

5 décembre 2003

**UNICE : STRATEGIE POUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT APRES CANCUN***Synthèse*

1. L'objectif général de l'UNICE en matière de commerce et d'investissement est de favoriser la compétitivité des entreprises européennes dans le nouvel environnement commercial international. Par conséquent l'UNICE demande: une amélioration de l'accès aux marchés pour les biens, les services et les investissements; une protection effective et non discriminatoire des investissements de l'UE à l'étranger; des conditions de concurrence pour les entreprises européennes similaires à celles dont bénéficient leurs concurrentes non UE; et une défense active des intérêts des entreprises européennes lorsque les pays tiers ne respectent pas leurs engagements internationaux, régionaux ou bilatéraux.
2. Pour atteindre ces objectifs, l'UNICE soutient une approche pragmatique qui, dans le cadre d'une politique économique internationale cohérente de l'UE, combine les approches multilatérale, bilatérale et régionale de manière complémentaire.
3. L'approche multilatérale doit être poursuivie en priorité. Il n'y a pas d'alternative satisfaisante au renforcement du système commercial multilatéral de l'OMC fondé sur des règles.
4. Les accords régionaux et bilatéraux ne peuvent que compléter l'approche multilatérale. Ils peuvent toutefois s'avérer utiles pour soutenir le processus de libéralisation, pour autant que ces accords remplissent des conditions économiques précises et celles de l'OMC. Au niveau de l'UE, la priorité devrait être donnée aux accords qui promettent des volumes de commerce importants et un accès aux marchés significatif pour les entreprises européennes. L'UNICE appuie la poursuite des négociations en cours entre l'UE et ses partenaires commerciaux. Il serait bon également d'encourager fortement les échanges et la coopération sud-sud. Un réexamen des disciplines actuelles du GATT et de l'OMC concernant les zones de libre échange devrait être entrepris.
5. Dans ce contexte, l'UNICE soutient fortement la reprise des négociations du Programme de Doha pour le développement (PDD), dès que possible, sur la base d'un programme équilibré. Tous les membres de l'OMC devraient se réengager rapidement dans le processus de négociation et montrer leur détermination à obtenir des résultats en étant flexibles et en prenant des engagements correspondant à leurs niveaux respectifs de développement.
6. Après l'échec de Cancún, les priorités de l'UNICE pour le PDD sont centrées sur :
  - l'accès aux marchés : la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires;
  - la libéralisation des services;
  - le lancement de négociations sur la facilitation des échanges.
7. La réforme et la libéralisation du commerce agricole, qui sont d'une importance cruciale pour les négociations du PDD, devraient être poursuivies activement. Tous les membres de l'OMC devraient intensifier leurs efforts pour se mettre rapidement d'accord sur un cadre susceptible de déboucher sur un accord sur les modalités de négociation. Une solution sur le coton devrait également être une priorité des négociations agricoles.
8. L'UNICE appuie les négociations sur l'amélioration des accords existants de l'OMC, avec deux priorités : l'harmonisation de la mise en œuvre de l'accord antidumping par tous les membres de l'OMC et l'amélioration de l'efficacité du Mémoire sur le règlement des différends tout en évitant aux parties innocentes de payer le prix du non-respect des règles par les gouvernements.

9. L'UNICE estime que chaque sujet dit de «Singapour» devrait être traité selon ses mérites propres. Elle soutient un accord multilatéral contraignant s'inscrivant dans l'engagement unique pour la facilitation des échanges. Pour la transparence des marchés publics, l'UNICE préfère un accord multilatéral. L'investissement demeure un sujet important pour les entreprises européennes dont l'objectif reste la négociation d'un accord ambitieux et de haut niveau. Compte tenu des positions différentes à ce sujet, l'UNICE soutient une approche pragmatique. L'option la plus réaliste est l'approche plurilatérale. Quant à la concurrence, l'UNICE est prête à contribuer à tout programme de travail ou processus de négociation qui pourrait être convenu entre les membres de l'OMC.
10. L'UNICE appuie l'intégration plus poussée des pays en voie de développement dans l'économie mondiale. L'OMC ne peut cependant ni prendre des responsabilités qui aillent au-delà de ce pour quoi elle fut créée, ni compenser les lacunes dans les politiques de développement ou remplacer les réformes structurelles internes des pays en voie de développement. Une dérogation aux règles de l'OMC n'est pas la solution pour répondre aux questions de développement. Au contraire, pour chaque domaine de négociation, les dispositions relatives au traitement spécial et différencié et l'assistance technique devraient être adaptées aux différents niveaux de développement économique et de compétitivité des pays en voie de développement concernés. Pour répondre aux préoccupations exprimées à Cancún par les bénéficiaires du système de préférences généralisées de l'UE et par les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique en particulier, l'UE devrait entreprendre un réexamen approfondi de son système de préférences commerciales.
11. Une réforme fondamentale de l'OMC n'est pas opportune à court terme. Il est cependant nécessaire d'améliorer l'organisation et les procédures parallèlement au processus de négociation et dans les limites du cadre existant, pour éviter les pièges rencontrés lors de plusieurs conférences ministérielles et pour faciliter la prise de décisions.
12. L'UNICE soutient également les négociations d'adhésion à l'OMC avec les pays qui ne sont pas encore membres de l'OMC, comme un moyen de favoriser la libéralisation des échanges dès leur admission à l'OMC.
13. Une politique économique internationale de l'UE, cohérente et intégrée, telle que décrite ci-avant, est nécessaire pour promouvoir la compétitivité internationale des entreprises européennes. Toutefois, les réglementations internes de l'UE ne devraient pas compromettre cette compétitivité. Pour éviter une telle situation, l'UNICE souhaiterait donc voir l'UE réaliser systématiquement, dans le cadre des études d'impact sur les entreprises de toute nouvelle législation de l'UE, une évaluation de l'impact sur sa position commerciale afin de donner aux décideurs davantage de données économiques et de mieux leur faire comprendre ainsi les implications des législations envisagées pour la compétitivité des entreprises de l'UE sur le marché mondial.
14. Sur la base de cette stratégie, l'UNICE poursuivra son action aux niveaux de l'UE et de l'OMC, ainsi qu'avec les partenaires commerciaux de l'UE. Elle renforcera la coopération avec les organisations partenaires de milieux d'affaires des pays industrialisés et en voie de développement, et continuera à prendre une part active dans les dialogues avec la société civile afin d'améliorer la compréhension mutuelle et de contribuer à la définition d'une politique de l'UE en matière de commerce et d'investissement qui soit à la fois réaliste et tournée vers l'avenir.

5 décembre 2003

**UNICE : STRATEGIE POUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT APRES CANCUN****INTRODUCTION**

Au vu de l'échec de la conférence ministérielle de l'OMC à Cancún, en septembre 2003, de la montée en puissance des grands pays émergents sur la scène internationale et des possibilités de croissance des marchés à moyen et long termes pour les entreprises européennes, l'UNICE a réexaminé sa stratégie en matière de commerce et d'investissement, ainsi que ses priorités pour le cycle OMC du programme de Doha pour le développement, de manière à promouvoir les intérêts et la compétitivité des entreprises européennes avec efficacité dans le nouvel environnement commercial international.

La présente position établit un cadre et des orientations générales qui guideront l'action de l'UNICE, dans les mois qui viennent, dans les domaines du commerce et de l'investissement.

Cette stratégie pourra être revue à mesure qu'évoluent les positions des partenaires commerciaux de l'Union européenne (UE) et que progressent le débat et les négociations à l'OMC. Elle sera également complétée, au moment opportun, par des positions détaillées sur des questions particulières de politique commerciale ou relatives aux négociations commerciales.

**I. LA POLITIQUE COMMERCIALE ET D'INVESTISSEMENT DE L'UE****I.1. Objectifs de l'UNICE en matière de commerce et d'investissement**

Les principaux objectifs des entreprises européennes sont les suivants :

- l'amélioration et le développement de ***l'accès aux marchés*** pour les biens, les services et les investissements dans les pays hors UE;
- ***le traitement national et non discriminatoire*** et la protection effective des investissements européens à l'étranger;
- ***des conditions de concurrence similaires*** à celles dont bénéficient leurs concurrentes non UE;
- ***la défense active de leurs intérêts*** lorsque les partenaires commerciaux de l'UE ne respectent pas leurs obligations et engagements en matière de commerce et d'investissement découlant de l'OMC et/ou d'accords bilatéraux ou régionaux.

**I.2. Stratégie de l'UNICE en matière de commerce et d'investissement**

Pour parvenir aux objectifs des entreprises européennes en matière de commerce et d'investissement énoncés ci-dessus, l'UNICE soutient une ***approche pragmatique*** qui combine les approches multilatérale, bilatérale et régionale d'une manière complémentaire.

***I.2.1. Priorité à l'approche multilatérale***

L'UNICE est un fervent ***défenseur*** du système d'échanges multilatéral de l'OMC fondé sur des règles et disciplines, et souhaiterait le voir renforcé. Il n'y a pas d'alternative satisfaisante au processus de ***réglementation multilatérale***. L'approche multilatérale est la voie préférée et le meilleur moyen d'obtenir:

- les résultats significatifs que les entreprises européennes attendent en termes de libéralisation du commerce et de l'investissement, libéralisation qui est nécessaire au développement de leurs activités et au renforcement de leur compétitivité;
- des solutions durables aux défis que pose la mondialisation en termes de commerce et d'investissement, à travers un cadre de règles claires, transparentes et contraignantes définies de commun accord par l'ensemble des membres de l'OMC.

En matière de libéralisation des échanges, la voie multilatérale doit par conséquent être suivie en priorité, avec vigueur et avec toutes les ressources nécessaires.

### ***1.2.2. Les accords bilatéraux et régionaux uniquement en complément de l'approche multilatérale***

L'UNICE est préoccupée par une prolifération importante d'accords de libre échange sans un contrepond multilatéral. Nonobstant l'existence de nombreux accords bilatéraux, il faut rappeler que ces accords peuvent :

- entraîner des relations très complexes entre les pays;
- créer de nouvelles sources de conflit entre membres et non-membres;
- comporter le risque pour les exportateurs et investisseurs d'être soumis à des dispositions contradictoires (par ex. en matière de règles d'origine) et imposer des charges administratives excessives.

En même temps, la négociation d'accords bilatéraux et régionaux peut être bénéfique, en favorisant la coopération, ainsi que la libéralisation du commerce et de l'investissement au niveau régional. Ainsi, davantage de libéralisation dans le commerce sud-sud devrait être encouragée et favorisée. Une telle libéralisation est à même de stimuler la croissance et créer de nouvelles opportunités, et permettre aux pays participants de préparer leurs industries à un futur système de libre échange au niveau mondial.

Par conséquent, l'UNICE appuie la négociation d'accords bilatéraux et régionaux entre l'UE et ses partenaires commerciaux, pour autant que ces accords remplissent les **conditions** suivantes :

- i) ils reposent sur des considérations économiques claires, et non purement politiques;
- ii) ils consolident le système multilatéral des échanges ou le complètent;
- iii) ils sont pleinement compatibles avec l'article XXIV du GATT et les critères de l'OMC en terme de couverture et de réciprocité.

**La priorité** devrait être donnée aux accords qui ont des chances d'être conclus et qui sont susceptibles de déboucher sur **des volumes de commerce importants, des résultats significatifs en termes d'accès aux marchés** (biens, services et investissements) à travers la suppression des tarifs élevés, des pics tarifaires et des obstacles non tarifaires, des entraves au commerce de services et/ou à l'investissement, ainsi qu'en assurant la protection de la propriété intellectuelle. Ces accords doivent également traiter des questions relatives aux entraves réglementaires qui, dans une zone de libre échange, sont les véritables obstacles au développement des affaires. Pour tout accord, une évaluation générale des implications pour la compétitivité des entreprises européennes doit être faite.

Si ces critères ne peuvent être satisfaits, les accords de libre échange ne sont pas la voie appropriée, et l'UE devrait envisager d'autres formes d'accords de coopération économique. Afin de stimuler la compétitivité des entreprises européennes de nouvelles formes de coopération économique avec les grands partenaires commerciaux de l'UE, au-delà de ce qui existe déjà, doivent être explorées. L'UE ne peut rester immobile lorsque d'autres partenaires commerciaux gagnent des parts de marché en négociant des accords bilatéraux. C'est dans ce contexte qu'il faudrait procéder à une **analyse globale de la politique de l'UE en matière d'accords bilatéraux**.

L'UNICE estime également qu'il est essentiel de **suivre les initiatives** visant à établir des accords de libre échange régionaux ou bilatéraux auxquels l'UE n'est pas partie. Tous ces accords devraient être pleinement conformes aux dispositions de l'OMC.

### **1.2.3. Des politiques de l'UE intégrées et cohérentes**

Les politiques de l'UE relatives au commerce, à l'investissement et au développement devraient être en appui les unes des autres et être totalement intégrées dans les objectifs de politique internationale de l'UE. L'UNICE est préoccupée par le fait que les **préférences commerciales de l'UE** actuellement accordées aux pays en voie de développement partenaires de l'UE, et aux pays ACP en particulier:

- ont été à Cancún un obstacle à une libéralisation multilatérale plus poussée et, paradoxalement, un frein à des avancées dans les négociations du Programme de Doha pour le développement, dont l'objectif principal est le développement ;
- soulèvent des questions quant à la compatibilité avec l'OMC des clauses d'incitation (environnement, social, lutte contre le trafic de drogues) incluses dans le système des préférences généralisé (SPG) de l'UE. Ces clauses imposent également une lourdeur administrative trop grande à l'importateur;
- ne sont pas largement utilisées par les pays pauvres et les petites entreprises supposés en être les principaux bénéficiaires, en raison de la complexité du système et de la bureaucratie qu'il implique;
- continuent à être accordées à des pays qui ont atteint des niveaux de développement avancés, dont certains pays de l'OCDE, ou qui connaissent un excédent commercial important avec l'UE.

L'UNICE souhaite par conséquent que **l'UE entreprenne, avec les pays concernés, un réexamen sérieux de son système de préférences commerciales** actuellement en place afin d'étudier les diverses options possibles susceptibles de répondre de façon appropriée aux besoins spécifiques de ces pays et d'une manière pleinement compatible avec l'OMC, et sans distorsion des échanges. Les membres de l'OMC ne peuvent maintenir leur refus de s'engager dans une nouvelle libéralisation des échanges au motif d'une prétendue "érosion des préférences". Afin de traiter cette question, les pays émergents pourraient également envisager d'accorder des préférences tarifaires aux pays les moins avancés – dont beaucoup se trouvent dans des régions avoisinantes.

Les relations économiques internationales de l'UE ne devraient pas être vues comme une politique sui generis, et traitées isolément. **Les réglementations internes de l'UE ne devraient pas affecter négativement la compétitivité internationale** des entreprises européennes sur les marchés des pays tiers. Afin d'éviter une telle situation, l'UNICE aimerait que l'UE réalise systématiquement, dans le cadre des études d'impact sur les entreprises de toute législation nouvelle de l'UE, une **évaluation de l'impact en terme de position commerciale** afin de donner aux décideurs davantage de données économiques et de mieux leur faire comprendre ainsi les implications des législations envisagées pour la compétitivité des entreprises de l'UE sur le marché mondial.

### I.3. Recommandations de l'UNICE

À la lumière des principes et considérations développés ci-dessus, et étant donné le nouvel environnement en matière de politique commerciale, ***l'UNICE soutient*** :

- la ***reprise des négociations du Programme de Doha pour le développement***, dès que possible, sur la base d'un programme équilibré susceptible de produire des résultats concrets de renforcement de la croissance dans les délais les plus courts possible (voir point II. ci-dessous);
- les ***négociations d'adhésion à l'OMC*** avec les pays qui ne sont pas encore membres de l'OMC, comme un moyen d'assurer un niveau de libéralisation dès l'admission de ces pays à l'OMC;
- la ***poursuite des négociations bilatérales et régionales*** entre l'Union européenne et ses autres partenaires commerciaux (voir point I.2.2.ci-dessus);
- le réexamen des ***disciplines du GATT et de l'OMC actuellement applicables aux zones de libre échange***, comme prévu dans le mandat de Doha.

## II. **PROGRAMME DE DOHA POUR LE DEVELOPPEMENT (PDD) : STRATEGIE DE L'UNICE POUR UNE RELANCE**

### II.1. Approche globale

#### ***II.1.1. Accent sur les moteurs de croissance économique***

Après Cancun, les activités de l'OMC doivent se recentrer sur l'objectif premier de l'organisation, à savoir la libéralisation et la facilitation des échanges. Les négociations devraient par conséquent se concentrer, d'une part, sur la poursuite de la ***libéralisation des marchés*** (produits industriels et agricoles, services) de manière à libérer de nouvelles sources de croissance économique au bénéfice de tous les membres, et d'autre part, sur le ***bon fonctionnement, la consolidation et la clarification des accords existants***

#### ***II.1.2. Accepter pleinement les règles de négociation et des engagements équilibrés***

Le succès cependant sera tributaire de l'acceptation générale, par tous les membres de l'OMC, des règles et principes même de négociation à savoir: l'échange de concessions qui, réunies à l'issue des négociations dans un paquet final, deviennent suffisamment intéressantes pour tous les membres. En ce sens, tous les négociateurs autour de la table doivent être tout à fait prêts, en temps voulu, à accepter des engagements qui reflètent leur niveau de développement. Ce ne fut assurément pas le cas à Cancún, ce qui a abouti à l'échec amer de la conférence malgré l'émergence de perspectives intéressantes.



Dans ce contexte, **l'UNICE demande aux négociateurs de l'UE de s'engager pleinement dans les négociations** étant entendu que :

- les partenaires commerciaux de l'UE, et notamment les économies émergentes, doivent eux aussi prendre des engagements qui reflètent leur niveau de développement. Plus le niveau de développement est élevé plus les engagements doivent être élevés;
- les intérêts industriels de l'UE (biens et/ou services) ne seront pas sacrifiés à cause des rigidités au niveau européen sur le dossier agricole, ou d'autres objectifs qui n'auraient pas d'impact direct sur la croissance économique.

### **II.1.3. L'engagement unique reste l'approche préférée**

**L'objectif final de l'UNICE**, à l'issue des négociations, demeure l'adoption par l'ensemble des membres de l'OMC d'un **paquet d'accords multilatéraux**, le cas échéant assortis de conditions particulières et de programmes d'assistance technique pour les pays en voie de développement qui en ont vraiment besoin, afin de leur donner les ressources et le temps nécessaires pour s'adapter aux nouvelles règles.

Alors que l'UNICE continue de croire au concept de **l'engagement unique**, elle reconnaît, après Cancún, que pour certaines nouvelles règles à l'agenda du PDD (investissement et concurrence), une flexibilité est nécessaire pour faire avancer les négociations et dégager les compromis nécessaires. Chaque sujet devrait néanmoins être traité selon ses mérites propres.

Si les membres de l'OMC devaient opter pour **l'approche plurilatérale**, via la "participation optionnelle"<sup>1</sup>, le "modèle ATI"<sup>2</sup> ou toute autre formule possible, l'UNICE considère que les conditions suivantes devraient être remplies.

- L'approche plurilatérale devrait être strictement limitée aux sujets de Singapour les plus controversés : l'investissement et la concurrence.
- L'approche plurilatérale ne devrait pas entraîner un affaiblissement du mandat de Doha et des ambitions de l'Union européenne. Les résultats de ces négociations devraient au contraire être plus ambitieux.
- Les négociations sur ces sujets, à conclure en dehors de l'engagement unique, devraient impliquer le plus grand nombre possible de membres de l'OMC, en particulier tous les pays industrialisés et émergents.
- Toute option d'« *opt-out* »<sup>3</sup> devrait être ouverte exclusivement aux pays les moins avancés et aux pays en voie de développement qui en font la demande expresse et comprendre une clause de réexamen lors du cycle suivant de négociations.
- La participation (« *opt-in* »)<sup>4</sup> devraient être possible à tout moment.
- Une masse critique de pays devrait signer l'accord. La masse critique devrait être définie pour chaque accord selon ses mérites propres.

## **II.2. Nouvelles priorités de l'UNICE pour les négociations du PDD**

Les priorités de l'UNICE sont recentrées sur :

- les sujets capables de **générer une croissance économique** pour les pays industrialisés et en voie de développement;
- **l'amélioration des accords existants**, en les consolidant et les complétant.

<sup>1</sup> "Participation optionnelle" : tous les membres de l'OMC participent aux négociations. À l'issue de celles-ci, il leur est possible de souscrire ou non aux résultats.

<sup>2</sup> "Modèle ATI" : seuls les membres intéressés de l'OMC participent aux négociations. Il est possible aux autres membres de rejoindre ultérieurement les premiers et de souscrire s'ils le souhaitent aux résultats.

<sup>3</sup> "opt-out" : option permettant de ne pas souscrire à un accord.

<sup>4</sup> "opt-in" : option permettant de souscrire à un accord.

### II.2.1. **Accent sur l'accès aux marchés**

Les priorités de l'UNICE sont

- **l'accès aux marchés** : tarifs, accent accru sur les obstacles non tarifaires;
- **les services**;
- **la facilitation des échanges**, qui s'intègre dans les objectifs centraux de l'OMC.

### II.2.2. **Clarification des règles existantes pour éviter les différends entre membres**

Concernant les règles existantes, les deux priorités de l'UNICE sont

- **l'accord antidumping**, afin d'en harmoniser la mise en œuvre par tous les membres de l'OMC;
- **le mémorandum sur le règlement des différends**, afin d'en améliorer l'efficacité tout en évitant aux parties innocentes de payer le prix du non-respect des règles par les gouvernements.

Les positions qui étaient celles de l'UNICE sur ces priorités avant Cancún demeurent valables<sup>5</sup>. Elles seront complétées, en temps voulu, à mesure de l'évolution du processus à Genève. Pour l'UNICE, les propositions sur la table concernant l'accès aux marchés pour les produits non agricoles sont largement en deçà des attentes des entreprises de l'UE (trop d'exceptions et de flexibilité en faveur des pays émergents et en voie de développement dans le projet de déclaration ministérielle de Cancún du 13 septembre). L'UNICE souhaite une formule qui aboutirait à un niveau tarifaire maximal de 15 %. Pour ce qui est des services, la qualité et le nombre d'offres présentées jusqu'ici par les partenaires commerciaux de l'UE sont très insuffisants. L'UNICE demande aux négociateurs de l'UE de continuer à **oeuvrer en faveur de résultats ambitieux et significatifs** dans ces domaines.

Les autres éléments du PDD devraient être poursuivis selon les lignes définies à Doha.

### II.3. Agriculture

**Le processus de réforme et de libéralisation du commerce agricole doit être poursuivi activement.**

Les négociations agricoles sont d'une **importance cruciale pour les négociations commerciales**. Toutefois, le rôle dominant joué par le dossier agricole contraste avec la part faible du commerce des produits agricoles, même pour les pays en voie de développement. C'est pourquoi les perspectives d'échanges, de croissance et de développement ne peuvent être manquées, du fait de toutes sortes de restrictions et distorsions du commerce agricole. Pour que les négociations du PDD progressent, tous les membres de l'OMC devraient donc s'engager sérieusement et avec réalisme dans les négociations agricoles, et contribuer au processus de libéralisation en prenant des engagements significatifs et équilibrés dans les trois piliers des négociations du PDD: accès aux marchés, aides à l'exportation et soutiens intérieurs générant des distorsions du commerce.

En conséquence, se fondant sur les travaux réalisés avant et à Cancún, tous les membres de l'OMC devraient intensifier leurs efforts pour **se mettre rapidement d'accord sur un cadre** susceptible de déboucher sur un accord sur des modalités de négociation. Tous les pays industrialisés (surtout l'UE, les États-Unis, le Japon, la Corée et les pays de l'AELE) et les pays en voie de développement doivent s'engager pleinement dans les négociations et prendre des engagements substantiels sans tarder.

Une solution sur le **coton** devrait être également une priorité des négociations agricoles.

<sup>5</sup> Pour de plus amples détails, consultez le site de l'UNICE consacré à l'OMC : <http://wto.unice.org>.



## **II.4. Sujets de Singapour**

Pour l'UNICE, les quatre thèmes de Singapour – investissement, concurrence, facilitation des échanges et transparence des marchés publics – sont importants et essentiels pour libérer de nouvelles possibilités d'accès aux marchés pour les entreprises de toutes tailles dans le monde entier. L'UNICE a néanmoins réexaminé sa position au regard des positions exprimées à Cancún et de la nécessité de sortir de l'impasse actuelle dans le PDD. Elle considère que chaque thème doit être traité selon ses mérites propres. Sans exclure les autres options possibles et conformément aux critères énoncés au point II.1.3 ci-dessus, les options qui ont la préférence de l'UNICE sont les suivantes.

### ***II.4.1. Facilitation des échanges : soutien pour un accord multilatéral contraignant s'inscrivant dans l'engagement unique***

Pour l'UNICE, la facilitation des échanges est une priorité. En effet, les procédures commerciales représentent jusqu'à 4 à 5 % des coûts des transactions commerciales. Tous les membres de l'OMC bénéficieront de procédures harmonisées et simplifiées de transport et de contrôle douanier, ainsi que d'une automatisation accrue des importations et exportations.

### ***II.4.2. Transparence des marchés publics : préférence pour un accord multilatéral contraignant s'inscrivant dans l'engagement unique***

Un accord multilatéral contraignant contribuerait certainement à plus d'efficacité économique, réduirait les dépenses publiques et améliorerait la gouvernance mondiale. Il ne faut cependant y voir qu'un modeste pas vers la libéralisation des marchés dans une phase ultérieure.

### ***II.4.3. Investissement : soutien pour un accord substantiel fort***

L'investissement reste un thème important pour les entreprises européennes. La plupart des questions ont été amplement discutées par le groupe de travail "commerce et investissement" de l'OMC, mais il reste à clarifier les positions, questions et préoccupations respectives, à examiner les diverses options possibles et définir les modalités de négociation. L'objectif de l'UNICE demeure la négociation d'un accord ambitieux et de haut niveau, conférant une protection totale des investissements étrangers directs et fournissant un mécanisme pour une libéralisation progressive de l'accès aux marchés. Étant donné les divergences d'opinions actuelles, l'UNICE soutient une approche pragmatique. L'option plurilatérale remplissant les conditions énumérées au point II.1.3 paraît la plus réalisable<sup>6</sup>.

En parallèle, l'UE doit analyser toutes les autres pistes pouvant conduire à une amélioration de l'accès et de la protection des investissements pour les investisseurs de l'UE. Les efforts devraient être intensifiés pour négocier des dispositions en ce sens dans les négociations commerciales bilatérales et régionales en cours et futures.

### ***II.4.4. Concurrence***

L'UNICE est prête à contribuer à tout programme de travail ou processus de négociation qui serait convenu entre les membres intéressés de l'OMC. Dans l'intervalle, l'UNICE apprécierait de nouvelles initiatives en faveur des pays qui n'ont pas de droit de la concurrence pour les aider à développer leur capacité administrative dans ce domaine.

---

<sup>6</sup> Le MEDEF se prononce en faveur d'une négociation sur l'investissement qui s'inscrive dans le cadre de l'engagement unique.

## II.5. Développement : **renforcer la différenciation entre les pays en voie de développement**

L'UNICE considère qu'il est essentiel que les pays en voie de développement soient plus pleinement intégrés dans l'économie mondiale, afin qu'ils puissent tirer parti des avantages qu'apporte la libéralisation du commerce et de l'investissement. Cependant, ***l'OMC ne peut ni prendre des responsabilités qui aillent au-delà de ce pour quoi elle fut créée***, ni compenser les lacunes des politiques de développement ou des réformes structurelles intérieures des pays en voie de développement. La principale contribution de l'OMC au développement passe par l'amélioration de l'accès aux marchés pour les biens et services, et par l'établissement de règles claires pour l'activité économique.

Des problèmes se posent du fait d'une ***distinction insuffisante*** entre les pays en voie de développement eux-mêmes. L'UNICE considère qu'une dérogation aux règles de l'OMC n'est pas la solution pour aider les pays en voie de développement à atteindre leurs objectifs de développement. Ceux-ci devraient plutôt se voir accorder plus de temps, de flexibilité et d'assistance technique pour la mise en œuvre de leurs obligations OMC, et une attention particulière devrait être portée aux pays les moins avancés dont les défis ne peuvent être ignorés.

Les dispositions actuelles et envisagées en matière de traitement spécial et différencié ***devraient être mieux précisées***. Pour chaque domaine des négociations, ces dispositions devraient prévoir des distinctions entre les pays en voie de développement selon leurs niveaux respectifs de développement économique et de compétitivité de leurs secteurs spécifiques.

L'assistance technique devrait se concentrer sur ***le développement des capacités*** et faciliter la participation totale des pays en voie de développement, des pays moins avancés et des petites économies en développement dans le processus de négociation. Les efforts devraient également s'attacher à développer les synergies entre les programmes d'assistance existants et augmenter leur efficacité.

## II.6. Réforme de l'OMC : **à court terme, se concentrer sur les imperfections dans l'organisation et les procédures de l'OMC**

L'UNICE reconnaît pleinement les limites de l'OMC en termes d'organisation et de capacité à prendre des décisions. Elle estime toutefois que les principes et règles fondamentaux sur lesquels l'organisation repose font sa force et ont fait la preuve de toute leur valeur pour le développement du commerce, source de croissance économique au niveau mondial. Il serait donc inopportun de contester ces règles et principes, sous la pression de l'échec de Cancún, sous peine de compromettre définitivement toute chance de réussir à conclure le cycle de négociations lancé à Doha en 2001, qui est déjà bien avancé.

Cependant, ***des améliorations doivent être apportées parallèlement au processus de négociation et dans le cadre existant***, afin de faciliter le processus de négociation, d'éviter les difficultés rencontrées par le passé par plusieurs conférences ministérielles et de faciliter la prise de décision, dans le respect total des règles de transparence et d'engagement de tous les membres de l'OMC.

Des propositions utiles ont déjà été faites en ce sens concernant l'organisation et la présidence des conférences ministérielles, les prérogatives du directeur général et le processus de négociation. Ces propositions et d'autres devraient être étudiées à Genève, et le Conseil général devrait prendre des décisions dès que possible.

Compte tenu du fait que le processus de négociation est perturbé par l'intervention de certaines ONG, il serait bon d'examiner également les relations avec les ONG, ainsi que les questions de transparence et de responsabilité.

Pourtant, bien que ces améliorations soient nécessaires, elles ne seront d'utilité que si les membres de l'OMC, dans leur ensemble, confirment au plus haut niveau leur engagement envers le processus des négociations et démontrent leur **détermination à obtenir des résultats** en faisant preuve de souplesse dans leurs positions de négociation.

Il ne faudrait cependant pas exclure toute réforme en profondeur de l'OMC, visant à adapter l'OMC à la nouvelle donne économique internationale. Une telle réforme ne devrait néanmoins être abordée qu'une fois rétablies la confiance et une approche constructive entre les membres.

### **UNICE : LA VOIE A SUIVRE**

Sur la base de cette stratégie, l'UNICE poursuivra son action aux niveaux de l'UE et de l'OMC, ainsi qu'avec les partenaires commerciaux de l'UE. Elle renforcera la coopération avec les organisations partenaires des pays industrialisés et en voie de développement, et continuera à prendre une part active dans le dialogue avec la société civile afin d'améliorer la compréhension mutuelle et de contribuer à l'élaboration d'une politique de l'UE en matière de commerce et d'investissement qui soit à la fois réaliste et tournée vers l'avenir.

---