

FOCUS INTERNATIONAL TRADE

LE COMMERCE DANS UN
MONDE DE PARADOXES

AUTOMNE 2021 – N°3





LES ENTREPRISES ONT DÉMONTRÉ LEUR CAPACITÉ À S'ADAPTER AUX NOUVELLES DONNES

À l'heure de finaliser ce 3^e numéro du Focus International Trade, notre économie – très orientée à l'international - est confrontée à une série de **paradoxes**.

Le premier réside dans le fait que, d'une part, de nombreux secteurs semblent avoir **retrouvé un niveau d'activité** proche, voire égal, à celui qui prévalait avant le COVID, et c'est une excellente nouvelle. Mais, d'autre part, de très nombreuses entreprises sont confrontées à de **multiples difficultés** – que nous espérons temporelles – en matière d'approvisionnement et de coût de matières premières ou de divers composants, couplées à des perturbations dans le transport international.

Cette situation souligne la très forte intégration – directe ou indirecte – de nos entreprises dans les **chaînes de valeur globalisées**.

Et c'est également la raison pour laquelle nous avons décidé de nous pencher dans ce Focus sur le débat relatif à **l'autonomie stratégique de l'Europe**. Faut-il la renforcer ou est-ce utopique ? L'Europe est-elle réellement trop dépendante de pays tiers ? Y-a-t-il des opportunités à saisir pour nos entreprises dans la volonté de stimuler des collaborations industrielles en Europe ? Autant de questions abordées dans le dossier « À LA UNE ».

Un autre paradoxe que je voudrais souligner concerne les relations entre l'UE (et



– Belga Image

donc de facto la Belgique) et **ses partenaires commerciaux**.

Je me réjouis bien entendu de la volonté affichée par l'UE et l'Administration Biden d'enfin résoudre leur différend commercial lié aux surtaxes US sur les importations européennes d'acier et d'aluminium. De plus, **l'UE et les USA** vont accentuer leur dialogue sur divers défis communs au sein du nouveau *Trade & Technology Council*. Et je note aussi la volonté de l'UE de contribuer à la relance de la **dynamique multilatérale**, que ce

soit à l'OMC ou lors de la COP26. Néanmoins, dans le même temps, je ne peux que constater que les relations entre l'UE et plusieurs de ses **voisins directs** ne sont pas au beau fixe. Je songe notamment aux tensions persistantes avec le Royaume-Uni concernant la mise en œuvre effective de l'accord conclu fin décembre 2020. Et je m'inquiète aussi des conséquences opérationnelles, sur nos échanges avec la Suisse, de l'échec des négociations sur un cadre global régissant les relations entre l'UE et ce voisin transalpin. Sans parler des relations tendues avec la Russie et la Turquie. Plus globalement encore, l'UE devra tenir compte de la donne internationale dans la mise en œuvre de ses ambitions climatiques, notamment en ce qui concerne l'éventuelle introduction à ses frontières d'une « **taxe carbone** » (CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism).

Ces quelques exemples illustrent à la fois l'importance des flux commerciaux et d'investissements pour notre économie très ouverte, mais également leur forte **exposition à des phénomènes extérieurs**, qu'ils soient naturels (comme les conséquences du COVID) ou d'ordre plus géopolitique. Dans ce contexte, la FEB

continue de plaider pour **un commerce *free, fair and rules-based***, offrant un cadre prévisible à nos entreprises.

Pour conclure, je voudrais **féliciter nos entreprises** pour la résilience dont elles ont fait preuve durant cette deuxième année de crise de COVID. Elles ont encore démontré leur capacité à s'adapter en permanence aux nouvelles donnes, que ce soit en Belgique, au sein du marché intérieur ou sur les marchés tiers. Et je formule d'ores et déjà le vœu qu'en dépit de ces turbulences et difficultés réelles, l'année 2022 leur apporte de multiples nouvelles opportunités d'affaires. À ce titre, je me réjouis de la reprise prochaine des Visites d'État royales et des Missions économiques princières (dont celles à venir au Royaume-Uni et aux États-Unis), synonymes de visibilité supplémentaire pour nos entreprises sur divers marchés clés.

Pieter Timmermans
CEO VBO FEB

SOMMAIRE

5

FACTS & FIGURES

L'importance du commerce extérieur

6

À LA UNE

Sous les projecteurs :
autonomie stratégique ouverte

12

ABC DU COMMERCE INTERNATIONAL

Procédure de ratification des accords
commerciaux de l'Union européenne

18

FIL INFO

Mécanisme d'ajustement carbone
aux frontières

20

FIL INFO

Défis de l'OMC dans le cadre de la 12^e
Conférence ministérielle

23

FIL INFO

EU-US Trade and Technology Council
(TTC)

25

LA FEB EN ACTION

Europe & International

28

LE CONSEIL À L'EXPORTATEUR

Cartographie des contrôles britanniques
sur les importations après le Brexit

30

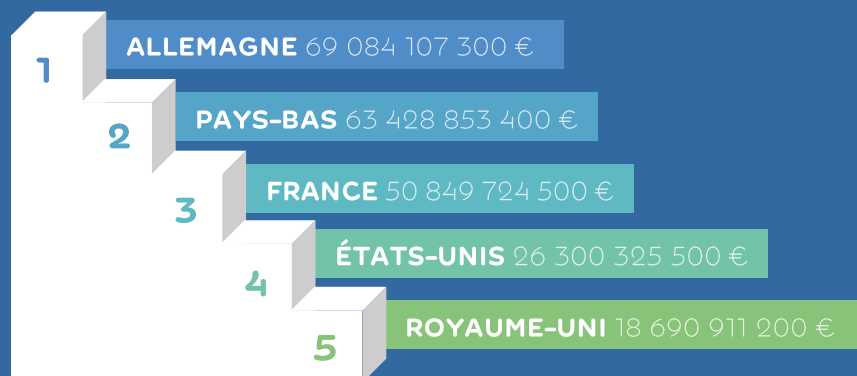
NOTRE CC À VOTRE SERVICE

Le centre de compétence (CC)
Europe & International

L'IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR



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

713.000
TRAVAILLEURS
sont liés aux exportations
belges et européennes
en dehors de l'UE

Les exportations belges
indirectes comptabilisent
210.000
EMPLOIS

76% DES JOBS
en Belgique liés au com-
merce international se si-
tuent dans le domaine des
SERVICES

dont **2/3 des travailleurs**
sont des employés ou
ouvriers moyennement ou
peu qualifiés



85% DE LA CROISSANCE MONDIALE
aura lieu en dehors de l'UE d'ici 2024



À LA UNE

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.

SOUS LES PROJECTEURS : AUTONOMIE STRATÉGIQUE OUVERTE

La notion d'autonomie stratégique ouverte n'est pas près de quitter la scène européenne. Comme il ressort des discours du président du Conseil européen Charles Michel, qui la considère comme la priorité absolue de notre génération, et du président français Emmanuel Macron, qui plaidait à la Sorbonne pour une Europe souveraine, l'idée d'une Europe plus forte, plus résiliente et plus assertive semble imprégner la politique européenne. Cette notion est donc bien vivante en Europe, mais que signifie-t-elle concrètement ? L'Union européenne est-elle (trop) dépendante ? Quelles sont les conséquences opérationnelles de cette autonomie stratégique pour le monde des entreprises européen ?

CONTEXTE ET ORIGINE

Les tensions géopolitiques ont fortement augmenté ces dernières années. La politique de l'administration Trump a ouvert une nouvelle ère en Amérique, celle du *America first*. Dans le même temps, et ce n'est sans doute pas sans lien, la Chine a renforcé sa position de grande puissance. Avec une puissance qui a remis en question ses liens avec l'UE et l'autre qui devient un concurrent de plus en plus redoutable, la position de l'UE est perçue comme de plus en plus vulnérable. Des dirigeants européens comme Macron, Merkel et Michel invoquent l'autonomie stratégique ouverte comme la manière de **réduire la dépendance de l'UE**.

Au vu de certains problèmes d'approvisionnement et de distribution auxquels



– Brussels Economic Forum 2020

l'UE a été confrontée pendant la pandémie de COVID-19, cette notion – très liée à la notion de résilience – a pris de l'importance. Le débat sur l'autonomie stratégique ouverte ne se limite plus à la

politique étrangère et de sécurité, mais il s'étend aussi à l'industrie européenne, au commerce, à la digitalisation, à l'énergie ou à la santé.

DIMENSION STRATÉGIQUE : INTERPRÉTATION ET NÉCESSITÉ

Le contenu de la notion

Le contenu concret de la notion d'autonomie stratégique ouverte a et donne toujours lieu à une **discussion très animée**. Certains, comme le commissaire européen Thierry Breton, ont plaidé pour une indépendance stratégique de l'Europe tant en matière de défense qu'en matière d'industrie, grâce au développement de champions industriels européens et à la relocalisation de diverses industries dans l'UE. D'autres adoptent un point de vue plus modéré, soulignant le rôle de l'OTAN et l'importance d'une économie ouverte fondée sur la coopération multilatérale et des chaînes d'approvisionnement mondiales fluides.

Pour sa part, la **Belgique** adopte aussi une position modérée. Notre pays perçoit les avantages d'une diminution des dépendances (stratégiques), mais il continue à insister sur la nécessité de préserver le caractère ouvert de notre économie.

L'objectif n'est pas de pouvoir dire *Europe First*, mais de pouvoir défendre des **échanges commerciaux** équitables, justes et durables.



Alexander De Croo
State of the Union (12/10/2021)

Ne pas tendre vers l'autarcie mais vers une autonomie stratégique **ouverte**.



Geert Bourgeois
MEP (30/09/2021)

L'UE est-elle trop dépendante ?

Durant le premier confinement, des situations ponctuelles de 'pénuries', telles que celles de masques buccaux et de gel pour les mains, ont été utilisées pour présenter l'image d'une Europe souffrant d'une dépendance stratégique problématique. Dans la réalité, les chaînes d'approvisionnement mondiales ont souvent contribué à la solution, sans être elles-mêmes la source du problème.

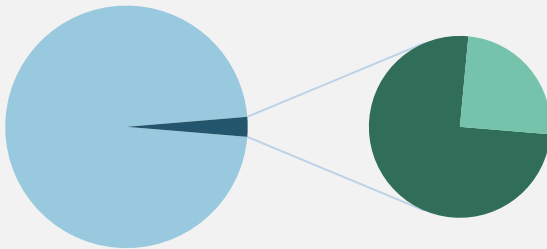
Les exemples de pénuries temporaires créent donc une image faussée de la dépendance réelle de l'UE. Les allégations concernant la dépendance de l'UE doivent donc être prouvées empiriquement, en tenant dûment compte des signaux provenant du monde des entreprises. Une étude réalisée par la Commission européenne (voir ci-après) montre que **les déclarations concernant la dépendance problématique de l'UE doivent la plupart du temps être fortement nuancées**.

Cela dit, on ne peut nier que certaines chaînes de valeur, comme celle des semi-conducteurs ou de certaines matières premières, souffrent de pénuries, d'augmentations des prix et de problèmes de transport international. Alors que la production de certaines marchandises s'est arrêtée partiellement ou totalement pendant la pandémie, la demande de ces produits augmente à nouveau. Ce décalage est problématique pour le bon fonctionnement de la chaîne de valeur. Dans le cadre de la discussion sur l'autonomie stratégique, on peut donc se demander si ces problèmes se poseraient également si les flux d'importation étaient plus diversifiés qu'ils ne le sont aujourd'hui.

ÉTUDE DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

En mai 2021, la Commission européenne a établi un relevé des dépendances de l'UE. À cet effet, elle a passé au crible 5.200 produits importés.

Dépendances stratégiques



- Non dépendant (5037 produits)
- Dépendant (137 produits)
- Dépendant non vulnérable (103 produits)
- Dépendant vulnérable (34 produits)

6% du total des produits importés dans l'UE font partie d'écosystèmes sensibles pour lesquels l'UE est fortement dépendante de fournisseurs de pays tiers.

0,6% du total des produits importés dans l'UE est très vulnérable en raison des possibilités limitées de diversification et de substitution par la production européenne.

6 domaines identifiés dans lesquels l'UE est dépendante : matières premières, batteries, composants pharmaceutiques actifs, hydrogène, semi-conducteurs et technologie cloud.

DIMENSION OPÉRATIONNELLE : APPLICATIONS DANS LA PRATIQUE

La discussion sur la nécessité ou non de renforcer l'autonomie stratégique ouverte de l'UE n'est pas seulement d'ordre stratégique et géopolitique. Cette notion a également pris une **dimension industrielle** dans le cadre d'initiatives telles que les alliances industrielles et les projets importants d'intérêt européen commun (appelés IPCEI).

Alliances industrielles

Les alliances industrielles sont des plateformes créées par la Commission européenne qui mettent en contact les acteurs concernés, tels que les autorités nationales et les acteurs privés, afin

d'atteindre les objectifs politiques importants de l'UE par le biais d'une action conjointe. Les plateformes sont **informelles**, ouvertes et ne reçoivent pas de financement direct.

L'initiative de la Commission de créer une alliance suscite un élan politique qui, à son tour, peut générer davantage d'investissements. De cette manière, elle stimule le progrès dans des domaines cruciaux, comme les **batteries**, les **matières premières circulaires**, l'**hydrogène**, les **matières premières**, les **semi-conducteurs** et la **technologie cloud**.

IPCEI (Important Projects of Common European Interest)

Remédier à certaines défaillances du marché et du système nécessite souvent une coopération transfrontalière. Lorsque les

solutions à ces problèmes ne peuvent être obtenues par une action purement privée, en raison de leur complexité ou de leur caractère innovant, les pouvoirs publics peuvent demander à la Commission d'approuver un soutien public.

Cela peut se faire pour des domaines que la Commission européenne considère comme des projets importants d'intérêt européen commun (IPCEI). Il en résulte de grandes coalitions européennes d'acteurs publics et privés visant à remédier à ces formes de défaillances du marché et du système. Les IPCEI diffèrent donc des alliances industrielles par leur **caractère formel** et le fait qu'ils sont, par définition, financés en partie par les États membres, en plus des acteurs privés.

Par dérogation aux règles relatives aux aides d'État, les IPCEI sont soumis à des **conditions cumulatives strictes** pour leur approbation par la Commission. Ces conditions sont énumérées dans une communication de la Commission de 2014 :

- contribuer aux objectifs de l'Union ;
- existence d'une défaillance grave du marché ;
- implication de plus d'un État membre ;
- les avantages du projet doivent s'étendre à « une partie importante de l'Union » et ne peuvent donc pas se limiter aux États membres qui fournissent le financement ;
- les avantages du projet ne peuvent se limiter aux entreprises ou au secteur concernés, mais doivent avoir une pertinence et une application plus grandes dans l'économie ou la société européennes, sous la forme de retombées positives.

Agoria, la Fédération belge de l'industrie technologique, s'implique activement dans la participation belge aux projets IPCEI (par exemple sur les batteries et l'hydrogène).

Pour **Bart Steukers, CEO d'Agoria**, les IPCEI sont un instrument utile pour développer des initiatives industrielles européennes clés et renforcer les chaînes de valeur stratégiques européennes pour lesquelles un soutien public est nécessaire. Néanmoins, l'instrument IPCEI doit rester une exception à utiliser seulement lorsque d'autres mesures ne sont pas appropriées.

Les IPCEI induisent inévitablement des distorsions au sein du marché intérieur puisque les projets sont financés par les budgets des États membres et non pas par l'UE. Ce qui est un risque en particulier pour les industries de petits pays. Bart Steukers plaide en faveur de l'ajout de fonds européens aux IPCEI. La création de synergies de financement permettrait de réduire les disparités entre les États membres en matière de soutien à leurs entreprises et de garantir des conditions de concurrence équitables. Bart Steukers estime également que la gouvernance des IPCEI devrait être améliorée, tant dans la définition des chaînes de valeur clé à soutenir que dans la mise en œuvre de l'instrument.



La Communication de 2014 de la Commission a été révisée le 25 novembre 2021. Les modifications les plus importantes sont les suivantes :

- le nombre de pays participants exigé est porté à quatre ;
- tous les États membres doivent être informés du lancement d'un projet et doivent avoir une réelle possibilité d'y participer ;
- la participation de PME est vue comme un indicateur positif pour l'approbation par la Commission.

La FEB reconnaît les opportunités des IPCEI, mais elle reste prudente. Étant donné que les **ressources financières** de pays comme la France, l'Allemagne et l'Italie sont des dizaines de fois supérieures à celle de la Belgique (chiffres ci-dessus), il faut être très attentif à l'inclusion de tous les États membres. Si la possibilité de participer à un IPCEI et l'importance de cette participation dépendent surtout des ressources financières de l'État membre, la Belgique sera contrainte de renoncer à certains IPCEI et ne jouera jamais un rôle important dans leur réalisation. Afin de garantir l'inclusion des plus petits États membres, des fonds européens devraient également pouvoir contribuer au financement des IPCEI. Cela favorisera également la dimension paneuropéenne des IPCEI qui sont conçus, par définition, dans l'intérêt commun de l'ensemble de l'Union.

L'aide publique aux IPCEI ne peut donc être un objectif en soi, mais uniquement un moyen de résoudre les défaillances du marché et du système, si cela ne peut se faire d'une autre manière.

IPCEI approuvés	IPCEI en développement
<ul style="list-style-type: none"> › Microélectronique (2018) › Batteries (2019) › Deuxième IPCEI batteries (2021) 	<ul style="list-style-type: none"> › Hydrogène › Deuxième IPCEI microélectronique › New Generation Cloud › Smart Health › Chips (TBC)

2019 IPCEI Batteries	
Participants	Belgique, Finlande, France, Allemagne, Italie, Pologne et Suède
Budget	Total : 3,2 milliards EUR Belgique : 80 millions EUR Finlande : 30 millions EUR France : 960 millions EUR Allemagne : 1,25 milliard EUR Italie : 570 millions EUR Pologne : 240 millions EUR Suède : 50 millions EUR

- Belga Image



POSITION FEB – LA FEB RESTE PRUDENTE DANS L'INTERPRÉTATION DE L'AUTONOMIE STRATÉGIQUE OUVERTE

L'économie européenne doit rester ouverte, les chaînes de valeur doivent être diversifiées et toute forme de protectionnisme doit être évitée. La relocalisation forcée de certaines industries n'est ni réaliste ni économiquement bénéfique. La relocalisation volontaire n'est pas observée à une échelle massive. Il ne faut pas non plus oublier que le bon fonctionnement du marché intérieur est un facteur très important du bon fonctionnement des chaînes de valeur mondiales. De plus, tout plaidoyer pour plus d'autonomie doit être axé sur les entreprises et étayé par des données empiriques. Des initiatives comme les IPCEI ou les alliances industrielles peuvent être efficaces pour remédier à certaines dépendances stratégiques, mais elles doivent toujours être exécutées de manière transparente et en veillant à inclure les États membres plus petits et aux capacités budgétaires plus limitées. La FEB salue donc également la récente révision de la Communication de la Commission sur l'IPCEI qui, entre autres, augmente le nombre requis d'États membres impliqués et encourage l'inclusion des PME. Toutefois, elle souligne encore que le cofinancement direct par les fonds européens doit être élaboré pour éviter que les IPCEI deviennent un instrument des grands États membres.

Toutefois, la FEB n'est pas naïve. Elle reconnaît que l'UE est devenue sensible à certaines dépendances stratégiques dans les domaines susmentionnés, bien qu'elle considère plutôt la problématique récente des matières premières et des semi-conducteurs comme un problème temporaire. En outre, elle adopte une approche constructive à l'égard du screening des investissements étrangers directs en Belgique. Ceci, afin de détecter suffisamment vite les risques potentiels pour la sécurité nationale et d'éviter un interventionnisme étatique. La FEB encourage également les pouvoirs publics, en étroite collaboration avec le secteur privé, à renforcer leur résilience en vue des crises (sur le plan sanitaire ou sur le plan du climat, des cyberattaques...) qui pourraient survenir à l'avenir. L'améliora-

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.

PROCÉDURE DE RATIFICATION DES ACCORDS COMMERCIAUX DE L'UNION EUROPÉENNE

Depuis le CETA (l'accord commercial entre l'UE et le Canada), la presse s'intéresse beaucoup à la politique commerciale de l'UE et à la conclusion des accords commerciaux. Pourtant, nombreux sont ceux qui ne savent pas comment ces accords sont négociés. Nous vous en présentons ici la procédure du début à la fin.



LA PROCÉDURE

1. Négociation d'un accord commercial

La Commission recommande d'ouvrir les négociations sur la base d'une étude préliminaire, d'une consultation publique et d'une analyse d'impact. Le Conseil (regroupant tous les ministres nationaux compétents en matière de commerce extérieur) approuve ensuite l'ouverture des négociations et un mandat de négociation qui entraîne l'ouverture officielle. La Commission informe aussi le Parlement européen. Dans les faits, cela se fait au sein de la commission commerce international (*commission INTA*). Cette dernière a également la possibilité d'adopter des résolutions non contraignantes pour clarifier sa position concernant les points qu'elle veut voir reflétés dans l'accord commercial.

La Commission, et plus particulièrement la DG TRADE, constitue une équipe de négociateurs et est le moteur effectif des négociations. Elle mène plusieurs rounds de négociation avec le pays tiers, sur la base du mandat de négociation. Après chaque round, elle fait un rapport au Parlement européen, au Conseil et aux autres parties intéressées. Si elle veut faire de nouvelles propositions à l'autre partie, elle doit aussi consulter le

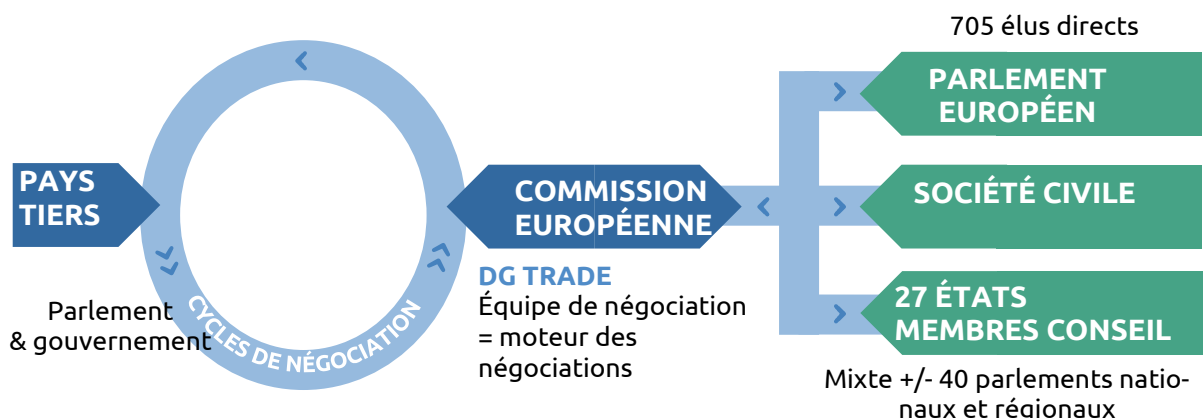
Conseil. Celui-ci se réunit dans un comité compétent en matière de commerce (*Trade Policy Committee*) dans lequel les experts des États membres commentent la politique commerciale de l'UE.

Lorsque le pays tiers et la Commission sont satisfaits du projet d'accord, la Commission envoie le texte au Conseil et au Parlement européen. Le projet est ensuite soumis à un *legal scrubbing* et envoyé en traduction. Le *legal scrubbing* est effectué par des juristes qui parcourent le texte et s'assurent que le jargon juridique correct est utilisé de manière cohérente et claire. Pour conclure officiellement les négociations, le texte est paraphé par les deux parties (ne pas confondre le paraphe avec la signature officielle).

2. Décision de ratification

La Commission fait une recommandation au Conseil sur le statut de l'accord commercial (c.-à-d. relevant soit de la compétence exclusive de l'UE, soit d'une compétence partagée entre l'UE et les États membres), son application provisoire, sa ratification et sur l'accord proprement dit. Toutefois, c'est le Conseil qui prend la décision finale.

Sur base d'une proposition de la Commission, le Conseil peut approuver l'application provisoire de l'accord (voir infra) par



un vote à la majorité qualifiée et soumet, dans certains cas, la décision au consentement du Parlement européen. Le choix de soumettre l'accord sur l'application provisoire à l'approbation du Parlement européen est un acte politique.

Depuis le Traité de Lisbonne, pour la négociation et la conclusion d'un accord dans les domaines du commerce de services et des aspects commerciaux de la propriété intellectuelle, ainsi que des investissements étrangers directs, le Conseil statue à l'unanimité lorsque cet accord comprend des dispositions pour lesquelles l'unanimité est requise pour l'adoption de règles internes dans l'UE.

3. Signature officielle

Le Conseil désigne une personne (en général, le Commissaire au Commerce, voire le président de la Commission ou du Conseil) pour signer formellement l'accord au nom de l'UE. La signature 'officielle' a traditionnellement lieu pendant une cérémonie conjointe, suivant la décision du Conseil. Le texte devient alors définitif.

4. Approbation du Parlement européen

Le Conseil transmet le texte de l'accord pour approbation au Parlement européen. Depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, tous les traités de libre-échange font l'objet d'un consentement par le Parlement européen. Le pouvoir de ce dernier est limité au rejet ou à l'approbation de l'accord dans son intégralité.

5. Entrée en vigueur provisoire

L'application provisoire de l'Accord permet à celui-ci de déjà produire des effets (ex. : abaissements tarifaires) même si la procédure de ratification n'est pas totalement clôturée dans tous les États membres. C'est généralement réservé aux matières de politique commerciale (compétence exclusive de l'UE) mais pas uniquement (certaines compétences partagées peuvent également faire l'objet d'une application provisoire).

En cas de non-ratification d'un traité mixte par un État membre et si l'accord a fait l'objet d'une application provisoire, l'accord reste d'application de manière provisoire sauf décision contraire du Conseil. Néanmoins, l'accord s'applique seulement dans l'ordre juridique européen, mais n'a pas d'effet en droit international (qui requiert la ratification officielle de l'UE) et donc ne lie pas le partenaire en tant que tel.

6. Si l'accord est déclaré « mixte » : approbation par tous les États membres selon leurs constitutions

Si l'accord est déclaré non mixte (c.-à-d. qu'il relève de la compétence exclusive de l'UE), il est uniquement soumis au Conseil (c.-à-d. les gouvernements nationaux) et au Parlement européen sans votes dans les parlements nationaux et régionaux.

- Belga Image



S'il est déclaré mixte, l'accord doit être approuvé par tous les États membres selon leurs constitutions. En fonction des constitutions nationales, l'accord d'un gouvernement peut nécessiter un vote dans le Parlement national voire dans les parlements régionaux (comme en Belgique).

UN EXEMPLE DE VÉTO À LA BELGE

Si le traité est qualifié de mixte, le ministre compétent doit recevoir les pleins pouvoirs du gouvernement fédéral, voire des entités fédérées. Pour rappel, c'est durant cette phase qu'en 2016, le gouvernement wallon notamment refusait que la Belgique signe le CETA.

7. Conclusion (ratification) de l'accord

Le Conseil adopte une décision à la majorité qualifiée (en pratique par consensus) portant conclusion proprement dite de l'accord, qui vaut ratification de l'accord. L'unanimité est toutefois aussi requise pour les mêmes aspects que lors de la décision de signature.

8. Échange des instruments de ratification

L'échange des instruments de ratification se fait par la notification de l'instance compétente pour la conservation de l'accord. Pour l'UE, il s'agit du secrétaire général du Conseil.

9. Entrée en vigueur pleine et entière au regard du droit international

L'accord entre pleinement en vigueur.

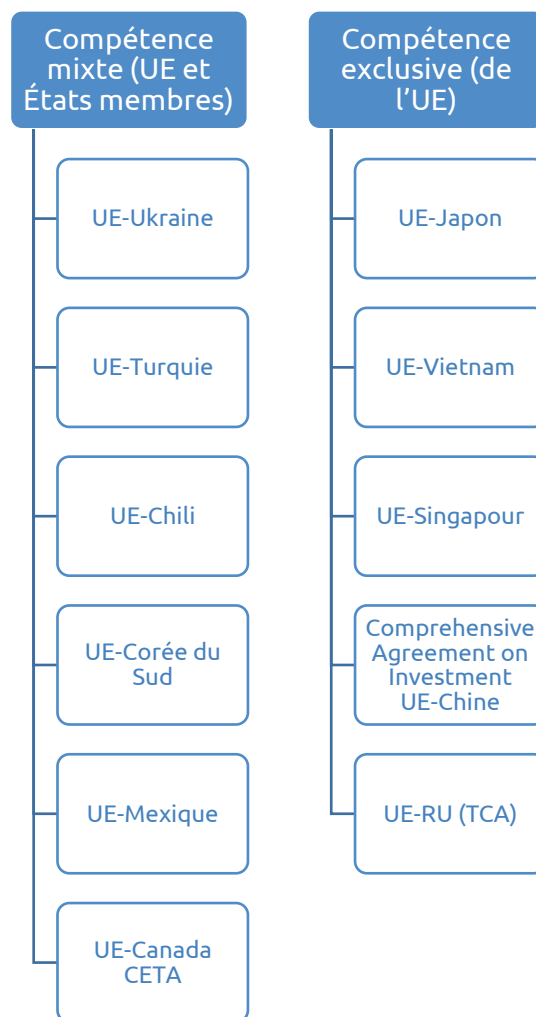
LES CONSÉQUENCE DU CETA ET DE L'OPINION 2/15 DE LA CJUE CONCERNANT L'ACCORD UE-SINGAPOUR

Jusqu'au **CETA**, presque tous les accords commerciaux – à quelques exceptions près – étaient une compétence exclusive de l'UE. Depuis les problèmes liés à la signature du CETA et l'opinion 2/15 concernant l'accord UE-Singapour, il est possible de scinder les accords commerciaux en une partie **compétence exclusive** de l'UE pour l'accord de libre-échange et une partie **compétence partagée** nécessitant l'approbation des États membres. L'Avis 2/15 de la CJUE, rendu en mai 2017 et portant sur l'accord de libre-échange UE-Singapour, clarifie quant à lui le partage des compétences en matière commerciale entre l'Union européenne et les États membres. Il y est établi que l'UE ne dispose pas d'une compétence exclusive en matière de règlement des différends entre investisseurs et États. L'inclusion de ce système d'arbitrage dans un accord commercial doit donc faire l'objet d'une approbation explicite de la part de chacun des 27 États membres (ce qui, selon les modalités prévues dans leurs constitutions, peut signifier des votes dans des parlements) en plus de celle de l'Union européenne.

Ce partage a été appliqué à l'accord UE-**Singapour**. Celui-ci a été scindé en un accord de libre-échange (ALE), d'une part, et un accord de protection des investissements, d'autre part. Cela s'est également fait pour les accords avec le **Japon** et le **Vietnam**. Lors de la conclusion d'un accord de principe entre l'UE et le **Mexique** en 2018, le Conseil a décidé de le considérer comme une compétence partagée. Toutefois, la Commission européenne souhaite également scinder l'accord en deux afin d'éviter en partie le

long passage devant les parlements nationaux. En revanche, les États membres y sont fortement opposés, notamment parce que cela pourrait constituer un précédent important. Dans le cadre des débats relatifs au projet d'accord UE-**Mercosur**, cela pourrait susciter de nombreuses questions de la part du public. Le

Conseil a déjà communiqué que les accords d'association, comme UE-Mercosur et UE-**Chili**, doivent rester une compétence partagée. Ce n'est toutefois pas une condition juridique comme l'a démontré l'accord commercial et de coopération entre l'UE et le **Royaume-Uni** (le *TCA*), déclaré de compétence exclusive de l'UE.



LÉGITIMITÉ DÉMOCRATIQUE

Certaines voix critiques pointent un déficit démocratique et un manque de transparence dans les procédures lorsqu'il s'agit d'accords commerciaux relevant de la compétence exclusive de l'UE, puisque seules les institutions de l'UE (Conseil et Parlement européen) sont impliquées. Ils affirment en effet que l'UE décide tout sans aucun apport des acteurs nationaux. Ces suppositions sont toutefois très simplifiées. Elles oublient en effet que les institutions européennes se fondent sur les **checks and balances nationaux**.

Ainsi, le Conseil est constitué des représentants des gouvernements nationaux qui sont contrôlés par leur propre parlement national et sont élus directement par leur population. Leur responsabilité politique commence en effet dans leur propre pays. De plus, le Parlement européen – composé de parlementaires élus directement dans tous les États membres – est responsable de l'approbation ou du rejet de l'accord. Pendant toute la négociation, il est informé comme le Conseil des différentes étapes. Le Parlement européen peut donc exercer une pression importante puisque c'est lui finalement qui doit approuver l'accord. De plus, la Commission consulte le Conseil en ce qui concerne les nouvelles propositions de négociation. Après chaque round de négociation, la Commission informe et entend

également la **société civile** dans des forums ad hoc composés de représentants des entreprises, des syndicats, des ONG et des associations de consommateurs notamment.

Enfin, il ne faut pas oublier que le mandat sur lequel repose toute la négociation de l'accord côté UE est approuvé par tous les gouvernements nationaux. Cela signifie que le système comporte beaucoup de contrôles démocratiques et que les acteurs nationaux sont impliqués dans toute la procédure. Affirmer que c'est l'UE à Bruxelles qui tire les ficelles est clairement exagéré et erroné, puisque toute une série d'acteurs exercent leur contrôle ou influence sur la politique commerciale de l'UE, dont la société civile, les parlementaires directement élus représentant les citoyens et les gouvernements nationaux.



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.

MÉCANISME D'AJUSTEMENT CARBONE AUX FRONTIÈRES

Le 14 juillet, la Commission européenne (CE) a adopté son fameux paquet **Fit for 55** dans le but de faire de l'Europe le premier continent neutre sur le plan climatique à l'horizon 2050. Une des propositions consiste à introduire un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (CBAM). En substance, le CBAM est une variante du système européen d'échange de quotas d'émissions (EU ETS) opérationnel au sein de l'Union européenne depuis 2005, mais pour les produits importés de l'extérieur de l'Europe.

SYSTÈME EUROPÉEN D'ÉCHANGE DE QUOTAS D'ÉMISSIONS – EU ETS

Le CBAM s'inscrit dans le cadre du système européen d'échange de quotas d'émissions (EU ETS) en vertu duquel certains producteurs dans l'UE paient pour leurs émissions de CO₂. Ils le font en achetant des droits d'émission couvrant les émissions de CO₂ de leurs installations. Cela concerne quelque 10.000 installations dans le secteur énergétique et l'industrie de transformation, ainsi que les compagnies aériennes pour leurs vols intracommunautaires.

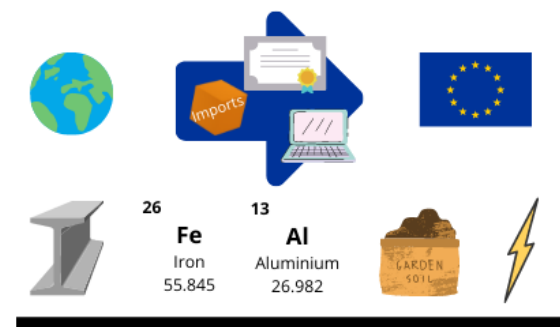
Le CBAM a pour objectif d'éviter que les consommateurs achètent des **biens** polluants produits hors de l'UE, où les règles ne sont pas les mêmes. Il impose en effet aux importateurs européens d'acheter des certificats carbone pour les émissions directes de produits provenant de l'extérieur de l'UE. Le prix de ces certificats de carbone est lié aux prix de l'EU ETS. L'importateur peut toutefois demander une réduction à la Commission européenne s'il a déjà payé pour ces émissions dans le pays d'exportation. L'importateur devra également demander une autorisation avant de pouvoir importer ces articles et devra chaque année communiquer aux autorités compétentes la quantité de produits importés, les émissions de ces produits ainsi que le nombre de certificats dus.

Pour l'instant, la proposition vise uniquement les produits les plus sujets aux fuites de carbone, à savoir le **fer**, l'**acier**, l'**aluminium**, le **ciment**, les **engrais** et l'**électricité**. La Commission est toutefois habilitée à ajouter des produits au fil du temps si elle constate que les entreprises importent des produits à peine différents pour esquiver les règles. La proposition devrait entrer en vigueur dès 2023, mais prévoit une période transitoire de 3 ans au cours de laquelle les im-

portateurs accrédités devront uniquement faire rapport sans devoir payer de certificats. Elle est actuellement en cours de discussion au Conseil et au Parlement

européen. Elle pourrait donc encore être modifiée avant son adoption.

CBAM



DIRECT EMISSIONS



YEARLY REPORTING



VERIFIED DECLARANT

DÉFIS DE L'OMC DANS LE CADRE DE LA 12^E CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE

La 12^e Conférence ministérielle devait normalement se dérouler à Genève du 30 novembre au 3 décembre. Cette conférence a été reportée à la dernière minute pour une durée indéterminée en raison de l'apparition d'un nouveau variant de COVID. À l'origine, cette réunion de haut niveau entre les 164 ministres du Commerce était prévue en juin 2020 à Nur-Sultan au Kazakhstan. Il s'agit du principal organe de décision au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et il se réunit en principe tous les deux ans. Cette réunion reportée est l'occasion idéale de réaliser les changements indispensables au sein de l'OMC sous l'impulsion du nouveau directeur général Okonjo-Iweala.

ACCORD SUR LES SUBVENTIONS À LA PÊCHE

Après près de vingt années de négociations, on espère enfin une avancée dans les subventions à la pêche. Elles sapent en effet la durabilité de cette activité. L'accord vise à lutter contre la pêche illégale et non réglementée et à prévenir la surcapacité et la surpêche, et ce en tenant compte de la sécurité alimentaire et d'existence des pêcheurs artisanaux dans les pays en voie de développement. Il s'agit d'un point difficile des négociations. Et symboliquement, d'un dossier très important. Trouver un consensus sur ce point confirmerait le bien-fondé d'une organisation telle que l'OMC et



– Belga Image

prouverait que les règles multilatérales peuvent encore faire leurs preuves.

COVID-19

La crise du COVID-19 a mis en évidence un certain nombre de complications que l'OMC doit tenter d'éviter à l'avenir. La production et la livraison de marchandises essentielles à la lutte contre le COVID ont été retardées, des questions se posent quant à la distribution des vaccins et l'on manquait de données sur les matières premières essentielles à leur production. Ce ne sont là que quelques exemples. Afin de pouvoir faire face à de telles crises mondiales à l'avenir, l'OMC propose par exemple une plus grande transparence et une meilleure coopération, ainsi qu'un contrôle accru des flux

commerciaux et des chaînes de distribution.

Dans le même temps, les membres de l'OMC discuteront également de l'exemption des droits de propriété intellectuelle pour les vaccins, proposée par l'Inde et l'Afrique du Sud. Cette initiative, soutenue par de nombreux pays en voie de développement, permettrait selon eux de renforcer les capacités de production et d'accroître la coopération avec le secteur privé. Toutefois, l'UE n'est pas vraiment favorable à cette proposition, qui pourrait créer un précédent important, et suggère une solution alternative qui consiste à limiter les restrictions à l'exportation, octroyer des licences obligatoires et maintenir la flexibilité actuelle déjà offerte par l'accord TRIPS ¹.

RÉFORME AGRICOLE

L'OMC négocie sur la politique agricole depuis 2000. En 2013, d'importantes décisions ont été prises dans ce domaine et en 2015, une percée a été réalisée concernant la suppression des subventions aux exportations agricoles. Une étape importante au sein de l'OMC. Sept sujets sont proposés à la Conférence ministérielle. Au vu de cet agenda extrêmement chargé, il sera probablement extrêmement difficile de parvenir à un accord. Sachant qu'aux problèmes agricoles « typiques » s'ajoutent désormais de nouveaux défis comme le changement climatique et le COVID-19, un guide contenant certaines indications sur l'avenir serait dès lors extrêmement utile.

RÉFORME DE L'OMC ET RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Un point prioritaire à l'agenda est une éventuelle réforme de l'OMC et de son système de règlement des différends pour les conflits relatifs au droit de l'organisation mondiale du commerce entre les membres. L'UE soutient fermement le processus de réforme et a fait pression pour qu'il soit officiellement lancé. Elle plaide depuis longtemps déjà pour un mode de négociation plus flexible, de nouvelles règles axées sur des défis actuels (tels que les subventions industrielles, les droits de propriété intellectuelle et les transferts technologiques forcés), la réduction des coûts commerciaux, une nouvelle approche pour les pays en voie de développement, un règlement des différends plus efficace et plus transparent et la consolidation de l'OMC en tant qu'organisation.

DISCUSSIONS PLURILATÉRALES ET INITIATIVES EN MARGE

Non seulement les initiatives multilatérales classiques sont porteuses d'espoir, mais les discussions auxquelles ne participent pas tous les membres portent également leurs fruits. Des progrès importants seront ainsi très probablement réalisés dans le dossier de la régulation interne des services, plus précisément sur les licences, les qualifications, les normes techniques et les procédures pour les prestataires de services. Il s'agit d'un dossier important, car il permettrait de réduire considérablement le coût du commerce des services. La promotion des investissements dans les pays en

¹ Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights.

voie de développement est un autre thème important de la Conférence.

Par ailleurs, les négociations sur le commerce électronique comportent encore des points délicats sur lesquels un consensus ne pourra probablement pas être dégagé. Les difficultés concernent principalement les contrats électroniques, les signatures électroniques, les flux de données, les conditions de localisation

des données, la divulgation du code source et les droits de douane sur les transmissions électroniques. Pourtant, ces thèmes préoccupent les entreprises, mais ils sont malheureusement aussi les sujets les plus délicats.

En marge de la Conférence, un certain nombre de déclarations seront également faites sur le commerce et le genre, le climat, la pollution plastique...



– Belga Image

EU-US TRADE AND TECHNOLOGY COUNCIL (TTC)

La visite du président américain Joe Biden dans notre pays en juin dernier n'a pas seulement permis d'obtenir un **cessez-le-feu dans le conflit Airbus-Boeing**, elle a également engendré la création d'un **EU-US Trade and Technology Council (TTC)**. Avec ce conseil, l'UE et les États-Unis veulent coopérer sur les nouvelles technologies — telles que l'intelligence artificielle, la cybersécurité, l'internet des objets et les technologies de surveillance. L'ambition est de protéger et de promouvoir ces technologies critiques et émergentes et de stimuler l'innovation dans ces domaines.

Une des autres priorités était la résilience et la protection des chaînes d'approvisionnement, notamment dans le domaine des semi-conducteurs. En raison de la pandémie de COVID-19, des pays du monde entier sont confrontés à des problèmes d'approvisionnement. Le Conseil entend le sécuriser et réduire la dépendance vis-à-vis d'autres pays. L'un des moyens d'y parvenir est d'augmenter la capacité de production de semi-conducteurs aux États-Unis et dans l'UE.

Les deux partenaires commerciaux souhaitent également être pionniers dans la transformation numérique, notamment en renforçant le leadership technologique et industriel des entreprises européennes et américaines. La coopération en matière de normes internationales en est un aspect important. En effet, l'UE et les États-Unis souhaitent donner le ton en la matière et collaborer étroitement

avec d'autres partenaires internationaux partageant les mêmes idées.

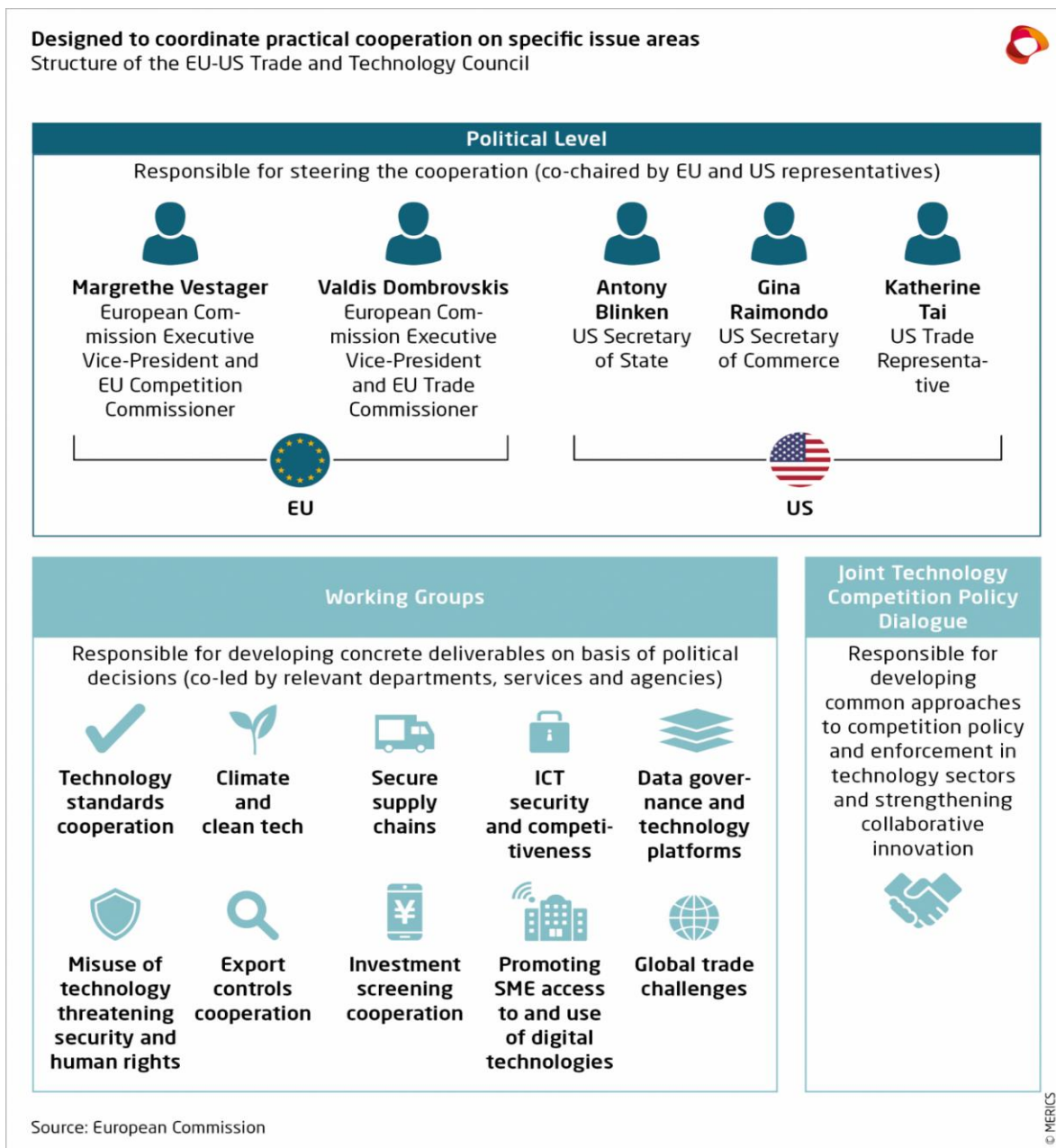
Au niveau politique, le TTC se compose de commissaires et de ministres qui déterminent l'ordre du jour et définissent les principales lignes d'action. Les travaux plus techniques sont réalisés au sein de dix groupes de travail spécifiques et via un dialogue distinct sur la concurrence. Ils traitent de divers sujets et approfondissent les détails techniques. En outre, un dialogue technique commun est prévu pour examiner la politique de concurrence dans le secteur technologique.

Le **29 septembre 2021**, ce Conseil s'est réuni pour la première fois à Pittsburgh au plus haut niveau politique. Après l'incident AUKUS (une nouvelle alliance de sécurité entre les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie qui a fait perdre à la France un accord avec l'Australie sur les sous-marins), il est déjà remarquable que cette réunion ait pu avoir lieu. Le Conseil a déclaré que des progrès concrets doivent être réalisés avant la prochaine réunion qui aura lieu en Europe au **premier semestre de 2022**. Plus précisément, des progrès doivent être réalisés sur les chaînes d'approvisionnement de semi-conducteurs et une coopération accrue en matière d'intelligence artificielle, de contrôle des exportations et d'analyse des investissements. Des stratégies conjointes doivent être élaborées en ce qui concerne les pratiques non conformes au marché — un clin d'œil clair à la Chine —, notamment pour les nouvelles technologies émergentes. Ceci

dans le but de triompher ensemble dans le secteur technologique.

Enfin, les 10 groupes de travail doivent établir leur programme de travail. Un large éventail de parties prenantes, dont le **monde des entreprises**, continuera à faire entendre sa voix de manière permanente. En marge de la première réunion du Conseil, le directeur de notre coupole BusinessEurope a été invité à s'exprimer sur les priorités des entreprises européennes.

La FEB se réjouit que cette première rencontre ait effectivement pu avoir lieu et espère qu'elle pourra créer une dynamique pour résoudre certaines difficultés dans les relations transatlantiques. Dans ce sens, un premier pas a été réalisé avec la solution trouvée à l'occasion du G20 le 30 octobre. Les États-Unis ont en effet décidé de supprimer les tarifs sur les importations d'acier et d'aluminium. Plus d'info : [L'UE et les USA résolvent le conflit commercial relatif à l'acier et à l'aluminium](#)



La FEB mène de multiples actions de « diplomatie économique », que ce soit à l'étranger dans le cadre des visites d'État et des missions économiques, ou en Belgique. Elle veille ainsi à encourager les contacts entre le monde économique belge et les décideurs et gouvernements étrangers. À cet égard, la FEB entretient des liens étroits avec le monde diplomatique basé à Bruxelles, notamment avec les ambassadeurs de nos principaux partenaires commerciaux.

EUROPE

PARTICIPATION DE LA MINISTRE SOPHIE WILMÈS AU COMITÉ STRATÉGIQUE DE LA FEB

15 SEPTEMBRE 2021

La FEB a eu l'honneur d'accueillir la Vice-Première ministre et ministre des Affaires étrangères, des Affaires européennes et du Commerce extérieur Sophie Wilmès pour une discussion passionnante sur le paysage européen et international. L'ordre du jour portait entre autres sur les problèmes dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et les priorités du gouvernement sur le plan européen et international.



VISITE D'AU REVOIR D'ANGELA MERKEL EN BELGIQUE

15 OCTOBRE 2021

La chancelière allemande Angela Merkel est venue en visite en Belgique à l'invitation du Premier ministre Alexander De Croo. Ce sera sans doute sa dernière visite dans notre pays en sa qualité de chancelière étant donné qu'elle a décidé de quitter la politique après avoir occupé cette fonction pendant 16 ans. Après un déjeuner avec le Roi et une rencontre avec le Premier ministre, Angela Merkel a assisté à un concert à BOZAR. Pieter Timmermans, CEO de la FEB, y était également présent.



– Belga Image

ECONOMIESUISSE COMMENTE LA RELATION COMMERCIALE ENTRE L'UE ET LA SUISSE

27 OCTOBRE 2021

Après l'échec des négociations entre l'UE et la Suisse sur un *Institutional Framework Agreement*, la relation entre les deux parties est pour le moins troublée. Celui-ci devait être un accord global regroupant quelque 120 accords bilatéraux entre l'UE et la Suisse. François Baur, délégué permanent et responsable des questions européennes chez economiesuisse, est venu exposer les raisons de l'échec des négociations et commenter les conséquences possibles pour la relation entre l'UE et la Suisse. Ceci, lors d'une réunion conjointe des groupes BBE, Platform International et M. & Mme Europe et International des secteurs.



- Belga Image

INTERNATIONAL

DUE DILIGENCE DANS LES CHAÎNES DE VALEUR

22 SEPTEMBRE 2021

Olivier Joris, executive manager du CC Europe & International, et Ineke De Bisschop, attachée au CC Emploi & Sécurité sociale, ont participé à une audition de la commission Économie de la Chambre. L'ordre du jour de la commission portait sur le devoir de vigilance des entreprises dans les chaînes de valeur globalisées. La FEB a attiré l'attention de la commission sur plusieurs points importants, comme le fait qu'il faut privilégier le futur cadre européen. Joris et De Bisschop ont souligné en outre que la responsabilité des entreprises en

matière de devoir de vigilance doit se fonder sur une obligation de moyens.

De plus, la FEB a organisé le 22 octobre un workshop sur ce sujet afin de sensibiliser les partis politiques aux préoccupations et réalisations du monde des entreprises belge. La FEB a donné la parole à différents secteurs, qui ont témoigné de leurs nombreuses initiatives.

LA PLATFORM INTERNATIONAL SE PENCHE SUR LA RELATION TRANSATLANTIQUE

24 SEPTEMBRE 2021

La Platform International de la FEB s'est penchée sur les relations avec les États-Unis. Bien qu'un vent de fraîcheur souffle depuis le changement d'administration, il subsiste certains domaines où l'administration Biden suit clairement les traces de ses prédécesseurs, notamment en faisant passer les intérêts américains en premier. Jean-Arthur Régibeau, ambassadeur de Belgique à Washington, et Marjorie Chorlins, Senior president Affaires européennes de la Chambre de commerce américaine, étaient invités à la Platform International pour commenter différentes facettes de cette relation, à la lumière du Conseil du commerce et de la technologie, des tarifs sur l'acier et l'aluminium et de la réforme de l'Organisation mondiale du commerce.

LA FEB RENCONTRE LE DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'OMC

12 NOVEMBRE 2021

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est dans la tourmente. La possibilité pour l'organisation de pérenniser sa place sur la scène du commerce international dépendra du déroulement de la 12^e conférence ministérielle qui se tiendra à Genève du 30 novembre au 3 décembre. Pieter Timmermans, CEO de la FEB, a participé à une rencontre virtuelle entre le directeur général de l'OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, et les membres de BusinessEurope.

LA FEB ÉVALUE 4 ANS DE CETA LORS D'UN ÉVÉNEMENT CANCHAM – BENELUX

29 SEPTEMBRE 2021

La FEB a pris la parole lors de l'événement virtuel "*Ready to see your business take off in Canada?*", organisé par CanCham Benelux et la Banque nationale du Canada. Au cours de son intervention, Olivier Joris a mis l'accent sur le CETA et sur la relation commerciale entre la Belgique et le Canada. La FEB a souligné que la crainte que le CETA ait des effets négatifs en Belgique s'est révélée non fondée et qu'il offre au contraire de nombreux avantages aux entreprises belges. La FEB a toutefois incité les entreprises à utiliser davantage l'accord : en effet, le recours aux tarifs préférentiels prévus dans le CETA n'atteint pas encore 100%.



– Belga Image

Le commerce international n'est plus une opportunité facultative pour bon nombre d'entreprises, mais une condition indéniable pour pouvoir se développer. Dans cette rubrique, nous pointons un conseil en lien avec l'internationalisation des entreprises.

CARTOGRAPHIE DES CONTRÔLES BRITANNIQUES SUR LES IMPORTATIONS APRÈS LE BREXIT

Bien que le Royaume-Uni ne fasse plus partie du marché intérieur depuis le 31 décembre 2020, les mesures concrètes relatives aux importations dans ce pays ont tardé. Cela peut donner l'impression que le Brexit dans son ensemble aura peu d'impact sur les importations au Royaume-Uni. La FEB tient à avertir les exportateurs que ce n'est pourtant pas le cas.

Le *Trade and Cooperation Agreement*, commenté dans l'édition précédente de cette publication, n'apporte pas beaucoup de clarté sur les mesures qui s'appliqueront à l'importation de marchandises de l'UE dans le Royaume-Uni. Il ne donne pas non plus d'indications sur le moment où ces mesures entreront en vigueur. Pour connaître les mesures concrètes d'importation du Royaume-Uni, la FEB conseille aux entreprises de consulter le *Border Operating Model* britannique. Ce document contient les directives officielles du Royaume-Uni concernant les mesures d'importation. La FEB détaille ci-après pour vous les mesures concernées et leur date d'entrée en vigueur.

Le *Border Operating Model* annonce une **mise en œuvre progressive** des contrôles à l'importation qui, dans le plan initial, devait se dérouler en trois phases. La dernière phase aurait dû commencer en juillet 2021. Toutefois, en mars 2021, le gouvernement britannique a reporté

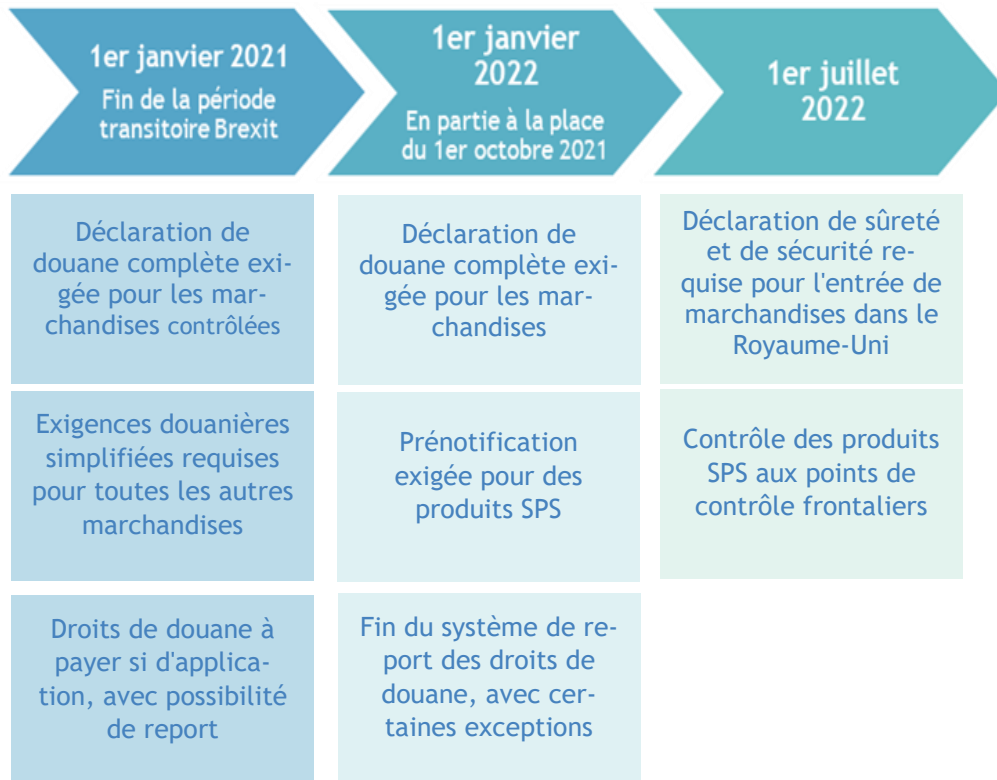


- Belga Image

une partie de ces mesures en raison de la crise du COVID-19. Quelques mois plus tard, un deuxième report a eu lieu en septembre 2021.

Comme le report ne concernait chaque fois qu'une partie des mesures, les trois phases initiales de mise en œuvre ont été

profondément bouleversées. La FEB vous présente un récapitulatif schématique de la situation actuelle.



Si l'effet du Brexit sur les importations au Royaume-Uni a, dans certains cas, été plus « soft » que redouté, ce ne sera plus le cas à partir du 1er janvier 2022. **La FEB conseille donc à ses membres de se préparer** à l'entrée en vigueur de ces mesures en étudiant en profondeur le *Border Operating Model* britannique. Pour ce faire, elle a sélectionné trois sites officiels de référence :

À CONSULTER EN PRIORITÉ

- [Border Operating Model – version novembre 2021](#)
- [Update Border Operating Model – septembre 2021](#)
- [Leaflet inschrijving Goods Vehicle Movement Service \(GVMS\)](#)

LE CENTRE DE COMPÉTENCE EUROPE & INTERNATIONAL



Le Centre de compétence (CC) Europe & International de la FEB assure le contenu rédactionnel de cette nouvelle publication, Focus International Trade, qui paraît deux fois par an.

Son lancement fait suite à un double constat.

Premièrement, comme souligné dans l'édito, 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.

L'ÉQUIPE



Olivier Joris
Executive Manager



Benoit Monteyne
Conseiller



Sofie Declerck
Attaché



Fien Van Reempts
Stagiaire

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, Thomas Julien, Fien Van Reempts

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

ISSN 2736-4410

Date de publication : novembre 2021

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

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 notre site web

WWW.FEB.BE