



# FOCUS INTERNATIONAL TRADE

— PRINTEMPS 2023 – N° 6



---

UNE DYNAMIQUE POSITIVE  
POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR  
BELGE ET EUROPÉEN ?

P 8

---

COMMERCE ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE

P 14

---

FILTRAGE DES  
INVESTISSEMENTS  
ÉTRANGERS

P 19

# SOMMAIRE

## 04 ÉDITO

EN CETTE PÉRIODE  
TROUBLÉE, SOUTENONS  
LE COMMERCE  
INTERNATIONAL !

## 08 À LA UNE

UNE DYNAMIQUE  
POSITIVE POUR LE  
COMMERCE EXTÉRIEUR  
BELGE ET EUROPÉEN ?



## 06 FACTS & FIGURES

IMPORTANCE DU  
COMMERCE EXTÉRIEUR

## 14 ABC DU COMMERCE INTERNATIONAL

COMMERCE ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE

## 19 FIL INFO

- FILTRAGE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS
- « US INFLATION REDUCTION ACT »
- LA SOLUTION TROUVÉE POUR L'IRLANDE DU NORD OUVRE LA VOIE À DES LIENS PLUS ÉTROITS AVEC LE ROYAUME-UNI



**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



**28** CONSEIL À  
L'EXPORTATEUR

UN GAIN POTENTIEL  
DE COMPÉTITIVITÉ DES  
PRODUITS BELGES DE  
140 MILLIONS EUR/AN



**32** MEMBRES

FÉDÉRATIONS  
SECTORIELLES  
MEMBRES DE LA FEB

**33** NOTRE CC À  
VOTRE SERVICE

LE CENTRE  
DE COMPÉTENCE  
EUROPE &  
INTERNATIONAL

# EN CETTE PÉRIODE TROUBLÉE, SOUTENONS LE COMMERCE INTERNATIONAL !



La promotion du commerce international et la diversification de nos échanges commerciaux figurent à juste titre au cœur de multiples réflexions.

En effet, outre le drame humain qu'elle continue de représenter, la guerre en Ukraine a déjà souligné la nécessité de diversifier davantage nos marchés d'exportations et nos sources d'approvisionnement.

Par ailleurs, en réponse au défi majeur que représente le programme massif de subsides de l'industrie américaine (l'IRA - Inflation Reduction Act), le développement du commerce international constitue un des piliers de l'agenda de compétitivité que l'UE entend mettre en œuvre.

Je me réjouis que les leaders européens aient ainsi récemment réaffirmé le rôle central du commerce dans le cadre d'une politique industrielle moderne que nous appelons de nos vœux.

En effet, on ne répétera jamais assez l'importance du commerce extérieur pour notre économie, très ouverte et connectée à de nombreuses chaînes de production et d'approvisionnement mondialisées. Il en va de même pour l'ensemble de l'UE. La diversification des échanges constitue également un facteur clé pour le succès de la transition énergétique, vu le défi que représente l'approvisionnement en énergie et en matières premières critiques. De plus, le commerce est un levier en faveur de la durabilité dans les pays avec lesquels l'UE négocie des accords commerciaux.



## ON NE RÉPÉTERA JAMAIS ASSEZ L'IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR POUR NOTRE ÉCONOMIE, TRÈS OUVERTE ET CONNECTÉE À DE NOMBREUSES CHAÎNES DE PRODUCTION ET D'APPROVISIONNEMENT MONDIALISÉES

---

Cela dit, il ne faut pas être naïf : les autorités belges et européennes se doivent de protéger efficacement les intérêts légitimes de notre pays et de l'UE si ceux-ci sont menacés. C'est la raison pour laquelle la politique commerciale de l'UE comporte également un volet plus défensif, que nous soutenons également. À titre d'exemple, la FEB accueille positivement l'introduction, dans les mois à venir, d'un nouveau mécanisme interfédéral unique, destiné à filtrer les prises de participation non européennes dans des entreprises belges. Le but étant de détecter d'éventuels risques pour la sécurité et l'ordre intérieur. Ceci, bien entendu, sans porter atteinte à l'ouverture et à l'attractivité de notre pays pour ce type d'investissements.

Néanmoins, malgré les retombées positives évidentes de la politique commerciale de l'UE sur l'emploi, la croissance, la prospérité et la durabilité, notre pays est, paradoxalement, à la traîne en ce qui concerne la ratification d'accords commerciaux. Or certains ont été conclus depuis de nombreuses années. Cette situation porte gravement atteinte à la crédibilité de la Belgique face à ses partenaires, tant européens qu'internationaux. La FEB a donc lancé une série d'initiatives en la matière, destinées à encourager la ratification rapide de ces accords par les diverses autorités compétentes du pays, et plaide pour un soutien aux nouveaux accords que la Commission européenne soumettra prochainement pour ratification.

Plus globalement, je ne peux que constater que le commerce international est mis sous pression, en cette période difficile sur le plan économique et marquée par de multiples tensions géopolitiques. Il faut plus que jamais le soutenir, en Belgique, en Europe et à travers le monde.

Je me réjouis donc, avec l'ensemble des fédérations membres de la FEB, que l'internationalisation de nos entreprises et la promotion du commerce international fassent partie des priorités de notre nouveau président, René Branders, qui a débuté son mandat le 30 mars dernier.

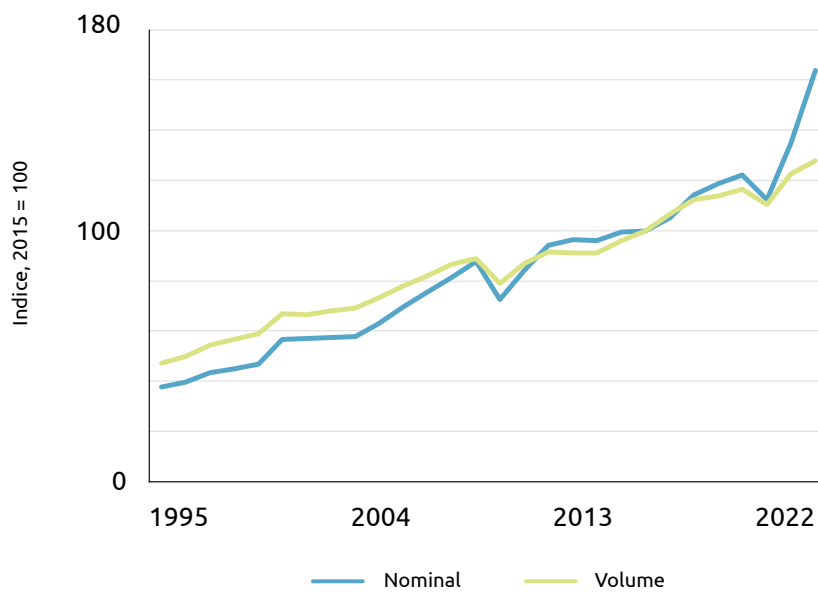
Sous son impulsion, la FEB continuera, dans les mois et années à venir, à soutenir le concept de « free, fair and rules-based trade », en faveur de nos entreprises et de l'activité économique dans notre pays.

**Pieter Timmermans**  
CEO VBO FEB

# IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

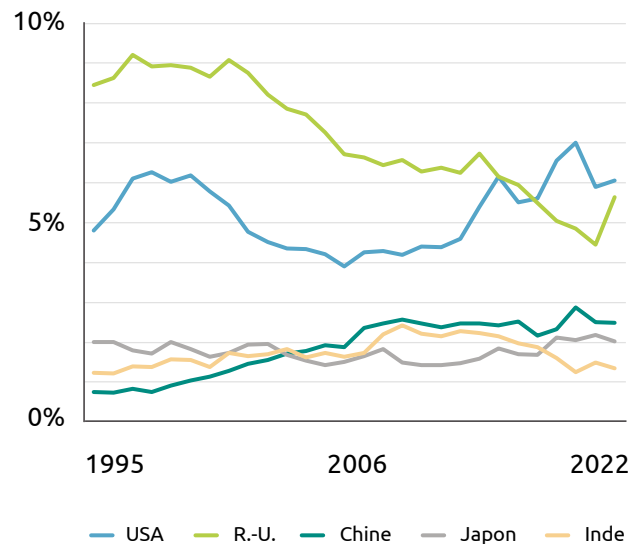
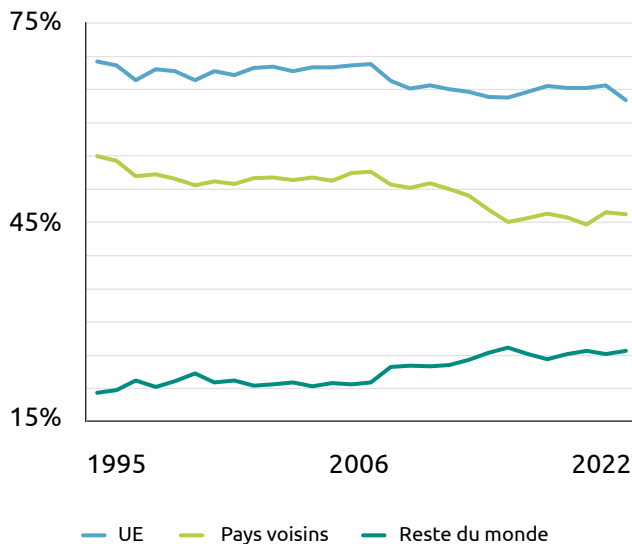
## ÉVOLUTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA BELGIQUE

Source: BNB



## PART DU COMMERCE EXTÉRIEUR TOTAL

Sources : BNB, concept national, biens





**94,2%**

du PIB belge provenaient  
des **EXPORTATIONS**  
en 2022...

... dont **72%**

destinés à des **PAYS EUROPÉENS**



**1 EMPLOI SUR 5**

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

**75% 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



**844.000**  
TRAVAILLEURS

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

Les exportations belges  
indirectes comptabilisent

**240.000**  
EMPLOIS

**85% DE LA CROISSANCE MONDIALE**  
AURA LIEU **EN DEHORS DE L'UE** D'ICI 2030

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.

# UNE DYNAMIQUE POSITIVE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR BELGE ET EUROPÉEN ?



## LE COMMERCE, UNE NÉCESSITÉ POUR UNE PETITE ÉCONOMIE OUVERTE COMME LA BELGIQUE

Comme le montrent les chiffres de la rubrique Facts & figures, la Belgique est l'une des économies les plus ouvertes au monde. Elle se classe à la troisième place dans l'indice de la mondialisation du KOF. Il est donc crucial que notre pays reste engagé, aux côtés de l'UE, dans la poursuite de la libéralisation du commerce mondial et qu'il conclue et ratifie dès lors des accords commerciaux profitables à tous. En outre, le conflit en Ukraine et les tensions géopolitiques internationales sont venus rappeler à l'UE combien il est important qu'elle diversifie ses marchés d'exportation et d'importation, en particulier pour les matières premières. C'est la raison pour laquelle le commerce international figure parmi les grandes priorités de l'actuelle présidence suédoise du Conseil de l'UE ainsi que de la présidence espagnole qui lui succédera. Or, paradoxalement, en Belgique, les accords commerciaux négociés par l'UE n'ont pas toujours bonne presse. Il est donc temps de souligner une nouvelle fois les nombreux avantages que présentent de tels accords.

## AVANTAGES DES ACCORDS COMMERCIAUX

Le commerce est un facteur crucial d'emploi, de croissance et de prospérité. Grâce à ses accords commerciaux, l'UE veille à ce que les relations commerciales soient moins coûteuses (en réduisant ou en supprimant les droits de douane à l'importation et à l'exportation), plus aisées (en simplifiant les procédures douanières et les nombreux contrôles) et plus équitables (au travers de solides engagements bilatéraux et d'une concurrence saine). Ces accords offrent de nouvelles opportunités aux entreprises belges sur des marchés tiers (p. ex. en ce qui concerne les marchés publics).

Les accords commerciaux permettent aussi d'appréhender de nouveaux défis. L'UE doit nouer des alliances stratégiques avec des partenaires dans un monde qui se caractérise aujourd'hui par de nombreuses tensions géopolitiques. Ces alliances nous permettent de renforcer notre résilience économique, de diversifier davantage nos chaînes de valeur et de réduire nos dépendances (en matières premières p. ex.) à l'égard de certains pays.

Les accords commerciaux sont également un levier en faveur de la durabilité. Depuis de nombreuses années déjà, l'UE négocie systématiquement un chapitre relatif au développement durable avec les partenaires avec qui elle noue un accord commercial. Ceci, afin de baser les échanges sur un socle commun de normes, valeurs et engagements internationaux, relatif e.a. aux questions sociales (dont les normes de l'OIT), environnementales et climatiques (comme l'Accord de Paris sur le climat), et aux droits de l'homme.

Pour ces diverses raisons, il importe que l'UE continue de nouer des accords commerciaux ambitieux et équilibrés avec de nouveaux partenaires.



## QUATRE MYTHES RÉFUTÉS

De nombreux mythes entourent le commerce international et ont un impact négatif sur le soutien d'une partie de l'opinion publique et de la classe politique aux accords de libre-échange négociés par l'UE. Essayons d'y apporter une série de démentis.

### 1. NOUS DEVONS REVENIR AU COMMERCE LOCAL



Nous faisons du commerce depuis des siècles. Il est donc illusoire de prétendre que nous devrions 'revenir' à une politique de repli sur soi, de protectionnisme et de production exclusivement locale. Par ailleurs, la question se pose de savoir ce qui est local. Faut-il se limiter à une ville, une province, une région, un pays, l'Union européenne (y compris ses voisins) ? Nous vous invitons également à lire l'article de la Banque nationale de Belgique intitulé « **Se dirige-t-on vers une ère de démondialisation ?** », p. 12.

### 2. LE COMMERCE NE SE SOUCIE PAS DE LA DURABILITÉ



Les accords commerciaux, qui contiennent systématiquement un chapitre sur le développement durable, permettent à l'UE de veiller à ce que nos normes et

valeurs européennes – en matière de durabilité, de droits sociaux, de droits de l'homme, etc. – soient respectées et de s'attaquer aux défis mondiaux en coopérant avec ses partenaires internationaux. De plus, nous disposons ainsi d'un moyen de pression et d'une plateforme pour intensifier le dialogue politique et la coopération réglementaire.

En effet, la perspective d'accès au marché intérieur européen, le plus important au monde, incite fortement les pays partenaires de l'UE à mettre en œuvre des réformes. Cela étant, les préoccupations concernant un afflux massif de certaines marchandises dans l'UE sont injustifiées puisque les accords incluent justement des mécanismes tels que des mesures de sauvegarde, des contingents tarifaires, la réintroduction de certains droits de douane en cas de problème, etc.

### 3. LA PROTECTION DES INVESTISSEURS EST DÉLOYALE ET PERMET AUX ENTREPRISES DE DISPOSER D'UN TRIBUNAL PRIVÉ EN LEUR FAVEUR



Les investisseurs prennent souvent des risques considérables lorsqu'ils investissent dans un pays tiers. Ils s'exposent par exemple à des risques de discrimination, de traitement inéquitable ou d'expropriation, et sont parfois victimes de corruption. Il est donc important de garantir aux investisseurs un accès équitable à des juges indépendants et impartiaux. Cela dit, les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États comportent bien entendu des garanties en ce qui concerne le droit de réguler des autorités.



#### 4. LES NÉGOCIATIONS D'UN ALE SONT ANTIDÉMOCRATIQUES



La négociation d'accords commerciaux relève de la compétence exclusive de la Commission européenne. Cela se fait cependant sur la base d'un mandat et de directives formulées par le Conseil de l'UE. Ce dernier (où siègent les 27 États membres) et le Parlement européen (où siègent plus de 700 élus directs) sont régulièrement informés de l'avancement des négociations et doivent en outre approuver l'accord au terme de celles-ci. De plus, en fonction de leur contenu, certains accords commerciaux doivent également être ratifiés par les parlements nationaux (voire régionaux, comme en Belgique). En d'autres termes, la légitimité démocratique est intégrée au système même.

#### RATIFICATION EN BELGIQUE

La ratification, ou plutôt l'absence de ratification, des accords commerciaux en Belgique est à l'origine de nombreuses tensions et d'une perte de crédibilité. Tout le monde se souvient de la saga du CETA de 2016, le Parlement wallon ayant initialement empêché l'UE de signer l'accord entre l'UE et le Canada (CETA). Un compromis a finalement été trouvé. Mais cela ne résout pas tous les problèmes. En Belgique, le CETA n'a en effet encore été approuvé que par la Flandre et la Chambre des représentants, alors que cinq ans se sont écoulés depuis son entrée en vigueur provisoire. Il est pourtant évident que l'accord porte ses fruits, voir également :

SCAN QR

<https://www.feb.be/domaines-daction/international/international-trade/5-ans-du-ceta-le-commerce-avec-le-canada-est-en-plein-essor/>



#### AVANTAGES DES ALE POUR LES ENTREPRISES BELGES

- 1 Clarté, transparence, prévisibilité et sécurité juridique ;
- 2 Des normes et procédures plus conformes à celles auxquelles les entreprises sont déjà habituées ;
- 3 Des échanges moins chers : non seulement les droits de douane diminuent, mais d'autres obstacles (qui engendrent également des frais) sont également réduits, voire éliminés ;
- 4 Un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et autorités (en fonction du type d'accord) ;
- 5 L'interaction au sein des chaînes de valeur mondiales est facilitée et simplifiée.

## RATIFIÉS EN BELGIQUE PAR LES DIFFÉRENTS PARLEMENTS<sup>1</sup>

RATIFIÉS PAR	la Chambre des représentants (Parlement fédéral)	le Parlement flamand	le Parlement de la Communauté germanophone	le Parlement de la Fédération Wallonie-Bruxelles	le Parlement wallon	le Parlement bruxellois	l'Assemblée de la Commission communautaire française
Accord économique et commercial avec le Canada (CETA)	●	●					
Accord de partenariat économique temporaire avec le Ghana		●					
Accord de partenariat économique temporaire avec la Côte d'Ivoire		●					
Accord de protection des investissements avec Singapour		●					
Accord de protection des investissements avec le Vietnam		●					
Accord d'association avec l'Amérique centrale	●	●	●			●	●
Accord commercial avec la Communauté andine	●	●	●		●		●
Accord de partenariat économique avec le Botswana, le Lesotho, le Mozambique, la Namibie, l'Afrique du Sud et le Swaziland, pays membres de la Communauté de développement de l'Afrique australe (Southern Africa Development Community - SADC)	●	●	●		●		●

Il importe que les diverses autorités belges concernées accélèrent la ratification, par notre pays, des accords existants, et adoptent une attitude constructive face aux futurs accords qui leur seront soumis.

### CONCLUSION

Compte tenu de l'ouverture de notre économie et du contexte géopolitique, il est plus que jamais essentiel que

l'UE continue à promouvoir un programme commercial ambitieux et équilibré afin de diversifier nos exportations et nos importations. Nous pourrions ainsi libéraliser davantage le commerce international et le façonner en fonction de nos normes et de nos valeurs. La FEB continue donc à plaider ardemment en faveur d'un système commercial libre, juste et réglementé (*free, fair and rules-based trade*) et d'un débat objectif et serein sur ses avantages pour notre pays.

<sup>1</sup> En Belgique, les accords commerciaux peuvent, dans certains cas, être approuvés par tous les parlements des différentes entités fédérées. En fonction de la matière, la Chambre des représentants (parlement fédéral), le Parlement flamand, le Parlement de la Communauté germanophone, le Parlement de la Fédération Wallonie-Bruxelles, le Parlement wallon, le Parlement bruxellois et l'Assemblée de la Commission communautaire française sont impliqués. Pour plus d'informations sur les compétences : <https://www.vlaamsparlament.be/nl/over-ons/parlementen-en-regeringen>.





# SE DIRIGE-T-ON VERS UNE ÈRE DE DÉMONDIALISATION ?

Une contribution de la BNB

Aujourd'hui, les références à la démondialisation sont omniprésentes : dans les médias, dans les réunions trimestrielles des entreprises et dans les discours des responsables politiques et des banques centrales. Compte tenu de la pandémie, de l'invasion de l'Ukraine par la Russie et des tensions croissantes entre les États-Unis et la Chine sur le plan commercial et technologique, il n'est pas surprenant que les entreprises et les gouvernements recherchent des pistes afin de rendre les chaînes d'approvisionnement plus résistantes aux chocs. Mais dans quelle mesure cela se traduit-il par un désengagement actif vis-à-vis du commerce international et des chaînes de valeur mondiales (le phénomène par lequel les étapes successives de la production de biens ou de services sont réparties entre différents pays) ? Assistons-nous déjà à un véritable revirement du processus de mondialisation, ou celui-ci approche-t-il à grands pas ?

Bien avant l'apparition du COVID-19, la mondialisation était déjà en perte de vitesse. Plusieurs facteurs complémentaires à l'origine de l'essor spectaculaire des chaînes de valeur mondiales depuis le milieu des années 1980 se sont désormais essouffés. C'est notamment le cas de la révolution dans le secteur des TIC et des transports, des écarts salariaux entre les économies avancées et émergentes et de la volonté générale de signer de nouveaux accords de libre-échange à grande échelle. Lorsque la pandémie a éclaté, l'impact sur le commerce a d'abord été significatif, mais la plupart des chaînes de valeur mondiales ont fait preuve d'une relative résilience. Bien que les mesures visant à lutter contre le coronavirus aient eu de lourdes répercussions chez les partenaires commerciaux, elles se sont rapidement dissipées. En effet, les réseaux mondiaux de production et d'approvisionnement se sont adaptés aux confinements asynchrones et les entreprises ont appris à fonctionner avec des restrictions en matière de mobilité. Néanmoins, les pressions s'exerçant sur les chaînes d'approvisionnement ont atteint des niveaux sans précédent et sont demeurées élevées sous l'effet de nouveaux chocs tels que l'invasion de l'Ukraine par la Russie et les confinements découlant de la politique zéro covid de la Chine.



En outre, les entreprises actives au niveau international sont confrontées à différents arbitrages. Une entreprise qui dépend d'un seul fournisseur étranger à bas prix ou se fonde sur un modèle d'entreprise *just in time* peut être plus rentable lors d'une période favorable, mais est aussi plus vulnérable aux chocs négatifs qu'une entreprise qui dispose d'une base de fournisseurs plus diversifiée et de stocks plus importants. Dans le même temps, si l'intégration d'une entreprise dans des chaînes de valeur mondiales accroît son exposition à divers chocs d'offre et de demande étrangers, elle la protège également mieux des chocs par rapport à des intrants locaux et à la demande intérieure.

## MONDIALISATION ADAPTÉE

S'il est impossible de prédire l'orientation future de la mondialisation, il semble de plus en plus probable que des considérations géopolitiques joueront un rôle important. Par exemple, les politiques accordent de plus en plus d'attention aux secteurs et produits stratégiques et à la sécurité et à la compétitivité nationales. Pensons notamment à des initiatives telles que les restrictions américaines sur l'exportation de produits de haute technologie vers la Chine, l'Inflation Reduction Act<sup>1</sup> et les plans des États-Unis, de la Chine et de l'Union européenne visant à promouvoir la production nationale de puces. De telles initiatives pourraient conduire à l'exclusion de pays 'non alliés' de certaines chaînes de valeur, ainsi qu'à une tendance plus générale au renforcement du protectionnisme. Pour autant, une démondialisation rapide semble pour l'instant peu probable, hormis dans l'éventualité de chocs géopolitiques majeurs et prolongés, tels qu'une confrontation militaire directe entre les principaux blocs économiques du monde. Il ne faut donc pas s'attendre à la fin de la mondialisation, mais plutôt à son adaptation, laquelle impliquera inévitablement une gestion des risques plus prudente, voire aussi davantage de régionalisme et de *friendshoring* ou délocalisation amicale (déplacement des chaînes d'approvisionnement vers des pays amis).

## GESTION DES STOCKS ET DIVERSIFICATION

Des enquêtes internationales récentes montrent que, pour remédier aux vulnérabilités de leur chaîne d'approvisionnement, les entreprises ont jusqu'à présent opté pour des changements dans la gestion des stocks et une diversification des fournisseurs plutôt que pour des stratégies de délocalisation à proximité (*nearshoring*) ou de relocalisation (*reshoring*) de grande envergure, consistant à rapatrier l'ensemble de leur chaîne d'approvisionnement ou à la rapprocher de leur pays d'origine. Cela est probablement dû aux importants coûts non récupérables (*sunk costs*) liés à la construction d'installations de production à l'étranger, ainsi qu'à la recherche et au développement de relations avec des fournisseurs étrangers de différents intrants ou avec des acheteurs des produits propres. Changer de fournisseurs ou d'acheteurs est en effet un processus coûteux, tout comme le déménagement d'installations de production existantes.

SCAN QR

Si vous souhaitez en savoir plus, consultez cet article : Kristel Buisse et Dennis Essers, « Are we entering an era of deglobalisation? », Banque nationale de Belgique, *Economic Review*, novembre 2022.



<https://www.nbb.be/fr/articles/se-dirige-t-vers-une-ere-de-dmondialisation>

<sup>1</sup> La loi américaine sur la réduction de l'inflation (Inflation Reduction Act) prévoit des aides publiques importantes pour la transition énergétique et l'écologisation de l'économie (p. ex. des réductions d'impôts pour les voitures électriques), mais conditionne une grande partie de ces aides à des exigences en matière d'assemblage local et d'utilisation de composants (p. ex. des composants de batteries) fabriqués aux États-Unis ou dans un pays avec lequel ceux-ci ont conclu un accord de libre-échange.

# COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

**Le changement climatique est un défi mondial, avec des conséquences très réelles pour notre pays, tant en termes d'effets climatiques fondamentaux que de défis économiques. Afin de réduire l'épuisement des ressources naturelles et de lutter contre le changement climatique, une révolution verte s'impose. Outre les questions climatiques, nous entendons aussi parler de violations des droits de l'homme dans diverses parties du monde, tels que le travail forcé des Ouïghours en Chine.**

**PAR LE BIAIS D'ACCORDS COMMERCIAUX, L'UE PROMeut ÉGALEMENT LES DROITS DE L'HOMME, LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET LA BONNE GOUVERNANCE DANS LES PAYS TIERS**

L'Union européenne cherche à montrer l'exemple avec une Union fondée sur des valeurs et elle entend être un précurseur en matière de développement durable au sens large. Elle vise ainsi à devenir le premier continent neutre sur le plan climatique grâce au Green Deal européen. Mais en raison de l'ampleur mondiale des problèmes, l'UE ne peut pas réussir seule. L'UE dispose de nombreuses ressources, mais elle utilise notamment sa grande valeur ajoutée économique - l'Europe est le plus grand marché

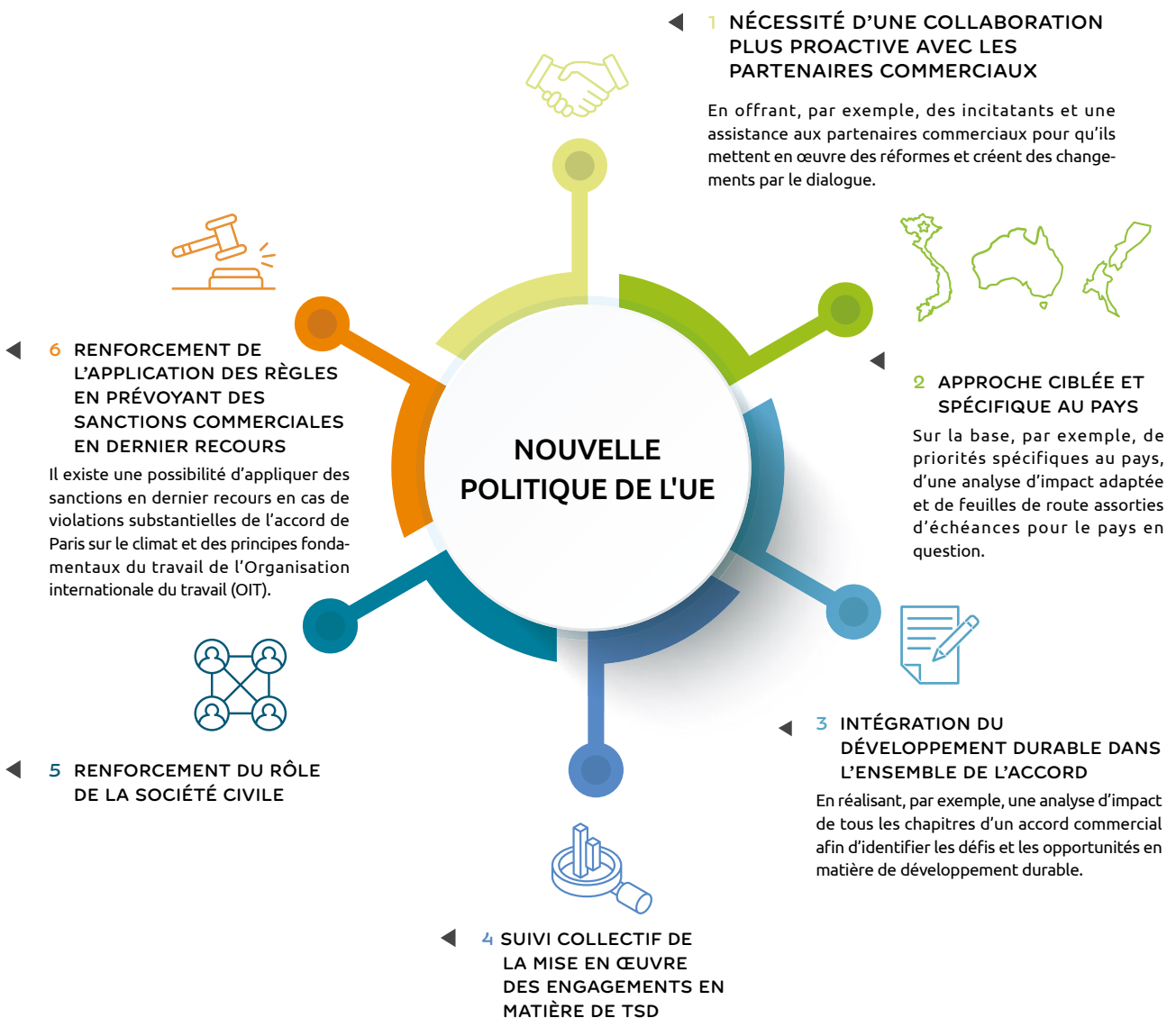
unique du monde - comme monnaie d'échange pour induire des changements ailleurs. En effet, la nouvelle génération d'accords commerciaux, dont le premier exemple est l'accord de libre-échange UE-Corée du Sud de 2013, contient des références aux dispositions sociales et aux normes environnementales internationales. L'UE espère ainsi promouvoir le développement durable, les droits de l'homme et la bonne gouvernance.



# NOUVELLE POLITIQUE COMMERCIALE : DES SANCTIONS POUR LES VIOLATIONS DES RÈGLES DE DURABILITÉ!

La politique de la Commission européenne en matière de commerce et de développement durable ('trade and sustainable development' ou TSD) est en constante évolution. Le changement le plus récent remonte à juillet 2022, date à laquelle, entre autres, des sanctions ont été introduites pour les violations des règles de durabilité.

La Commission européenne espère ainsi obtenir un changement effectif et durable chez ses partenaires commerciaux. La communication se concentre sur six priorités pour renforcer la durabilité de la politique commerciale.



# CE QU'EN PENSE LA FEB



La FEB estime que cette nouvelle approche TSD est équilibrée, tout en respectant les préoccupations de toutes les parties concernées. Elle se concentre sur l'ensemble du processus, à savoir depuis la phase exploratoire jusqu'à l'exécution de l'accord. Par exemple, des feuilles de route peuvent encourager le pays tiers à réaliser certaines réformes avant la conclusion de l'accord. L'UE doit utiliser sa politique TSD comme un levier. Grâce à un meilleur suivi des engagements et à un mécanisme de mise en œuvre plus strict, les actions seront également suivies de paroles. L'UE dispose dès lors d'un moyen de pression pour garantir une mise en œuvre effective en cas de problème éventuel.

Il est important pour nos entreprises de créer des conditions de concurrence équitables au niveau mondial. C'est la seule façon de garantir une concurrence saine entre nos entreprises opérant sur des marchés tiers et les acteurs locaux et vice versa.

Toutefois, le recours aux sanctions doit être considéré davantage comme un mécanisme de dissuasion et non comme une mesure pouvant être utilisée au moindre désaccord. Bien entendu, les violations flagrantes doivent être sanctionnées. Grâce aux sanctions, la société civile a la garantie que ce qui a été décidé est effectivement mis en œuvre.

Un accord commercial sur mesure, progressif et tourné vers l'avenir, négocié en toute transparence et assorti d'une analyse d'impact préalable pourrait nous permettre de conclure et de ratifier à nouveau des accords commerciaux.

## EN BREF

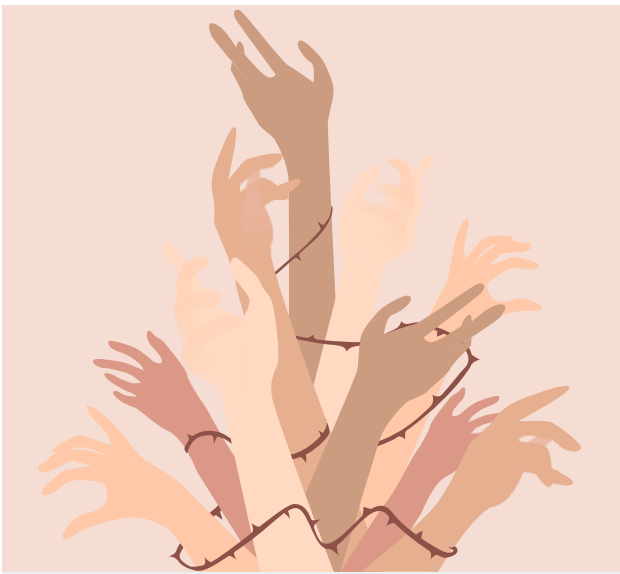
- 1 L'objectif principal d'un ALE (accord de libre-échange) reste la facilitation, la libéralisation et la simplification des échanges, mais dans le respect des normes TSD.
- 2 La coopération et la co-appropriation sont de la plus haute importance dans la politique TSD afin qu'un changement effectif intervienne sur le terrain.
- 3 Une approche TSD crédible et équilibrée constitue un bon pas en avant pour conclure de nouveaux ALE et ratifier les accords existants.
- 4 Les sanctions ne doivent pas être considérées comme la panacée, mais leur existence doit d'abord servir de moyen de dissuasion. Elles ne peuvent être utilisées qu'en dernier recours.
- 5 De nombreuses questions et incertitudes subsistent néanmoins quant au fonctionnement exact de ce mécanisme de sanctions, à son impact sur nos entreprises et à la réaction de nos partenaires commerciaux.



## COMMENT LA NOUVELLE POLITIQUE SERA-T-ELLE MISE EN ŒUVRE ?

La Commission européenne indique clairement qu'elle peut déjà mettre en œuvre la plupart des six points d'action de manière unilatérale. Elle appliquera également cette approche dans les négociations en cours et à venir. L'accord commercial entre l'UE et la Nouvelle-Zélande

en est un premier exemple. Ces négociations sont terminées sur le plan des principes, mais elles sont en cours de finalisation juridique et de traduction. Il s'agit d'un bon test pour voir si le Parlement européen juge la nouvelle approche suffisante. Ce dernier a déjà indiqué dans une résolution que la révision est un bon pas en avant pour la politique commerciale et le développement durable et qu'il préconise depuis longtemps l'utilisation de sanctions en dernier recours.



### INTERDICTION DES PRODUITS ISSUS DU TRAVAIL FORCÉ

En septembre 2022, l'UE a présenté une proposition visant à interdire en Europe les produits issus du travail forcé. Cette initiative s'inscrit dans le cadre de la stratégie de diligence raisonnable de l'UE. Comme beaucoup d'autres instruments commerciaux, la proposition est née de préoccupations concernant la Chine. Toutefois, ces préoccupations ne sont pas seulement de nature commerciale, comme les subventions déloyales et les pratiques de dumping qui donnent lieu à des conditions de concurrence inégales, mais vont bien au-delà. En effet, selon plusieurs études, la Chine commet de graves violations des droits de l'homme. Ainsi, les Ouïghours seraient contraints de se rendre dans des camps pénitentiaires pour fabriquer des produits. Ce n'est donc pas un hasard si l'UE lance cette proposition.

### EN BREF : LA PROPOSITION DE L'UE VISANT À INTERDIRE LES PRODUITS ISSUS DU TRAVAIL FORCÉ

- Interdiction des produits ayant fait l'objet d'un travail forcé (selon la définition de l'OIT) à n'importe quel stade de leur production, de leur fabrication, de leur récolte ou de leur extraction, y compris tout traitement ou transformation en rapport avec ces produits.
- Quel que soit le type de produit (pas les services), y compris ses composants.
- L'interdiction devrait s'appliquer aux produits quels que soient leur secteur et leur origine. Qu'ils soient originaires de l'Union ou importés. Qu'ils soient commercialisés dans l'Union ou exportés.
- Quelle que soit la taille de l'entreprise (y compris les PME).
- L'enquête repose sur une approche fondée sur les risques et se concentre sur les opérateurs de la chaîne de valeur où le risque de travail forcé est le plus élevé par rapport aux produits faisant l'objet de l'enquête. Pour ce faire, elle tient compte de leur taille et de leurs ressources économiques, de la quantité de produits concernés et de l'ampleur du travail forcé.
- La mise en œuvre est assurée par les autorités nationales des États membres, avec un rôle pour les douanes aux frontières de l'UE. Lorsque le travail forcé est établi, le produit ne peut pas être mis sur le marché ou exporté, les opérateurs économiques doivent retirer les marchandises du marché et les produits doivent être détruits, rendus inutilisables ou éliminés conformément à la législation nationale.



# CE QU'EN PENSE LA FEB



La FEB salue la proposition et l'idée sous-jacente selon laquelle le travail forcé est absolument inacceptable! Cependant :

- Le lien avec d'autres initiatives de l'UE (par exemple sur le devoir de diligence dans les chaînes d'approvisionnement) doit être plus clair et les initiatives doivent être alignées (champ d'application, définitions, calendrier). L'impact cumulé ne peut pas être sous-estimé.
- Clarté pour les entreprises : les lignes directrices et les instruments utilisés pour déterminer s'il y a travail forcé doivent être accessibles au public et offrir une sécurité juridique en temps utile.
- De nombreuses questions subsistent quant à la faisabilité pratique de la proposition. Les délais doivent être suffisamment longs pour permettre aux entreprises de se préparer, l'enquête doit être aussi aisée que possible et les PME doivent certainement être soutenues, car elles ne disposent pas elles-mêmes de ressources suffisantes. La question se pose également de savoir si les autorités disposent de capacités et de ressources suffisantes.
- La collaboration avec les partenaires commerciaux est essentielle pour atteindre l'objectif.
- La mise en œuvre et l'application dans l'UE doivent être uniformes.
- Les autorités doivent être préparées de manière adéquate à ce qui les attend.

# 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 ÊTES-VOUS PRÊTS POUR LE NOUVEAU MÉCANISME DE FILTRAGE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS ?

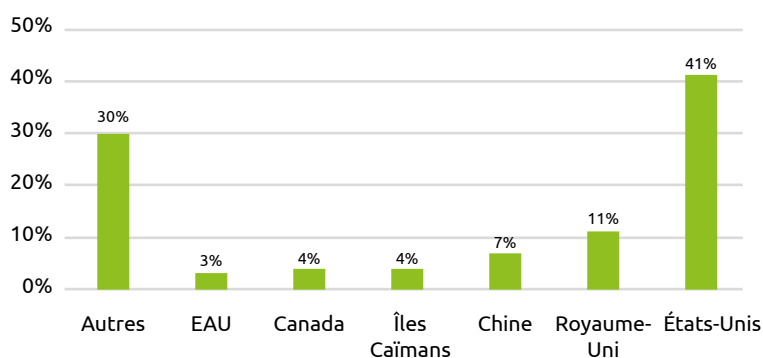
### APPEL AUX ENTREPRISES ET AUX AUTORITÉS

Sans avis contraire, le mécanisme de filtrage des investissements étrangers en Belgique entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2023 (sous réserve de toutes les approbations parlementaires nécessaires). Ce mécanisme prévoit que certains investissements étrangers dans les entreprises ou entités belges doivent être notifiés s'ils entrent dans le champ d'application. En outre, le Comité de filtrage interfédéral (CFI) peut également filtrer des dossiers de sa propre initiative. L'objectif de ce nouvel instrument est d'évaluer si un investissement direct étranger dans une entreprise belge présente ou non un risque.

### POURQUOI UN MÉCANISME DE FILTRAGE ?

#### Le cadre européen

La création du nouvel instrument est le résultat d'un accord de coopération entre le niveau fédéral et les entités fédérées. L'accord de coopération s'inscrit dans le cadre du règlement (UE) 2019/452, qui établit un cadre et vise à renforcer la coordination entre les États membres en ce qui concerne le filtrage des investissements directs étrangers dans l'Union. Ainsi, 19 États membres disposent déjà d'un mécanisme de filtrage et sept, dont la Belgique, sont en train d'en mettre un en place. Les rapports 2021 de la Commission européenne montrent que la plupart des investisseurs dans l'UE proviennent des États-Unis, du Royaume-Uni, des îles Caïmans, du Canada, du Japon, des Émirats arabes unis et de Chine. La plupart des procédures de filtrage couvrent le secteur des TIC, la production, les activités financières et le commerce de gros et de détail.



Source : Commission européenne



## Quel est l'objectif ?

L'objectif de ce mécanisme est de préserver la sécurité nationale, l'ordre public et les intérêts stratégiques de toutes les autorités concernées. C'est pourquoi l'accord de coopération stipule que les investissements réalisés par des investisseurs non européens (sociétés dont la résidence principale est située en dehors de l'UE ou dont les bénéficiaires effectifs sont situés en dehors de l'UE) qui acquièrent un pourcentage direct ou indirect des droits de vote dans certains secteurs belges doivent être notifiés. Il s'agit uniquement d'investissements visant à établir ou à maintenir des relations directes durables entre l'investisseur étranger et l'entrepreneur ou l'entreprise à disposition de laquelle est mis le capital en vue de l'exercice d'une activité économique dans un État membre de l'UE. Les investissements entièrement neufs ('Greenfield Investment'), à savoir les investissements destinés à l'exercice d'une activité économique directe par un investisseur étranger, ne relèvent pas du champ d'application.

## Quels sont les investissements couverts par le mécanisme ?

1. Investissements réalisés par un investisseur non européen :
  - les sociétés dont la résidence principale est située en dehors de l'UE ou ;
  - dont les bénéficiaires effectifs sont situés en dehors de l'UE.
2. Un pourcentage direct ou indirect (de minimum 25 % ou 10 % selon le secteur) des droits de vote est acquis.
3. Les activités concernent les secteurs énumérés juste à côté.
4. L'investissement vise à établir ou à maintenir des relations directes durables entre l'investisseur étranger et l'entrepreneur ou l'entreprise à laquelle le capital est mis à disposition en vue de l'exercice d'une activité économique dans un État membre de l'UE.

<sup>1</sup> En outre, pour le secteur des biotechnologies, il est stipulé que le chiffre d'affaires de l'entreprise doit être supérieur à 25 millions EUR au cours de l'exercice précédant l'investissement.

## Les secteurs et les pourcentages

Le pourcentage minimum est fixé à 25 % pour tous les investissements dont les activités touchent :

- aux infrastructures vitales comme l'énergie, les transports, l'eau, la santé, les communications électroniques, les infrastructures numériques, les médias, le traitement ou le stockage des données, l'aérospatiale, la défense, les infrastructures électorales ou les infrastructures financières et les installations sensibles ;
- aux technologies et aux matières premières indispensables à
  - la sécurité ;
  - la défense nationale ou le maintien de l'ordre public ;
  - aux équipements militaires soumis aux régimes de contrôle des exportations ;
  - aux biens à double usage ;
  - aux technologies d'importance stratégique, telles que l'intelligence artificielle, la robotique, les semi-conducteurs, la cybersécurité, l'aérospatiale, la défense, le stockage de l'énergie et les technologies quantiques et nucléaires ;
- l'approvisionnement en intrants critiques, tels que l'énergie, les matières premières ou la sécurité alimentaire ;
- l'accès à des informations sensibles ;
- la sécurité privée ;
- la liberté et la pluralité des médias ;
- aux technologies d'importance stratégique dans le secteur de la biotechnologie<sup>1</sup>.

Le pourcentage est fixé à 10% minimum pour les activités qui touchent :

- à la défense, y compris les biens à double usage
- à l'énergie ;
- à la cybersécurité ;
- à la communication électronique ;
- aux infrastructures numériques.

En outre, le chiffre d'affaires annuel réalisé au cours de l'exercice précédant l'acquisition d'au moins 10 % des droits de vote doit être supérieur à 100 millions EUR.

## Explication et prochaines étapes

L'accord de coopération doit encore être approuvé par tous les parlements concernés. L'interprétation de l'accord de coopération fera l'objet de lignes directrices. Ces lignes directrices seront élaborées par le comité de filtrage lui-même. Toutefois, de nombreuses questions se posent déjà.

SCAN QR

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à les poser à :

[be-FDISecretary@economie.fgov.be](mailto:be-FDISecretary@economie.fgov.be)



## Les organisations patronales plaident en faveur...

...d'une mise en œuvre praticable et efficace du mécanisme interfédéral de filtrage des investissements étrangers.

Avec le Voka, l'UWE, BECI et Agoria, la FEB plaide en faveur d'une préparation optimale, tant de la part des entreprises que de toutes les autorités concernées.

### 1) Les entreprises doivent se préparer de manière optimale

Le mécanisme de filtrage est entièrement nouveau en Belgique et les entreprises doivent se préparer de manière optimale à l'application des nouvelles règles et procédures. Il est essentiel que les chefs d'entreprise puissent évaluer correctement les conséquences du nouveau mécanisme pour leur propre entreprise et pour leurs partenaires internationaux, et qu'ils sachent comment y faire face.

### 2) Nécessité d'une mise en œuvre efficace et praticable

Toutes les autorités concernées doivent :

- A. être parfaitement préparées pour que la mise en œuvre s'effectue en toute transparence et de manière efficace. C'est pourquoi les fédérations patronales ont également plaidé très tôt pour que le mécanisme soit aussi praticable que possible pour leurs entreprises ;
- B. garantir un dialogue permanent avec le monde des entreprises afin qu'il puisse être remédié à tout problème éventuel dès qu'il se présente. Une comparaison avec nos pays voisins doit également faire partie de cette évaluation ;
- C. prévoir des délais praticables et efficaces afin que les entreprises bénéficient d'une sécurité juridique le plus rapidement possible ;
- D. faire preuve du pragmatisme et de la flexibilité nécessaires, en particulier au début, les entreprises de bonne foi ne sachant pas encore très bien comment le mécanisme fonctionne exactement.



## 2 « US INFLATION REDUCTION ACT »

### Un électrochoc bien nécessaire en faveur de la compétitivité européenne !

Les autorités américaines ont décidé de passer à la vitesse supérieure dans leur lutte contre les changements climatiques. C'est une bonne nouvelle. Néanmoins, les entreprises belges s'inquiètent des effets du vaste programme de subsides aux industries américaines, appelé « IRA – Inflation Reduction Act ». Car les exigences en contenu et assemblage local liées à ces subsides discriminent de facto les entreprises européennes.

Dès lors, les autorités et les milieux économiques européens ont fait entendre leur voix pour déplorer cette situation. Depuis, le dialogue est en cours entre l'UE et les autorités américaines sur les modalités d'application de l'IRA.



Reste à savoir si cela se traduira effectivement dans des solutions atténuant l'impact négatif pour les exportateurs européens.

Mais côté européen, l'IRA a également agi comme un électrochoc quant à l'impérative nécessité de renforcer la compétitivité des entreprises et l'attractivité de l'UE. C'est un élément très positif, tant la situation était devenue particulièrement tendue pour nos entreprises (cf. prix de l'énergie nettement supérieurs à ceux pratiqués aux USA, forte inflation, pénuries sur le marché du travail, charges administratives découlant de multiples initiatives européennes, etc.).

Une réflexion a donc été initiée au sujet des contours de la politique industrielle européenne, et de la nécessité de mieux combiner le Green Deal avec un agenda de compétitivité. La Commission européenne a déjà proposé une série de pistes en ce sens (cf. *Green deal Industrial Plan, Net Zero Industry Act, Critical Raw Materials Act*, etc.), qui ont été bien accueillies par les États membres. Il s'agit des premiers pas dans la bonne direction.

Plusieurs leviers vont ainsi être activés. Il s'agit notamment d'œuvrer pour le bon fonctionnement du marché intérieur, de garantir une énergie sûre et à coût abordable, de développer les talents indispensables à la transition

énergétique et digitale, d'encourager l'innovation, etc. Une attention particulière est également accordée à juste titre à l'agenda commercial de l'UE, afin de diversifier les exportations et les importations européennes, de matières premières critiques notamment.

### Préserver une saine concurrence intra-européenne

Il importe néanmoins d'éviter deux écueils. Le premier serait de concentrer tous les efforts sur une série limitée de secteurs ou de technologies, en lien avec le Green Deal. Au contraire, c'est l'ensemble de l'industrie qui doit être soutenue, au vu des efforts conséquents des entreprises, tous secteurs confondus, sur la voie de la transition énergétique. Deuxièmement, il importe d'être prudents s'agissant du soutien aux entreprises par les budgets nationaux, ou de collaborations industrielles financées par un groupe restreint d'États membres. Ceci pourrait créer une course permanente aux aides d'État, fausser la concurrence au sein du marché européen et jouer en défaveur des États membres ne disposant que de moyens budgétaires limités, comme la Belgique. La solution doit être européenne, via une meilleure utilisation des fonds UE existants ainsi qu'un accès plus direct à ceux-ci pour nos entreprises.

## 3 LA SOLUTION TROUVÉE POUR L'IRLANDE DU NORD OUVRE LA VOIE À DES LIENS PLUS ÉTROITS AVEC LE ROYAUME-UNI

**La présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, et le Premier ministre britannique, Rishi Sunak, ont annoncé le 27 février un accord politique sur une adaptation du protocole sur l'Irlande du Nord. Avec cet accord politique, le 'Windsor Framework', l'UE et le Royaume-Uni désamorcent une situation délicate qui traînait depuis longtemps. Cet accord soulage non seulement les deux dirigeants, mais aussi le monde des entreprises. En effet, une escalade aurait pu mettre en péril l'accord commercial existant entre l'UE et le Royaume-Uni (le TCA - Trade and Cooperation Agreement).**

Le protocole sur l'Irlande du Nord fait partie de l'accord de retrait britannique de l'UE et a été établi en 2020 pour protéger l'accord du Vendredi Saint de 1998 et

empêcher une frontière dure sur l'île d'Irlande, d'une part, et pour garantir l'intégrité du marché intérieur européen, d'autre part. En conséquence, le protocole stipule que les contrôles frontaliers n'ont pas lieu entre l'Irlande et l'Irlande du Nord, mais entre la Grande-Bretagne et l'Irlande du Nord, qui doit respecter en partie les règles du marché intérieur européen.

Le protocole sur l'Irlande du Nord a longtemps été une épine dans le pied des responsables politiques du Royaume-Uni et de l'Irlande du Nord en particulier, entraînant une détérioration des relations entre l'UE et le Royaume-Uni. En effet, l'ancien gouvernement de Boris Johnson avait présenté un projet de loi visant à modifier unilatéralement, voire à annuler, le protocole sur l'Irlande du Nord. Bruxelles avait réagi en lançant une procédure contre le Royaume-Uni pour violation du droit international.

Le 'Windsor Framework' évite l'escalade d'une joute politique persistante et rétablit la sécurité juridique dont les entreprises ont besoin pour commercer avec le Royaume-Uni. Tout cela aurait en effet pu dégénérer avec comme répercussion possible la suspension de l'accord commercial TCA entre l'UE et le Royaume-Uni, entraînant des tarifs ou des quotas commerciaux pour les entreprises. Le TCA a été la pierre angulaire des relations économiques bilatérales au cours des deux dernières années, garantissant un commerce fluide et libre entre les deux parties. Il ne devait pas être remis en cause.

Avec le 'Windsor Framework', le gouvernement britannique a accepté d'abroger la loi qui pourrait bloquer l'application du protocole dans le droit britannique. Dans le même temps, l'UE a annulé ses démarches juridiques à l'encontre du Royaume-Uni pour ne pas avoir pleinement mis en œuvre le protocole. De plus, le nouvel accord ouvre la porte à un approfondissement de notre collaboration avec les Britanniques, par exemple dans le domaine de la recherche et du développement dans le cadre du programme européen « Horizon Europe ».

### Principales modifications apportées au protocole

- Un nouveau système de contrôle pour les marchandises transportées de la Grande-Bretagne vers l'Irlande du Nord :
  - Les marchandises destinées à rester en Irlande du Nord passeront par une 'green lane' et subiront beaucoup moins de contrôles.
  - Les marchandises destinées à l'Irlande ou au reste de l'UE doivent passer par une 'red lane' et sont entièrement contrôlées.
  - Les contrôles des produits agricoles (denrées alimentaires et autres produits agricoles) sont simplifiés. Les normes de santé publique britanniques s'appliquent aux produits agroalimentaires transportés vers l'Irlande du Nord.
- Tous les médicaments commercialisés en Irlande du Nord seront désormais réglementés par le contrôleur britannique (Medicines and Healthcare products Regulatory Agency (MHRA)), et non plus par le contrôleur européen, et tous les médicaments approuvés au Royaume-Uni seront disponibles à la vente en Irlande du Nord.
- Un 'Stormont brake' qui donne à l'Assemblée d'Irlande du Nord plus de poids dans l'application des nouvelles règles européennes.

### L'intégrité de notre marché intérieur européen

Les problèmes de l'Irlande du Nord sont, bien sûr, la conséquence directe du départ du Royaume-Uni de l'Union européenne et des choix effectués dans le passé. Pourtant, les entreprises ont toujours été ouvertes aux solutions pragmatiques qui facilitent la circulation des marchandises. Du moins, tant qu'elles garantissent l'intégrité du marché intérieur européen et qu'il existe une collaboration bonne et efficace entre les autorités douanières européennes et britanniques.

Afin de préserver l'intégrité du marché intérieur européen, l'UE aura accès en temps réel aux systèmes douaniers et aux bases de données britanniques pour évaluer les risques, et la surveillance du marché et l'application de la législation seront renforcées.

Toutefois, les modifications relatives aux denrées alimentaires et aux médicaments entraînent également un certain nombre de changements pour les exportateurs belges qui exportent directement vers l'Irlande du Nord. Pour ces catégories de marchandises, les règles du marché intérieur européen ne s'appliqueront plus à partir du moment où le 'Windsor Framework', qui sera transposé dans des textes de loi dans les prochains mois, entrera pleinement en vigueur.



# 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.



## SEPTEMBRE 2022 — RENCONTRE DIPLOMATES-CHEFS D'ENTREPRISE

Le 8 septembre 2022, la FEB, en collaboration avec les organisations patronales régionales BECI, UWE et Voka, a organisé au Palais d'Egmont l'événement annuel de réseautage 'Rencontre Diplomates-Chefs d'entreprise'. Ce fut un grand plaisir de pouvoir à nouveau organiser cet événement, pour la première fois depuis 2019.



En présence de la ministre des Affaires étrangères, Hadja Lahbib, les chefs d'entreprise ont eu l'occasion de discuter des nouveaux marchés et des opportunités avec les ambassadeurs présents et de s'enquérir du climat commercial dans d'autres parties du monde. Cet événement s'est déroulé dans le cadre des 'Journées diplomatiques', la réunion annuelle des représentations diplomatiques et consulaires belges à l'étranger.



## SEPTEMBRE 2022 — LA FEB REÇOIT L'AMBASSADEUR DE BELGIQUE EN CHINE, JAN HOOGMARTENS

Le groupe de travail 'Belgian Business for Europe' (BBE), présidé par Thomas Tindemans, et la 'Platform International' (PI), présidée par Jan Grauls, ont reçu l'ambassadeur Jan Hoogmartens. Celui-ci a longuement décrit la situation politique et économique en Chine. Les participants ont ensuite pu poser des questions, ce qui a permis d'obtenir des informations extrêmement intéressantes sur le climat d'affaires en Chine.



## SEPTEMBRE 2022 — LES ORGANISATIONS PATRONALES DU BENELUX RENCONTRENT DIDIER REYNDERS SUR LE THÈME DE LA DILIGENCE RAISONNABLE



La FEB suit de très près la proposition de la CE en matière de 'due diligence' dans les chaînes d'approvisionnement. Dans ce cadre, elle a organisé une nouvelle concertation avec le Commissaire européen Didier Reynders, à laquelle ont également participé ses fédérations sœurs néerlandaise (le VNO-NCW) et luxembourgeoise (la FEDIL). Les trois fédérations d'employeurs du BENELUX ont souligné les très nombreuses initiatives existantes au sein des entreprises. Sur cette base, elles ont plaidé pour des obligations réalistes et réalisables à charge des entreprises, et pour une sécurité juridique optimale (notamment à l'égard de plaintes infondées).

## DÉCEMBRE 2022 — LE PREMIER MINISTRE VIETNAMIEN ET LA PRINCESSE ASTRID À LA FEB



La FEB a eu le plaisir d'accueillir le Premier ministre vietnamien, Son Excellence Pham Minh Chinh, à la FEB en présence de Son Excellence la princesse Astrid de Belgique et de David Clarinval, vice-Premier ministre et ministre des Petites et Moyennes Entreprises, des Indépendants, des PME et de l'Agriculture, des Réformes institutionnelles et du Renouveau démocratique. Le Premier ministre vietnamien a présenté les opportunités que le Vietnam peut offrir aux entreprises belges.

L'accord commercial entre l'UE et le Vietnam est en vigueur depuis 2020 et un certain nombre de protocoles d'accord signés au Palais d'Egmont la veille ont été mis en lumière. Après le discours du Premier ministre, les entreprises ont eu l'occasion de poser des questions à plusieurs ministres vietnamiens. Les entreprises belges et vietnamiennes présentes ont ensuite participé à un moment de réseautage.

-->

## DÉCEMBRE 2022 — MISSION ÉCONOMIQUE AU JAPON



Du 5 au 9 décembre 2022, une délégation belge de 575 participants s'est rendue en mission économique au Japon sous la présidence de la Princesse Astrid, représentant Sa Majesté le roi. Il s'agit de la plus importante mission économique menée au Japon et de la deuxième plus grande mission économique jamais entreprise par notre pays. Bart De Smet, président de la FEB à l'époque, était du voyage et la FEB a organisé plusieurs activités pour soutenir les entrepreneurs belges dans leur internationalisation. Ainsi, elle a organisé son traditionnel 'Success Stories Breakfast'. Plusieurs entrepreneurs belges, accompagnés de leur partenaire local, ont pu y présenter à SAR la Princesse Astrid leur réussite au Japon. En collaboration avec son organisation sœur locale Keidanren, la fédération des entreprises japonaises, la FEB a organisé un déjeuner en présence de la princesse et de plusieurs chefs d'entreprise japonais de haut niveau. Ce fut une excellente opportunité pour la délégation d'entreprises belges de mieux connaître le pays d'accueil et d'établir de nouvelles relations d'affaires.

## MARS 2023 — SÉANCE D'INFORMATION SUR LE FILTRAGE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

La FEB, en collaboration avec ICC Belgium, Agoria, Voka, l'UWE et BECI, a organisé une session d'information sur le mécanisme d'investissements étrangers, qui devrait entrer en vigueur en Belgique le 1<sup>er</sup> juillet. Cette session a été introduite par Damien Levie, chef de l'unité 'Tech & Security, FDI Screening' à la DG TRADE de la Commission européenne. Il a présenté le cadre européen. Anne Bonet, présidente du nouveau

Comité interfédéral de filtrage, a ensuite expliqué en détail le système belge. Bert Gevers, associé du cabinet d'avocats Loyens & Loeff, a clôturé la session en présentant quelques bonnes pratiques pour les entreprises. Enfin, les entreprises ont obtenu des réponses aux questions pratiques et stratégiques qu'elles se posent suite à l'entrée en vigueur de ce nouveau mécanisme.

## MARS 2023 — VISITE D'ÉTAT EN AFRIQUE DU SUD

Du 22 au 27 mars 2023, le roi Philippe et la reine Mathilde ont effectué une visite d'État en Afrique du Sud. Pieter Timmermans, CEO de la FEB, a pris part à la délégation économique. En étroite collaboration avec le consulat général de Belgique au Cap, et avec le soutien de Wesgro - l'Agence du commerce et des investissements du Cap-Occidental - et de la Chambre de commerce et d'industrie du Cap, la FEB a organisé un 'Business Networking Cocktail'. L'événement a mis en lumière quelques partenariats fructueux entre des entreprises belges et sud-africaines. Cinq CEO belges de la délégation d'entreprises ont ainsi eu l'occasion, avec leur partenaire local, de présenter au couple royal leurs activités et leurs projets en Afrique du Sud. Ce débat a été suivi d'une table ronde réunissant Hadja Labhib, ministre belge des Affaires étrangères et du Commerce extérieur, le CEO de Wesgro et deux chefs d'entreprise, John Blood d'AB Inbev et Pieter Boone de Pick n Pay, dans le but de lancer des idées sur la manière de renforcer notre coopération économique.



## AVRIL 2023 — PLATFORM INTERNATIONALE : GLOBAL GATEWAY, EXPOSITION UNIVERSELLE D'OSAKA ET INITIATIVE EUROPÉENNE SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES CRITIQUES

La première réunion de la 'Plateform International' en 2023 s'est concentrée sur trois sujets : Le Global Gateway et ses opportunités pour les entreprises belges, le 'EU Critical Raw Materials Act' et les opportunités pour les entreprises belges dans le cadre de l'exposition universelle de 2025 à Osaka. Chaque thème a été commenté en détail. Ainsi, Koen Doens, directeur général de la DG des partenariats internationaux à la Commission européenne, a expliqué en détail le Global Gateway. Ensuite, les participants ont eu largement le temps de poser toutes leurs questions.

**BEL**   
**EXPO**

Dans cette édition du Focus International Trade, nous nous penchons sur les retombées positives du commerce international pour nos entreprises. Ceci passe notamment par les accords commerciaux négociés par l'UE avec ses partenaires internationaux. Encore faut-il que ces accords soient utilisés à leur plein potentiel. Analysons donc le taux d'utilisation des régimes (tarifs) préférentiels par la Belgique.

# UN GAIN POTENTIEL DE COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS BELGES DE 140 MILLIONS EUR/AN

L'UE dispose du plus grand réseau de partenaires commerciaux préférentiels au monde et le nombre de ses accords de libre-échange (ALE) ne cesse de croître, couvrant une part de plus en plus importante du commerce extra-européen. Cependant, l'utilisation par les exportateurs belges (et européens) de ces accords et des opportunités commerciales qu'ils créent n'est pas toujours à la hauteur de leur potentiel.

### Quelques chiffres clés

- L'UE a négocié 42 accords commerciaux préférentiels avec 74 partenaires à travers le monde
- 44% du commerce entre l'UE et le reste du monde sont ainsi couverts par des tarifs préférentiels.

Pour assurer sa prospérité, l'économie belge dépend d'un système commercial multilatéral fondé sur des règles. À cet effet, les accords de libre-échange (ALE), modernes et équilibrés, offrent un outil privilégié pour permettre à nos entreprises d'accéder aux marchés internationaux (flux d'exportations et d'importations), tout en promouvant les valeurs et standards européens. On pourrait donc s'attendre à ce que nos entreprises exportatrices utilisent le plein potentiel de ces ALE. Or ce n'est pas le cas ... Évaluons donc dans quelle mesure les exportateurs belges ont recours aux ALE (sur base de chiffres de la CE couvrant l'utilisation des préférences des exportations de l'UE en 2021 pour 33 pays partenaires importateurs). Et intéressons-nous ensuite aux raisons les motivant (ou non) à y recourir, avant de donner quelques conseils aux exportateurs pour exploiter le plein potentiel de ces accords.

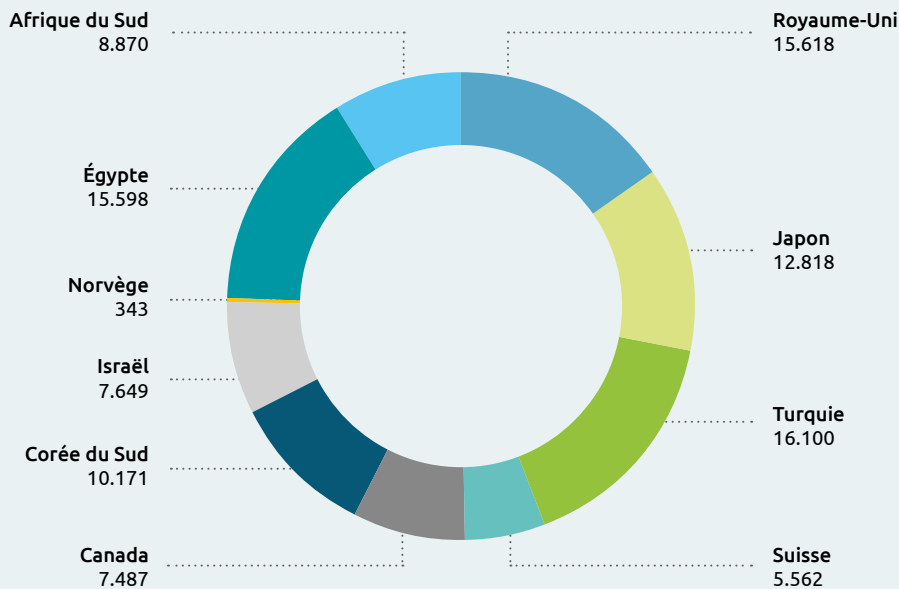
## Un plein potentiel inexploité

Afin d'analyser l'importance de ces ALE pour les entreprises belges, le premier réflexe est souvent de regarder la valeur totale des exportations belges vers les pays concernés (49,1 milliards EUR). Néanmoins, il est plus utile de connaître le volume des échanges éligibles aux régimes préférentiels négociés par l'UE avec ses partenaires commerciaux (19 milliards EUR) et, plus encore, le volume effectivement échangé dans ce cadre (16,2 milliards EUR).

Le taux d'utilisation des régimes (tarifs) préférentiels par la Belgique, ou PUR (Preference Utilisation Rate), s'élève à 85%, avec des écarts relativement marqués entre les

partenaires commerciaux et les secteurs visés. Globalement, la Belgique fait mieux que la moyenne européenne (79%). Cependant, ce chiffre ne reflète pas les économies de droits de douane réelles offertes par un accès préférentiel aux marchés d'exportation. Celles-ci dépendent de la valeur des flux commerciaux et des niveaux tarifaires. Ainsi, si les tarifs préférentiels prévus dans les ALE étaient totalement appliqués, les produits belges seraient environ 2 milliards EUR moins chers pour les clients étrangers qui les importent. En réalité, les clients d'entreprises belges paient encore trop de droits d'importation, et ce, malgré les dispositions préférentielles prévues par les ALE. Ce manque à gagner en termes de compétitivité pour nos produits exportés s'élève à 140 millions EUR.

Répartition des "Foregone duty savings" (FDS) pour le top 10 des pays, en millions EUR



Sources : European Commission, ACE, BusinessEurope, BDI, Ecorys, KPMG, OMC, UNCTAD



## Les facteurs qui influencent l'utilisation des tarifs préférentiels

Face à une concurrence internationale croissante, il est important que nos entreprises exportatrices utilisent pleinement les tarifs préférentiels contenus dans les ALE. Mais quelles sont les raisons pour lesquelles les exportateurs décident de recourir (ou non) aux ALE ? Répondre à la question permettrait non seulement de mieux évaluer leur efficacité, de maximiser leurs retombées économiques selon une approche plus ciblée dans la promotion du commerce mais aussi d'adapter la position de la Belgique dans la négociation de futurs accords.

Un facteur influençant la décision des exportateurs est relatif à la taille du marché vers lequel on exporte. L'utilisation des tarifs préférentiels est souvent associée à des volumes d'échanges plus importants. Cependant, la taille du marché ne semble pas être le seul facteur déterminant comme le montre, par exemple, le cas du Japon. Si les économies potentielles de droits de douane dans le cadre d'un ALE sont relativement faibles, les entreprises peuvent choisir de payer le taux « de la nation la plus favorisée » de l'OMC plutôt que de recourir au droit préférentiel européen, qui va de pair avec des procédures administratives parfois longues et coûteuses. C'est particulièrement le cas pour les prescriptions relatives aux règles d'origine. Le niveau de coût et la bureaucratie pour prouver la conformité des produits et obtenir le certificat d'origine demeurent un frein majeur aux exportations préférentielles.

Le choix délibéré de ne pas exporter en utilisant les tarifs préférentiels prévus dans le cadre des ALE peut également s'expliquer par le fait que l'entreprise ne possède pas suffisamment de capacités ou d'expertise

en interne pour vérifier l'éligibilité de ses exportations à un traitement tarifaire préférentiel et se conformer aux procédures douanières.

Plus généralement, la raison principale de ne pas utiliser l'ALE est claire. Face à la complexité des chaînes de valeurs et au manque de clarté entre les différentes réglementations en vigueur entre partenaires commerciaux, certaines entreprises préfèrent réduire le risque de responsabilité en renonçant aux potentiels bénéfices des ALE.

## Les initiatives d'encadrement prises par la Commission

La Commission européenne se concentre de plus en plus sur la mise en œuvre des ALE et a récemment pris un certain nombre d'initiatives dotant l'UE de structures dédiées pour améliorer cette mise en œuvre. Citons la publication d'un rapport annuel sur la mise en œuvre des ALE, le lancement d'un nouveau portail Access2Markets et, enfin, la nomination d'un responsable européen de l'application des règles commerciales.

Le nouveau portail « Accès aux marchés » offre la possibilité de mettre à la disposition des entreprises des informations plus complètes, y compris dans des domaines négligés jusqu'à présent, tels que le commerce des services et les marchés publics.

Bref, on l'aura compris, les opportunités offertes par les accords de libre-échange restent parfois mal connues. Les institutions et les États membres de l'UE doivent travailler plus activement avec toutes les parties prenantes et les pays partenaires concernés, afin d'en promouvoir leur pleine utilisation par les entreprises.

## Que doit faire une entreprise pour bénéficier de droits de douane préférentiels ?

Les droits de douane préférentiels ne sont pas immédiatement applicables. Il est donc important que l'entreprise entreprenne les démarches ad hoc pour en bénéficier. Ainsi, elle doit généralement demander le statut d'exportateur agréé (EA) ou, selon le contrat, introduire une demande pour devenir exportateur enregistré (REX). En outre, elle doit remplir les déclarations en douane en tenant compte des règles d'origine (Rules of Origin - RoO) et prouver qu'elle les respecte.

SCAN QR

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter la plateforme Access2Markets de la Commission européenne, qui explique en détail comment importer ou exporter :



<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/fr/home>



# 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



Febeg



Fevia



.AGORIA

denuo



## MEMBRES ADHÉRENTS



sabam





# 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 : 24 mai 2023

Deze brochure is ook verkrijgbaar in het Nederlands.  
Cette publication peut être lue en ligne sur  
[www.feb.be](http://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](http://www.feb.be)

**+50.000**

petites, moyennes et grandes entreprises



**75%**

de l'emploi dans le secteur privé



**2/3**

de la valeur ajoutée



**94,2%**

du PIB belge provenaient des exportations en 2022

dont... **72%**

destinés à des pays européens

**3 Régions**

Boussole par excellence pour les entreprises en Belgique



[WWW.VBO-FEB.BE](http://WWW.VBO-FEB.BE)

