



Résumé

Commerce extérieur : refuser le déclin. Propositions pour renforcer notre présence dans les échanges internationaux

Malgré ses faibles performances à l'export l'économie française a de nombreux atouts dans l'industrie et les services.

Notre pays a avant tout perdu des parts de marché dans la zone Euro. Douze ans après son lancement, le cycle de

Doha à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) peine à aboutir. Les appels se font de plus en plus pressants pour que l'ouverture des marchés mondiaux reprenne pour stimuler la croissance. Les propositions qui suivent mettent en avant une nouvelle manière d'appréhender les règles du jeu du marché européen et du commerce mondial. Ces mesures contribueront à rétablir l'équilibre de la balance commerciale de la France et à garantir des débouchés internationaux à ses entreprises. Il convient pour ce faire d'approfondir les réformes de compétitivité nationales déjà engagées, d'établir les priorités à poursuivre pour parachever le marché unique des services en Europe, et tracer des pistes pour rendre plus efficace la stratégie de la Politique commerciale européenne dans le cadre de ses négociations au sein de l'OMC et dans un cadre bilatéral.

Les propositions de l'Institut Montaigne

I. Au niveau national : préparer le tissu productif français à l'économie mondiale de demain

Le rétablissement de la compétitivité économique du pays doit demeurer la première priorité. À ce titre on devrait envisager les priorités suivantes :

- **Mettre en œuvre de façon ambitieuse les recommandations du rapport Gallois relatives au « choc de compétitivité »**
 - créer un réel « choc de compétitivité » fiscal, avec au moins le renforcement du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité des Entreprises (CICE)
 - sanctuariser le budget de la recherche publique et celui du soutien à l'innovation
 - stabiliser les dispositifs réglementaires et fiscaux
- **Mettre en place une stratégie de communication claire, cohérente et accueillante pour les investisseurs étrangers**
- **Poursuivre la modernisation de notre dialogue social amorcée au travers de l'ANI**
- **Permettre aux PME/PMI de croître par une politique fiscale attractive pour les investisseurs et une réforme profonde de notre système d'innovation**

- **Permettre à certaines professions réglementées de gagner en taille, notamment les professions juridiques et comptables**
- **Investir davantage dans la connaissance de l'économie internationale et des réalités de l'entreprise contemporaine, comme dans sa diffusion dans la sphère publique**

II. Au niveau européen : contribuer au parachèvement du marché des services

L'intégration du marché des services européens est un des facteurs clés de la redynamisation de la compétitivité et des exportations.

- **Accroître la concurrence dans les services d'infrastructure et interconnecter les réseaux d'infrastructure européens pour réduire les coûts de communication, de transport et de transactions**
- **Réduire le nombre de professions réglementées et rendre automatique la reconnaissance mutuelle des qualifications en Europe**
- **Continuer d'ouvrir les marchés publics européens, tout en s'assurant que la qualité des prestations soit garantie**

III. À l'international : donner de nouvelles priorités et adapter la méthode de négociations de la Politique commerciale commune

• Faire des négociations commerciales à venir avec le Japon et les États-Unis une opportunité réelle d'accroître le potentiel de croissance

Les objectifs suivants méritent d'être poursuivis :

- éliminer totalement les droits de douane dans les biens manufacturés entre l'UE et les États-Unis et l'UE et le Japon. Viser une élimination graduelle dans l'agriculture ;
- rendre les réglementations et les normes techniques plus compatibles en insistant quand cela est possible sur la reconnaissance mutuelle et l'adoption de normes codifiées internationalement ;
- mettre la priorité sur l'accès aux marchés dans les services en libérant l'investissement et le mouvement des professionnels ;
- faire des négociations avec le Japon et les États-Unis un levier pour préparer des discussions à l'avenir avec les pays émergents ;
- impliquer l'OMC dans le processus de négociations à venir avec les États-Unis afin de faire des négociations un moyen de revitaliser le multilatéralisme ;
- faire de l'ALE avec le Japon un tremplin vers l'Asie de l'Est et du Sud-Est.

• Mobiliser davantage le contentieux OMC pour faire appliquer ses règles fondamentales par les pays émergents, mais ne pas engager de mesures protectionnistes

Dans un contexte où le dialogue commercial avec les pays émergents comme la Chine, l'Inde, la Russie ou le Brésil, restera difficile, la surveillance des pratiques actuelles des pays partenaires quant à l'application de leurs engagements au sein de l'OMC pourrait être encore renforcée, en n'hésitant pas à continuer d'avoir fortement recours au contentieux à l'OMC. La stratégie de la Commission européenne actuelle va dans ce sens.

La tentation de répondre à certaines pratiques déloyales de ces partenaires – subventions, préférences sur les marchés publics, etc. – par des rétorsions protectionnistes est grande.

Cependant, une telle stratégie est contre-productive. Priorité devrait être accordée à structurer une offre de négociations attractive dans le cadre bilatéral ou avec des partenaires privilégiés, à commencer par les États-Unis et le Japon (voir propositions qui suivent).

Pour répondre aux inquiétudes légitimes de pratiques concurrentielles déloyales d'entreprises d'État de certains pays émergents dans leurs candidatures aux marchés publics en Europe, on pourrait renforcer la législation européenne comme suit :

- obliger tous les participants aux marchés à déclarer la source de financement de leur projet. Dans le cas d'entreprises non issues de l'UE, les financements devront se conformer aux règles européennes portant sur les aides d'État ;
- établir des critères d'appels d'offres qui allient objectifs de qualité tout autant que des critères de prix.

• Adopter plus de gradualisme et de pragmatisme dans les négociations commerciales avec les pays émergents :

Il s'agira de repenser la méthode des négociations avec l'Inde, le Mercosur, l'ASEAN en cours. Voici deux pistes de réflexion :

- établir des accords-cadres ambitieux plutôt que des ALE dont l'approche est « tout ou rien ». Ces accords poseraient les principes et objectifs de l'accord, libéralisent ce qu'il est urgent de libéraliser au départ, contenant des calendriers précis organisant de nouvelles négociations et l'ouverture graduelle des marchés sur une période de cinq ans ;
- privilégier dans les négociations bilatérales des solutions négociées par secteur et modes de délivrance dans les services, notamment leur volet « mobilité ».

• Moderniser le régime européen de protection internationale des investissements

Les « modèles » européens d'Accords de protection des investissements (API) existants mériteraient une actualisation, permettant un élargissement de la notion de bien investi et une précision du droit des États à réguler.