



---

# Rapport 2016 sur la stratégie du commerce extérieur de la France et la politique commerciale européenne

---

Matthias FEKL, Secrétaire d'Etat chargé du  
commerce extérieur, de la promotion du  
tourisme et des Français de l'étranger

---



## Editorial

Par Matthias Fekl,

Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger

Il y a tout juste un an, j'ai présenté au Parlement pour la première fois la stratégie suivie par la France en matière de politique commerciale et de soutien à notre commerce extérieur. J'ai souhaité que cet exercice soit annuel, car la constance et la régularité sont indispensables à la formation d'un véritable débat démocratique dans notre pays, sur ces sujets qui déterminent la place de la France dans la mondialisation. C'est une pratique désormais ancrée.

Ce moment est conçu pour rendre des comptes et présenter avec clarté le travail accompli. Je souhaite que ce rendez-vous soit utile, dans le prolongement des orientations posées depuis le début du quinquennat, pour inscrire durablement les fondements de la **nouvelle doctrine commerciale de la France, à laquelle j'ai consacré les deux dernières années.**

Trois raisons rendaient nécessaires de penser différemment et de réinventer notre action.

Tout d'abord, l'amélioration des chiffres reste insuffisante. Les quatre dernières années ont été celles d'une amélioration réelle du déficit commercial français puisqu'il s'est réduit de 40%, du fait notamment de la baisse du coût de l'énergie. Mais force est de reconnaître que depuis le début des années 2000, les chiffres du commerce extérieur français ne sont pas satisfaisants.

La situation actuelle du commerce mondial appelle par ailleurs de profonds changements. Les instruments classiques dont nous disposons sont insuffisants quand le commerce mondial ralentit, quand la concurrence internationale s'exacerbe et quand les effets d'une désindustrialisation engagée depuis trente ans se font cruellement sentir. Il faut ajouter à ce cadrage une économie nationale largement orientée vers le marché intérieur, en dépit de nos champions mondiaux qui font l'essentiel de notre commerce extérieur et des progrès très importants réalisés par nos PME.

Enfin, la convergence des analyses sur le diagnostic favorise une action résolue. Car au-delà des clivages partisans, il existe en réalité un véritable consensus national sur les causes internes du déficit commercial structurel de notre pays : nos entreprises sont trop peu nombreuses à exporter et notre appareil productif, industriel et de services doit être réorienté vers l'international.

Il était donc temps de mobiliser l'ensemble des acteurs publics comme privés et d'engager le travail de fond nécessaire pour réussir.

**Ce travail a d'abord porté sur nos outils. Nous avons constitué un arsenal pour le commerce extérieur de la France.**

La France a fait de la diplomatie économique, repensée depuis 2012 sous l'impulsion de Laurent Fabius puis de Jean-Marc Ayrault, une stratégie qui a permis à la fois des résultats immédiats et qui, surtout, a doté notre pays d'un outil de long terme. Parce qu'elle est efficace et reconnue, sa sanctuarisation est impérative. Un chiffre, parmi d'autres, témoigne de son bilan positif : nos ambassades ont contribué en cinq ans à la conclusion de 225 contrats de plus de 10 millions d'euros. Nos entreprises, les plus grandes comme les plus petites, plébiscitent

continuellement et avec confiance le soutien des postes diplomatiques. Toute notre administration peut s'en honorer.

La réussite française passe également par la consolidation du réseau des acteurs de l'accompagnement de nos entreprises à l'étranger. Ce rapport insiste à juste titre sur leur rôle essentiel auprès des PME, notamment primo-exportatrices. En 2016, les résultats au profit de nos entreprises dépassent les objectifs annuels que nous avons fixés. L'effort doit se poursuivre.

Notre succès passe encore par l'affinement de notre approche sectorielle et collective. La France doit miser sur ses avantages comparatifs existants, s'en créer de nouveaux, et veiller à ce qu'ils correspondent à une demande internationale dynamique, en particulier dans les pays émergents. Les entreprises françaises participent pleinement à cette stratégie, qui leur ouvre de nombreuses opportunités. Sur tous les aspects de leur compétitivité à l'international, en matière de prix comme d'innovation, celles-ci ont largement bénéficié des mesures offensives prises par le gouvernement pour leur permettre de faire face à leurs concurrentes. Des résultats ont été obtenus. Cette politique devra s'inscrire dans le temps long.

**La refondation de notre action commerciale n'a pas visé uniquement à répondre à des faiblesses intérieures. La donne internationale a changé et le processus politique de la mondialisation est entré dans une nouvelle phase** : outre les difficultés du multilatéralisme, le commerce international se heurte à l'augmentation des mesures protectionnistes et, dans le cadre de négociations commerciales portant de plus en plus sur les normes de consommation et de production, à la défiance des opinions publiques.

Dans ce contexte de tensions et d'incertitudes, **la France a posé des principes clairs** : les accords commerciaux doivent soutenir la création d'emplois et le niveau d'activité, tout en intégrant pleinement les normes sociales et environnementales modernes pour la protection des salariés et des citoyens. C'est pourquoi également **notre pays a œuvré pour de nouvelles règles du jeu**, sans lesquelles le commerce mondial sera incapable de répondre aux enjeux du XXI<sup>e</sup> siècle : la lutte contre la dégradation de l'environnement, notamment contre le réchauffement climatique avec l'Accord de Paris, le respect des principes démocratiques et la sécurisation du droit à réguler des Etats.

C'est sur ces fondements qu'ont été bâtis les choix de la France sur deux accords commerciaux majeurs débattus en 2016, le *Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les Etats-Unis* (PTCI ou « TAFTA ») d'une part, l'*Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (AECG/CETA) d'autre part. Dans le premier cas, la France a retiré son soutien politique à des négociations marquées par un déséquilibre manifeste, loin de ce que devrait être un traité de commerce entre deux partenaires aussi proches que l'Union européenne et les Etats-Unis, et par le risque avéré de voir nos intérêts offensifs comme défensifs négligés. Dans le second cas, elle a accordé son soutien à l'accord euro-canadien, car il a été négocié dans un esprit de réciprocité, de progrès, et garantit la prise en compte de nos positions. Cet arbitrage politique rappelle que notre pays n'est pas condamné à subir le cours des choses. Il fera date, car il permet de poser les jalons d'une position politique cohérente et reconnue.

A cette occasion en effet **la France a pris l'initiative de la mobilisation pour la redéfinition de la politique commerciale européenne.**

Prenant la mesure des débats suscités au sein de l'Union européenne, elle a pris ses responsabilités, élaborant **17 propositions pour une nouvelle politique commerciale**

**européenne.** Le besoin de réforme est profond. La France est dans son rôle en apportant des réponses concrètes avec la ferme volonté de relever trois défis soulevés par les peuples de l'Union.

Le premier défi est démocratique. **La transparence est un prérequis** dû à nos concitoyens tout autant qu'une condition d'efficacité de la politique commerciale. Elle doit concerner les conditions de lancement des négociations, les objectifs assignés, la conduite des discussions et le contrôle de la mise en œuvre des accords commerciaux. La publicité des mandats et le regard parlementaire sur les discussions en seraient les piliers.

Le deuxième défi est social. Notre première responsabilité est de contribuer à modeler une mondialisation fondée sur des règles communes, appliquées par tous, sanctionnées en cas de non-respect, permettant ainsi de **lutter contre tous les dumpings** et d'éviter de laisser sur le bord de la route une partie de la population, une partie des territoires. Il faut réduire les inégalités à leur source. L'Union doit également mieux prendre en compte les enjeux socio-économiques pour justifier toute nouvelle négociation et se doter de mécanismes de solidarité efficaces pour ceux qui ne bénéficient pas encore de l'ouverture commerciale.

Enfin, le troisième défi est environnemental. Le développement durable doit être intégré à la politique commerciale et son respect doit conditionner la conclusion des accords commerciaux. Cela exige des décisions fortes, comme **sanctionner les infractions au droit social et environnemental international** au même titre que la méconnaissance des clauses économiques ou commerciales.

Une autre proposition est **au cœur de notre combat pour garantir dans la mondialisation le droit à réguler des Etats**. La France a proposé que soit insérée systématiquement dans les accords de l'Union **l'installation de la « Cour publique des investissements »** en cas de litige entre un Etat et une entreprise, permettant enfin de mettre un terme à des pratiques d'arbitrages privés contraires à d'évidents principes démocratiques. Faisant ce choix, portant cette proposition, la France a agi de manière déterminée pour que la Commission européenne et le Canada l'insèrent dans l'accord du CETA, ce qui est chose faite. C'est une première. Depuis, dans chaque négociation commerciale menée par la Commission européenne, cette Cour publique fait partie des propositions européennes faites à nos partenaires commerciaux. **C'est encore un début, mais c'est un pas important vers la « Cour publique multilatérale des investissements » que j'appelle de mes vœux** et en faveur de laquelle la Commission a lancé une première consultation en 2016. Une dynamique forte est à l'œuvre, indéniablement. Elle est inédite. La France a été au rendez-vous.

Continuons ce travail de fond. L'Europe a besoin d'assumer son rôle de première puissance commerciale au monde. C'est sa responsabilité. La France s'est mobilisée pour que les instruments de défense commerciale européens face aux pratiques de concurrence déloyales soient renforcés et modernisés. C'est un gage de crédibilité. Notre pays propose aujourd'hui les conditions d'une politique commerciale européenne, soucieuse des intérêts des peuples européens et respectueuse des valeurs auxquels ils sont attachés. C'est un gage de légitimité.

Pour poursuivre cette politique, les propositions récentes du gouvernement pour refonder l'action européenne en matière industrielle devront elles aussi être portées avec conviction et fermeté. Complémentaires de notre action commerciale, elles incarnent, comme elle, un enjeu politique allant de pair avec la conception que notre démocratie se fait du rôle de la puissance publique nationale et européenne dans l'économie mondiale. La France ne cherche pas une issue de secours à la mondialisation. Elle se dote des moyens de la maîtriser. Pour les peuples français et européens.

# Sommaire

Editorial .....	3
PREMIÈRE PARTIE : ÉTAT DES LIEUX DE L'INTERNATIONALISATION DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE .....	12
1 Le commerce extérieur est porté par des secteurs dynamiques, les services et le négoce international mais reste encore nettement déficitaire dans de nombreux domaines d'activité, notamment manufacturiers .....	13
1.1 La France tient son rang d'acteur majeur du commerce mondial .....	13
1.2 La France compte des secteurs très dynamiques mais affiche des déficits élevés et persistants dans plusieurs domaines d'activité .....	14
1.3 L'excédent des services et du négoce international compense plus des deux-tiers du déficit sur les biens .....	16
1.4 L'UE demeure notre principale zone de débouchés .....	17
1.5 Le Gouvernement accompagne les exportateurs français progressivement vers les marchés émergents à fort potentiel .....	18
1.6 Depuis 2011, le déficit de biens et services s'est réduit de plus de 60% .....	19
1.7 Les montants exportés par les PME restent encore limités .....	20
1.8 Après une décennie de recul, la part de marché de la France s'est stabilisée .....	22
2 La forte dégradation du commerce extérieur français constatée entre le début des années 2000 et 2011 s'explique par des pertes de compétitivité, justifiant l'action du gouvernement en faveur de la compétitivité des entreprises au cours du quinquennat .....	24
2.1 Le commerce extérieur s'est détérioré fortement durant la décennie précédente .....	24
2.2 Un ensemble de facteurs exogènes expliquent en partie cette dégradation du solde commercial français .....	27
2.3 Plusieurs facteurs propres à l'économie française expliquent également cette dégradation .....	28
A) La perte de compétitivité des entreprises françaises .....	28
B) La désindustrialisation de l'économie française .....	28
C) La faiblesse de l'appareil exportateur .....	28
D) Le cas du secteur automobile .....	30
2.4 Plusieurs faiblesses plus anciennes sont également entrées en jeu au cours de la décennie écoulée .....	30
2.5 La politique menée en faveur de la compétitivité des entreprises au cours du quinquennat a permis de renforcer notre appareil exportateur .....	31

DEUXIÈME PARTIE : OBJECTIFS ET INSTRUMENTS, LES PME AU CŒUR DE L’ACTION PUBLIQUE .....	33
1 La transformation de l’action de Business France a été engagée au profit d’un meilleur accompagnement des entreprises .....	33
1.1. Un an après sa création, l’opérateur de l’État, Business France, affiche de bonnes performances.....	33
1.2. Les résultats de l’agence dépassent les ambitions fixées par son Contrat d’objectifs et de performance (COP) .....	33
1.3. Dans un contexte budgétaire contraint, Business France adapte ses modalités d’intervention. ....	34
1.4. Rapprochement de Business France avec Sopexa : une étape dans la simplification du dispositif de soutien dans le secteur agroalimentaire.....	35
2 La rationalisation et l’optimisation de l’écosystème du commerce extérieur ont été engagées dans une logique de simplification pour l’entreprise utilisatrice.....	36
2.1. Création d’un parcours à l’export simplifié et renforcé : convention CCI International – Business France – CCI France International.....	36
2.2. Création du label « Bpifrance export » : pour les entreprises, un guichet unique regroupant Business France, Coface et Bpifrance .....	38
2.3. Convention État – CNCCEF – Business France .....	38
2.4. Plusieurs conventions ont été signées en 2016 entre les différents acteurs publics et privés de l’export pour rationaliser les coûts et optimiser le soutien aux PME-ETI :.....	40
3 Un plan d’action de 15 mesures a été adopté à l’initiative du Secrétaire d’État chargé du commerce extérieur lors du premier forum des PME à l’international .....	42
3.1. L’action au plus près du terrain : des forums des PME à l’international partout en France métropolitaine et outre-mer .....	42
3.2. Simplifier les procédures douanières à l’international.....	46
4 Structurer et fédérer l’offre des entreprises françaises, PME et grands groupes, à l’international : les contrats de filière et la stratégie sectorielle du commerce extérieur 47	
4.1. La structuration des filières économiques.....	47
A) Le CSF sport.....	47
B) Le CSF « Rencontres d'affaires et événementiel » .....	48
4.2. La « French Tech » .....	48
4.3. Les « familles » prioritaires à l’export, une concentration des moyens de l’État sur des secteurs et des pays prioritaires .....	50
A) Mieux se nourrir – Agroalimentaire .....	50
B) Mieux communiquer – Technologies émergentes .....	52

C)	Mieux se soigner – Santé .....	53
D)	Mieux vivre en ville – Ville durable .....	55
E)	Mieux se cultiver et se divertir – Industries culturelles et créatives .....	56
F)	Mieux voyager – « French Travel » .....	58
G)	Les énergies renouvelables – EnR.....	59
4.4.	Les CSF et les familles prioritaires ont permis le développement à l'étranger de nombreux « clubs » qui fédèrent l'offre française .....	60
4.5.	Eléments de bilan de la stratégie des familles prioritaires à l'export.....	61
5	Rénover les financements export : des réformes ambitieuses intervenues en 2015 et 2016 s'inscrivant dans un effort de simplification, modernisation et rationalisation engagé depuis 2012 .....	62
5.1.	De nouvelles initiatives se sont concrétisées en 2015 et 2016 afin d'améliorer l'offre et la compétitivité des financements export.....	62
5.2.	Les réformes récentes s'inscrivent dans un contexte d'effort important de rénovation des financements export entrepris depuis 2012.....	65
6	Un pilotage renforcé.....	67
6.1.	Le Conseil stratégique de l'export (CSE) : l'organe de pilotage de la stratégie française de l'internationalisation.....	67
6.2.	Les Conseils économiques : l'instance de pilotage de la diplomatie économique dans les ambassades .....	68
6.3.	Les territoires et l'avenir du dispositif de soutien public .....	69
A)	Bilan de la signature des Plans régionaux d'internationalisation des entreprises (PRIE)	69
B)	Impact de la fusion des Régions sur les PRIE .....	70
C)	Impact de la réforme territoriale sur l'organisation du soutien à l'export des entreprises .....	71
D)	Livre blanc Diplomatie et territoires.....	72
6.4.	L'ouverture des missions ministérielles aux PME.....	72
6.5.	Speed dating entre Ambassadeurs et entreprises : l'ouverture du réseau diplomatique aux PME.....	73
6.6.	Les représentants spéciaux.....	74
<b>TROISIÈME PARTIE : LA FRANCE ET LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE .....</b>		<b>75</b>
1	Le fonctionnement institutionnel de la politique commerciale : les « règles du jeu » d'une politique commune européenne historique et leur actualité en 2016.....	75
1.1	La politique commerciale commune, une compétence exclusive de l'Union avec un rôle prééminent de la Commission.....	75

1.2	La mixité des accords commerciaux après le Traité de Lisbonne : la nécessité de mieux associer le niveau national pour garantir la légitimité des accords.....	76
1.3	Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne encadrent l'action de la Commission.....	77
1.4	Le processus d'une négociation commerciale : la Commission négocie dans le cadre d'un mandat confié par le Conseil .....	79
1.5	La prise de décision en France : un pilotage par le ministre chargé du commerce extérieur qui défend les positions françaises en matière de politique commerciale, préparées par les ministères concernés sous l'égide du Secrétariat général des affaires européennes.....	81
2	Une vision française de la politique commerciale : le commerce n'est pas une fin en soi.....	82
2.1	Deux écueils : l'angélisme et le déclinisme.....	82
2.2	Encadrer la mondialisation : un impératif .....	82
2.3	La politique commerciale doit contribuer à la croissance et favoriser la création d'emplois .....	83
2.4	Commerce et protection.....	84
2.4.1.	Ouverture commerciale et protection des travailleurs .....	84
2.4.2.	Ouverture commerciale et protection des consommateurs .....	85
2.4.3.	Ouverture commerciale et protection des producteurs .....	85
2.5	La politique commerciale doit reposer sur une évaluation objective des effets économiques, sociaux et environnementaux des accords commerciaux .....	86
2.6	La transparence en politique commerciale est la condition de la légitimité de la politique commerciale.....	87
2.6.1	La transparence dans le PTCI/TTIP et l'ACS/TiSA.....	87
2.6.2	L'engagement du Gouvernement en faveur de l'accès aux documents de négociation par les parlementaires français dans le cadre du TTIP .....	88
2.6.3	Propositions de la France en matière de transparence.....	88
3	Le multilatéralisme commercial : actualité, priorités et limites.....	90
3.1	Le visage du multilatéralisme en matière commerciale s'est profondément transformé avec l'affirmation des pays émergents.....	90
3.2	Face aux incertitudes pesant sur l'agenda de Doha, l'OMC évolue progressivement vers une approche plus réaliste en identifiant des sujets de possible convergence .....	91
3.3	La négociation plurilatérale de l'accord sur le commerce des services (ACS/TiSA) vise à dépasser les blocages du cycle de Doha en matière de services pour stimuler le commerce mondial dans ce secteur .....	92
3.3.1	Rappels relatifs à la négociation TiSA .....	92

3.3.2	La France a émis plusieurs exigences sur la négociation TISA, notamment en matière de protection des services publics et de circulation des données.....	93
3.3.3	La négociation plurilatérale sur les biens environnementaux (EGA) est la première négociation commerciale dont l'objectif est la réduction des nuisances environnementales.....	95
3.4	La révision de l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) constitue un succès récent du multilatéralisme .....	96
4	Les accords commerciaux bilatéraux de l'Union européenne .....	96
4.1	Panorama des accords commerciaux .....	96
4.2	L'AECG/CETA : un accord majeur pour 2016 .....	97
4.3	Les négociations en cours sont nombreuses et posent la question de leur hiérarchisation par la Commission .....	101
4.3.1.	État des lieux des négociations.....	101
4.3.2.	Les négociations commerciales entre l'UE et les États-Unis : position française	101
4.3.3.	La nécessité d'adopter une vision globale des accords négociés et en cours de négociation pour éviter des cumuls de concessions excessifs et améliorer nos positions de négociation .....	102
4.4	Les normes sociales et environnementales dans les accords commerciaux de l'UE doivent être contraignantes .....	104
4.4.1.	Constat : les règles sociales et environnementales se développent dans les accords de commerce, sans avoir suffisamment de portée contraignante .....	104
4.4.2.	La France plaide pour un renforcement des règles sociales et environnementales.....	104
4.5	La France a suscité, avec d'autres États membres, une profonde mutation de la politique européenne d'investissement afin de garantir le droit des États à réguler.....	106
4.6	La mise en œuvre rigoureuse des accords commerciaux est tout aussi importante que leur négociation.....	108
5	Les outils de politique commerciale au service d'un commerce mondial plus juste	110
5.1	La France prône un recours assumé aux instruments de défense commerciale (IDC) afin de compenser les conditions de concurrence inéquitables dont les entreprises européennes souffrent régulièrement.....	110
5.2	La France soutient la réforme des instruments de défense commerciale en vue de renforcer leur efficacité.....	111
5.3	La mobilisation en faveur de la levée des barrières au commerce injustifiées est un axe d'action prioritaire .....	113
5.4	Le bon fonctionnement des mécanismes juridictionnels de l'OMC doit être assuré	115
6	Commerce international et développement.....	116

6.1	L'Union européenne octroie un accès préférentiel aux PED et PMA.....	116
6.2	Un traitement adapté est réservé aux pays Afrique, Caraïbes, Pacifique par les accords de partenariat économique (APE).....	118
6.3	L'aide au commerce a vocation à renforcer la capacité des États à faire face aux exigences techniques du commerce international.....	119
	Glossaire.....	122
	Pour aller plus loin .....	123

## PREMIÈRE PARTIE : ÉTAT DES LIEUX DE L'INTERNATIONALISATION DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

L'analyse macro-économique développée dans le rapport 2016 sur la stratégie du commerce extérieur de la France et la politique commerciale européenne constitue principalement une actualisation du rapport 2015 dont l'analyse s'arrêtait à l'année 2014<sup>1</sup>.

Les principales évolutions de la période récente sont les suivantes :

- **En 2015, les exportations de biens et services de la France ont progressé de 4,5% en valeur par rapport à 2014 pour atteindre 816 Md\$ (6<sup>e</sup> rang mondial).** En ce qui concerne les seuls biens, les exportations françaises (+4,3%) ont progressé plus vite que le commerce mondial (+2,6%). **La part de marché de la France est stabilisée à 3,1% au niveau mondial.**
- **Le déficit commercial de la France sur les biens a reculé en 2015 pour la 4<sup>e</sup> année consécutive pour s'établir à 45 Md€,** en réduction de plus de 20% par rapport à 2014. Depuis le point bas de 2011, le déficit s'est réduit de près de 40%.
- Sur le champ des biens et services, le déficit s'est également réduit pour s'établir à 15 Md€ en 2015.
- Hors énergie et hors matériel militaire, le déficit s'est en revanche dégradé en 2015 par rapport à 2014 pour s'établir à -24 Md€.
- Conjuguée à une progression des revenus perçus de l'étranger (redevances de marques...), **la France a affiché en 2015 un déficit courant, qui mesure notre recours à l'endettement auprès de l'étranger, d'un niveau très faible, 0,2% du PIB (soit 4,4 Md€).**
- **Le nombre d'entreprises exportatrices a fortement progressé en 2015, passant de 121 000 à 125 000.** C'est notamment le fait d'un afflux de nouveaux exportateurs, particulièrement dans le secteur des services et du commerce. Il s'agit du plus haut niveau depuis 2003. Depuis 2011, la France a enregistré 8000 entreprises exportatrices supplémentaires, en grande majorité des PME.

Les premières analyses sur l'année 2016, dont les résultats définitifs ne seront connus qu'en février 2017, dessinent la tendance suivante :

- Selon les prévisions du PLF 2017, **le solde commercial de la France pourrait légèrement se dégrader en 2016, à 50 Md€ environ.** Le déficit hors énergie pourrait également se dégrader.
- **En 2016, les échanges commerciaux de la France sont pénalisés par le ralentissement du commerce mondial, qui évolue désormais moins vite que la croissance mondiale.** Selon les dernières estimations de l'OMC publiées le 27 septembre 2016, le commerce

<sup>1</sup> Décalage dû au manque de disponibilité immédiate des données macroéconomiques (DGDDI, Banque de France, FMI etc.)

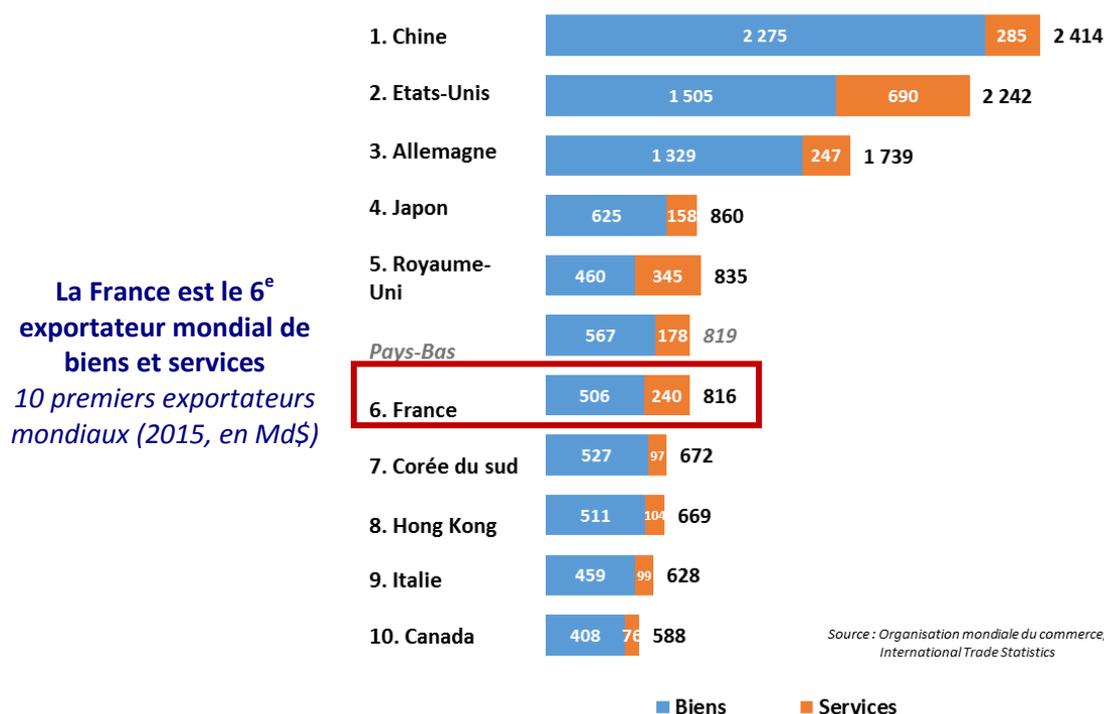
mondial progressera plus lentement que prévu en 2016 : sa croissance sera de 1,7%, soit bien moins que celle de 2,8% prévue en avril. La prévision pour 2017 a elle aussi été révisée à la baisse. **L'année 2016 sera marquée par la croissance du commerce la plus lente depuis la crise financière de 2009.**

- La contraction est due à un ralentissement de la croissance du commerce dans les grands pays émergents (Chine et Brésil principalement), mais aussi en Amérique du Nord, où la demande a connu un important fléchissement en 2016.

## 1 Le commerce extérieur est porté par des secteurs dynamiques, les services et le négoce international mais reste encore nettement déficitaire dans de nombreux domaines d'activité, notamment manufacturiers

### 1.1 La France tient son rang d'acteur majeur du commerce mondial

La France occupe une place prépondérante dans les échanges internationaux. Depuis 2013, elle se situe ainsi au rang de 6<sup>e</sup> exportateur mondial des biens et services<sup>2</sup>, derrière la Chine, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon et le Royaume-Uni. La France occupe la 6<sup>e</sup> place pour les exportations de biens<sup>3</sup> et la 5<sup>e</sup> pour les services. Ce poids important dans le commerce international est en phase avec la place de notre pays dans l'économie mondiale, au 5<sup>e</sup> rang en termes de PIB.



<sup>2</sup> Hors Pays-Bas, dont les exportations comprennent une forte part de réexportations, du fait de leur rôle de plateforme portuaire.

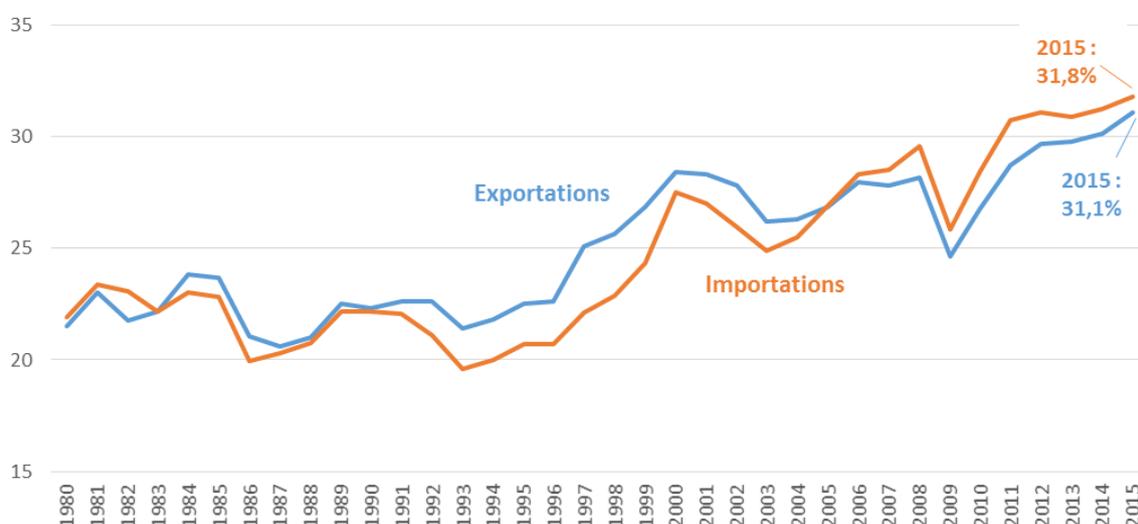
<sup>3</sup> Hors Hong-Kong, dont les exportations comprennent également une forte part de réexportations.

Le commerce extérieur est par ailleurs une composante importante de l'économie française puisque les exportations (de biens et services) représentent 31,1%<sup>4</sup> du produit intérieur brut (PIB) en 2015. Ce poids est comparable à celui qu'elles occupent dans les autres économies avancées de taille analogue<sup>5</sup> (Royaume-Uni : 27,2% ; Italie : 30,2% ; Espagne : 32,9%). Seule l'Allemagne s'y distingue, par une orientation particulièrement forte de son économie vers l'export (46,7% du PIB), qui s'est du reste beaucoup renforcée au cours des 2 dernières décennies (23,7% en 1991).

En France, suivant la tendance d'une intensification des flux commerciaux mondiaux, **ce poids est en augmentation sur longue période** : en 1991, les exportations (de biens et services) ne représentaient que 22,6% du PIB français. En termes d'emplois, environ **un quart des salariés travaille désormais pour une entreprise exportatrice**<sup>6</sup>.

### En 20 ans, le poids du commerce extérieur dans l'économie française a progressé de 10 points de PIB

(Données en% du PIB - source : FMI)



## 1.2 La France compte des secteurs très dynamiques mais affiche des déficits élevés et persistants dans plusieurs domaines d'activité

Les principaux secteurs excédentaires et déficitaires du commerce extérieur français sont globalement stables sur les cinq dernières années.

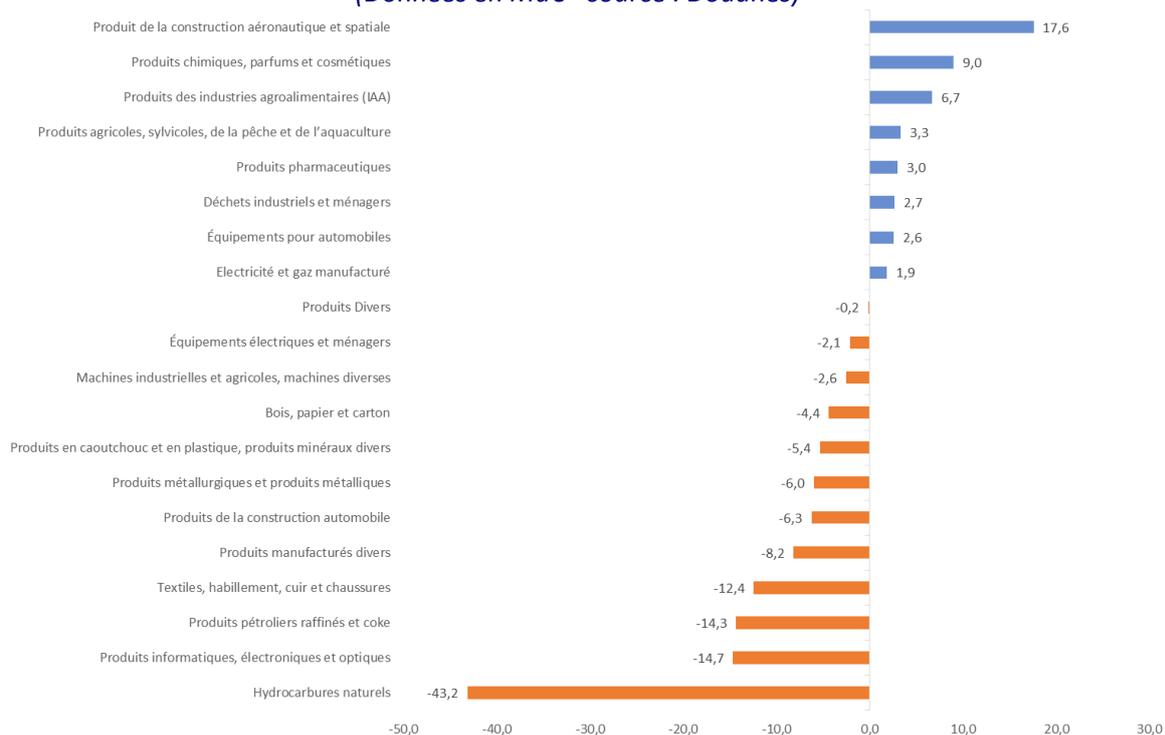
<sup>4</sup> Source : FMI

<sup>5</sup> Les économies de plus petite taille tendent à être plus ouvertes au commerce, notamment parce qu'il peut leur être plus difficile de produire sur leur territoire les différents produits qu'elles consomment. Les comparaisons de taux d'ouverture doivent tenir compte de ce facteur.

<sup>6</sup> Source : d'après Direction générale des finances publiques (DGFiP), sur la base des entreprises déclarant un chiffre d'affaires à l'exportation.

## Solde commercial moyen des principaux secteurs (2010-2015)

(Données en Md€ - source : Douanes)

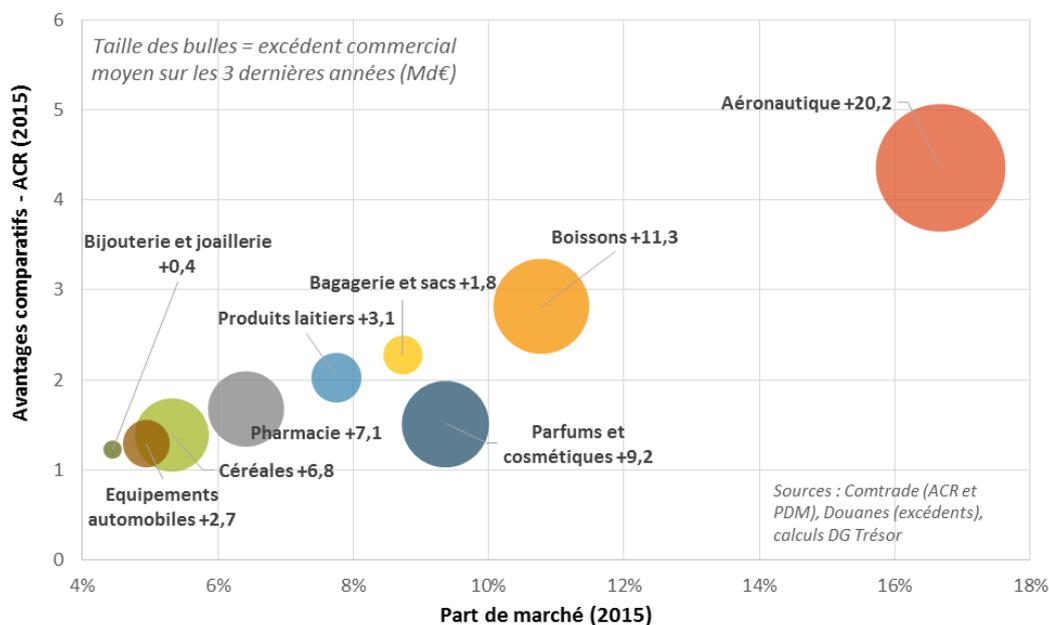


**La France affiche des exportations diversifiées**, à la différence de certains États connaissant une forte spécialisation sur un nombre limité de secteurs. **Elle dispose de plusieurs forces traditionnelles**, sur lesquelles elle occupe souvent les premiers rangs mondiaux. Ces forces peuvent se mesurer par son avantage comparatif sur ces produits (voir définition ci-dessous), ainsi que par sa part de marché. Les principaux excédents sont notamment enregistrés :

- dans le **secteur aéronautique et spatial** (17,6 Md€ en moyenne sur la période 2010-2015), qui reste notre premier excédent, porté principalement par les ventes d'Airbus mais aussi par celles de satellites ;
- dans la **chimie, les parfums et les cosmétiques** (9 Md€) ;
- dans les **industries agroalimentaires**, qui recouvrent les produits agricoles transformés (6,7 Md€), et dans les produits agricoles bruts (3,3 Md€) ;
- dans la **pharmacie** (3 Md€).

Les produits français sont également bien positionnés dans le **luxe**, sur différents domaines (alimentaire, cosmétique, joaillerie, bagagerie, textile...). **Les équipements automobiles** (par distinction avec les véhicules automobiles) sont aussi excédentaires, de même que l'électricité et les gaz manufacturés.

## Des positions commerciales solides dans plusieurs grands secteurs : aéronautique, boissons, parfums, pharmacie.



**Lecture** : plus un secteur est situé en haut et à droite du graphique, plus la position de la France y est forte dans le commerce mondial.

**Note** : l'avantage comparatif reflète le poids d'un secteur dans nos exportations comparativement à son poids dans les exportations de l'ensemble des pays du monde. La part de marché est la part des exportations françaises dans les exportations mondiales.

### Les déficits sont en revanche élevés dans plusieurs grands secteurs :

- **l'énergie, qui constitue de loin le premier poste, à 43,2 Md€ de déficit** (intégrant à la fois les produits bruts et raffinés) ;
- **l'informatique et l'électronique (14,7 Md€)** ;
- **les textiles et le cuir (12,4 Md€)** ;
- **l'automobile (véhicules finis ; 6,3 Md€)**, qui n'enregistre un solde négatif que depuis 2007 ;
- la plupart des autres secteurs manufacturiers.

### 1.3 L'excédent des services et du négoce international compense plus des deux-tiers du déficit sur les biens

La France enregistre également des excédents solides et récurrents dans le secteur des services en dépit d'une baisse importante en 2015 (8,8 Md€ contre 16,4 Md€ en 2014) et des excédents en matière de négoce international (23,2 Md€)<sup>7</sup>, autres composantes de nos échanges extérieurs, qui compensent plus des deux-tiers du déficit enregistré sur les biens.

<sup>7</sup> Le négoce international désigne (i) les achats de marchandises étrangères revendues à des non-résidents sans transiter par le territoire français ainsi que (ii) les achats et ventes à des non-résidents de marchandises françaises ne quittant pas le territoire français.

## Les échanges de services et le négoce international réalisent un excédent de près de 32 Md€

(Données 2015, en Md€<sup>8</sup> - source : Banque de France)



Note : dans la balance des paiements, les échanges de biens incluent le négoce international (voir définition en note de bas de page), qui n'est pas intégré dans les données des Douanes sur le commerce extérieur

### 1.4 L'UE demeure notre principale zone de débouchés

**L'Union européenne (UE) représente près de 60% des échanges de la France**, à l'export comme à l'import. Cette concentration, qui s'observe également chez nos grands partenaires européens (Allemagne : 61%), est liée aux **facteurs traditionnels de développement des échanges commerciaux** (proximité géographique et taille des économies), amplifiés en Europe par l'absence de barrières douanières.

**L'Allemagne est, de loin, notre premier partenaire, avec 17% de nos échanges** – nos autres principaux partenaires en représentant chacun entre 6% et 8% (Belgique, Italie, Espagne, Royaume-Uni, États-Unis et Chine). Les 5 premiers marchés de la France, tous européens, concentrent près de la moitié (45%) de nos exportations : Allemagne, Belgique, Italie, Espagne et Royaume-Uni.

**Au cours de la dernière décennie, nos exportations vers l'UE sont restées peu dynamiques**, dans une région marquée notamment par la crise prolongée en Zone euro : +1,4% par an en moyenne, à comparer à une progression de près de 4,7% vers le reste du monde, soutenues par la vigueur des marchés émergents notamment asiatiques. **L'UE et les autres économies développées devraient toutefois rester des marchés majeurs à moyen terme** : à horizon de 10 ans, 9 de nos 10 premiers marchés mondiaux à l'export devraient rester des économies avancées, dont 5 pays européens<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Des différences de méthodologie et de calendrier de révision des données conduisent à de légères différences par rapport aux chiffres publiés par les Douanes.

<sup>9</sup> Allemagne, Royaume-Uni, Belgique, Pays-Bas, Italie, Espagne.

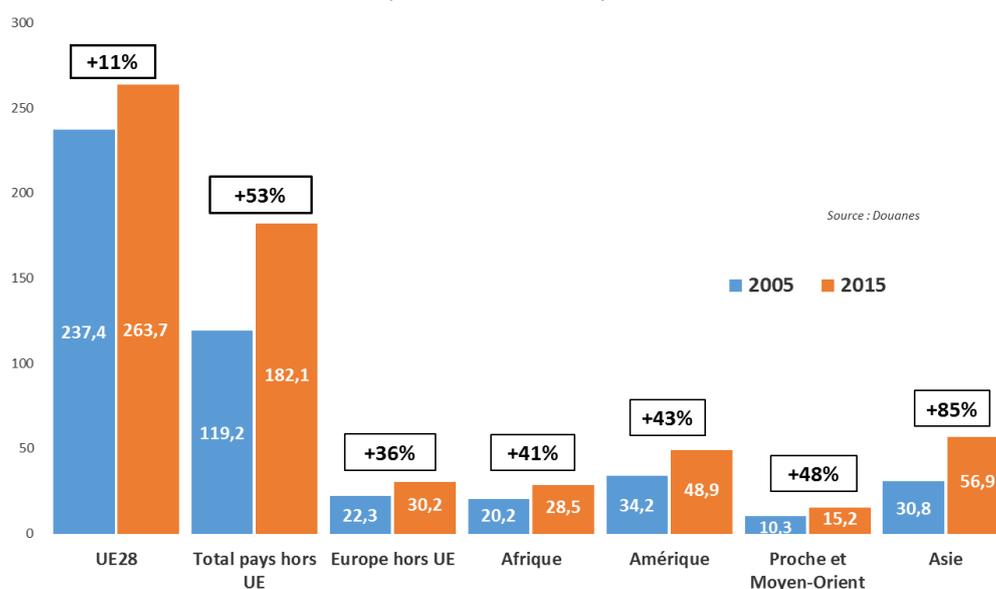


également progressé à un rythme soutenu, confortant leur rang de 2<sup>e</sup> zone cliente la plus importante hors UE (premier rang occupé par l'Asie depuis 2007). Les exportations vers les autres zones géographiques se sont aussi accrues, notamment vers le Proche et Moyen-Orient (+4,5%) et l'Afrique (+3,9% en moyenne annuelle), ainsi qu'en direction de l'Europe hors UE (+3,5% ; Suisse, Russie et Norvège notamment).

**La politique du commerce extérieur tient compte, dans sa stratégie d'accompagnement des exportateurs français, de cette orientation croissante des échanges vers des marchés émergents dynamiques.** La stratégie consiste notamment à concentrer les moyens d'intervention de l'État sur des couples pays / secteurs évalués comme porteurs à échéance de 10 ans. Le poids des pays hors Union européenne progresse dans les exportations françaises.

### Montant des exportations en Md€ et taux de croissance depuis 2005

(Source : Douanes)

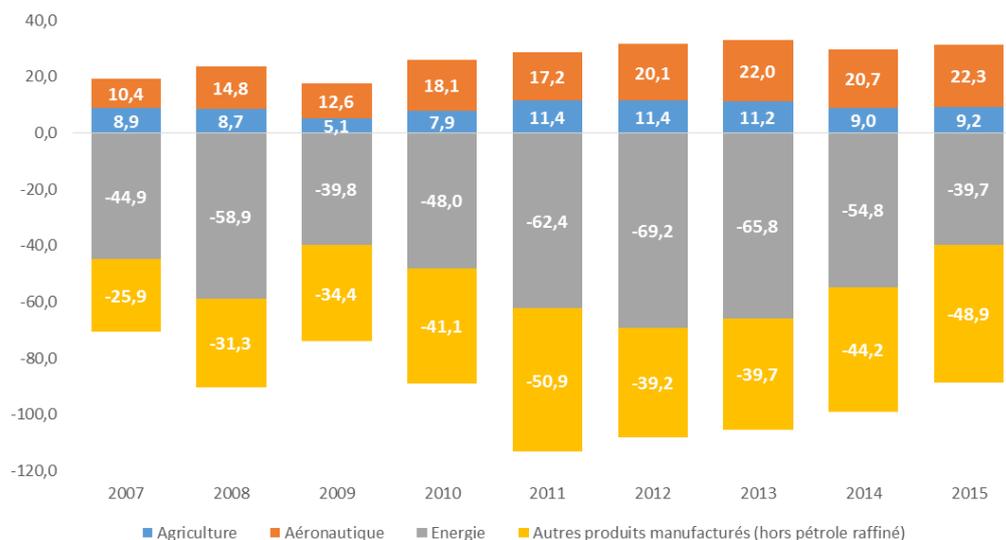


#### 1.6 Depuis 2011, le déficit de biens et services s'est réduit de plus de 60%

**Depuis 2011, le déficit des échanges de biens et services s'est réduit de plus de 60%**, passant de 41 Md€ à 15 Md€ en 2015. **Sur les biens, cette diminution tient en grande partie à la forte réduction de la facture énergétique** qui a débuté à partir du 2<sup>nd</sup> semestre 2012, avec une accélération à partir de 2014 (baisse de la facture énergétique de 57,6% entre août 2012 et août 2016).

## Concernant les échanges de biens, le déficit énergétique se réduit depuis 2012

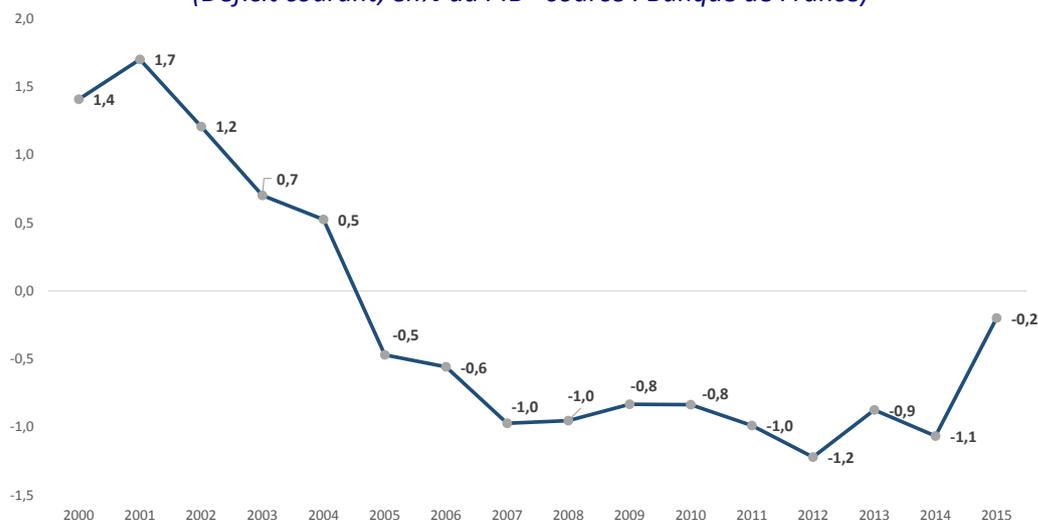
(Source : Douanes)



Conjuguée à une progression des revenus perçus de l'étranger (redevances de marques,...), **cette amélioration conduit aujourd'hui la France à afficher un déficit courant**, qui mesure notre recours à l'endettement auprès de l'étranger, **d'un niveau faible, à moins de 1% du PIB** (4,4 Md€ soit 0,2% du PIB en 2015).

## Le déficit courant se situe à un niveau proche de l'équilibre

(Déficit courant, en% du PIB - source : Banque de France)



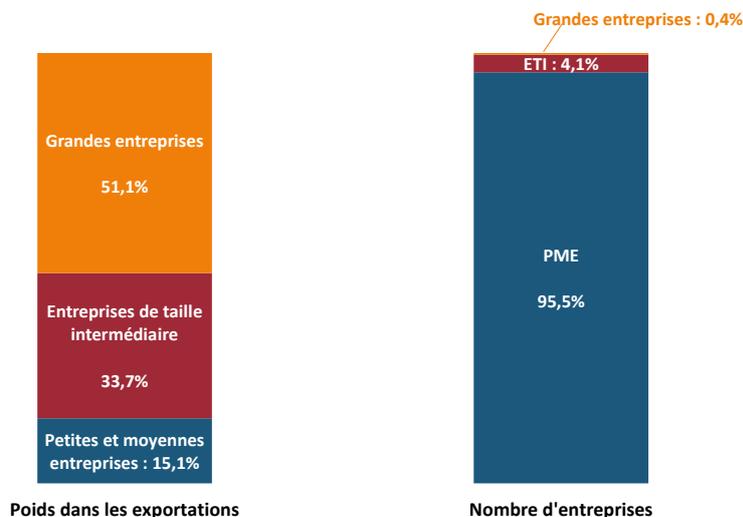
### 1.7 Les montants exportés par les PME restent encore limités

**À 15%, la contribution des PME aux exportations françaises (exprimées en valeur) reste encore trop faible**, même si en nombre ces entreprises représentent la grande majorité des exportateurs. Cette situation n'est pas spécifique à la France – la concentration des exportations sur un nombre limité de gros acteurs s'observe dans la plupart des États – même si la part des PME varie selon les États. Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont plus présentes que les PME, réalisant le tiers des exportations françaises. Et ce sont les grandes entreprises qui, bien que constituant moins de 0,4% du nombre d'exportateurs, réalisent plus

de la moitié du chiffre d'affaires à l'export<sup>10</sup>.

### Les grandes entreprises ne représentent que 0,4% du nombre d'exportateurs – mais la moitié des exportations

(Biens et services, en% - source : Douanes)



Les PME disposent toutefois également de modes d'accès indirects à l'exportation, plus difficilement mesurables. Parmi eux figurent la sous-traitance pour de grands groupes, qui permet à leur production d'être incorporée à des produits exportés, de même que la vente à un autre opérateur qui assurera l'exportation (entreprise de négoce ou, lorsque l'entreprise fait partie d'un groupe, autre filiale du groupe).

Les PME peuvent se heurter à des freins particuliers pour s'engager et se maintenir sur les marchés étrangers. Exporter nécessite généralement des ressources supplémentaires par rapport à la vente sur le seul marché national et implique des coûts fixes parfois élevés (prospection, adaptation aux normes locales...), qui peuvent être plus difficiles à supporter pour de petites structures. L'existence de « barrières non tarifaires » au commerce fait partie de ces obstacles potentiels, en rendant nécessaire de s'adapter sur chaque marché à des normes et à un environnement juridique spécifique.

Il est essentiel d'encourager l'émergence d'exportateurs parmi des PME à fort potentiel, en soutenant à la fois leur développement à l'international et leur croissance en France, qui peut notamment les conduire à évoluer en ETI. Des actions spécifiques à l'égard des PME sont conduites dans ce double objectif.

Les grands groupes dominant également la catégorie des entreprises exportatrices si l'on classe celles-ci selon leur type de contrôle (unités légales hors groupe ou sous contrôle d'un groupe français ou étranger).<sup>11</sup>

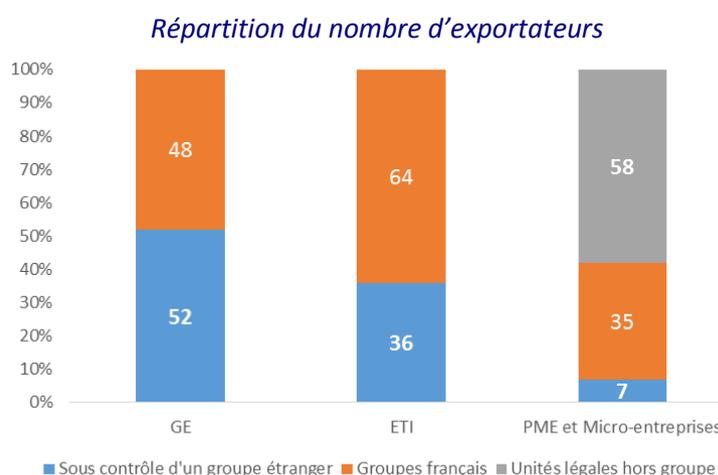
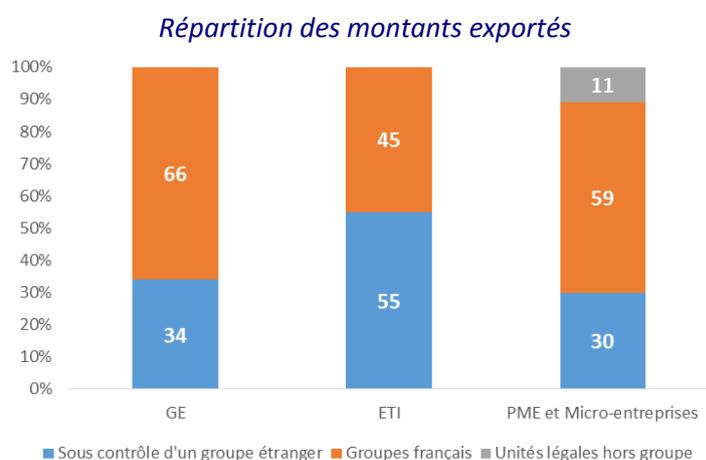
Ainsi, alors que les entreprises indépendantes exportatrices, en grande partie composées de PME ou de micro-entreprises (58%), pèsent pour plus de la moitié des entreprises françaises

<sup>10</sup> Pour rappel, la catégorie des PME est constituée des entreprises de moins de 250 personnes et ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 M€. Une ETI est une entreprise de 250 à 4 999 salariés et ayant soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 Md€ soit un total de bilan n'excédant pas 2 Md€. Une entreprise de moins de 250 salariés mais plus de 50 M€ de chiffre d'affaires et plus de 43 M€ de total de bilan est aussi considérée comme une ETI.

<sup>11</sup> Source : Douanes, Les opérateurs du commerce extérieur – résultats révisés, année 2015

exportatrices de biens, elles ne réalisent que 11% des exportations des PME et micro-entreprises, et 2% seulement des exportations totales. Les filiales de groupes français représentent, quant à elles, 58% de ces exportations et les filiales étrangères 40%.

### Répartition des exportations et des exportateurs selon la catégorie d'entreprise et le type de contrôle (en%) – sources : Douanes



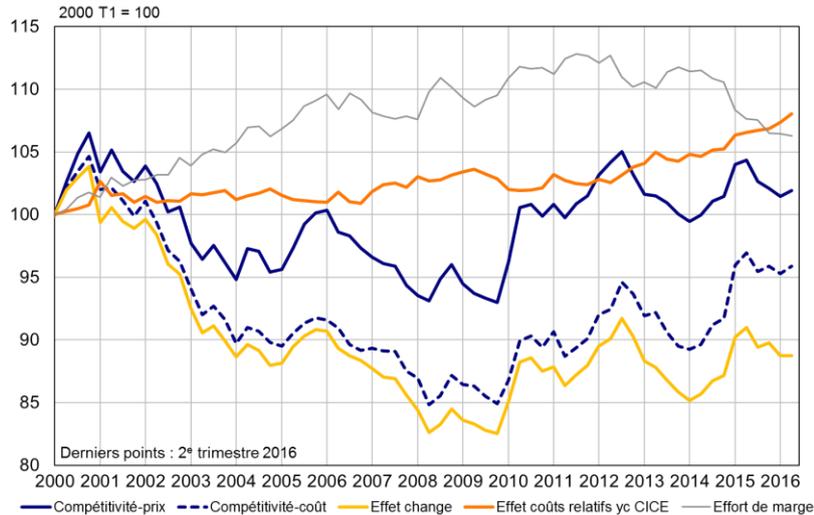
### 1.8 Après une décennie de recul, la part de marché de la France s'est stabilisée

La part de marché de la France dans le commerce mondial de biens et services enregistre depuis la mi-2011 une tendance à la stabilisation, à 3,5%.

Cette amélioration est liée à plusieurs facteurs. Ils incluent : (i) le redressement progressif de la demande adressée à la France, notamment en provenance de la Zone euro, (ii) une dynamique plus favorable des coûts salariaux, qui s'établissent dans l'industrie à un niveau inférieur à ceux de l'Allemagne. Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) et le Pacte de responsabilité et de solidarité ont contribué à cette amélioration. A ces facteurs s'ajoutent depuis la mi-2014 la dépréciation de l'euro (-7% en moyenne depuis début 2014) et la baisse du prix du pétrole (-49,3% pour le prix du Brent entre juin 2014 et août 2016).

Ces 3 derniers facteurs ont ainsi permis d'améliorer la compétitivité-prix et la compétitivité coût de la France vis-à-vis de ses concurrents de l'OCDE, en particulier depuis début 2014. La compétitivité-coût a ainsi progressé de 7,5% entre le 1<sup>er</sup> trimestre 2014 et le 2<sup>e</sup> trimestre 2016.

## Des compétitivités prix et coût qui s'améliorent



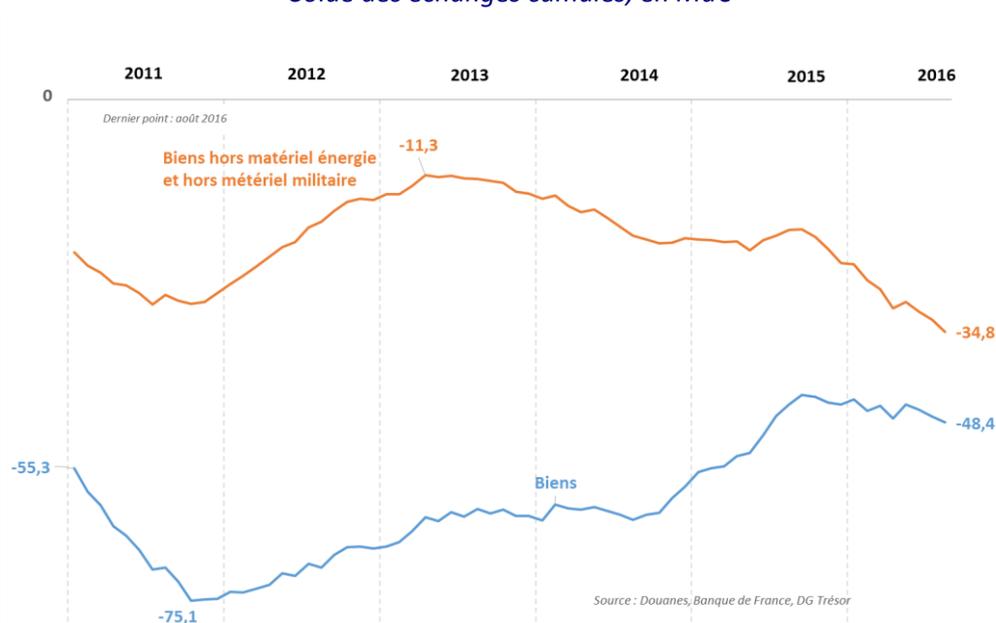
Malgré ces évolutions positives, **le déficit commercial (échanges de biens) reste à un niveau élevé**. En particulier, **depuis plus d'un an, sa baisse repose presque exclusivement sur l'énergie**, du fait de la réduction de la facture énergétique favorisée par la baisse du prix du pétrole. **Hors énergie et matériel militaire** (données CAF/FAB), **le solde commercial français se détériore depuis la mi-2013**, du fait notamment d'une forte poussée des importations dans le secteur automobile (véhicules et équipements)<sup>12</sup> et de facteurs temporaires et/ou conjoncturels dans les secteurs aéronautique et agroalimentaire<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> L'automobile explique un quart du creusement du déficit commercial hors énergie et matériel militaire, du fait d'une reprise des importations, qui porte à la fois sur les véhicules (reprise des immatriculations en France) et les équipements ; ces derniers voient leur traditionnel excédent se dégrader fortement, ce qui peut être attribué à la fois à des délocalisations de sites de production, en particulier vers l'Europe de l'est, et à des gains de parts de marché en France par nos concurrents étrangers.

<sup>13</sup> L'aéronautique voit quant à elle ses exportations ralentir en 2016, pénalisées notamment par des retards d'approvisionnement, alors que ses importations restent dynamiques. Enfin, les produits agricoles, dont les exportations étaient au plus haut en 2013, ont subi depuis une évolution défavorable des cours mondiaux et de la qualité des récoltes céréalières.

## Le déficit hors énergie se creuse depuis 2013

Solde des échanges cumulés, en Md€



## 2 La forte dégradation du commerce extérieur français constatée entre le début des années 2000 et 2011 s'explique par des pertes de compétitivité, justifiant l'action du gouvernement en faveur de la compétitivité des entreprises au cours du quinquennat

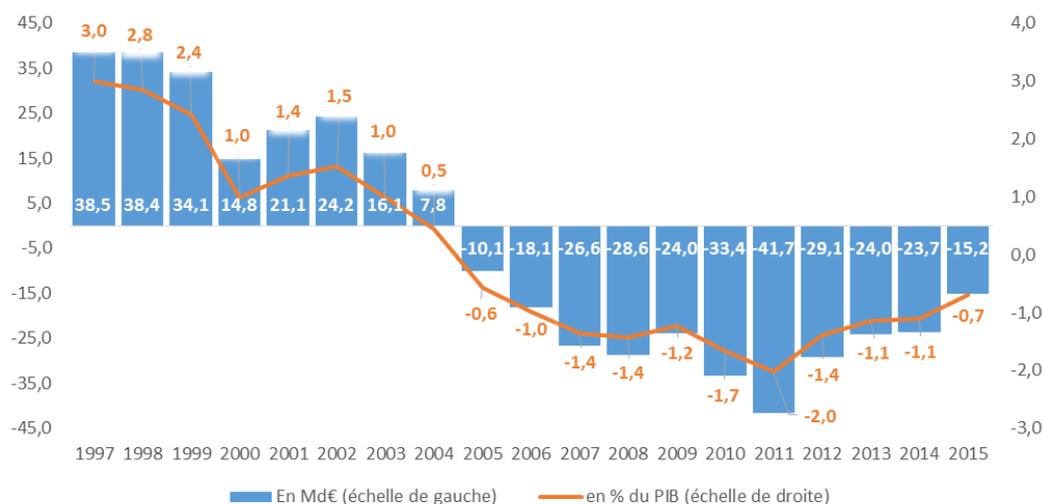
### 2.1 Le commerce extérieur s'est détérioré fortement durant la décennie précédente

Alors qu'en 2002 les échanges extérieurs de biens et de services de la France étaient encore excédentaires de près de 25 Md€ (soit 1,5% du PIB), cette situation s'est dégradée fortement et de manière quasi-continue au cours des années 2000. Les échanges de biens et services sont devenus déficitaires en 2005, pour atteindre en 2011 un déficit historique de 41,7 Md€, soit 2% du PIB. Depuis le point haut de 1997 (38,5 Md€ d'excédent, soit 3% du PIB), cela a représenté une dégradation de 80 Md€ enregistrée par le solde de notre commerce extérieur.

Cette détérioration a conduit les échanges extérieurs à peser négativement sur la croissance quasiment chaque année pendant la décennie 2002-2011 (-0,3% de PIB par an en moyenne, contre une contribution positive de 0,3% entre 1990 et 2000).

## Le solde des échanges de biens et services a chuté de près de 5 pts de PIB entre 1997 et 2011

(Solde en Md€ et en pourcentage du PIB – source : Banque de France ; INSEE)



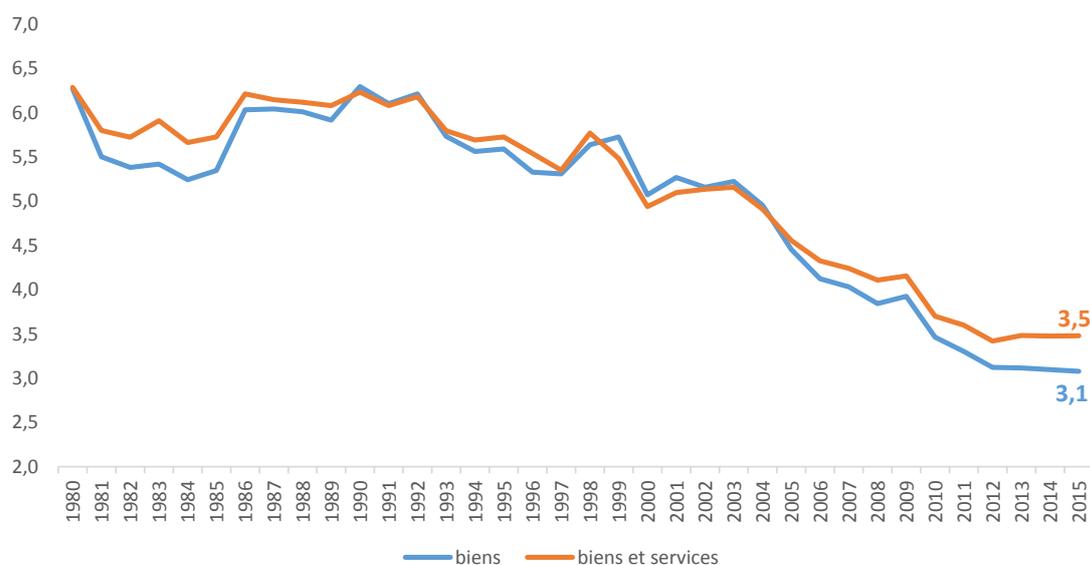
## Les échanges de biens sont passés d'un excédent de 25 Md€ en 1997 à un déficit de 75 Md€ en 2011 – soit une chute de près de 100 Md€



Cette évolution s'est accompagnée d'une baisse de la part de marché de la France dans le commerce mondial de biens, passée de 4,7% en 2000 à 3,1% en 2012 (3,5% sur les biens et services), chiffre qui tend à se stabiliser depuis cette date. Cette baisse est une tendance de long terme depuis le début des années 1990, largement due à la montée des économies émergentes dans les échanges mondiaux, et qui affecte la plupart des grandes économies développées. Des États comme l'Allemagne ont toutefois mieux résisté à cette érosion.

## La part de marché de la France dans le commerce mondial baisse depuis le début des années 1990 mais tend à se stabiliser depuis la mi-2011

Données en valeur



Sources : biens : Fonds monétaire international (FMI), Direction of Trade Statistics (DOTS) ; calculs DG Trésor. Exportations de biens exprimées en dollars. Biens et services : Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), Perspectives économiques, n°97, juin 2016 ; dernière donnée disponible : année 2015.

La part de marché est ici calculée comme le rapport des exportations au total des exportations mondiales.

### La même tendance à la stabilisation des parts de marché en valeur s'observe dans les autres grandes économies avancées, à la fois sur les échanges de biens...

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Allemagne</b>	12,1	10,0	8,6	9,3	9,2	9,5	9,0	9,1	8,3	8,2	7,7	7,8	8,0	8,1
<b>France</b>	6,3	5,6	5,1	4,5	4,1	4,0	3,8	3,9	3,5	3,3	3,1	3,1	3,1	3,1
<b>Espagne</b>	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7
<b>Italie</b>	5,1	4,6	3,7	3,6	3,5	3,6	3,4	3,3	3,0	2,9	2,8	2,8	2,8	2,8
<b>Belgique</b>	3,5	3,5	2,9	3,2	3,1	3,1	2,9	3,0	2,7	2,6	2,4	2,5	2,5	2,4
<b>Pays-Bas</b>	3,9	3,5	3,6	3,9	3,9	4,0	4,0	4,0	3,8	3,7	3,6	3,6	3,6	3,5
<b>Royaume-Uni</b>	5,5	4,7	4,4	3,8	3,8	3,2	2,9	2,9	2,8	2,8	2,6	2,9	2,7	2,8
<b>États-Unis</b>	11,7	11,5	12,1	8,7	8,6	8,4	8,1	8,6	8,5	8,2	8,5	8,5	8,6	9,2
<b>Japon</b>	8,5	8,8	7,5	5,7	5,4	5,1	4,9	4,7	5,1	4,6	4,4	3,8	3,7	3,8
<b>Corée</b>	2,0	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7	2,6	2,9	3,1	3,1	3,0	3,0	3,1	3,2
<b>Chine</b>	1,9	2,9	3,9	7,3	8,1	8,8	8,9	9,7	10,4	10,5	11,2	11,9	12,5	13,9
<b>Zone euro (15)</b>			29,7	30,6	29,6	30,2	28,9	29,2	26,5	25,9	24,5	24,8	25,1	25,0
<b>OCDE</b>	75,5	72,1	68,8	62,6	60,7	59,9	57,6	58,2	55,8	54,4	53,3	53,3	53,2	54,0

### ...et sur les échanges des biens et services

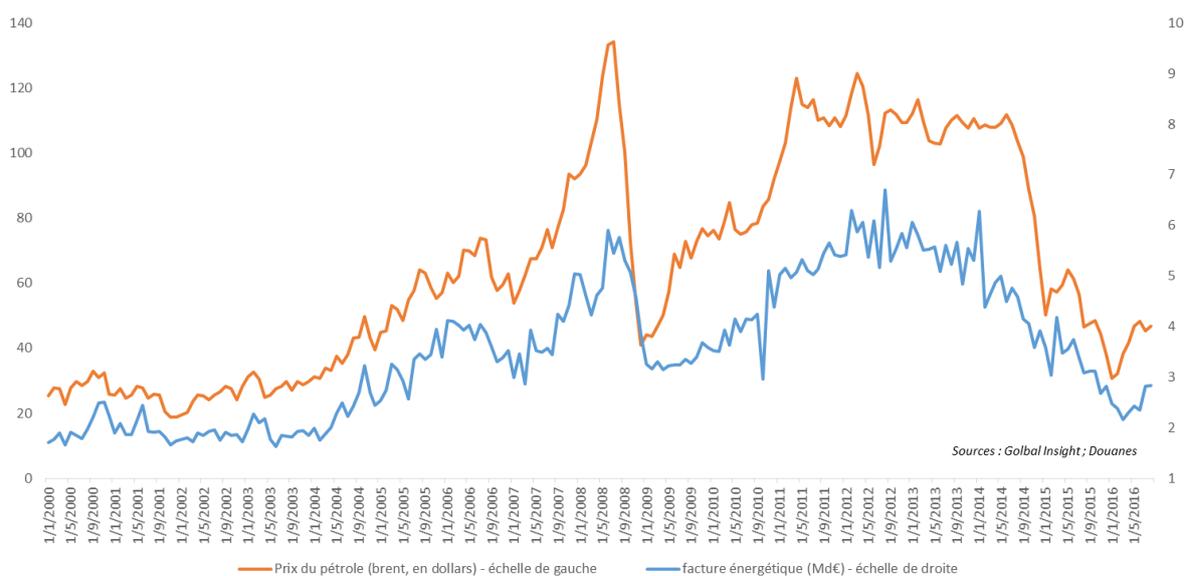
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Allemagne</b>	9,5	9,1	7,7	8,5	8,5	8,7	8,4	8,3	7,7	7,6	7,3	7,4	7,6
<b>France</b>	6,2	5,7	4,9	4,6	4,3	4,2	4,1	4,2	3,7	3,6	3,4	3,5	3,5
<b>Espagne</b>	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	2,2	2,0	1,9	1,8	1,9	1,9
<b>Italie</b>	5,1	4,6	3,8	3,6	3,5	3,5	3,3	3,1	2,9	2,8	2,7	2,7	2,7
<b>Belgique</b>	3,0	2,7	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	2,2	2,0	2,0	1,8	1,9	1,9
<b>Pays-Bas</b>	4,0	4,1	3,5	3,6	3,4	3,5	3,5	3,5	3,2	3,1	3,0	3,1	3,1
<b>Royaume-Uni</b>	5,8	5,3	5,2	4,9	4,9	4,5	4,0	4,0	3,7	3,6	3,6	3,5	3,6
<b>États-Unis</b>	12,9	12,9	14,0	10,3	10,1	9,7	9,4	10,1	10,0	9,5	9,8	9,8	10,0
<b>Japon</b>	7,5	7,7	6,6	5,1	4,8	4,5	4,4	4,1	4,5	4,1	3,9	3,5	3,5
<b>Corée</b>	1,7	2,3	2,5	2,6	2,6	2,6	2,6	2,8	2,9	3,0	3,1	3,1	3,1
<b>Chine</b>	1,2	2,1	3,2	6,1	6,8	7,4	7,7	8,0	8,6	9,1	9,7	10,2	10,6
<b>Zone euro (15)</b>			28,8	29,6	29,0	29,5	28,6	28,5	26,2	25,5	24,4	24,9	25,4
<b>OCDE</b>	77,0	75,6	73,3	68,0	66,6	66,0	64,2	64,5	62,3	60,7	59,4	59,5	60,1

## 2.2 Un ensemble de facteurs exogènes expliquent en partie cette dégradation du solde commercial français

Plusieurs facteurs extérieurs expliquent la forte dégradation enregistrée à partir du début des années 2000 :

- **la forte hausse du cours du pétrole** (de 17 € par baril en 1999 à 87 € en 2012), qui a mené à une importante progression de la facture énergétique ;
- **une appréciation marquée de l'euro**, passé d'une parité d'environ 1 \$ pour 1 € en 2000 à près de 1,6 \$ à l'été 2008 en termes nominaux. Depuis, les évolutions ont été plus variables, alternant phases de hausse (notamment de 2012 à la mi-2014) et de baisse (notamment depuis mai 2014) ;
- **l'impact à partir de 2009 de la crise mondiale et des difficultés prolongées de la Zone euro, première cliente de la France** (50% des exportations).

### La facture énergétique a fortement progressé au cours des années 2000



## 2.3 Plusieurs facteurs propres à l'économie française expliquent également cette dégradation

### A) La perte de compétitivité des entreprises françaises

**La détérioration de la compétitivité-coût des entreprises françaises a pénalisé le commerce extérieur de la France**, du fait notamment de la hausse des coûts salariaux et des prélèvements obligatoires sur les entreprises, tandis que l'Allemagne menait sur la même période une très forte modération salariale. **L'impact de cette détérioration des coûts sur les prix français à l'export a toutefois été limité par les efforts de marge** qu'ont consentis les exportateurs sur la période.

**La compétitivité dite hors-prix de l'économie française paraît également sur cette période s'être dégradée**, même si elle est plus difficile à mesurer. Elle rassemble l'ensemble des facteurs hors prix (qualité, image de marque, niveau d'innovation, etc.) qui rendent un produit attractif. Le niveau de l'investissement global est en effet peu en cause, ce serait plutôt la nature et la répartition de cet investissement qui a fait défaut. Les entreprises se sont trop peu orientées vers une montée en gamme de leurs systèmes productifs. Des efforts supplémentaires d'innovation sont donc indispensables.

### B) La désindustrialisation de l'économie française

**La désindustrialisation est un phénomène qui touche l'ensemble des économies développées**, en raison des gains de productivité plus élevés du secteur industriel et de la déformation de la structure de la demande au profit des activités de services.

Toutefois, son rythme diffère selon les pays et **la désindustrialisation est apparue en France plus rapide que dans d'autres pays européens**. Ce constat a pu à la fois les difficultés des entreprises industrielles françaises face à la concurrence internationale et une baisse de l'attractivité de la France pour les activités de production industrielle. Un double mouvement s'est opéré de délocalisation des grandes entreprises françaises pour se rapprocher des marchés porteurs d'une part et pour bénéficier d'une main d'œuvre moins chère d'autre part. Cette tendance a logiquement freiné les exportations françaises de biens, entraînant une dégradation de son solde commercial au cours des années 2000.

### C) La faiblesse de l'appareil exportateur

Conséquence du point précédent, la faiblesse de l'appareil exportateur français est régulièrement mis en avant pour expliquer la dégradation des chiffres du commerce extérieur :

- **un nombre d'exportateurs relativement peu élevé** (après une hausse, 125 200 en 2015), en comparaison du nombre total d'entreprises françaises (3,6 millions) et du nombre d'entreprises exportatrices de nos voisins européens (trois fois moins en France qu'en Allemagne) ;
- **une faible résilience** : il existe un phénomène massif de « décrochage à l'export » et sur 10 primo-exportateurs, seuls 3 sont toujours exportateurs l'année suivante et un seul en n+3 ;
- **un appareil exportateur français très concentré sur les grands groupes**. La France est en effet marquée par une concentration de l'export au détriment de l'expansion du nombre d'exportateurs : les grandes entreprises réalisent **plus de 50%** du chiffre d'affaires français à l'export, contre **un tiers pour les ETI** et environ **15% pour les PME**. **Cette situation n'est pas spécifique à la France : dans la plupart des grandes économies avancées, les exportations sont portées par un petit nombre de grands**

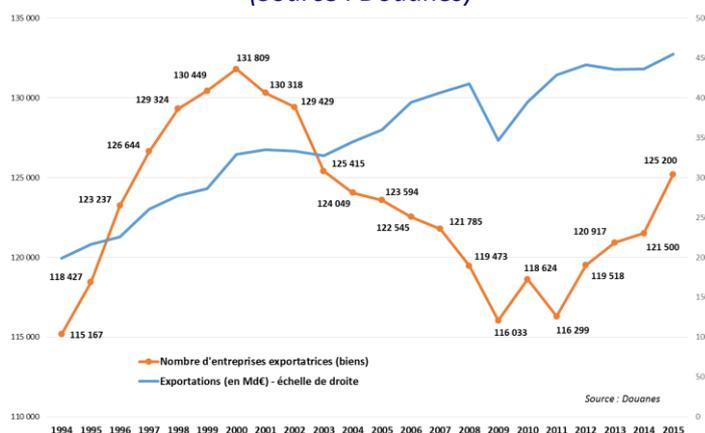
**opérateurs** qui réalisent la majorité du chiffre d'affaires à l'export. En **Allemagne** par exemple, les entreprises de plus de 250 salariés réalisent aussi plus de la moitié des exportations du pays<sup>14</sup>. Il est néanmoins **exact que les PME, avec les ETI<sup>15</sup>, ont un poids légèrement plus important en Espagne ou en Italie.**

Les difficultés rencontrées en matière d'export pour les PME sont par ailleurs renforcées par :

- **des facteurs propres aux PME** : il demeure sur le plan pratique des freins intrinsèques aux PME, freins isolés ou cumulés, par exemple en termes de culture de l'export, de maîtrise du fonctionnement à l'international, d'adaptation des produits / emballages / marketing aux marchés, d'insuffisance de tailles des départements juridiques ou de ressources humaines, également parfois d'usage des langues étrangères) ;
- **des facteurs propres à l'État** : du point de vue des PME, le dispositif public français d'appui à l'export reste encore trop complexe (malgré les efforts de rationalisation), avec une multiplicité d'interlocuteurs et de services, rendant le parcours de l'exportateur compliqué. Les PME sont par ailleurs moins associées spontanément que les grands groupes aux séquences politiques et économiques, qui permettent d'ouvrir des marchés étrangers et de lever des obstacles administratifs aux échanges ;
- **des facteurs propres au secteur privé** : les initiatives en matière de portage de PME par des grands groupes, en matière de constitution de groupements d'entreprises, de réponse à des appels d'offres sous la coordination d'un ensemblier aboutissent très rarement à des résultats sur le terrain.

Toutefois, **depuis 3 ans, le nombre d'exportateurs recensés par les Douanes est reparti à la hausse ; il a désormais retrouvé son niveau d'avant crise (2007). Après avoir baissé de manière continue de 2000 à 2009, passant de 132 000 à 116 000 (-12%), le nombre d'exportateurs a augmenté en 2015 pour la 4<sup>e</sup> année consécutive, s'établissant à 125 000.** En hausse continue depuis 2011, il a maintenant dépassé son niveau d'avant-crise, même s'il reste en deçà des chiffres atteints au début des années 2000.

**Depuis son point bas en 2009, le nombre d'exportateurs de biens a progressé de 7,7%**  
(Source : Douanes)



<sup>14</sup> Source : Eurostat, biens, données 2011. Allemagne 51% ; France 57%, Italie 44%, Espagne 46%. Les catégories françaises (grande entreprise, ETI, PME), reposant sur la combinaison d'un critère d'effectif et d'un critère de chiffre d'affaires, n'ont pas d'équivalent exact dans les données internationales disponibles, qui reposent sur des seuils d'effectifs.

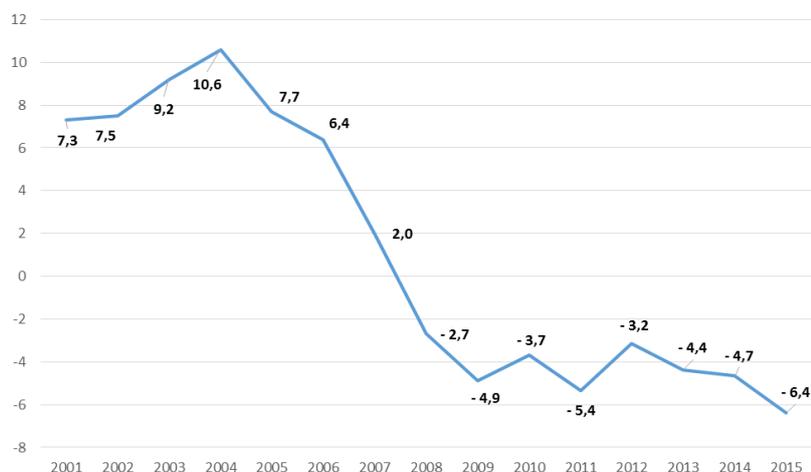
<sup>15</sup> Distinguées en France depuis la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2009, les ETI restent incluses au sein des PME dans d'autres États.

## D) Le cas du secteur automobile

Des facteurs sectoriels ont également joué. Au premier rang, la période a vu **l'effondrement du commerce extérieur automobile, qui à lui seul a représenté une chute de plus de 18 Md€ du solde commercial** entre 2003 et 2011 (passage d'un excédent de près de 10 Md€ à un déficit de plus de 8 Md€<sup>16</sup>). La conjugaison de trois phénomènes l'a permis : **la délocalisation-colocalisation hors de France d'une partie de l'appareil de production ; la création *ex nihilo* de nouvelles unités de production d'automobiles dans les pays qui en faisaient une condition *sine qua non* d'accès à leur marché ; les situations où seule une production locale permettait à la gamme de véhicules dans laquelle notre industrie s'est spécialisée d'être compétitive** (production en partie réimportée en France, ce qui pénalise le solde commercial automobile) .

**Le secteur automobile a vu son solde commercial chuter de plus de 18 Md€ en quelques années et est aujourd'hui déficitaire, sauf sur les équipements**

(Solde des échanges de véhicules automobiles, en Md€ - source : Douanes)



### 2.4 Plusieurs faiblesses plus anciennes sont également entrées en jeu au cours de la décennie écoulée

Ces facteurs négatifs sont venus frapper une offre française à l'export qui souffre de plusieurs faiblesses plus anciennes :

- un positionnement de gamme qui dans beaucoup de domaines n'apparaît suffisamment bon ni en termes de prix ni en termes de qualité pour pouvoir faire correctement face à une concurrence internationale accrue<sup>17</sup>, exposant la France à la fois à la concurrence sur les prix et sur la qualité ;
- une orientation géographique de nos exportations fortement centrée sur des zones (notamment l'Europe) à faible croissance sur la période récente – même si la plupart des études économiques suggèrent que cette orientation n'explique pas l'essentiel de l'écart de performance avec un pays comme l'Allemagne<sup>18</sup> ;
- un modèle d'internationalisation des entreprises françaises davantage tourné, comparativement à nos voisins européens, vers l'implantation à l'étranger, pour

<sup>16</sup> Champ : véhicules automobiles.

<sup>17</sup> Voir notamment DG Trésor, Trésor éco n°122 « Quel positionnement « hors-prix » de la France parmi les économies avancées ? », 2014.

<sup>18</sup> La majorité des travaux existants concluent en revanche que la spécialisation sectorielle de nos exportations n'apparaît pas comme un facteur explicatif significatif de la détérioration de la situation, en particulier de l'écart de performance par rapport à des États comme l'Allemagne. Voir notamment note du Conseil d'analyse économique (CAE) n° 23 : « A la recherche des parts de marché perdues », mai 2015.

produire directement sur les marchés de destination, que vers l'exportation depuis le territoire national<sup>19</sup> ;

- **une demande intérieure relativement robuste** sur le long terme, notamment la consommation, **qui pourrait**, comparativement à leurs homologues allemandes, par exemple, **moins inciter les entreprises françaises à rechercher des débouchés à l'export**<sup>20</sup>.

Ces évolutions du commerce international se mesurent de façon conventionnelle via la balance commerciale. On peut néanmoins considérer que cette mesure chiffrée des résultats du commerce extérieur appréhende mal la réalité des nouveaux modes de production ou la réalité des échanges internationaux. La notion de commerce de valeur ajoutée (lancée par l'OMC et l'OCDE en 2012) apporte un nouvel éclairage sur la notion de balance commerciale, notamment en donnant une importance plus grande aux exportations de services. La performance à l'exportation d'un pays pourrait ainsi être à l'avenir complétée par cette analyse basée sur la notion de commerce de valeur ajoutée.

## 2.5 La politique menée en faveur de la compétitivité des entreprises au cours du quinquennat a permis de renforcer notre appareil exportateur<sup>21</sup>

**Le redressement de la compétitivité des entreprises, dans toutes ses dimensions, a constitué l'un des axes majeurs de la stratégie de réforme mise en œuvre par le Gouvernement depuis 2012.**

**En premier lieu, le CICE et le Pacte de responsabilité et de solidarité ont fait baisser le coût du travail** et représentent un effort de près de 35 Md€ à horizon 2017. En complément, le dispositif de prime à l'embauche pour les PME renforce la dynamique de réduction du coût du travail au niveau des bas salaires (entre 1 et 1,3 SMIC) pour les PME. Ces mesures ont permis de maîtriser le coût du travail. Ainsi, dès 2014, le coût du travail moyen a été ramené à un niveau inférieur à celui de l'Allemagne dans l'industrie. En outre, **la fiscalité des entreprises a été réduite** : suppression de la contribution exceptionnelle à l'impôt sur les sociétés (IS), suppression pour 90% des entreprises redevables de la C3S (impôt sur la production), amorçage d'une trajectoire de baisse de l'IS dès 2017.

**En second lieu, des mesures ciblées en faveur de l'investissement et de l'innovation ont permis de stimuler la productivité et la compétitivité hors coût des entreprises.** Le financement de l'innovation repose sur un ensemble de dispositifs complémentaires visant à combler les défaillances de marché et à favoriser la diversification des sources de financement. Le suramortissement, prolongé jusqu'en avril 2017, a permis de stimuler la reprise de l'investissement productif. La montée en puissance de l'intervention de Bpifrance a permis d'engager plus de 18 Md€ en 2015 en financements de court, moyen et long termes et en garanties de concours bancaires, afin de soutenir l'innovation, la croissance des entreprises et leur internationalisation. Par ailleurs, le dispositif PEA-PME favorise la mobilisation de l'épargne des particuliers au service des PME.

---

<sup>19</sup> Le chiffre d'affaires des filiales étrangères d'entreprises françaises représente en 2011 2,6 fois nos exportations de biens et services – contre 1,4 pour l'Allemagne, 2,2 pour le Royaume-Uni, 1,0 pour l'Italie.

<sup>20</sup> Des analyses récentes sur plusieurs États européens suggèrent ainsi un report limité des entreprises françaises vers les marchés étrangers lors des phases de faiblesse de la demande interne, alors que ce phénomène s'observe dans d'autres États européens comme l'Espagne.

<sup>21</sup> La politique menée pour améliorer la compétitivité des entreprises est détaillée dans le dossier thématique du rapport économique, social et financier - RESF 2017, intitulé « Compétitivité de l'économie française : quel chemin parcouru depuis cinq ans ? ».

**Enfin, le soutien à la R&D et à l'innovation améliore la compétitivité hors prix des entreprises.** La R&D des entreprises est notamment soutenue par le maintien du Crédit d'impôt recherche (CIR). De plus, le programme d'investissements d'avenir (PIA) cible des secteurs d'avenir et son troisième volet (PIA3), doté de 10 Md€, sera mis en œuvre à partir de 2017. En complément, le plan Juncker est orienté vers l'innovation, les infrastructures et les PME. S'agissant plus particulièrement des entreprises jeunes, le statut de Jeune entreprise innovante (JEI) ouvre droit à des exonérations fiscales et sociales.

**Ces différents dispositifs s'accompagnent de la poursuite de l'effort en matière de recherche publique et du maintien des dispositifs favorisant le transfert de ses résultats.** On peut citer notamment les pôles de compétitivité et le soutien de la formation (initiale, continue et supérieure).

**L'ensemble de ces différentes mesures en faveur de la compétitivité des entreprises a contribué au redressement des marges des entreprises.** Ainsi, le taux de marge des sociétés non financières est passé de 29,9% de la valeur ajoutée en 2013 à 32,0% attendu en 2016. Par ailleurs, **ces mesures ont favorisé la stabilisation des parts de marché de la France depuis 2013, après plus de dix années de baisse continue.**

## DEUXIÈME PARTIE : OBJECTIFS ET INSTRUMENTS, LES PME AU CŒUR DE L'ACTION PUBLIQUE

### 1 La transformation de l'action de Business France a été engagée au profit d'un meilleur accompagnement des entreprises

#### 1.1. Un an après sa création, l'opérateur de l'État, Business France, affiche de bonnes performances

**Deux ans après sa création juridique, Business France est pleinement opérationnel** : le regroupement est effectif dans tous les bureaux internationaux de l'opérateur et la totalité de ses activités sont désormais en place et suivies dans ses bureaux (dont les référents « invest » et la promotion-communication dans les pays où elle n'existait pas).

La fusion est socialement bien acceptée : un accord collectif d'adaptation et un projet d'entreprise ont été approuvés par les représentants des salariés et présenté le 11 février 2016.

**Les chantiers de la fusion sont tous bien avancés.** L'opérateur a adopté la gestion budgétaire et comptable publique (GBCP) au 1<sup>er</sup> janvier 2016. La comptabilité analytique est mise en place, conformément aux recommandations de la Cour des comptes et de l'Autorité de la concurrence. Une direction promotion-communication chargée d'améliorer l'image économique de la France est en place.

#### 1.2. Les résultats de l'agence dépassent les ambitions fixées par son Contrat d'objectifs et de performance (COP)

**Une fois la fusion opérée, les ministères de tutelle ont travaillé étroitement avec l'opérateur à la rédaction d'un Contrat d'objectifs et de performance (COP) pour la période 2015-2017.** Ce dernier a été validé par le conseil d'administration de Business France le 7 juillet 2015 et signé le 6 octobre 2015.

L'analyse des résultats en octobre 2016 confirme la bonne trajectoire d'ensemble. La mobilisation des équipes dès la première année de la fusion a permis à l'opérateur de réaliser de très bons résultats, dépassant les objectifs que le COP lui avait attribués.

## Business France – Exécution du Contrat d’objectifs et de performance – Exercice 2015

Domaine	Indicateur	Cible	Réalisation	Taux
Export	Nombre de courants d'affaires des PME et ETI bénéficiaires de prestations Export (collectif, individuel, VIE)	3 600	4 798	133%
	Nombre de PME et ETI distinctes bénéficiaires de prestations individuelles, collectives ou utilisatrices du VIE par an.	9 400	9 755	104%
	Nombre d’ETI et de PME de croissance distinctes bénéficiant d’un suivi personnalisé, y compris dans le cadre de programmes à forte valeur ajoutée lorsqu’elles remplissent les critères d’éligibilité au dispositif des chargés d’affaires internationaux (CAI), et ayant activé leur plan d’action à l’international	650	726	112%
	Nombre de VIE en poste au 31 décembre (Rappel : objectif 10 000 en 2017)	8 800	9 006	102%
Invest	Nombre de projets d’investissements détectés par l’Agence communiqués aux territoires en vue d’une implantation	1 200	1 330	111%
	Nombre de projets d’investissements étrangers aboutis en France accompagnés par l’Agence	400	448	112%
	Nombre d’emplois prévisionnels en France créés ou maintenus par les projets d’investissements étrangers aboutis en France accompagnés par l’Agence.	12 500	14 168	113%

Ces résultats sont le fruit de l’engagement des équipes de Business France. Sur certaines opérations, les ministères de tutelle apportent leur concours à l’opérateur. Ainsi, pour ce qui est du VIE, le Ministère des affaires étrangères et du développement international travaille, en lien avec le Ministère de l’économie et des finances, à la levée des obstacles institutionnels et fiscaux dans certains pays. Lorsque c’est nécessaire, le dispositif est inclus dans les accords de mobilité conclus avec des pays tiers (l’accord avec l’Inde en 2015 a ainsi permis d’augmenter le quota de 50 à 250 VIE).

### 1.3. Dans un contexte budgétaire contraint, Business France adapte ses modalités d’intervention.

Les dotations de Business France inscrites au PLF 2017 s’élèvent à 98,1 M€ au titre du programme 134 « Développement des entreprises et du tourisme », soit une baisse de 9,75% comparativement à 2015. L’effort budgétaire est certes important mais il se situe dans la moyenne de l’effort demandé aux opérateurs publics de l’État.

En parallèle, les ressources propres de Business France, essentiellement constituées de recettes commerciales engendrées par la vente de prestations export aux entreprises, ont rapidement augmenté au cours de la période récente, pour atteindre 84,7 M€ en 2016 (+9% par rapport à 2015). La part des ressources propres de l’agence dépasse aujourd’hui 42% du budget global de Business France, conformément à l’objectif inscrit dans le COP.

**Cet ajustement doit être maîtrisé dans le respect des objectifs de mission de service public assignés à l'opérateur par le Gouvernement.** À ce titre, si l'existence d'un ticket modérateur ne saurait être remise en cause pour assurer un service de qualité aux entreprises et responsabiliser celles-ci dans leur démarche de prospection, la tarification doit être contenue pour ne pas créer un effet d'éviction au détriment des PME, particulièrement les primo-exportateurs. En outre, l'agence doit pouvoir continuer d'assurer un niveau minimal de prestations collectives, en particulier l'accompagnement sur les salons. Celui-ci a atteint un niveau « plancher » alors que les PME qui y participent ont un excellent taux de transformation en courants d'affaires.

**Plusieurs pistes sont explorées par les tutelles**, en partenariat avec l'opérateur, pour adapter l'activité de l'agence à un cadre budgétaire et financier de plus en plus contraint. Les premières propositions, qui seront présentées aux ministres au premier semestre 2016, pourraient notamment porter sur la recherche de nouvelles recettes (nouvelles prestations, partenariats etc.) et une plus grande optimisation des actions de l'agence dont la fusion n'est effective que depuis deux ans.

#### **1.4. Rapprochement de Business France avec Sopexa : une étape dans la simplification du dispositif de soutien dans le secteur agroalimentaire**

**Le dispositif d'appui à l'internationalisation du secteur agroalimentaire est dispersé entre une pluralité d'acteurs**, le rendant ainsi peu efficace et peu lisible pour les entreprises. Ce constat est ancien et a été souligné dans différents rapports (rapports IGF / CGAAER de février 2010 puis juin 2012, de la modernisation de l'action publique en juin 2013 et du Sénat en juillet 2013), qui ont notamment rappelé la **concurrence et la redondance entre les actions menées sur fonds publics par Business France et Sopexa (Société pour la promotion et l'exportation des produits agricoles).**

Face à ce constat, les ministres en charge de l'agriculture et du commerce extérieur ont demandé, par note du 27 décembre 2013, au Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) et à l'Inspection générale des finances (IGF) de réfléchir aux modalités d'un rapprochement entre Ubifrance et Sopexa, avec l'appui du Secrétariat général de la modernisation de l'action publique.

**Les conclusions du rapport ont été être remises en février 2015.** Il a été relevé que **les deux entités, aux cœurs de métiers pourtant historiquement différents, menaient des actions redondantes ou concurrentes.** L'organisation par les deux entités des activités « salons » (qui concerne les pavillons France organisés sur les salons internationaux et les rencontres acheteurs/mini-expositions) pouvait s'avérer redondante et peu claire pour les entreprises. En conséquence des arbitrages pris le 28 juillet 2015 en réunion interministérielle, Business France et Sopexa ont engagé des discussions opérationnelles en vue d'étudier les modalités de transfert vers Business France des activités financées par la délégation de service public (DSP) confiée à Sopexa.

Les mesures décidées ont été les suivantes :

- à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, Business France sera l'opérateur des opérations de mise en relation d'affaires (24H expos vins et rencontres d'acheteurs) ;
- à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2017, les Pavillons France sur les salons internationaux agroalimentaires seront réalisés par Business France.

**Les collaborateurs de Sopexa ont été intégrés au sein des effectifs de Business France dans de bonnes conditions.** Afin de mettre en œuvre ce rapprochement, le plafond d'emplois de

Business France a été relevé de 17 emplois.

Sopexa demeurera, dans le cadre de la délégation de service public du Ministère de l'agriculture, l'opérateur de référence de l'État pour assurer la promotion de l'image des produits et de la gastronomie française.

## **2 La rationalisation et l'optimisation de l'écosystème du commerce extérieur ont été engagées dans une logique de simplification pour l'entreprise utilisatrice**<sup>22</sup>

Le Président de la République s'est exprimé à plusieurs reprises devant les entreprises pour rappeler que la diplomatie économique menée se caractérise par la mobilisation du réseau diplomatique et de tous les partenaires français de l'export en soutien des entreprises afin de les aider sur les marchés étrangers. **Cette mobilisation s'est déclinée en plusieurs initiatives, portées par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger, afin notamment de simplifier et de rationaliser l'écosystème du commerce extérieur.**

### **2.1. Création d'un parcours à l'export simplifié et renforcé : convention CCI International – Business France – CCI France International**

**Business France, CCI International et CCI France international ont initié une nouvelle alliance stratégique au service des besoins des entreprises et des territoires.** Ainsi, lors du premier Forum des PME à l'international du 11 mars 2015, a été signé un partenariat stratégique pour le développement des PME à l'international entre Business France, CCI International et CCI France International. Cette alliance s'appuie notamment sur un « **parcours de l'export** » unifié et simplifié au cours duquel chaque opérateur accompagne les entreprises durant une étape précise de leur internationalisation. La mise en place de ce parcours simplifié de l'export doit concerner 3 000 nouvelles entreprises d'ici 2017 :

- **un accord quantifié** : cet accord acte par ailleurs une ambition commune d'ici 2017 de soutenir la structuration et le positionnement à l'étranger de 3 000 PME/TPE à potentiel export, avec un objectif de développement de courants d'affaires pour un tiers d'entre elles. Les entreprises ciblées recouvreront les priorités des « familles prioritaires à l'export » ;
- **une refonte des relations entre les acteurs** : afin d'atteindre ces objectifs ambitieux, les signataires de l'accord s'engagent à collaborer et à échanger leurs informations sur la base d'une complémentarité des compétences et une spécialisation des activités. Le texte donne un objectif de moyen terme s'agissant de la répartition des rôles vers laquelle doivent tendre les signataires de la convention, au regard des trois temps essentiels pour l'entreprise dans son parcours de développement à l'international. Les opérateurs se positionnent principalement comme suit dans l'offre commune :
  - CCI International (réseau consulaire en France) prépare les entreprises à l'international, valide et structure leur projet en posant un diagnostic et définit un plan d'action personnalisé ;
  - Business France prospecte les marchés et développe les courants d'affaires ;

---

<sup>22</sup> En lien notamment avec les propositions du rapport du comité d'évaluation et de contrôle des politiques publiques de l'Assemblée Nationale sur l'évaluation du soutien public aux exportations (Jean-Christophe Fromantin et Patrice Prat, juillet 2013).

- les CCI Françaises à l'international (CCIFI) aident les entreprises à s'implanter, à se structurer et à se pérenniser sur le marché cible.

Étape du parcours d'internationalisation	Organisme responsable	Prestations proposées
-1-Se préparer à l'international, valider et structurer son projet	CCI International	Diagnostic export incluant la validation du « potentiel marchés » Définition et suivi d'un plan d'action personnalisé dans un cadre individuel ou collectif
-2-Prospecter les marchés étrangers et développer des courants d'affaires	Business France	Mise en œuvre du plan d'action dans le cadre de prestations de prospection individualisées ou collectives issues notamment du programme France Export
-3-S'implanter, se structurer et se pérenniser sur le marché cible	CCI France International	Mise en œuvre du plan d'action dans le cadre de prestations d'implantation, de structuration et de pérennisation sur le marché visé

- **adaptations locales** : ce partenariat a d'ores et déjà été assorti d'objectifs cibles entre Business France et CCI International dans chaque Région en France. Des feuilles de route, annexées à l'accord national, prévoient les cibles d'entreprises en cohérence avec les « familles de l'export » et les Plans régionaux d'internationalisation des entreprises (PRIE) définis par ces collectivités. Par ailleurs, les CCI déploient auprès des entreprises un questionnaire de satisfaction qui intègre un socle de questions portant sur la satisfaction des entreprises. Business France le complète par son enquête IPSOS pour apprécier l'impact en termes de courants d'affaires développées ou de contrats signés.
- **déclinaison à l'étranger** : le partenariat est en outre décliné à l'étranger au travers de conventions locales en tenant compte des « potentiels marchés », de leur importance stratégique pour le commerce extérieur, de l'implantation des opérateurs et de leurs ressources respectives afin d'éviter les redondances dans les prestations proposées tout en accordant une attention particulière aux particularités nationales.

À l'étranger, la convention n'entre pas délibérément dans le détail du partage des rôles, compte tenu de la nature des CCIFI, associations privées de droit local, en autofinancement, et s'inscrivant dans le champ concurrentiel. Le partenariat doit de ce fait être transcrit, au cas par cas, au travers de conventions associant Business France et les chambres de commerce locales ainsi que les opérateurs privés. L'Ambassadeur, avec l'appui du chef de service économique, supervise la formalisation des conventions locales, qui préciseront les responsabilités de chacun, en veillant à intégrer tous les acteurs privés de l'export intéressés. Au **31 décembre 2016, 49 accords ont été conclus** – dont deux avec des CCI françaises à l'étranger non encore membres du réseau des CCIFI – la dernière convention ayant été signée le 19 décembre 2016 en Inde. Deux autres conventions sont bien engagées et neuf sont en cours de négociation. Ces accords permettent d'améliorer fortement les relations locales en termes de transmission d'informations, de coopération et de collaboration entre les organismes ;

- **mise en place d'une instance de dialogue** : un groupe de travail spécifique est constitué afin d'évaluer l'évolution du nombre des accords locaux et tâche de résoudre les points de crispation nuisant à la conclusion de l'accord pays par pays.

## 2.2. Création du label « Bpifrance export » : pour les entreprises, un guichet unique regroupant Business France, Coface et Bpifrance

**Le 22 mai 2013, un plan d'action pour démocratiser l'accès des PME et des ETI aux soutiens financiers à l'export a été présenté.** Ce plan a permis de simplifier l'offre de soutiens publics à destination de ces entreprises en supprimant notamment les doublons existants au sein de l'offre de produits proposés par Bpifrance et Coface (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur). Il a également permis d'améliorer les dispositifs de soutiens financiers publics dédiés aux PME et aux ETI (par la création notamment d'une enveloppe globale de garantie de crédits de préfinancement et la création d'une garantie de change portant sur des flux d'exportations), et de renforcer leur distribution (**création du label « Bpifrance export » assorti de l'élaboration d'un catalogue de produits communs et implantation au sein des directions régionales de Bpifrance de chargés d'affaires internationaux de Business France et de développeurs de Coface**).

La mise en œuvre de ce plan a permis de renforcer significativement la coopération entre les trois opérateurs de soutien public à l'export. Les Chargés d'affaires internationaux (CAI) de Business France sont particulièrement missionnés, dans ce cadre, pour accompagner dans la durée 1000 « PME et ETI de croissance » dans leur développement sur des marchés étrangers ciblés.

### L'accompagnement personnalisé des 1000 PME et ETI de croissance

La décision n°14 du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi du 6 novembre 2012 a fixé l'objectif « d'assurer un accompagnement personnalisé à l'international pour 1000 ETI et PME de croissance dans le cadre de Bpifrance ».

L'accompagnement personnalisé est proposé aux entreprises à fort potentiel export, à partir d'une analyse fine de leurs besoins par les Chargés d'Affaires Internationaux (CAI) qui ont pour mission d'aider les entreprises à établir et réaliser leur stratégie à l'exportation. Ils formulent des recommandations détaillées aux chefs d'entreprises, en les orientant vers les solutions adaptées à leurs besoins, notamment le continuum de services proposé dans le cadre du Label Bpifrance Export (financement, garantie, accompagnement / conseil). Les CAI sont les interlocuteurs dédiés des entreprises de croissance dans le cadre de l'accompagnement personnalisé à l'international. Provenant de Business France, leur déploiement au sein des directions régionales de Bpifrance a débuté en mars 2013. 46 chargés d'affaires internationales (CAI) de Business France sont actuellement déployés dans les directions régionales de Bpifrance, afin d'aider les entreprises à établir leur stratégie à l'exportation.

L'accompagnement des 1000 ETI et PME de croissance a été réalisé de manière progressive avec un objectif de 250 entreprises pour 2013 (objectif atteint avec 260 entreprises ayant accepté l'accompagnement personnalisé au 31 décembre 2013), 600 pour 2014 (objectif également atteint avec 712 entreprises accompagnées au 31 décembre 2014) et 1 000 pour 2015. **Au 20 octobre 2016, 1338 entreprises PME et ETI ont donné leur accord pour bénéficier de l'accompagnement personnalisé à l'export et plus de 1 000 ont déjà démarré leur plan d'action.**

## 2.3. Convention État – CNCCEF – Business France

À l'occasion du premier Forum des PME à l'international qui s'est tenu à Paris le 11 mars 2015 à l'initiative du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme, et des Français de l'étranger, **une convention tripartite a été signée entre le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF), Business France et l'État. Son objet est d'améliorer la coordination entre les acteurs de l'export pour faciliter le parcours à l'international des PME/ETI. Elle permet aussi de renforcer le rôle des conseillers du**

## **commerce extérieur (CCE) dans la mission de mentorat/parrainage avec l'aide de Business France.**

Cette convention n'a pas vocation à présenter de façon exhaustive l'ensemble des missions des CCE, mais à porter à la connaissance du public la feuille de route des CCE en matière d'accompagnement des PME/ETI à l'international et de promotion de l'attractivité de la France, pour engager les parties signataires sur ce programme.

À ce titre, ce document se fonde sur les nombreux échanges menés entre le Gouvernement et le CNCCEF depuis trois ans pour renforcer et orienter l'action des CCE de manière prioritaire sur le diagnostic, le conseil et l'appui aux PME, dans le prolongement notamment du rapport du Conseil économique social et environnemental de février 2012 « Gagner la bataille de l'exportation avec les PME ». La partie « attractivité » de la feuille de route constitue ainsi une première déclinaison opérationnelle dans l'ensemble du réseau de cette nouvelle mission confiée fin 2013 aux CCE.

Dans la logique de lisibilité et de coordination des acteurs du parcours de l'exportation, Business France est partenaire de cette convention avec comme objectif de renforcer l'implication des CCE dans les opérations conduites par l'opérateur, pour bénéficier de leur expérience et de leur appui tant dans les actions menées au profit des PME/ETI que dans les actions de communication et de promotion sur l'image de la France ou l'attractivité du territoire à l'étranger.

**Cette convention se veut ainsi avant tout un document récapitulatif des principaux axes d'intervention concrets des CCE** sur les missions qui leur sont attribuées par le décret du 17 juin 2010 modifié : elle prévoit notamment le parrainage de 500 PME/ETI et la désignation suivie de la mise en ligne des coordonnées d'un référent PME en charge d'une fonction de parrainage dans la plupart des comités à l'étranger, ainsi que de référents sectoriels (correspondant aux six familles prioritaires détaillées dans le point 4 de cette partie) si la taille du comité et sa composition le permettent.

À ce jour, ont été mis en place 120 référents PME/Parrainage répartis sur 90 comités à l'étranger et 35 référents dans les comités en France. **Au 31 décembre 2015, on dénombre 271 parrainages à l'étranger et 535 en France, soit au total 806 parrainages.** Le parrainage peut se pratiquer de deux manières : il peut s'agir soit d'une orientation, d'une information ou d'une mise en relation souvent limitée dans le temps, soit d'un accompagnement qui établit une relation durable entre le CCE parrain et le chef d'entreprise pour développer son projet. Les principales sources de parrainage sont Business France, les CCI et les candidatures spontanées.

Depuis la signature de cette convention tripartite le 11 mars 2015, **de nombreuses actions et réformes ont été entreprises afin de donner une nouvelle dynamique au réseau des CCE et de l'adapter aux enjeux de notre temps.**

**L'année 2016 a notamment été marquée par la réforme et la modernisation de l'organisation du CNCCEF** : les statuts encadrant l'association datant de 1993, un projet de nouveaux statuts ainsi qu'un nouveau règlement intérieur de l'Institution ont été élaborés et approuvés par l'Assemblée générale du CNCCEF du 17 juin 2016. Soumis pour avis au Conseil d'État, l'arrêté du 19 octobre 2016 approuvant les modifications apportées aux statuts de l'association a été publié officiellement au Journal officiel de la République française le 27 octobre dernier.

**Le cadre déontologique des CCE a également été modernisé pour l'adapter aux enjeux et attentes du XXI<sup>e</sup> siècle.** À cette fin, un **Comité d'éthique** du CNCCEF a été mis en place en mars 2016, composé de membres CCE et de deux représentants de l'État (Direction générale du Trésor et Ministère des affaires étrangères et du développement international). Dans le cadre des travaux de ce Comité, une **Charte de déontologie** a été élaborée au printemps. Validée lors de l'Assemblée générale du CNCCEF du 17 juin 2016, la Charte explicite les valeurs-clefs et les engagements des CCE dans le cadre de leurs missions. Elle sera désormais transmise aux CCE pour signature lors de leur demande de candidature.

**Par ailleurs, le réseau CCE a été adapté aux priorités stratégiques, sectorielles et géographiques de notre commerce extérieur,** pour lui redonner tout son sens en tant que réseau de conseil et d'appui aux pouvoirs publics adapté aux attentes et aux priorités des entreprises françaises. Ainsi, un nouveau dispositif nommé « *personnalité experte associée* » a été créé, permettant d'associer des personnes ne remplissant pas jusqu'alors les conditions pour devenir membre actif, membre honoraire ou correspondant, mais dont l'apport serait néanmoins particulièrement utile aux travaux du réseau (étudiants, directeur AFD, Business France, retraités actifs). De même, ont été élaborées avec et pour ce réseau, pour choisir des candidats motivés, de nouvelles lignes directrices reflétant les objectifs stratégiques du commerce extérieur français, les familles prioritaires, les priorités géographiques du Gouvernement ou encore l'évolution de la cartographie des comités CCE à l'étranger.

**Afin de répondre à la réforme des régions, le CNCCEF a entrepris en 2016 une réorganisation de son réseau national.** L'objectif est à la fois de préserver une proximité territoriale et de mettre en place pour les entreprises un interlocuteur unique pour l'État et la Région. Cette nouvelle organisation régionale permet de mieux calquer l'activité des CCE sur les nouvelles régions, tout en maintenant le maillage territorial via les comités territoriaux, indispensable pour préserver l'efficacité des missions des CCE. Ainsi, des comités régionaux suivant le nouveau découpage administratif des régions vont être créés, avec le maintien local des anciens comités issus des anciennes régions qui deviendront des comités territoriaux.

**Enfin, le dialogue et les méthodes de travail entre le CNCCEF et les pouvoirs publics ont été renouvelés et renforcés.** Depuis fin 2015, des réunions trimestrielles entre l'administration et les CCE sont organisées afin de renforcer la mission de conseil des CCE auprès des pouvoirs publics. Le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur s'implique activement dans ce dialogue en participant aux réunions régionales des CCE et aux rassemblements mondiaux organisés annuellement par le CNCCEF afin de réunir le réseau des CCE, les chefs d'entreprises et les partenaires de l'export.

#### **2.4. Plusieurs conventions ont été signées en 2016 entre les différents acteurs publics et privés de l'export pour rationaliser les coûts et optimiser le soutien aux PME-ETI :**

Après la signature de plusieurs accords en 2015 (notamment la signature d'un partenariat en avril 2015 entre l'AFD et Business France, permettant de mieux sensibiliser les PME et les ETI aux appels d'offres de l'AFD et de la Proparco, ou encore la signature fin 2015 d'une convention entre la DG Trésor, Medef International et Business France permettant de mieux accompagner les PME et ETI sur les appels d'offres des bailleurs de fonds multilatéraux), plusieurs conventions ont été conclues en 2016 entre les différents acteurs publics et privés de l'export afin de rationaliser les coûts et optimiser le soutien aux PME-ETI

### Convention entre Pacte PME et Business France

Lors du Conseil Stratégique de l'Export du 15 février 2016, Business France a signé un accord avec Pacte PME (association ayant pour mission principale l'amélioration des relations entre les PME et les grands comptes, privés ou publics). La convention vise à promouvoir les démarches collaboratives à l'export au travers du portage de PME par de grands groupes. Pacte PME et Business France ont ainsi identifié quatre axes de coopération : la réalisation conjointe d'un guide des bonnes pratiques relatives aux actions menées conjointement entre PME et grands comptes à l'international ; la participation de Business France au programme de renforcement, piloté par Pacte PME, de 30 PME dans l'aéronautique ; l'amélioration de l'offre d'hébergement VIE (Volontariat Economique en Entreprise) ; enfin l'identification en commun d'entreprises susceptibles de bénéficier d'un accompagnement international par Business France et CCI International.

### Convention entre le CNCCEF, le MEDEF et MEDEF International

Le 30 août 2016, le MEDEF, MEDEF International et les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE) ont signé un partenariat visant à renforcer leur coopération pour aider les entreprises à relever les défis de la mondialisation. L'objectif de cette convention est « *de renforcer la mutualisation d'initiatives et de moyens au profit de l'amélioration de la pénétration des marchés à l'export des entreprises, la recherche de performance du dispositif de soutien et la croissance de l'internationalisation des entreprises françaises (en nombre et en volume de chiffre d'affaires)* ». Cet accord s'inscrit dans une volonté des trois partenaires de « *mettre en pratique la nécessité de simplifier, mieux coordonner et améliorer la cohérence entre les acteurs de l'accompagnement des entreprises à l'international.* » Les signataires s'engagent à « *renforcer l'équipe de France à l'international* » en organisant notamment des réunions et événements communs à l'étranger.

### Partenariat entre le CNCCEF, CCI International et CCI France International

Le 6 octobre à Deauville, dans le cadre de son assemblée mondiale, le CNCCEF a signé un « Protocole de partenariat pour le développement des entreprises » avec CCI international et CCI France International. Cet accord cadre vise à « *mettre en complémentarité leurs compétences et particularités respectives afin d'aider les entreprises à se développer à l'international.* » Les chambres s'engagent notamment à solliciter davantage les CCE pour le parrainage des PME. En contrepartie, les CCE s'engagent à promouvoir auprès des entreprises les actions des CCI.

### Convention entre Business France et l'OSCI

Lors du Conseil Stratégique de l'Export du 2 novembre 2016, Business France a conclu une convention de partenariat avec l'OSCI qui regroupe les Opérateurs Spécialisés du Commerce International (Sociétés d'Accompagnement à l'International, Sociétés de Gestion Export et Sociétés de Commerce International). Business France et l'OSCI souhaitent, en France comme à l'étranger, renforcer et valoriser la complémentarité de leurs actions afin de favoriser les exportations françaises. Les deux parties s'engagent notamment à :

- amplifier les synergies opérationnelles entre le secteur public et le secteur privé afin d'accompagner le plus d'entreprises exportatrices à l'international,
- promouvoir les différentes solutions pour aborder les marchés internationaux : exportation directe, exportation indirecte, exportation collaborative pour laquelle les membres de l'OSCI peuvent agir en tant qu'intégrateurs de groupements d'entreprises et pour laquelle Business France pourra proposer des solutions de mises en relation

d'affaires pour ces groupements.

#### Convention entre Business France et la DGDDI

Le partenariat, déjà très poussé, entre Business France et la douane française va se concrétiser par la signature imminente d'une convention, permettant aux deux acteurs de poursuivre encore davantage leur objectif commun d'aide au développement de l'activité économique des entreprises françaises. Cette action participera au renforcement de l'information et de l'accompagnement des PME, dans le cadre du développement des échanges internationaux, favorisant ainsi la croissance des entreprises; et leur implantation à l'international. Outre le partage d'informations réglementaires, les actions de mutualisation et de coordination de l'accompagnement des entreprises seront développées, tout comme le partenariat rédactionnel des publications à destination des entreprises.

### **3 Un plan d'action de 15 mesures a été adopté à l'initiative du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur lors du premier forum des PME à l'international**

#### **3.1. L'action au plus près du terrain : des forums des PME à l'international partout en France métropolitaine et outre-mer**

##### **Le premier forum des PME à l'international**

**Le premier « Forum des PME à l'international » s'est tenu le 11 mars 2015.** Co-organisé par le Ministère des affaires étrangères et du développement international (MAEDI), le Ministère de l'économie et des finances et Business France, il a réuni 420 PME / ETI en présence de l'ensemble des acteurs et opérateurs du commerce extérieur.

Son libellé et son déroulé témoignaient de la **volonté politique de faire du soutien à l'international des PME un axe majeur de la stratégie française de redressement du commerce extérieur.** Centré sur les témoignages et les besoins des entreprises, ce forum visait deux grands objectifs : inciter les PME à partir à la conquête des marchés internationaux pour devenir des ETI et identifier les problèmes rencontrés par les entreprises pour y remédier.

**À l'occasion de ce premier forum des PME à l'international, un plan d'action de 15 mesures a été présenté par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur.** Répondant aux besoins précédemment identifiés de la politique du commerce extérieur, ce plan a fait l'objet d'une mise en œuvre dont l'état d'avancement est précisé dans le tableau ci-dessous.

<b>Mesures</b>	<b>État</b>
<b>1. Simplifier le parcours de l'international et accompagner 3000 PME supplémentaires d'ici 2017</b> Une convention stratégique entre Business France, CCI international et CCI France international, signée le 11 mars, définit les rôles de chaque organisme dans l'accompagnement des PME à l'international.	<b>Fait</b> Le parcours à l'export est opérationnel : 1 079 PME ont été accompagnées à mi-parcours. L'accord est décliné dans 49 pays.
<b>2. Créer un annuaire de contacts dédiés aux PME parmi les réseaux en France et à l'étranger des conseillers du commerce extérieur de la France (CCEF)</b> Une convention, signée le 11 mars entre le CNCCEF, prévoit la désignation de 150 référents PME en France et à l'étranger.	<b>Fait</b> 155 référents PME annoncés lors de l'AG du CNCCEF en juillet 2015.
<b>3. Viser le cap des 10 000 Volontaires Internationaux en Entreprise</b>	<b>Fait</b>

<b>(VIE) en activité</b>	Objectif du COP de Business France : 10 000 VIE en 2017. 9 573 VIE en décembre 2016 (objectif 2016 dépassé)
<b>4. Simplifier et faciliter les démarches des PME</b> - Un Guichet unique national de dédouanement (GUN) sera mis en place d'ici 2016 afin de simplifier les procédures douanières. - Un chantier de simplification global de l'export pour les PME est lancé : un questionnaire a été envoyé aux participants au Forum pour faire remonter du terrain des propositions de mesures à mettre en œuvre pour simplifier et faciliter les démarches des entreprises à l'international. Les mesures proposées seront ensuite portées en lien avec le Secrétariat d'État à la réforme de l'État et de la simplification.	<b>Fait</b> Mise en place du Gun en janvier 2016. Plan « dédouanez en France » : 40 mesures en faveur des entreprises. Nouveau code des douanes de l'Union le 1 <sup>er</sup> mai 2016 (intégralement dématérialisé)
<b>5. Associer systématiquement les PME aux déplacements ministériels</b> Au moins 30% de PME composeront les délégations qui accompagnent le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger lors de ses déplacements internationaux, grâce à une procédure en ligne simple et rapide.	<b>Fait</b> Les délégations du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur sont composées à 40% de PME en moyenne. Inscription en ligne proposée sur le site <a href="http://www.diplomatie.fr">www.diplomatie.fr</a>
<b>6. Promouvoir en France les réussites internationales des PME</b> Des PME et ETI innovantes seront valorisées au 1 <sup>er</sup> semestre 2015 dans une campagne « Créative France » à travers notamment une série d'évènements, dans les médias et sur les réseaux sociaux.	<b>Fait</b> Campagne lancée et déployée dans les pays.
<b>7. Renforcer et rénovier les dispositifs de soutien financier public à l'export</b> - Prêt développement export au sein de Bpifrance avec un objectif à moyen terme de 500 M€ de prêts octroyés par an. Il s'agit là d'un accompagnement des PME et ETI dans leur projet de financement, notamment en termes de besoins en fonds de roulement et en trésorerie ; - Création, au sein de Bpifrance, d'une activité d'octroi de crédits export de petits montants (jusqu'à 25 M€ et jusqu'à 75 M€ en cofinancement avec des banques commerciales) ; - Pour les grands contrats, mise au point d'un mécanisme de refinancement grâce à l'intervention de la Société de Financement Local (SFIL).	<b>Fait</b> Annonces faites lors de l'évènement <i>Bercy financements exports</i> en février 2016.
<b>8. Concentrer les moyens sur les couples pays / secteurs prioritaires pour les PME</b> Six familles prioritaires à l'export ont été lancées depuis 2012 : mieux vivre en ville, mieux se soigner, mieux communiquer, mieux se nourrir, mieux voyager, mieux se divertir et se cultiver.	<b>Fait</b> De nouveaux fédérateurs ont été nommés en 2016.
<b>9. Renforcer l'évaluation de la qualité du service rendu</b> Les enquêtes et indicateurs de satisfaction et d'impact seront systématisés pour renforcer et harmoniser la démarche de qualité des opérateurs publics vis-à-vis des usagers. Une charte commune sera développée.	<b>Fait</b> Un questionnaire qualité commun est opérationnel depuis l'été 2016.
<b>10. Renforcer l'accompagnement des entreprises et adapter l'offre de Business France</b> L'offre de services de Business France sera adaptée aux besoins spécifiques des entreprises en vue d'optimiser leurs chances de réussite à l'export	<b>Fait</b> COP de Business France signé le 6 octobre 2015. Objectif : favoriser le taux de conversion en courants d'affaires pour les entreprises.
<b>11. Renforcer les opportunités pour les PME liées aux négociations commerciales internationales</b> Des études d'impact préalables prenant en compte l'intérêt pour les	<b>Fait</b>

PME seront systématiquement menées avant l'ouverture des négociations pour orienter les positions françaises et la négociation européenne.	
<p><b>12. Rendre l'information plus claire et accessible : portail internet et Maisons de la France à l'international</b></p> <p>Des travaux seront engagés pour améliorer à la fois la lisibilité des sites internet publics dédiés à l'internationalisation des entreprises et les liens entre ces sites. Les travaux porteront notamment sur le portail de l'international (« France international »).</p> <p>La fédération des acteurs du dispositif de soutien dans les villes cibles pour notre commerce extérieur sera par ailleurs encouragée, avec le développement de Maisons de l'International, dont des « French Tech Hubs » pour les industries innovantes.</p>	<p><b>Fait</b></p> <p>Portail <a href="http://www.france-international.fr">www.france-international.fr</a> opérationnel depuis février 2016.</p> <p><b>En cours (travail continu)</b></p> <p>22 French Tech Hub labellisés : New York, Tel Aviv, Tokyo, Abidjan, Barcelone, HK, Le Cap, Londres, Montréal, Moscou, San Francisco, Séoul, Milan, Sao Paulo, Taipei, Pékin, Shanghai, Shenzhen, Dubaï, Berlin, Los Angeles, Vietnam.</p>
<p><b>13. Favoriser les actions de portage pour soutenir le développement international des PME</b></p> <p>Sur la base du bilan des actions déjà menées par l'association Pacte PME, les actions de sensibilisation des grands groupes à ces enjeux seront renforcées afin de favoriser l'échange d'expérience, des bonnes pratiques, ainsi que les partenariats.</p>	<p><b>En cours (travail continu)</b></p> <p>Programme de travail du Conseil Stratégique de l'Export en lien avec Pacte PME et Business France.</p> <p>Séquence dédiée lors le 2<sup>e</sup> forum des PME à l'international le 14 juin 2016.</p>
<p><b>14. Développer un format plus souple de groupement d'entreprises à l'export</b></p> <p>Des travaux seront engagés par les services de l'État pour faire le bilan de l'utilisation des formules juridiques de groupement des PME à l'export comme le groupement d'intérêt économique (GIE). Des formules juridiques plus souples, sur le modèle des unions temporaires d'entreprises existant dans d'autres pays européens, seront examinées en 2015.</p>	<p><b>Fait</b></p> <p>Travail préparatoire de la DG Trésor : les formules juridiques existent mais sont peu utilisées par les entreprises.</p> <p>Travail à relier avec la démarche de l'OSCI sur l'exportation collaborative qui fait l'objet d'une séquence dédiée lors du 2<sup>e</sup> forum des PME à l'international le 14 juin 2016.</p>
<p><b>15. Renforcer le pilotage stratégique</b></p> <p>Un Conseil stratégique de l'export (CSE) de 17 membres sera installé et présidé par le ministre en charge du commerce extérieur.</p> <p>Un rapport annuel sera présenté au Parlement sur la stratégie française d'appui à l'internationalisation des entreprises. Les priorités sectorielles et géographiques, ainsi que les principaux indicateurs d'activité et de résultat disponibles.</p>	<p><b>Fait</b></p> <p>CSE installé le 23 mars 2015 au Quai d'Orsay. 7<sup>e</sup> édition tenue le 1<sup>er</sup> octobre 2016.</p> <p><b>Fait</b></p> <p>Présentation du document à l'Assemblée nationale le 9 décembre 2015, 2<sup>e</sup> édition du rapport présentée début 2017.</p>

### Le deuxième forum des PME à l'international

**Le 2<sup>e</sup> Forum des PME à l'international s'est tenu le 14 juin 2016**, en présence du Ministre des Affaires étrangères et du Développement international et du Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur. Les travaux du forum 2016 ont porté sur « *L'exportation de demain : les pratiques et outils innovants au service des PME* ».

- **L'e-export** : la première partie de cet événement a ainsi permis de présenter aux nombreuses entreprises participantes l'« *e-export et les modes d'emploi pour réussir* », avec le concours du Conseil National du Numérique (CNNum) par la voix de son président M. Mounir MAHJoubi et les témoignages des entreprises sur les

conditions pratiques de réussite de l'e-export (Famoco, Cristel, AwOX.)

Dans son édition d'octobre 2016 des chiffres du commerce extérieur, la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) souligne que même si son poids dans l'économie reste encore faible (0,6% des exportations françaises en 2015 et 1,1% des importations), la vente à distance connaît une croissance de 15% en moyenne annuelle entre 2009 et 2015, contre 4% à 4,5% dans les autres secteurs. En 2015 les importations s'élèvent à 5,5 Md€ et les exportations à 2,5 Md€.

Le développement du e-commerce et l'émergence de géants du secteur, comme le groupe chinois Alibaba, rendent la vente en ligne incontournable dans les stratégies des entreprises agroalimentaires ou de la cosmétique, entre autres. Au même titre que le référencement dans les chaînes de distribution, la présence des produits français sur les sites internet dédiés devient essentielle. Plus de 200 entreprises françaises sont déjà présentes sur la plateforme chinoise TiMall. D'ailleurs, 40% du vin vendu en Chine est français et 60% de ces ventes se font sur TiMall. **L'identification d'entreprises qui pourraient être mises en relation avec Alibaba ou d'autres plateformes de vente en ligne, comme les sites de e-commerce dédiés à l'Afrique, est une priorité.**

Business France met également au point une offre dédiée à l'accompagnement des PME qui veulent mieux utiliser le e-commerce pour leur internationalisation. Par ailleurs, le CNNum a été chargé d'élaborer un plan d'action national pour la transition numérique des PME, en collaboration avec la DGE et l'ensemble des partenaires de la transition numérique des PME.

- **La collaboration à l'export** : la deuxième partie du Forum s'est ensuite attachée à préciser les nouvelles formes de collaboration à l'export lors des présentations des expériences menées par l'OSCI et l'association PACTE PME ainsi que des bonnes pratiques initiées en ce domaine par les entreprises. **Le message adressé aux PME les encourageait, pour exporter efficacement, à créer des alliances afin de d'avancer groupées sur les marchés étrangers**, que ce soit à travers l'exportation collaborative (groupements à l'export et pôle de compétitivité) ou le portage à l'international par de grands groupes. L'exportation n'est plus la démarche d'une entreprise qui doit se mesurer seule aux marchés extérieurs : prospecter, voyager, recruter, convaincre, voyager à nouveau, promouvoir et bien entendu « vendre ». L'économie collaborative qui émerge offre une manière plus efficace de créer de la richesse en partageant des actifs déjà disponibles.

### **Les déclinaisons régionales du forum des PME à l'international**

À l'issue de la première édition du forum des PME à l'international, le Secrétaire d'État au commerce extérieur, à la promotion du tourisme et aux Français à l'étranger a organisé un « Tour de France des PME à l'export » visant à permettre de dupliquer l'initiative du premier forum des PME à l'International dans chacune des treize régions, au plus près des PME. Cet engagement s'est ainsi matérialisé par **l'organisation de forums, présidés par le Secrétaire d'État à Bordeaux, Nantes, Strasbourg, Lyon, aux Antilles, à Toulouse et Vannes**, pour mieux faire connaître le dispositif de soutien à l'internationalisation des entreprises dans les grandes régions de la métropole et de l'outre-mer, elles qui ont vocation à être le premier appui des PME dans les territoires et leur conseil quand se pose la question de l'internationalisation.

### 3.2. Simplifier les procédures douanières à l'international

Parmi les 15 mesures du plan d'action figurait notamment la simplification des procédures douanières. Un très important travail a donc été mené par **la Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI) qui a été chargée de piloter le projet interministériel de Guichet unique national du dédouanement (GUN)**. Son objectif consiste à dématérialiser les documents d'ordre public (DOP), véritables autorisations d'importer ou d'exporter, dont la présentation, obligatoire au format papier à l'appui des déclarations en douane électroniques, est génératrice de délais et de coûts pour les opérateurs.

**Le GUN consiste à créer des liaisons informatiques entre les téléprocédures de dédouanement DELT@ et les systèmes d'information (SI) des 15 administrations partenaires.** À cette fin, la douane a fait évoluer son SI en développant une solution générique permettant d'automatiser le contrôle documentaire des DOP et de procéder à leur visa électronique.

**Trois interconnexions GUN sont actuellement opérationnelles**, entre DELT@ et les SI du Ministère de l'écologie (permis CITES exigibles lors du dédouanement d'espèces de faune et de flore menacées d'extinction), de FranceAgriMer (certificats d'exportation agricoles AGREX DST, pour les produits relevant du secteur du sucre) et du Groupement National Interprofessionnel des Semences et des plants (Déclarations d'Importation GNIS).

**Entre décembre 2015 et le 30 septembre 2016, plus de 22 000 déclarations en douane ont été déposées dans le cadre du GUN.** D'ici fin 2016 sont prévus les déploiements de deux autres interconnexions : avec les SI de FranceAgriMer (pour les certificats d'exportation agricoles AGREX DST relatifs aux exportations de produits laitiers) et de l'Institut de Radioprotection et de Sûreté Nucléaire (pour les autorisations d'importation et d'exportation de radio-nucléides).

**Par ailleurs, des travaux sont actuellement menés avec le Service des Biens à Double Usage (SBDU) et avec la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) pour établir, en 2017, de nouvelles interconnexions**, respectivement pour la gestion des licences d'exportation des BDU et des certificats de conformité des fruits et légumes.

**L'interconnexion de DELT@ à SIGALE (base des licences d'exportation de matériel de guerre du ministère de la défense) est envisagée à partir de fin 2018.** En outre, des travaux sont conduits avec la Commission européenne (Direction générale fiscalité et union douanière – DG TAXUD) en vue d'une liaison entre DELT@ et le Single Window européen pour une gestion automatique des autorisations gérées dans la base européenne TRACES.

D'autres administrations entreront dans le dispositif au fur et à mesure de l'avancement de leurs développements informatiques. Le Gouvernement a fixé à la douane l'objectif d'une dématérialisation de l'ensemble des DOP à horizon 2018.

#### **Les simplifications du Code des douanes de l'Union européenne**

L'entrée en application du Code des douanes de l'Union (CDU) le 1<sup>er</sup> mai 2016 a en outre assoupli le fonctionnement des procédures simplifiées de dédouanement. La douane française a donc déployé le dédouanement centralisé, permettant ainsi aux opérateurs de dissocier les flux physiques de marchandises des flux documentaires. Cela permet à l'opérateur de bénéficier d'un point de contact unique (le "bureau de déclaration") auprès duquel la centralisation de ses formalités de dédouanement est effectuée, quel que soit le "bureau de présentation" de ses marchandises, c'est-à-dire, en matière d'exportation, le lieu de départ physique de ses marchandises.

Cette nouvelle procédure se décline, pour tous types d'opérateurs, à l'échelle nationale -entre plusieurs bureaux de douane français; depuis le 1<sup>er</sup> mai 2016. Elle sera effective au niveau de l'Union européenne, mais pour les seuls Opérateurs Economiques Agréés (OEA), lorsque les systèmes informatiques européens adéquats seront mis en place, en 2019/2020.

La dématérialisation est également un principe du CDU. C'est pourquoi, l'administration des douanes a généralisé le dépôt dématérialisé de toute demande d'autorisation via l'outil SOPRANO (Solution pour rationaliser la gestion des autorisations numériques des opérateurs), ainsi que celui des déclarations en douane via DELTA (Dédouanement En Ligne par Traitement Automatisé). Les applicatifs DELTA ont été regroupés courant 2016 en un DELTA G (pour "général") et X (pour le fret express). Ces systèmes d'information offrent de nombreux avantages pour les opérateurs : accessibilité 24h/24, 7j/7, gratuité, rapidité, simplicité...

Enfin, les facilités d'acheminement des marchandises destinées à l'exportation sont promues : le contrat de transport unique (CTU) et le transit permettent ainsi aux opérateurs d'acheminer leurs marchandises de bout en bout, sous couvert d'un document unique. Le CTU peut se matérialiser sous plusieurs formes : le connaissance maritime, la lettre de transport aérien...Le CDU favorise le transport multimodal en reconnaissant le conteneur comme une unité de transport. Une même déclaration de transit peut alors couvrir le transport de 1 à 999 conteneurs par différents modes d'acheminement, pour autant que le lot de conteneurs soit identique d'un bout à l'autre de la chaîne. Une seule déclaration de transit est nécessaire pour couvrir un transport conteneurisé quel que soit le nombre de moyens de transport actifs utilisés.

#### **4 Structurer et fédérer l'offre des entreprises françaises, PME et grands groupes, à l'international : les contrats de filière et la stratégie sectorielle du commerce extérieur**

##### **4.1. La structuration des filières économiques**

**Les pouvoirs publics français soutiennent le développement international des entreprises dans le cadre de la politique de filières industrielles et des services, conduite sous l'égide du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.** Cette politique est discutée au sein de comités stratégiques de filières rassemblant les acteurs et les représentants de l'Etat. Elle se traduit par la conclusion de **contrats de filière** qui définissent les engagements concrets réciproques des uns et des autres pour développer l'activité de la filière. Ancrés dans le tissu industriel français, la plupart des contrats comprennent également un volet international. Les Etats Généraux de l'Industrie de 2010 ont débouché sur la création du Conseil national de l'industrie (CNI) qui sert de cadre d'ensemble à 14 comités de filières industrielles ; parallèlement la Commission nationale des services (CNS) a été mise en place pour les activités de service et des filières ad hoc peuvent être constituées comme pour la *silver economy* ou pour les rencontres d'affaires et événementiel.

En 2016, on peut notamment souligner la création du CSF pour le sport et pour les rencontres d'affaires et l'événementiel.

##### **A) Le CSF sport**

**Le développement du marché des grands événements sportifs internationaux (GESI) est estimé à près de 50 Md€ par an.** Outre les opportunités pour le marché du sport, il constitue aussi une dynamique innovante pour nos entreprises dans de nombreux secteurs (ville durable, numérique, santé, tourisme, etc.), renforcée par la nouvelle géographie des GESI qui se traduit par le déplacement de l'organisation des compétitions sportives dans les pays

émergents, à l'instar des Jeux Olympiques d'été à Rio de Janeiro. Ce mouvement devrait s'accroître avec, pour les années à venir, la concentration de l'organisation des principales compétitions internationales dans quelques pays (Russie, Qatar, Chine et Corée du Sud).

Dans ce contexte, **la DG Trésor a développé la démarche « sport à l'export », visant à fédérer les entreprises et les partenaires de l'export sur des marchés cibles.** Cette démarche se traduit par l'organisation annuelle des Rencontres Internationales Grands Evénements Sportifs par Business France. Le Ministre des Affaires étrangères et du Développement international et le Ministre de la Ville, de la Jeunesse et des Sports ont ouvert la dernière édition le 26 mai 2016. Pour pérenniser et approfondir cette démarche de fédération, dans la perspective des retombées d'image liées au Championnat d'Europe de football (Euro 2016) et de la candidature de Paris à l'organisation des Jeux Olympiques de 2024, le Ministre de l'économie a lancé, avec ses homologues en charge des Sports et du Commerce extérieur, le 24 avril 2015, la préfiguration d'une filière sport qui a abouti en mars 2016 à la conclusion d'un contrat stratégique de filière. Ce dernier s'articule autour de 4 axes :

- renforcer les coopérations entre acteurs et valoriser les bonnes pratiques ;
- diffuser l'innovation au sein de la chaîne de valeur ;
- structurer l'offre et les synergies à l'international par le biais de « clubs à l'export » sur des zones ciblées ;
- développer de nouveaux modèles économiques pour accroître la rentabilité des événements / équipements sportifs.

## **B) Le CSF « Rencontres d'affaires et événementiel »**

**Pour soutenir le tourisme d'affaires et renforcer sa contribution à l'attractivité de notre territoire, un comité de filière spécifique "Rencontres d'affaires et événementiel" a été lancé le 20 octobre 2016, en présence du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, du Secrétaire d'État chargé de l'industrie et du Vice-Président de la filière, Renaud Hamaide (Directeur générale de Comexposium).** Ce lancement s'est matérialisé par la signature d'un contrat de filière entre l'État et la profession. Il privilégie les axes de travail suivants :

- promotion à l'international de l'offre française et amélioration du parcours client ;
- modernisation des infrastructures ;
- renforcement de la performance des activités connexes.

### **4.2. La « French Tech »**

**L'objectif de l'initiative French Tech est de positionner la France sur la carte du monde des nations numériques.** Il s'agit de favoriser l'émergence de champions de niveau mondial, capables de passer, en quelques années, de quelques salariés à plusieurs milliers d'emplois, en s'appuyant sur les start-up et les entreprises de croissance innovantes nationales, actives dans le numérique et dans tous les secteurs dans lesquels le numérique est un moteur de développement (medtech, biotech, cleantech, etc).

En 2013, le Gouvernement a « donné corps » à l'initiative en la lançant officiellement et en créant des dispositifs et outils de soutien spécifiques au développement des start-up. L'initiative est suivie au niveau du Ministère de l'économie et des finances, en lien avec le Ministère des Affaires étrangères et du Développement international.

À l'échelle nationale, les dispositifs suivants ont été mis en place :

- **13 « Métropoles French Tech »** : l'objectif du label « Métropole French Tech », attribué par l'État, est d'abord d'identifier sur le territoire les écosystèmes

dynamiques en matière de start-up et de susciter une dynamique dans toute la France pour faire de notre pays un territoire accélérateur de start-up. L'ambition est de constituer un réseau d'écosystèmes attractifs qui concentrent tous les ingrédients, de la sensibilisation à l'accélération (culture entrepreneuriale, talents, dispositifs d'accompagnement, financement, bâtiment totem, etc.) répondant localement aux besoins des start-up françaises, des investisseurs et des talents étrangers. Élément important du cahier des charges : les Métropoles French Tech doivent être pilotées par des entrepreneurs ;

- **le « Pass French Tech »** : programme de service *premium* visant à accélérer le développement des entreprises en hyper croissance. D'une durée d'un an, il est déployé sur tout le territoire par les « Métropoles French Tech ». L'objectif à terme du programme est de parvenir à soutenir 100 à 300 entreprises. Les grands acteurs nationaux en charge du développement des start-up – Direction générale des entreprises (DGE), Bpifrance, Business France, Coface, Institut national de la propriété industrielle (INPI) et Association française des investisseurs pour la croissance (AFIC) – proposent aux entreprises labellisées une offre de services sur mesure ;
- **la « Bourse French Tech »** de Bpifrance (montant maximum établi à 6 000 €) : ce dispositif est destiné à de jeunes entreprises créées il y a moins d'un an sur la base d'une innovation non technologique d'usages, de procédés ou de services, quel que soit le secteur d'activité économique (service, industrie, numérique, ...), pour financer les dépenses liées à la maturation, à la diffusion et au déploiement de l'innovation, ainsi que des dépenses externes (frais d'accompagnement, études de faisabilité commerciale, organisationnelle, etc.) ;
- **des prises de participation** dans les accélérateurs de start-up par une enveloppe du Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) de 200 M€.

**À l'échelle internationale**, l'action de la French Tech se traduit plus particulièrement par le développement de French Tech Hubs à l'étranger et des dispositifs de promotion de l'attractivité :

- **22 French Tech Hubs sont aujourd'hui labellisés** (New York, San Francisco, Los Angeles, Montréal, Sao Paulo, Barcelone, Londres, Milan, Berlin, Moscou, Cape Town, Abidjan, Tel Aviv, Dubaï, Seoul, Tokyo, Hong Kong, Beijing, Shanghai, Shenzhen, Taipei, Vietnam). Ils ont vocation à recouvrir, au sein d'une métropole étrangère, un écosystème structuré où les start-up se sont regroupées et où l'ensemble de la « chaîne de valeur » est représenté). Leur but est de favoriser le développement des start-up et entreprises de croissance françaises sur le marché étranger considéré ainsi que de rendre plus visible et attractive la France auprès des acteurs de ce territoire. L'action des hubs recouvre le numérique à proprement parler, mais aussi des domaines de pointe comme les cleantech ou les medtech, voire les biotech ;
- **le financement d'opérations de promotion de l'attractivité de l'écosystème français** : soutien à l'organisation de manifestations à destination des Venture Capitalists (VCs) étrangers (discovery tours, Hello Tomorrow Challenge, French Touch Conference) ou à la fédération des acteurs français lors d'événements internationaux (CES Las Vegas, World Mobile Congress...). La French Tech bénéficie pour ce faire d'une enveloppe de subventions de 15 M€ sur le PIA (dont 12 M€ délégués à

Business France et 3 M€ pour des appels à manifestation d'intérêt – AMI – délégués à la Mission French Tech) ;

- **le « French Tech Ticket » (FTT) a pour objectif d'attirer en France (à Paris pour la 1<sup>ère</sup> édition d'expérimentation, dans toute la France pour la 2<sup>e</sup> édition) de jeunes entrepreneurs étrangers porteurs d'un projet innovant**, via l'allocation de bourses et la mise en place de mesures devant faciliter leur développement en France (accès simplifié à un visa, hébergement gratuit dans un incubateur, référent local «Helpdesk», aide à l'installation, etc.). Une 1<sup>ère</sup> édition du FTT a permis à 50 lauréats de bénéficier de ce programme d'une durée maximale d'un an (janvier-décembre 2016). Le processus de sélection des candidats pour la 2<sup>e</sup> édition du FTT est en cours. L'appel à candidatures s'est clôturé le 23 septembre dernier, avec un nombre de dossiers (1 206 contre 722 en 2015) et de candidats (2 678 contre 1 372 en 2015) qui confirme l'attractivité croissante de cet outil. Le comité de sélection s'est réuni fin novembre 2016. Les lauréats de la 2<sup>e</sup> édition seront accueillis dans les incubateurs à partir de début 2017.

#### **4.3. Les « familles » prioritaires à l'export, une concentration des moyens de l'État sur des secteurs et des pays prioritaires**

Des secteurs stratégiques sont ciblés dans le cadre des « **familles** » **prioritaires à l'export**. Initiée en 2013, cette démarche public-privé est dédiée au soutien à l'export dans les secteurs où il existe une offre française de qualité et une demande mondiale croissante. Ces secteurs sont **l'agro-industrie, les technologies émergentes (dont le numérique), la santé, la ville durable, les industries culturelles et créatives, le tourisme et les énergies renouvelables**.

**Ces « familles » sont animées par des « fédérateurs »** issus du monde de l'entreprise, ou pour certains issus de la haute fonction publique, qui acceptent de mettre à disposition leur temps et leur expertise pour aider les entreprises, et d'abord les PME, à mieux aborder les marchés à l'export. En France, ils encouragent l'effort de structuration collective des entreprises pour les aider à se projeter à l'international ; à l'étranger, ils se concentrent sur la promotion d'offres intégrées ou collectives. Des rencontres régulières sont organisées autour du Ministre des Affaires étrangères et du Développement international et des fédérateurs concernés avec des entreprises de toute taille des différentes familles.

##### **A) Mieux se nourrir – Agroalimentaire**

**L'agroalimentaire est un pilier de l'économie française. Avec environ 18 000 entreprises (dont 98% de PME), cette industrie reste l'un des principaux excédents du commerce extérieur.** La filière comporte néanmoins de fortes disparités en termes de performance à l'export et subit une érosion de ses parts de marché dans le commerce mondial. Face à l'émergence de nouveaux grands pays producteurs compétitifs (Brésil, Chine, Argentine, Inde, etc.) et à la concurrence des pays développés qui ont renforcé la compétitivité de leur secteur agroalimentaire (Allemagne), les acteurs français doivent s'organiser. Les exportateurs doivent donc à la fois engager un processus de reconquête des marchés traditionnels et de conquête des marchés à forte croissance. Pour se faire, la famille « Mieux se nourrir », qui regroupe l'amont de la filière agroalimentaire (agriculture, produits bruts et équipements) et l'aval du secteur (produits transformés, boissons, distribution et gastronomie), a engagé une série de mesures :

- **Un dialogue public-privé renforcé**
  - **Des échanges réguliers ont lieu en France avec les interprofessions des filières agroalimentaires** (France-Export Céréales, Interfel pour les fruits et légumes, Interbev pour le bétail et les viandes ou encore la Fédération des exportateurs de vins et spiritueux) afin d'identifier et de faire sauter les verrous à l'export. Les administrations, comme la « fédératrice » en charge de cette « famille », travaillent également étroitement avec l'Association nationale des industries alimentaires, dont la structure export a fortement évolué (adoption d'une feuille de route partagée par ses membres, réunion régulière d'une commission export, activité importante de son réseau d'agences régionales, etc.).
  
- **Une meilleure coordination des services de l'État**
  - **Le Gouvernement se mobilise pour obtenir la levée des obstacles sanitaires et phytosanitaires (SPS) dans les pays où ils sont toujours en place.** Une identification claire des pays cibles a été effectuée par le comité export SPS filière bovine et porcine de FranceAgriMer. Dans un contexte de crise de ces filières, des démarches ont été engagées simultanément dans une dizaine de pays qui maintenaient un embargo sur la viande bovine française, alors même que la France avait été classée par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) « pays à risque négligeable ». Plusieurs embargos ont ainsi pu être levés, notamment à Singapour, en Afrique du Sud, au Vietnam, en Arabie saoudite ou au Canada, libérant les canaux du commerce.
  - À la demande du Ministère de l'agriculture, **Business France a produit une étude des couples produits agroalimentaires / pays**, nécessaire pour prioriser les efforts et déployer efficacement notre offre.
  - **Catherine Chavrier, fédératrice de la famille « Mieux se nourrir », partage son expertise pour aider les professionnels à aborder les marchés à l'export** et propose des solutions pour compléter et harmoniser les actions du dispositif d'appui aux entreprises. Son action vise à accompagner les PME et les ETI à l'international, à améliorer la diffusion des informations aux entreprises et à identifier des actions concrètes à engager à l'étranger. Elle effectue par ailleurs des déplacements dans des zones cibles. Plusieurs missions lui ont été confiées : présence sur certains grands salons (SIAL Shanghai, Sirha, etc.) ; accompagnement de délégations officielles spécialisées sur l'agroalimentaire (Chine, Iran, Arabie saoudite, etc.) ; travail avec des grands groupes pour structurer leur « portage » de PME/ETI à l'étranger (hébergement de salariés dans leurs implantations locales, mutualisation de VIE, partage d'information commerciale, etc.) – démarches matérialisées par la charte *Ensemble à l'international* signée à l'ANIA le 17 septembre 2015 ; mise en place d'actions transversales de promotion dans les grands hubs mondiaux avec les régions françaises, en lien avec Business France et les autres opérateurs de l'État (*French GourMay* à Hong-Kong, festival *Voilah!* à Singapour, etc.).
  
- **Profiter de l'effet de levier du numérique à l'export**
  - **Des actions de promotion avec les grandes plateformes de vente en ligne** (Alibaba en Chine par exemple) ont été engagées afin de permettre le référencement de produits français en ligne, notamment de PME, et démultiplier ainsi les canaux d'export vers les marchés porteurs où le e-commerce se développe.

- **Une politique de promotion offensive et adaptée**
- **Des outils de communication clairs à destination des pays clients sont en cours d'adoption, notamment pour les marchés halal.** Des fiches de communication sur le système de certification d'une dizaine de pays tiers ont déjà été réalisées et diffusées par FranceAgriMer en partenariat avec Business France. Une plaquette de communication est en cours de finalisation. Des travaux sont engagés en interministériel pour préciser les opportunités liées à ces types de marché (environ 30% de la population mondiale concernée en 2025, dans un contexte marqué par l'apparition de différents standards régionaux et internationaux).
- Par ailleurs, suite au rapprochement de Business France et Sopexa, **la promesse « Made in France, Made with love » est déployée** sur les salons de Business France à l'étranger et permet d'y assurer une forte visibilité des entreprises françaises.
- **Renforcer les synergies entre la culture française, le tourisme et l'industrie agroalimentaire**
- **L'image de la France à l'étranger, souvent façonnée par la gastronomie, l'art de vivre et le luxe, doit se traduire en termes d'exportations.** Des initiatives « d'Eataly » à la française sont encouragées (telles que Le District à New York, le Carré Français à Rome). Des « semaines françaises » et des événements de promotion de nos produits alimentaires sont également organisés dans certaines ambassades (*So French So Food* en Israël). L'opération Goût de France/Good France a mobilisé lors de sa 2<sup>e</sup> édition le 21 mars 2016 1750 restaurants, 150 ambassades et près de 150 000 clients. Elle a permis de valoriser le savoir-faire gastronomique français et de promouvoir les produits alimentaires qui y sont liés. L'opération sera reconduite le 21 mars 2017 et la grande distribution française mieux associée pour « pousser » des produits reflète de l'art de vivre à la française dans le cadre de cette opération.
- **Veiller à maintenir et protéger nos intérêts dans les négociations internationales**
- **La défense des indications géographiques**, tant dans le cadre des négociations bilatérales que multilatérales, est une préoccupation constante.
- **Les stratégies des organisations internationales (OCDE, OMS, Union européenne, etc.) contre l'abus d'alcool font également l'objet d'un suivi** compte tenu de l'importance du marché des vins et spiritueux dans notre balance commerciale (11,7 Md€ de chiffre d'affaires en 2015). L'implication du gouvernement français a notamment permis d'infléchir des textes (résolution UE sur la stratégie alcool 2016-2022) vers une position plus équilibrée pour nos industriels (accent sur la consommation modérée de l'alcool, éducation des consommateurs, lutte contre la contrefaçon, etc.).

## B) Mieux communiquer – Technologies émergentes

**Un nouveau fédérateur a été nommé en mars 2016, Xavier Duportet, pour représenter cette famille.** Chercheur-entrepreneur en biologie synthétique, titulaire d'un doctorat de l'Institut national de recherche en informatique et en automatique (INRIA) et du Massachusetts Institute of Technology (MIT), Xavier Duportet a été élu innovateur français de l'année par le MIT Technology Review en 2015. Fondateur et PDG d'Eligo Bioscience, start-up hébergée à l'Institut Pasteur qui développe des antibiotiques intelligents, il est également le président-

fondateur de Hello Tomorrow, association structurant l'écosystème des technologies émergentes en France et dans 45 pays. Cette initiative contribue à structurer la communauté internationale d'innovateurs en rapprochant les acteurs de la chaîne de l'innovation (chercheurs, entrepreneurs, investisseurs, industriels). Le choix du nouveau fédérateur repose donc sur une logique de prise en compte de **thématiques transversales dans le domaine des nouvelles technologies** et sur la volonté d'ancrer son action au cœur de l'écosystème du numérique français.

**La famille comprend donc un éventail très large d'activités avec les industries de télécommunications, les entreprises du Big data, du cloud et des objets connectés, les industries de sécurité-confiance (cyber-sécurité) et les équipements électroniques.** Les travaux et les actions menés dans le cadre de la « famille » s'articulent avec la filière numérique et les activités de promotion à l'international de la French Tech (cf. supra).

**Une première séquence Afrique a été conduite de septembre à décembre 2016 avec les « Journées Afrique, Développement et Numérique »,** organisées en partenariat avec la DGE. L'intervention de Xavier Duportet se concentre sur la partie numérique de son portefeuille. La seconde partie de cette séquence sera dédiée à une mission en Côte d'Ivoire avec une visite du French Tech Hub d'Abidjan annoncée lors des journées Afrique.

**Au 1<sup>er</sup> semestre 2017, une séquence Asie** permettra de valoriser notre offre au sein d'une zone prometteuse, pour laquelle un représentant spécial du Ministre des affaires étrangères (Philippe Varin) a été nommé. Des thématiques comme **l'intelligence artificielle** et la **cyber-sécurité** y seront particulièrement abordés, notamment à l'occasion d'une mission en ASEAN.

### C) Mieux se soigner – Santé

**Le fédérateur pour la famille « mieux se soigner », Jean-Patrick Lajonchère, poursuit les actions de fédération des acteurs en France et à l'étranger** entamées par son prédécesseur, David Sourdivé, afin de connecter les réseaux et structurer les têtes de pont à l'étranger. En France, des groupes de travaux thématiques ciblés (diabète, infrastructure hospitalière) ont été mis en place pour faire émerger des approches intégrées (ex : hôpital clé en main, offre Samu, offre diabète..). Cette phase de fédération des acteurs permet désormais d'envisager des opérations de promotion de l'offre française et de déverrouillage de nos maillons faibles à l'export.

À la manière d'initiatives étrangères comme « Healthcare UK », « Healthcare Denmark » ou le « German Health Export Group », un **label export** est en cours d'élaboration par le Ministère des affaires étrangères et du développement international, en partenariat avec le Ministère de l'économie et des finances (MEF), le Ministère des affaires sociales et de la santé (MASS), le Ministère de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche (MENESR), Business France et les professionnels. Inscrit à l'avenant du Contrat stratégie de filière des industries de santé, il a vocation à servir de **catalyseur aux opérations de promotion du savoir-faire et des technologies françaises, en permettant l'intégration de toutes les composantes de l'écosystème qui contribue à l'excellence française** en la matière : établissements de soins, instituts de recherche, entreprises pharmaceutiques, acteurs des biotechnologies, de la *silver economy*, de l'e-santé, de la construction, de l'assurance et de la finance.

**Une plaquette a été réalisée par les industriels avec le soutien du fédérateur pour les exportations en santé, permettant de présenter l'offre française dans les domaines de l'industrie, de la recherche et de l'offre de soins.** Cette plaquette sera diffusée à travers le

réseau diplomatique, distribuée lors des grands colloques internationaux et mise en ligne sur internet. Une présentation de type powerpoint a également été produite par le MAEDI et envoyé aux ambassades du réseau diplomatique lors du mois de l'investissement, afin de répondre aux questions des investisseurs potentiels dans le domaine de la santé en France.

**Le renforcement des systèmes de santé à travers l'appui à la gouvernance participe aussi de notre influence.** Il permet aux régulateurs étrangers de mieux connaître et comprendre les procédures françaises et européennes et d'accepter ainsi plus facilement la commercialisation sur leurs marchés des produits français. Pour amplifier les tous premiers résultats obtenus, les agences règlementaires, détentrices de l'expertise technique, doivent avoir des ressources accrues et des mandats clairs leur permettant d'intensifier leurs activités à l'international. Le fédérateur agit en ce sens.

**Le MAEDI s'efforce également d'améliorer l'attractivité de notre pays pour les patients et les médecins étrangers.** Depuis deux ans, le Ministère est engagé aux côtés des fédérations hospitalières pour mieux valoriser l'offre payante des hôpitaux français à l'international. Un groupe de travail a ainsi été mis en place avec les professionnels et les Ministères de la santé et de l'intérieur pour travailler sur des mesures d'attractivité, sur un plan réglementaire et procédural d'une part (allongement de la durée des stages, encadrement de la libre tarification, facilitation de délivrance des visas pour motif de santé) et promotionnel d'autre part (conception et diffusion dans le réseau diplomatique d'une brochure présentant l'offre hospitalière française et développement en cours d'un portail internet).

Des efforts ont été menés pour lever les obstacles éventuels à **la projection de cette offre française.** La **possibilité ouverte aux CHU de créer des filiales** pour valoriser leur expertise, par l'article 177 de la loi croissance et activité a été consacrée par l'entrée en vigueur du Décret n° 2016-211 du 26 février 2016 relatif aux filiales et aux prises de participation des centres hospitaliers universitaires. L'AP-HP prépare le lancement de sa filiale pour la rentrée 2017.

**Le MAEDI prépare également un accompagnement renforcé des projets précurseurs d'acteurs de référence français (l'AP-HP, Institut Gustave Roussy, Institut Pasteur) destinés à servir de précédents pour la filière hospitalière.** Il encourage des partenariats avec les constructeurs hospitaliers, équipementiers, architectes, assureurs. Par ailleurs, il pilote avec l'Agence française de normalisation (AFNOR) l'élaboration d'un référentiel du savoir-faire hospitalier français pour l'international destiné à diffuser les normes françaises en la matière et dont la publication est prévue en février 2017.

#### Témoignage du G5<sup>23</sup>

« Les entreprises du G5 soutiennent activement les actions du fédérateur du MAEDI de la famille « mieux se soigner ». Elles sont fortement impliquées dans les travaux de l'axe export du Comité stratégique de filière des industries et technologies de santé, présidé notamment par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur. À ce titre, en étroite collaboration avec le fédérateur, les équipes du MAEDI et Business France, ces entreprises ont participé à la création et à l'animation des clubs français de la Santé dans une dizaine de pays, ont assuré la réalisation d'un document d'appui de l'offre française en santé et apportent tout leur soutien à la création d'un label qui permettrait de fédérer cette offre en santé à travers le monde ».

<sup>23</sup> Le G5 réunit les principales entreprises françaises de la filière. Il contribue largement à l'excédent de la balance commerciale du secteur pharmaceutique avec un chiffre d'affaires de 16,5 Md€ à l'export

## D) Mieux vivre en ville – Ville durable

La famille « mieux vivre en ville » regroupe les biens et services liés à la ville durable (écotechnologies – gestion de l'eau, de l'air, des déchets, traitement des sites et sols pollués –, urbanisme, construction, efficacité énergétique et mobilité urbaine). Cette famille est animée par le fédérateur Gérard Wolf, également président de la Task Force Ville durable du Medef International et ancien Vice-président d'EDF en charge des relations internationales. Nommé en mai 2016 par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, il remplace Michèle Pappalardo qui s'est vue confier, par les ministres chargés de l'environnement et du logement et de l'habitat durable, la présidence du réseau Vivapolis au plan national.

Créée en 2013, la marque ombrelle Vivapolis promeut à l'export, dans le cadre d'une vision de la ville durable « à la française » adaptable aux besoins nationaux et centrée sur l'humain, une offre intégrée en matière de conception et services urbains associant architectes, ingénieries, constructeurs, entreprises de transports, aménageurs, entreprises de réseaux urbains... Elle est utilisée et reconnue pour la promotion de l'offre française à l'étranger et permet de structurer cette offre autour d'actions et de projets précis. Cette approche « de terrain » vise, à partir de la demande dans les pays partenaires et à développer, une offre intégrée dans toutes les dimensions de la ville durable : financement, gestion, formation, réhabilitation, etc. Une association, l'Institut de la Ville Durable, créée en 2016, soutient le réseau « Vivapolis » dans ses actions à l'international.

Les initiatives conduites au service de cette famille en 2016 ont consisté à :

- **renforcer les synergies des différents acteurs sous une bannière unique.** Elle fédère désormais de très nombreux partenaires publics et privés avec plus de 200 membres réunis : des ministères (MAEDI, Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer, Ministère de l'économie et des finances, Ministère du logement et de l'habitat durable, Ministère de la ville), des organismes et agences publics (Business France, ADEME, AFD, Caisse des Dépôts et Consignations, Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB), CEREMA, Expertise France, Partenariat Français pour la Ville et les Territoires (PFVT)...); des groupements professionnels et plateformes multi acteurs (le pôle de compétitivité ADVANCITY, l'AFEP, l'AFEX, le Club ADEME International, France GBC, MEDEF International, le PEXE, SYNTEC INGENIERIE, Urbaquitaine...); des collectivités locales et des associations de collectivités locales (l'association des maires des grandes villes de France (AMGVF), Cités Unies France, le Fonds Mondial pour le Développement des Villes (FMDV)...) et plus de 150 entreprises, de toute taille et dans tous les domaines de la ville, actives sur tous les continents ;
- **poursuivre en France la démarche de rassemblement autour de Vivapolis auprès des PME et des ETI exportatrices porteuses d'une offre au service de la ville durable :** participation à des salons en France, contributions à des colloques etc. ;
- **réaliser des actions de promotion de l'offre française à l'étranger :** présence sur des salons professionnels (Salon African Utility Week en Afrique du Sud en mai 2016, Salon Asian Utility Week Bangkok en juin 2016, Pollutec Maroc en octobre 2016, Smart City Expo Barcelone en novembre 2016, COP22 au Maroc, etc.), organisation de colloques Vivapolis mettant en avant l'offre globale française, à Delhi (mai 2016), Hanoi et Phnom Penh (juin 2016), Jakarta et Semarang (septembre 2016) ;
- **accueillir des délégations étrangères en France** (Brésil, Mexique, Chine, Indonésie, Taïwan, Inde, Côte d'Ivoire, Ouganda, Dubaï, Égypte, Philippines, Vietnam, Birmanie...)

**et accompagner des délégations d'entreprises françaises à l'étranger** (Chine, Myanmar, Thaïlande, Inde, Côte d'Ivoire, Singapour, États-Unis, Canada, Indonésie, Hong Kong...);

- **identifier le savoir-faire français en matière de lutte contre le changement climatique dans les villes** : présentation sous forme de fiches des réalisations d'adhérents de Vivapolis en vue de présenter les solutions françaises à Quito (HABITAT III) et à Marrakech (COP22).

**Des priorités partagées par les acteurs français de la ville** : le fédérateur a lancé une consultation des différents acteurs de l'export (entreprises, DG Trésor, Business France, Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), Ministère de l'environnement, de l'écologie et de la mer) et en a tiré une liste de 11 pays prioritaires sur lesquels il a choisi de concentrer son action.

Ces priorités sont partagées et au besoin révisées dans le cadre du comité de pilotage de Vivapolis international, dont Gérard Wolf assure la présidence.

**Valoriser l'offre française auprès d'interlocuteurs étrangers** : le fédérateur assure aussi la promotion de l'offre française sur toute la chaîne de valeur de la ville (planification, ingénierie, construction, services urbains et transports). Dans cette perspective, il aura effectué mi-2017 un déplacement dans plus de la moitié des 11 pays prioritaires pour la ville durable à l'export (Côte d'Ivoire, Egypte, Colombie, Mexique, Chine, Inde). Il anime par ailleurs des rencontres Vivapolis organisées lors de l'accueil de délégations étrangères (Vietnam, Philippines, Chine, Inde, Iran) et participe à des colloques et des conférences sur ce thème (Africa 2016). Vivapolis est enfin l'interlocuteur privilégié pour des projets à fort portage politique fédérant un nombre important d'acteurs publics et privés français :

- L'éco-cité franco-chinoise de Wuhan (Chine)
- Le projet de ville durable de Campeche (Mexique)
- La ville nouvelle de Clark (Philippines)

## **E) Mieux se cultiver et se divertir – Industries culturelles et créatives**

**Les industries culturelles et créatives françaises (ICC) représentent 83,6 Md€ de revenus et 1,3 million d'emplois** : c'est un secteur clé de l'économie française, notamment à l'international avec **2,7 Md€ d'exportations de biens culturels**, soit 3,2% des revenus de ces secteurs. Au croisement des diplomaties économique et d'influence, les ICC constituent l'un des pôles d'excellence de notre pays qu'il est essentiel de promouvoir, dans une double logique de diffusion de la création française et de soutien à nos entreprises culturelles.

**La création d'une famille consacrée aux industries culturelles et créatives permet d'encourager les synergies entre les différents acteurs de ce secteur et de les réunir sous un label unique, en vue de favoriser la visibilité des ICC françaises à l'international.** L'objectif de la fédératrice, Isabelle Giordano, présidente d'Unifrance, est notamment d'améliorer les performances des ICC françaises sur les marchés émergents et prescripteurs.

La France peut se prévaloir d'avoir de grands champions dans chacun des secteurs des ICC (notamment Ubisoft dans le jeu vidéo), bien que ces secteurs soient constitués d'une multitude d'entreprises de petite taille. Certaines filières occupent une place conséquente dans le paysage international : le cinéma français est, par exemple, le deuxième cinéma exporté derrière celui des États-Unis (108,6 millions d'entrées à l'international pour le cinéma français en 2015). Dans le domaine de la musique, la scène contemporaine française

jouit d'une reconnaissance internationale (David Guetta, Christine & the Queens, The Avener, Lily Wood and the Prick, Brigitte, Kavinsky, etc.). Le livre français continue également à bien s'exporter (les cessions de droits de traduction sont en hausse avec 12 225 contrats en 2015, contre 11 309 en 2014, dont 15% vers le chinois, première langue de traduction du français).

**Les différents secteurs des ICC ont néanmoins des attentes propres et des stratégies à l'international différenciées.** Les modalités d'exportation de ces biens culturels demeurent très différentes selon les domaines, l'intervention publique varie en fonction des secteurs tout comme leur poids économique. Ceux-ci présentent néanmoins une structuration de la chaîne de valeur similaire et sont confrontés à des enjeux communs : la numérisation du secteur et la conquête des marchés émergents.

Dans ce contexte, la nomination d'un fédérateur, en contribuant à l'élaboration d'une vision globale des activités des ICC et de leurs besoins spécifiques à l'export, permet la mise en place d'une stratégie nationale dans ce secteur :

- **mieux cerner la demande mondiale** : contribuer à l'adaptation de notre réponse, mobiliser les atouts et les acteurs de la filière et mieux valoriser l'offre et les savoir-faire français.
- **identifier les opportunités offertes par les marchés étrangers** – notamment ceux des pays prescripteurs ou émergents – et susciter des actions communes et des projets concrets, dépassant les frontières entre les secteurs et les acteurs.
- **mobiliser les différents acteurs** : améliorer les synergies entre les organisations professionnelles de ce secteur à l'export, l'action des opérateurs du Ministère de la culture et de la communication, du Ministère des affaires étrangères et du développement international, de son réseau culturel à l'étranger, ainsi que des autres administrations et opérateurs concernés par l'internationalisation de l'économie française. Le réseau mondial d'attachés audiovisuels et la mise en place de relais spécialisés sur certains territoires stratégiques (Berlin, Londres, New York) contribuent notamment à la promotion des ICC sur les marchés étrangers.
- **réunir les professionnels des ICC autour d'une identité commune**, afin de renforcer leur perception à l'étranger.

La fédératrice a rencontré un nombre important d'organismes représentant les différents secteurs des ICC. Elle a eu l'occasion d'animer plusieurs tables-rondes regroupant les professionnels pour amorcer la réflexion sur les actions communes qui pourraient être menées (séminaire sur la présence économique française en Asie du Sud-Est en janvier 2015 ; premier Forum des PME à l'international en mars 2015 ; forum « Entreprendre dans la culture » en mars 2015) et a organisé, en juin 2015, une réunion spécifique rassemblant les représentants des différentes filières ainsi que les opérateurs export et acteurs publics impliqués dans la promotion des ICC françaises.

**Une feuille de route a été élaborée par la fédératrice et transmise en juin 2016.** Elle s'articule autour de trois axes : la mise en place de « clubs ICC » dans les postes stratégiques pour mieux comprendre la demande internationale ; l'organisation de « focus ICC » à l'occasion d'événements internationaux prescripteurs pour promouvoir les ICC françaises par des actions concrètes et originales ; le renforcement de la visibilité de nos ICC à l'international. Un club ICC s'est notamment constitué à Pékin et un Bureau des ICC vient d'être créé à Los Angeles. Un calendrier d'événements « focus ICC » est en cours d'élaboration. La Foire du Livre de Francfort 2017, pour laquelle la France est invitée d'honneur, représentera tout particulièrement un temps fort de la promotion des ICC françaises à l'international. Une journée de travail autour des ICC devrait également être organisée avec le soutien du MAEDI au premier semestre 2017.

## F) Mieux voyager – « French Travel »

En janvier 2015, Jean-Bernard Falco, Président du groupe hôtelier Paris Inn, a été nommé par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, fédérateur de la famille « French Travel ». Jean-Emmanuel Sauvée, Président fondateur de la Compagnie du Ponant lui a succédé en juin 2016. Très rapidement, le projet s'est structuré autour d'un comité de pilotage composé du MAEDI (Mission Tourisme), d'Atout France, de Business France, de Bpifrance, de la DGE et de la DG Trésor. Un plan d'action et une cartographie des zones prioritaires pour la réalisation de missions ont été établis.

**300 dirigeants de PME/ETI ont été contactés** dans les filières suivantes : Montagne, Bien-être, Parcs de loisirs, Ports de plaisance, Hôtellerie, Restauration, Numérique. **Une cinquantaine d'entreprises participent désormais régulièrement aux activités « French Travel ».**

**Les dirigeants de ces entreprises ont accompagné plusieurs déplacements ministériels au cours desquels des « séquences tourisme » ont été organisées :** Qatar (février 2015), Afrique du Sud (avril 2015), Malaisie/Vietnam (avril 2015), Chine (septembre 2015), Brésil (octobre 2015), Cuba (novembre 2015 et 2016), Mexique (janvier 2016), Indonésie-Singapour (avril 2016), Guadeloupe-Martinique (avril 2016). Quatre missions spécifiques « French Travel » ont également été réalisées : Monténégro (juin 2015, 7 PME/ETI participantes), Chine (juillet 2015, 15 PME/ETI participantes) et Iran (octobre 2015, dans le prolongement du déplacement du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, 10 PME/ETI participantes), Indonésie (novembre 2016).

### Témoignage de Jean-François Barral, Directeur du développement d'Huttopia

« Huttopia est une PME en fort développement en France (38 sites) et à l'international (Canada, USA et Chine). L'entreprise, spécialisée dans l'écotourisme, s'implante sur de beaux sites naturels afin de proposer à ses clients de venir se ressourcer en famille. Depuis 2013, Huttopia s'est implantée en Chine. En tant que PME, l'initiative French Travel et l'appui trouvé auprès de Matthias Fekl lors de ses déplacements ont été déterminants dans la crédibilisation de notre démarche auprès d'acteurs touristiques de premier plan à l'international. L'aide très opérationnelle apportée par les équipes du Ministère en France et en Chine (ambassade et consulat), nous a permis de concrétiser nos projets. Nous avons créé une joint-venture pour développer une chaîne de camping Huttopia en Chine et construit deux premiers campings - un troisième étant en cours d'élaboration ».

Suite à une mission organisée au **Monténégro** en juin 2015, des échanges ont été engagés entre **les acteurs de la filière Montagne** (membres du Cluster Montagne) et les autorités monténégrines afin de les accompagner dans l'aménagement de leurs territoires de montagne. Le savoir-faire français est désormais identifié et des collaborations sont à l'étude.

Moins de trois mois après la mission « French Travel » organisée en **Chine** en juillet 2015, **cinq entreprises françaises ont concrétisé les courants d'affaires amorcés** à cette occasion en signant, lors de la venue du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur à Canton (septembre 2015), des lettres d'intention dans de nombreux domaines (Micallef-parfums, AD Distribution-produits de luxe, Groupe Pavillon-traiteur, Arcancil-cosmétiques, Wiidii-application numérique de conciergerie intelligente).

Dans le prolongement du déplacement du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur en **Iran, une mission d'une dizaine d'entreprises françaises de la montagne a été organisée en février 2016** (rencontres institutionnelles, visite de sites). Elle a permis d'identifier des pistes de collaboration pour l'aménagement de stations de ski.

La Sous-direction du Tourisme du MAEDI propose également aux entreprises de « French Travel » de **rejoindre les membres affiliés de l'Organisation mondiale du tourisme des Nations unies (OMT/UNWTO)** où la France a été réélue en 2015 au sein de son Conseil exécutif. Les réunions de l'OMT sont pour ses membres une tribune privilégiée pour promouvoir leur image, leurs savoir-faire, mais également pour créer ou entretenir des réseaux et renforcer la notoriété de la France à l'international. Déjà cinq de ces entreprises ont été intégrées au sein de l'OMT.

#### **Témoignage d'Eliza Cogitore, Directrice du développement international de Ferrandi**

« Ferrandi a participé aux rencontres de haut-niveau proposées par l'initiative French Travel, en Iran, au Mexique et à Singapour. Au Mexique, nous avons pu nouer, grâce à French Travel, des contacts directs avec le Ministère du tourisme mexicain et des institutions de qualité comme la renommée Université CESSA, avec laquelle nous avons pu ensuite lancer une collaboration dans les domaines de la gastronomie et de l'accueil. De même, suite au déplacement à Singapour, nous avons été mis en relation avec cinq grandes institutions et prévoyons d'engager des projets dès 2017. French Travel nous permet donc de rencontrer des interlocuteurs de qualité et de gagner énormément de temps dans nos démarches. Cette dynamique nous est aujourd'hui indispensable si nous souhaitons accroître notre présence à l'international ».

### **G) Les énergies renouvelables – EnR**

**Le potentiel de développement des énergies renouvelables (EnR) à l'échelle mondiale est considérable.** Leur croissance rapide est confortée par la mobilisation des acteurs étatiques et non-étatiques en faveur de la lutte contre le dérèglement climatique. Le succès de la COP21 en décembre 2015 marque un tournant dans la marche vers une économie bas carbone. Elle a notamment permis l'émergence de grandes coalitions d'acteurs engagés en faveur de la réorientation des investissements vers des projets bas carbone et la diffusion des technologies vertes. La position des entreprises françaises est variable selon les marchés et les filières, mais la France dispose de nombreux atouts et savoir-faire dans ces domaines et certaines technologies développées sur le territoire national sont porteuses d'opportunités à l'export et de créations d'emplois.

**La nomination de Jean Ballandras, Secrétaire Général d'Akuo Energy, en tant que fédérateur de la famille EnR le 21 mai 2015 a pour objectif de renforcer la visibilité et la lisibilité de l'offre française en matière d'énergies renouvelables dans un contexte concurrentiel particulièrement difficile.**

Le fédérateur a pour mission de promouvoir la filière française des énergies renouvelables à l'international et d'identifier des actions concrètes pour améliorer l'efficacité collective de la filière. Ce travail se fait en synergie avec les initiatives lancées par les pouvoirs publics pour structurer la filière à l'export dans le cadre du Comité Stratégique de Filières Eco-Industries et en collaboration avec les partenaires institutionnels tels que les syndicats professionnels.

**Son action s'appuie en particulier sur les travaux du groupe de travail de l'Ambition export, mis en place dans le cadre du Comité Stratégique de Filières Eco-Industries,** et animé par le Syndicat des Energies renouvelables. Cette instance avait permis l'élaboration, en 2013, d'un Contrat Stratégique de Filière Energies renouvelables, ayant rassemblé acteurs privés (PME et grandes entreprises) et publics (DG Trésor, DGE, Bpifrance, Business France).

**Une étude sur le potentiel des filières françaises d'énergies renouvelables à l'export a par ailleurs été menée en 2015.** Elle a permis de réaliser des cartographies précises des opportunités et risques à l'export pour nos entreprises et d'identifier des couples pays-

produits prioritaires pour mener une action de structuration de la filière sur les marchés étrangers. Ce groupe réunit le MEEM (DGEC), la DG Trésor, la DGE, le fédérateur, le MAEDI, le Syndicat des Energies Renouvelables et Business France. En 2016 ce groupe a lancé plusieurs initiatives :

- **Un appel à projets « quick wins »** : un appel a été lancé auprès des entreprises françaises du secteur pour qu'elles portent à la connaissance du groupe de travail les projets export « matures » qui pourraient aboutir rapidement s'ils bénéficiaient d'un appui institutionnel à court terme. Cette action permet de mieux coordonner et prioriser l'action des pouvoirs publics pour soutenir les entreprises du secteur à l'export.
- Un **sous-groupe de travail sur l'éolien et les énergies marines**, associant les entreprises françaises de ces filières, a été créé. Par ailleurs, le **sous-groupe de travail « solaire »** (associant également les entreprises) a poursuivi ses travaux, qui ont abouti notamment à la définition de **pays prioritaires pour la filière**.

Le fédérateur EnR a participé à l'ensemble de ces réflexions et a conduit plusieurs missions au cours de l'année 2016 :

- à **Taïwan** en janvier pour promouvoir le savoir-faire français en matière d'éolien offshore flottant auprès des autorités taiwanaises,
- au **Kenya** en septembre dans le cadre d'une mission de Business France et de la 2<sup>e</sup> réunion du club export EnR Afrique de l'Est /Océan indien,
- aux **Emirats Arabes Unis** en octobre afin d'étudier les possibilités d'un renforcement de la coopération franco-émirienne dans le domaine des énergies renouvelables et dans la perspective de structurer un club export sur cette zone.

#### **Témoignage de Xavier Barbaro, PDG de Neoen**

« Dans le cadre de son développement international, Neoen a pu trouver dans le réseau des Ambassades un soutien précieux et très concret : que ce soit en Australie, en Zambie, au Mozambique, au Salvador... L'Ambassadeur de France au Salvador nous a par exemple aidé à la fois à fortifier nos liens avec les pouvoirs publics, qui sont naturellement très attentifs au secteur de l'énergie et auprès de qui nous devons gagner en légitimité, et à faire évoluer le cadre fiscal pour que nos investissements dans le photovoltaïque soient éligibles à un régime plus favorable, afin de les rendre plus compétitifs. Nous saluons également l'action du fédérateur nommé par le Ministre : issu du secteur privé, il permet de compléter l'action menée par les Ambassades en faisant la synthèse des contraintes et des besoins communs aux entreprises françaises du secteur des énergies renouvelables, en particulier les PME et ETI qui en sont des représentants particulièrement dynamiques mais parfois méconnus à l'international ».

#### **4.4. Les CSF et les familles prioritaires ont permis le développement à l'étranger de nombreux « clubs » qui fédèrent l'offre française**

**Santé** : Dans le cadre des travaux conjoints du Comité stratégique de filière des industries et des technologies de santé (CSFITS) et de la famille prioritaire à l'export, **des Clubs santé ont été établis dans huit pays** (Shanghai, Moscou, Sao Polo, Alger, Milan, Istanbul, Mexico, Séoul) et une nouvelle vague de créations de clubs est en préparation (Pays du Golfe, Tunisie, Maroc et Singapour notamment). Ils sont copilotés par Business France ou les services économiques et un industriel. Cette phase de fédération des acteurs permet désormais d'envisager des opérations de promotion de l'offre française et de déverrouillage de nos maillons faibles à l'export.

**Energies renouvelables** : dans le cadre du CSF Eco-Industries (COSEI) et de son groupe de travail à l'export sur les énergies renouvelables, **une réflexion sur la création de clubs export EnR** dans les pays prioritaires a été menée, qui s'appuie sur l'étude (réalisée en 2015 par les

services économiques) relative au potentiel des filières françaises d'énergies renouvelables à l'export. Un premier club Export EnR, créé et animé par le service économique régional et Business France à Nairobi, a été lancé sur la zone Afrique de l'Est / Océan indien en mai 2016. Deux autres clubs export sont en cours de structuration : aux Emirats Arabes Unis (à vocation régionale, plus axé sur le solaire), et à Taïwan (sur le sujet de l'éolien offshore flottant). D'autres sont à l'étude en Indonésie, aux Philippines, et au Mexique. A noter par ailleurs que ce groupe export, à la demande de la DG Trésor, s'est doté d'un **sous-groupe de travail sur l'éolien et les énergies marines**, associant les entreprises françaises de ces filières, et qui vient affiner la connaissance du secteur après la création du sous-groupe de travail sur le solaire.

**Sport** : Le CSF sport a déjà validé la création de **2 clubs à l'étranger** (Corée du Sud et Japon).

**Agroalimentaire** : sur le modèle des clubs précédemment cités, **7 clubs agro-alimentaires** ont également vu le jour, portées par les travaux de la famille prioritaire à l'export : Etats-Unis, Algérie, Italie, Maroc, Pologne, Japon et Brésil. Ils permettent notamment un meilleur partage d'informations sur les questions d'accès au marché et l'identification des démarches prioritaires à conduire auprès des autorités locales en lien avec les pouvoirs publics. Le déploiement de ces clubs a été renforcé en 2016 sur les marchés à fort potentiel (ASEAN, Japon, Chine, Inde, etc.).

**Ville durable** : **3 clubs** (Côte d'Ivoire, Inde et Egypte) ont été créés depuis avril 2016 dans le cadre du travail de la famille prioritaire de la ville durable / Vivapolis. Le lancement, le pilotage et l'animation de ces clubs associent systématiquement les services économiques et Business France, aux côtés des entreprises.

#### 4.5. **Éléments de bilan de la stratégie des familles prioritaires à l'export**

**L'exercice traditionnel de présentation des chiffres des échanges commerciaux de biens ne rend pas compte des efforts de structuration des filières sur le long-terme, avec un impact positif mais différé sur la balance commerciale française.** Néanmoins, la stratégie des familles apparait d'ores et déjà pertinente au regard des chiffres suivants :

- Dans au moins 20 pays prioritaires sur 49, toutes familles confondues, la croissance moyenne annuelle des exportations françaises de biens sur 2010-2015 est supérieure au potentiel estimé en 2012. Les objectifs fixés ont donc été dépassés.
- La part de marché mondiale des exportations de services français entre 2012 et 2014 a connu une nette progression, passant de 5,3% à 6%. Cette progression s'est encore confirmée ces deux dernières années avec notamment une forte croissance du tourisme et des services culturels.
- Dans plusieurs pays prioritaires, les exportations françaises d'au moins deux familles font mieux que dans d'autres pays. La France a donc des avantages comparatifs dans les pays définis comme cibles pour projeter notre offre et tirer la croissance du commerce extérieur.
- **Cela souligne que le ciblage géographique réalisé est pertinent.** Celui-ci a été réalisé en deux temps. Sur la base de prévisions de la croissance des importations des différents pays, une liste de 49 pays prioritaires a été arrêtée par la DG Trésor en 2013. Ensuite, une enquête réalisée auprès des chefs de services économiques a permis de désigner des pays cibles pour chacune des familles

- **Surtout, les industriels plébiscitent la stratégie des familles** (cf. témoignages). Le G5 Santé a réaffirmé son soutien à la famille « Mieux se soigner » en reprenant les propositions portées par le fédérateur dans son livre blanc. La filière endosse aussi les objectifs de labellisation et de référentiel français dans la Santé. Le succès des clubs à l'export, qui sont créés dans de nombreux pays de manière naturelle par les industriels, en lien avec Business France, atteste également de la justesse de ces démarches.

**De manière générale, il est très difficile de tirer un bilan macroéconomique pertinent d'une stratégie essentiellement microéconomique.** Si des succès peuvent être identifiés, ils ne permettent pas de dégager une tendance globale. Il est essentiel de préciser que cette stratégie microéconomique identifie, par secteur d'activité, des obstacles et/ou des projets et s'attache, pour les premiers à les lever, pour les seconds à les faire avancer. Le MAEDI et la DG Trésor ont réalisé un travail conséquent pour épauler de nombreuses entreprises sur des priorités diverses mais toujours bien identifiées qui restent largement pertinentes trois ans après le lancement du dispositif.

**Pour autant, des évolutions devront être intégrées au dispositif pour le rendre plus performant.** Des ajustements du périmètre de certaines familles seront opérés en 2017, en conservant une approche souple, chaque famille ayant sa spécificité. Ainsi, sont envisagées les évolutions suivantes :

- **Recentrer certaines familles**, comme « Technologies émergentes », sur des enjeux où notre plus-value est plus forte et où l'action serait complémentaire de French Tech (Big data, deep learning, IOT, 4.0, usine du futur, sécurité-confiance-cyber) ;
- Mieux associer l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) aux actions de la famille « Mieux se nourrir » ;
- **Travailler sur une liste plus réduite de pays prioritaires** qui ont valeur d'entraînement afin d'éviter la dispersion et de mobiliser les entreprises sur les marchés les plus porteurs par filière ;
- **Travailler davantage sur les offres de financements**, autant en soutien aux grands contrats où les instruments mobilisables par l'État sont déterminants, que pour créer de la valeur en appuyant les start-up innovantes, par exemple dans la Biotech (accès aux venture-capital, financement spécifique de projet, travail avec l'AFD) ;
- **Continuer à décloisonner les sphères de la recherche, de l'industrie, de la coopération technique** pour les faire converger avec les administrations et opérateurs de l'État autour de feuilles de route partagées.

## **5 Rénover les financements export : des réformes ambitieuses intervenues en 2015 et 2016 s'inscrivant dans un effort de simplification, modernisation et rationalisation engagé depuis 2012**

### **5.1. De nouvelles initiatives se sont concrétisées en 2015 et 2016 afin d'améliorer l'offre et la compétitivité des financements export**

L'important effort de réforme mis en œuvre depuis 2012, s'est poursuivi au cours de l'année 2015. Les principales mesures mises en place depuis les années 2015 et 2016 sont :

- **La création d'un dispositif de refinancement de crédits-exports porté par la SFIL.** Annoncé par le Président de la République en février 2015, ce mécanisme a été autorisé par la Commission européenne le 5 mai 2015 pour une durée de cinq ans. Il est ciblé sur les grands contrats d'exportation (d'un montant supérieur à environ 70 M€), et est destiné à pallier les difficultés rencontrées par les banques pour porter des engagements de long-terme à leur bilan. En pratique, la SFIL reprend le crédit-export à son bilan à hauteur de la portion assurée par Coface, les banques conservant la responsabilité de l'apport de la liquidité et une exposition à hauteur de la fraction non assurée du crédit-export. Ce mécanisme vise à renforcer la compétitivité des exportateurs français en leur permettant d'offrir à leurs acheteurs étrangers des conditions de financement attractives dans le respect des règles européennes et multilatérales. Il a connu ses premiers cas d'application pratique en 2016. La première opération de refinancement par SFIL pour 550 M€ est intervenue à l'été 2016 avec le rachat par SFIL de près de la moitié du crédit-export (supérieur à un milliard d'euros), octroyé par les banques commerciales et assuré par Coface pour le compte de l'État, finançant l'acquisition par le croisiériste américain Royal Caribbean Cruise Ltd. de deux paquebots innovants auprès de STX France. Ce refinancement a permis d'abaisser le coût de financement de l'opération et a ainsi contribué à la compétitivité de l'offre française, conformément à l'objectif assigné par l'Etat à ce nouveau dispositif de soutien public à l'export. Cette première opération témoigne de la bonne installation de ce dispositif et constitue une première réussite notable. Les différents dossiers en cours d'examen par SFIL, en lien avec des banques et exportateurs de différents secteurs (énergie, transports, militaire, naval etc.) témoignent d'un attrait certain des banques et entreprises exportatrices pour ce dispositif qui contribue à améliorer la compétitivité de l'offre française, à l'image de la seconde opération ayant bénéficié de ce dispositif fin 2016, dans le secteur de l'énergie en Tunisie.
- **La création par Bpifrance d'une offre de crédits-export de petits montants et de rachat de crédits fournisseur,** afin de pallier la défaillance de marché observée sur ce type de produits. En pratique, Bpifrance propose depuis le début de l'année 2015 aux entreprises exportatrices (essentiellement des PME et des ETI), des financements export d'un montant compris entre 1 M€ et 25 M€, ainsi que, en cofinancement avec des banques commerciales, des crédits pouvant atteindre 75 M€. Les premières opérations ont été réalisées au premier semestre 2015.
- **Un dispositif de de prêts souverains non-concessionnels a été mis en place dès début 2015.** Cet outil a permis d'augmenter significativement le nombre de pays pouvant bénéficier d'un Prêt souverain du Trésor. Si le dispositif de Prêt du Trésor concessionnel était disponible pour une trentaine de pays, le nouveau dispositif de prêt non-concessionnel permet d'intervenir dans 95 pays (certains pays étant ouverts au cas par cas), avec une exigence de Part française légèrement inférieure (50% contre 70% pour le prêt concessionnel). L'exigence de non-rentabilité, nécessaire dans un cadre concessionnel, disparaît, permettant ainsi le financement d'un périmètre plus large de projets d'exportation de biens et services, à un coût inférieur pour l'Etat français. Un premier financement de projet par un prêt du Trésor non-concessionnel a été conclu en 2016 : la Direction Générale du Trésor a soutenu le développement du projet de Train Express Régional au Sénégal via un prêt non-concessionnel de 95 M€.
- **Un travail important sur les modalités d'évaluation de la part française des contrats d'exportation bénéficiant d'un soutien public a été mené en 2015 et est entré pleinement en vigueur en 2016** afin de rendre ces modalités plus simples et plus

lisibles pour les exportateurs, et d'améliorer le soutien apporté aux projets d'exportation présentant une part nationale réduite. Dans le cadre de cette réforme, plusieurs éléments essentiels viennent impacter le financement des opérations : (i) les seuils d'éligibilité ont été abaissés pour deux outils de soutien aux exportations : ils sont désormais de 20% pour les garanties publiques et de 50% pour les prêts non concessionnels - les seuils restant à 70% pour les Prêts concessionnels et à 85% pour les dons FASEP ; (ii) le montant garanti est désormais modulé en fonction de l'intérêt industriel du projet ; (iii) pour l'assurance-crédit, le contrôle de la part française est assoupli pour les PME et les ETI (base déclarative), avec un maintien des contrôles ex-post ; (iv) la définition de la Part française a été élargie pour désormais prendre en compte la marge brute générée par la R&D imputable au projet et exclure de l'assiette les matières premières si l'approvisionnement en France est impossible.

Parallèlement à la mise en place de ces mesures, les conditions d'utilisation de la ligne de crédit de court-terme garantie par Coface destinée à couvrir les exportations françaises à destination de la Grèce ont été assouplies (élargissement du périmètre des clients étrangers éligibles), afin de faire face aux difficultés rencontrées par les exportateurs français dans le cadre de la mise en place d'un nouveau plan d'aide à la Grèce. Ce dispositif avait été créé en octobre 2012, suite à l'autorisation donnée par la Commission européenne aux Etats membres de l'UE d'utiliser leur système de garanties publiques pour couvrir les crédits-export de court - terme octroyés aux acheteurs grecs.

En complément, et afin de soutenir les filières agricoles frappées de nombreuses crises successives, un dispositif transitoire et ad hoc de couverture d'assurance-crédit de court terme a été mis en place en novembre 2016 pour des opérations à destination de pays ciblés connaissant des failles de marché (Egypte, Algérie, Liban).

De nouvelles initiatives destinées à poursuivre l'amélioration du dispositif public de soutien financier à l'exportation verront le jour au cours des prochains mois. Ces initiatives concerneront notamment :

- **La rénovation de l'assurance publique des investissements français à l'étranger.** Le recours à cette garantie publique a beaucoup diminué depuis plusieurs années, du fait de la capacité du marché privé à répondre aux demandes des investisseurs français, mais également à cause de la complexité du dispositif public et de l'érosion de sa capacité à répondre aux besoins des entreprises. La réforme de cet outil permettra de le mettre aux standards internationaux, notamment en le simplifiant, et devrait lui permettre de répondre aux nouveaux besoins qui émergent actuellement ;
- **Le transfert de la gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat de Coface à Bpifrance Assurance Export, filiale du groupe Bpifrance.** Le principe de ce transfert a été officialisé le 29 juillet 2015 pour une réalisation au 31 décembre 2016. Par ailleurs, le soutien à l'internationalisation des entreprises rejoignant le soutien à la création, au développement et à l'innovation, ce transfert confortera la mise en place d'un guichet unique doté d'une palette d'interventions couvrant tous les stades du développement des entreprises. Le maillage territorial de Bpifrance contribuera à la diffusion des garanties publiques à l'exportation auprès de nouveaux exportateurs et à la promotion de ces outils. Il convient néanmoins de préciser que cette activité conservera ses spécificités et qu'une « muraille de Chine » sera mise en place entre cette activité et les autres missions du groupe Bpifrance afin d'assurer la pleine neutralité du traitement des dossiers. Enfin, le coût pour l'Etat de la gestion des garanties publiques à l'exportation diminuera à la faveur de ce transfert ;

- **La mise en place d'un nouveau dispositif d'intervention publique d'assurance-crédit de court terme.** Le dispositif public actuel d'assurance-crédit, géré par Coface pour le compte de l'État, est aujourd'hui concentré sur le moyen et long terme (durée de risque supérieure ou égale à deux ans). Or, dans un certain nombre de situations (crise économique, évènements politiques, etc.), les assureurs-crédit privés peuvent interrompre, pour des périodes plus ou moins longues, dans des zones géographiques ou pour des secteurs économiques donnés, leurs opérations de couverture des exportations de court terme, avec des effets préjudiciables sur la capacité exportatrice des entreprises françaises. Afin de pallier cette difficulté, il a été décidé de créer un mécanisme d'assurance-crédit public de court terme, activable rapidement, à l'instar des dispositifs analogues existants chez nos partenaires commerciaux. Ainsi, il a été créé un mécanisme permettant de proposer aux exportateurs une couverture de leurs exportations de court terme (durée de crédit inférieure à deux ans). Ce nouveau dispositif s'inscrit dans un cadre juridique conforme à la législation européenne et aux normes internationales (OCDE). Il est fondé sur la possibilité pour Coface, agissant pour le compte de l'État, de réassurer les sociétés habilitées à pratiquer des opérations d'assurance-crédit en France lorsque celles-ci ne souhaitent plus intervenir seules. Le cadre d'intervention du nouveau dispositif est limité à la couverture des exportations à destination des pays à risques non cessibles – pays autres que les pays à haut revenu de l'OCDE et de l'Union européenne – afin d'assurer sa compatibilité avec la législation communautaire relative aux aides d'État.
- **La mise en place d'une couverture spécifique dans le cadre de l'assurance-crédit pour soutenir les contrats domestiques des secteurs naval et spatial civils, dite « Garantie Interne ».** Avant la mise en place de la garantie interne, les opérations commerciales sous-jacentes consistant en l'achat par une entreprise française de biens et services produits en France ne pouvaient être garanties faute d'opération d'exportation. Grâce à cette garantie, les acheteurs français, pour les opérations d'acquisitions de biens et services dans les secteurs éligibles sur le marché européen et mondial, ne se trouvent plus face à un champ concurrentiel inégal du fait que certains de leurs fournisseurs potentiels sont en mesure de proposer une offre financière se prévalant d'un soutien à l'exportation. Le produit vise donc à améliorer la compétitivité des entreprises françaises opérant dans deux secteurs particulièrement exposés à la concurrence internationale.

Il existe également des **financements parfaitement adaptés aux artisans/TPE**, et qui sont utilisés par les chambres de métiers, notamment en Ile-de-France avec le dispositif ARCAF (appui régional à la commercialisation artisanale), en Nord-Pas-de-Calais avec le dispositif PARI (Programme artisanal régional international) et en Région Centre avec le dispositif CAP Artisans développement.

## 5.2. Les réformes récentes s'inscrivent dans un contexte d'effort important de rénovation des financements export entrepris depuis 2012

Conscient de l'importance de **renforcer la compétitivité des dispositifs publics de financement à l'export** tout en améliorant la lisibilité du dispositif pour les exportateurs, le Gouvernement a mis en œuvre trois séries de réformes depuis l'été 2012.

Tout d'abord, trois dispositifs visant à faciliter le financement des exportations ont été mis en place fin 2012 :

- **une garantie de refinancement**, offrant aux banques accordant des crédits-export un nouvel accès à la liquidité, a été créée. Ce nouveau produit vise à accroître l'offre de financement des exportations françaises et à favoriser la compétitivité des crédits proposés aux clients des exportateurs français. Son bénéfice a été étendu fin 2013 à de nouveaux investisseurs (Caisse des dépôts et consignations, banques centrales, fonds de pension, fonds souverains...);
- **le bénéfice de la garantie pure et inconditionnelle**, auparavant réservé aux exportations d'avions gros porteurs (Airbus), a été étendu à l'exportation de la plupart des avions et hélicoptères civils (ATR, Airbus Helicopters...);
- **une garantie de change sur la valeur résiduelle des aéronefs**, qui devrait permettre de développer les financements en euros de ce type d'actifs, a été instaurée.

Ces premières réformes ont été complétées en mai 2013 par la mise en œuvre d'un plan d'action visant à démocratiser l'accès des PME et des ETI aux soutiens financiers à l'export. Ce plan s'articule selon trois axes :

- **la simplification de l'offre de soutiens publics** afin de supprimer les doublons existants au sein de l'offre de produits proposée par les différents opérateurs publics et d'associer chaque dispositif à un type de besoin rencontré par les PME et ETI exportatrices (prospector les marchés internationaux, financer les opérations commerciales internationales, sécuriser les projets d'investissement à l'étranger);
- **l'amélioration des dispositifs de financement des opérations d'exportation** afin de renforcer l'adéquation de l'offre de soutiens publics aux besoins des PME et ETI (création d'enveloppes de garanties de préfinancements et d'une garantie de change portant sur les flux d'affaires);
- **le renforcement de la distribution des produits de soutien financier public à l'export.** Outre la création du label « Bpifrance export », destinée à favoriser la lisibilité du système de soutien public à l'exportation, ce volet de la réforme s'est traduit par l'élaboration d'un catalogue commun à Bpifrance, Coface et Business France présentant les produits de chaque opérateur. Il s'est traduit également par l'implantation de chargés d'affaires internationaux de Business France et de développeurs de Coface au sein des directions régionales de Bpifrance.

**Une troisième série de réformes du système de soutien financier public à l'exportation a été introduite fin 2013.** Outre l'élargissement du champ des bénéficiaires de la garantie de refinancement, ce troisième volet a permis de créer un mécanisme d'intervention rapide de l'État sur le marché de l'assurance-crédit de court terme (durée de crédit inférieure à deux ans). Cette procédure qui s'inspire directement des dispositifs « Cap Export » et « Cap + Export » ayant fonctionné entre 2009 et 2011 est fondée sur la réassurance par Coface – agissant pour le compte de l'État – des assureurs-crédit privés, dans le cadre d'opérations réalisées par eux sur des zones spécifiques sur lesquelles ils ne souhaitent plus intervenir seuls. Ainsi, en cas de défaillance avérée du marché privé, un dispositif public peut désormais prendre sans délai le relai des assureurs-crédit privés pour proposer des couvertures aux exportateurs français.

## 6 Un pilotage renforcé

### 6.1. **Le Conseil stratégique de l'export (CSE) : l'organe de pilotage de la stratégie française de l'internationalisation**

Prévu par l'article 6 du décret du 22 décembre 2014 relatif à l'agence Business France, **le Conseil stratégique de l'export, présidé par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, réunit les principaux acteurs publics et privés intervenant dans le soutien à l'internationalisation des entreprises** : Business France, l'Association des régions de France, CCI International, CCI France, CCI France International, le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France, Bpifrance, la COFACE, MEDEF International, la CGPME, l'OSCI, Pacte PME la Direction générale du Trésor, la Direction générale de la mondialisation, du développement et des partenariats, la Direction générale des entreprises, la Direction générale des douanes et des droits indirects, la Direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises ainsi que plusieurs personnalités qualifiées (notamment des représentants de l'APCMA et des représentants du secteur privé dont la Sopexa).

**Le Conseil stratégique de l'export** a pour missions de :

- **formuler des recommandations au directeur général et au conseil d'administration de Business France** en vue de la préparation et de l'exécution du volet export du plan stratégique de l'agence ;
- **formuler des recommandations afin de renforcer la coordination des acteurs français de l'export**, au niveau national et régional.

Le Conseil a également vocation à suivre :

- **la mise en œuvre du plan d'action en faveur des PME**, présenté par le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur lors du Forum des PME à l'international le 11 mars ;
- **la mise en œuvre des conventions signées entre les acteurs de l'export**, notamment le partenariat entre Business France, CCI International et CCI France International et la convention entre l'État, le CNCCEF et Business France signés le 11 mars 2015.

Organisé pour la première fois le 23 mars 2015, le Conseil s'est réuni quatre fois en 2015 et quatre fois en 2016, la dernière réunion du Conseil s'étant tenue en novembre 2016. Le rythme est donc soutenu.

Différents travaux ont été engagés dans le cadre de ce Conseil portant notamment sur : l'amélioration de la qualité du service rendu aux entreprises par le dispositif public d'accompagnement à l'international ; le lancement lors du Conseil de février 2016 de la plateforme actualisée « France International » afin de simplifier et de parfaire la lisibilité du parcours à l'export pour les PME ; le plan d'action de lutte contre la corruption ; les enjeux de la ville durable à l'international. Des réflexions ont également été initiées sur le portage des PME par les grands groupes afin d'en accroître la portée.

**Le Conseil stratégique de l'export est l'organe clé pour décliner opérationnellement les orientations stratégiques du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur et constitue une enceinte privilégiée pour favoriser la coordination de l'ensemble des acteurs de l'export et mener des travaux communs dans l'objectif de renforcer l'internationalisation des entreprises françaises, notamment des PME.**

## 6.2. Les Conseils économiques : l'instance de pilotage de la diplomatie économique dans les ambassades

**Les Conseils économiques dans les ambassades ont été mis en place à partir de 2013.** Ils réunissent dans les postes les plus importants (exportations françaises supérieures à 50 millions d'euros) les principaux acteurs de la relation économique bilatérale : les opérateurs publics et les acteurs privés de l'accompagnement des entreprises, tels que les chambres de commerce et d'industrie et les conseillers du commerce extérieur (CCE), ainsi que les représentants de grandes et petites entreprises.

**Ces réunions, présidées par l'Ambassadeur et organisées par le chef de service économique,** constituent une instance tant d'échanges sur le diagnostic de la relation bilatérale que de propositions visant à renforcer les positions françaises. Le Conseil économique est l'instance privilégiée d'élaboration et de présentation du plan d'action de l'ambassade en matière de diplomatie économique.

**Les postes se sont largement mobilisés pour mettre en place les conseils économiques.** Le Conseil économique est désormais constitué dans la quasi-totalité des pays. Sa composition varie d'un pays à l'autre : réunion de tous les services de l'ambassade ou de quelques-uns seulement, association parfois de la chambre européenne, présence d'entreprises en dehors des chambres de commerce et des CCE, de personnalités du monde académique, des représentants d'instituts de recherche français, des autorités du pays de résidence, etc.

**Il se réunit soit sur des tours d'horizon généraux de la relation bilatérale, soit sur des thèmes précis,** liés à un secteur économique, à l'attractivité, à l'innovation. Il est aussi l'occasion de préparer des événements (la préparation d'une visite ministérielle, l'organisation d'un séminaire...), ou de travailler à la mise en cohérence des actions des différents acteurs, par exemple par l'établissement d'une programmation commune aux différents opérateurs.

**Des Conseils économiques sectoriels ont parfois été mis en place en complément des comités pléniers :** club « ville durable », club « énergies renouvelables », club « santé » ou « agro » (voir supra). Ceux-ci sont alors l'occasion d'échanger des informations sur le secteur concerné dans le pays de résidence et/ou de mettre en place des actions ciblées (organisation d'un lobbying local plus efficace ou construction d'une offre intégrée pour répondre à des appels d'offre).

Les Ambassadeurs participent par ailleurs aux réunions des CCE et aux événements organisés par les chambres de commerce. Ils utilisent également les réunions du conseil d'influence pour mobiliser les services en charge de la coopération culturelle et de la recherche, au service des intérêts des entreprises.

### Enquête sur le bilan de la diplomatie économique

Dans le cadre de la diplomatie économique, le MAEDI a développé **une nouvelle approche** caractérisée par une plus grande **disponibilité aux entreprises** et une montée en puissance des actions de promotion de **l'attractivité** :

- **mobilisation des ambassadeurs** sur le soutien aux entreprises ;
- **démarche public-privé** novatrice pour soutenir sept secteurs prioritaires ;
- mobilisation des acteurs institutionnels de **l'accompagnement des entreprises** ;
- actions spécifiques sur les problématiques des **investissements étrangers en France**.

Une enquête menée auprès de nos ambassades a mis en évidence les retombées pour les entreprises des actions conduites par les réseaux :

- Les postes ont apporté un **appui significatif à la réalisation de 225 contrats** de plus de 10 M€ remportés par des entreprises françaises ;
- Les postes ont obtenu **727 changements favorables** aux intérêts français à la suite de la conduite d'une démarche auprès des autorités locales (modification de la réglementation locale, levée d'une interdiction phytosanitaire, autorisation de dédouanement, ouverture de nouvelles négociations sur un contrat, etc.) ;
- En matière d'**attractivité**, les postes ont conduit des actions de **prospection** auprès des investisseurs étrangers (4 400 investisseurs ont été rencontrés par les réseaux diplomatiques avec le soutien de Business France), qui a abouti à la **concrétisation de 935 projets**.

Les **actions de diplomatie économique** sont aujourd'hui saluées par les entreprises.

Ces efforts, tant en France qu'à l'étranger ont permis **d'accroître notre socle d'entreprises exportatrices** qui est passé de 117 000 entreprises en 2011 à plus de 125 000 en 2015.

### 6.3. Les territoires et l'avenir du dispositif de soutien public

#### A) Bilan de la signature des Plans régionaux d'internationalisation des entreprises (PRIE)

Le **12 septembre 2012, la déclaration commune État-Régions a acté 15 engagements ayant pour objectif le redressement économique et industriel du territoire**, avec notamment le concours actif des Régions pour l'export du fait de la fine connaissance territoriale de leur tissu industriel de PME et ETI. À ce titre, **les Régions ont développé des Plans régionaux pour l'internationalisation des entreprises (PRIE)**. Ces plans stratégiques visent à renforcer l'action de la Région en matière d'identification et d'accompagnement des entreprises à l'export. Ils fixent des priorités d'action, des objectifs et des calendriers notamment en termes de secteurs et de pays prioritaires. Ils organisent sur le territoire régional le dispositif d'appui à l'export, en associant l'ensemble des acteurs concernés (Bpifrance incluant le réseau régional de Business France, CCI, pôles de compétitivité). La quasi-totalité des Régions ont ainsi fixé formellement des objectifs stratégiques, dont la nécessité de sensibiliser de nouvelles entreprises à l'export, de mieux structurer leur démarche et de renforcer la lisibilité du dispositif public d'appui au développement international des entreprises, notamment par une meilleure articulation entre les différents acteurs.

Les 22 anciennes régions métropolitaines ont ainsi été dotées d'un PRIE ou d'un texte équivalent, majoritairement voté par le Conseil régional. Le premier PRIE a été adopté par l'ex-Région Midi-Pyrénées le 28 mars 2013. Celui de la Région Alsace a été approuvé le 19 décembre 2014. En Bourgogne, le Plan d'action régional export (PAREX 2015-2017), voté le 16 mars 2015, a fait office de PRIE. Pour la Région Languedoc-Roussillon, c'est le Schéma régional de développement économique (SRDE 2014-2020), adopté le 20 décembre 2013. Certains PRIE n'ont pas été adoptés formellement par l'assemblée délibérante, comme en Rhône-Alpes ou en Corse. D'autres ont une nature conventionnelle et ont été signés par les partenaires locaux comme en Ile-de-France ou en Champagne-Ardenne. Pour les Régions d'Outre-mer, les PRIE respectifs ont été adoptés plus tardivement (le 19 août 2015 à La Réunion, le 5 octobre 2015 en Guadeloupe, le 16 novembre 2015 en Martinique).

**Ces PRIE ont ainsi permis, selon les spécificités régionales, de décliner les objectifs suivants sans que pour autant ces objectifs soient tous formellement chiffrés et quantifiés :**

- **élaboration** pour chaque région concernée d'un état des lieux des forces et faiblesses du tissu local des entreprises exportatrices ;
- **coordination** des acteurs de l'écosystème régional du commerce extérieur autour d'objectifs clairement identifiés, et définition des modalités de gouvernance du PRIE

- par l'instauration majoritaire de comités de pilotage et de gestion technique ;
- **accompagnement** à l'export des entreprises primo-exportatrices, en lien avec l'objectif défini dans la déclaration État-Régions du 12 septembre 2012 visant à « faire progresser de 10 000 le nombre de PME/ETI exportatrices à horizon de 3 ans en se focalisant notamment sur les entreprises innovantes, visant aussi l'accroissement du chiffre d'affaires export des entreprises déjà présentes à l'international, au premier rang desquelles les ETI » ;
  - **définition** des priorités sectorielles et géographiques en fonction de l'offre régionale, en lien avec la stratégie pays/produits définie le 3 décembre 2012 ;
  - **augmentation** pour certaines régions du nombre de Volontaires Internationaux en Entreprises (VIE) conformément aux objectifs fixés dans le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi.

## B) Impact de la fusion des Régions sur les PRIE

L'article 2 de la loi du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République, dite loi NOTRe, dispose que la Région, collectivité territoriale responsable sur son territoire de la définition des orientations en matière de développement économique, est chargée d'élaborer d'ici fin 2016 un schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII).

**Le périmètre de ce schéma régional**, défini par l'article L 4251-13 du Code Général des Collectivités Territoriales, **est plus large que celui du précédent PRIE** dans la mesure où la région doit développer ses orientations pour chacun des volets suivants :

- aides aux entreprises ;
- soutien à l'internationalisation ;
- aides à l'investissement immobilier et à l'innovation des entreprises ;
- orientations relatives à l'attractivité du territoire ;
- développement de l'économie sociale et solidaire.

**Par ailleurs, la Région peut inclure un volet transfrontalier** élaboré en concertation avec les collectivités territoriales des États limitrophes et un volet sur les orientations en matière d'aides au développement des activités agricoles, artisanales, industrielles, pastorales et forestières.

Les orientations du SRDEII, précédemment décrites, concernant également les collectivités infrarégionales, le Code Général des Collectivités Territoriales impose que son élaboration fasse l'objet **d'une concertation avec les métropoles et les établissements publics de coopération intercommunale à fiscalité propre**. De même, le Conseil régional peut consulter, indépendamment ou concomitamment, toute autre personne ou organisme. Dans ce contexte, l'ensemble des conseils régionaux ont lancé en France métropolitaine une consultation très large des forces vives de leur région, le calendrier des consultations ayant été échelonné de juin à novembre 2016 selon les régions.

**À ce stade, les Conseils régionaux ont fait part de leur préférence pour la rédaction d'un nouveau SRDEII** avec un volet réécrit des mesures de soutien à l'international. Seule la Région Bretagne a évoqué son souhait de conserver son PRIE avec quelques aménagements mineurs.

**De premiers SRDEII ont été approuvés par les conseils régionaux au cours du mois de décembre 2016**. Certains exécutifs régionaux ont d'ores et déjà fait part d'une approbation en début d'année 2017 (Occitanie) ou en avril/mai 2017 (Grand Est).

### C) Impact de la réforme territoriale sur l'organisation du soutien à l'export des entreprises

Business France a souhaité, depuis sa création au 1<sup>er</sup> janvier 2015, amplifier sa démarche partenariale avec les territoires, comme l'y invitent les textes fondateurs qui l'ont créé. En effet, « Business France assure ses missions **en partenariat avec les collectivités territoriales** et au service des entreprises » (ordonnance n°2014-1555 du 22 décembre 2014).

Pour la mise en œuvre de la politique publique d'appui à l'internationalisation de l'économie française, Business France dispose d'un réseau de collaborateurs en régions. Cette présence et le renforcement d'une démarche partenariale résolument ouverte portent d'importants enjeux de cohérence, de synergie et d'optimisation des moyens publics.

Pour réussir sur ces différents enjeux, Business France s'adosse à un jeu de **conventions de partenariat** :

- **le partenariat stratégique mis en œuvre entre Business France et Bpifrance**, renouvelé et approfondi en 2015, intègre le déploiement et le fonctionnement du réseau des Chargés d'Affaires Internationaux (CAI) en France. Le déploiement des CAI de Business France dans les délégations régionales Bpifrance a débuté en septembre 2013. En septembre 2016, le réseau (47 agents) couvre l'ensemble des régions françaises et une partie des DOM TOM (La Réunion) ;
- **un accord stratégique national, décliné et présenté dans chaque Région, avec les CCI pour accompagner de façon structurée les PME à l'export** ;
- enfin, **un accord-cadre avec Régions de France a été signé le 29 septembre 2016** afin de réactualiser l'accord de coopération adopté en juin 2015 entre Business France et l'ex Association des Régions de France (ARF). Ce partenariat crée les conditions d'une meilleure cohérence et efficacité des moyens publics en permettant l'élaboration de collaborations pragmatiques à l'échelon régional. Cet accord-cadre devrait ainsi faciliter le processus de conventionnement entre Business France et les Régions. D'ores et déjà, une convention-cadre a été signée avec la Région Normandie sur les trois métiers (export, investissement, promotion), assortie d'une convention financière prévoyant, en matière d'export, la gestion directe d'une enveloppe budgétaire par Business France. Des contacts avancés sont en cours avec Pays de la Loire, Ile-de-France, Corse, Nouvelle-Aquitaine, Grand-Est, Hauts-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie.

Par ailleurs, dans le cadre de la mise en œuvre de la diplomatie économique au Ministère des affaires étrangères et du développement international, des « Ambassadeurs pour les Régions » ont été mis à disposition des Présidents de Région qui le souhaitaient pour favoriser le rapprochement entre les régions, leurs entreprises - en particulier les PME et les ETI - et le réseau diplomatique.

Depuis 2016, en raison entre autres de l'évolution de la carte des régions, le dispositif a été abandonné. Mais le besoin de maintenir un lien entre le Ministère des affaires étrangères et les collectivités territoriales étant persistant, des postes de conseillers diplomatiques auprès des Préfets de région ont été créés. Le principe reste le même puisqu'il s'agit de mieux soutenir les initiatives locales et de promouvoir les atouts des entreprises françaises à l'étranger. L'information rassemblée par ces acteurs **alimente ainsi notre connaissance de l'offre dans l'élaboration des plans d'action des ambassades** et enrichit la **composition des délégations d'entreprises accompagnant les visites ministérielles et présidentielles** à

vocation économique. Enfin, ces conseillers ont vocation à participer à **l'accueil des investisseurs internationaux dans les régions**. Leur connaissance de certains marchés internationaux leur permet d'être intégrés également aux stratégies régionales en matière de tourisme (tourisme mémoriel, relation avec agences de tourisme étrangères, etc.).

#### D) **Livre blanc Diplomatie et territoires**

Plus globalement, le MAEDI a développé une stratégie afin de renforcer la contribution des collectivités territoriales au rayonnement de la France, à l'attractivité des territoires et à la solidarité internationale. **Un livre blanc « diplomatie et territoires » a été rédigé en 2016 afin de proposer 21 solutions concrètes pour améliorer le partenariat entre l'Etat et les collectivités territoriales, au profit d'une plus grande efficacité de notre action extérieure.**

Cette dynamique renforcée s'appuie sur une meilleure connexion des collectivités territoriales au réseau d'action extérieure de l'Etat et à ses opérateurs. Ces derniers ont d'ores et déjà un ancrage territorial (les CAI de Business France au sein des antennes locales de Bpifrance par exemple) mais il faut désormais le renforcer et diversifier les formes de soutien que les opérateurs apportent. Le MAEDI et ses opérateurs proposent donc une nouvelle offre de services aux territoires axée sur une relation de proximité plus forte qui permettra de renforcer les capacités des collectivités en termes notamment de diplomatie économique.

#### 6.4. **L'ouverture des missions ministérielles aux PME**

**Les déplacements ministériels à l'étranger avec délégations d'entreprises ont constitué un moyen essentiel de valoriser l'offre française sur les marchés internationaux.** Le Président de la République, le Premier ministre et le Ministre des Affaires étrangères et du développement international s'attachent à intégrer un volet économique et commercial à la plupart de leurs déplacements internationaux. Les membres du gouvernement peuvent également être conduits à poursuivre des objectifs de diplomatie économique dans le cadre de leurs déplacements. Le Secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur a effectué 35 visites ministérielles entre novembre 2014 et octobre 2016. Ses déplacements ont concerné l'ensemble des zones géographiques : 3 dans l'Union européenne, 6 en Europe continentale / CEI, 6 en Asie (dont 4 déplacements en Chine), 7 en Afrique, 10 en Amériques et 3 au Moyen-Orient. Les destinations ont été arbitrées et décidées suivant à la fois les priorités stratégiques identifiées grâce à l'analyse des couples pays/produits, suivant également la liste des marchés et des contrats qu'un soutien politique actif et rapide devait permettre d'emporter, suivant également, pour en faire une force à l'avantage de nos entreprises, les opportunités que le calendrier des rencontres et forums économiques ou diplomatiques internationaux offrait. La somme de ces déplacements **a contribué à la signature d'une vingtaine de contrats pour un montant total d'environ 2,8 Md€.**

**Systematiquement**, à l'exception des déplacements dans le cadre de réunions ministérielles de la commission européenne, **le Secrétaire d'Etat est accompagné de délégations d'entreprises, en moyenne 12 entreprises par déplacement.** A plusieurs reprises également, le Secrétaire d'Etat est venu à la rencontre des entreprises françaises dans les pays visités, à l'occasion notamment de l'inauguration de stands France (150 entreprises françaises présentes à la foire internationale de Chengdu en novembre 2014 par exemple), de salons ou de rencontres BtoB organisées par Business France, comme au Kenya en juin 2015.

**Depuis 2015, la procédure de sélection des entreprises intégrées aux délégations ministérielles a été ouverte pour plus de transparence et d'équité.** Le Secrétariat d'Etat chargé du commerce extérieur a mis en place un appel à manifestation d'intérêt des



**Le *Speed dating* a donné l'occasion à un grand nombre des entreprises qui ont pu participer de se faire connaître et de s'engager dans un processus d'accompagnement à la prospection ou à l'implantation par l'Ambassadeur et ses services.** Les opérateurs, notamment Business France et les autres partenaires de l'export, ont assuré aux entreprises des prestations adaptées pour les accompagner dans leurs projets de développement.

#### 6.6. Les représentants spéciaux

**La désignation de représentants spéciaux pour certains pays ou zone géographiques** a pour but de développer nos relations économiques bilatérales avec quelques partenaires-clé. Ces personnalités, dont l'expérience et la compétence sont reconnues, ont été désignées afin d'œuvrer en étroite collaboration avec nos ambassadeurs, avec les services du ministère des affaires étrangères et de l'ensemble de l'Etat **à la mobilisation complète des acteurs publics et privés à cette fin.**

**Les représentants spéciaux** concourent à la mobilisation des acteurs publics et privés en faveur de la relation politique économique, commerciale, scientifique et culturelle avec le pays dont ils ont la charge.

**Nommés par le Ministre des affaires étrangères et du développement international, les représentants spéciaux disposent du soutien des services du Quai d'Orsay, en particulier de l'ambassade de France dans le pays concerné, de la direction géographique compétente et de la direction des entreprises.**

##### Liste des représentants spéciaux

Martine AUBRY	Chine
Jean-Louis BIANCO	Algérie
Jean-Pierre CHEVENEMENT	Russie
Philippe FAURE	Mexique
Paul HERMELIN	Inde
Jean-Paul HERTEMAN	Canada
Robert HUE	Afrique du Sud
Anne-Marie IDRAC	Emirats Arabes Unis
Ross McINNES	Australie
Alain RICHARD	Balkans
Jacques RIGAUD	Angola
Louis SCHWEITZER	Japon
Philippe VARIN	ASEAN

## TROISIÈME PARTIE : LA FRANCE ET LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE

La politique commerciale est une des politiques clés de l'Union européenne. Compétence exclusive de l'Union européenne, elle s'efforce de contribuer au développement des échanges commerciaux (article 206 TFUE). Faisant l'objet d'une attention accrue de la part des entreprises, des élus de l'ensemble des États membres et de la société civile, la politique commerciale européenne suscite de vifs débats au sein de l'UE. Cette troisième partie du rapport a pour objectif d'établir un constat des attentes légitimes des acteurs de la politique commerciale et des conséquences que les débats autour de la signature de l'accord de commerce entre l'UE et le Canada peuvent avoir sur le fonctionnement institutionnel de la politique commerciale et le contenu des accords. Alors que le multilatéralisme semble s'essouffler, la France porte la vision d'une mondialisation maîtrisée, régulée, qui ne fait pas du commerce une fin en soi. La France a ainsi pris des engagements forts pour renforcer le contrôle démocratique des négociations commerciales, substituer une Cour publique des investissements au mécanisme d'arbitrage privé, et intégrer pleinement les défis sociaux et environnementaux du XXI<sup>e</sup> siècle en donnant le même caractère contraignant aux dispositions relatives au développement durable qu'aux dispositions strictement commerciales des accords.

### 1 Le fonctionnement institutionnel de la politique commerciale : les « règles du jeu » d'une politique commune européenne historique et leur actualité en 2016

Depuis le traité de Rome de 1957, **la politique commerciale est l'une des politiques européennes les plus intégrées**. En effet, elle constitue le pendant du marché unique et est un des principaux outils dans les relations de l'UE avec les pays tiers. Depuis le traité de Lisbonne, son champ est défini par l'article 207 du Traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE). L'objectif est de rechercher un équilibre entre l'ouverture des marchés et la protection du marché intérieur. Cela se concrétise par la négociation d'accords commerciaux et douaniers, l'harmonisation de mesures de libéralisation du commerce avec des pays tiers et la défense contre les pratiques commerciales jugées déloyales. Selon l'article 206 du TFUE, la politique commerciale commune s'efforce ainsi de contribuer au « *développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et aux investissements étrangers directs, ainsi qu'à la réduction des barrières douanières et autres* ». La politique du commerce extérieur *stricto sensu* (promotion des exportations et soutien aux exportateurs) relève pour sa part des politiques nationales.

#### **1.1 La politique commerciale commune, une compétence exclusive de l'Union avec un rôle prééminent de la Commission**

Tout comme la politique agricole commune, la politique commune de la pêche ou la politique de la concurrence, la politique commerciale commune relève du champ des compétences exclusives de l'Union, en application de l'article 3 du TFUE. Par conséquent, la Commission joue, en comparaison d'autres politiques européennes, un **rôle renforcé** à l'égard des autres institutions : sous l'impulsion du Conseil européen, la Commission conduit la politique commerciale et représente l'Union à toutes les étapes des négociations commerciales, que ce soit au niveau multilatéral, plurilatéral ou bilatéral. Les décisions du Conseil, qui adopte les décisions de politique commerciale et suit les négociations, doivent, quant à elles, en principe

être adoptées à la **majorité qualifiée**. Les États membres peuvent recourir à la prise de décision à l'unanimité lorsque des accords « risquent de porter atteinte à la diversité culturelle et linguistique de l'Union ». Dans le domaine des services sociaux, de l'éducation ou de la santé, l'unanimité peut également être requise si les accords concernés peuvent « perturber gravement l'organisation de ces services au niveau national et de porter atteinte à la responsabilité des États membres pour la fourniture de ces services » (article 207.4 du TFUE). Depuis l'adoption du Traité de Lisbonne, le champ de la politique commerciale commune s'est élargi et inclut les négociations sur les services (avec des garde-fous spécifiques concernant les services publics), sur les aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce et les investissements directs à l'étranger (IDE). Les accords relatifs au transport sont cependant exclus de la politique commerciale.

La Commission bénéficie, comme dans les autres domaines, du pouvoir d'initiative pour toutes les propositions législatives. Au sein de la Commission européenne et sous l'autorité de la Commissaire au Commerce (Mme Cecilia Malmström depuis fin 2014), la **Direction générale du commerce (DG Trade)** est plus spécifiquement chargée de la mise en œuvre de la politique commerciale de l'UE. Elle bénéficie, en tant que de besoin, du concours des autres directions générales (DG AGRI – Agriculture et développement rural, DG TAXUD – Fiscalité et Union douanière, DG GROW – Marché intérieur, industrie, entrepreneuriat et PME, DG SANTE – Santé et sécurité alimentaire...).

L'article 207.1 du TFUE stipule également que « *la politique commerciale commune est menée dans le cadre des principes et objectifs de l'action extérieure de l'Union* ».

#### **Des procédures strictement définies par le Traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE)**

L'**article 207 du TFUE** rappelle les principes fondateurs de la politique commerciale commune et stipule que les mesures définissant le cadre dans lequel est mise en œuvre la politique commerciale commune sont adoptées conformément à la procédure législative ordinaire.

Les **articles 207 et 218 du TFUE** définissent la procédure à suivre pour la négociation, la conduite et la conclusion des accords commerciaux internationaux et précisent, à chaque étape, le rôle respectif de chacune des institutions européennes et les règles de décision applicables.

### **1.2 La mixité des accords commerciaux après le Traité de Lisbonne : la nécessité de mieux associer le niveau national pour garantir la légitimité des accords**

Bien que la politique commerciale relève de la compétence exclusive de l'Union européenne, les accords commerciaux couvrent désormais un champ très large (*cf. infra*), dépassant les simples échanges de marchandises ou de services (accords commerciaux dits de « **nouvelle génération** », couvrant par exemple des domaines tels que l'investissement, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence ou encore le développement durable). La conséquence en est la « **mixité** » des accords : **ils portent sur des domaines relevant de la compétence exclusive de l'UE, mais également sur des domaines de compétence partagée et/ou nationale (investissement au sens large, transports, protection des investissements...)**. **Ainsi, lorsqu'un accord contient des sujets relevant des compétences de l'UE et des compétences nationales, les États membres sont parties à l'accord au même titre que l'Union européenne. Cela implique que l'accord soit ratifié par chacun des États membres.**

Les accords commerciaux de nouvelle génération, comme l'AECG/CETA avec le Canada, le projet d'accord PTCL/TTIP avec les États-Unis ou encore les accords commerciaux conclus et à venir avec certains pays de l'ASEAN, mais aussi récemment appliqués (l'accord avec la Corée du Sud, celui avec la Colombie, le Pérou et l'Équateur ou encore celui avec les États

d'Amérique centrale) sont, selon une analyse prévalant au sein du Conseil, des « accords mixtes », en raison de la présence de sujets de compétence nationale, comme par exemple des dispositions concernant les sanctions pénales et les questions d'investissement, dont la Cour de justice des investissements, au-delà de l'investissement étranger direct (investissement de portefeuille, etc.), et des sujets de compétence partagée dont une partie n'est pas exercée au niveau européen par l'UE, comme les transports.

À la suite de la finalisation des négociations de l'accord commercial UE-Singapour et de la présentation des résultats de négociation du chapitre « **protection des investissements** » en octobre 2014, la Commission a saisi en juillet 2015 la Cour de Justice de l'UE (CJUE) d'une demande d'avis portant sur la répartition des compétences entre l'Union et ses États membres. Ainsi, la Cour devrait préciser, sur la base de cet accord (**affaire dite « 2/15 »**) d'ici la fin du premier semestre 2017 si l'accord relève soit uniquement de la compétence de l'Union, et qu'ainsi il ne doit être signé et conclu que par l'Union (décision du Conseil après approbation du Parlement européen), soit s'il est un accord mixte et qu'ainsi il doit être signé et ratifié par l'Union et par les États membres. La France rappelle régulièrement la nécessité de considérer les accords commerciaux comme mixtes, ce qui a comme effet de les soumettre à la procédure de ratification qui passe par le Parlement français.

**Concernant plus précisément l'AECG/CETA, le mandat de négociation donné par le Conseil à la Commission prévoyait cette mixité.** Cependant, la Commission européenne, sur la base d'un avis de son service juridique, souhaitait qualifier l'AECG/CETA d'accord non mixte, c'est-à-dire ne comportant pas de dispositions relevant de la compétence nationale et ne nécessitant donc pas la ratification des Parlements nationaux. **La France a été extrêmement vigilante** sur cette question. L'appropriation démocratique d'un accord « de nouvelle génération », ne touchant plus seulement au commerce des biens mais élargissant les débats à des compétences partagées entre les États membres et l'Union européenne, nécessite l'examen de l'accord par le Parlement européen et par les Parlements nationaux sur ce qui relève des compétences nationales.

Une position partagée sur la mixité de l'accord a été exprimée très clairement par les États membres lors du Conseil des Affaires étrangères réunissant les ministres européens du commerce extérieur le 13 mai 2016 à Bruxelles. Le Secrétaire d'État avait adressé en amont une lettre en ce sens, avec son homologue allemand M. Sigmar Gabriel, à la Commissaire au Commerce en charge du commerce Cécilia Malmström, le 5 mai 2016. Après que le Président Juncker a déclaré qu'il a pris acte d'un consensus sur la mixité du CETA entre les Chefs d'État ou de gouvernement réunis au Conseil européen, la Commission européenne a finalement annoncé le 5 juillet 2016 qu'elle soumettrait au Conseil une proposition de signature du CETA en tant qu'accord mixte. La Commissaire Malmström a néanmoins précisé que « *cette décision ne remet[tait] pas en cause* » l'opinion juridique de la Commission, « *telle qu'exprimée dans le cadre d'une affaire qui est actuellement examinée par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) et concerne l'accord commercial conclu entre l'UE et Singapour* ». **La France continuera à s'engager en faveur de la mixité des accords de nouvelle génération conformément à sa position traditionnelle.**

### 1.3 Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne encadrent l'action de la Commission

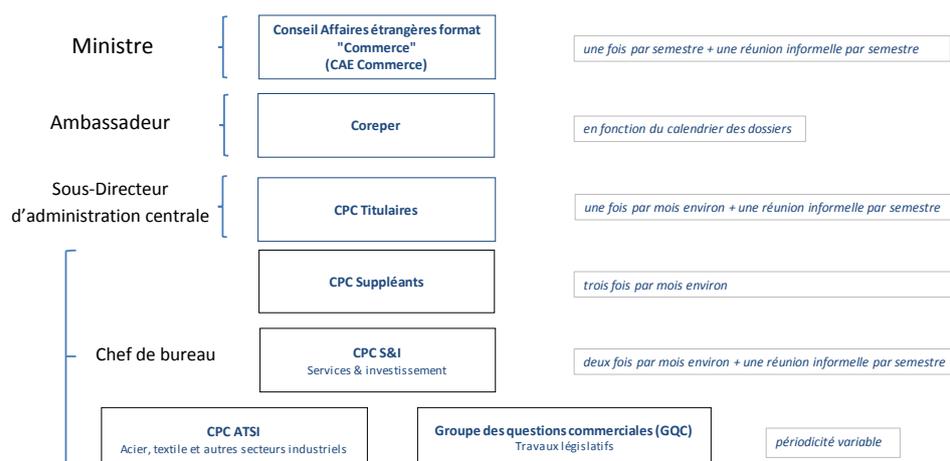
La mise en œuvre de la politique commerciale commune relève de la procédure législative ordinaire et prévoit donc, outre le pouvoir de décision et de représentation de la Commission vis-à-vis des pays tiers, la participation du Conseil de l'UE et du Parlement européen. Le rôle d'initiative de la Commission est ainsi encadré et contrôlé par le Conseil et le Parlement

européen, dans des conditions prévues par le Traité : l'article 207.3 du TFUE prévoit que les négociations sont « conduites par la Commission, en consultation avec un comité spécial désigné par le Conseil pour l'assister dans cette tâche et dans le cadre des directives que le Conseil peut lui adresser. La Commission fait régulièrement rapport au comité spécial, ainsi qu'au Parlement européen, sur l'état d'avancement des négociations. »

**Le Comité de politique commerciale (CPC) est ce « comité spécial » institué par le Traité dans le cadre du Conseil de l'UE et ayant pour mission d'assister la Commission dans la conduite de la politique commerciale européenne.** Il se réunit en moyenne une fois par mois en format « Titulaires », au niveau des directeurs d'administration, où 28 représentants des États membres débattent avec le Directeur général du Commerce des grandes orientations proposées par la Commission et tranchent les points les plus délicats et, selon un rythme hebdomadaire, dans un format « Suppléants », au niveau des chefs d'unité pour traiter et instruire les dossiers de politique commerciale. D'autres formations au niveau des experts complètent, au plan technique, le dispositif : ce sont soit des groupes de travail du Conseil comme le CPC Services et Investissement (CPC S&I), le CPC Acier-Textile-Secteurs industriels (CPC ATSI), le Groupe des questions commerciales (GQC), le Groupe des Produits de base (PROBA), le groupe SPG (Système des préférences généralisées), ou des comités consultatifs de la Commission (Comité accès au marché (MAAC) et le Comité des instruments de défense commerciale (IDC)). La Direction générale du Trésor assure la représentation de la France dans l'ensemble de ces comités. Ces comités et groupes d'experts assistent et conseillent la Commission dans la conduite de la politique commerciale commune et dans la conduite des négociations d'accords commerciaux. Leur rôle consultatif est exercé sans préjudice des fonctions confiées aux groupes géographiques compétents chargés des relations bilatérales de l'UE avec les pays tiers.

Lorsqu'une orientation politique de haut niveau est requise ou lorsqu'un projet de décision est en mesure d'être formellement adopté par le Conseil, le point est, après passage en CPC, examiné au **Coreper II** (Représentants permanents) avant d'être soumis aux ministres de l'UE chargés du commerce extérieur, dans le cadre du Conseil des affaires étrangères en format « commerce » (**CAE Commerce**), présidé par la présidence tournante de l'UE (les Pays-Bas puis la Slovaquie en 2016) et qui se réunit une à deux fois par semestre.

### Les groupes de travail du Conseil en politique commerciale



**Le rôle du Parlement européen s'est, en matière de politique commerciale, considérablement renforcé depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne en décembre 2009.** En effet, tous les accords commerciaux sont dorénavant soumis à son « approbation »

(article 218.6 TFUE). Dans cette perspective, le Parlement européen est tenu régulièrement informé de l'état d'avancement des négociations commerciales (article 207.3 TFUE), émet des recommandations à la Commission mais n'a, en revanche, pas le pouvoir de donner « mandat » à la Commission pour établir les objectifs des négociations commerciales, ce pouvoir étant une prérogative du Conseil. Au sein du Parlement européen, c'est la **commission INTA (commerce international)** qui est chargée du commerce international. Elle se réunit en moyenne une fois par mois pour exercer son rôle de co-législateur (s'agissant des règlements européens relevant de la politique commerciale) et son pouvoir de contrôle de la Commission. Les travaux réalisés par la commission INTA sont, après finalisation, soumis à l'approbation formelle de l'ensemble des eurodéputés, dans le cadre des sessions plénières. Alors que les mesures commerciales autonomes, telles que les règles du Système de préférences généralisées (SPG), sont adoptées conjointement par règlement entre le Conseil et le Parlement européen, le Parlement européen n'a pas de rôle direct dans la mise en œuvre des instruments commerciaux tels que les mesures anti-dumping, qui relèvent toujours de la responsabilité de la Commission européenne sous le contrôle du Conseil au titre des actes d'exécution.

#### 1.4 Le processus d'une négociation commerciale : la Commission négocie dans le cadre d'un mandat confié par le Conseil

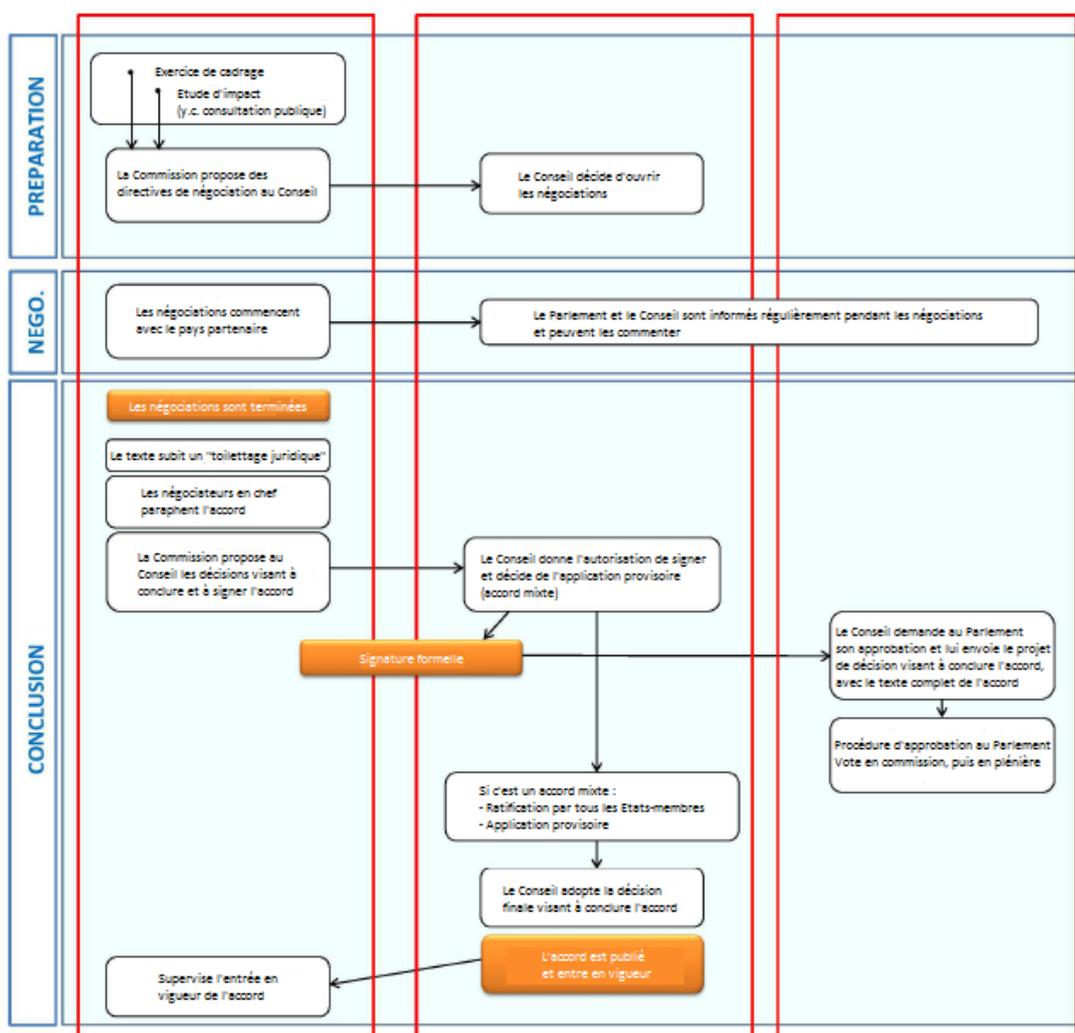
Comme dans d'autres domaines, c'est sur initiative de la Commission européenne que se préparent les négociations commerciales. La Commission réalise ainsi, dans un premier temps, un **exercice de périmétrage** (*scoping exercise*) avec le pays partenaire pour évaluer les contours d'un accord commercial potentiel et réalise une **étude d'impact préalable** pour en évaluer les gains à en attendre et identifier les secteurs sensibles. À l'issue de cette phase préalable de préparation, la Commission doit présenter au Conseil des recommandations avant d'être autorisée à ouvrir les négociations nécessaires. S'agissant du processus décisionnel, c'est donc au Conseil qu'il revient de décider de l'ouverture de négociations avec les États tiers ou dans le cadre des organisations internationales comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette autorisation se matérialise par un **mandat** (ou directives de négociation) donné à la Commission par le Conseil de l'UE. La Commission conduit ensuite les négociations et travaille en consultation étroite avec les États membres, via le Conseil de l'UE, et le Parlement européen, via la commission INTA.

Enfin, à l'issue des négociations menées par la Commission avec les pays tiers, la **conclusion des négociations** est annoncée aux États membres dans le cadre du CPC, un accord politique informel de principe des États membres est donné en Coreper puis en CAE Commerce. La conclusion des négociations est officialisée, généralement lors d'un sommet bilatéral UE-pays tiers. L'accord peut être paraphé par les chefs négociateurs de la Commission et du pays tiers mais cette étape, qui vise à arrêter une version définitive du texte de l'accord, est facultative. Intervient ensuite l'étape de la **révision du texte final par les juristes-linguistes** (*legal scrubbing*) au cours de laquelle la traduction du texte en français est effectuée. À l'issue de cette phase de « nettoyage juridique », la Commission propose au Conseil deux décisions : une décision de conclusion et une décision de signature de l'accord (précisant en principe les dispositions couvertes par l'application provisoire de l'accord qui ne peut être mise en œuvre qu'après l'approbation du Parlement européen). C'est donc au Conseil que revient la décision de signer formellement l'accord au nom de l'UE. En effet, le Conseil envoie également l'ensemble des textes définitifs de l'accord au Parlement européen, qui donne son « consentement » selon la procédure ordinaire (vote en commission puis vote en session plénière).

Si l'accord est un accord mixte (*cf. encadré supra*), tous les États membres doivent ratifier

l'accord selon les procédures nationales en vigueur et, pendant cette étape, le Conseil peut prononcer **l'application provisoire de l'accord** (après approbation du Parlement européen) pour les parties de l'accord qui ne relèvent pas des compétences des États membres, mais de la compétence exclusive de l'UE. Une fois le processus de ratification de l'accord mixte achevé dans les 28 États membres, la décision du Conseil de conclusion de l'accord prend effet, autorisant la publication de ce dernier au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE) et son entrée en vigueur. En aval, des mécanismes de suivi de l'accord (comité conjoint, sous-comités thématiques) sont également mis en place pour contrôler la mise en œuvre par les parties des engagements de l'accord ; là encore, la Commission représente les États membres et les consulte régulièrement.

### Les rôles de la Commission, du Conseil et du Parlement européen



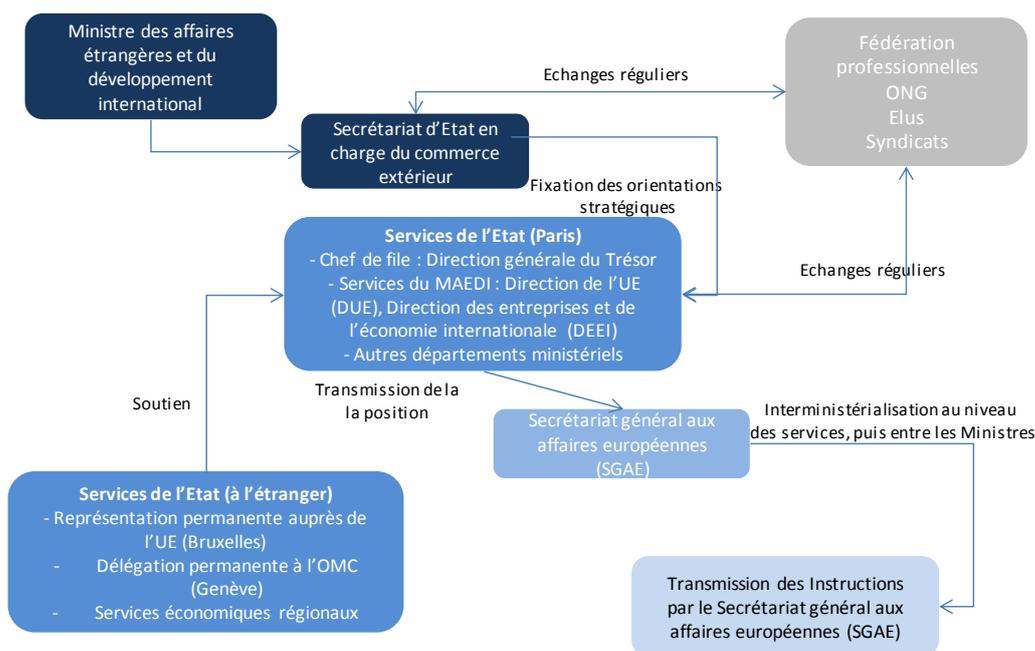
## 1.5 La prise de décision en France : un pilotage par le ministre chargé du commerce extérieur qui défend les positions françaises en matière de politique commerciale, préparées par les ministères concernés sous l'égide du Secrétariat général des affaires européennes

Dans le dispositif français, sous l'autorité du Secrétariat d'État au commerce extérieur, rattaché au Ministre des affaires étrangères et du développement international (MAEDI) depuis avril 2014 pour l'exercice de ses attributions, la Direction générale du Trésor assure la représentation au CPC après « interministérialisation » des positions à porter et défendre, par l'intermédiaire du Secrétariat général des affaires européennes (SGAE). Par ailleurs, la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) représente et défend, après validation en interministériel via le SGAE, la position française au sein des instances européennes techniques en charge des aspects douaniers de la politique commerciale. **Le travail du SGAE permet d'associer l'ensemble des départements ministériels concernés.**

La Représentation Permanente à Bruxelles, qui assure l'interface au quotidien avec les services de la Commission, la Délégation permanente auprès de l'OMC et le réseau des Services économiques assurent enfin une fonction de relais et de défense et promotion des positions françaises, chacun pour ce qui le concerne.

Le Parlement français est enfin tenu régulièrement informé des évolutions par le Secrétaire d'État.

### Les acteurs de la politique commerciale française



### La défense et la promotion de la position de la France au Conseil de l'Union européenne

- La Direction générale du Trésor siège dans le groupe de travail du Conseil de l'UE.
- L'Ambassadeur de France auprès de l'UE siège en COREPER (comité des représentants permanents).
- Le Secrétaire d'Etat en charge du commerce extérieur participe au Conseil des affaires étrangères en format commerce.
- La France dispose également d'une délégation permanente à l'OMC (Genève)

## 2 Une vision française de la politique commerciale : le commerce n'est pas une fin en soi

### 2.1 Deux écueils : l'angélisme et le déclinisme

Notre vision de la politique commerciale entend éviter les deux écueils de l'angélisme et du déclinisme. **L'angélisme** consisterait à dire que l'ouverture commerciale, même unilatérale, est toujours favorable économiquement parce qu'en augmentant le degré de concurrence, elle accroît notre compétitivité et aboutit à une allocation optimale des facteurs de production. La thèse de la « mondialisation heureuse » oublie toutefois que la libéralisation commerciale a aussi des effets négatifs clairement identifiables. À l'inverse, un discours uniquement négatif qui postulerait que notre économie n'a pas de zones d'excellence pouvant intéresser nos partenaires et serait incapable de s'adapter en ne mettant l'accent que sur les risques de l'ouverture relèverait d'un repli sur soi sans perspective d'avenir. La réalité est que la France participe à un grand marché unique européen de 500 millions de consommateurs dont elle tire sa prospérité.

En réalité, une politique commerciale moderne doit viser **une ouverture aux échanges internationaux encadrée par des règles, qui respecte la sensibilité de certains secteurs ou filières**. D'une part, l'ouverture doit être réciproque : la contrepartie de l'acceptation d'une plus grande concurrence sur notre marché domestique doit être un accès amélioré aux marchés, souvent plus fermés, de nos partenaires, afin d'y accroître nos possibilités d'exportation et donc, à terme, la demande adressée à notre économie. Les aspects non-tarifaires de l'échange sont à ce titre souvent plus porteurs, quoique plus longs et plus difficiles à négocier, que les aspects tarifaires. **La France est attachée à la réciprocité entre partenaires**. Une ouverture des marchés doit toutefois résulter d'une analyse fine et différenciée des intérêts offensifs et défensifs des secteurs et filières français, de façon à y prendre en compte la sensibilité, parfois forte, de certaines productions. D'autre part, la politique commerciale doit également **promouvoir auprès de nos partenaires les règles** que nous imposons déjà à nos entreprises sur notre marché domestique, afin de parvenir à un rapprochement des conditions de concurrence (« *level playing field* »), particulièrement important pour les secteurs et filières sensibles.

### 2.2 Encadrer la mondialisation : un impératif

La régulation de la mondialisation est une ambition française depuis plusieurs décennies. Les questions de politique commerciale sont particulièrement emblématiques de cette ambition, qui fonde la priorité qu'accorde la France au multilatéralisme dans ce domaine. C'est en effet par l'intermédiaire **des règles construites en commun, acceptées par tous et avec le souci constant de leur mise en œuvre effective que ces objectifs seront le mieux atteints**. Il s'agit de lutter efficacement **contre la concurrence déloyale** (telle est l'utilité des instruments de défense commerciale européens dont la France soutient la réforme en vue d'une activation plus aisée, conformes aux règles de l'OMC par exemple - cf. infra), de faire **respecter les règles et engagements** déjà pris (telle est la finalité de l'Organe de règlement des différends de l'OMC), mais également **de développer et de compléter ces règles** lorsque cela est nécessaire. Les négociations commerciales, qui s'étendent désormais à de nombreux sujets, ont cette capacité de permettre, du moins dès lors que nos partenaires en sont d'accord, un meilleur respect des règles du jeu. Aujourd'hui, la France et l'UE promeuvent de façon ambitieuse, au sein de la politique commerciale, les sujets liés au commerce qui permettent de développer la régulation au plan international (par exemple, en matière d'énergie, de concurrence (anti concentration, aides d'État), de responsabilité sociale des entreprises ou de normes sociales et environnementales (cf. infra)). Ces sujets sont traités actuellement à l'OMC dans le cadre du

cycle de Doha sous les angles de soutien interne et de concurrence à l'export, mais, faute de consensus international, ils le sont également de manière croissante dans les grands accords commerciaux bilatéraux ou plurilatéraux. À terme, ils pourraient faire l'objet d'une multilatéralisation.

### 2.3 La politique commerciale doit contribuer à la croissance et favoriser la création d'emplois

En période de reprise économique encore hésitante en Europe, la politique commerciale peut contribuer à **la croissance et favoriser la création d'emplois**. Une dépendance excessive du carnet de commandes des entreprises à une demande nationale et européenne atone est susceptible d'amplifier l'effet de la crise économique. Une diversification accrue, notamment grâce à un meilleur accès au marché des exportations françaises dans les économies émergentes à forte croissance et disposant d'une classe moyenne grandissante, constitue une priorité, d'autant plus que ces marchés restent encore relativement fermés. Il est estimé qu'à l'horizon 2050, 90% de la croissance mondiale émanera des pays en dehors de l'Europe, dont un tiers en provenance de la Chine<sup>24</sup>.

Le **positionnement de la France dans les chaînes de valeur mondiales** suggère aussi que l'insertion dans le commerce international pourrait contribuer à augmenter la valeur ajoutée produite sur le territoire national, créant des emplois supplémentaires. L'analyse du commerce international sous l'angle des chaînes de valeur mondiales indique également que la compétitivité de la France est de plus en plus liée aux services. Ainsi, près de 40% de la valeur des exportations manufacturières dépend désormais de la valeur ajoutée des services, notamment des services de logistique, de distribution, de transport, de télécommunications et des services financiers. Les secteurs des services sont par ailleurs parmi les principaux pourvoyeurs d'emplois. Améliorer la compétitivité de l'offre française dans ces domaines et obtenir une ouverture accrue des marchés de nos partenaires, au moyen des négociations commerciales, est nécessaire.

**Étant donné que plus d'un quart des employés en France travaillent dans des entreprises qui exportent**, améliorer l'accès aux marchés des exportateurs français constitue une opportunité pour dynamiser le marché du travail<sup>25</sup>. Les travaux empiriques montrent d'ailleurs que les entreprises qui exportent sont plus productives et payent davantage leurs salariés.

**Augmenter l'attractivité de la France pour les investissements directs étrangers** devient également essentiel pour améliorer le positionnement du pays dans les chaînes de valeur mondiales. Il convient de noter que le tiers de nos exportations – à corrélérer avec le nombre d'emplois lié – est réalisé par des entreprises étrangères implantées en France. Plus de 684 000 emplois dépendent en effet directement de l'activité de filiales en France d'entreprises non-européennes (près de 60% de ces salariés travaillant pour des filiales américaines)<sup>26</sup>. L'investissement étranger en France est source de productivité et d'innovation, ce qui contribue à une hausse des rémunérations et un niveau global de qualification supérieur. Investir dans la formation de la main d'œuvre, garantir un haut niveau d'infrastructures et renforcer la sécurité juridique des investissements réalisés par les entreprises étrangères en France constituent des composantes cruciales de leur stratégie de compétitivité, notamment dans le cadre des chaînes de valeur mondiales.

---

<sup>24</sup> Jean Fouré, Agnès Bénassy-Quéré, Lionel Fontagné, "The Great Shift: Macroeconomic projections for the world economy at the 2050 horizon", *CEPII Working Paper*, Février 2012, n°2012-3.

<sup>25</sup> Sources : DGFIP, INSEE, année 2010.

<sup>26</sup> Source : INSEE/Eurostat, année 2011.

Parmi les priorités portées par la France dans les négociations commerciales se trouve la **réciprocité dans l'accès aux marchés publics**. En effet, le taux d'ouverture *de facto* de ces marchés serait, d'après la Commission européenne, de 100% pour les marchés civils de l'Union européenne, contre 47% aux États-Unis et 72% au Japon. Ces marchés représentent une opportunité économique considérable pour nos opérateurs, estimée à environ 15% du produit intérieur brut (PIB) chez nos principaux partenaires de négociation<sup>27</sup>. L'ouverture des marchés publics y compris au niveau des entités locales (villes, provinces, États fédérés) doit ainsi être recherchée. Le taux de fermeture élevé des marchés publics aux États-Unis est l'une des raisons ayant présidé à la décision française de demander l'arrêt des négociations commerciales euro-américaines.

Par ailleurs, les chaînes de valeur mondiales nous montrent **qu'améliorer la capacité des entreprises à importer reste une composante cruciale de leur compétitivité à l'exportation**, étant donné que la moitié des exportations françaises dépendent d'intrants en provenance de pays tiers à l'Union européenne et que cette tendance est à la hausse. Cette stratégie est susceptible d'engendrer des gains d'efficacité. Enfin, **la politique commerciale peut s'avérer particulièrement favorable aux petites et moyennes entreprises (PME)**, qui contrairement aux grandes entreprises ont plus de difficultés à contourner les obstacles tarifaires et non-tarifaires. C'est notamment le cas dans le domaine agricole et agro-alimentaire, face à des obstacles sanitaires et techniques. En France, 119 500 petites et moyennes entreprises, soit 95% du total des entreprises françaises qui exportent vers des pays tiers à l'Union européenne, ont généré 68,7 milliards d'euros d'exportations en 2015. L'évaluation en cours de la mise en œuvre de l'accord entre l'Union Européenne et la Corée du Sud suggère néanmoins que des progrès restent à accomplir. En effet, les entreprises françaises semblent faire relativement moins appel aux préférences tarifaires octroyées par l'accord (55% en moyenne) que le reste des entreprises de l'Union Européenne. Ce constat suggère qu'il est nécessaire de renforcer l'information et l'accompagnement des entreprises, en particulier des PME, dans l'appropriation des bénéfices octroyés par l'accord. Ces mesures d'accompagnement et de suivi sont en outre primordiales pour assurer la **pérennité** des exportations.

## 2.4 Commerce et protection

### 2.4.1. Ouverture commerciale et protection des travailleurs

L'équilibre entre ouverture et protection (par les instruments de défense commerciale ou la réciprocité) s'est rompu, donnant l'image d'une Europe souvent plus préoccupée par sa compétitivité que par sa solidarité interne. La politique commerciale doit avoir pour ambition une société plus équitable : **la question du commerce est en effet aussi une question sociale, car elle a des effets directs et indirects sur la distribution des revenus entre acteurs économiques et entre territoires**. Le commerce international ne crée pas que des gagnants. Dans l'industrie manufacturière par exemple, les destructions d'emplois ont massivement touché les professions les moins qualifiées. Bien qu'il soit difficile d'isoler l'impact de l'ouverture aux échanges sur le marché du travail par rapport à d'autres facteurs, dont le progrès technique, il est certain que **l'ouverture aux échanges est susceptible d'accélérer ce changement structurel de long terme**. De ce fait, la capacité à anticiper et à identifier les conséquences des différentes mesures de politique commerciale s'avère crucial pour mettre en place des mesures d'accompagnement. **Une des propositions avancée par le Secrétaire d'État dans le cadre d'une future réforme de la politique commerciale européenne est de moderniser le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEAM)**. L'objectif est de

---

<sup>27</sup> Les estimations de la Commission européenne sont les suivantes : Japon (16% du PIB), Canada (14% du PIB) et États-Unis (11% du PIB).

créer les conditions d'une réelle solidarité européenne par la modernisation du FEAM, pouvant s'inspirer du modèle américain du *Trade Adjustment Assistance*, **en allouant des crédits spécifiques pour traiter les effets pervers de la mondialisation**. Les montants utilisables dans ce fonds doivent être significativement augmentés, les conditions d'éligibilité simplifiées et le rythme de décaissement significativement rehaussé.

#### 2.4.2. Ouverture commerciale et protection des consommateurs

Les préférences collectives du consommateur et du citoyen, ainsi que les politiques publiques développées à l'appui de l'emploi, de l'environnement et des territoires, imposent à nos producteurs, particulièrement dans le domaine agricole et agro-alimentaire, des contraintes qui se traduisent fréquemment par des écarts de compétitivité sur des produits sensibles, notamment avec des pays qui ne souhaitent pas adopter les mêmes choix sociaux ou environnementaux. À ce titre, dans certains secteurs ou certaines zones géographiques, l'ouverture des échanges commerciaux internationaux peut être dommageable aux mécanismes de la PAC destinés à maintenir l'emploi dans les territoires par le biais d'un revenu équitable entre les producteurs, à développer des filières émergentes et à produire selon des normes sociales, environnementales et de bien-être animal répondant aux attentes des consommateurs et des citoyens, notamment par le maintien de prix raisonnables.

Il est nécessaire, dans le cadre des accords commerciaux, de protéger notre modèle de consommation et notre modèle européen de production. Dans cet objectif, les mandats de négociation confiés à la Commission européenne comportent des dispositions claires visant à assurer le respect de nos préférences collectives par nos partenaires. Les citoyens et les acteurs engagés ainsi que les élus doivent pouvoir avoir accès aux documents de négociation, qui montrent l'engagement de l'Union européenne et de ses États membres à fixer des standards de protection à hauteur des exigences européennes : interdiction de l'utilisation d'hormones de croissance ou d'OGM ; restriction des usages de pesticides et antibiotiques ; respect du principe de précaution, etc.

**La défense de nos lignes rouges doit ainsi rester une priorité.** La protection de certaines filières agricoles et productions agroalimentaires (indications géographiques), le respect des préférences collectives (quant aux OGM, décontamination chimique des viandes, hormones, clonage), la préservation des services publics et de l'exception culturelle sont autant de principes défendus par la France.

#### 2.4.3. Ouverture commerciale et protection des producteurs

**La préservation des instruments de défense commerciale constitue également un impératif.** Une étude économique menée sur la France montre d'ailleurs que **les mesures anti-dumping sont susceptibles d'améliorer la productivité des entreprises les plus vulnérables à la concurrence déloyale**, en leur permettant d'être plus compétitives à l'échéance de la période d'application des droits applicables à l'importation. En effet, de par sa nature non-systématique et temporaire, cet instrument de politique commerciale semble inciter les entreprises à investir et à adopter de nouvelles technologies en prévision d'une concurrence accrue après expiration des mesures<sup>28</sup>. Par ailleurs, la mise en œuvre de ces mesures ne se fait pas au détriment du consommateur, plusieurs études signalant une stabilité des prix intérieurs des biens concernés par ces mesures pendant la période d'application du droit. Cet instrument fait partie des outils mis en place par l'Union européenne pour lutter contre les pratiques

---

<sup>28</sup> Source : J. Konings et H. Vandenbussche (2008, 2013).

déloyales de la part de pays tiers. Sa modernisation fait l'objet de débats au sein des institutions européennes, l'objectif étant de les rendre plus efficaces afin d'assurer la protection des industries et entreprises européennes (voir partie 5.1).

Le rôle de la DGDDI est à souligner en la matière. Cette administration apporte un soutien aux producteurs français en les renseignant sur les réglementations antidumping et antisubventions en vigueur et en leur indiquant les démarches à effectuer pour pouvoir déposer une plainte, auprès de la Commission, sur l'existence d'un dumping de la part d'un ou des producteurs étrangers.

Une autre mission de la DGDDI est de s'assurer de la bonne application de ces réglementations par la mise en œuvre de nombreux contrôles physiques et déclaratifs et de contribuer ainsi à l'identification d'éventuels contournements.

## 2.5 La politique commerciale doit reposer sur une évaluation objective des effets économiques, sociaux et environnementaux des accords commerciaux

**L'impact d'un meilleur accès aux marchés étrangers sur l'économie nationale dépend de plusieurs facteurs** dont le niveau des barrières aux échanges, la structure de l'économie et des relations commerciales avec le partenaire à la négociation, ainsi que la position du pays dans les chaînes de production internationales. Le modèle d'équilibre général permet d'intégrer l'ensemble de ces relations dans un cadre unique, en tenant compte de l'interdépendance entre les agents, les secteurs et les pays. Il constitue de ce fait un outil pour quantifier de manière *ex-ante* la transformation de long terme de l'économie suite à un changement de la politique commerciale. En revanche, la question des **effets sur l'emploi, le territoire et les choix sociaux** de l'ouverture commerciale est aujourd'hui mal appréhendée par les outils économiques à notre disposition et des facteurs peuvent jouer dans les deux sens, à court et à moyen termes. Puisque chaque modèle a ses limites, **la France propose que la Commission publie pour chaque négociation au moins trois études socio-économiques**, sur une base scientifique pluraliste en mobilisant des écoles de pensée économique clairement distinctes, **instaure un processus de consultations publiques en ligne avant le lancement de chaque négociation**. Les études d'impact sont des outils pertinents à conditions qu'elles soient disponibles en temps utile et qu'elles ne se limitent pas à une appréciation globale des effets des accords. Ainsi, **une des propositions relative à l'avenir de la politique commerciale communautaire consiste à systématiser les évaluations *ex ante* de l'impact économique et social filière par filière de chaque négociation prévue**. Une appréciation du nombre d'emplois créés et détruits, à court, moyen et long terme est indispensable. Une analyse géographique de ces résultats permettrait d'identifier les pays et territoires qui pourraient bénéficier, ou au contraire souffrir, des accords commerciaux. **Ces données rendraient possible le ciblage d'aides spécifiques, qui doivent accompagner les industries et les bassins d'emploi en difficulté**.

En outre, pour que les études d'impact soient utiles et prennent en compte l'ensemble des facteurs liés au développement des échanges commerciaux, il est nécessaire qu'elles établissent une analyse des effets environnementaux des accords. **Un rapport d'empreinte carbone avant le lancement de chacune des négociations préciserait également les mesures de compensation à adopter**. Face aux inquiétudes de certains professionnels français qui pourraient craindre de voir leur secteur menacé, y compris dans les régions ultrapériphériques (RUP), par des produits issus de pays tiers, le Gouvernement est attentif à ce que ces études d'évaluation puissent aboutir le cas échéant à des clauses de sauvegarde opérationnelles, à des mesures de compensations financières de la part de l'Union européenne et/ou à la définition de produits sensibles pouvant bénéficier de quotas ou d'exclusion. La France a ainsi

demandé et obtenu, avec une coalition d'États membres, l'exclusion dans l'offre européenne de plusieurs lignes sensibles (bœuf, éthanol) dans le cadre de la reprise des négociations entre l'Union européenne et le Mercosur.

## 2.6 La transparence en politique commerciale est la condition de la légitimité de la politique commerciale

La politique commerciale focalise aujourd'hui l'attention de l'opinion publique et soulève la question de la **transparence dans les négociations commerciales conduites par l'Union européenne**. La confidentialité qui gouverne cette matière, motivée par l'objectif légitime de protection du contenu des négociations afin de préserver la capacité de l'Union européenne à défendre ses intérêts, contribue toutefois à renforcer le sentiment que la politique commerciale se déroule dans l'opacité et sans contrôle démocratique. Il appartient dès lors au négociateur européen de concilier ces contraintes de sensibilité des négociations commerciales avec leur devoir d'alimenter les États membres dans leur fonction consultative et le débat public, ainsi que **d'informer et d'associer de manière précise et régulière les Parlements et les parties intéressées**. De ce point de vue, la transparence, l'implication et l'attention portée aux positions des parties prenantes (au-delà de celles des entreprises), comme la délibération démocratique au cours des négociations, sont un **impératif politique** et une **condition d'efficacité de la politique commerciale européenne**. **Compte tenu du nombre important d'accords conclus et de négociations menées en parallèle, la France milite pour un renforcement du suivi transversal des négociations (bilans par produits) et de l'évaluation ex post des accords en vigueur, particulièrement importants pour les secteurs et filières sensibles. Les accords commerciaux doivent rester « vivants » lors de leur mise en œuvre par l'entretien d'un dialogue régulier entre toutes les parties prenantes.**

### 2.6.1 La transparence dans le PTCI/TTIP et l'ACS/TiSA

Le manque de transparence est une source de préoccupation pour la société civile, en particulier dans le cadre des négociations qui ont eu lieu avec les États-Unis sur le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI/TTIP) et dans le cadre plurilatéral sur l'Accord sur le commerce des services (ACS/TiSA). Les États membres de l'UE, à commencer par la France, ont dès lors souhaité que les négociateurs rendent le processus de négociation plus transparent, notamment au niveau de la Commission européenne. Confidential au début des négociations, **le mandat confié à la Commission pour négocier le PTCI/TTIP a été rendu public en octobre 2014, à la demande de plusieurs États, dont la France**. C'est un précédent qui permet de faire de la transparence un élément incontournable des négociations commerciales, comme en atteste la **publication du mandat de négociation pour l'ACS/TiSA en mars 2015**.

Dans le cadre des négociations du PTCI/TTIP et de l'ACS/TiSA, la DG Commerce de la Commission européenne a publié sur son site internet un grand nombre de documents, à savoir, outre les mandats de négociation demandés, les comptes rendus des sessions de négociation, les « offres » de l'UE, les projets de textes qui sont envoyés aux négociateurs américains après consultation des États membres ou encore des notes explicatives sur les enjeux de la négociation. Il est à noter que cette pratique constitue une avancée notable au regard des usages habituels en matière de politique commerciale.

Enfin, la transparence est aussi une démarche active. **La France a mis en place un Comité de suivi stratégique de la politique commerciale**, qui est une instance d'information, de dialogue et de concertation. Il se réunit tous les trimestres. Ce comité comprend des parlementaires et a été **ouvert** en octobre 2014 aux représentants de la société civile, des syndicats, des

fédérations professionnelles et des organisations non gouvernementales (ONG). Il a été renforcé de groupes de travail. Les thèmes de ces groupes ont été sélectionnés par les membres du comité de suivi stratégique :

- **Investissement** : protection des investissements et mécanisme de règlement des différends investisseur/État ;
- **Thématiques agro-alimentaires** : enjeux tarifaires et non tarifaires agricoles ; protection des indications géographiques ; enjeux sanitaires et phytosanitaires ;
- **Convergence réglementaire** : mécanisme de coopération réglementaire ; enjeux et priorités en matière de convergence réglementaire sectorielle : automobile, chimie, textile, pharmacie, dispositifs médicaux, cosmétique, questions sanitaires et phytosanitaires ; ingénierie ;
- **Numérique** : le traitement du numérique dans les accords commerciaux ; e-commerce ; flux de données ; protection des données personnelles ;
- **Accords commerciaux** : état des lieux de la négociation avec le Japon, le Vietnam, des Accords de partenariat économique et d'autres accords ;
- **Régulation du commerce international** : chapitre développement durable des accords commerciaux ; instruments de défense commerciale ; question de la réciprocité dans les marchés publics ; lutte contre la corruption ;
- **Commerce des services** : actualités des négociations services (TiSA, PTCl, Japon, Vietnam), coopération réglementaire en matière de services financiers (PTCl).

### 2.6.2 L'engagement du Gouvernement en faveur de l'accès aux documents de négociation par les parlementaires français dans le cadre du TTIP

Au début de l'année 2015, les conditions d'accès aux documents consolidés de négociation relatifs au TTIP étaient les suivantes : accès par les membres de la commission du commerce international (INTA) du Parlement européen dans une salle sécurisée à Bruxelles, et par le gouvernement des États membres dans les ambassades américaines dans les capitales. Les comptes rendus des sessions de négociations étaient transmis par voie sécurisée aux Parlements des États membres.

En juillet 2015, il a été envisagé au niveau de la Commission, sur demande américaine, de suspendre la transmission des comptes rendus aux Parlements nationaux. La Commission a finalement opté pour une autre voie et a choisi ensuite de rendre publics des comptes rendus de négociations.

Le gouvernement français, avec d'autres États membres, a renouvelé tout au long de l'année 2015 sa demande de voir les documents consolidés accessibles dans des bâtiments relevant de l'administration nationale, non seulement par l'exécutif des États membres mais aussi par les parlementaires. Cette demande, relayée par la Commission, s'est finalement traduite par la **mise en place de salles sécurisées localisées dans les administrations nationales. Ainsi, en France, cette salle est installée depuis le début de l'année 2016 au sein des locaux du Secrétariat général pour les affaires européennes (SGAE) avec accès des parlementaires aux documents consolidés ainsi qu'à des comptes rendus détaillés.**

### 2.6.3 Propositions de la France en matière de transparence

La politique commerciale européenne est aujourd'hui doublement en panne : panne démocratique et panne d'efficacité. Les déterminants de cette paralysie doivent conduire à nous interroger sur toute une série de politiques communautaires. La politique commerciale ne fait pas exception. Elle suscite en effet davantage d'interrogations sur ses objectifs et ses résultats que d'adhésion. Les débats suscités par la signature de l'Accord économique et

commercial global (AECG/CETA) avec le Canada sont significatifs et montrent, s'il en était encore besoin, la défiance des citoyens à l'égard de la politique commerciale européenne. Cette crise de confiance rend indispensable une rénovation profonde de la politique commerciale européenne.

Cette rénovation porte sur le fond : **la rupture nécessaire avec les dérives de l'arbitrage privé qui conduit les entreprises à remettre en cause des politiques publiques fondées sur des choix démocratiques par la création d'une cour publique, à terme multilatérale, des investissements. Ce modèle proposé par la France a été repris par l'Union européenne.** Elle se fonde sur : des règles de déontologie renforcées pour prévenir les conflits d'intérêts ; la nomination des juges par les États ; la redéfinition du droit applicable de manière à préserver le droit à réguler des États. C'est aussi sur le fond **la nécessaire intégration de normes sociales et environnementales les plus exigeantes**, de la lutte contre le réchauffement climatique, au moment où la Cop21, qui représente une avancée majeure, a été adoptée à Paris. Les accords commerciaux ne peuvent en aucun cas remettre en cause les objectifs poursuivis au niveau mondial en matière de protection de l'environnement, de la santé ou encore des droits sociaux et humains. C'est pourquoi le Secrétaire d'État a proposé à la Commission européenne de demander que les dispositions relatives au développement durable dans les accords commerciaux soient contraignantes au même titre que les dispositions strictement commerciales. La méthode doit également faire l'objet d'une refonte. Les enjeux de l'évaluation, de l'appropriation démocratique, de l'association des parlements nationaux et du rôle de la société civile ne pourront être pris en compte sans que la transparence des négociations commerciales soit assurée. La transparence n'est pas un accessoire, elle est un prérequis. Sans transparence, la politique commerciale suscite la défiance, de la société civile, des élus du peuple, des gouvernements.

La Commission a, depuis 2014, pris en compte cette exigence et des résultats concrets ont été obtenus. Si ces progrès ont été accueillis favorablement par la France, cela reste insuffisant. Il faut désormais installer une réelle culture de la transparence en matière de politique commerciale. **Cela passe par des institutions responsables, des instruments légitimes et une politique commerciale plus démocratique.** La transparence est au cœur des propositions du Secrétaire d'État pour rénover et redonner une légitimité à la politique commerciale européenne.

### Des institutions responsables

La Commission européenne représente les États à la table des négociations et est l'interlocuteur unique de nos partenaires. Elle est la garante de l'unicité de la position européenne, de l'application et du respect des accords commerciaux. Le Conseil de l'Union européenne, rassemblant les ministres chargés du commerce extérieur, gagnerait quant à lui à renforcer son implication dans le suivi de la politique commerciale et à le faire de manière transparente.

- i. **Améliorer la responsabilité politique de la Commission** : il est proposé que la Commission présente un programme de travail, comportant une allocation indicative de ses ressources entre négociations et mise en œuvre des accords déjà existants.
- ii. **Renforcer l'implication du Conseil** : il est proposé des réunions plus régulières du Conseil des affaires étrangères en format commerce pour renforcer le dialogue entre États membres et Commission.
- iii. **Des parlementaires dans les négociations** : comme dans le modèle américain, des élus doivent pouvoir siéger à la table des négociations commerciales. La participation de parlementaires doit pouvoir être mise à l'étude pour la première fois.

## Des instruments légitimes

L'accès ouvert aux documents de négociation et la transparence des équipes de négociation sont devenus incontournables, d'autant que depuis plusieurs années les gouvernements réagissent aux révélations portant sur la fuite de documents dont la fiabilité n'est pas toujours avérée. Cette situation mine la crédibilité de nos institutions. Pour y remédier, est proposé de :

- i. **mettre fin aux mandats de négociation commerciale secrets** : il est proposé que tout mandat de négociation commerciale soit public sauf décision contraire du Conseil, dûment justifiée ;
- ii. **empêcher le recours à des mandats de négociation anciens et peu légitimes** : il est proposé que les futurs mandats de négociation contiennent une clause de révision et une clause d'extinction. Les mandats doivent prendre en compte la réalité du commerce et de la géopolitique mondiale. Un mandat ne peut perdurer indéfiniment : soit il est modifié, soit il expire ;
- iii. **des échanges transparents au Conseil** : les conclusions des groupes de travail et du Conseil des ministres en format commerce doivent être mises en ligne automatiquement après chaque réunion ;
- iv. **pour les négociateurs des accords de commerce, favoriser la transparence des pratiques et renforcer les obligations individuelles en matière de prévention des conflits d'intérêt.**

### 3 Le multilatéralisme commercial : actualité, priorités et limites

#### 3.1 Le visage du multilatéralisme en matière commerciale s'est profondément transformé avec l'affirmation des pays émergents

L'OMC est une **organisation fondée sur le principe du consensus, conduite par ses 164 membres**<sup>29</sup>. Il n'empêche que certains membres pèsent davantage que les autres. Incontestablement, le noyau dur (« *big five* ») est constitué des États-Unis, de l'Union européenne, de la Chine, de l'Inde et du Brésil. À ce noyau central s'agrègent les autres puissances commerciales comme le Japon, le Canada, l'Australie, la Corée, l'Afrique du sud. Vient ensuite un groupe de pays qui rassemble autour de la Suisse une vingtaine de membres dont les principaux sont le Costa Rica, la Colombie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Chili, l'Australie, Hong Kong et Singapour. Regroupant des pays industrialisés, émergents et en développement, ce groupe a pour objectif de conforter le système en défendant des positions généralement constructives.

Parmi les groupes géographiques, comme le groupe ASEAN (Association des Nations d'Asie du Sud-Est, ANASE en français), le groupe Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP), les « Pays les moins avancés » (PMA) et le groupe des pays africains (emmené par les pays anglophones) sont particulièrement actifs et très présents sur les problématiques liées au développement. À l'inverse, pour l'Amérique latine, le Groupe des États d'Amérique latine et des Caraïbes (GRULAC) est moins actif publiquement à l'OMC, la cohésion de ses membres étant fragile.

Les membres de l'OMC forment également des groupes ou des alliances de communautés d'intérêts comme les importateurs nets de produits alimentaires avec le « G33 » (coordinateur : Indonésie), les exportateurs de produits agricoles avec le « G20 commerce »

---

<sup>29</sup> L'Afghanistan est le dernier membre à avoir accédé à l'OMC au 29 juillet 2016.

(coordinateur : Brésil)<sup>30</sup> ou encore le C4 pour le coton.

À cela s'ajoutent les groupes comme les Pays ayant récemment intégré l'organisation (*Recently Accessed Members*, RAMs), les Pays les Moins Avancés (PMA), reconnus sur la base de critères de l'ONU, ou les Petites Economies Vulnérables (PEV), sur la base d'un critère de part dans les exportations mondiales.

Dans cette constellation, les États-Unis ont mené en 2016 une politique de négociation d'accords bilatéraux de commerce (TPP, PTCl/TTIP...), mais ont également cherché à dépasser la structure de l'agenda de Doha pour permettre à l'OMC d'aboutir à des résultats concrets. Cependant, l'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis marque le début d'une phase d'incertitude dans la relation entre les États-Unis et l'OMC. Les premières orientations de la nouvelle administration seront cruciales : l'intérêt fondamental de la France sera d'assurer la crédibilité et le bon fonctionnement de l'OMC, la régulation de la mondialisation étant suspendue à l'existence de règles négociées et appliquées au niveau multilatéral par les États. Le futur Président américain a également annoncé son intention de ne pas ratifier le TPP (Trans-Pacific Partnership).

Parmi les grands émergents, **la Chine, qui est depuis son accession à l'OMC l'une des principales puissances commerciales mondiales adopte le plus souvent des positions prudentes et d'une grande neutralité. Son souci est de ne pas se démarquer des pays en développement (traitement spécial et différencié) en soutenant leurs préoccupations ou celles des membres ayant récemment accédé à l'OMC (*Recently Accessed Members* - RAMs<sup>31</sup>.** Dans ce « mécano » des puissances commerciales, **l'Inde**, suivie dans une moindre mesure de l'Afrique du sud, se caractérise par une position essentiellement défensive en matière de soutiens internes ou d'accès au marché et elle revendique la possibilité de bénéficier d'une clause de paix permanente pour financer des stocks publics à des fins de sécurité alimentaire. Ces questions sont au cœur des discussions préparatoires à la 11<sup>e</sup> conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra à Buenos Aires fin 2017.

### 3.2 Face aux incertitudes pesant sur l'agenda de Doha, l'OMC évolue progressivement vers une approche plus réaliste en identifiant des sujets de possible convergence

Sous une présidence chinoise très active en 2016, les ministres du G20 du Commerce se sont réunis au début du mois de juillet à Shanghai. Cette réunion des représentants des principales économies a permis de dégager des orientations structurantes pour l'agenda multilatéral. Le communiqué final du Sommet de Shanghai rappelle la nécessité de conclure les négociations sur les sujets toujours ouverts de l'Agenda de Doha, notamment dans le champ de l'agriculture. Il mentionne aussi la possibilité de discuter les nouveaux sujets qui ne font pas partie de l'Agenda de Doha et qui sont traités par les accords bilatéraux, par exemple l'encadrement de l'économie numérique.

Par ailleurs, malgré les difficultés de l'agenda de Doha, la 10<sup>e</sup> conférence ministérielle qui s'est tenue à Nairobi en décembre 2015 a été considérée comme un succès. Grâce à la forte implication du G5 (États-Unis, Chine, Inde, Union européenne et Brésil), un accord a été obtenu sur le retrait des subventions à l'exportation en matière agricole : il doit permettre

---

<sup>30</sup> Le « G20 commerce » comprend les membres suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Cuba, Équateur, Égypte, Guatemala, Inde, Indonésie, Mexique, Nigéria, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Afrique du Sud, Tanzanie, Thaïlande, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe. Il est distinct du groupe G20 qui se réunit au niveau des chefs d'État et de gouvernement depuis 2008.

<sup>31</sup> La Chine est membre de l'OMC depuis 2001.

d'éviter les interventions des États qui ont un fort impact distorsif. Cet accord fait suite à celui obtenu lors de la 9<sup>e</sup> conférence ministérielle de Bali, en décembre 2013. À cette occasion, l'accord sur la facilitation des échanges (AFE) avait été conclu ; il est maintenant en cours de ratification. À ce jour, 94 membres ont ratifié l'AFE, sur les 108 ratifications nécessaires pour l'entrée en vigueur de l'accord, attendue fin 2016. Selon l'OMC, la mise en œuvre attendue de l'AFE pourrait se traduire par une progression des exportations mondiales de marchandises jusqu'à 1 000 milliards de dollars par an. La conférence de Nairobi n'a toutefois pas permis de finaliser le cycle de Doha qui reste le cadre de négociation général à l'OMC.

On peut observer une évolution bienvenue et progressive à l'OMC. Si l'agenda de Doha demeure le cadre général fixant les travaux de l'organisation, il apparaît de plus en plus que les discussions vont maintenant porter sur des sujets spécifiques, en vue de résultats concrets et rapides. Ainsi, alors que la 11<sup>e</sup> conférence ministérielle se tiendra en décembre 2017 en Argentine, les efforts des membres de l'OMC portent actuellement sur l'identification de sujets intéressant le plus grand nombre et susceptibles de réunir un consensus au sein des membres. Les discussions préliminaires se concentrent ainsi sur des disciplines supplémentaires en matière de subventions à la pêche, sur le chapitre du soutien interne en matière agricole et sur l'établissement de règles en matière de e-commerce, notamment sur la protection des consommateurs. L'objectif pour cette 11<sup>e</sup> conférence sera certainement de préserver la dynamique naissante à l'OMC, en aboutissant à des accords sur des règles utiles et adaptées aux évolutions de l'économie mondiale.

**Le pilier multilatéral reste un point d'ancrage fondamental dans l'agenda de la politique commerciale européenne** en complément des négociations d'accords bilatéraux. Il faut assurer leur coexistence dans les meilleures conditions.

### 3.3 La négociation plurilatérale de l'accord sur le commerce des services (ACS/TiSA) vise à dépasser les blocages du cycle de Doha en matière de services pour stimuler le commerce mondial dans ce secteur

#### 3.3.1 Rappels relatifs à la négociation TiSA

L'initiative plurilatérale sur les services a été lancée par l'Australie et les États-Unis en 2013, suite à l'enlisement des négociations multilatérales sur les services dans le cadre du cycle de Doha. La négociation de l'Accord sur le commerce des services (ACS/TiSA) permettrait **dans la levée des obstacles au commerce de services d'aller plus loin que l'accord général sur le commerce des services (AGCS/GATS) de l'OMC qui date de 20 ans**. Cette négociation réunit 22 participants<sup>32</sup>, l'UE comptant pour un, soit 49 membres de l'OMC au total.

La négociation TiSA consiste à rechercher un meilleur accès au marché des services et donc à réduire les restrictions (quotas, conditions de nationalité ou de diplôme par exemple) et à assurer un traitement national non discriminatoire entre fournisseurs de services nationaux et étrangers.

Les négociations ont formellement débuté en mars 2013 avec un texte de base (« *core text* ») complété progressivement par 19 annexes sectorielles ou transversales. 21 cycles de négociations ont eu lieu depuis cette date, à Genève, le dernier du 2 au 10 novembre 2016. L'objectif, fixé par le G7 lors du sommet d'Ise-Shima en mai 2016, est de parvenir à un accord « d'ici fin 2016 ».

---

<sup>32</sup> Australie, Canada, Chili, Colombie, Corée, Costa-Rica, États-Unis, Hong-Kong, Israël, Islande, Japon, Liechtenstein, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Panama, Pérou, Suisse, Taipei chinois, Turquie, Union européenne.

Les participants à la négociation ont échangé des offres d'accès au marché à trois reprises (au début de l'année 2014, en mai 2016, puis en octobre 2016). La qualité des offres est variable : certaines sont ambitieuses (UE, Australie, Norvège), d'autres sont partielles (Canada, Japon, États-Unis, dont l'offre ne couvre pas le mode 4, c'est-à-dire la circulation temporaire des personnes pour la fourniture de services), d'autres sont d'ambition plus réduite (Turquie, Pakistan, Israël).

**L'Union européenne est engagée dans cette négociation** permettant de mettre à jour un nouveau cadre de règles et susceptible de procurer des bénéfices substantiels en termes d'accès au marché. Tout en assurant la préservation des politiques et spécificités européennes, nationales et locales, la Commission met en avant les intérêts offensifs de l'UE dans l'ACS/TISA, pour qui l'ouverture des marchés de services des pays tiers représente un enjeu considérable, du fait de sa première place mondiale de fournisseur de services et de son niveau d'ouverture dans ce secteur. L'ACS/TISA pourrait en effet offrir un accès à de nouveaux marchés à nos entreprises de services car sept participants à la négociation (Australie, Hong-Kong, Nouvelle Zélande, Taiwan, Turquie, Mexique et Chili) n'ont pas d'accords commerciaux avec l'UE, ou bien leurs accords ne couvrent pas les services, ou encore ne disposent pas du niveau d'ambition requis (ceux avec le Mexique et le Chili vont prochainement être modernisés à cette fin).

### 3.3.2 La France a émis plusieurs exigences sur la négociation TiSA, notamment en matière de protection des services publics et de circulation des données

À l'instar du PTCI/TTIP, la négociation de l'ACS/TISA est critiquée en raison d'un manque de transparence, mais aussi d'une crainte de limitation du droit à réguler des États et de remise en cause des services publics. En réponse, l'UE a créé un site internet dédié à l'ACS/TISA ([http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_fr.htm)), sur lequel elle a diffusé ses offres successives, et, à la demande de la France et des autres États membres, a publié le mandat européen de négociation TiSA le 9 mars 2015<sup>33</sup>. La Commission a aussi confirmé que **l'offre européenne comportait de nombreuses exclusions et réserves** (services audiovisuels, distribution d'eau potable, services publics, nouveaux services, notamment) et n'affecterait pas le droit à réguler des États. Dans le cadre de son agenda de la transparence et conformément aux engagements pris dans le cadre du Plan national pour une action publique transparente et collaborative, **le Gouvernement met en accès libre les documents liés aux négociations sur le site [diplomatie.gouv.fr](http://diplomatie.gouv.fr).**

- *L'engagement de la France en faveur des services publics*

**L'UE, soutenue par la France, a toujours préservé le droit des États à maintenir et créer des services publics lors des négociations à l'OMC ou dans ses accords bilatéraux**, et ce aussi bien au niveau local que national. Traditionnellement, une « clause horizontale » est inscrite dans les accords commerciaux. Elle autorise l'Union à conférer des droits exclusifs ou à définir des monopoles publics. Par son caractère transversal, cette clause permet de maintenir sans aucune ambiguïté des exclusions importantes, y compris pour l'avenir, à la discrétion de chaque État membre, dans tous les secteurs qu'il considère comme des services publics. S'y ajoutent des réserves européennes couvrant, de façon spécifique, dans l'ensemble de l'UE, les services publics les plus importants, tels que le système public d'enseignement et de recherche, les services sociaux (notamment les systèmes de sécurité sociale et de retraite), les services de santé, ou encore les services régaliens (justice, police, défense). **S'y ajoute en outre**

<sup>33</sup> Décision du Conseil du 10 mars 2015. Le mandat est téléchargeable sur la page suivante : <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6891-2013-ADD-1-DCL-1/fr/pdf>

**un ensemble de réserves sectorielles définies État membre par État membre** (lorsque les droits nationaux sont spécifiques) ; **pour la France**, on peut citer : **la distribution de détail de médicaments, les services hospitaliers, les services de l'emploi, notamment**. Ce dispositif assure ainsi une protection efficace des services publics, à tous les niveaux.

Cette protection joue quelle que soit la méthode de négociation retenue. L'ACS/TISA se caractérise par une approche qui combine des engagements en « liste positive » pour l'accès au marché, laquelle permet d'indiquer quels secteurs ou services seront ouverts, et une approche en « liste négative » pour le traitement national, excluant expressément certains secteurs ou services de la libéralisation<sup>34</sup>.

#### La protection des services publics dans le TISA

Conformément à sa position traditionnelle, l'Union européenne défend la préservation de sa capacité de créer et maintenir des services publics nationaux et locaux. La défense des services publics était centrale dans les négociations OMC, elle l'est toujours dans les accords commerciaux conclus comme l'AECG/CETA et les négociations commerciales en cours, notamment dans l'Accord sur le commerce des services (TiSA).

Plus particulièrement s'agissant du TiSA, le texte n'est pas finalisé mais les services publics sont protégés par une réserve appliquée au principe du traitement national (traiter de la même façon les entreprises nationales et étrangères), en annexe II. La méthode de négociation est une approche hybride mélangeant liste positive (tout ce qui est listé est inclus dans l'accord) et liste négative (tout ce qui est listé ne fait pas partie de l'accord). Mais quelle que soit la méthode, la réserve de l'annexe II consiste à déterminer des réserves suffisamment larges et permet ainsi de préserver le droit à réguler pour le futur les services publics. Les États pourront donc toujours créer et maintenir des services publics, les collectivités territoriales pourront toujours décider de confier de leur mode d'administration et de gestion des services publics locaux. La position française et européenne est connue des partenaires commerciaux et constitue une ligne rouge dans toutes les négociations menées par l'Union européenne.

- *La question de la libre-circulation des données*

Dans la négociation TiSA, certaines parties à l'accord, en premier lieu les États-Unis, souhaitent introduire un principe de libre circulation des données personnelles. **La France considère néanmoins que le principe de libre circulation des données (*free flow of data*) ne saurait être aujourd'hui intégré** à la stratégie de l'Union européenne dans les négociations commerciales et, donc, à terme dans un éventuel accord. Elle a pris position officiellement en ce sens auprès de la Commission européenne. La protection des données personnelles est essentielle et les gouvernements doivent être en mesure de garantir un haut degré de protection et une complète information à leurs citoyens. Les accords commerciaux ne peuvent ni ne doivent traiter des **questions de protection des données personnelles**, qui sont **excluses des négociations**.

Il est en effet nécessaire de poursuivre les discussions sur la libre circulation des données dans le marché unique numérique européen (*Digital Single Market*), en association étroite avec les États membres et le Parlement européen, avant de définir une stratégie vis-à-vis des pays tiers, qui devra être cohérente et respecter la protection des données personnelles. Dans le cadre de la construction de ce marché unique numérique, les discussions relatives aux données ne sont à ce jour pas suffisamment abouties pour que l'UE soit à terme en mesure de

<sup>34</sup> L'accès au marché rassemble l'ensemble des règles qui encadrent l'entrée sur un marché national de produits. Le traitement national correspond au principe prévoyant que les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, une fois que le produit importé a été admis sur le marché.

prendre des engagements à cet égard dans le cadre d'accords commerciaux internationaux avec des pays tiers.

### 3.3.3 La négociation plurilatérale sur les biens environnementaux (EGA) est la première négociation commerciale dont l'objectif est la réduction des nuisances environnementales

La France est engagée, au sein de l'Union européenne, dans la négociation d'un accord plurilatéral portant sur la libéralisation des biens environnementaux (EGA).

**Cet accord, qui réunit à ce stade 17 pays de l'OMC<sup>35</sup> dont l'UE, les États-Unis, le Japon et la Chine**, a pour objectif de réduire significativement les droits de douane sur des biens industriels jugés bénéfiques à l'environnement et contribuant à la lutte contre le changement climatique.

Les négociations ont débuté à Genève en juillet 2014. **L'objectif des négociateurs est de parvenir à une liste de produits dont les droits de douane seront éliminés.**

**Les négociations portent actuellement sur environ 300 produits, couvrant dix catégories d'usage<sup>36</sup>.** Tous les biens industriels, composants ou produits finis, ayant un caractère environnemental peuvent être proposés par les membres d'EGA.

**La France soutient cette négociation d'un accord plurilatéral portant sur le commerce des biens environnementaux**, considérant qu'une meilleure circulation des biens environnementaux peut contribuer à renforcer la compatibilité de l'économie mondiale avec les objectifs de développement durable tout en étant source de croissance et d'emplois pour les entreprises françaises œuvrant dans ce secteur.

La France plaide en faveur de la **crédibilité environnementale** des biens listés dans le projet d'accord, dans un contexte où la ratification de l'Accord de Paris par les parties est en cours. De plus, la France est attachée à un accord large ouvert au plus grand nombre de pays membres de l'OMC, dont les pays émergents et en développement, et **souhaite que l'accord soit étendu, à terme, aux services** – un secteur sur lequel se situe une grande partie de la valeur ajoutée des entreprises françaises – **et aux barrières non tarifaires** (procédures d'accréditation, règles spécifiques aux marchés publics, restrictions aux investissements) qui constituent aujourd'hui le principal obstacle d'accès aux marchés tiers. Les autres parties ont accepté le renvoi à un programme de travail non-contraignant.

La réunion ministérielle des 3 et 4 décembre 2016 n'a pas permis d'aboutir à un accord sur EGA en raison du caractère non consensuel des lignes tarifaires que la proposition d'accord couvre. Plusieurs sensibilités se sont exprimées à l'occasion de cette conférence et des travaux préparatoires la précédant. A cet égard, l'Union européenne, soutenue en cela par la France, a prôné une approche équilibrée combinant ambition environnementale et protection de secteurs sensibles.

---

<sup>35</sup> Australie, Canada, Chine, Corée du Sud, Costa Rica, États-Unis, Hong Kong, Islande, Israël, Japon, Norvège, Nouvelle Zélande, Singapour, Suisse, Taïpeh chinois, Turquie, Union européenne.

<sup>36</sup> Il s'agit de : contrôle de la pollution de l'air, gestion des déchets, gestion et traitement de l'eau, traitement des sols et des eaux pollués, gestion du bruit, énergies renouvelables, efficacité énergétique, évaluation et analyse de l'environnement, produits préférables d'un point de vue environnemental, efficacité des ressources.

### 3.4 La révision de l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) constitue un succès récent du multilatéralisme

L'Accord sur les technologies de l'information (ATI) prévoit l'élimination des droits de douane à l'importation sur une liste de produits des technologies de l'information. Conclu lors de la Conférence ministérielle de l'OMC à Singapour en décembre 1996, cet accord plurilatéral rassemble aujourd'hui 74 pays membres<sup>37</sup>, dont les échanges représentent 97% du commerce mondial des produits en question. Les pays signataires s'engagent à consolider à zéro l'ensemble des droits et taxes à l'importation sur les produits couverts par la liste. Les autres pays membres de l'OMC, même non signataires, peuvent bénéficier des exonérations, en application du principe de la nation la plus favorisée.

La révision de l'accord, amorcée en 2008 pour tenir compte des innovations technologiques, a été conclue à l'occasion de la conférence ministérielle de l'OMC à Nairobi en décembre 2015. Elle aura pour effet d'introduire 201 nouveaux produits dans la liste de biens couverts par l'accord (à titre d'exemples, les produits visés par cette extension incluent les semi-conducteurs de nouvelle génération, le matériel de navigation GPS, le matériel médical, les équipements d'imagerie par résonance magnétique, les appareils de diagnostic par balayage ultrasonique, les écrans tactiles). L'accord est entré en vigueur en juillet 2016. Il comporte par ailleurs l'engagement à œuvrer pour éliminer les obstacles non tarifaires dans le secteur des technologies de l'information. Cette prise en compte des barrières non tarifaires est un complément indispensable dès lors qu'elles engendrent des coûts supplémentaires : délais pour obtenir certaines licences d'exportation, inspection des marchandises avant expédition, par exemple.

## 4 Les accords commerciaux bilatéraux de l'Union européenne

### 4.1 Panorama des accords commerciaux

L'Union européenne a conclu à ce jour de nombreux accords commerciaux avec ses **voisins proches** (par exemple : accord en vigueur avec les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) depuis le début des années 1970, avec la Turquie depuis 1995 dans le cadre d'une union douanière ou, plus récemment, dans les années 2000, avec les Balkans dans le cadre des accords d'association et de stabilisation (ASA), comme avec les pays de la rive sud de la Méditerranée dans le cadre du processus de Barcelone (« Euromed »). Elle a également mis en place des préférences commerciales avec des **pays plus lointains** (accords bilatéraux en vigueur avec l'Afrique du Sud depuis 1999, le Mexique depuis 2000, le Chili depuis 2003).

Depuis la mise en place en 2006 de la stratégie « Global Europe » et dans le contexte d'essoufflement relatif du multilatéralisme commercial, la Commission négocie des **accords bilatéraux de commerce dits « de nouvelle génération »** qui couvrent un champ élargi de domaines commerciaux ou liés au commerce. Au-delà de la réduction des droits de douane (sauf pour les produits dits « sensibles » qui restent préservés), l'amélioration de l'accès au marché porte dorénavant également sur les services, l'investissement ou les marchés publics. Plus encore, la **réduction des barrières non-tarifaires** est également poursuivie pour lutter contre la lourdeur, la complexité et la redondance éventuelles des procédures administratives. L'accord avec la **Corée du Sud** est le premier accord de « nouvelle génération » à être appliqué depuis 2011. Ont suivi les accords avec la **Colombie et le Pérou** puis en 2013 avec l'**Amérique**

---

<sup>37</sup> 48 pays signataires, dont l'Union européenne au nom des 27 États membres.

**centrale** (Guatemala, Honduras, Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panama), ainsi qu'avec la **Moldavie** et la **Géorgie** depuis 2014<sup>38</sup>. Ces accords sont des accords mixtes, appliqués de ce fait à titre provisoire dans l'attente de la finalisation des procédures de ratification par les parlements nationaux des 28 États membres (cf. partie II). Les prochains accords qui devraient être appliqués sont ceux, en cours de vérification juridique, conclus en 2014 avec **l'Équateur** (un protocole d'adhésion signé le 11 novembre 2016 prévoit que l'Équateur sera partie à l'accord commercial UE/Colombie-Pérou à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2017) et **Singapour**.

Dans le cadre de la politique européenne de voisinage, l'Union européenne a par ailleurs engagé un processus de négociations spécifiques avec certains pays de la rive sud de la Méditerranée (Maroc, Tunisie) et certains pays du Partenariat oriental (Moldavie, Géorgie, Ukraine) : il s'agit d'**accords de libre-échange complets et approfondis** (ALECA), par lesquels l'UE a l'ambition, d'une part, d'accélérer l'intégration commerciale entre l'UE et ses partenaires et voisins et, d'autre part, de promouvoir la reprise de l'acquis communautaire par ces pays, afin de permettre leur intégration progressive au marché intérieur européen.

#### 4.2 L'AECG/CETA : un accord majeur pour 2016

Après une première conclusion des négociations à l'été 2014 puis une reprise des discussions qui ont abouti en février 2016 avec l'inclusion de la nouvelle approche européenne sur la protection des investissements et le règlement des différends investisseur-État, confirmant ainsi les principales propositions de réforme défendues par la France, l'accord commercial avec le **Canada** (AECG-CETA / Accord économique et commercial global – *Comprehensive economic and trade agreement*) a été signé lors du Sommet UE-Canada qui s'est tenu le 30 octobre 2016. Un Instrument interprétatif commun UE-Canada qui engage les parties a par ailleurs été déposé. Il apporte des éclaircissements sur la réforme du mécanisme de règlement des différends investisseur-État et apporte des clarifications complémentaires à différents points de l'accord. Cet instrument apporte des garanties juridiques sur la protection des services publics, sur la capacité à utiliser des critères sociaux et environnementaux dans les marchés publics, sur le maintien du droit à réguler des États et sur la possibilité pour chaque État d'établir son propre niveau d'exigence en matière environnementale. Les juridictions canadiennes et européennes pourront ainsi se référer à cette déclaration conjointe en cas de litige d'État à État.

Les négociations ont fait l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement français en 2015 et 2016 pour garantir un accord équilibré, moderne et respectueux du droit à réguler des États. La position de la France a ainsi été constante et le Gouvernement a soutenu la conclusion des négociations sur l'AECG/CETA. Le Secrétaire d'État, par une vingtaine d'auditions à l'Assemblée nationale et au Sénat, a informé et débattu avec les parlementaires des deux chambres sur les dispositions contenues dans l'accord, les questions clés qui ont entouré la signature de l'AECG/CET, ainsi que sur le processus de finalisation de l'accord.

**L'ouverture des marchés publics tout particulièrement, tant au niveau fédéral qu'au niveau subfédéral compte tenu de l'engagement des Provinces canadiennes, est un acquis important pour faciliter l'accès de nos entreprises françaises, qui ont une expertise importante en la matière, aux marchés canadiens. Les marchés publics européens étant ouverts à 95% dans le cadre de l'OMC alors que ceux du Canada ne sont actuellement ouverts qu'à 16%, l'évolution est encourageante.** Le Gouvernement a par ailleurs souligné la différence entre la négociation avec le Canada d'une part, et celle les États-Unis d'autre part :

---

<sup>38</sup> En raison du contexte de la crise ukrainienne, l'application provisoire de l'ALECA UE-Ukraine a différé au 1<sup>er</sup> janvier 2016.

si la première a atteint un équilibre mutuellement bénéfique (après que le Canada a répondu à de nombreuses demandes et précisions), la deuxième a été engagée sur de mauvaises bases et aucun progrès significatif n'a pu être enregistré.

Concernant le forum de coopération réglementaire, qui a pu cristalliser des inquiétudes exprimées par les citoyens et relayées par la société civile, il établit un dialogue entre l'Union européenne et le Canada, sans pouvoir normatif. Aucun nivellement vers le bas des normes n'est donc possible. Ainsi, en matière de coopération réglementaire, **le droit à réguler est garanti** et les États peuvent toujours renforcer leur législation interne dans un sens protecteur. L'application provisoire des dispositions relevant de la compétence de l'Union européenne sera possible si et seulement si le Parlement européen donne son approbation au texte. Un débat aura lieu au Parlement européen, en commissions puis en séance plénière entre la fin janvier 2017 et la mi-février 2017. Si elle est approuvée, l'application provisoire de l'accord pourrait débiter au premier semestre 2017. Le processus de ratification par les parlements nationaux s'enclenchera. Au niveau français, cela prendra la forme d'un dépôt d'un projet de loi de ratification au Parlement par le Gouvernement en place.

#### **La « diplomatie des terroirs » : l'engagement de la France en faveur de la reconnaissance et de la protection des indications géographiques dans les accords commerciaux**

Le Gouvernement, par la voix du Secrétaire d'État en charge du commerce extérieur, du tourisme et des Français de l'étranger et par celle du Ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, Stéphane Le Foll, soutient la valorisation des produits qui incarnent nos terroirs et nos savoir-faire. L'ambition de la « **diplomatie des terroirs** » correspond à l'exigence d'un haut niveau de protection pour nos appellations, qui doit accompagner la stratégie de l'agriculture française à l'international. Une reconnaissance internationale renforcée de la notion d'indications géographiques permet d'allier développement économique collectif, protection du patrimoine et développement rural. C'est aussi une reconnaissance méritée de l'excellence de notre agriculture. Cette action a notamment conduit à la révision de l'Arrangement de Lisbonne en mai 2015 et a contribué à la reconnaissance des indications géographiques par nos partenaires commerciaux.

**Dans le cadre de l'OMC, la France est attentive à la mise en œuvre de l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC),** entré en vigueur en 1995. Il reconnaît la notion d'indications géographiques (IG), qui identifie un produit comme originaire d'un terroir dont il tire ses qualités essentielles et sa réputation, et offre deux niveaux de protection au sein de l'OMC : une protection générale pour tous les produits et une protection renforcée pour les vins et spiritueux, accordée même sans risque de tromperie du consommateur ou de concurrence déloyale. Chaque membre est tenu de mettre en place un système de protection des IG, ce qu'ont fait la France et l'UE.

À la suite du déblocage des négociations sur la facilitation du commerce à l'OMC, fin novembre 2014, les membres du Conseil des ADPIC ont été invités à faire part de leurs positions sur le programme de travail en matière de propriété intellectuelle. **La France a demandé que le programme de travail comprenne la création d'un registre des vins et spiritueux, obligatoire et opposable** (objectif inscrit dans la Déclaration de Doha), **ainsi que l'extension à l'ensemble des IG de la protection accordée aux vins et spiritueux** (la Déclaration de Doha prévoit que ce sujet sera traité au Conseil des ADPIC).

**La protection à l'étranger des IG est déterminante pour maintenir une production de qualité sur le territoire de l'UE, témoignage du savoir-faire des terroirs, assurant aux agriculteurs un revenu stable et le maintien des exploitations. Elle constitue également l'un des principaux intérêts agricoles offensifs de la France, premier pays en termes d'IG enregistrées. Leur poids est particulièrement important pour le vin (indications géographiques et appellations d'origine représentent 90% de nos exportations dans ce domaine), mais également pour de nombreux autres secteurs artisanaux et industriels.**

**L'Union européenne demande systématiquement la complète protection d'une large liste d'indications géographiques (IG) dans les accords commerciaux négociés.**

L'accord commercial conclu avec la Corée du Sud, appliqué à titre provisoire depuis 2011, protège, pour la France, 36 IG (12 IG alimentaires, 24 IG vins et spiritueux).

L'accord conclu avec le Canada (AECG/CETA) le 26 septembre 2014 prévoit la protection de 42 nouvelles appellations françaises outre celles de vins et spiritueux déjà protégées depuis 2003. L'accord « vins et spiritueux » de 2003 a d'ailleurs été consolidé dans l'AECG/CETA. Il prévoit des mesures destinées à faciliter le commerce des boissons alcooliques européennes au Canada et permettra un recours au règlement des différends en cas de désaccords ou d'usurpation.

L'accord conclu avec Singapour, finalisé en septembre 2014, prévoit la création d'un registre pour les IG européennes (vins, spiritueux et produits agro-alimentaires), permettant une protection juridique renforcée.

Les accords UE-Colombie et UE-Pérou, appliqués à titre provisoire depuis 2013, permettent la protection de 43 IG françaises dont 31 IG vins et spiritueux. L'Equateur a rejoint cet accord (signature le 11 novembre 2016).

L'accord UE-Maroc sur les IG, conclu en janvier 2015, permettra de protéger en France 450 IG vins et spiritueux et 190 IG agroalimentaires.

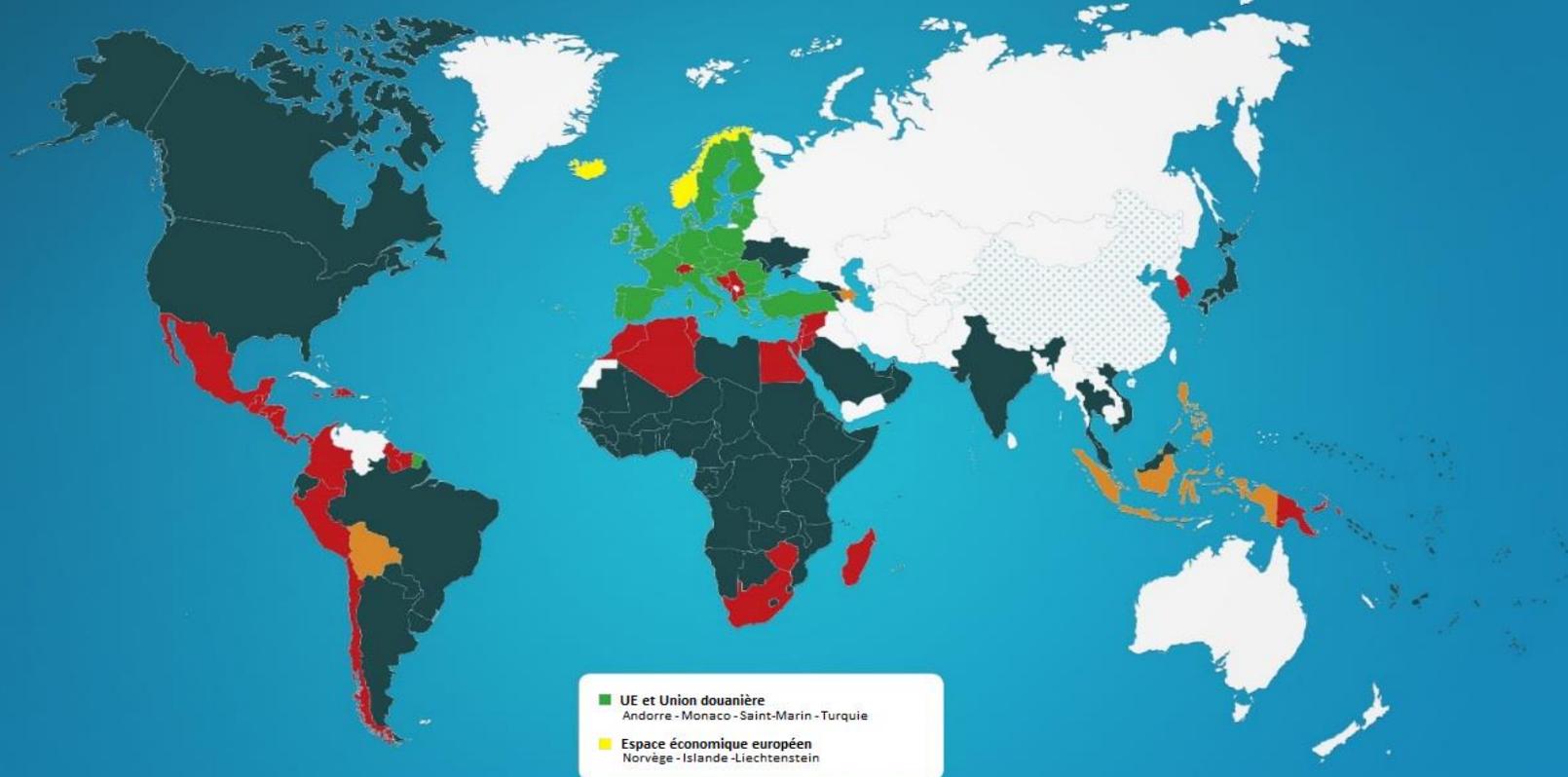
Un accord spécifique dont l'objectif est la protection réciproque de 100 IG de chaque partie entre la France et la Chine illustre le dynamisme de la « diplomatie des terroirs ». C'est ainsi qu'en juin 2015 « Bordeaux » a été reconnu par la Chine en tant qu'indication géographique. La reconnaissance de 45 appellations bordelaises a été annoncée par les autorités chinoises en juin 2016 lors d'un déplacement du Ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt en Chine.

**La France a obtenu en mai 2015 (date de signature) la révision de l'Arrangement de Lisbonne dans le cadre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).** Cet accord international rassemble 28 États, dont 7 membres de l'Union européenne, et permet de protéger efficacement les appellations d'origine. Suite à la révision de l'Arrangement de Lisbonne, par l'Acte de Genève, les indications géographiques bénéficieront d'un niveau de protection élevé sur le territoire des 28 États parties. Cela équivaut à une reconnaissance internationale de la pertinence du concept d'indications géographiques. Il devrait permettre l'adhésion d'États non membres de l'actuel Arrangement de Lisbonne, y compris les organisations intergouvernementales (Union européenne et Organisation africaine de la propriété intellectuelle). L'Union européenne a pour projet d'y adhérer.

La sélection des indications géographiques à protéger dans un accord commercial se fait sur des critères habituels, à savoir, notamment, si les produits sont effectivement exportés, dans quels volumes et s'il existe des problèmes d'usurpations. L'Institut national des appellations d'origine (INAO) consulte en amont les opérateurs et une enquête est réalisée dans le pays tiers afin d'identifier les usurpations éventuelles. La Commission européenne propose, sur ces bases, une liste d'indications géographiques à protéger, que les États membres peuvent compléter.

Par ailleurs, le fait qu'une indication géographique ne soit pas recensée dans la liste d'un accord bilatéral, comme l'AECG/CETA par exemple, ne prive pas les produits concernés de protection. L'INAO se base en effet sur des critères précis (tromperie du consommateur, concurrence déloyale, usurpation, etc.) pour s'opposer à tout usage déloyal d'une indication géographique française. Depuis plusieurs années, l'INAO a réussi à s'opposer à l'enregistrement de marques étrangères dans les pays tiers. Par exemple, en 2002, l'INAO a été informé du dépôt d'une marque usurpant la notoriété de l'AOC française « Reblochon » au Canada. Après un dialogue avec les autorités canadiennes concernées, le déposant a abandonné sa marque au regard du seul droit canadien des marques, sur le motif de l'usurpation de notoriété.

Enfin, l'accord CETA prévoit la possibilité d'ajouter de nouvelles IG dans le futur à l'art.20.22.



■ **UE et Union douanière**  
Andorre - Monaco - Saint-Marin - Turquie

■ **Espace économique européen**  
Norvège - Islande - Liechtenstein

■ **Pays avec lesquels l'UE a un accord commercial préférentiel en place**

Mexique - Chili - Pérou - Maroc - Algérie - Tunisie - Egypte - Jordanie - Israël - Territoires palestiniens - Liban - Syrie - Ancienne République Yougoslave de Macédoine - Albanie - Serbie - Montenegro - Bosnie-Herzégovine - Suisse - Corée du Sud - Antigua\* - Barbuda\* - Belize\* - Bahamas\* - Barbade\* - Dominique\* - République dominicaine\* - Grenade\* - Guyana\* - Haïti\* - Jamaïque\* - Saint-Kitts-et-Nevis\* - Sainte-Lucie\* - Saint-Vincent-et-les-Grenadines\* - Suriname\* - Trinité-et-Tobago\* - Colombie - Honduras - Nicaragua - Panama - Guatemala - Papouasie-Nouvelle Guinée\* - Afrique du Sud - Madagascar\* - Maurice\* - Seychelles\* - Zimbabwe\* - Costa Rica - El Salvador - Fidji\* - Cameroun\*

■ **Pays avec lesquels l'UE négocie ou a un accord commercial préférentiel dont la conclusion officielle est attendue**

Canada - Inde - Malaisie - Brésil - Argentine - Uruguay - Paraguay - Arabie saoudite - Botswana\* - Côte-d'Ivoire\* - Koweït - Qatar - Emirats arabes unis - Oman - Bahreïn - Libye - Ile Cook\* - Erythrée\* - Ethiopie\* - Malawi\* - Soudan\* - Zambie\* - Burundi\* - Kenya\* - Rwanda\* - Ouganda\* - Tanzanie\* - République centrafricaine\* - Tchad\* - Congo\* - République démocratique du Congo\* - Guinée équatoriale\* - Gabon\* - Sao-Tomé-et-Principe\* - Bénin\* - Burkina Faso\* - Cap-Vert\* - Gambie\* - Ghana\* - Guinée\* - Guinée-Bissau\* - Libéria\* - Mali\* - Mauritanie\* - Niger\* - Nigéria\* - Sénégal\* - Sierra Leone\* - Togo\* - Vietnam - Moldavie - Arménie - Géorgie - Etats-Unis - Thaïlande - Japon - Ukraine - Afrique du Sud\* - Maurice\* - Madagascar\* - Seychelles\* - Zimbabwe\* - Papouasie-Nouvelle Guinée\* - Singapour - Maroc - Equateur

■ **Pays avec lesquels l'UE considère l'ouverture de négociations en vue d'un accord commercial préférentiel**

Azerbaïdjan - Brunei - Indonésie - Philippines - Bolivie

■ **Pays avec lesquels l'UE négocie un accord d'investissement autonome**

Chine

\* Accords de partenariat économique (APE)

### 4.3 Les négociations en cours sont nombreuses et posent la question de leur hiérarchisation par la Commission

#### 4.3.1. État des lieux des négociations

Alors que les négociations en vue d'accords de « nouvelle génération » ont dans un premier temps été lancées avec les économies émergentes, le plus souvent au niveau régional (**Communauté andine des nations-CAN, Mercosur, ASEAN**), ces négociations, ambitieuses, se sont rapidement essouffées, en raison de difficultés inhérentes à la complexité des nombreux domaines concernés, à la disparité entre pays lorsqu'une approche de négociation entre régions a été privilégiée ou du fait de divergences importantes entre partenaires aux profils économiques trop éloignés. Les négociations avec l'ASEAN ont ainsi été suspendues au profit de négociations bilatérales successives entre l'UE et les pays membres de l'ASEAN : s'agissant du Vietnam et de Singapour les négociations ont été conclues et les processus d'approbation sont en cours au niveau européen ; s'agissant de la Thaïlande les négociations ont été suspendues depuis 2014 ; les négociations viennent de débiter avec l'Indonésie et les Philippines ; enfin une perspective de reprise des négociations se profile avec la Malaisie. Les négociations avec l'Inde, lancées en 2007, sont au point mort depuis 2013 mais les discussions pour déterminer les modalités d'une reprise de la négociation se poursuivent. De même, s'agissant de la CAN les négociations ont été poursuivies de façon plurilatérale avec la Colombie et le Pérou d'une part, puis de façon bilatérale avec l'Équateur d'autre part (cf. supra).

La Commission s'est alors progressivement réorientée vers ses grands partenaires commerciaux et des négociations ont été lancées avec le Canada dès 2009 puis, plus récemment, avec le **Japon** et les **États-Unis** en 2013. Les négociations avec le Mercosur lancées en 1999 puis suspendues en 2004 et en 2012 ont été relancées en novembre 2015 avec un premier cycle de négociation en octobre 2016.

#### 4.3.2. Les négociations commerciales entre l'UE et les États-Unis : position française

**La France a demandé à la Commission européenne l'arrêt des négociations portant sur le TTIP lors du Conseil Affaires étrangères en format Commerce le vendredi 23 septembre 2016 à Bratislava.** Cette décision fait suite à trois ans de négociations infructueuses, ne prenant pas en compte les intérêts offensifs majeurs européens et français, notamment concernant l'ouverture des marchés publics américains, tant au niveau fédéral que subfédéral, et concernant les services et les règles (coopération réglementaire, barrières non tarifaires y compris agricoles, protection des indications géographiques). **Les sujets de discussion ne présentant pas de perspective d'aboutissement, les États-Unis n'ont pas donné de signes favorables suffisants pour un résultat équilibré.** Alors que la Commission européenne a multiplié les offres, le négociateur américain n'a pas présenté d'offres suffisamment ambitieuses pour conclure un accord équilibré et mutuellement bénéfique, même pour les secteurs dont les négociations étaient les plus avancées (textile, pharmacie/cosmétiques). La position de la France a été constante, il est désormais nécessaire de stopper une négociation qui cristallise les inquiétudes des citoyens et ne répond plus à nos objectifs déclarés. De nouvelles bases sont nécessaires pour commencer de nouvelles négociations.

Cette analyse a trouvé un écho au niveau du Conseil dans la mesure où le Conseil des affaires

étrangères réuni en format commerce le 23 septembre 2016 a reconnu que les négociations étaient déséquilibrées. Après quinze sessions, aucun cycle de négociation n'est désormais prévu. Par ailleurs, l'élection de Donald Trump comme Président des États-Unis constitue un changement majeur pour cette négociation et plus largement pour l'agenda commercial multilatéral. Au regard de ses prises de positions hostiles aux accords de commerce lors de la campagne électorale, cette élection annonce une réorientation substantielle de la politique commerciale américaine dont les contours restent à ce jour incertains en ce qui concerne la relation avec l'Union européenne.

#### 4.3.3. La nécessité d'adopter une vision globale des accords négociés et en cours de négociation pour éviter des cumuls de concessions excessifs et améliorer nos positions de négociation

La France est particulièrement attentive à plusieurs effets de la multiplication de négociations et d'accords. L'effet cumulatif des concessions accordées, particulièrement pour les secteurs et produits sensibles, doit être pleinement pris en compte dans les négociations et propositions de l'Union européenne. Cela est essentiel pour assurer un équilibre entre intérêts offensifs et défensifs français, y compris ceux des régions ultrapériphériques, équilibre qui puisse bénéficier effectivement aux producteurs et exportateurs français. Les négociations à venir sur le Brexit et la sortie effective du Royaume-Uni de l'Union européenne une fois l'article 50 activé par les autorités britanniques, souligne l'acuité de ces enjeux et de leur nécessaire prise en compte par les autorités nationales et européennes..

La Commission a ainsi rendu publique le 15 novembre 2016 l'étude d'impact globale des accords commerciaux dans le secteur agricole, qui avait été demandée à plusieurs reprises par les États membres, notamment la France. Phil Hogan, Commissaire en charge de l'agriculture avait promis cette étude le 13 février 2016. Si l'étude présente des limites théoriques claires, ne prenant pas en compte certains secteurs comme le vin, les légumes ou l'huile d'olive ou encore privilégiant une approche européenne plutôt qu'une analyse plus fine pays par pays, elle représente une alerte car elle met en lumière la fragilité d'une exposition trop directe de certains de nos secteurs à la concurrence internationale. Malgré les premières conclusions positives de la Commission, il est nécessaire que toutes les conséquences soient tirées de cette étude. Celle-ci démontre en effet la nécessité de protéger certains secteurs, notamment la viande de bœuf et celle de porc. La protection doit passer par l'exclusion en premier lieu de la libéralisation et éventuellement de contingents tarifaires à droits nuls limités en volume. **Le secteur agricole, notamment la production de viande, ne doit pas servir de variable d'ajustement dans les accords commerciaux.** La France avait ainsi tenu une position ferme dans le cadre des négociations commerciales avec le Mercosur en mai 2016 et l'exclusion des quotas de bœuf et d'éthanol avait été obtenue, à rebours des positions initiales de l'Union européenne.

Enfin, la France considère que la multiplication de négociations commerciales doit conduire à une priorisation de l'action de la Commission européenne car celle-ci fonctionne sous contrainte de ressources. Toute ouverture nouvelle de négociation doit être analysée, entre autres, à l'aune des ressources disponibles pour les mener dans de bonnes conditions.

Pays ayant des accords préférentiels commerciaux avec l'UE	Pays avec lesquels l'UE négocie
<p><b>AELE</b> : Suisse (ALE bilatéral conclu en 1972), Norvège, Islande, Lichtenstein, 1994</p> <p><b>Turquie</b> : Union douanière, 1996</p> <p><b>Mexique</b> : accord signé en 1997, entré en vigueur en 2000 pour les marchandises, en 2001 pour les services</p> <p><b>Afrique du Sud</b> : accord entré en vigueur en 1999</p> <p><b>Chili</b> : accord entré en vigueur en 2003</p> <p><b>Corée du Sud</b> : accord entré en vigueur en octobre 2015 après application provisoire depuis juillet 2011</p> <p><b>Colombie-Pérou</b> : accord entré en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> mars 2013 avec le Pérou et le 1<sup>er</sup> août 2013 avec la Colombie (accord que devrait rejoindre prochainement l'Equateur par le biais d'un protocole d'adhésion additionnel)</p> <p><b>Amérique centrale</b> : application provisoire depuis le 1<sup>er</sup> août 2013 (Panama, Nicaragua, Honduras), le 1<sup>er</sup> octobre 2013 (Costa Rica, Salvador) et le 1<sup>er</sup> décembre 2013 (Guatemala)</p> <p><b>Géorgie</b> : ALECA signé en juin 2014 avec application provisoire depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2014</p> <p><b>Moldavie</b> : ALECA signé en juin 2014 avec application provisoire depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2014</p> <p><b>Ukraine</b> : ALECA signé en juin 2014 avec application provisoire depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016</p> <p><b>APE Cariforum</b> : Antigua et Barbuda, Belize, Bahamas, Barbade, Dominique, République dominicaine, Grenade, Guyana, Haïti, Jamaïque, Saint-Christophe-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Suriname, Trinidad et Tobago - Application provisoire depuis 2008</p> <p><b>APE Afrique australe (SADC/SACU)</b> : Afrique du Sud, Angola, Botswana, Swaziland, Lesotho, Mozambique, Namibie - application provisoire depuis octobre 2016<sup>39</sup></p>	<p><b>Négociations conclues ou proches d'une conclusion</b> :</p> <p><b>Singapour</b> : accord conclu en décembre 2012 pour le volet commercial - volet investissement conclu le 17 octobre 2014</p> <p><b>Canada</b> : accord conclu en août 2014, avec investissement (volet conclu en février 2016), signé le 30 octobre 2016</p> <p><b>Équateur</b> : accord conclu en juillet 2014, paraphé le 12 décembre 2014, signature le 11 novembre 2016</p> <p><b>APE Afrique de l'Ouest (CEDEAO/UEMOA)</b> : Nigeria, Niger, Burkina Faso, Mali, Mauritanie, Sénégal, Gambie, Guinée, Guinée Biss., Sierra Leone, Liberia, Benin, Togo, Cap vert, Côte d'Ivoire, Ghana - paraphé le 24 janvier 2014</p> <p><b>APE Afrique de l'Est (EAC East African Community)</b> : Kenya, Ouganda, Tanzanie, Rwanda, Burundi - signé par l'UE le 21 juin 2016</p> <p><b>APE UE- Afrique Australe (SADC)</b> (6 pays) : côté UE, la signature est intervenue le 1<sup>er</sup> juin 2016 ; côté Afrique australe, la signature a eu lieu le 10 juin 2016</p> <p><b>Kazakhstan</b> : accord de partenariat et de coopération « renforcé », sans volet tarifaire, lancé en 2011 et conclu en octobre 2014</p> <p><b>Vietnam</b> : lancé en juin 2012, conclu en août 2015</p> <p><b>Négociations en cours</b> :</p> <p><b>Japon</b> : lancé en mars 2013, avec investissement</p> <p><b>États-Unis</b> : lancé en juillet 2013, avec investissement</p> <p><b>MERCOSUR</b> (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) : négociations lancées en 1999, suspendues en 2004 et 2012, relancées en novembre 2015</p> <p><b>Mexique</b> : ALE en vigueur depuis 2000 pour les marchandises, depuis 2001 pour les services, en cours de modernisation, avec protection des investissements, services, concurrence, marchés publics, propriété intellectuelle (dont indications géographiques), développement durable et barrières non tarifaires</p> <p><b>Inde</b> : négociations suspendues en 2013, avec investissement, mais discussion pour une reprise des négociations</p> <p><b>Malaisie</b> : négociations lancées en 2010, suspendues en 2012 (mais perspective de reprise), avec investissement</p> <p><b>Thaïlande</b> : négociations lancées en 2013, suspendues en avril 2014, avec investissement</p> <p><b>Philippines</b> : négociations lancées en mai 2016, avec investissement</p> <p><b>Indonésie</b> : négociations lancées en septembre 2016</p> <p><b>Maroc</b> : négociations lancées en mars 2013, avec investissement</p> <p><b>Tunisie</b> : négociations lancées en octobre 2015, avec investissement</p>

<sup>39</sup> Tous pays sauf le Mozambique, ratification en cours.

	<p><b>Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCEAG)</b> (Koweït, Qatar, Saoudite, EAU, Oman, Bahreïn, Libye) : négociations lancées en 1990, suspendues depuis 2008</p> <p><b>APE Pacifique</b> (Fidji, Ile Cook, Iles Marshall, Micronésie)</p> <p><b>APE ESA (<i>Eastern and Southern Africa</i>)</b> (Soudan, Erythrée, Djibouti, Ethiopie, Malawi, Seychelles, Zambie, Maurice, Comores, Madagascar, Zimbabwe)</p> <p><b>APE Afrique centrale (CEMAC)</b> (Gabon, Congo, Tchad, RCA, RDC, Guinée équatoriale, Sao Tome, Cameroun)</p>
--	--

#### 4.4 Les normes sociales et environnementales dans les accords commerciaux de l'UE doivent être contraignantes

##### 4.4.1. Constat : les règles sociales et environnementales se développent dans les accords de commerce, sans avoir suffisamment de portée contraignante

Les liens entre commerce, droits de l'homme et normes sociales et environnementales sont devenus un élément clé des relations économiques et commerciales.

L'Union européenne intègre ces normes depuis 2006 au sein de tous les accords commerciaux dans un **chapitre intitulé « développement durable »** qui n'est pas contraignant.

Ce chapitre instaure une **coopération entre les parties** sur des sujets liés à la protection des travailleurs et à la préservation de l'environnement : protection de la biodiversité, lutte contre le changement climatique, gestion durable des forêts, etc. Les parties s'engagent à échanger des informations, à diffuser des bonnes pratiques, à instaurer des coopérations scientifiques et à coordonner leurs positions dans les enceintes internationales.

Cette **coopération s'inscrit dans le cadre plus général des grandes conventions internationales** listées dans l'accord commercial et que les parties de l'accord s'engagent à respecter. Il s'agit principalement des grands textes internationaux issus de l'Organisation internationale du Travail (OIT)<sup>40</sup> et des accords environnementaux multilatéraux (AME).

Enfin, au sein de ce chapitre, les **parties conviennent de ne pas abaisser les réglementations sociales et environnementales nationales dans un objectif d'attirer les investisseurs ou de biaiser les relations commerciales**, tout en se gardant la faculté d'adopter, par ailleurs, les législations et réglementations nationales qu'ils jugent utiles.

##### 4.4.2. La France plaide pour un renforcement des règles sociales et environnementales

Les **règles sociales et environnementales** de ce chapitre sont, aujourd'hui, peu contraignantes. **La France a demandé la prise en compte pleine et entière des normes sociales et environnementales dans les accords commerciaux européens** pour, d'une part, préserver les standards européens déjà en vigueur et garantir leur respect par les entreprises étrangères, et

<sup>40</sup> Dans le domaine du droit du travail, il s'agit à titre d'exemple, des conventions fondamentales de l'OIT, de l'agenda de travail décent de l'OIT, ou de la déclaration ministérielle du Conseil économique et social des Nations Unies. Dans le domaine de la protection de l'environnement, il s'agit par exemple du protocole de Kyoto, du plan de Johannesburg sur le développement durable, de l'accord CITES, etc.

d'autre part, établir un commerce juste et équitable garantissant une certaine égalité concurrentielle (« *level playing field* »).

Après les premiers axes de réforme soumis à la Commission européenne en 2013, la France propose, notamment au vu des échanges menés dans le cadre du comité de suivi stratégique de la politique commerciale, de soutenir au sein des institutions européennes et dans toutes les enceintes où cela sera nécessaire plusieurs propositions, fondées sur la nécessité de disposer dans les accords commerciaux **d'un volet contraignant en matière de normes sociales et environnementales** :

- continuer à exiger que le chapitre développement durable : inclue une **référence aux principes couverts par les conventions de l'OIT et les principaux accords multilatéraux environnementaux** ; incite les parties à les ratifier ;
- **soumettre le chapitre développement durable au mécanisme de règlement des différends de l'accord** (mécanisme de règlement des conflits d'État à État ou *State to State Dispute Settlement - SSDS*<sup>41</sup>) **au même titre que les clauses commerciales**. Le chapitre développement durable est en effet le seul à ne pas être soumis à un mécanisme de règlement des différends SSDS. Ce serait une avancée majeure. Le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger a adressé à la Commissaire en charge du commerce, Cecilia Malmström, une lettre faisant part de la position française en novembre 2015 ;
- **soutenir une utilisation ambitieuse des instruments de préférence commerciale** (exemple : le Système de préférences généralisées, dans sa configuration SPG+) en cas de violation des conventions internationales en matière sociale et environnementale ;
- **associer cette proposition à une étude des sanctions à appliquer en cas de sentence conduisant à condamner l'une ou l'autre des parties**. Il est nécessaire que les bénéfices commerciaux des accords à venir puissent être remis en cause, de manière proportionnée en cas de manquement sur les normes sociales et environnementales ;

La France propose également un volet contraignant **en matière d'évaluation** :

- **évaluer les effets économiques et sociaux de chacun des accords de commerce, combinant approche sectorielle et approche géographique** : il est nécessaire de systématiser les évaluations *ex ante* de l'impact économique et social filière par filière de chaque négociation prévue. Une appréciation du nombre d'emplois créés et détruits, à court, moyen et long termes est indispensable. Ces résultats doivent être croisés avec une analyse géographique ;
- **évaluer les effets environnementaux des accords commerciaux avant le lancement des négociations** : il est nécessaire que la Commission produise un rapport d'empreinte carbone avant chacune des négociations, précisant les mesures de compensation à adopter. Ce rapport devrait pouvoir prendre en compte, de manière

---

<sup>41</sup> Le SSDS ne doit en aucun cas être confondu avec l'ISDS qui est le mécanisme de règlement des différends entre État et investisseur (voir *supra*)

non exhaustive, les éléments suivants : l'effet de la réduction des droits de douane sur le volume de biens produits, l'évolution des émissions dues au transport, les effets dynamiques sur l'efficacité des processus productifs liés au progrès technique ;

- **renforcer l'association de la société civile, notamment dans le cadre du Comité de Suivi Stratégique, que le Secrétaire d'État a élargi** aux syndicats et aux ONG qui doivent continuer de jouer un rôle essentiel pour le suivi de la mise en œuvre du chapitre développement durable, notamment au vu des insuffisances qui peuvent être constatées pour plusieurs accords en cours.

**La France continue de porter ce message et s'attache à convaincre ses partenaires européens du bien-fondé de ses propositions.**

#### **4.5 La France a suscité, avec d'autres États membres, une profonde mutation de la politique européenne d'investissement afin de garantir le droit des États à réguler**

Depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne qui a modifié le cadre institutionnel en matière d'investissement entre l'Union européenne et ses États membres, **la Commission européenne est compétente pour négocier les Accords de Protection des Investissements (API)**. Ceux-ci sont désormais intégrés en tant que nouveaux chapitres dans les accords commerciaux ou en tant qu'API autonomes. Par ailleurs, les États-membres, dont la France qui dispose du 4<sup>e</sup> réseau d'API le plus dense au monde, ont obtenu le maintien en vigueur de leurs API bilatéraux et conservent une compétence résiduelle de négociation, sous le contrôle de la Commission.

Le lancement, en 2013, des négociations du Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI/TTIP) a suscité un débat particulièrement vif en France, comme dans d'autres pays européens, sur les règles relatives à la protection des investissements et le règlement des différends investisseur-État. Face aux nombreuses critiques soulevées par ce dispositif tant au sein de la société civile qu'au niveau des gouvernements, la Commission européenne a décidé de suspendre les négociations de ce chapitre avec les États-Unis, le temps d'organiser une vaste consultation publique en 2014. Celle-ci a fortement mobilisé la société civile puisque plus de 150 000 contributions ont été recueillies dans le cadre de cet exercice, ce qui constitue à ce jour un record.

Les résultats de cette consultation publique, communiqués au début de l'année 2015, ont confirmé le fort scepticisme de la société civile à l'encontre de ce dispositif, cible de nombreuses critiques. Le mécanisme d'arbitrage privé entre investisseur et État (Investor-State Dispute Settlement - ISDS) est tout d'abord remis en cause dans son principe même : la possibilité que des investisseurs étrangers puissent bénéficier d'une voie de recours supplémentaire dont ne bénéficient pas les opérateurs locaux s'apparente à un privilège injustifié, particulièrement lorsque les juridictions nationales sont réputées efficaces. Plusieurs affaires d'importance (*Vattenfall c/ Allemagne* ou *Transcanada c/ États-Unis*) font également craindre que le droit de l'État à réguler puisse être abusivement remis en cause par ces mécanismes qui suscitent plusieurs dérives affectant la légitimité des mécanismes privés de règlements des litiges investisseur-État : modalités de sélection des arbitres et risques avérés de conflits d'intérêts, manque de transparence des procédures, souvent longues et coûteuses, absence de cohérence de la jurisprudence et exposition des États à des plaintes abusives.

Face à ces critiques, le gouvernement français, par la voix du Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur Matthias Fekl, en lien étroit avec l'Allemagne, a dès le mois de janvier 2015 élaboré un nouveau projet, axé sur la transparence, la nécessité d'instaurer un dispositif d'appel, la déontologie et la protection du droit à réguler, afin de rompre avec l'arbitrage privé entre investisseurs et États. Ces principes ont été repris par une coalition d'États membres de l'Union en février 2015 et ont donné lieu à des propositions concrètes du gouvernement français en juin 2015. Ces travaux, combinés aux conclusions de la consultation publique, ont permis l'élaboration d'un nouveau modèle par la Commission européenne, marqué par deux innovations majeures :

- le droit de l'État à réguler est explicitement réaffirmé et préservé grâce à une meilleure définition des standards de protection et grâce à l'insertion d'une clause spécifique qui garantit que l'État conserve le pouvoir d'adopter les mesures législatives ou réglementaires nécessaires à la poursuite d'objectifs légitimes liés à l'intérêt général, tels que la protection de la santé, de l'environnement, des consommateurs ou de la diversité culturelle et linguistique. C'est une garantie claire qui fait droit aux décisions démocratiques et légitimes des gouvernements ;
- la proposition européenne constitue une véritable rupture par rapport à la pratique actuelle de l'arbitrage d'investissement puisqu'elle vise à mettre en place une **cour publique bilatérale permanente de règlement des différends investisseur-État**, dans l'attente qu'une cour multilatérale permanente soit instaurée, comme l'a proposé la France. Cette cour, ou « *Investment Court System* » (ICS), sera composée d'un tribunal de première instance et d'un organe d'appel où siégeront des juges permanents préalablement sélectionnés et rémunérés par les États parties à l'accord. Ce système permet de répondre aux critiques visant les mécanismes existants d'arbitrage : les règles d'éthique pesant sur les juges sont renforcées, l'accent est mis sur la transparence des procédures, la place des juridictions nationales est clarifiée et les États disposent de plusieurs outils pour se prémunir contre les plaintes frivoles ou abusives.

**Cette proposition a été soumise au Conseil en septembre 2015, qui l'a approuvée en novembre 2015. Elle sert depuis lors de modèle à l'ensemble des négociations commerciales de l'UE. Elle a été quasiment intégralement reprise par le Canada dans le cadre du CETA et les modalités de la mise en œuvre concrète de ce premier modèle de Cour publique des investissements sont en cours de finalisation.**

#### **Le nouveau modèle de Cour publique des Investissements**

La France a formulé, dès le mois de juin 2015, une série de propositions innovantes et ambitieuses visant à rompre avec l'arbitrage privé entre investisseurs et États. Le nouveau modèle européen de Cour publique des investissements s'inspire largement des propositions françaises.

Le nouveau modèle, faisant partie intégrante de l'accord AECG/CETA :

- garantit le droit des États à réguler : en rappelant qu'ils conservent leur pleine capacité à prendre des décisions souveraines et démocratiquement légitimes ; en clarifiant les critères et standards de protection des investissements ;
- instaure un nouveau cadre institutionnel de règlement des litiges en réformant le mode de désignation

(par l'UE et l'autre État signataire de l'accord) et de rémunération (par les États) des juges, pour un mandat de 6 ans ;

- établit un mécanisme d'appel des sentences ;
- applique des règles rigoureuses en matière de transparence par l'application des règles de la Conférence des Nations Unies pour le développement du commerce international (CNUDCI),
- garantit des règles d'éthique et de prévention des conflits d'intérêts par l'établissement d'un Code de déontologie contraignant ;
- respecte un mécanisme respectueux des droits et juridictions internes ;
- crée, à terme, une véritable cour multilatérale permanente dédiée aux litiges d'investissements.

Cette Cour publique des investissements a été proposée à tous les partenaires commerciaux par la Commission européenne dans les cadres des négociations. Le Canada l'a adopté et le Vietnam a également donné son accord. Les discussions sont en cours avec le Japon tandis que les États-Unis avaient refusé d'étudier la proposition européenne.

#### 4.6 La mise en œuvre rigoureuse des accords commerciaux est tout aussi importante que leur négociation

Au niveau institutionnel, les accords signés prévoient généralement la mise en place d'un comité d'association, d'un comité « Commerce » et de sous-comités (agriculture, obstacles techniques au commerce (OTC), questions sanitaires et phytosanitaires (SPS), commerce et développement durable, propriété intellectuelle, marchés publics, douanes, accès au marché...). Des groupes de travail peuvent être créés si nécessaire. **Le comité « Commerce »** joue un rôle de surveillance et veille à ce que l'accord soit correctement appliqué. La réunion régulière de ces comités et sous-comités permet de suivre l'état d'avancement des engagements pris.

La Commission s'engage quant à elle à présenter **un rapport annuel sur l'application, la mise en œuvre et le respect des obligations découlant des accords**. Il donne une évaluation générale des échanges, délivre des informations sur les activités des différents organismes mettant en œuvre l'accord ainsi que des informations sur les activités de suivi. L'évaluation de la mise en œuvre de l'accord s'appuie notamment sur l'évolution des échanges commerciaux, l'utilisation des préférences commerciales et des clauses de sauvegarde ainsi que sur les progrès et les difficultés d'accès au marché qui peuvent encore demeurer. Les accords commerciaux rencontrent souvent des difficultés dans leur mise en œuvre qui peuvent restreindre les effets bénéfiques que les exportateurs sont en droit d'attendre.

Sur la base de l'expérience découlant des accords mis en œuvre (Corée du Sud en 2011, Amérique Centrale et Communauté Andine en 2013), les observations suivantes peuvent être faites :

- les exportations de l'UE vers les pays couverts par un accord progressent encore plus fortement pour les produits totalement libéralisés dès l'application provisoire, un peu moins pour les produits partiellement libéralisés, et encore moins pour les produits non libéralisés ;
- **les accords commerciaux que l'UE signe avec des pays tiers rendent les exportations des entreprises européennes plus compétitives car moins onéreuses**. Toutefois, les préférences commerciales (c'est-à-dire le traitement plus favorable que les règles de l'OMC permis par un accord commercial entre deux

parties) sont encore insuffisamment utilisées par les entreprises européennes. Même si la tendance est à une orientation des exportations vers les zones couvertes par un accord commercial, des marges de manœuvre importantes subsistent ;

- afin d'accroître l'utilisation des possibilités commerciales offertes par les accords entre l'UE et ses partenaires, **les procédures douanières prévues sont progressivement modernisées** :
  - en matière de préférences commerciales, il s'agit notamment d'alléger les démarches "papier" afin de renforcer l'auto-certification des entreprises. Ainsi, la création de statuts spécifiques tels que l'exportateur agréé (EA) ou l'exportateur enregistré (EE) permet par exemple aux sociétés qui en bénéficient, de solliciter une préférence à destination en apposant une simple mention sur leurs factures et sans avoir à se procurer un certificat spécifique (payant) auprès d'une CCI et sans passer par un bureau de douane afin de le faire signer ;
  - de plus, la DGDDI accompagne les entreprises au niveau local via, d'une part, des structures spécifiques telles que les Pôles d'Action économique (PAE) et les cellules conseil aux entreprises, et d'autre part, des procédures déclaratives dédiées. Ainsi, les sociétés peuvent s'adresser à l'administration des douanes afin d'obtenir la délivrance d'un Renseignement contraignant sur l'origine (RCO). Ce document atteste de l'analyse réalisée par l'administration, pour une entreprise exportatrice, sur l'éligibilité de ses produits à une préférence commerciale à destination dans le pays partenaire. L'ensemble de ces dispositifs permet aux entreprises de réaliser des gains de temps ainsi que des économies et d'être en conséquence davantage compétitives ;
  - la DGDDI facilite la communication et l'information de ces accords en effectuant une veille quotidienne du journal officiel de l'Union européenne (JOUE) et en publiant des avis aux importateurs sur son site internet. Ce site est accessible à tous les opérateurs.
- **le recours aux contingents tarifaires** (essentiellement agricoles, permettant une exonération des droits de douane à l'importation) attribués à l'UE par ses partenaires commerciaux est modeste : rares sont ceux à avoir été complètement utilisés. Il existe par conséquent une marge significative pour une augmentation des exportations en vertu de ces contingents tarifaires ; elle n'est toutefois exploitable que lorsqu'ont été levées les barrières sanitaires et techniques handicapant les exportateurs, notamment PME et producteurs agricoles, français et européens ;
- les accords ne permettent pas la levée de tous les obstacles et de nombreuses **difficultés d'accès au marché se maintiennent parfois mais font l'objet d'un dialogue étroit avec le pays tiers.**

Concrètement, la France soutient le principe d'un **renforcement des moyens alloués à la défense commerciale** : il convient de veiller à une correcte mise en œuvre de nos accords, qui est tout aussi importante que la négociation de nouveaux textes. Ce renforcement doit

permettre de faire jeu égal avec nos grands partenaires commerciaux en matière de défense commerciale (antidumping, antisubventions, sauvegarde, défense de la propriété intellectuelle). C'est la DGDDI qui s'assure de la bonne application de ces accords en veillant au respect des conditions prévues par ces règlements.

## **5 Les outils de politique commerciale au service d'un commerce mondial plus juste**

### **5.1 La France prône un recours assumé aux instruments de défense commerciale (IDC) afin de compenser les conditions de concurrence inéquitables dont les entreprises européennes souffrent régulièrement**

Les instruments de défense commerciale (antidumping, antisubventions, sauvegarde) ont pour objectif non pas de se protéger contre la concurrence étrangère mais de **lutter contre les pratiques commerciales déloyales** et de **corriger les situations manifestement anormales** qui en résultent :

- prix des exportations inférieurs aux prix domestiques (dumping) causant un préjudice à une industrie donnée ;
- subventions étatiques de nature à fausser la concurrence ;
- augmentation soudaine, massive et non prévisible des importations nécessitant une mesure de sauvegarde.

Les mesures de défense commerciale sont encadrées par les règles de l'OMC (accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT, accord sur les subventions et les mesures compensatoires). Les règles de fond et de procédure en vigueur dans l'Union européenne sont encore plus strictes que les règles multilatérales (règles OMC+).

**La France est un animateur important d'un groupe informel de pays européens (« les amis des IDC ») qui considèrent que les instruments de défense commerciale constituent l'un des piliers d'un système commercial multilatéral fondé sur des règles.** Outre la France, on retrouve traditionnellement dans ce groupe l'Italie, l'Espagne, la Pologne, la Roumanie, le Portugal, la Grèce, la Lituanie, la Bulgarie, la Slovaquie, la Hongrie et la Croatie.

#### **Un passeport à l'international : l'Opérateur Economique Agréé (OEA).**

L'autorisation d'OEA permet à une entreprise qui en fait la demande de se voir accorder un statut de partenaire privilégié pour les douanes.

En effet, ses critères d'attribution relatifs à la sécurisation de ses procédures et de sa logistique sont définis au niveau de l'Union européenne et ce statut est donc valable dans toute l'UE.

Par ailleurs, l'OEA s'inscrit dans un cadre international : l'autorisation délivrée par la douane est reconnue par plusieurs Etats avec lesquels ont été signés des accords de reconnaissance mutuelle (ARM).

La fiabilité des entreprises OEA est ainsi reconnue par les pays signataires qui s'engagent à accorder aux OEA les mêmes avantages que ceux octroyés aux entreprises auditées par leurs soins.

Des ARM ont été signés avec les Etats-Unis, le Japon, la Chine. Parmi les avantages, citons la réduction des contrôles, le traitement prioritaire de leurs opérations, etc.

### Bilan statistique des IDC européens

L'analyse du rapport annuel de la Commission européenne en matière de défense commerciale pour 2015 confirme le constat suivant : l'utilisation des IDC reste modérée en Europe. Ainsi, fin 2015, 87 mesures antidumping (AD) et 11 mesures antisubventions (AS) étaient en vigueur dans l'UE, soit un niveau en baisse par rapport à 2013 et 2014. Si l'UE est le 3<sup>e</sup> utilisateur mondial des instruments de défense commerciale (IDC) selon le rapport sur le commerce international de 2015 de l'OMC, cela ne concerne qu'un infime pourcentage de ses importations (0,21%).

En 2015, 12 nouvelles enquêtes antidumping et 2 nouvelles enquêtes antisubventions ont été lancées. Il n'y a pas eu d'enquête de sauvegarde ouverte. Les enquêtes antidumping ont impliqué sept produits en provenance de huit pays différents. Les enquêtes antisubventions ont concerné quant à elles deux produits de deux pays différents. Le pays le plus touché par les enquêtes antidumping est la Chine avec six enquêtes. Les enquêtes antisubventions concernent la Turquie et l'Inde. Le principal secteur concerné par ces nouveaux cas est la sidérurgie. Par exemple, un droit antidumping provisoire a été appliqué sur l'acier plat laminé à froid originaire de Chine et de Russie en février 2016.

#### Condamnation des États-Unis à l'OMC pour les subventions accordées au groupe Boeing :

Le panel à l'OMC chargé d'examiner la conformité avec le droit de l'OMC des mesures fiscales adoptées en 2013 par l'État de Washington au profit de l'industrie aéronautique américaine a rendu sa décision le 28 novembre 2016. Les conclusions de ce panel confirment que la majorité des mesures garantissant des exonérations fiscales jusqu'en 2040 en faveur du programme 777X de Boeing, pour un montant de près de 9 milliards de dollars, sont illégales au vu du droit de l'OMC. Elles constituent une entrave avérée aux règles qui établissent un cadre de concurrence équitable dans le commerce international.

La décision publiée montre que les États-Unis ont non seulement ignoré les premières décisions de l'OMC, mais ont maintenu cette mesure.

Les États-Unis devront donc se mettre en conformité avec la décision rendue et supprimer ces mesures illégales. À défaut, l'Union européenne sera en capacité juridique de mettre en place des mesures de rétorsions commerciales visant les importations en provenance des États-Unis.

## 5.2 La France soutient la réforme des instruments de défense commerciale en vue de renforcer leur efficacité

Les discussions sur la **réforme des instruments de défense commerciale** (IDC) visant à modifier les règlements 1225/2009 remplacé par le règlement (UE) 2016/1036 - JO L176/16 (relatif à l'anti-dumping) et 597/2009 remplacé par le règlement (UE) 2016/1037 - JO L176/16 (relatif à l'anti-subvention), initiées par une proposition de la Commission européenne en avril 2013, adoptée en première lecture par le Parlement européen, n'ont jusqu'à présent pas pu faire l'objet d'un accord au sein du Conseil. Le point de divergence fondamental entre États membres dans ce dossier porte sur l'assouplissement de l'application de la règle du droit moindre (*lesser duty rule* - LDR)<sup>42</sup>.

<sup>42</sup> Il s'agit d'une règle facultative dans le droit de l'OMC mais appliquée par l'Union européenne dans le calcul des droits antidumping, qui consiste, après calcul de la marge de dumping et de la marge de préjudice, à asseoir le droit antidumping sur la marge la moins élevée.

Toutefois, le débat sur la modernisation des IDC a été relancé au sein de groupes de travail du Conseil en 2016, à la demande notamment de la France. Celle-ci a été force de propositions dans ces discussions. Elle défend un renforcement pérenne et transparent des instruments de défense commerciale permettant de lutter plus efficacement contre les pratiques commerciales déloyales. Un projet de compromis global franco-allemand, présenté lors du CAE commerce du 13 mai 2016, a été bien accueilli par les États membres et a contribué à faire avancer les discussions. Le contexte de crise de la sidérurgie, dans lequel ces travaux ont été réactivés, met en exergue la nécessité du renforcement rapide de ces instruments. Le Conseil de l'Union européenne a adopté un compromis présenté par la présidence slovaque le 13 décembre 2016. L'accord au sein du Conseil met fin à une situation de blocage qui perdurait depuis 2014 en raison d'un clivage fort entre les États membres. Il revient désormais au Parlement européen, qui tient un rôle essentiel pour parvenir à un accord, de se saisir de cette réforme afin de permettre son aboutissement.

La question du traitement de la Chine dans les enquêtes antidumping de l'UE est examinée par les instances européennes. La Chine est un partenaire commercial majeur de l'Union européenne et de la France. Lors de son accession à l'OMC en 2001, elle a été considérée comme une économie en transition, ne respectant pas encore les critères d'une économie de marché. Quinze ans après l'accession de la Chine à l'OMC, certaines dispositions de son protocole d'accession à l'OMC ont expiré le 11 décembre 2016. La Commission européenne a indiqué, à l'issue du collège des commissaires du 20 juillet, la nécessité d'adapter la méthodologie de calcul de nos droits anti-dumping afin d'en garantir la pertinence économique et la fiabilité juridique à l'égard de tous les pays tiers. Une proposition législative européenne en date du 9 novembre (dont les grandes lignes sont présentées dans l'encadré ci-dessous) fait état des propositions actuelles. En se dotant d'une nouvelle méthode de calcul des droits, en pleine conformité avec les règles de l'OMC, l'Union européenne ne désarmera pas ses instruments de défense commerciale pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales, quelles qu'elles soient et d'où qu'elles proviennent, et cherchera à garantir des conditions de concurrence équitable afin de protéger nos emplois et nos industries.

Ce faisant, l'Union européenne entend traiter efficacement les nouvelles formes de concurrence déloyale, notamment la question des surcapacités, et se mettre en conformité avec le droit de l'OMC, en mettant en œuvre une nouvelle méthodologie de calcul des droits anti-dumping. En se dotant d'une nouvelle méthode de calcul des droits antidumping qui serait neutre et s'appliquerait indifféremment à tous les pays usant de pratiques déloyales, l'UE se mettrait en conformité avec le protocole d'accession de la Chine à l'OMC, mais tiendrait aussi compte du fait que la Chine ne remplit pas encore les critères d'une économie de marché. Ce projet de « Nouvelle Méthodologie anti-dumping » (NoMad), qui vise à modifier le règlement européen « anti-dumping », a été présenté par la Commission le 9 novembre 2016, et son examen en groupe a été engagé. Il sera ensuite examiné par les États membres au sein du Conseil et par le Parlement européen au 1<sup>er</sup> semestre 2017.

### Les grandes lignes de la proposition de la Commission de novembre 2016

1/ L'UE se dotera d'une nouvelle méthode de calcul des droits antidumping permettant de traiter les pays ou secteurs dans lesquels sont constatés des « distorsions significatives » au sein des processus de production. À cet effet, une liste indicative de quatre types de distorsions de cette nature est fournie : la large présence d'entreprises d'État sur le marché ; l'influence directe ou indirecte de l'État dans la fixation des prix et des coûts ; l'existence de mesures discriminatoires en faveur des opérateurs nationaux ou influençant le marché ; le déploiement d'avantages financiers consentis aux entreprises par des institutions financières. Cette liste est appelée à se substituer aux cinq critères de l'économie de marché en vigueur dans le droit de l'UE<sup>43</sup>.

2/ La Commission établira des rapports autonomes par pays et par secteurs pour identifier les distorsions, sans inverser la charge de la preuve. En cas de distorsions de marché avérées, il sera possible d'écarter les prix et les coûts du producteur de l'État tiers du calcul de la marge de dumping, notamment en prenant pour référence, dans certains cas bien précis, des prix et des coûts issus de pays tiers. Cette décision de la Commission se fera au cas par cas.

3/ La nouvelle méthodologie sera neutre : il n'y aura plus de distinction entre les pays à économie de marché et les pays à non économie de marché ; tous les membres de l'OMC seront traités selon la même méthode.

### 5.3 La mobilisation en faveur de la levée des barrières au commerce injustifiées est un axe d'action prioritaire

L'accès au marché est une composante essentielle de la politique commerciale de l'UE. **La réduction des obstacles au commerce injustifiés se fait dans le cadre de la négociation d'accords commerciaux, mais pas uniquement.** Bien que les marchés à travers le monde soient de plus en plus intégrés, les exportateurs européens sont souvent confrontés à une série d'obstacles au commerce, dont certains ont des visées uniquement protectionnistes, sans rapport avec des règles de l'échange partagées et légitimes. Il s'agit essentiellement des barrières non tarifaires et autres obstacles « derrière les frontières » (normes et standards techniques, droits de propriété intellectuelle, mesures liées aux services et investissements, exigences de contenu local ou de préférence nationale dans l'accès aux marchés publics...). La Commission européenne a donc mis en place **une stratégie d'accès au marché** dont l'objectif est d'améliorer l'accès au marché des pays tiers en levant les obstacles pour y accéder en étroite coordination avec les États membres et les professionnels.

---

<sup>43</sup> Les règlements européens établissent 5 critères : " les décisions des entreprises concernant les prix et les coûts des intrants (...) sont arrêtées en tenant compte des signaux du marché reflétant l'offre et la demande et sans intervention significative de l'État à cet égard (...) ; les entreprises utilisent un seul jeu de documents comptables de base, qui font l'objet d'un audit indépendant conforme aux normes internationales et qui sont utilisés à toutes fins ; les coûts de production et la situation financière des entreprises ne font l'objet d'aucune distorsion importante, induite par l'ancien système d'économie planifiée (...) ; les entreprises concernées sont soumises à des lois concernant la faillite et la propriété, qui garantissent aux opérations des entreprises sécurité juridique et stabilité ; les opérations de change sont exécutées aux taux du marché."

- L'engagement en faveur de l'accès au marché est mis en œuvre par la Commission européenne avec les États membres et les fédérations d'entreprises

Dans le cadre de la stratégie d'accès au marché de l'Union européenne, la Commission européenne propose un partenariat renforcé entre ses services, les États membres et les entreprises. Ce dialogue permet de définir les priorités d'action en matière de réduction des entraves injustifiées aux échanges et de s'appuyer sur le réseau des États membres et des fédérations en matière de spécialistes en accès aux marchés. Deux actions prioritaires ont été menées depuis 2009 : un suivi des mesures de restriction des échanges mises en place dans le monde en réponse à la crise économique, suite aux engagements des membres du G20 ; un exercice d'identification des principales barrières rencontrées par les opérateurs européens sur les marchés tiers.

Au niveau français, la Direction générale du trésor est l'administration chef de file pour identifier et traiter les obstacles au commerce, en lien avec la Commission européenne, les Services économiques à l'étranger et les administrations techniques. La Direction générale de l'alimentation (DGAL) dépendant du ministère de l'agriculture est pour sa part en charge de négocier l'ouverture des marchés en pays tiers dans le domaine sanitaire et phytosanitaire et intervient notamment, en lien avec la Commission en cas d'embargo, pour nos exportations de produits carnés ou végétaux.

- Deux instruments : un partenariat pour l'accès au marché et une base de données sur l'accès au marché

Au niveau européen, le **Comité consultatif d'accès au marché (MAAC)** permet d'assurer une surveillance régulière des obstacles au commerce et de coordonner les actions des différents intervenants (Commission européenne, États membres et fédérations d'entreprises). Il est décliné en groupes sectoriels à Bruxelles et en équipes locales d'accès au marché dans les pays tiers.

Une base de données est disponible en ligne pour tous les opérateurs européens, la **Market Access Data Base (MADB)**<sup>44</sup>, pour les informer sur les conditions d'accès au marché, par pays et produits : droits de douanes et taxes intérieures, formalités et documents, principaux obstacles, statistiques. Les exportateurs confrontés à une entrave au commerce peuvent en lien avec leur fédération professionnelle la signaler à la DG Trésor ainsi qu'à la Commission européenne.

- Un suivi régulier tant au niveau de la Commission que des États membres

La DG Commerce a établi, en lien avec les États membres, une liste des principaux obstacles à l'accès aux marchés pour 32 principaux partenaires commerciaux comprenant plus de 200 entraves. La Commission remet chaque année au Conseil européen un rapport relatif aux obstacles au commerce et à l'investissement, complété par un rapport de suivi sur les mesures protectionnistes prises par les pays tiers dans le contexte de la crise économique et financière de 2008. Enfin, le suivi de la mise en œuvre des accords commerciaux est un aspect majeur de la stratégie d'accès au marché relancé en 2015 et 2016.

---

<sup>44</sup> <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

#### Quelques exemples en matière d'amélioration de l'accès au marché pour les produits agricoles :

Le contexte international reste difficile et très concurrentiel. L'embargo russe ciblant de nombreux produits agro-alimentaires de l'Union européenne est toujours en vigueur depuis août 2014 et a été reconduit jusque fin 2017. L'année 2015-2016 s'est aussi caractérisée par la crise de l'influenza aviaire hautement pathogène qui a eu des répercussions sur les filières avicoles du fait des mesures de restriction prises par de nombreux pays tiers. Le travail sur l'ouverture et la réouverture des marchés s'est ainsi poursuivi et l'année 2015 a connu quelques succès. Ces succès sont le fruit d'un travail collectif de négociations bilatérales ou européennes avec la participation déterminante des professionnels aux côtés de l'administration. L'ouverture de marchés pour nos exportations agroalimentaires et la levée des barrières non tarifaires est une priorité du gouvernement.

Quelques exemples de succès remportés en 2015-2016 :

Afrique du Sud / viande bovine désossée et abats : suite à une action interministérielle de levée des embargos ESB (encéphalopathie spongiforme bovine) durant l'été 2015, l'Afrique du Sud a ouvert son marché à la viande bovine française ainsi qu'à la viande traitée thermiquement. 69 établissements ont été agréés durant l'été 2016.

Israël / viande bovine : suite à un audit, Israël a accepté d'élargir l'ouverture de son marché à la viande de veau adulte. Le pré-listing des établissements a été obtenu en août 2016.

États-Unis / viande de porc : suite à un audit de l'USDA (United States Department of Agriculture) en septembre 2015, le rapport d'audit publié en juin 2016 confirme l'agrément de la France pour la viande de porc. Les exportations de jambon de Bayonne ont augmenté depuis la mi-2015.

Chine / produits de la pêche : le chinchard (*Trachurus trachurus*) a été ajouté à la liste des poissons autorisés à l'importation en Chine.

Œufs et ovoproduits : des ouvertures ont été obtenues sur le Maroc, Hong Kong et Singapour.

Filières avicoles / influenza aviaire hautement pathogène : le Gouvernement multiplie les négociations sanitaires depuis novembre 2015 pour faire reconnaître la régionalisation par différents pays tiers qui avaient fermé leurs frontières aux pays avicoles français (génétique, viande, œufs et ovoproduits, produits traités thermiquement, plumes et duvets) et pour assurer le maintien des flux commerciaux à partir des zones indemnes de la maladie. Les négociations se poursuivent en parallèle des efforts de lutte contre les effets de cette épizootie.

#### 5.4 Le bon fonctionnement des mécanismes juridictionnels de l'OMC doit être assuré

La mise en œuvre et le respect des engagements contractés au niveau international par l'Union européenne et ses partenaires commerciaux passent également par **l'utilisation de mécanismes juridictionnels, dont le plus important à ce jour est l'Organe de règlement des différends (ORD)** de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'ORD, qui est sans doute l'une des plus grandes réussites des négociations du Cycle d'Uruguay achevées en 1994 a en effet permis de régler de nombreux litiges entre les membres de l'OMC grâce aux procédures instaurées par le Mémoire d'accord sur le règlement des différends, que tous les membres de l'organisation sont tenus de respecter. La France soutient un positionnement pugnace de la Commission au sein de l'ORD.

Les décisions de l'ORD sont élaborées par des experts indépendants, réunis au sein de groupes

spéciaux (ou panels), sous le contrôle d'un organe d'appel permanent qui a permis, au fil des ans et d'une jurisprudence en constante augmentation, de renforcer l'efficacité et la légitimité du système. Les rapports de l'ORD sont systématiquement adoptés, contrairement aux règles qui prévalaient sous l'empire du GATT 1947, **et sont de ce fait juridiquement contraignants**. Ils imposent en effet au membre condamné de remettre sa législation en conformité avec ses obligations internationales, à défaut de quoi il s'expose à des sanctions commerciales, principalement d'ordre tarifaire, qui ne peuvent être mises en œuvre qu'avec l'autorisation et sous le contrôle de l'ORD. Il est cependant rare, en pratique, que l'ORD autorise l'adoption de sanctions, ses rapports étant le plus souvent respectés par les membres de l'OMC.

Le système de règlement des litiges instauré par les Accords de Marrakech est d'ailleurs victime de son succès. **L'ORD doit en effet traiter un volume important d'affaires**, aujourd'hui très complexes, ce qui entraîne des retards significatifs dans le traitement des différends, alors que celui-ci est en principe soumis à des délais contraints. Les moyens de l'ORD devront être renforcés à l'avenir pour préserver l'efficacité du mécanisme, qui constitue la pierre angulaire du système commercial multilatéral. Sans cette capacité technique, le droit du commerce international restera une proclamation sans effet.

#### L'UE et l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC

L'UE est l'un des membres de l'OMC les plus actifs devant l'ORD. Sur les 513 cas portés à sa connaissance, 179 litiges impliquaient ou impliquent encore l'UE, le plus souvent dans des dossiers concernant les relations commerciales avec les États-Unis (52 affaires au total), qui ont donné lieu à certains des contentieux les plus importants qu'ait eu à traiter l'ORD (bœuf aux hormones, OGM, affaire « Airbus/Boeing »). L'UE a en outre été impliquée ou est encore impliquée dans de nombreux litiges avec l'Inde, le Canada, l'Argentine, le Brésil, la Chine ou la Russie. Sur le fond, la stratégie contentieuse développée par l'UE depuis 1995 s'avère globalement payante. La Commission, qui représente systématiquement les intérêts de l'UE et de ses États membres devant l'ORD, a ainsi obtenu de gain de cause dans de nombreuses affaires ayant fait l'objet d'un rapport d'un panel et/ou de l'Organe d'appel ou bien ayant abouti à une solution amiable. A ce jour, l'UE n'a été visée par des sanctions commerciales qu'à de rares occasions, le plus souvent à l'initiative des États-Unis, qui ont quant à eux été visés par des sanctions européennes à deux reprises.

## 6 Commerce international et développement

### 6.1 L'Union européenne octroie un accès préférentiel aux PED et PMA

**Le règlement européen du système de préférences généralisées (règlement européen 978/2012)** vise, au travers de préférences tarifaires octroyées de façon unilatérale par l'UE, à inciter les pays en développement (PED) à mieux s'intégrer dans le commerce international. Un règlement rénové est entré en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2014. Sa réforme a eu pour objectif de concentrer les préférences commerciales offertes par l'UE sur les pays qui en ont le plus besoin, en diminuant le nombre de bénéficiaires (notamment en excluant les pays émergents), et en leur faisant bénéficier de préférences plus larges qu'auparavant. La liste des pays bénéficiaires évolue donc chaque année au regard des critères objectifs d'octroi.

La DGDDI, responsable de l'application de cette réglementation, publie les mises à jour de cette liste et accompagne les sociétés françaises dans la compréhension de cette

règlementation particulière.

Le règlement du système de préférences généralisées (SPG) comprend 3 régimes distincts : le SPG général (alloué sur des critères économiques) ; le SPG + qui offre des préférences accrues aux pays répondant à un critère économique de vulnérabilité et de bonne gouvernance (respect de conventions internationales) ; le régime « tout sauf les armes » réservé aux pays les moins avancés (PMA).

Au 1<sup>er</sup> janvier 2016, **une trentaine de pays bénéficiaient du régime SPG général. Ce régime octroie des préférences commerciales sur 66% des lignes tarifaires** (accès sans droit ni contingent pour les produits non sensibles, réduction des droits pour les produits sensibles). En 2014, 27,3 Md€ de marchandises ont été exportés vers l'UE sous le régime SPG général.

**Le régime du SPG+, octroyé sur candidature volontaire, concerne 9 pays<sup>45</sup> au 1<sup>er</sup> janvier 2016. Le SPG + vise à encourager le développement durable et la bonne gouvernance pour les pays à économie vulnérable.** Le régime SPG + couvre les mêmes lignes tarifaires que le SPG général mais étend l'accès sans droit ni contingent aux produits sensibles. Le pays doit justifier du manque de diversification de ses exportations et d'une intégration insuffisante au commerce mondial. Il doit par ailleurs avoir ratifié 27 conventions internationales<sup>46</sup> et les appliquer effectivement. Un mécanisme de surveillance d'application des conventions a été mis en place par l'UE et assure un suivi régulier (tableaux de suivi, missions dans les pays, instances de dialogue etc.). Un rapport d'évaluation de ce mécanisme a été produit par la Commission en janvier 2016 et a permis de constater les mesures prises pour la mise en œuvre des conventions mais également les marges de progrès par pays. En 2014, les exportations depuis les pays en développement vers l'UE sous SPG+ se sont élevées à 6,5 Md€ d'euros.

**Le régime « Tout sauf les armes » (TSA) s'applique quant à lui à tous les pays les moins avancés (PMA) dont la classification est établie chaque année par les Nations unies. Il concerne à l'heure actuelle 49 pays.** Le régime accorde un accès sans droit ni contingent aux exportations des PMA (hors armes et munitions et leurs parties et accessoires). En 2014, les PMA ont ainsi exporté pour une valeur de 17 Md€ sous TSA, soit plus de 15% de la valeur des exports sous régime SPG.

Le règlement SPG prévoit une **procédure de suspension des préférences commerciales** (article 19) pour pratiques commerciales déloyales ou violation grave et systématique des principes définis dans les 27 conventions internationales. La France a toujours défendu son attachement au respect des 27 conventions et particulièrement au respect des droits de l'Homme dans le cadre du règlement SPG. C'est pourquoi elle est particulièrement attentive aux tableaux de bord de suivi des pays bénéficiaires du SPG+ fournis par la Commission.

---

<sup>45</sup> Arménie, Bolivie, Cap-Vert, Géorgie, Kirghizistan, Mongolie, Philippines, Pakistan, Paraguay.

<sup>46</sup> Les 27 conventions concernent la bonne gouvernance, l'environnement et les droits sociaux (droit du travail, droits politiques, droits de l'homme).

## 6.2 Un traitement adapté est réservé aux pays Afrique, Caraïbes, Pacifique par les accords de partenariat économique (APE)

**L'intégration régionale et l'instauration d'un cadre économique stable sont les principaux enjeux des APE.** L'UE a lancé la négociation d'accords de partenariat économique (APE) avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) en 2002. **Les APE sont des accords associant commerce et développement** qui ont été conçus pour prendre le relais de la dérogation de l'OMC autorisant l'UE à octroyer des préférences commerciales unilatérales aux pays ACP (cette dérogation expirait fin 2007<sup>47</sup>). Une approche régionale ou sous-régionale a été choisie afin de favoriser l'intégration économique de ces pays.

Compte tenu des difficultés rencontrées et à l'approche de cette échéance de 2007, la France avait privilégié plus de souplesse dans les négociations avec les pays ACP. La Commission a ainsi accepté de négocier des accords dits « intérimaires », sur une base bilatérale, avec les pays qui le souhaitaient, tout en poursuivant en parallèle les négociations en vue d'APE régionaux. Elle a également accepté de repousser, sur demande de la France, la date butoir de janvier à octobre 2014, celle-ci s'appliquant à huit pays qui risquaient de perdre leurs préférences commerciales faute d'avancée dans leur processus APE.

**Ces accords sont asymétriques en raison du niveau de concession consenti par les pays partenaires (75 à 80% des lignes tarifaires sont libéralisées) en échange d'un accès sans droit de douane ni contingents octroyé par l'UE** sur tous les produits (sauf quelques exceptions pour les produits les plus sensibles). Ces accords, pour leur volet commercial, portent essentiellement sur les biens. La libéralisation des services, l'investissement et la propriété intellectuelle, traditionnellement traités dans les accords commerciaux négociés par l'UE, font l'objet d'une clause de rendez-vous. **Ces accords s'accompagnent d'un volet de développement qui vise à accompagner leur mise en œuvre (coopération, projets soutenant la mise en œuvre de l'APE dans le cadre des programmes nationaux et régionaux du Fonds européen de développement (FED), programmes bilatéraux des États-membres, etc.).**

**Les APE, comme d'autres accords commerciaux, renvoient à un accord de coopération et de partenariat pour ce qui concerne les droits de l'Homme. Ainsi, tous les APE renvoient à l'accord cadre de référence qu'est l'Accord de Cotonou.** L'article 9 de l'Accord de Cotonou contient les éléments essentiels concernant les droits de l'Homme et les libertés fondamentales, y compris le respect des droits sociaux fondamentaux. Les APE s'y réfèrent et prévoient une « clause de non-exécution »<sup>48</sup> qui permettrait, **en cas de violation grave des droits de l'Homme, d'engager une procédure de consultation entre gouvernements et, en dernier lieu, de suspendre l'application de l'APE.** **L'Accord de Cotonou arrivant à expiration en 2020, le maintien d'une protection des droits de l'Homme devra être assuré dans les futurs travaux et est systématiquement demandé par la France dans la réflexion en cours avec la Commission européenne.**

**L'ensemble des APE sont aussi couverts par les obligations sociales et environnementales découlant des articles 49 et 50 de l'Accord de Cotonou.** Ces articles précisent que les parties

<sup>47</sup> Le régime préférentiel octroyé par l'UE aux pays ACP a été condamné à l'OMC.

<sup>48</sup> APE Afrique de l'Ouest (art. 105), APE CARIFORUM (art. 241), APE Afrique australe (art. 65), APE Afrique de l'Est (art. 175).

développeront leurs relations **commerciales** en tentant compte des conventions et engagements internationaux - dont les conventions de l'OIT et accords environnementaux-, et qu'ils s'abstiennent d'utiliser ces normes à des fins protectionnistes.

Par ailleurs, **les APE prévoient des mécanismes spécifiques de suivi et de mise en œuvre des normes sociales et environnementales, de révision et de dialogue, notamment au travers de la création de différents comités APE** qui peuvent s'avérer pertinents dans le cadre de la mise en œuvre des clauses sociales et environnementales contenues dans l'accord. Aux côtés des comités APE chargés de la gestion globale des accords - existants dans tous les APE-, les comités parlementaires et les comités consultatifs APE, prévus par les APE CARIFORUM (entre l'UE et les Caraïbes) et APE Afrique de l'Ouest, peuvent être cités **en exemple**.

9 APE sont actuellement paraphés, signés ou ratifiés : 5 APE intérimaires<sup>49</sup> et 4 APE régionaux. Un seul APE régional complet (biens et services) est en application provisoire, depuis 2009, entre l'UE et les Caraïbes (Cariforum), mais **2014 a marqué une certaine avancée avec le paraphe de 3 nouveaux accords régionaux avec l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique australe (SADC) en juillet 2014 et l'Afrique de l'Est (CAE) en octobre 2014.**

En 2016, l'APE UE-SADC a été signé par toutes les parties en juin. Il a été approuvé par le Parlement européen et a été ratifié par 5 pays sur 6 de la zone. Il est entré en application provisoire le 10 octobre 2016 (sauf au Mozambique où la ratification est toujours en cours). En Afrique de l'Est, il a été signé par les États-membres de l'UE en juin et par le Kenya et le Rwanda en septembre. À ce stade, la Tanzanie et le Burundi ont présenté des réticences à signer le texte. Enfin, concernant l'APE Afrique de l'Ouest, le Nigéria et les deux pays manquants (Gambie et Mauritanie) n'ayant toujours pas indiqué leur intention de signer ou non, le Ghana et la Côte d'Ivoire ont ratifié leur APE intérimaire (bilatéral) respectif pour conserver leur accès sans droit ni quota au marché européen. L'APE Côte d'Ivoire est entré en application provisoire le 4 septembre. L'APE Ghana a reçu l'approbation du Parlement européen en décembre pour pouvoir entrer en application provisoire. Les négociations pour parvenir à un accord régional se poursuivent avec le Pacifique, l'Afrique centrale, et l'Afrique australe et orientale (ESA) mais les difficultés qui persistent pourraient poser la question de l'efficacité de l'approche régionale au niveau de l'Union.

### **6.3 L'aide au commerce a vocation à renforcer la capacité des États à faire face aux exigences techniques du commerce international**

L'initiative « Aide pour le commerce » (APC) est officiellement née lors de la 6<sup>e</sup> Conférence ministérielle de l'OMC à Hong-Kong en décembre 2005. Elle se fonde sur le fait que le commerce peut être un moteur puissant du développement économique et de la réduction de la pauvreté. Elle a été conçue comme un nouvel outil de développement visant à soutenir l'intégration des pays en développement (PED) dans le système commercial international. Elle vise à aider les PED, en particulier les moins avancés (PMA), à renforcer les capacités et les infrastructures commerciales dont ils ont besoin pour tirer parti de l'ouverture des échanges. L'APC n'est pas un nouveau fonds mondial ou une nouvelle catégorie d'aide. Elle fait partie de

---

<sup>49</sup> Les cinq APE intérimaires sont en application provisoire: un APE Cameroun, un APE Madagascar, Maurice, les Seychelles, Zimbabwe, un APE Ghana, un APE Côte d'Ivoire et un APE Papouasie Nouvelle-Guinée et les Fidji. L'APE Ghana n'est pas encore en application.

l'aide publique au développement. L'Aide au commerce couvre quatre grands domaines : la politique commerciale et la réglementation ; les infrastructures économiques ; le renforcement des capacités productives/commerciales ; l'assistance technique. La 9<sup>e</sup> conférence ministérielle de l'OMC en décembre 2013 a renouvelé le mandat confié à l'OMC en la matière. L'accord de la conférence ministérielle de l'OMC à Bali sur la facilitation des échanges (AFE) en décembre 2013 s'accompagne également d'un volet « assistance technique ».

L'importance de l'aide au commerce pour l'insertion des pays en développement (PED) dans les échanges commerciaux mondiaux a été rappelée en France par le Comité interministériel de la coopération internationale et du développement (CICID) du 31 juillet 2013. Pour la France, **afin de s'assurer que les pays en développement et notamment les PMA bénéficient de la libéralisation commerciale**, l'accent doit être mis sur la compétitivité des économies locales, le renforcement des capacités productives, la qualité des infrastructures, la réforme des systèmes fiscaux, l'amélioration du climat des affaires et la participation du secteur privé (international et local) aux efforts de développement. C'est la raison pour laquelle la France a continué d'apporter son soutien à l'effort international en faveur de l'aide pour le commerce. La France contribue également à cette initiative au niveau multilatéral par ses contributions au Fonds de Doha pour les PMA et au Cadre Intégré Renforcé – CIR (1 M€ de contribution par an pour chacun des fonds sur la période 2015-2017). Elle y contribue également par son programme bilatéral d'aide au commerce, le Programme de renforcement des capacités commerciales, mis en œuvre par l'AFD et renouvelé en 2016 pour la période 2016-2019 (PRCC 5) doté de 30 M€ sur quatre ans, cofinancés par la DG Trésor et le MAEDI.

#### **La responsabilité sociale des entreprises dans les chaînes de valeur mondiales**

La responsabilité sociale des entreprises (RSE) a été tardivement prise en compte dans les chaînes de valeur mondiales alors que **l'OCDE dispose depuis 1976 de Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales**, Principes révisés en 2011 afin d'intégrer un chapitre sur les droits de l'Homme et d'étendre la diligence raisonnable aux chaînes d'approvisionnement des donneurs d'ordres. 46 États, représentant 85% du commerce mondial, adhèrent aujourd'hui à ce cadre volontaire.

La RSE est prise en compte de façon croissante dans les chaînes de valeur mondiales **depuis le drame du Rana Plaza en avril 2013** qui a causé 1 133 morts et des centaines de blessés. Celui-ci a illustré la complexité des chaînes d'approvisionnement des entreprises européennes et américaines, et questionné leurs responsabilités. Cet accident, dû au non-respect des normes locales de sécurité et des standards de l'OIT, a déclenché une mobilisation des parties prenantes sans précédent : un accord sur la sécurité des usines textiles<sup>50</sup> a été signé entre les syndicats locaux et plus de 200 donneurs d'ordres internationaux afin que les usines des fournisseurs soient auditées selon un standard commun. Cet « Accord » est un outil inédit, innovant et moderne pour la gestion des chaînes d'approvisionnement : mutualisation des audits, standards communs, publication des audits et des plans de mesures correctives. Suite à ces audits de sécurité, plusieurs usines ont dû être fermées, évitant ainsi le risque de la survenance de nouveaux drames. En parallèle, un « pacte de soutenabilité » a été signé par la Commission européenne, l'OIT, les États-Unis et le Bangladesh pour réformer le droit du travail et le rendre conforme aux normes fondamentales de l'OIT. Ce dialogue se poursuit. Enfin, l'OIT et les ONG ont mis en place un fonds, abondé par les donneurs d'ordres sur une base volontaire dans un contexte de forte mobilisation de l'opinion publique, afin d'indemniser les victimes de la catastrophe. Le « Rana Plaza Trust Fund » est là encore une initiative inédite. La totalité des fonds nécessaires a été recueillie

<sup>50</sup> Accord on Fire and Building Safety.

pour le 2<sup>e</sup> anniversaire du drame. Deux entreprises françaises y ont contribué ; cinq donneurs d'ordres français ont rejoint l'Accord dès sa signature. Ils sont aujourd'hui huit. Enfin, le dialogue social international s'est trouvé relancé avec l'actualisation ou la négociation d'accords-cadres internationaux entre les grands groupes internationaux et les syndicats internationaux, offrant ainsi un cadre adéquat pour veiller au respect des droits des travailleurs globalement. En 2016, l'OIT consacrera d'ailleurs la conférence internationale du travail aux chaînes d'approvisionnement.

Au lendemain du drame, la France a engagé une réflexion sur la responsabilité des donneurs d'ordres dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. La Ministre du commerce extérieur alors en fonction a saisi le Point de contact national (PCN) français de l'OCDE pour qu'il explique la portée des Principes directeurs de l'OCDE dans la filière textile-habillement. Le rapport du PCN, publié le 2 décembre 2013, précise les contours de la diligence raisonnable des donneurs d'ordres et leurs responsabilités vis-à-vis de leurs chaînes de sous-traitance et adresse un ensemble de recommandations aux entreprises et autorités publiques. Ce rapport fait l'objet d'une large diffusion auprès du secteur privé français et étranger, des PCN de l'OCDE, de l'OCDE, de l'UE et de l'OIT. Le PCN en assure le suivi. Ce rapport alimente actuellement les travaux de l'OCDE sur la diligence raisonnable dans la filière textile mondiale et la préparation d'une initiative européenne sur la RSE dans la filière textile, travaux auxquels le PCN français participe.

**La France a inauguré le premier Forum Mondial sur la conduite responsable des entreprises organisé à l'OCDE en juin 2013.** Une conférence de haut-niveau a également été organisée à Bercy le 31 mars 2014 par la Ministre du commerce extérieur et son homologue néerlandaise afin de promouvoir la RSE et la régulation de la mondialisation. Enfin, la France et les Pays ont co-présidé la réunion ministérielle informelle sur la conduite responsable des entreprises du 26 juin 2014 en marge du second Forum Mondial sur la CRE (Conduite responsable des entreprises)<sup>51</sup>.

En 2014, la France, qui dispose d'un cadre exigeant en matière de *reporting* extra-financier, a activement soutenu les travaux de la Commission européenne qui ont abouti à l'adoption d'une nouvelle directive sur le *reporting* extra-financier qui intègre, entre autre, une transparence sur les procédures de diligence raisonnable mises en œuvre par les sociétés au sein de leur chaîne de production, et soutient l'adoption d'un règlement sur le commerce des minerais dits « de conflit ». Ce règlement, actuellement débattu à Bruxelles, vise à mettre en place un mécanisme européen dans le cadre du devoir de diligence relatif aux chaînes d'approvisionnement, pour les importateurs d'étain, de tantale, de tungstène, de leur minerais et d'or (3TG) originaires de zones de conflits ou à haut risque. Les réflexions sur les chaînes de valeurs et le secteur habillement-textile se poursuivent dans plusieurs enceintes où la France promeut la RSE et les Principes directeurs de l'OCDE en tant qu'outils pour assurer une concurrence plus équitable **et contribuer à la régulation de la mondialisation comme au développement durable**. La France, qui encourage l'action européenne et internationale, soutient les propositions portées par la Commission européenne (initiative « *Flagship* » sur le secteur textile) et par l'Allemagne dans le cadre de la présidence du G7 et est très attentive au rôle d'initiative du Parlement européen.

<sup>51</sup> [http://www.tresor.economie.gouv.fr/11077\\_conduite-responsable-des-entreprises-a-l-ocde](http://www.tresor.economie.gouv.fr/11077_conduite-responsable-des-entreprises-a-l-ocde)

## Glossaire

ACP	(pays d') Afrique-Caraïbes-Pacifique
ADPIC	Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AECG	Accord économique et commercial global
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
ALECA	Accord de libre-échange complet et approfondi
APE	Accord de partenariat économique
API	Accord de protection des investissements
BNT	Barrière non tarifaire
CETA	<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i>
CEPR	<i>Centre for Economic Policy Research</i>
CPC	Comité de politique commerciale
CRE	Conduite responsable des entreprises
EGA	<i>Environmental Goods Agreement</i>
ETI	Entreprise de taille intermédiaire
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
IDC	Instrument de défense commerciale
IDE	Investissement direct à l'étranger
IG	Indication géographique
INTA	Commission du Parlement européen en charge du commerce international
ISDS	<i>Investor-to-State Dispute Settlement</i>
OMC	Organisation mondiale du commerce
ORD	Organe de règlement des différends (de l'OMC)
OTC	Obstacles techniques au commerce
PTCI	Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement
SEAE	Service européen pour l'action extérieure
SGAE	Secrétariat général des affaires européennes
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TFUE	Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne
TiSA	<i>Trade in Services Agreement</i>
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>
UE	Union européenne

## Pour aller plus loin



Site internet France-Diplomatie du Ministère des Affaires étrangères sur les accords commerciaux:

<http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/accords-de-libre-echange/>



Site internet de la Direction générale du Trésor :

<http://www.tresor.economie.gouv.fr/>



Site internet de la Direction générale du Commerce (DG Trade) de la Commission européenne :

<http://ec.europa.eu/trade/>



Site internet de la commission en charge du commerce international au Parlement européen :

<http://www.europarl.europa.eu/committees/fr/inta/home.html>



Site internet de l'Organisation mondiale du commerce :

<https://www.wto.org/indexfr.htm>