



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 21.2.2012  
COM(2012) 70 final

**RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL EUROPÉEN**

**Rapport 2012 sur les obstacles au commerce et à l'investissement**

{SWD(2012) 19 final}

# RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL EUROPÉEN

## Rapport 2012 sur les obstacles au commerce et à l'investissement

### 1. INTRODUCTION

En 2011, la Commission a présenté son premier rapport sur les obstacles au commerce et à l'investissement (ROCI) au Conseil européen. La publication du rapport faisait suite à un engagement de la stratégie «Europe 2020»<sup>1</sup>, qui a été repris ultérieurement dans la communication de la Commission «*Commerce, croissance et affaires mondiales*»<sup>2</sup>. Le rapport visait à «*insister [au niveau politique] sur les efforts communs qui doivent être déployés pour certaines barrières d'accès au marché*» empêchant les entreprises européennes d'exporter ou d'investir dans les pays tiers. Le rapport avait un objectif de sensibilisation, afin de montrer combien la suppression ciblée et concertée de ces obstacles était importante pour permettre aux entreprises européennes de tirer profit du marché mondial, conformément à ce qui a été négocié avec les partenaires commerciaux de l'UE au niveau multilatéral ou bilatéral.

Le présent document est le second rapport sur les obstacles au commerce et à l'investissement. Il rend compte des progrès réalisés sur les 21 obstacles identifiés dans la première édition du rapport et identifie plusieurs nouveaux obstacles qui méritent d'être pris en compte dans les actions concertées et les priorités politiques de la Commission et des États membres. Tout comme l'édition 2011, le rapport 2012 met l'accent sur les barrières commerciales existant sur les marchés de certains partenaires stratégiques de l'UE, en l'occurrence la Chine, l'Inde et le Japon, le Mercosur<sup>3</sup>, la Russie et les États-Unis<sup>4</sup>.

Si la priorité est accordée à certains partenaires stratégiques de l'UE, cela ne signifie pas pour autant que les obstacles existant sur d'autres marchés sont ignorés. Au contraire, la Commission a noué le dialogue avec un groupe plus large de partenaires commerciaux, dont le Viêt Nam, l'Indonésie, l'Ukraine et la Turquie – pays dans lesquels les entreprises européennes font face à un nombre considérable d'obstacles – en vue d'améliorer les conditions d'accès au marché.

---

<sup>1</sup> *Stratégie Europe 2020 pour l'emploi et une croissance intelligente, durable et inclusive.* [http://europa.eu/press\\_room/pdf/complet\\_fr\\_barroso\\_-\\_europe\\_2020\\_-\\_fr\\_version.pdf](http://europa.eu/press_room/pdf/complet_fr_barroso_-_europe_2020_-_fr_version.pdf).

<sup>2</sup> *Commerce, croissance et affaires mondiales*, COM (2010) 612 du 9.11.2010. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146954.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146954.pdf).

<sup>3</sup> Argentine et Brésil.

<sup>4</sup> Sur la question des partenaires stratégiques, voir: conclusions du Conseil européen du 16 septembre 2010, point 4: «*Les partenariats stratégiques de l'Union européenne avec des acteurs clés dans le monde constituent un instrument utile pour servir les objectifs et les intérêts européens. Mais pour qu'il en soit ainsi, ces partenariats doivent fonctionner dans les deux sens, sur la base d'intérêts et de bénéfices mutuels et en partant du principe que tous les acteurs ont des droits mais aussi des devoirs.*»

La suppression de certaines barrières commerciales reste l'une des pierres angulaires dans les liens que l'UE entretient avec les pays tiers et constitue une composante essentielle de sa politique commerciale. Cet aspect est d'autant plus pertinent dans la situation actuelle de crise économique prolongée, ayant de graves répercussions sur un grand nombre d'entreprises européennes et de citoyens de l'UE. Dans ce contexte, le commerce est un moteur essentiel de la croissance économique et de la création d'emplois<sup>5</sup>. Dans le même temps toutefois, les risques accrus de protectionnisme<sup>6</sup> représentent une menace pour l'ouverture du système commercial. Il est donc dans l'intérêt légitime de l'UE d'encourager et de poursuivre l'ouverture des marchés dans toutes les enceintes – que ce soit dans un cadre bilatéral ou multilatéral.

Étant donné que la perspective d'une conclusion prochaine du programme de Doha pour le développement est en train de s'éloigner, l'UE a réorienté sa stratégie commerciale vers les négociations bilatérales. Un accord global très ambitieux de libre-échange avec la Corée du Sud est provisoirement entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2011 et procurera des avantages économiques intéressants aux entreprises et aux consommateurs européens. Des négociations commerciales bilatérales ont été finalisées avec l'Amérique centrale, au même titre qu'avec le Pérou et la Colombie. Les négociations sont en cours de finalisation avec l'Ukraine, elles sont bien avancées dans le cas du Canada, de l'Inde et de Singapour et se poursuivent avec la Malaisie et le Mercosur. De nouvelles négociations d'ALE ont été lancées avec la Géorgie et la Moldavie et des discussions ont lieu actuellement avec l'Indonésie, le Viêt Nam, la Thaïlande, les Philippines et le Japon, en vue de la tenue d'éventuelles négociations. L'adhésion de la Russie à l'OMC ouvre de nouvelles perspectives pour la négociation en cours d'un nouvel accord. À l'égard des États-Unis et la Chine, l'UE est engagée dans un dialogue de haut niveau traitant notamment la question des obstacles à l'accès au marché. En ce qui concerne la Chine également, l'UE est en train d'examiner s'il est souhaitable et possible d'élaborer un accord d'investissement autonome.

Du fait de ce vaste programme de négociation, il est essentiel de rendre irréversibles les engagements pris en ce qui concerne l'accès des entreprises européennes aux marchés tiers, de même que de créer de nouveaux accès à ces marchés. Une telle stratégie contribue aussi à créer des conditions cadres stables et prévisibles pour les activités économiques au niveau mondial. La finalisation des négociations ne représente cependant qu'une face de la médaille. Il est tout aussi important de veiller à ce que les possibilités qu'ouvrent les négociations se traduisent par des flux réels d'échanges sur le terrain. Trop souvent, les entreprises européennes restent confrontées en pratique à des obstacles considérables en matière d'accès aux marchés étrangers. Ces obstacles sont souvent de nature non tarifaires (par exemple, règlements et normes techniques), correspondent à des procédures douanières lourdes ou sont le fruit d'une mise en œuvre timorée des droits de propriété intellectuelle. Depuis le début de la crise en économie en 2008, on observe que les obstacles prolifèrent dans des domaines dans lesquels les réglementations commerciales internationales restent plutôt faibles, notamment les marchés publics et les restrictions à l'exportation.

---

<sup>5</sup> Document de travail des services de la Commission «*Le commerce, moteur de la prospérité*» accompagnant la communication de la Commission «*Commerce, croissance et affaires mondiales*».

<sup>6</sup> Organisation mondiale du commerce, *Overview of developments in the international trading system*, 21 novembre 2011; Organisation mondiale du commerce, *Report on G20 Trade Measures (may to mid–october 2011)*, 25 octobre 2011; DG Trade, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures, – October 2011–September 2011*, octobre 2011: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc\\_148288.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf).

Les négociations commerciales et la mise en œuvre des accords doivent aller de pair. Renforcer le programme de négociation conduit inévitablement à mettre davantage l'accent sur le volet de la «mise en œuvre», ce que souligne également une résolution adoptée récemment par le Parlement européen<sup>7</sup>, qui comporte des lignes directrices intéressantes pour les travaux de la Commission et des États membres en matière de barrières commerciales. Elle montre que la politique est davantage consciente qu'il est essentiel de supprimer les barrières commerciales pour les besoins tant de la légitimité et que de l'efficacité de la politique commerciale. De ce fait, la mise en œuvre doit se poursuivre à titre de priorité, en particulier en période de crise économique, notamment au niveau politique.

Le message clé du présent rapport est compatible avec l'idée qui sous-tend la stratégie d'accès au marché: lorsque la Commission et les États membres pèsent de tout leur poids en faveur d'actions ciblées, déterminées et coordonnées, il est possible de supprimer les obstacles existant dans les pays tiers, en vue de permettre aux entreprises européennes d'accéder plus facilement à ces marchés étrangers. Le succès d'une telle démarche est parfois long à se dessiner et n'est pas toujours aussi étendu que les acteurs économiques le souhaiteraient. Toutefois, lorsqu'il se matérialise, il permet aux entreprises et aux citoyens européens de disposer d'avantages économiques considérables.

Cette seconde édition du rapport sur les obstacles au commerce et à l'investissement est structurée de la manière suivante: la partie 2 expose les progrès réalisés pour les obstacles qui ont été identifiés dans le rapport précédent et met en évidence les options d'actions futures dans les secteurs où ces progrès ne sont pas encore satisfaisants. La partie 3 étudie plusieurs nouveaux obstacles susceptibles de faire l'objet de mesures prioritaires. La partie 4 donne un aperçu des tendances qui se dessinent dans certains pays en ce qui concerne l'introduction de politiques d'industrialisation qui restreignent le commerce.

## **2. OBSTACLES 2011: QUELS SONT LES PROGRÈS RÉALISÉS?**

Le ROCI 2011 a identifié 21 obstacles dans six régions/pays partenaires. Il a été jugé que ces obstacles revêtaient une importance majeure pour les entreprises européennes, compte tenu de leurs répercussions économiques ou systémiques potentielles et de l'importance stratégique des pays concernés. Ces questions d'accès au marché ont été élevées au rang de priorités clés dans les relations commerciales bilatérales de l'UE avec les pays en question. La Commission s'est efforcée de les soulever systématiquement lors des réunions bilatérales, jusqu'au plus haut niveau politique (par exemple à l'occasion de sommets), le cas échéant.

La présente partie rend compte des principales mesures prises à propos des obstacles, ainsi que des progrès réalisés en 2011. Le document de travail des services de la Commission joint au présent rapport contient un résumé synthétique de l'ensemble des mesures prises par la Commission, y compris au niveau opérationnel. Dans certains cas, les progrès réalisés ont permis de supprimer totalement un obstacle. Dans d'autres, une amélioration a été observée, même si les obstacles continuent d'exister partiellement. Parfois aussi, la situation s'est détériorée par rapport à l'année précédente, malgré les nombreuses actions mises en œuvre.

<sup>7</sup>

Rapport sur les barrières au commerce et à l'investissement (2011/2115 (INI)), Commission du commerce international du Parlement européen, rapporteur: Robert Sturdy.

La présente partie est structurée conformément à ces trois catégories, en fonction du degré de progrès accomplis. Dans le cas de la Russie, l'adhésion prochaine à l'OMC peut éventuellement résoudre nombre de problèmes d'accès au marché existant depuis longtemps. Par conséquent, la situation de ce pays sera analysée dans une catégorie distincte.

## 2.1 Obstacles pour lesquels des progrès sensibles ont été réalisés

Des progrès sensibles ont été réalisés pour deux **mesures concernant l'Inde**. Premièrement, les **restrictions** imposées en 2010 sur les **exportations de coton**, et plus particulièrement les exportations de fil de coton et de coton brut, **ont pu être levées**. Et en août 2011, l'administration indienne a finalement levé toute restriction quantitative subsistant pour le coton brut. À l'heure actuelle, aucune restriction à l'exportation de coton n'est applicable. Les restrictions à l'exportation de coton et de produits en coton étaient une source de préoccupation majeure, en raison de la pression à la hausse qu'elles exerçaient sur les prix mondiaux ainsi que des distorsions qu'elles étaient susceptibles d'entraîner sur la sécurité de l'approvisionnement. Par ailleurs, l'Inde est restée l'une des principales sources d'importation de l'UE en matière de produits en coton: en 2009, 23 % des importations de produits concernés par les restrictions étaient originaires d'Inde. Aussi la levée de cet obstacle revêt-elle une grande importance économique pour les entreprises de l'UE, notamment celles qui travaillent dans le secteur du textile. En 2011, les craintes de l'UE ont été exposées aux autorités indiennes à de multiples reprises, y compris par le directeur général de la DG TRADE.

La seconde mesure indienne sur laquelle des progrès sensibles ont été réalisés concerne les dispositions prises en 2010 pour les **licences relatives au matériel de télécommunication**: ces dispositions ont finalement été modifiées de façon à éliminer la plupart des conditions limitatives qu'elles comportaient. En vertu des exigences introduites initialement en 2009 et 2010 sur la base de critères de sécurité, les fournisseurs étrangers de matériel de télécommunication auraient dû transférer leur technologie au cours des trois premières années de contrat et auraient dû remplacer leurs propres ingénieurs par des ingénieurs indiens dans un délai de deux ans. De plus, certains renseignements sensibles auraient dû être divulgués aux autorités indiennes pour des raisons de sécurité. Ces exigences se démarquaient toutefois sensiblement des pratiques internationales établies. Compte tenu des craintes exprimées par de nombreux acteurs et pays, dont l'UE, l'Inde a finalement mis un terme à ces règles de sécurité contraignantes, y compris aux exigences de transfert obligatoire de technologies.

Les actions entreprises par la Commission en 2011 se sont avérées très efficaces. La question a été abordée à chaque occasion, y compris par le président Barroso lors du sommet UE/Inde qui s'est tenu en décembre 2010. Les progrès réalisés ont permis de résoudre les questions les plus pertinentes pour les entreprises de l'UE. Au total, le marché indien du matériel de télécommunication représentait une valeur d'environ 16,7 milliards d'euros pour l'exercice 2010-2011. La Commission reste en contact étroit avec les entreprises concernées et continuera de surveiller certaines questions techniques qui restent en suspens.

## 2.2 Obstacles pour lesquels certains progrès ont été réalisés

Des progrès ont également été réalisés pour plusieurs autres obstacles identifiés dans le ROCI 2011. Néanmoins, ces questions ne sont pas totalement réglées et restent par

conséquent sur la liste des priorités 2012. Dans certains cas, les obstacles sont de nature systémique et constituent autant de questions se posant depuis longtemps dans les relations commerciales bilatérales. C'est pourquoi les améliorations réalisées en 2011 sont des signaux prometteurs, annonçant peut-être les progrès qui seront réalisés cette année. La Commission continuera à soulever ces questions auprès de toutes les instances, en se basant sur les solides progrès réalisés en 2011 et en visant la levée totale de ces barrières en 2012.

En ce qui concerne la **Chine**, l'action persistante de la Commission a été couronnée de succès pour l'une des questions les plus systémiques de la liste des problèmes affectant les échanges bilatéraux. De solides progrès ont été obtenus dans le domaine de la «**politique d'innovation intérieure**», qui est basée sur le principe selon lequel seuls les produits innovateurs dont la propriété intellectuelle est d'origine chinoise ont accès aux marchés publics. Alors qu'une première série d'indications positives avaient déjà données lors de la réunion économique et commerciale de haut niveau qui s'est tenue en décembre 2010, la Chine a pris des mesures concrètes en 2011 en vue de découpler les marchés publics des exigences relatives à l'origine de la propriété intellectuelle, par exemple en supprimant toute référence à l'innovation intérieure dans le projet de décret d'application de la loi sur les marchés publics et en s'engageant à supprimer les catalogues obligatoires (y compris les catalogues provinciaux). En outre, le ministère des finances a adopté une note annonçant l'abolition de trois politiques nationales relatives à l'innovation intérieure. Enfin, à l'occasion de la réunion de la Commission conjointe États-Unis/Chine sur le commerce et les échanges qui s'est tenue en novembre 2011, la Chine a pris d'autres mesures concrètes sur la mise en œuvre des engagements au niveau provincial.

La Commission salue et accueille favorablement les progrès importants réalisés en 2011, qui constituent une étape d'envergure sur la voie de la suppression des dispositions discriminatoires dans un domaine aussi important que les marchés publics. La Commission continuera à surveiller les engagements ultérieurs de la Chine, de manière à s'assurer que ceux-ci permettent réellement aux entreprises européennes d'accéder au marché chinois.

Dans le même temps, des développements positifs ont été observés pour les mesures que l'UE a prises en ce qui concerne les **restrictions** chinoises à l'**exportation de matières premières**, dans le cadre du litige soumis à l'OMC en 2009 dans le cas de neuf produits<sup>8</sup>. Le rapport que le panel de l'OMC a rendu en juillet 2011 précise que les restrictions d'exportation, telles qu'elles étaient appliquées par la Chine à plusieurs matières premières, n'étaient pas compatibles avec les obligations de la Chine en vertu de la législation de l'OMC. Le panel a notamment établi que les droits d'exportation chinois sur les matières premières en question n'étaient pas compatibles avec les obligations auxquelles est soumise la Chine en vertu de son protocole d'adhésion à l'OMC. De fait, les contingents d'exportation institués par la Chine sur cet ensemble de matières premières étaient contraires à l'interdiction générale d'instaurer des prescriptions quantitatives en matière d'exportation. Par ailleurs, le panel a estimé que les mesures en question n'étaient pas justifiées par des préoccupations de protection de

---

<sup>8</sup> Le 23 juin 2009, l'UE et les États-Unis, auxquels s'est joint le Mexique, ont demandé des consultations au sein de l'OMC avec la Chine en ce qui concerne les restrictions chinoises à l'exportation de neuf produits: bauxite, coke, fluorine, carbure de silicium, silicium métal, zinc, magnésium, manganèse, phosphore jaune. En particulier, l'UE a sollicité des consultations sur les droits et contingents d'exportation de la Chine et sur ses mesures de gestion des contingents et d'octroi des licences, de même que sur le système chinois des prix minimums à l'exportation. Un panel a été créé en décembre 2009.

l'environnement ou par la pénurie d'un produit essentiel. La Chine a fait appel du rapport du panel et, le 30 janvier 2012, l'organe d'appel de l'OMC a confirmé l'illégalité des contingents et droits d'exportation chinois. Courant 2011, la Commission a également continué à soulever la question plus vaste des restrictions d'exportation de matières premières au-delà de l'affaire spécifique soumise à l'OMC, puisque cette politique chinoise continue de couvrir un très grand nombre de composantes fondamentales des matières premières, telles que les terres rares. La Commission attendra la publication du rapport de l'organe d'appel pour se prononcer sur la suite à donner à cette affaire.

Dans le cas de l'**Inde**, si un ALE est en cours de négociation, des progrès ont été réalisés sur les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS), plus précisément sur le matériel génétique bovin, par rapport aux perspectives d'alignement sur les normes internationales. De plus amples progrès sont toutefois nécessaires pour débloquer totalement les exportations de l'UE. Par ailleurs, dans le domaine de la sécurité alimentaire, l'Inde a élaboré des lignes directrices ad hoc en octobre 2011, qui faciliteront les exportations de plusieurs produits agroalimentaires de l'UE vers l'Inde. Globalement toutefois, l'Inde doit encore s'aligner davantage sur les normes internationales afin d'ouvrir complètement son marché aux produits de l'UE. À cette fin, la Commission continuera à soulever ces questions auprès des autorités indiennes, dans tout cadre multilatéral et bilatéral, en se basant sur les résultats positifs obtenus en 2011.

En ce qui concerne le **Japon**, les discussions préliminaires progressent, au point que des négociations d'ALE pourraient être lancées en 2012, et certains progrès ont été réalisés sur les **dispositifs médicaux**, à la suite des engagements pris par le Japon lors du sommet UE-Japon de 2009. Les contacts réguliers avec le ministère japonais de la santé, du travail et des affaires sociales ont permis de clarifier les procédures d'approbation de «précommercialisation» que le Japon applique aux dispositifs médicaux et d'améliorer marginalement le processus d'évaluation de la conformité pour certaines catégories de dispositifs (par exemple, les contrôles «sur site» des dispositifs médicaux de classe IV sont limités à une fréquence biennale). La Commission suivra la mise en œuvre de cet engagement et poursuivra ses efforts d'amélioration et de simplification des procédures japonaises d'évaluation de la conformité afin de s'assurer qu'elles ne constituent pas d'obstacle injustifié à l'accès des dispositifs médicaux, ou d'autres produits, au marché japonais.

D'autres progrès ont été réalisés en ce qui concerne les **marchés publics** japonais, dans le cadre des négociations d'accord sur les marchés publics (AMP) qui ont été menées à bien en décembre 2011. En fait, le Japon s'est engagé vis-à-vis de l'UE à appliquer la clause de sécurité opérationnelle dans les marchés publics ferroviaires de façon transparente et non discriminatoire. Cet engagement devrait permettre une utilisation non arbitraire de la clause, de sorte que les appels d'offres dans le secteur ferroviaire devraient être ouverts aux soumissionnaires étrangers.

Des progrès ont également été réalisés en ce qui concerne la législation «**100 % scanning**» des **États-Unis**. À la suite d'un certain nombre d'actions, y compris celles qui ont été entreprises par la Commission européenne, la ministre américaine de la sécurité intérieure (Homeland Security) a annoncé qu'elle avait l'intention de repousser la date d'entrée en vigueur de cette mesure, initialement prévue pour le 1<sup>er</sup> juillet 2012. Il s'agit d'un premier pas, dont il faut espérer qu'il aboutira à l'abrogation de cette législation par le Congrès américain. Cette évolution fait suite aux mesures prises dans le cadre du Conseil économique transatlantique (CET), notamment en 2010 et 2011, qui s'était penché sur la question de la

sécurité du commerce. La coopération dans le domaine de la sécurité de la chaîne d'approvisionnement entre les États-Unis et l'UE a été encouragée sur une déclaration conjointe de la ministre américaine de la sécurité intérieure, M<sup>me</sup> Napolitano, et des commissaires Šemeta, Kallas et Malmström, le 23 juin 2011. Cette déclaration constitue un cadre politique pour la coopération UE/États-Unis, tant au niveau bilatéral que dans le cadre multilatéral des organisations telles que l'Organisation mondiale des douanes (OMD), l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), l'Organisation maritime internationale (OMI) et l'Union postale universelle (UPU). Lors de la réunion de novembre 2011 du CET, l'UE et les États-Unis ont donné suite à la déclaration en achevant leurs travaux préparatoires sur la reconnaissance mutuelle des programmes de partenariat commercial qui, une fois signés et mis en œuvre, feront partie intégrante d'une alternative à la procédure du «100 % scanning».

Un succès – certes limité – a également pu être enregistré en ce qui concerne la législation «**Buy American**». Le train de mesures incitatives mis en œuvre durant la crise financière de 2009<sup>9</sup>, qui comporte des dispositions étendues en matière de «Buy American», est arrivé à expiration en septembre 2011 et n'a pas été prorogé. Néanmoins, la tendance du Congrès de l'administration américaine de soumettre des propositions législatives contenant des dispositions «Buy American» similaires se maintient dans le contexte actuel de difficultés économiques. L'exemple le plus récent de cette tendance est l'annonce, faite en septembre 2011 par le président Obama, d'une proposition de «American Jobs Act», qui prévoirait la mise en œuvre d'un programme de dépenses publiques d'infrastructures, soumis aux exigences des dispositions «Buy American». Les perspectives d'adoption de ces initiatives restent incertaines à l'heure actuelle, étant donné le contexte politique actuel au sein du Congrès. Toutefois, la Commission restera vigilante par rapport à toute évolution possible vers l'adoption des dispositions «Buy American» dans la nouvelle législation.

### **2.3 Russie – Répercussions de l'adhésion à l'OMC sur les questions se posant de longue date en matière d'accès au marché**

La Russie est arrivée au terme du processus de 18 ans qui l'a amenée à adhérer à l'OMC: elle fera son entrée officielle dans l'Organisation courant 2012. La Russie devra donc mettre en œuvre des réglementations multilatérales qui devraient aider à résoudre plusieurs questions se posant de longue date en matière d'accès bilatéral aux marchés, tout en contribuant à empêcher l'introduction de nouvelles mesures contraires à ses engagements OMC, avant de devenir officiellement membre de cette organisation.

Premièrement, l'adhésion à l'OMC réglera également la question des **mesures russes concernant les investissements liés au commerce dans le secteur des véhicules à moteur et de leurs composants**. Conformément aux conditions d'adhésion convenues, le programme d'investissement russe ne sera pas soumis aux règles de l'OMC avant le 1<sup>er</sup> juillet 2018, date

---

<sup>9</sup> Le 13 février 2009, le Congrès a passé la loi «American Economic Recovery and Reinvestment Act» (ARRA), représentant un montant de 790 milliards de dollars et comportant deux dispositions «Buy American» qui interdisent l'utilisation des fonds ARRA pour les besoins: i) d'un projet de construction, de modification, d'entretien ou de réparation d'un bâtiment public ou de travaux publics, à moins que l'ensemble du fer, de l'acier et des biens manufacturés utilisés dans le cadre du projet ne soient produits aux États-Unis, ii) des marchés publics lancés par le «Department of Homeland Security» concernant une liste détaillée d'articles textiles (par exemple habillement, tentes, coton et fibres naturelles, etc.), à moins que ces textiles ne proviennent des États-Unis et ne soient transformés aux États-Unis.

jusqu'à laquelle la Russie supprimera progressivement ces mesures. Dans le même temps toutefois, un accord bilatéral entre l'UE et la Russie établit un mécanisme de compensation qui entrera en vigueur si les exportations européennes de pièces détachées et de composants de véhicules à moteur diminuent à la suite de l'application des mesures russes.

Des progrès sont également attendus dans le domaine des **pratiques douanières**. Les craintes qui sont apparues dans le contexte de la formation d'une Union douanière ont été partiellement dissipées, grâce aux contacts étroits entre la Commission et les autorités russes et à la période transitoire prévue pour la mise en œuvre du nouveau code douanier. D'une manière générale, les nouvelles pratiques douanières ne se sont pas traduites par l'instauration d'obstacles supplémentaires en matière d'accès aux marchés, contrairement à ce qui avait été craint initialement. Néanmoins, les questions telles que l'interprétation arbitraire de la législation douanière par les autorités russes restent une source de préoccupation. L'adhésion à l'OMC devrait amener plusieurs améliorations, puisque la Russie sera soumise aux dispositions de l'OMC, de même qu'à des textes tels que l'accord de l'OMC sur la valeur en douane, ce qui devrait contribuer à faciliter les échanges. Des travaux ont également été lancés en vue de mettre en œuvre les objectifs du cadre stratégique UE-Russie pour la coopération douanière, visant à faciliter au mieux les échanges tout en assurant leur sûreté et leur sécurité.

Des progrès sont aussi attendus en matière de **droits de propriété intellectuelle (DPI)**, secteur dans lequel le dialogue bilatéral UE-Russie sur la propriété intellectuelle restera sans doute très utile pour traiter les problèmes de mise en œuvre.

Enfin, des progrès devraient être réalisés sur de nombreuses **questions SPS**, étant donné que la Russie doit pleinement respecter les normes internationales et les appliquer de manière non discriminatoire. La Russie devra également veiller à ce que ses mesures SPS soient basées sur des principes de transparence et de justification scientifique et qu'elles soient proportionnées et non discriminatoires. Les discussions de préadhésion sur les questions de SPS dans le cadre de l'OMC ont déjà amené la Russie à prendre plusieurs engagements et à adopter plusieurs textes – y compris au niveau de l'Union douanière avec la Biélorussie et le Kazakhstan – de manière à préparer l'alignement complet des normes SPS sur les normes internationales à la date d'adhésion. D'autres décisions ou normes ont été adoptées ou sont en préparation<sup>10</sup>. La mise en œuvre de ces actes et d'autres textes législatifs conformément aux règles OMC/SPS doit être surveillée de près afin de veiller à ce que la Russie respecte pleinement ses obligations SPS dès lors qu'elle sera membre de l'OMC, en particulier en ce qui concerne la non-discrimination et la proportionnalité. En parallèle, la Commission poursuit les discussions bilatérales avec la Russie, de même qu'avec ses partenaires de l'union douanière, à propos de la nécessaire adaptation ultérieure des réglementations de la Russie et de l'union douanière aux normes internationales.

L'adhésion de la Russie à l'OMC marque une étape très importante sur la voie de la levée de nombreux obstacles commerciaux auxquels les entreprises européennes sont exposées depuis longtemps sur le marché russe. L'une des priorités du programme de mise en œuvre de l'UE en 2012 et au-delà consistera notamment à surveiller la mise en œuvre, par la Russie, de ses engagements OMC par rapport aux progrès réalisés en ce qui concerne ces obstacles.

---

<sup>10</sup> Ces normes comporteront notamment des garanties en matière de transparence, de proportionnalité, de non-discrimination, d'équivalence, d'évaluation du risque, de contrôles vétérinaires et de certification, d'importation et de permis de transit.

## 2.4 Obstacles pour lesquels aucun progrès n'a été enregistré en 2011

Malgré les efforts déployés en 2011 par la Commission européenne, qui a notamment traité certaines questions au plus haut niveau politique, aucun progrès sensible n'a été enregistré pour certains obstacles qui resteront sur la liste des priorités 2012.

Par exemple, la **Chine** n'a réalisé aucun progrès pour deux des obstacles identifiés dans le ROCI 2011. Les investissements restent un domaine essentiel des relations bilatérales avec la Chine, compte tenu de l'énorme potentiel qu'offre ce pays. Néanmoins, les obstacles à l'investissement persistent et la situation ne s'est pas améliorée en 2011. En plus des mécanismes existant en matière de contrôle des investissements directs étrangers (IDE), la Chine a adopté en février 2011 un mécanisme de réexamen au titre de la sécurité nationale, qui permet de faire objection à des opérations de fusion/acquisition faisant intervenir des investisseurs étrangers pour des raisons de sécurité nationale (voir partie 3). Le champ d'application excessivement vaste et ambigu de ce texte a soulevé des craintes par rapport aux nouveaux obstacles potentiels auxquels pourraient être soumis à l'avenir les investisseurs étrangers en Chine. Ce signal a été confirmé par le projet de révision, attendu de longue date, du **catalogue d'investissement** publié par la Commission nationale de développement et de réforme, en avril 2011, lequel n'a pas répondu aux attentes concernant une plus grande ouverture de la Chine aux investissements étrangers, notamment dans le secteur des télécommunications, des services financiers<sup>11</sup>, de la construction, de la vente au détail, de la livraison expresse ou certains secteurs manufacturiers tels que l'industrie automobile, plus particulièrement le sous-secteur des véhicules électriques. Le commissaire De Gucht a soulevé cette question à l'occasion de la réunion du comité conjoint de juillet 2011 et la Commission a soumis des commentaires détaillés aux autorités chinoises au niveau technique. Le catalogue a été adopté le 24 décembre 2011 sans modification substantielle par rapport à la version d'avril.

La Commission continue de travailler activement aux relations d'investissement globales avec la Chine. Depuis le lancement d'une task-force bilatérale UE-Chine sur les investissements, en 2010, des discussions sont en cours pour travailler au lancement potentiel de négociations en vue d'un accord d'investissement UE-Chine qui pourrait intégrer les aspects liés à l'accès aux marchés au même titre que les normes les plus élevées en matière de protection des investissements et pourrait également inclure d'autres mécanismes de transparence destinés à accroître la sécurité juridique pour les investisseurs européens en Chine.

Dans le domaine de la normalisation et de la réglementation technique, les barrières chinoises existant dans le secteur de la **sécurité des TIC**, qui ont été identifiées comme une priorité (réglementation OSCCA<sup>12</sup> sur le chiffrage commercial et système MLPS «Multi-Level Protection System»), continuent de susciter des craintes. La Commission a redoublé d'efforts en 2011 en soumettant cette question au niveau ministériel. À chaque occasion, notamment en ce qui concerne la révision du **règlement OSCCA**, les autorités chinoises ont signalé que le règlement révisé sera publié pour consultation des parties prenantes avant son adoption, qu'elles prendront en considération les préoccupations des entreprises et seront davantage ouvertes aux technologies étrangères. Néanmoins, le calendrier d'adoption du nouveau règlement, dont la finalisation était prévue pour 2011, reste incertain. Dans le même temps, le

---

<sup>11</sup> Par exemple, l'assurance continue d'appartenir à la catégorie des investissements «restreints».

<sup>12</sup> Office of State Cryptography Administration.

règlement OSCCA et le système MLPS continuent d'être utilisés comme base juridique pour l'adoption de mesures liées à la sécurité de l'information, notamment dans le cas de 6 normes destinées aux applications informatiques. En 2012, la Commission européenne continuera de soulever cette question à chaque occasion et poursuivra ses efforts visant à démarcher l'ensemble des autorités chinoises concernées par cet ensemble très complexe de mesures.

Aucun progrès substantiel n'a été réalisé en **Inde** en ce qui concerne l'ouverture de certains secteurs aux **investissements étrangers**, notamment les services juridiques, la comptabilité, l'assurance, la banque et les services financiers. Des préoccupations similaires persistent pour la réforme du secteur postal et ses éventuelles répercussions négatives sur les services de livraison expresse. Ces questions sont traitées essentiellement dans le cadre des négociations ALE en cours. La proposition législative actuellement en discussion à des fins d'adoption autoriserait les investissements étrangers dans la vente au détail et les services de distribution. Les investissements dans la vente au détail multimarques, en revanche, ont été mis en attente sine die en raison d'une réaction politique et sociale négative. Dans le cas du **Japon**, les activités bilatérales se sont intensifiées en 2011, mais les progrès réalisés sur certains obstacles du ROCI 2011 sont limités. À la suite du dernier sommet UE-Japon de mai 2011, une étude exploratoire a été lancée en vue de déterminer l'étendue et le niveau des futures négociations APE. Cette étude constitue une plateforme utile à la discussion d'obstacles spécifiques avec les autorités japonaises. Si certains progrès ont été réalisés en ce qui concerne les procédures d'évaluation de la conformité des dispositifs médicaux et les marchés publics (voir point 2.2.), la situation est demeurée inchangée pour les **services financiers**.

Enfin, aucune amélioration n'a été enregistrée pour les obstacles identifiés en 2011 en ce qui concerne les pays **Mercosur**, dans lesquels certaines tendances protectionnistes se sont au contraire confirmées, notamment les mesures en vigueur en Argentine et au Brésil<sup>13</sup>. Pour certains de ces obstacles (par exemple les **restrictions dans le transport maritime et les restrictions à l'exportation de matières premières en Argentine et au Brésil**), la négociation de l'ALE est le principal cadre dans lequel ces questions sont actuellement discutées. Ces questions seront donc prioritaires dans ce contexte. La Commission a en outre abordé ces problèmes avec l'Argentine et le Brésil dans un cadre bilatéral et continuera à s'en tenir à cette stratégie en 2012.

Dans le cas des **licences d'importation non automatiques de l'Argentine (NAL)**, le système est resté en vigueur et la situation ne s'est pas améliorée. En fait, en mars 2011, l'Argentine a étendu l'application des licences d'importation non automatiques à une liste de 178 nouvelles lignes tarifaires<sup>14</sup>. De ce fait, le système de licences non automatiques couvre désormais 589 lignes tarifaires, touchant ainsi 12,3 % des exportations de l'UE vers l'Argentine. Si les exportations de l'UE ont été un peu moins touchées par ces mesures que les exportations en provenance d'autres pays, tels que les États-Unis, la Chine ou le Brésil, les pertes ainsi encourues par les entreprises européennes sont estimées à 147 millions de dollars US pour la période de janvier à septembre 2011. La Commission a soulevé cette question auprès de l'Argentine à plusieurs occasions, tant dans un cadre bilatéral qu'avec un grand nombre d'autres pays au sein des organes concernés de l'OMC.

---

<sup>13</sup> DG Trade, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures – October 2011-September 2011*, octobre 2011 [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc\\_148288.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf)

<sup>14</sup> L'extension de ce champ d'application englobe certains types de véhicules et de pièces détachées, les motocyclettes, les bicyclettes et leurs pièces détachées, les textiles, les produits métallurgiques et certains produits électriques.

À la suite des interventions de la Commission, le gouvernement argentin a montré qu'il était disposé, dans une certaine mesure, à trouver des solutions au cas par cas. Cette évolution a quelque peu contribué à atténuer les difficultés les plus graves rencontrées par les entreprises européennes. Le problème reste toutefois très sérieux, notamment parce que l'Argentine a obligé les entreprises à mettre en œuvre des plans de compensation des importations/exportations, en vertu desquels, pour chaque peso importé, les entreprises sont tenues de réaliser des exportations d'un même montant monétaire, ce qui fausse sérieusement les décisions économiques. Compte tenu de la gravité de la situation, la Commission examine toutes les solutions envisageables, y compris le lancement d'une procédure de règlement de litige devant l'OMC. Cette stratégie prévoit également des consultations avec d'autres pays touchés.

La situation s'est par ailleurs dégradée en ce qui concerne l'accès aux marchés publics au **Brésil**. En 2010, le Brésil a introduit une **marge préférentielle** horizontale de **25 %** dans sa loi nationale sur les marchés publics, qui s'est immédiatement appliquée au secteur des TIC. La question a été soulevée à plusieurs occasions, notamment devant le Comité conjoint, courant 2011. Néanmoins, dans le même temps, le gouvernement brésilien a annoncé qu'une marge préférentielle serait appliquée également dans le domaine de la santé, des communications et de la haute technologie.

L'ensemble des obstacles mentionnés dans la présente partie mérite une attention particulière du point de vue des mesures de mise en œuvre 2012. La Commission travaillera d'arrache-pied sur ces obstacles et intensifiera ses actions à tous les niveaux, y compris – le cas échéant – lors de sommets multilatéraux, à travers des négociations d'ALE ou des procédures de règlement de litiges, de façon à s'assurer que des progrès tangibles seront réalisés d'ici 2013, date à laquelle le prochain rapport sera publié.

### **3. NOUVEAUX OBSTACLES D'ENVERGURE DANS NOS RELATIONS COMMERCIALES**

En plus des obstacles subsistants qui sont identifiés dans le ROCI 2011, plusieurs obstacles d'accès aux marchés sont apparus en 2011 et méritent d'être inclus dans la liste des priorités de mise en œuvre 2012.

La **Chine** a entrepris des développements importants en matière d'investissements, en liaison également avec l'adoption du 12<sup>e</sup> plan quinquennal, qui expose les priorités de développement industriel pour les cinq années à venir. Dans ce contexte, la Chine a adopté en février 2011 un **mécanisme d'examen au titre de la sécurité nationale pour les fusions/acquisitions faisant intervenir des investisseurs étrangers**, en vertu duquel la Chine pourrait bloquer les acquisitions étrangères pour des raisons de sécurité nationale. Si l'on en juge par le libellé de la mesure et la liste indicative provisoire des secteurs susceptibles d'être inclus dans le champ d'application de ce mécanisme, il apparaît que la notion de sécurité nationale est très large et pourrait être étendue à des considérations de politique économique. Sont notamment concernées des branches d'activité qui n'appartiennent pas aux secteurs «habituellement» considérés comme pertinents (tels que les

secteurs de la défense et de l'énergie), puisque les dispositifs médicaux, les services postaux, l'entreposage ainsi que la vente au détail et en gros figurent également sur la liste en question.

Une autre source de préoccupation est liée aux **conditions et subventions** chinoises en **matière de financement des exportations**. La Chine a recours à des crédits à l'exportation qui ne sont pas conformes aux réglementations de l'OCDE/OMC afin de stimuler les exportations de ses champions nationaux dans des secteurs souvent caractérisés par les hautes technologies et une forte intensité de capital. Cette évolution constitue un défi croissant pour les entreprises européennes compétitives, à vocation mondiale et de grande taille, et menace des secteurs qui sont importants pour l'économie européenne, pas seulement sur les marchés tiers, mais aussi en Europe même. En outre, de nombreux secteurs bénéficient de subventions qui ne sont pas transparentes, et qui passent notamment par l'activité des entreprises et des banques d'État, ainsi que par la mise à disposition de terres, de matières et de produits énergétiques subventionnés. Ce problème n'est pas nouveau, mais les mesures destinées à empêcher ces pratiques anticoncurrentielles doivent être intensifiées et ces questions doivent être soulevées systématiquement au plus haut niveau, compte tenu des répercussions que ces pratiques peuvent avoir (entraves à l'accès aux marchés dans de nombreux secteurs et concurrence faussée sur les marchés internationaux).

L'**Inde** est en train de mettre en œuvre une nouvelle **politique manufacturière nationale (PMN)**, qui a été approuvée en octobre 2011 par le gouvernement, mais doit encore être adoptée par le Parlement. Le plan prévoit des mesures visant à développer la production intérieure, notamment par le biais d'actions incitatives (concessions fiscales et subventions publiques) destinées à favoriser le développement de technologies et l'acquisition préférentielle, par les agences gouvernementales, de produits et de technologies développés au niveau national. De plus, le gouvernement envisagera le recours aux marchés publics dans certains secteurs, en instituant une valeur ajoutée locale dans des domaines tels que les équipements à énergie solaire, le matériel électronique, les équipements de transport économes en énergie et les systèmes de sécurité informatique. Même si la PMN en est encore à l'état de projet, ses dispositions ont déjà été intégrées dans plusieurs plans sectoriels. Le ministère indien des communications et des technologies de l'information est en train de finaliser trois politiques nationales distinctes, mais connexes, pour l'électronique, les technologies de l'information et les télécommunications (politiques publiées en octobre 2011 pour commentaires publics). La Commission a déjà fait connaître les préoccupations de l'UE: la vice-présidente Kroes et le commissaire De Gucht ont envoyé une lettre à leurs homologues indiens. En outre, lors d'une récente visite en Inde, la vice-présidente Kroes a discuté la question avec plusieurs autorités concernées.

Enfin, certaines nouvelles mesures ont été introduites dans le Mercosur, le Brésil ayant été particulièrement actif dans ce domaine en 2011. Le 15 septembre 2011, le **Brésil** a revu à la hausse sa **taxe sur les produits industriels (IPI)**, pour les producteurs de véhicules automobiles et de camions qui ne répondent pas à certaines conditions de production locale. Pour bénéficier d'un allégement fiscal, 65 % des composants des véhicules doivent être produits au Brésil. Les entreprises doivent investir au moins 0,5 % du volume brut de leurs ventes dans la R&D au Brésil et doivent réaliser un certain nombre de processus de fabrication essentiels au Brésil. La mesure est applicable depuis le 12 décembre 2011 et devrait rester en vigueur jusqu'au 31 décembre 2012. La Commission a déjà soulevé cette question avec le Brésil, dans un cadre bilatéral, et avec les autres partenaires touchés, auprès des organes concernés de l'OMC. Elle restera en contact avec les entreprises concernées pour

tout ce qui a trait aux mesures à prendre afin de minimiser les répercussions négatives sur les entreprises européennes.

Le Brésil a également renforcé ses **procédures concernant les importations d'articles d'habillement et de textiles** en introduisant des contrôles de douane plus stricts. Les importations de textiles et d'articles d'habillement sont maintenant soumises aux procédures de douane grises et rouges, ce qui signifie que les marchandises font l'objet d'un contrôle physique et que des échantillons peuvent être soumis à des tests en laboratoire. De ce fait, le délai de mise en circulation des importations peut prendre jusqu'à 90 jours (+ 90 jours supplémentaires, le cas échéant). Par ailleurs, un plus grand nombre de certificats sont exigés par les autorités douanières.

L'Argentine a introduit de nouvelles **restrictions dans le secteur des services de réassurance**. En février 2011, le régulateur argentin du secteur de l'assurance (Superintendencia de Seguros de la Nacion, SSN) a rendu une résolution modifiant le cadre réglementaire de la réassurance. De nouveaux règlements prévoient notamment de n'autoriser que des entreprises nationales ou des filiales locales d'entreprises étrangères à fournir des services de réassurance dans le pays. Par voie de dérogation, des entreprises peuvent être libérées de cette obligation lorsqu'elles peuvent prouver que le risque ne peut pas être couvert par le marché local. En mai 2011, une nouvelle résolution a légèrement allégé le cadre réglementaire en autorisant la fourniture transfrontalière de services de réassurance à la fois pour les risques supérieurs à 50 millions de dollars US et pour les services de rétrocession. Néanmoins, d'autres restrictions importantes restent en place, notamment l'interdiction de la réassurance à l'étranger de polices d'assurance-vie ou du transfert à l'étranger de plus de 40 % des primes des sociétés de réassurance locales.

#### **4. TENDANCE À LA MISE EN PLACE DE POLITIQUES INDUSTRIELLES RESTREIGNANT LES ÉCHANGES DANS LES ÉCONOMIES ÉMERGENTES**

L'analyse du contexte global des obstacles étudiés montre que les mesures font souvent partie intégrante de plans industriels nationaux comportant des dispositions discriminatoires à l'égard des produits, services et investissements étrangers. Il s'agit là d'une tendance de fond qui est apparue au cours des deux dernières années, notamment dans les économies émergentes. En 2008 et 2009, au début de la crise économique et financière, de nombreux pays ont eu recours à des interventions publiques pour contrer l'effet négatif de la crise sur la demande. Toutefois, dans un certain nombre de cas, ces mesures ont pu avoir un effet de distorsion des échanges. À un certain degré, ces mesures visaient à protéger les secteurs particulièrement exposés aux effets négatifs d'une baisse mondiale de la demande. D'une manière générale, il y avait un lien avéré entre la crise et les mesures prises, qui n'étaient en fait destinées qu'à être temporaires, en attendant la reprise économique.

Toutefois, la vague de mesures de restriction des échanges qui a récemment fait son apparition, notamment dans les pays émergents, est d'une tout autre nature. Les mesures ne sont plus liées à la crise, puisque ces pays se sont bien repris et enregistrent des taux de croissance élevés depuis 2010 au moins. Par conséquent, les mesures concernées ne sont pas

de nature temporaire, mais s'inscrivent dans le cadre de plans industriels nationaux, créés pour le long terme et visant à modifier structurellement les caractéristiques de production des économies nationales en misant sur des avantages comparatifs potentiels. Les économies émergentes ont indiscutablement le droit d'adopter des politiques industrielles afin d'engager des modifications structurelles et d'améliorer leurs modes de production. Toutefois, ces politiques doivent solidement reposer sur des principes de non-discrimination et d'équité.

En **Chine**, il est de tradition de favoriser le développement industriel national en prenant des mesures discriminant les acteurs étrangers et faussant la concurrence, comme le montre également le **12<sup>e</sup> plan quinquennal** adopté en mars 2011. Le plan se démarque qualitativement de ce qui était considéré comme un modèle de développement «expansionniste» et vise à la consolidation industrielle, à l'efficacité énergétique, à la hausse de la productivité et à l'amélioration de la qualité, l'objectif global étant de progresser dans la chaîne de valorisation manufacturière et de rendre la croissance chinoise plus durable. En outre, le 12<sup>e</sup> plan quinquennal insiste encore davantage sur le renforcement du secteur des services, ce qui est également une indication de la réorientation de la politique chinoise.

Dans ce contexte, la Chine devrait continuer à soutenir certaines «industries stratégiques émergentes» (par exemple les énergies propres, les véhicules électriques, les technologies informatiques et à large bande, les industries pharmaceutiques), y compris en orientant les investissements (souvent sous la forme de transferts obligatoires de technologie) et le financement. Le 12<sup>e</sup> plan quinquennal et les dispositions du catalogue d'investissements ont déjà été pris en compte dans plusieurs plans sectoriels aux niveaux central et provincial. En ce qui concerne les plans élaborés récemment au niveau central, le 12<sup>e</sup> plan quinquennal sur le développement scientifique et technologique national a été publié en se basant sur le principe de renforcement des capacités d'innovation indépendantes. En outre, certains éléments donnent à penser que le nouveau plan pour les véhicules électriques, qui est en cours d'élaboration au sein du ministère de l'industrie et des technologies de l'information (MIIT), prévoirait le transfert obligatoire de technologies dans les projets communs dans lesquels les investisseurs étrangers détiendraient une part minoritaire. Par ailleurs, des craintes ont été exprimées à propos d'un projet du MIIT, qui prévoirait que l'ensemble des voitures électriques vendues en Chine en 2015 devraient être de marque chinoise. Récemment toutefois, les Chinois ont fourni des assurances, selon lesquelles ils n'ont pas l'intention de maintenir les mesures rendant obligatoire le transfert de technologies ou toute autre obligation à laquelle seraient soumises les entreprises à base d'investissements étrangers pour créer des marques domestiques en Chine. Compte tenu de ces signaux positifs et des mesures prises en matière d'innovation interne, la Commission encourage la Chine à favoriser l'innovation dans le respect de principes tels que l'égalité de traitement et la protection de la propriété intellectuelle. Dans le même temps toutefois, les subventions et le financement de l'exportation devraient continuer à jouer un rôle important dans le développement industriel et innovateur du pays.

La **politique manufacturière nationale (PMN)** récemment introduite par l'**Inde** constitue un autre exemple de politique d'industrialisation basée partiellement sur des principes discriminatoires. Cette politique a pour objectif de remodeler le paysage économique et le marché de l'emploi indien en renforçant la part du secteur manufacturier (de 16 % du PIB actuel à 25 % en 2022), en mettant l'accent sur la production intérieure. Comme cela a été expliqué ci-dessus (partie 3), le plan associe des éléments de préférence nationale pour les produits intérieurs dans le domaine des marchés publics et des exigences de contenu local

dans les achats des opérateurs privés à des concessions fiscales et des subventions publiques bénéficiant au développement des technologies nationales. Il sera donc essentiel de surveiller de près la mise en œuvre de la PMN ainsi que des plans sectoriels pertinents<sup>15</sup> en termes de compatibilité avec les normes internationales.

Le Brésil et l'Argentine ont également adopté récemment des plans nationaux d'industrialisation. Au **Brésil** par exemple, le «**Plano Brasil Maior**» a été adopté en août 2011 et constitue un plan général visant à favoriser le développement industriel du pays. Des problèmes se posent, dans la mesure où les dispositions spécifiques du plan prévoient des instruments tels que le subventionnement indirect ou les exemptions fiscales bénéficiant à des secteurs manufacturiers particuliers (par exemple les textiles et chaussures, la téléphonie mobile et les logiciels, entre autres). Le Plano Maior prévoit notamment d'étendre la marge préférentielle de 25 % dans les marchés publics des TIC à des secteurs tels que la santé, la défense, la communication et les hautes technologies.

La politique commerciale de l'**Argentine** s'est caractérisée, au cours des dernières années, par une évolution vers une politique de substitution des importations et de «gestion des échanges», notamment des mesures touchant les importations et les exportations (les NAL étant certainement à la base de cette politique), ce qui traduit la mise en œuvre de solutions à court terme à des problèmes macroéconomiques sous-jacents. Certains éléments du nouveau «**Plan stratégique industriel 2020**» traduisent la tentative de l'Argentine de développer une vision à plus long terme dans des secteurs tels que l'automobile, les biens d'équipement, les chaussures, les machines agricoles, les matériaux de construction, les médicaments ainsi que les produits chimiques et les textiles, mais ils confirment également les éléments de restriction des importations susmentionnés. Par conséquent, il est à craindre que des mesures telles que les licences d'importation non automatiques restent en vigueur à l'avenir dans le cadre d'une politique d'industrialisation plus large, basée sur une stratégie de substitution des importations.

Outre des plans de développement nationaux, de nombreux pays adoptent également des mesures individuelles faussant les échanges, l'objectif étant de favoriser le développement industriel. En effet, la plupart des mesures considérées comme prioritaires dans le présent rapport concernent ce schéma d'industrialisation. Des **exigences de contenus locaux**, souvent formulées en liaison avec des projets d'**investissement** et des **marchés publics**, semblent constituer l'un des instruments de distorsion des échanges les plus utilisés dans le cadre de l'industrialisation. Outre le plan manufacturier national indien et les plans sectoriels connexes, il convient de citer à cet égard l'«**initiative de localisation du secteur automobile**» en **Russie**, en vertu de laquelle les investisseurs étrangers doivent progressivement atteindre des

---

<sup>15</sup> Outre le projet de politique nationale des télécoms (partie 3), il convient de citer la «Jawaharal Nehru National Solar Mission» (Mission solaire nationale) adoptée en 2008, qui semble lier les investissements dans certains projets destinés à développer des infrastructures d'énergie solaire à des «exigences de contenu domestique», prévoyant que certains équipements solaires utilisés par les acteurs de tels projets doivent être fabriqués en Inde. En outre, l'Inde proposerait des tarifs subventionnés lors de l'achat d'énergie solaire produite dans le cadre de projets réalisés au titre de la Mission solaire nationale, sachant que les entreprises associées à ces projets ne peuvent bénéficier de ces tarifs subventionnés que si elles répondent favorablement aux exigences de contenu local du plan. Toujours dans le domaine des énergies renouvelables, le ministère des énergies nouvelles et renouvelables a publié, en septembre 2011, un projet de lignes directrices faisant obligation aux fournisseurs d'éoliennes d'une puissance supérieure à 15 MW d'installer des sites de fabrication en Inde, ce qui exclut de fait les fournisseurs étrangers.

seuils de production locale en utilisant une proportion définie de contenus locaux. Cette mesure sera supprimée progressivement d'ici 2018, à la suite de l'adhésion de la Russie à l'OMC. Parmi les nouvelles mesures, l'**application par le Brésil de la taxe sur les produits industriels dans le secteur automobile** prévoit des exigences de production locale pour bénéficier d'un allègement fiscal de 30 %.

Les **exigences en matière de normalisation et d'évaluation de la conformité** semblent également être fréquemment utilisées pour encourager le développement industriel. La démarche **chinoise** en matière de normalisation en est un parfait exemple. Malgré de grandes ambitions en matière de développement industriel et d'innovation, la Chine conserve une approche très nationale en matière de normalisation et d'exigences techniques<sup>16</sup>, ce qui constitue un obstacle sérieux d'accès aux marchés, protégeant effectivement l'industrie nationale de la concurrence étrangère. Les objectifs ambitieux du 12<sup>e</sup> plan quinquennal visant à faire de la Chine le leader mondial pour certains produits ou secteurs obligent ce pays à modifier son comportement et à adopter une approche davantage intégrée au cadre international en matière de normalisation et de réglementations techniques. Le cas de la sécurité informatique en Chine montre comment l'approche actuelle en matière de réglementation technique et d'évaluation de la conformité gêne sensiblement l'accès au marché chinois. En se basant sur des préoccupations de sécurité nationale, la Chine a développé des mécanismes d'évaluation de la conformité prévoyant des procédures et des contrôles excessivement lourds qui, dans la plupart des cas, doivent être réalisés par des laboratoires nationaux. De plus, pour obtenir les certifications nécessaires à l'entrée sur le marché chinois, il est obligatoire de divulguer des renseignements faisant l'objet d'un droit de propriété et de recourir à des technologies nationales.

L'**Inde** suit la même approche dans le secteur des télécommunications, puisque la proposition initiale de mesures de sécurité dans le secteur des équipements de télécommunication, modifiées par la suite, prévoyait la divulgation des codes sources pour obtenir les certifications. La version révisée de la proposition constitue une amélioration par rapport aux propositions précédentes, mais elle prévoit toujours la réalisation de tests obligatoires dans des laboratoires indiens et d'autres exigences de contrôle lourdes. De plus, le nouveau projet de politique nationale des télécommunications encourage l'élaboration de normes nationales et renvoie, en particulier pour les aspects liés à la sécurité, à la mise en place d'une approche spécifiquement indienne en matière d'exigences techniques et de normalisation.

Enfin, la solution la plus directe pour protéger la production locale consiste à **limiter les importations** des produits concurrents, de même que les **exportations**, notamment de matières premières, afin d'abaisser les coûts de fabrication intérieure. En ce qui concerne les restrictions à l'exportation, la tendance est généralement à la hausse et, en fait, l'OMC a jugé que cette évolution constituait l'une des tendances les plus inquiétantes de l'année écoulée dans le domaine du commerce.

Les exemples susmentionnés font apparaître l'importance croissante des mesures de restriction des échanges en tant qu'éléments des politiques nationales d'industrialisation. Il s'agit d'une source de préoccupation majeure, étant donné que les mesures prises dans le cadre de tels plans sont susceptibles d'être structurelles et d'exister pendant longtemps. La

---

<sup>16</sup> Par exemple, les entreprises détenues en tout ou partie par des capitaux étrangers sont soumises à des restrictions concernant leur activité dans certains secteurs tels que les TIC.

Commission surveillera donc ces évolutions de très près et prendra les mesures qui s'imposent.

## 5. CONCLUSION

L'accès des entreprises européennes aux marchés des pays tiers est un élément central de la dimension externe de la stratégie européenne de croissance. En négociant des ALE, en démarchant les partenaires stratégiques dans les enceintes de haut niveau et en mettant rigoureusement en œuvre les droits prévus par les accords bilatéraux et multilatéraux, la politique commerciale de l'UE apporte une contribution majeure aux objectifs de la stratégie Europe 2020 consistant à créer une croissance intelligente, durable et inclusive.

Le présent rapport fait apparaître les résultats qu'une action ciblée menée à différents niveaux - y compris, le cas échéant, au niveau politique - peut avoir sur la suppression des obstacles existant sur les marchés des pays tiers. En outre, des actions concertées de la Commission et des États membres peuvent s'avérer décisives. Lorsque des intérêts économiques importants sont en jeu, la Commission et les États membres ne devraient pas hésiter à utiliser tous les moyens disponibles pour défendre les intérêts de l'UE de manière coordonnée. Dans ce contexte, le Conseil européen s'est prononcé plusieurs fois en faveur d'une amélioration des synergies entre l'Union européenne et les pays, en respectant les dispositions des traités, l'objectif étant d'améliorer la coordination entre les acteurs institutionnels, de mieux intégrer l'ensemble des politiques et des instruments et d'exploiter plus efficacement les réunions au sommet avec les pays tiers. La Commission et les États membres devraient donc continuer à renforcer leurs actions respectives de manière coordonnée, également en améliorant les instruments du partenariat pour l'accès aux marchés et en assurant un suivi rigoureux du ROCI. En outre, lorsque les partenaires de l'UE ne respectent pas leurs obligations internationales, le recours à des organes de règlement des litiges ainsi qu'à des mesures de rétorsion ciblées seront une option.

Les enseignements tirés des cas présentés dans ce rapport sont clairs: supprimer les obstacles rencontrés par les entreprises européennes sur les marchés des pays tiers est rarement une chose aisée. La levée de ces obstacles nécessite des actions continues et concertées de la part de la Commission et des États membres. Ces actions ne sont pas nécessairement visibles du grand public, mais elles ont un impact très concret et tangible pour les entreprises et les citoyens européens.