



FOCUS INTERNATIONAL TRADE

— ÉTÉ 2022 – N° 5



**DUE DILIGENCE.
L'IMPACT SUR VOTRE
CHAÎNE DE VALEUR**

P 8

**RELATIONS
COMMERCIALES
ENTRE L'UE ET L'INDE**

P 17

**GUERRE EN UKRAINE -
SANCTIONS ET MESURES
ADDITIONNELLES**

P 28

SOMMAIRE

04 EDITO

DUE DILIGENCE
FAIRE SENS ET
ÊTRE GÉRABLE

09 FACTS & FIGURES

IMPORTANCE
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

08 À LA UNE

DUE DILIGENCE
L'IMPACT SUR VOTRE
CHAÎNE DE VALEUR



12 ABC DU COMMERCE INTERNATIONAL

LA POLITIQUE
COMMERCIALE
EUROPÉENNE

17 FIL INFO

- RELATIONS COMMERCIALES ENTRE L'UE ET L'INDE
- 12^E CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DE L'OMC - MORATOIRE SUR LES DROITS DE DOUANE SUR LES TRANSMISSIONS ÉLECTRONIQUES
- ACCORD UE ÉTATS-UNIS SUR LA PROTECTION DES DONNÉES
- ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE L'UE ET LA NOUVELLE-ZÉLANDE



Focus International Trade paraît deux fois par an. Son lancement fait suite à un double constat. Premièrement, le commerce international est crucial pour notre économie très ouverte et pour nos entreprises de toutes tailles. Deuxièmement, cette réalité n'est pas assez soulignée de façon objective et n'est donc peut-être pas rendue suffisamment concrète pour nombre de nos dirigeants et chefs d'entreprise.



24 LA FEB
EN ACTION

EUROPE &
INTERNATIONAL

31 CONSEIL À
L'EXPORTATEUR

ACCÉLÉRER
LA TRANSITION
ENVIRONNEMENTALE

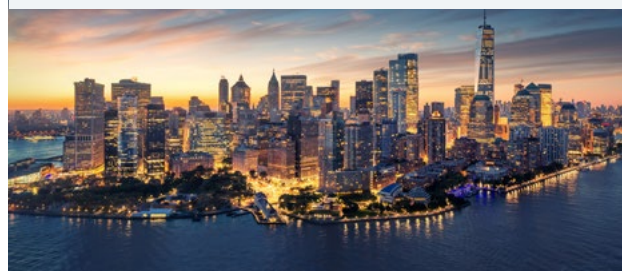
28 CONSEIL À
L'EXPORTATEUR

GUERRE EN UKRAINE
- SANCTIONS
ET MESURES
ADDITIONNELLES



32 DIPLOMATIE
ÉCONOMIQUE

MISSION
ÉCONOMIQUE
AU UK ET AUX US



34 MEMBRES

FÉDÉRATIONS
SECTORIELLES
MEMBRES DE LA FEB

35 NOTRE CC À
VOTRE SERVICE

LE CENTRE
DE COMPÉTENCE
EUROPE &
INTERNATIONAL

DUE DILIGENCE : FAIRE SENS ET ÊTRE GÉRABLE



En cette période de rentrée, je jette un regard partagé sur l'actualité commerciale internationale.

D'une part, nous ne pouvons que déplorer que le conflit en Ukraine soit toujours en cours, plus de six mois après l'invasion russe, soutenue par la Biélorussie. Outre le drame vécu par les populations locales, les effets de ce conflit, aux portes de l'UE, se font toujours nettement sentir. En effet, les constats et craintes que nous avons mis en avant dans notre édition spéciale de ce Focus International Trade, au printemps dernier, se sont malheureusement entre temps matérialisés. Aussi, dans le contexte actuel marqué par une forte inflation liée notamment aux hausses des prix de l'énergie et des matières premières, nos entreprises subissent de plein fouet les effets de la spirale négative « prix/salaires » (due à notre système d'indexation automatique des salaires) et s'inquiètent pour leur compétitivité face à leurs concurrents étrangers. Des mesures de soutien doivent donc être prises afin d'aider nos entreprises dans cette période très difficile, synonyme d'incertitudes et de multiples défis socio-économiques et géopolitiques.

De plus, outre ces mesures de soutien, il importe de veiller à ce que toute nouvelle obligation à charge des entreprises – notamment en matière de devoir de vigilance et de reporting – fasse réellement sens et soit gérable pour nos entreprises de toutes tailles. Il y va non seulement de leur compétitivité mais aussi de l'attractivité de l'UE pour les investisseurs étrangers.



DANS CE CONTEXTE, JE SUIS CONVAINCU DE LA NÉCESSITÉ, POUR L'EUROPE ET POUR NOTRE ÉCONOMIE TRÈS OUVERTE, DE MENER UN AGENDA COMMERCIAL AMBITIEUX, MODERNE ET ÉQUILIBRÉ.

D'autre part, je me réjouis de divers signaux positifs récents en matière de politique commerciale européenne. Je songe notamment au dialogue renforcé entre l'UE et les USA (notamment en matière de transfert des données) et à la relance de négociations entre l'UE et l'Inde. De plus, un accord commercial a également été finalisé cet été entre l'UE et la Nouvelle-Zélande, et il semble que la promotion du commerce fasse pleinement partie des priorités de l'actuelle présidence tchèque du Conseil de l'UE, et de la future présidence suédoise. L'UE a également engrangé quelques avancées lors de la dernière réunion ministérielle de l'OMC. Enfin, en participant aux déplacements au Royaume-Uni et aux USA avant l'été, j'ai pu constater le succès que rencontrent les missions économiques princières, notamment chez nos PME à la recherche de nouveaux débouchés ou partenariats internationaux.

Dans ce contexte, je suis convaincu de la nécessité, pour l'Europe et pour notre économie très ouverte, de mener un agenda commercial ambitieux, moderne et équilibré. Ceci, tant dans son volet offensif – via des accords commerciaux destinés à faciliter les échanges avec nos partenaires commerciaux, que dans son volet défensif – destiné à garantir la saine concurrence internationale. Pareille stratégie est d'autant plus cruciale que la guerre en Ukraine, et ses multiples conséquences directes et indirectes, a souligné l'importance vitale de diversifier nos exportations et nos sources d'importations.

Nous répéterons ce message à l'occasion de notre traditionnelle rencontre « diplomates-entreprises », coorganisée avec nos collègues régionaux dans le cadre des Journées diplomatiques de ce début septembre. Ce cinquième numéro de notre Focus International Trade sera d'ailleurs remis à l'ensemble de nos ambassadeurs et consuls généraux réunis à Bruxelles à cette occasion. Et nous en profiterons pour les remercier de leur travail en faveur de l'image de notre pays à l'étranger, et du développement de nos relations avec nos principaux partenaires, présents et futurs.

Pieter Timmermans
CEO VBO FEB

IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR



80,5%

du PIB belge proviennent des EXPORTATIONS...

... dont **76,7%** sont destinés à des PAYS EUROPÉENS



LES PARTENAIRES COMMERCIAUX DE LA BELGIQUE

PREMIER SEMESTRE 2021 (JANVIER À JUIN)
IMPORT + EXPORT



Source : ACE, Foreign Trade Statistics



1 EMPLOI SUR 5

est lié aux exportations belges
et européennes en dehors de l'UE

76%
DES JOBS

en Belgique liés au commerce
international se situent dans
le domaine des

SERVICES, DONT 2/3
DES TRAVAILLEURS
sont des employés ou ouvriers
moyennement ou peu qualifiés



713.000
TRAVAILLEURS

sont liés aux exportations belges et
européennes en dehors de l'UE

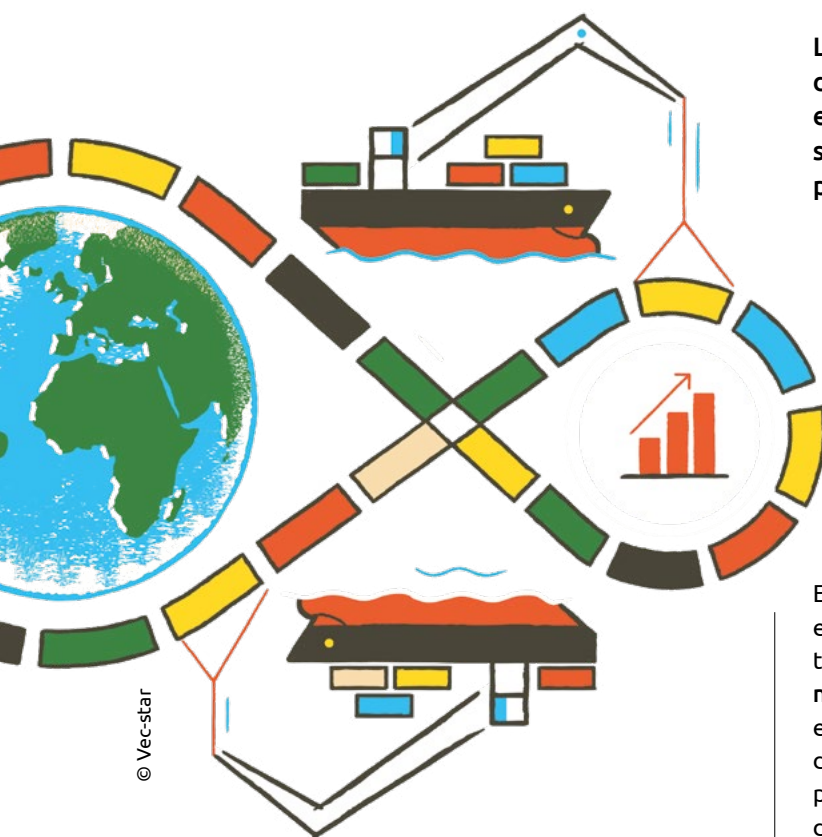
Les exportations belges
indirectes comptabilisent

210.000
EMPLOIS

85% DE LA CROISSANCE MONDIALE
AURA LIEU **EN DEHORS DE L'UE** D'ICI 2024

Si l'internationalisation semble à première vue simple et attrayante, il n'en reste pas moins que c'est une stratégie commerciale avec des défis et des opportunités. Cette rubrique contribue à une meilleure connaissance de l'environnement international dans lequel se développe votre activité entrepreneuriale.

DUE DILIGENCE : L'IMPACT SUR VOTRE CHAÎNE DE VALEUR



© Vec-star

DUE DILIGENCE : DE QUOI S'AGIT-IL ?

Le devoir de vigilance des entreprises concerne les efforts menés par celles-ci afin **d'éviter, de détecter ou de remédier** à d'éventuels problèmes ou manquements graves dans les chaînes de valeur. Et ce, en matière de droits de l'homme, de normes sociales ou de protection de l'environnement. Ces efforts sont menés de manière volontaire (dans le cadre de la responsabilité sociétale des entreprises) ou obligatoire (découlant par exemple d'obligations sectorielles imposées par l'UE).

Le devoir de vigilance des entreprises (« due diligence ») est au cœur de multiples débats, en Belgique et en Europe notamment. De quoi s'agit-il ? Quel impact potentiel pour nos entreprises ?

BEAUCOUP EXISTE DÉJÀ

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Il est faux de dire que rien n'existe ou que les entreprises évoluent dans un vide juridique.

En effet, depuis des décennies, la question du rôle des entreprises dans les chaînes de valeur fait l'objet d'intenses réflexions et codifications dans **divers fora internationaux**. Les « Principes directeurs de l'ONU relatifs aux entreprises et aux droits de l'homme », et les Guidances de l'OCDE à l'attention des multinationales et ses guides pratiques en matière de due diligence représentent ainsi depuis près de 10 ans un cadre de référence pour les démarches volontaires des entreprises.

Sur le plan des obligations, l'UE a déjà introduit diverses **réglementations sectorielles** - en matière notamment d'importation du bois et de certains minerais - qui prévoient des obligations de due diligence de la part des entreprises concernées. Les réglementations UE en matière de reporting non financier (reporting ESG – Environnement, Social, Gouvernance) comportent aussi des obligations en la matière.

Enfin, **quelques États membres de l'UE** se sont dotés ces dernières années de législations introduisant, pour certaines catégories d'entreprises (principalement les plus grandes d'entre elles) des obligations de devoir de vigilance. C'est le cas en France et en Allemagne.

LE RÔLE DES ENTREPRISES

Les entreprises belges sont elles aussi **conscientes du rôle sociétal qui est le leur**, y compris en matière de due diligence. Et elles veulent apporter leur contribution. Ainsi, de très nombreuses entreprises et fédérations sectorielles membres de la FEB ont mis en place des pratiques de devoir de vigilance. Soit de manière volontaire. Soit de manière obligatoire en réponse aux réglementations UE évoquées ci-avant. Ces bonnes pratiques ont parfois été mises en place dans une logique de partenariat public-

privé. Citons ainsi notamment, à titre d'exemple et dans le désordre, les secteurs de l'industrie technologique (cf. Agoria), du bois (cf. Fedustria), de l'industrie alimentaire (cf. Fevia et Beyond Chocolate), de l'industrie chimique (cf. essenscia), du secteur diamantaire (cf. AWDC), de la construction (cf. Confédération Construction), de la grande distribution (cf. Comeos), du textile (cf. Fedustria), de la confection (cf. Creamoda), etc. Ces bonnes pratiques doivent être reconnues et encouragées.

.AGORIA



Fevia



comeos



L'ACTUALITÉ RÉCENTE

AU NIVEAU EUROPÉEN

La Commission européenne (par le biais des commissaires D. Reynders et Th. Breton) a présenté le 23 février dernier sa proposition de directive sur « Le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité ». La Commission y propose d'introduire de nouvelles obligations relatives au devoir de vigilance, qui s'appliqueraient aux entreprises et secteurs suivants :

- Entreprises **européennes** :
 - **Groupe 1** : les sociétés employant plus de 500 personnes et réalisant un chiffre d'affaires net supérieur à 150 millions d'euros à l'échelle mondiale ;
 - **Groupe 2** : d'autres sociétés exerçant des activités dans des secteurs « à risque », qui emploient plus de 250 personnes et réalisent un chiffre d'affaires net de 40 millions d'euros et plus à l'échelle mondiale.
- Entreprises **non européennes** : les sociétés étrangères actives dans l'UE dont le seuil de chiffre d'affaires est aligné sur celui des groupes 1 et 2 et dont le chiffre d'affaires est réalisé dans l'UE.

La Commission souhaite que les entreprises concernées soient tenues, via leur devoir de vigilance, de recenser et, s'il y a lieu, de prévenir, de faire cesser ou d'atténuer les incidences négatives de leurs activités sur les **droits de l'homme** figurant dans diverses conventions internationales (ex : Conventions de l'OIT) et sur **l'environnement** (ex. : pollution, perte de biodiversité, etc.). Ceci, dans leurs propres activités, mais également dans l'ensemble de leurs chaînes de valeur, en Europe et à travers le monde. Par ailleurs, les entreprises du groupe 1 devraient disposer d'un plan permettant de garantir que leur stratégie globale est compatible avec la limitation du réchauffement planétaire à 1,5 °C conformément à l'**Accord de Paris sur le Climat**.



Cette proposition comporte également un volet relatif au rôle des administrateurs des entreprises en la matière, via l'obligation de mettre en place et de superviser la mise en œuvre de mécanismes de devoir de vigilance, et de l'intégrer dans la stratégie de l'entreprise. Les administrateurs devront aussi tenir compte des conséquences de leurs décisions sur les droits de l'homme, le changement climatique et l'environnement. Des dispositions faisant un lien entre la rémunération variable des administrateurs et la lutte contre le réchauffement climatique sont également proposées par la Commission.

Des autorités administratives nationales – désignées par les États membres - seront chargées de **contrôler** le respect de ces nouvelles règles et pourraient infliger des **amendes** en cas d'infraction.

De surcroît, la Commission prévoit que des **victimes** et des acteurs de la société civile (dont les syndicats ou des ONG) auront la possibilité **d'intenter une action en justice** pour les dommages occasionnés, qui selon eux auraient pu être évités grâce à des mesures de vigilance appropriées.



Il faut toutefois souligner qu'il ne s'agit à ce stade que d'une proposition de directive. En effet, celle-ci fait actuellement l'objet d'un examen séparé par le Parlement européen et le Conseil (représentant les 27 États membres). Ceux-ci vont donc très probablement vouloir modifier, dans les mois à venir, certains aspects de la proposition initiale de la Commission. Ensuite, lorsqu'un consensus sur un texte définitif sera dégagé entre la Commission, le Parlement européen et le Conseil, ce texte devra encore être transposé en droit national. Les premières obligations concrètes découlant de cette initiative pourraient donc se matérialiser dans quelques années.

AU NIVEAU BELGE

Des réflexions sont également en cours dans notre pays. Elles relèvent de deux dynamiques.



La première consisterait, selon ses partisans, à introduire des obligations de devoir de vigilance en droit belge avant même que le cadre européen (cf. le projet de directive présenté ci-dessus) ne soit défini. Cette piste, soutenue par les partis de gauche à la Chambre, ne fait cependant pas l'unanimité parmi les partenaires du Gouvernement fédéral ; un vote sur le projet de Loi déposé en avril 2021 semble peu probable à ce stade. La FEB ne soutient pas cette dynamique, car une hypothétique loi belge qui anticiperait le futur cadre européen augmenterait le risque de fragmentation au sein du marché intérieur européen, et placerait nos entreprises face à une mosaïque d'obligations nationales non alignées.

Cela dit, des discussions sont également en cours au sujet de la future transposition de la version définitive du projet de directive européenne. Ceci, afin notamment d'identifier la manière d'aider les entreprises à honorer leurs futures nouvelles obligations. La FEB prend part à ces réflexions, afin de veiller à la faisabilité du futur cadre et à garantir un maximum de sécurité juridique aux entreprises de toutes tailles.



Lors de la présentation de cette proposition, **Didier Reynders**, commissaire à la Justice, a fait la déclaration suivante : « Cette proposition change véritablement la donne en ce qui concerne la manière dont les entreprises exercent leurs activités tout au long de leurs chaînes d'approvisionnement mondiales. Par ces règles, nous voulons défendre les droits de l'homme et être les chefs de file de la transition verte. Nous devons changer notre modèle économique. La dynamique du marché s'est développée à l'appui de cette initiative, les consommateurs plaidant en faveur de produits plus durables ».

AU NIVEAU INTERNATIONAL

Des discussions ont également lieu depuis plusieurs années, au niveau de l'ONU, au sujet de l'éventuelle introduction d'un **Traité international contraignant** en matière d'entreprises et de droits de l'homme, qui comporterait des dispositions en matière de due diligence.



Néanmoins, aucun consensus n'a encore pu être trouvé entre les partisans de pareil Traité et notamment le bloc des pays occidentaux (dont l'UE).

CE QU'EN PENSE LA FEB



La FEB suit activement, depuis de nombreuses années, les réflexions relatives au devoir de vigilance. Consciente du rôle que les entreprises ont à jouer, la FEB se veut constructive. Ceci, sur base notamment des très nombreuses bonnes pratiques existantes ou en cours d'élaboration dans les entreprises et les secteurs.

Néanmoins, afin de garantir la faisabilité de toutes futures nouvelles obligations, il est primordial que celles-ci répondent à une série de conditions :

- Conformément à la philosophie des guidances de l'ONU et de l'OCDE en la matière, les efforts demandés aux entreprises doivent relever d'une **obligation de moyens** et non d'une obligation de résultat (car malheureusement le risque zéro n'existe pas) ;
- La priorité doit être d'aider les entreprises à mettre en place et à effectuer leur devoir de vigilance, dans une logique d'**amélioration continue**, et non immédiatement de les sanctionner en cas de manquement (la sanction doit relever de l'optique de dernier ressort) ;
- Il est primordial de garantir un maximum de **sécurité juridique** aux entreprises, à l'égard notamment de plaintes infondées ou abusives. Ceci implique une définition très claire des obligations et des responsabilités des uns et des autres ;
- Face à la complexité des chaînes de valeur, les entreprises ne peuvent être transformées en « gendarme du monde », car leurs moyens d'action et d'investigation ne sont pas illimités, en particulier pour les PME (cf. la question de l'accès à l'information). Un principe de **proportionnalité** doit donc être poursuivi. Et ceci doit aller de pair avec un principe de **responsabilité partagée**, entre les entreprises et les autorités tant des pays UE (qui peuvent faciliter l'accès à l'information) que des pays tiers (à qui il incombe au premier chef de veiller au respect des réglementations locales et internationales) ;

- Une entreprise ne devrait être tenue **responsable que de ce qu'elle maîtrise directement**, à savoir la situation dans ses propres installations (à travers le monde) et chez ses fournisseurs ou sous-traitants directs (le concept de « tier one »). Bien entendu, les entreprises tentent, de manière volontaire, de remonter plus loin dans les chaînes de valeur et d'y éviter toute situation problématique ; mais elles ne peuvent être tenues juridiquement responsables des actes de tiers.

Sur base de ces principes, la FEB se montre à ce stade **assez critique quant au projet de directive** présenté par la Commission. À titre d'exemple, celle-ci n'offre pas suffisamment de sécurité juridique aux entreprises – concernant la responsabilité des entreprises, la notion de chaînes de valeur ou le risque de plaintes infondées ou abusives, et elle n'apporte pas de réelle solution au risque de fragmentation nationale en Europe. De plus, l'accent y est principalement mis sur les sanctions, sans réelles obligations à l'intention des autorités dans les pays tiers, et trop peu d'attention est accordée aux PME (qui seront indirectement également impactées par cette initiative). La FEB suit donc activement les réflexions au Parlement européen et au Conseil et espère que celles-ci permettront d'améliorer la proposition initiale.

Enfin, la FEB attire l'attention des autorités sur la nécessité de se pencher davantage sur **l'effet cumulatif, pour les entreprises** de toutes tailles, de diverses réglementations UE existantes ou à venir qui introduisent des obligations de reporting ou de devoir de vigilance, mais qui sont malheureusement trop souvent élaborées séparément. Toutes ces évolutions et obligations, directes ou indirectes, doivent **demeurer gérables** pour nos entreprises, sous peine de porter atteinte à la compétitivité des entreprises européennes et à l'attractivité de l'UE pour des investisseurs étrangers.

LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPÉENNE

UN EXERCICE D'ÉQUILIBRE ENTRE RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS ET PROTECTION DE NOS PROPRES INTÉRÊTS

La politique commerciale n'est pas toujours aisée à aborder pour nos entreprises. Pour s'y retrouver plus facilement, cette rubrique propose une explication compréhensible des thèmes majeurs qui façonnent le commerce international et de l'action de la Commission européenne dans ce domaine.



Source : FEB et Shutterstock

PETITE INTRODUCTION À LA POLITIQUE COMMERCIALE EUROPÉENNE

Tout le monde a déjà entendu parler, que ce soit directement ou indirectement, de la politique commerciale européenne. Malheureusement, les échos qu'elle suscite sont plus souvent négatifs que positifs. Par exemple en 2016 lorsque le parlement wallon a bloqué l'approbation de l'accord CETA (l'accord commercial entre le Canada et l'UE) ou encore en marge du Brexit lorsque la relation commerciale entre le Royaume-Uni et l'UE a dû être renégociée. L'UE mise pleinement sur sa stratégie commerciale, en essayant d'améliorer les conditions des échanges avec de nouveaux marchés et en imposant certaines normes et valeurs à ses partenaires commerciaux. En effet, la promotion de marchés ouverts et la libéralisation du commerce et des investissements, sur la base de règles et obligations claires, présentent d'immenses avantages pour l'économie européenne. Les crises récentes telles que le Brexit, la pandémie de COVID-19 ou la guerre en Ukraine ont montré l'importance de cette diversification des flux commerciaux, au niveau tant des importations que des exportations, et devraient également entraîner un changement dans l'opinion publique européenne, souvent opposée à la conclusion de nouveaux accords commerciaux.

Dans le même temps, ces événements alarmants ont montré combien il est important que nous agissions avec suffisamment de fermeté lorsque le commerce est perturbé par certains partenaires commerciaux. Il s'agit là de l'autre facette du commerce européen, à savoir la défense commerciale. La Commission européenne surveille ces pratiques commerciales disruptives et peut prendre des mesures de protection spécifiques pour remédier à ce type de situations, notamment en matière de concurrence déloyale. Une distorsion du marché peut avoir de nombreuses causes et, dans la mesure où l'UE doit se conformer aux règles de l'Organisation mondiale du commerce, elle ne peut agir que dans certains cas précis.

INSTRUMENTS DE PROTECTION COMMERCIALE

La Commission européenne dispose de trois instruments de défense commerciale au sens strict du terme. Elle peut lancer une enquête de sa propre initiative ou le faire suite à une plainte d'une entreprise. Les trois exemples qui suivent permettront de mieux comprendre la portée de ces trois instruments :

1 MESURES ANTIDUMPING

Exemple 1 - Des pièces automobiles sont vendues dans l'UE à un prix inférieur au coût de production ou au prix de vente dans le pays de production.

Il peut s'agir d'un cas de dumping. Or, ce n'est que lorsque la Commission européenne aura conclu, à l'issue de son enquête, qu'il est effectivement question de dumping que cela sera avéré. Si les entreprises subissent un préjudice, celui-ci peut être compensé par des mesures antidumping. Ces droits prennent normalement la forme de droits d'importation européens à un taux fixe ou variable ou en pourcentage de la valeur totale. Si le dumping est temporaire, les mesures peuvent durer jusqu'à six mois. Si la situation perdure, la Commission peut décider de les rendre permanentes. Elles peuvent ainsi rester en vigueur pendant une durée de cinq ans.

2 MESURES ANTISUBVENTIONS

Exemple 2 - Une entreprise établie en dehors de l'UE est subventionnée lorsqu'elle fabrique ou exporte des produits et les met ensuite sur le marché de l'UE.

C'est ce que nous appelons les subventions étrangères. Dans de tels cas, la Commission peut prendre des mesures antisubventions si, après enquête, il s'avère que ces subventions sont déloyales et causent un préjudice aux entreprises de l'UE. Comme pour les mesures antidumping, ces mesures se traduisent par la perception de droits d'importation sur les marchandises en question. Si la perturbation du marché est temporaire, des droits d'importation peuvent être perçus pendant une durée maximale de quatre mois. Si la situation perdure, la Commission peut décider de les rendre permanentes. Elles peuvent ainsi être appliquées pendant une durée de cinq ans.



3 MESURES DE SAUVEGARDE

Exemple 3 - Un secteur est soudainement frappé par une augmentation brutale et imprévue des importations d'un produit dans l'UE en raison de circonstances imprévues auxquelles il ne peut pas réagir immédiatement et, par exemple, il n'est plus en mesure de vendre ses propres produits.

La Commission européenne peut alors décider de prendre des mesures de sauvegarde. Il s'agit souvent de restrictions quantitatives, telles qu'un quota d'importation ne permettant pas d'importer plus qu'une certaine quantité, ou un quota tarifaire prévoyant l'application d'un certain nombre de droits de douane supplémentaires. Cela ne signifie pas automatiquement qu'il s'agit d'une pratique commerciale déloyale ; en effet, dans ce cas, c'est le producteur européen qui ne peut pas s'adapter immédiatement à la nouvelle situation. Grâce aux mesures de sauvegarde, les entreprises de l'UE bénéficient d'un répit temporaire. Ces mesures s'appliquent à tous les pays non membres

de l'UE et durent 200 jours si la distorsion du marché est temporaire. Toutefois, si la situation perdure, la Commission peut décider, après une évaluation intermédiaire, de maintenir les mesures de sauvegarde pour une durée maximale de huit ans.

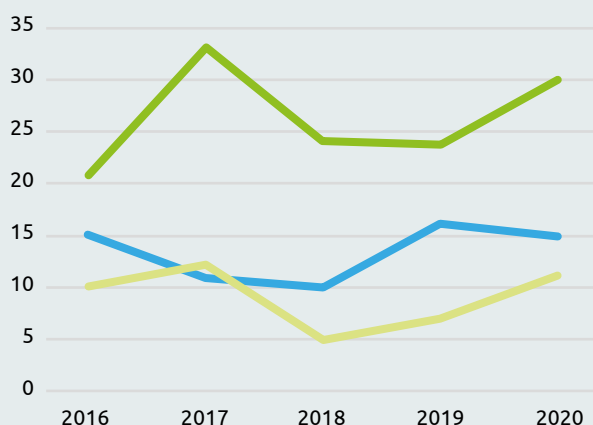
En outre, dans ses accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux, l'UE prévoit souvent des mesures de sauvegarde pour les produits sensibles tels que certains produits agricoles. Elle peut alors, en cas de forte augmentation des importations, suspendre temporairement certaines mesures douanières préférentielles afin de protéger le secteur national concerné. En outre, l'UE dispose d'un certain nombre d'autres instruments, notamment en matière de coopération au développement et de commerce. C'est ce que l'on appelle le SPG (système des préférences généralisées), un dispositif qui prévoit une réduction des droits de douane pour certains pays. Dans ce cadre également, la Commission peut prendre certaines mesures de sauvegarde.

SITUATION ACTUELLE

En 2020, 150 mesures de défense commerciale étaient en vigueur : 99 mesures antidumping définitives (dont 29 ont été prolongées), 18 mesures antisubventions (dont 1 a été prolongée) et 3 mesures de sauvegarde. Un rapport de la Commission européenne révèle aussi que de plus en plus d'enquêtes de défense commerciale visent les subventions étrangères ainsi que la Chine. En 2020, deux des trois enquêtes antisubventions ouvertes concernaient la Chine. La pression augmente et cela ne peut passer inaperçu. C'est pourquoi la Commission européenne cherche d'autres instruments pour y remédier.

Source : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021DC0496&from=EN>

Activité de défense commerciale en 2020



— Nouvelles enquêtes
— Réexamens
— Mesures définitives

AUTRES INSTRUMENTS VISANT À PROTÉGER LES INTÉRÊTS EUROPÉENS

Outre les instruments de défense commerciale au sens strict, l'UE a élaboré un certain nombre d'autres moyens d'agir contre la distorsion des intérêts économiques européens. En effet, les instruments décrits ci-dessus ne peuvent être appliqués que dans des situations très spécifiques, ce qui signifie que de nombreuses autres situations y échappent. C'est pourquoi la Commission européenne a lancé d'autres initiatives législatives pour lutter contre les pratiques abusives. Elle peut également faire valoir les droits dont elle jouit auprès de l'Organisation mondiale du commerce et en vertu des accords sous-jacents. Les instruments de protection supplémentaires s'inscrivent aussi dans le cadre de sa nouvelle stratégie plus large, qui vise à devenir stratégiquement plus indépendante des pays tiers et à ne pas être à la merci de pratiques géopolitiques abusives. Nous détaillons ci-dessous certaines de ces initiatives de protection supplémentaires.

1 AUTONOMIE STRATÉGIQUE OUVERTE

Tout d'abord, il convient de mentionner la nouvelle stratégie commerciale de la Commission européenne, annoncée en février 2021 : l'autonomie stratégique ouverte. Cette approche se concentre en grande partie sur le volet défensif. Elle stipule que l'Europe doit être en mesure de se défendre contre les pratiques commerciales déloyales. C'est dans ce contexte que la Commission européenne a dévoilé son nouvel instrument anticoercitif (voir point 2). Bien qu'il ne s'agisse pas d'un instrument véritablement contraignant, il témoigne de la manière dont la Commission envisage ses relations commerciales et cadre ses futures initiatives.

2 INSTRUMENT ANTICOERCITIF



En décembre 2021, la Commission a présenté une proposition visant à lutter contre la coercition économique. L'objectif est d'empêcher les pays de menacer l'UE, d'y investir ou de faire du commerce avec elle dans le but d'influencer sa politique.

Ce dernier phénomène est de plus en plus fréquent, et l'Union ne dispose actuellement d'aucun instrument pour le combattre. La pression exercée par la Chine sur la Lituanie en est un exemple frappant. Après que la Lituanie a permis à Taïwan d'ouvrir une ambassade dans le pays, la Chine lui a infligé de très lourdes sanctions. Les marchandises en provenance de Lituanie ou même les marchandises d'un autre État membre européen comportant des composants lituaniens ne sont plus autorisées à entrer en Chine. Par conséquent, des conteneurs lituaniens sont bloqués dans les ports chinois depuis des mois. La Chine nie en bloc ce boycott commercial, ce qui a même contraint l'UE à porter plainte devant l'Organisation mondiale du commerce. Il faudra très probablement des années avant que l'affaire ne soit réglée. C'est précisément pour éviter de telles situations à l'avenir que l'UE a décidé de se doter d'un instrument anticoercitif.

L'UE et ses États membres doivent pouvoir conserver leur droit légitime de poser certains choix politiques sans interférence extérieure. Il y va de la préservation et de la protection de notre souveraineté. L'objectif de cet instrument est de provoquer un changement et non d'être véritablement contraignant. Exemples de 'sanctions' : imposition de droits d'importation, limitation des importations en provenance du pays en question, limitation des investissements directs étrangers, exclusion des pays des appels d'offres européens, etc.

La proposition doit maintenant être définitivement approuvée par le Parlement européen et le Conseil de l'UE.



3 SUBVENTIONS ÉTRANGÈRES

Les lacunes dans la réglementation relative aux subventions étrangères constituent une autre problématique que l'UE souhaite résoudre. Les entreprises implantées dans l'UE sont soumises aux règles européennes en matière d'aides d'État, contrairement aux entreprises établies en dehors de l'UE. Cela peut créer des conditions inéquitables lorsque ces entreprises non européennes participent à des appels d'offres, réalisent des investissements et des acquisitions ou proposent leurs services dans l'UE. En effet, l'instrument européen de protection commerciale antisubventions ne concerne que l'importation de marchandises dans l'UE.



La proposition permet à la Commission d'enquêter de sa propre initiative sur les entreprises non européennes opérant dans l'UE qui ont bénéficié d'un soutien financier. Dans certains cas, les entreprises sont tenues de signaler leur activité à la Commission, qui détermine alors si celles-ci ont reçu une subvention étrangère et si celle-ci fausse ou non le marché. Le cas échéant, la Commission peut imposer des mesures correctives à l'entreprise concernée afin de remédier à cette distorsion, par exemple en demandant le remboursement de la subvention.

Le Parlement européen et le Conseil sont parvenus à un accord mutuel à la fin du mois de juin 2022, lequel doit encore être formellement approuvé par les deux institutions.

4 CADRE POUR LE FILTRAGE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS

Depuis 2019, l'UE dispose d'un cadre pour le filtrage des investissements directs étrangers. Cela lui permet de mieux coordonner les pratiques des différents États membres de l'UE en matière de filtrage des investissements étrangers, afin de garantir la sécurité juridique et de promouvoir la coopération entre eux et avec la Commission. Ces mécanismes nationaux de filtrage doivent protéger la sécurité, l'ordre public ou d'autres intérêts stratégiques en bloquant les investissements qui pourraient les mettre en danger. La Belgique travaille elle aussi sur un tel mécanisme par le biais d'un accord de coopération entre les autorités fédérales et les entités fédérées.

5 INSTRUMENT RELATIF AUX MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

En 2012 déjà, la Commission européenne avait élaboré un instrument relatif aux marchés publics internationaux (International Procurement Instrument, ou IPI). En 2016, la Commission a introduit une proposition considérablement modifiée. Les relations avec la Chine n'étant pas au beau fixe, elle a également demandé que les négociations entre le Parlement européen et le Conseil soient relancées afin qu'un accord puisse être trouvé rapidement. Le règlement est entré effectivement en vigueur le 29 août 2022.

L'objectif de l'IPI? Promouvoir une ouverture réciproque sur les marchés publics mondiaux. Concrètement, cela signifie que les entreprises non européennes auront un accès restreint aux marchés publics de l'UE si leur pays d'origine n'accorde pas un accès similaire aux entreprises de l'UE qui souhaitent concourir pour un marché public de ce pays. En général, les mesures s'appliqueront aux marchés d'une valeur d'au moins 15 millions EUR pour les travaux et les concessions et de 5 millions EUR pour les biens et services. Il est frappant de constater à quel point le marché européen est ouvert aux offres des pays tiers. Cette ouverture contraste fortement avec les pays tiers, qui continuent souvent à fermer leurs marchés.

FIL INFO

L'actualité commerciale internationale est incessante, dense et souvent volatile. Cette rubrique propose aux entreprises belges et acteurs intéressés un décryptage succinct des derniers faits et développements qui touchent de près ou de loin leurs activités à l'international.

1 RELATIONS COMMERCIALES ENTRE L'UE ET L'INDE



Le 17 juin 2022, l'UE et l'Inde ont officiellement repris les négociations sur un accord de libre-échange (ALE), un accord sur les indications géographiques (IG) et un accord sur les investissements. En mai 2021, la décision politique avait déjà été prise de reprendre les discussions lors de la rencontre de haut niveau entre l'UE et l'Inde. Ce n'est pas un hasard si, quelques mois plus tôt, l'UE a publié sa stratégie pour la région indopacifique.

L'objectif est de parvenir à un accord d'ici à la fin de 2023. Reste toutefois à savoir si c'est réalisable compte tenu de la précédente tentative entre 2007 et 2013, qui a complètement échoué. La 12^e conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (CM12) encore à l'esprit (lire également l'article en page 19), cela semble improbable, surtout dans un délai aussi ambitieux. Lors de cette conférence, véritable show théâtral, l'Inde a en effet adopté une position très protectionniste. L'intérêt propre a prévalu et la conférence a failli se terminer par un fiasco. L'Inde se présente comme le porte-parole des pays en développement, mais bloque souvent les négociations et se comporte de manière extrêmement rigide. Ainsi, elle s'est battue pendant des mois pour obtenir une dérogation aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) pour les vaccins contre le COVID-19. Elle veut pouvoir imposer des droits de douane sur les transmissions numériques (voir p.19). Elle refuse d'adhérer à l'accord sur les marchés publics. Par ailleurs, elle a décidé en dernière minute de se retirer de l'accord RCEP¹. Bien sûr, le pays a le droit de se profiler de cette façon, mais la question est de savoir si l'UE et l'Inde trouveront un terrain d'entente suffisant.



¹ Le 'Regional Comprehensive Economic Partnership' est un accord de libre-échange entre Singapour, la Malaisie, la Thaïlande, Myanmar, le Laos, le Vietnam, le Cambodge, les Philippines, Brunei, l'Indonésie, la Chine, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.



Concrètement, il existe plusieurs points de divergence. Ainsi, l'Inde souhaite principalement exporter des services informatiques et des produits agricoles, améliorer le régime des visas pour les professionnels et tirer parti du succès de l'UE dans le domaine des technologies de pointe et des investissements. L'accès aux produits industriels reste souvent difficile en raison de certains standards et normes européens. Pour sa part, l'UE cherche à réduire les droits de douane sur les exportations vers l'Inde de voitures, de boissons alcoolisées et de produits laitiers. Pour elle, les normes de développement durable sont également cruciales et doivent faire partie intégrante de l'accord. Le Parlement européen a publié un rapport à ce sujet, se concentrant explicitement sur la durabilité, le respect des normes de l'UE et de nombreuses autres questions qui ne concernent pas le commerce au sens strict mais doivent faire partie d'un tel accord.

UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR

L'Inde n'occupe que la 10^e place pour l'UE en termes d'échanges de biens et de services (un peu plus de 2% des échanges de l'UE). Alors pourquoi l'UE est-elle si désireuse de conclure un accord avec l'Inde ? L'Inde est la cinquième plus grande économie du monde et l'une de celles qui croissent le plus vite. L'UE voit donc un énorme potentiel dans ce marché en plein essor et le reconnaît dans sa stratégie pour la région indopacifique. La position stratégique de l'Inde est d'autant plus importante dans le contexte géopolitique actuel. Tirillée entre la Chine et la Russie, l'UE se passerait volontiers de tout rapprochement de l'Inde avec ces pays. C'est également dans cette optique que la création d'un Conseil du commerce et des technologies avec l'Inde doit être vivement saluée.

Le député européen Geert Bourgeois, en tant que rapporteur pour les négociations entre l'UE et l'Inde, déclare ce qui suit : « *L'UE doit conclure de toute urgence de nouveaux accords de commerce et d'investissement. Plus que jamais, il est crucial de renforcer notre autonomie stratégique ouverte en diversifiant nos lignes d'approvisionnement si nous voulons assurer notre prospérité et créer des emplois supplémentaires. Un accord de commerce et d'investissement avec l'économie florissante de l'Inde offre de nombreuses opportunités pour nos entreprises et revêt également une grande importance géopolitique.* »

Malgré d'éventuelles divergences de vues et de priorités, l'UE doit être un élément moteur de ces négociations et les soutenir fermement. De plus, l'UE occupe déjà la 3^e place en Inde en termes d'échanges de biens et de services, juste derrière les États-Unis et la Chine. L'UE doit s'en servir comme levier et faire en sorte de gagner l'Inde comme partenaire. Soixante années de relations diplomatiques doivent enfin être converties en une relation commerciale approfondie qui, tournée vers l'avenir, soit bénéfique pour les deux parties. Si nous manquons cette occasion, l'UE passera à côté d'un énorme potentiel et perdra également un allié potentiellement important.

Les premières véritables négociations ont eu lieu à New Delhi entre le 27 juin et le 1^{er} juillet. Au cours du premier cycle, 52 sessions techniques ont été organisées sur 18 thèmes de l'ALE et 7 sessions sur la protection des investissements et les IG. Le prochain cycle aura lieu à Bruxelles en septembre 2022.

2 12^e CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DE L'OMC - MORATOIRE SUR LES DROITS DE DOUANE SUR LES TRANSMISSIONS ÉLECTRONIQUES



© Shutterstock

La 12^e conférence ministérielle (CM) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a eu lieu à Genève la semaine du 12 juin. Point crucial de l'ordre du jour : la prolongation du moratoire sur les droits de douane visant les transmissions électroniques, telle qu'elle y fut approuvée. La Belgique, l'UE, les États-Unis et également la FEB soutiennent fortement cette prolongation. Ce moratoire est en place depuis plus de 25 ans et est chaque fois prolongé jusqu'à la prochaine CM. Le premier moratoire remonte au tout début du commerce électronique et a été décidé en 1998 dans le cadre d'un programme de travail sur le commerce électronique. Les deux dossiers sont étroitement liés et ont permis l'essor du commerce numérique.

Cependant, depuis quelques années, l'Inde, l'Afrique du Sud et l'Indonésie mettent des bâtons dans les roues. Le moratoire leur ferait perdre des recettes douanières, surtout dans un contexte où de plus en plus de produits sont échangés sous forme numérique, par exemple les livres électroniques, la musique, les films, etc. L'impact peut sembler limité aux secteurs du commerce électronique ou des grandes technologies, mais les conséquences sont considérables et le principe lui-même n'est pas simple. Par ailleurs, le bât blesse à plusieurs endroits.





QU'EST-CE QU'UNE TRANSMISSION ÉLECTRONIQUE ?

Le premier problème réside dans la définition de cette notion, au sujet de laquelle il n'y a en effet pas de consensus. En d'autres termes, on ne sait pas avec précision ce qui est considéré comme une transmission électronique. Chaque « bit » est-il soumis à des droits de douane ? Les gouvernements du monde entier pourraient donc expérimenter l'imposition de droits de douane sur chaque petit élément qui franchit une frontière par voie électronique. Cela irait de courriers électroniques professionnels à la diffusion de vidéos TikTok, en passant par des choses plus fondamentales, comme l'enseignement à distance ou les soins de santé 'numériques' dans les pays en développement. D'innombrables choses pourraient ainsi être considérées comme des transmissions électroniques et donc taxées.

La question clé est la suivante : comment tarifier chaque bit qui traverse une frontière ? D'un point de vue opérationnel, c'est un obstacle extrêmement important. Dans cette optique, aucun pays n'a encore été en mesure d'expliquer, lors des réunions de l'OMC, comment il serait possible de prélever des droits de douane sur des flux de données sans perturber gravement le monde numérique. En effet, cela impliquerait une ingérence gouvernementale considérable dans les flux de données numériques. Cela paraît irréalisable et inquiétant d'un point de vue technologique, mais aussi au regard du respect de la vie privée.

LE MORATOIRE MENACÉ EN 2024 ?

Jusqu'à présent, nous nous sommes concentrés sur le principe. Il va sans dire que la tarification des transmissions électroniques a également de nombreuses répercussions indirectes. La croissance de l'économie numérique s'en trouvera ralentie, la compétitivité des exportations s'affaiblira, les prix augmenteront (encore plus) et l'internet finira par devenir moins accessible. En d'autres termes, tout le monde en ressentirait les conséquences.

Globalement, nous pouvons donc être extrêmement satisfaits de la prolongation du moratoire sur les droits de douane sur les transmissions électroniques. Avec des réserves, bien sûr. En effet, il est alarmant de constater que la prolongation n'est prévue que jusqu'à la CM13 ou jusqu'au 31 mars 2024 si la CM13 devait avoir lieu plus tard. De plus, sous la pression de l'Inde, une évaluation périodique de la portée, de la définition et de l'impact a été inscrite dans le moratoire. Que ce soit une mise en garde pour la prochaine conférence ministérielle ! Il ne faudrait pas laisser le moratoire se déliter ! Le rapport final de la 12^e conférence ministérielle peut être téléchargé via le lien ci-dessous.

SCAN QR

<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN22/24.pdf&Open=True>





© Shutterstock

3 ACCORD UE ÉTATS-UNIS SUR LA PROTECTION DES DONNÉES

L'UE et les États-Unis négocient actuellement un mécanisme permettant de se conformer aux exigences des deux juridictions en matière de protection des données - et en particulier la réglementation stricte de l'UE en matière de protection de la vie privée (RGPD) - lors du transfert de données à caractère personnel. Depuis le début des années 2000, les entreprises américaines qui souhaitent recevoir des données à caractère personnel en provenance d'Europe doivent se conformer à l'accord « Safe Harbour ». Celui-ci a été invalidé par la Cour de justice de l'Union européenne en 2015 à la suite d'un premier recours du militant autrichien de la vie privée Max Schrems. On est ensuite parvenu à un accord le 12 juillet 2016, avec la mise en place du « Privacy Shield ». Toutefois, le 16 juillet 2020, la Cour de justice a, dans son arrêt Schrems-II, déclaré cet accord invalide. La Cour a déclaré que les données européennes ne sont pas suffisamment protégées contre la surveillance des autorités américaines. Elle considère que la loi américaine ne protège pas la vie privée de manière égale pour tous.

L'UE et les États-Unis ont donc dû se remettre autour de la table des négociations. Ils sont finalement parvenus à un nouvel accord en mars 2022. Sur la base de ce nouvel accord, appelé « Trans-Atlantic Data Privacy Framework », les données à caractère personnel peuvent circuler librement et en toute sécurité entre les entreprises américaines et européennes. Ces flux de données représentent

quelque 900 milliards EUR d'échanges transfrontaliers chaque année. Toutefois, les entreprises traitant des données provenant de l'UE devront certifier elles-mêmes qu'elles respectent les principes de l'accord.

Les États-Unis mettront en œuvre certaines réformes qui donneraient à leurs services de renseignement des garanties suffisantes pour la protection de la vie privée et des libertés civiles. En outre, les États-Unis mettront en place des garde-fous pour garantir que les activités de renseignement ne font que ce qui est nécessaire et proportionné pour des raisons de sécurité nationale. Les citoyens de l'UE peuvent, si leurs droits ne sont pas respectés par ces services de renseignement, s'adresser à un organisme indépendant, la « Data Protection Review Court ». Cette Cour, qui dispose également d'une seconde instance, peut alors imposer des mesures correctives aux services de renseignement afin de garantir le respect des restrictions susmentionnées aux activités de renseignement. Les mesures prises dans ce nouveau cadre de protection de la vie privée devraient répondre aux préoccupations de la Cour de justice dans l'arrêt Schrems II et aux exigences du RGPD. Or, les garanties actuellement proposées sont, malgré tout, extrêmement maigres. Il est à craindre qu'un nouveau recours devant la Cour de justice conduise à nouveau à l'invalidation du nouveau cadre de protection de la vie privée.



© Shutterstock

4 ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE L'UE ET LA NOUVELLE-ZÉLANDE

LE HAKA NE DOIT PAS EFFRAIER LES ÉTATS MEMBRES DE L'UE

Le « haka » peut sembler effrayant à première vue, mais il sert à accueillir des invités de marque lors d'occasions spéciales ou à saluer une réalisation importante. Un haka est donc certainement de mise lors de la conclusion d'accords commerciaux. Dans le cas d'un accord de libre-échange (ALE), le grand public se focalise trop souvent sur ce qui est préoccupant ou sur les conséquences concrètes. Or, un accord commercial représente bien plus et est l'aboutissement d'une excellente relation entre deux blocs commerciaux. Il ne s'agit pas seulement d'un win-win sur le plan commercial. Il offre aussi l'espace nécessaire pour engager le dialogue et s'encourager mutuellement à adopter les meilleurs standards, normes

-->

ou autres développements récents en matière de durabilité. Dès lors, cette confiance pour commercer les uns avec les autres à des conditions plus favorables peut être considérée comme une grande réussite méritant un haka !

C'est dans ce sens que l'accord commercial entre l'UE et la Nouvelle-Zélande (NZ) doit être salué, à l'issue d'un peu moins de quatre ans et douze cycles de négociations. L'UE est le troisième partenaire commercial de la Nouvelle-Zélande et le plus grand avec lequel cette dernière n'a pas encore conclu d'accord commercial. Selon l'analyse d'impact, l'ALE pourrait même accroître de 36% les échanges entre la Nouvelle-Zélande et l'UE. Les principales importations de la Nouvelle-Zélande sont le vin, les fruits et la viande. Les services que la NZ utilise sont principalement le tourisme et les transports. Pour sa part, l'UE exporte principalement des produits manufacturés vers la NZ.

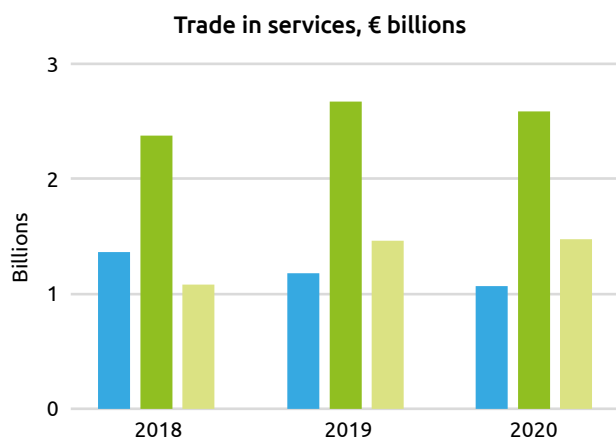
Toutefois, la NZ est un marché relativement petit pour l'UE et, en 2021, elle n'occupait que la 50^e place dans le classement de ses partenaires commerciaux. Cela signifie également que cet ALE constitue un bon test pour la politique commerciale de l'UE en général. En effet, la NZ partage les mêmes idées. Il s'agit d'un pays progressiste, entre autres dans les domaines de la durabilité, du climat, de l'environnement, des groupes minoritaires et des normes de travail. En ce sens, le chapitre sur le commerce et la durabilité est le plus ambitieux jamais rédigé par l'UE et s'inscrit pleinement dans le cadre de sa nouvelle stratégie de durabilité récemment publiée. Par ailleurs, 163 indications géographiques (IG) seront protégées et

les agriculteurs de l'UE pourront exporter à très bas prix divers produits tels que la viande de porc, le vin et le vin mousseux, le chocolat, la confiserie et les biscuits. Les produits agricoles sensibles, tels que les produits laitiers, la viande bovine et ovine, l'éthanol et le maïs doux, sont soumis à des contingents tarifaires afin d'éviter tout afflux sur le marché européen. L'accord comporte encore de nombreux autres avantages, tels que l'accès aux marchés publics, le soutien aux PME dans leurs exportations, la protection et la facilitation des flux de données, l'ouverture des marchés des services financiers, etc.

Ainsi, un afflux redouté de produits agricoles ou un chapitre trop peu ambitieux sur le commerce et le développement durable ne devraient pas constituer un obstacle à la signature de l'accord.

Après le « nettoyage » juridique, le Conseil doit encore signer et approuver formellement l'accord, après quoi l'UE et la Nouvelle-Zélande devront le signer à leur tour. Ensuite, le Parlement européen devra également donner son approbation, et l'accord pourra être ratifié. Compte tenu des liens historiques et culturels forts entre les deux parties, nous espérons que tous les acteurs prendront rapidement les dernières mesures nécessaires pour qu'il puisse rapidement entrer en vigueur.

Reste à voir si cet accord UE-NZ va accélérer la ratification d'autres ALE, comme l'UE-Mercosur, l'UE-Chili et la modernisation de l'UE-Mexique. Cet accord donnera-t-il un nouvel élan à la politique commerciale européenne ?



Source : https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/new-zealand_en

LA FEB EN ACTION

La FEB est très active dans le domaine de la diplomatie économique, tant à l'étranger (dans le cadre de visites d'État et de missions économiques) qu'en Belgique. Elle favorise ainsi les contacts entre les entreprises belges et les pouvoirs publics étrangers, et entretient des liens étroits avec le monde diplomatique à Bruxelles et à l'étranger.



© Shutterstock

PREMIER ANNIVERSAIRE DU BREXIT - WEBINAIRE FEB



© VBO FEB

Le 15 février, la FEB a organisé un webinaire sur l'impact que les futures mesures d'importation au R.-U. – à nouveau reportées dans l'intervalle – pourraient avoir pour les entreprises belges. S.E. M. Shearman, ambassadeur du Royaume-Uni en Belgique, a pris la parole en premier. Par la suite, le Bureau du cabinet britannique et le HM Revenue and Customs ont apporté des précisions sur les mesures adoptées du côté britannique. Pour ce qui est de la Belgique, les autorités douanières ont également fourni des explications sur les conséquences et changements que cela implique pour notre pays.

FILTRAGE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DANS L'UE



Le jeudi 19 mai, la FEB a organisé la troisième réunion (et la première édition hybride) de son groupe de travail BBE-Belgian Business for Europe. Cette plateforme rassemble des cadres belges confrontés à des problématiques européennes, qu'ils appartiennent à des organisations sectorielles ou à des entreprises. L'orateur principal

était Damien Levie, chef du département Technology and Security, FDI Screening de la DG Trade de la Commission européenne. Il a fait le point sur les investissements étrangers dans l'UE et sur le filtrage de ces investissements par les autorités nationales et la CE.

DEVOIR DE VIGILANCE : LE COMMISSAIRE EUROPÉEN DIDIER REYNDERS ET SA CHEF DE CABINET GENEVIÈVE TUTS COMMENTENT LES PROPOSITIONS DE LA CE

En mars dernier, lors d'une session du groupe de travail BBE-Belgian Business for Europe, Geneviève Tuts a fourni des explications concernant les propositions adoptées par la Commission européenne le 23 février en matière de devoir de vigilance. Les membres ont eu largement l'occasion de poser des questions.

Plus tard, le Commissaire lui-même a présenté les propositions lors du Comité stratégique de la FEB du 10 mai.



COMMENT LES ENTREPRISES PEUVENT-ELLES TIRER PROFIT DE LA STRATÉGIE « GLOBAL GATEWAY » DE L'UE ?

Le 26 avril, la Platform International (PI) de la FEB a accueilli Koen Doens, directeur général de la DG International Partnerships de la Commission européenne, et David Ringrose, Head of Connectivity & Digital au Service européen pour l'action extérieure (SEAE). Ils ont présenté l'initiative Global Gateway. Il s'agit d'une nouvelle stratégie de l'UE visant à stimuler les liaisons numériques, énergétiques et de transport intelligentes et propres, et à renforcer les systèmes de santé, d'éducation et de recherche en dehors de l'UE. Les entreprises ont pu poser toutes les questions qu'elles souhaitent pour pouvoir exploiter au mieux les possibilités de cet instrument.



INTERNATIONAL

ÉTATS-UNIS : DÉJEUNER-DÉBAT AVEC LE NOUVEL AMBASSADEUR...



En avril dernier, la FEB a invité le nouvel ambassadeur américain, Michael Adler, à participer à une réunion avec les fédérations sectorielles membres. Dans son discours, l'ambassadeur des États-Unis a mis l'accent sur quatre dossiers. Tout d'abord, il a rappelé que le marché américain offrait de nombreuses possibilités aux entrepreneurs (débutants). Il a aussi appelé la Belgique à mettre en œuvre de toute urgence un mécanisme de filtrage des investissements directs étrangers. La Belgique et les États-Unis travaillent par ailleurs à la conclusion d'un « preclearance agreement » afin que les passagers puissent déjà se soumettre aux formalités d'immigration et de douane américaines à Zaventem. Enfin, l'ambassadeur a tenu à souligner que tant l'UE que les États-Unis ressentent le besoin impérieux de trouver une solution pour garantir un échange de données efficace et de formaliser un nouvel accord à ce sujet.



... ET RENCONTRE AVEC L'USTR DIRECTOR FOR EUROPE

Plus tard dans l'année, la FEB a également organisé une réunion avec Michael Rogers, US Trade Representative Director for Europe. Parmi les points à l'ordre du jour de cette réunion figuraient la mission économique de la Belgique aux États-Unis en juin dernier, les échanges commerciaux entre la Belgique/l'Union européenne et les États-Unis, le Conseil du commerce et des technologies UE-États-unis (CCT) et, bien entendu, la position des États-Unis au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

RÉUNION CONCERNANT L'IMPACT DES SANCTIONS SUR LES ENTREPRISES BELGES AVEC LE BUREAU DE COORDINATION DES SANCTIONS DU DÉPARTEMENT D'ÉTAT AMÉRICAIN



Avec quelques-uns de nos secteurs, nous nous sommes entretenus avec l'instance américaine chargée de la coordination des sanctions, ainsi qu'avec certains collaborateurs de la mission américaine auprès de l'UE et de l'ambassade des États-Unis en Belgique. Nous avons pu mener une discussion enrichissante sur l'impact sur les entreprises belges des sanctions découlant de la guerre en Ukraine. La coordination entre les sanctions européennes et américaines et les nombreux problèmes et difficultés auxquels les entreprises sont encore confrontées en raison de ces différentes sanctions ont été abordés.

GUERRE EN UKRAINE : SÉANCES D'INFORMATION SUR LES SANCTIONS



La FEB, en collaboration avec ICC Belgium, a organisé deux webinaires sur les sanctions prises à la suite de la guerre russe en Ukraine. Les autorités et des avocats ont expliqué les six paquets de mesures adoptés depuis le début de l'invasion. En outre, les participants ont eu tout

loisir de poser les questions qui les préoccupaient le plus. Les deux webinaires s'inscrivaient dans le cadre de notre suivi de la situation en Ukraine et de son impact sur les entreprises belges. Il s'agissait aussi du thème de l'édition spéciale de notre Focus International Trade (cliquez [ici](#) pour télécharger cette édition spéciale). Sur le site de la FEB, nous rassemblons également les informations les plus récentes sur les conséquences commerciales de la guerre en Ukraine.

EXPORT CONTROLS & SANCTIONS : SÉMINAIRE AVEC ICC BELGIUM



En collaboration avec ICC Belgium et avec le soutien de ses fédérations sectorielles membres Agoria, Febelfin et essenscia, la FEB a organisé la septième édition de la conférence sur les sanctions et le contrôle des exportations. Elle avait pour thème central la nouvelle normalité et la façon dont les sanctions liées à la guerre en Ukraine n'ont pas facilité les choses. Les avocats Bert Gevers et Susan Kovarovics ont d'abord expliqué le devoir de vigilance auquel les entreprises sont tenues. Ensuite, Davide Follador, de la DG Trade de la Commission européenne, a expliqué comment les autorités se servent des contrôles des exportations. Enfin, la situation des entreprises a aussi été abordée, avec Mireille Troosters (KBC) et Rudi Du Bois (Customs4trade), qui ont évoqué les difficultés qu'elles rencontrent pour s'y retrouver dans le dédale des sanctions. L'interaction fréquente avec les participants a rendu ce débat encore plus passionnant, chacun ayant pu partager ses meilleures pratiques.

MISSIONS PRINCIÈRES AU ROYAUME-UNI ET AUX ÉTATS-UNIS

La FEB a également participé à deux missions princières. Pour en savoir plus, voir p. 32 'Diplomatie économique'.

Dans cette édition du Focus International Trade, nous nous penchons sur deux sujets d'actualité : la guerre en Ukraine et la transition écologique.

SANCTIONS

GUERRE EN UKRAINE - SANCTIONS ET MESURES ADDITIONNELLES

La guerre en Ukraine fait rage depuis des mois maintenant et sa fin ne semble malheureusement pas proche. Suite à l'édition spéciale précédente de notre Focus sur l'Ukraine, nous vous proposons une mise à jour. Depuis l'édition spéciale du printemps dernier, un sixième train de sanctions a été adopté, dont nous allons expliquer ici les éléments les plus importants.

Le 3 juin 2022, après un mois d'âpres négociations - notamment avec la Hongrie - un nouveau paquet a été adopté. En outre, un ensemble de mesures « de maintien et d'alignement », approuvé le 21 juillet, ajoute un certain nombre d'éléments tout en affinant les paquets précédents.

SCAN QR

Nos experts suivent de près l'évolution de la situation. Vous pouvez trouver les dernières informations sur le site www.feb.be

https://www.feb.be/domaines-daction/international/international-trade/conflit-russie-ukraine-repercussions-pour-les-entreprises-belges_2022-02-24/



SIXIÈME TRAIN DE SANCTIONS



L'importation par voie maritime de tout le pétrole brut et des produits pétroliers en provenance de Russie est totalement interdite. Il a été décidé d'adopter une exemption temporaire pour le pétrole brut importé par oléoduc. Pour le pétrole brut par voie maritime, les transactions sur le marché au comptant et l'exécution des contrats existants seront autorisées pendant six mois après l'entrée en vigueur. Pour les produits pétroliers, ils seront autorisés pendant huit mois après l'entrée en vigueur. Il existe encore quelques exceptions à cette règle, notamment pour la Bulgarie et la Croatie. Après une période transitoire de 6 mois, il sera interdit aux exploitants de l'UE d'assurer et de financer le transport de pétrole russe vers des pays tiers, en particulier par voie maritime.



L'exportation de produits chimiques pouvant être utilisés pour la fabrication d'armes chimiques est limitée.



Des officiers militaires de haut rang et d'autres personnes qui ont commis des crimes de guerre à Boutcha et qui sont responsables du siège inhumain de la ville de Marioupol sont ajoutés à la liste des personnes visées.



La Sberbank - de loin la première banque de Russie - et deux autres grandes banques sont exclues du système SWIFT.



L'accès aux ondes de l'UE est bloqué pour trois grands radiodiffuseurs d'État russes.



Les services de comptabilité et de conseil ne peuvent plus être fournis aux entreprises russes.

ENSEMBLE DE MESURES DE MAINTIEN ET D'ALIGNEMENT



Une interdiction d'acheter, d'importer ou de transférer de l'or en provenance de Russie - sous forme brute, semi-manufacturée ou en poudre, ainsi que des déchets et débris d'or, des pièces ou des bijoux en or.



Une extension de la liste des biens à double usage et des technologies avancées qui peuvent contribuer au renforcement militaire et technologique de la Russie, notamment les équipements et les articles pouvant être utilisés par la police, les logiciels et un certain nombre de substances chimiques.



Une extension aux écluses de l'interdiction existante d'accès aux ports européens afin d'empêcher le contournement des sanctions.



Un élargissement du champ d'application de l'interdiction d'accepter des dépôts pour y inclure les dépôts de personnes morales, d'entités ou d'organismes établis dans des pays tiers et détenus majoritairement par des ressortissants russes ou des personnes physiques résidant en Russie. L'approbation préalable de l'autorité nationale compétente est également requise pour accepter des dépôts qui ne sont pas interdits.



Les mesures relatives aux marchés publics, à l'aviation et à la justice ont été clarifiées.



Il a été précisé que les transactions avec certaines entités publiques russes portant sur des produits agricoles et le transport de pétrole vers des pays tiers sont toujours autorisées. Le commerce des produits agricoles et alimentaires entre la Russie et les pays tiers - y compris le blé et les engrais - n'est généralement pas visé par les sanctions, et les pays tiers sont toujours autorisés à acheter des produits pharmaceutiques ou médicaux à la Russie.



La liste des personnes et entités soumises à des restrictions a été étendue.

Prolongation des sanctions en lien avec la Crimée et Sébastopol

En plus d'approuver le sixième train de sanctions pour la guerre en Ukraine, l'UE a également prolongé d'un an, jusqu'au 23 juin 2023, les sanctions pour l'annexion de la Crimée et de Sébastopol. Ces sanctions sont en place depuis 2014. Pour rappel, elles comprennent une interdiction d'importation de produits en provenance de Crimée ou de Sébastopol. Les investissements financiers ou dans les infrastructures sont également interdits dans ces régions. Il est interdit de faire appel aux services touristiques de la région. L'UE n'est pas non plus autorisée à exporter des biens ou des technologies vers des entreprises locales ou pour y être utilisés dans les secteurs des transports, des télécommunications et de l'énergie ou pour la prospection, l'exploration et la production de pétrole, de gaz et de ressources minérales.

CONSEILS POUR LE GESTIONNAIRE DE RISQUES

Après avoir présenté et commenté les sanctions lors de nos séances d'information, le cabinet d'avocats Loyens&Loeff partage quelques conseils utiles.

LOYENS & LOEFF
Law & Tax

1 Continuez le screening (également les parties indirectes)

De nouvelles personnes ou entités sont régulièrement ajoutées aux listes de sanctions, la propriété et le contrôle des entités qu'elles détiennent changent, de nouvelles restrictions sont imposées à la fourniture de produits et de services ou de nouveaux biens sont soumis à une restriction existante. Il est important de procéder au screening non seulement de la partie contractante directe, mais aussi des tiers impliqués dans la transaction, tels que les agents, les institutions financières ou les transporteurs.

2 Effectuez un screening régulier et pas seulement lorsque vous acceptez de nouveaux clients ou de nouvelles transactions

Une entreprise a un devoir de diligence raisonnable et, dans le cas de destinations à haut risque (Syrie, Russie, Iran, etc.), un screening périodique est certainement conseillé.

3 Vérifiez quels régimes de sanctions s'appliquent à votre transaction

L'origine de vos produits, la nationalité de vos travailleurs ou la localisation de vos filiales intervenant dans la transaction peuvent également vous obliger à tenir compte d'autres régimes de sanctions que celles de l'UE (UK, US, JP...).

4 Surveillez les régimes de sanctions auxquels vous vous êtes contractuellement engagé

Faites également très attention aux régimes de sanctions que vous avez promis contractuellement de respecter. De nombreuses entreprises acceptent de se conformer aux sanctions américaines ou britanniques en plus des sanctions de l'UE, même si elles ne sont pas sous la juridiction directe de ces sanctions.

5 Écoutez votre banque, mais restez critique et faites aussi vos devoirs

Les banques disposent d'un système de compliance solide et ont une grande expérience des risques. Cependant, la banque n'a pas toujours raison lorsqu'une transaction est arrêtée. Informez donc votre banque à l'avance lorsque vous prévoyez des transactions avec des juridictions sensibles.

6 Surveillez les délais et les obligations dans les régimes d'extinction

Les régimes de sanctions prévoient souvent l'extinction des contrats conclus avant une certaine date. Examinez attentivement leur formulation et vos obligations (demande d'autorisation, notification, etc.).

7 Passez de bons accords avec vos clients

En plus de déterminer ce qui se passe si vous ne pouvez pas exécuter l'accord en raison de sanctions, assurez-vous que le client peut fournir des informations suffisantes sur l'utilisation finale, l'utilisateur final, les tiers impliqués dans la transaction et des informations sur lui-même en tant qu'entité non sanctionnée.

8 Restez vigilant même s'il n'y a pas à première vue de lien direct avec une juridiction faisant l'objet de mesures de sanction

Lorsque vous recevez soudainement des commandes importantes provenant de sources ou de juridictions inattendues, il est sage de faire preuve d'une diligence accrue et de vérifier qu'il n'y a pas de contournement des mesures de sanctions.

9 Suivez l'actualité et concertez-vous autant que possible avec vos clients, votre banque et vos conseillers.

ACCÉLÉRER LA TRANSITION ENVIRONNEMENTALE

Une contribution de Credendo

Afin de renforcer la transition durable, Credendo - Export Credit Agency va lancer le « Credendo Green Package », série d'incitants visant à soutenir les projets et les entreprises qui ont un impact positif sur l'environnement.

Le « Credendo Green Package » sera officiellement lancé fin septembre. Il s'agit principalement des incitants suivants :

- abaissement des seuils pour le contenu belge d'une transaction (à partir de 20%),
- quotité garantie plus élevée (98%),
- élargissement aux transactions nationales présentant un potentiel à l'exportation,
- plus grande participation de Credendo dans les garanties financières (jusqu'à 80%),
- augmentation des ressources pour le financement propre des transactions : augmentation des montants maximums (jusqu'à 15 millions EUR) et allongement des délais de remboursement (jusqu'à 10 ans),
- communication positive active sur les projets verts.

Credendo entend par « projets verts » des projets qui contribuent directement ou indirectement à la réduction des émissions de gaz à effet de serre dans l'atmosphère, à la diminution de la vulnérabilité des systèmes humains et naturels face au changement climatique, ou à la durabilité environnementale (par le biais, par exemple, de la réduction des déchets, de l'économie circulaire, de projets relatifs à l'eau potable). En outre, pour pouvoir bénéficier de ces incitants, ces projets ne doivent pas enfreindre le principe « do no significant harm » (ne pas causer de préjudice important) et doivent respecter les principes de bonne gouvernance.

SCAN QR

Les entreprises qui souhaitent bénéficier de ces incitants pour leurs projets verts trouveront plus d'information via le site

www.credendo.com



CREDENDO

MISSION ÉCONOMIQUE AU ROYAUME-UNI ET AUX ÉTATS-UNIS

© Shutterstock

L'un des principaux défis auxquels notre pays est confronté est la tendance internationale à la démondialisation et au protectionnisme. Pour une petite économie ouverte comme celle de la Belgique, cela peut avoir des conséquences négatives de grande envergure. La FEB ne croit pas que le repli sur soi soit une solution. Au contraire, compte tenu des enjeux que le monde doit affronter aujourd'hui, il est plus que jamais important d'opter pour le dialogue et une approche multilatérale afin de rétablir de manière ferme et permanente le concept de « commerce international libre, équitable et fondé sur des règles ». Plus que jamais, notre économie ouverte doit diversifier davantage ses flux commerciaux d'exportation et d'importation.

En tant que principale organisation d'employeurs du pays, nous attachons une importance particulière aux missions économiques destinées à renforcer nos relations commerciales. Ces missions, présidées par la Princesse Astrid, favorisent l'accès à de nouveaux marchés dans le monde et permettent aux entreprises belges de toutes tailles de recueillir plus facilement des informations ou d'établir des contacts avec des clients ou des partenaires potentiels. La présence d'un membre de la famille royale ne doit pas être sous-estimée. Elle ouvre des portes dans le sens où, au-delà des contacts officiels, une visite royale crée une dynamique qui place notre pays sous les feux de la rampe.



© VBO FEB



MISSION AU ROYAUME-UNI

Du 8 au 12 mai, plus d'un an après l'entrée en vigueur du nouvel accord commercial avec les Britanniques, une délégation de plus de 400 Belges a traversé la Manche sous la conduite de la Princesse Astrid. Il s'agissait de la première mission économique depuis le début de la pandémie de coronavirus, il y a plus de deux ans. La FEB a participé à la mission et a notamment organisé une activité avec la ministre britannique du Commerce international, Penny Mordaunt, non seulement pour informer les entreprises belges des nombreux changements induits par le Brexit, mais aussi pour renforcer le commerce bilatéral et la collaboration économique. Entre autres participants, Gertjan Vlieghe, ancien banquier à la Banque d'Angleterre, a évoqué les perspectives économiques au Royaume-Uni. En effet, pour réussir un investissement dans un pays, il faut suivre de près ses perspectives économiques.



MISSION AUX ÉTATS-UNIS

Un mois plus tard, du 4 au 11 juin, la Princesse Astrid a mené une mission économique à Atlanta, New York et Boston aux États-Unis. Avec plus de 540 participants, il s'agit de la deuxième plus grande mission économique jamais entreprise par notre pays. Lors de cette mission, la FEB a organisé un déjeuner-débat avec le Secrétaire adjoint au Commerce, Arun Venkataraman, comme orateur invité, dans le but d'informer la délégation belge des nombreux avantages offerts par les nouvelles initiatives dans le cadre de la coopération économique transatlantique.

Les nouvelles initiatives prises entre l'UE et les États-Unis au cours des derniers mois montrent clairement que nous renforçons à nouveau nos liens avec les États-Unis. Cette mission économique y a, elle aussi, sans aucun doute contribué.

DIDIER MALHERBE NOUVEAU PRÉSIDENT DE L'ACE

Le 14 décembre 2021, Didier Malherbe a été nommé président du conseil d'administration de l'Agence pour le commerce extérieur. Cette dernière apporte son soutien aux trois Régions et à l'Autorité fédérale dans la promotion du commerce extérieur.

Didier Malherbe est membre du conseil d'administration de l'agence depuis 2013, en tant que représentant du secteur privé. Il a notamment été administrateur délégué d'UCB Belgique pendant 15 ans et avant cela, il a été directeur de la communication à la FEB (1996-2006).



© Agence pour le Commerce extérieur – Belgian Foreign Trade Agency.

FÉDÉRATIONS SECTORIELLES MEMBRES DE LA FEB

En collaboration avec ses fédérations sectorielles membres, la FEB met tout en œuvre pour défendre les intérêts de nos entreprises actives à l'international. Elle s'attelle également à informer le monde entrepreneurial belge de la dynamique géopolitique, des nouvelles réglementations européennes et supranationales, des traités bilatéraux et multilatéraux... ayant un impact majeur sur nos activités commerciales internationales.

MEMBRES EFFECTIFS



GROUPEMENT
DES SABLIERES



ASSOCIATION PROFESSIONNELLE
DES ENTREPRISES DE GARDIENNAGE ASBL
BEROEPSVERENIGING
VAN BEWAKINGSOndernemingen VZW



Confédération Construction
Construction, énergie & environnement



MEMBRES ADHÉRENTS



LE CENTRE DE COMPÉTENCE EUROPE & INTERNATIONAL

Le centre de compétence (CC) Europe & International de la FEB assure le contenu rédactionnel du Focus International Trade.

L'ÉQUIPE



Olivier Joris
Executive Manager



Benoit Monteyne
Conseiller



Sofie Declerck
Attaché

LA FEB EST TRÈS ACTIVE DANS DE MULTIPLES FACETTES DU COMMERCE INTERNATIONAL. CITONS, DE MANIÈRE NON EXHAUSTIVE :

- La veille permanente quant au bon fonctionnement du marché intérieur européen ;
- Le suivi de la politique commerciale européenne ;
- La promotion des accords de libre-échange auprès des entreprises ;
- Le suivi des tensions commerciales et de leur impact ;
- La protection des investissements de nos entreprises à l'étranger et, inversement, des investissements étrangers en Belgique ;
- L'organisation de multiples activités en lien avec la « diplomatie économique », dont la participation aux visites d'État et missions économiques.



FOCUS INTERNATIONAL TRADE

Publication semestrielle de
la Fédération des entreprises de Belgique

RÉDACTION

Sofie Declerck, Olivier Joris, Benoit Monteyne

RÉDACTION FINALE

Johan Van Praet, Anne Michiels

TRADUCTION

Service de traduction FEB

RESPONSABLE DES PUBLICATIONS

Stefan Maes

ÉDITEUR RESPONSABLE

Stefan Maes, Rue Ravenstein 4, 1000 Bruxelles

Date de publication : 6 septembre 2022

Deze brochure is ook verkrijgbaar in het Nederlands.
Cette publication peut être lue en ligne sur
www.feb.be > Publications

ISSN

2736-4437

VBO FEB

Verbond van Belgische Ondernemingen
Fédération des Entreprises de Belgique



Porte-parole des entreprises de Belgique, la FEB représente – au travers d’une quarantaine de fédérations sectorielles membres – plus de 50.000 petites, moyennes et grandes entreprises. Ensemble, elles assurent 75% de l’emploi dans le secteur privé, 80% des exportations et 2/3 de la valeur ajoutée créée en Belgique. Seule coupole d’employeurs au niveau interprofessionnel, la FEB représente les entreprises des trois Régions du pays.

Retrouvez nos dernières publications sur www.feb.be

+50.000

petites, moyennes et grandes entreprises



75%

de l’emploi dans le secteur privé



2/3

de la valeur ajoutée



80,5%

du PIB belge proviennent des exportations

dont... **76,7%**

sont destinés à des pays européens

3 Régions

Boussole par excellence pour les entreprises en Belgique



WWW.VBO-FEB.BE

