

**SYMPOSIUM SUR L'ACCES AUX MARCHES**  
**UN NOUVEAU SIECLE D'AVANCEES DANS L'INTEGRATION DES MARCHES :**  
**LA STRATEGIE DE L'UNION EUROPEENNE POUR L'ACCES AUX MARCHES**  
**27 FEVRIER 2003**

**“L'accès aux marchés : une priorité pour les entreprises européennes  
sur la voie de la compétitivité internationale”**

Intervention du Baron Georges Jacobs, Président de l'UNICE

***Seule la version prononcée fait foi***

SITE de l'UNICE : [www.unice.org](http://www.unice.org)

Monsieur le Commissaire Lamy,  
Monsieur le Président Westendorp,  
Monsieur le Président Leitl,

Mesdames et Messieurs,

En tant que président de l'UNICE, qui représente plus de 16 millions d'entreprises européennes de toutes tailles – petites, moyennes et grandes – je peux vous assurer que l'accès aux marchés est au cœur de nos préoccupations, et que nous analysons très soigneusement les initiatives et décisions que prend l'UE en matière de politique commerciale, en raison de leur impact direct sur la position concurrentielle des entreprises européennes à l'étranger. Avec plus de 814 milliards d'euros d'exportations et plus de 850 milliards d'euros d'importations en 2001, les entreprises de l'UE sont très étroitement liées aux marchés internationaux, dont elles sont tributaires.

C'est pourquoi je suis très heureux d'être présent aujourd'hui et de partager avec vous, auditoire bien informé, le point de vue des entreprises européennes sur la stratégie de l'UE en matière d'accès aux marchés.

À l'heure actuelle, les entreprises se restructurent, conçoivent des stratégies nouvelles et adoptent des pratiques industrielles et commerciales novatrices, pour tirer parti des avantages potentiels de la mondialisation. Qu'il s'agisse de grandes corporations dotées de stratégies couvrant plusieurs pays, d'entreprises de taille moyenne s'engageant dans l'exportation et les activités transnationales, ou encore de petites entreprises confrontées à une concurrence accrue sur les marchés locaux, nul ne peut échapper aux réalités et aux défis de la concurrence et du changement.

À l'UNICE, nous sommes d'avis que la mondialisation offre de bonnes occasions, pour autant

- que la politique commerciale de l'UE soit tournée vers l'avenir
- et que les réglementations soient compatibles avec les impératifs de l'environnement dynamique et concurrentiel dans lequel les entreprises opèrent aujourd'hui.

J'aimerais centrer mon intervention sur ces deux dimensions, deux piliers d'une politique réelle de l'UE pour l'accès aux marchés, en d'autres termes une politique qui facilite le développement des entreprises européennes dans le monde entier.

#### **UNE APPROCHE TOURNEE VERS L'AVENIR**

Pour améliorer efficacement l'accès aux marchés, il faut agir d'une manière cohérente et intégrée à trois niveaux : le niveau multilatéral, le niveau régional / bilatéral et le niveau communautaire.

#### **Le niveau multilatéral : l'Agenda du développement de Doha**

L'UNICE est un ardent défenseur des ***négociations pour la libéralisation des échanges à l'OMC***, et ce pour trois grandes raisons.

- L'OMC offre des conditions d'échanges plus prévisibles. Ses règles s'appliquent à tous de la même façon : grands et petits pays, pays industrialisés et pays en voie de développement.
- L'OMC repose sur un mécanisme efficace de règlement des différends. Celui-ci peut assurément être amélioré, et l'accent être mis davantage sur les solutions par la mise

en œuvre, par la conciliation et par l'ouverture des marchés. De nouvelles pistes doivent également être trouvées pour éviter aux entreprises innocentes de se faire piéger dans des différends dans lesquels elles n'ont rien à voir.

- Enfin, le système de l'OMC est équitable, en ce sens qu'il tient compte des différents niveaux de développement économique de ses membres. De l'avis de l'UNICE, la libéralisation des échanges dans un cadre de règles multilatérales représente un moteur puissant de développement économique. L'UNICE soutient donc les initiatives visant à apporter de plus grands avantages aux pays en voie de développement, en particulier aux pays moins avancés.

Néanmoins, si l'UNICE comprend que les pays en voie de développement ont parfois besoin de plus de temps pour appliquer les règles de l'OMC, selon leur niveau général de développement ou le niveau de développement de leurs industries spécifiques, nous sommes convaincus que ces règles doivent demeurer les mêmes pour tous.

**Les quatre priorités de l'UNICE pour l'accès aux marchés** dans le cadre de l'Agenda du développement de Doha sont bien connues, mais permettez-moi de les rappeler brièvement.

- Accès aux marchés pour les biens industriels : l'UNICE appuie les propositions visant, à l'OMC, à réduire davantage les niveaux tarifaires par une approche matricielle. Certes, les obstacles tarifaires au commerce se sont abaissés significativement dans presque tous les secteurs industriels, grâce à l'OMC, mais les obstacles non tarifaires continuent à s'accumuler en des lieux les plus inattendus, ce qui limite l'accès aux marchés pour les entreprises européennes (40 types d'obstacles ont été identifiés dans la dernière prise de position de l'UNICE sur l'accès aux marchés). Ces entraves devraient par conséquent faire l'objet de négociations actives, en même temps que les tarifs. L'attention devrait se tourner en particulier vers :
  - les restrictions à l'exportation;
  - les obstacles techniques au commerce;
  - les régimes de labels.
- Libéralisation des services : l'UNICE souscrit vivement à la libéralisation des services à l'OMC, car les entreprises européennes possèdent un avantage comparatif dans la plupart des industries de services – et le potentiel de croissance de l'emploi y est vraiment spectaculaire. Malheureusement, le débat sur les négociations de l'AGCS s'est, dans l'UE, transformé en une pagaille confuse, due pour beaucoup à des informations erronées.

Ainsi, la libéralisation des services ne signifie pas l'élimination de règles publiques ou privées, mais l'accès aux marchés pour les prestataires de services. Personne ne souhaite la suppression des réglementations. L'UNICE est fermement persuadée que des réglementations pro-concurrentielles peuvent être adoptées, qui assureront que les exigences du service public restent satisfaites tout en permettant un degré de concurrence de nature à promouvoir une efficacité accrue. De même, le débat sur la fourniture de visas de travail temporaires au personnel clé des entreprises ne doit pas être confondu avec le débat sur l'immigration : ce sont deux questions complètement différentes.

- Commerce et investissement : ces questions m'amènent au point suivant, qui concerne l'accès aux marchés pour les investissements. L'UNICE souhaite que la négociation d'un accord de l'OMC sur le commerce et l'investissement soit lancée à Cancun, dans la mesure où ce thème va de pair avec la libéralisation des échanges

et des services. Une fois encore, j'aimerais dissiper certains mythes que font circuler les adversaires d'un accord de l'OMC sur l'investissement. D'une part, ces opposants déplorent que les pays moins avancés soient exclus des marchés mondiaux parce qu'ils n'attirent pas suffisamment d'investissements étrangers directs (IED). Sur ce point – je partage leur avis. Cependant, d'autre part, les mêmes s'opposent à tout progrès à l'OMC sur la question de l'investissement en invoquant "l'exploitation" que cela entraînerait dans les pays en voie de développement.

Soyons francs : les entreprises prennent leurs décisions d'investir à l'étranger en se fondant sur un calcul du risque. L'UNICE attend d'un accord de l'OMC sur l'investissement une plus grande sécurité et un accès accru aux marchés pour les entreprises européennes – cela serait synonyme de plus d'investissements dans les pays en voie de développement, pour autant qu'un environnement favorable soit en place dans ces pays.

- Facilitation des échanges : un autre thème important pour l'UNICE à l'OMC est la facilitation des échanges. La simplification des procédures commerciales et douanières apportera des gains économiques substantiels à tous les partenaires commerciaux, en particulier aux pays en voie de développement, où les entreprises doivent faire face aux obstacles les plus élevés, dressés par des procédures commerciales obsolètes et lourdes.

On estime que le coût des procédures commerciales peut représenter jusqu'à 4 ou 5 % des frais totaux des transactions. Par conséquent, l'UNICE est favorable à un accord de l'OMC sur la facilitation des échanges qui repose sur la transparence, la non-discrimination et les mesures les moins restrictives des échanges.

Pour aider les pays en voie de développement à appliquer les règles de facilitation des échanges, les programmes d'assistance technique devraient être intensifiés. Des négociations sur le sujet devraient être lancées à Cancun, étant donné que les gains potentiels sont trop élevés pour les ignorer plus longtemps.

Les quatre priorités que je viens de rappeler ne signifient pas que les autres questions à l'ordre du jour n'ont pas d'importance. Aux yeux de l'UNICE, des résultats concrets, significatifs et durables ne pourront être obtenus à moins de régler effectivement tout l'ensemble des questions de l'Agenda et d'équilibrer les engagements. C'est pourquoi l'UNICE met en garde contre une position unilatérale de l'UE et contre des propositions déséquilibrées, qui porteraient atteinte aux intérêts légitimes des entreprises européennes ou compromettraient l'accès aux marchés pour les produits européens.

Prenons, par exemple, le "problème de l'accès aux médicaments". Tout en appuyant l'objectif d'une solution efficace, constructive et rapide à la question de l'accès aux médicaments essentiels pour les pays n'ayant guère ou pas de capacités de production pharmaceutique, l'UNICE est préoccupée par la position de l'UE et les propositions actuellement sur la table qui, en risquant de saper l'accord sur les ADPIC, auraient des incidences négatives, non seulement sur le secteur pharmaceutique, mais aussi sur l'industrie européenne en général.

L'UNICE poursuivra son action en faveur d'engagements équilibrés et elle maintiendra son appui aux négociations, en vue de conclure sur un succès la conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra à Cancun en septembre. L'UNICE s'inquiète vivement du retard pris par le processus, ainsi que du manque de progrès dans les négociations sur l'agriculture, qui risque de faire dérailler les autres questions prioritaires que j'ai évoquées.

## Les négociations commerciales bilatérales et régionales

Pour améliorer l'accès aux marchés, la voie privilégiée par l'UNICE est l'approche multilatérale. Nous sommes néanmoins d'avis que les initiatives bilatérales et régionales qui sont pleinement compatibles avec les règles de l'OMC en matière d'accords commerciaux régionaux et qui favorisent les échanges peuvent s'appuyer mutuellement pour faciliter l'approche multilatérale.

L'UNICE estime toutefois que, pour réussir, ces initiatives doivent être motivées par des objectifs économiques clairs, et pas uniquement des objectifs politiques. Elles devraient en particulier apporter des résultats supplémentaires par rapport à ce qui aurait pu naître au niveau multilatéral. Dans la politique commerciale, il est très important de distinguer les objectifs économiques des objectifs politiques et de veiller à ce que les décisions prises ne soient pas préjudiciables aux intérêts des entreprises européennes.

## La politique commerciale de l'UE

J'aimerais maintenant aborder brièvement certains éléments particuliers de la politique commerciale de l'UE, qui sont essentiels à l'accès aux marchés.

- L'UNICE est un ferme partisan de la **stratégie communautaire d'accès aux marchés** et de la base de données depuis leur lancement, en 1996. La base de données sur l'accès aux marchés est un outil extrêmement précieux pour les entreprises. En effet, cette base de données :
  - contient des informations utiles sur les niveaux tarifaires, les formalités d'exportation, les engagements de services – pour n'en citer que quelques-unes;
  - elle est interactive, les entreprises pouvant s'en servir pour informer la Commission des obstacles qu'elles rencontrent dans leurs activités quotidiennes;
  - elle est profitable, parce qu'elle incite les pays tiers à respecter leurs obligations internationales. Plusieurs pays ont ainsi, grâce au bon travail de l'UE dans ce domaine, ramené leurs pratiques sur la voie de la conformité.

Je tiens à souligner également l'importance de cette base de données pour les PME, qui représentent près de 90 % des entreprises de l'UE. L'UNICE salue d'ailleurs les efforts déployés sur le terrain par la Commission pour aider les PME à surmonter les obstacles commerciaux, en leur fournissant des informations précises et un soutien, le cas échéant.

Pour ces motifs, l'UNICE accueille favorablement les nouvelles initiatives qui ont pour objectif de compléter et améliorer encore la base de données actuelle sur l'accès aux marchés.

Il est toutefois un aspect plus important que les informations qu'elle contient, c'est l'utilisation dynamique de la base de donnée. Les entreprises européennes comptent que l'action de l'UE, à travers les processus et instruments bilatéraux, régionaux et multilatéraux, dégage les solutions les plus efficaces aux problèmes d'accès aux marchés. Cela m'amène au point suivant.

- **Les instruments de politique commerciale** : j'en citerai deux, le règlement sur les obstacles au commerce et l'instrument antidumping.

- Le règlement sur les obstacles au commerce est un instrument potentiellement puissant. Le nombre restreint de cas notifiés est dû cependant à la complexité de cet instrument pour les entreprises européennes. Nous apprécions les efforts faits par la Commission pour mieux expliquer aux entreprises le fonctionnement du règlement – le guide d'utilisation du règlement qu'elle prépare est un pas dans la bonne direction. Néanmoins, le degré de détail des preuves exigées de la part des entreprises européennes, ainsi que l'absence de délai fixé – pour les délibérations de la Commission et des États membres, et pour la décision de la Commission de déposer ou non une demande de consultation de l'OMC – peuvent freiner la soumission de cas légitimes. L'UNICE a présenté plusieurs suggestions concrètes pour surmonter ces difficultés.
- L'instrument antidumping figure également parmi nos plus hautes priorités. Des marchés ouverts supposent que tous jouent le jeu selon les mêmes règles. L'UNICE voit donc dans l'instrument antidumping une thérapeutique nécessaire contre les pratiques commerciales déloyales qui menacent les industries nationales. Nous mettons en garde contre tout affaiblissement de cet instrument à des fins politiques, qui exposerait gravement les entreprises de l'UE.

En Europe, la législation antidumping prévoit des exigences strictes, telle la clause "d'intérêt public", que d'autres partenaires ne connaissent pas. L'UNICE est préoccupée également de constater que certains de nos partenaires commerciaux se servent parfois des règles antidumping pour interdire leurs marchés à nos entreprises. C'est pourquoi l'UNICE appuie l'action de l'UE dans les négociations en cours à l'OMC, qui visent une harmonisation dans la mise en œuvre des procédures antidumping et la correction des abus manifestes des règles antidumping.

## **COMPETITIVITE DE L'ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE**

### **Compétitivité**

Le dernier point que je souhaite soulever aujourd'hui concerne les relations entre la politique commerciale et les autres politiques de l'UE. La politique commerciale fait partie d'un éventail plus large de politiques dont l'objectif devrait être l'établissement d'un environnement réglementaire pro-concurrentiel. Si nous voulons être un concurrent de premier plan, il nous faut veiller à ce que les entreprises et les autres acteurs reçoivent les justes signaux des institutions de l'UE et des gouvernements.

Il est quelque peu vain de faire pression en faveur d'un accès plus ouvert aux marchés si les entreprises européennes ne disposent pas d'une base compétitive, à partir de laquelle elles peuvent gagner un avantage comparatif.

Pour l'UNICE, la stratégie de Lisbonne – faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde pour 2010 – est bien plus qu'un objectif politique. C'est un appel à agir d'urgence et à adopter les réformes structurelles requises pour dynamiser l'emploi et la productivité. Les décideurs doivent faire en sorte qu'il soit plus aisé de "faire des affaires" en Europe.

Malheureusement, l'Europe n'a pas réussi à devenir son propre moteur de croissance et reste largement tributaire des activités dans le monde extérieur. Le ralentissement économique actuel ne peut servir de prétexte à une dilution des objectifs et du programme de Lisbonne, au contraire : le temps nous est compté. Souvenons-nous que l'économie européenne est ouverte à la concurrence. Les autres pays ne nous attendront pas et adopteront des réformes internes pour rester compétitifs. Nous, nous devons par

conséquent avancer, et dès aujourd'hui, si nous voulons créer en Europe un environnement favorable, propice à la compétitivité des entreprises.

Or, les mesures qui alourdissent la charge réglementaire pesant sur les entreprises, et rendent ainsi plus difficile la vie des entrepreneurs, sont contre-productives au regard des objectifs de Lisbonne et de la compétitivité des entreprises européennes sur les marchés des pays tiers. Abaissement des coûts et charges fiscales pour les entreprises, simplicité, moindre paperasserie sont autant d'éléments nécessaires. Il faut éviter également d'imposer aux entreprises des réglementations qui les mettent dans une situation de désavantage concurrentiel par rapport à leurs concurrents étrangers.

### **Cohérence interne-externe**

Pour éviter ce genre de situations, et pour veiller à ce que les règles internes n'affectent pas négativement l'accès aux marchés des pays tiers, l'UNICE fait une proposition : elle souhaite que l'UE réalise systématiquement des évaluations d'impact sur le commerce, pour chaque nouvelle réglementation interne, de manière à garantir que tous les acteurs comprennent bien en quoi ces règles nouvelles affecteront la compétitivité de nos entreprises sur le marché mondial. Ces évaluations d'impact fourniront aux décideurs de meilleures indications économiques du coût et du bénéfice des mesures réglementaires envisagées; elles les sensibiliseront davantage aux fortes implications commerciales de certains règlements.

Les évaluations d'impact commercial devraient examiner également la compatibilité des mesures envisagées avec les règles de l'OMC. Cela diminuerait assurément les risques de différends commerciaux potentiellement ravageurs.

La réalisation concrète de telles évaluations serait pour les entreprises européennes un signal clair que la Commission adhère pleinement à sa stratégie d'accès aux marchés.

### **CONCLUSIONS**

Pour conclure, permettez-moi de résumer les principales priorités des entreprises pour l'accès aux marchés.

- L'achèvement réussi de l'Agenda du développement de Doha, selon le calendrier fixé, sur la base d'engagements équilibrés et avec un accent particulier sur :
  - l'amélioration des engagements d'accès aux marchés, y compris la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires;
  - un accord de l'OMC sur la facilitation des échanges;
  - la libéralisation significative des marchés de services;
  - un accord de l'OMC sur le commerce et l'investissement.
- Une stratégie de l'UE pour l'accès aux marchés qui soit offensive et tournée vers l'avenir : l'UE ne devrait pas se priver de recourir à ses instruments de politique commerciale, dans le respect des règles de l'OMC et dans les cas qui le justifient.
- La cohérence entre les politiques internes et externes, et de rapides progrès dans la mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne : il serait particulièrement bienvenu de voir les nouvelles initiatives législatives de l'UE passer sous la loupe des évaluations d'impact commercial.

L'UNICE poursuivra le dialogue avec toutes les parties concernées, afin d'assurer que ces questions demeurent prioritaires pour nos chefs de file politiques. Elle apprécie le dialogue

constructif conduit entre le Parlement européen, la Commission et les États membres en vue de renforcer et rendre plus efficace la stratégie de l'UE pour l'accès aux marchés.

L'UNICE a pris l'engagement d'apporter son plein appui à toute initiative d'accès aux marchés qui s'intègre dans un tel cadre, afin d'améliorer la compétitivité des entreprises européennes et de relever les défis de la mondialisation.

Je vous remercie de votre attention.

---