



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 4 Octobre 2006
COM(2006) final

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU CONSEIL, AU PARLEMENT
EUROPÉEN, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU
COMITÉ DES RÉGIONS**

UNE EUROPE COMPÉTITIVE DANS UNE ÉCONOMIE MONDIALISÉE

Une contribution à la stratégie européenne pour la croissance et l'emploi

**COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU CONSEIL, AU PARLEMENT
EUROPÉEN, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU
COMITÉ DES RÉGIONS**

UNE EUROPE COMPÉTITIVE DANS UNE ÉCONOMIE MONDIALISÉE

Une contribution à la stratégie européenne pour la croissance et l'emploi

1. OBJET DE LA COMMUNICATION

La croissance et l'emploi – et les opportunités qu'ils créent – sont au cœur du projet pour l'Europe de la Commission européenne. Ils sont indispensables à la prospérité économique, à la justice sociale et au développement durable et sont essentiels pour donner aux Européens les moyens de faire face à la mondialisation. Ils constituent un critère fondamental à l'aune duquel les citoyens jugeront si l'Europe apporte des résultats concrets dans leur vie quotidienne.

En 2005, la nouvelle stratégie de Lisbonne a présenté les mesures à prendre en Europe pour générer croissance et emploi. Elle a souligné qu'un marché ouvert, avec des règles internes de qualité – et réellement appliquées – dans des domaines tels que la concurrence, l'innovation, l'éducation, la recherche et développement, l'emploi, la politique sociale et de cohésion, est indispensable pour aider les entreprises européennes à être compétitives au niveau mondial. Elle a également insisté sur la nécessité de garantir des marchés ouverts à travers le monde.

Ce programme intérieur doit être complété par un volet extérieur regroupant notre politique commerciale et nos autres politiques extérieures, afin que nous puissions saisir les opportunités offertes par une économie mondialisée. Ces dernières années, notre priorité extérieure dans ce domaine était de rechercher un accord multilatéral ambitieux, équilibré et équitable afin de libéraliser davantage les échanges internationaux, d'accéder à de nouveaux marchés où les entreprises européennes pourraient se mesurer à leurs concurrents et d'offrir de nouvelles opportunités de croissance et de développement. L'OMC reste l'instrument le plus efficace pour étendre et piloter les échanges au sein d'un système fondé sur des règles et constitue un pilier essentiel du système multilatéral. Le Programme de Doha pour le développement demeure notre première priorité et la Commission travaille sans relâche pour relancer les négociations de Doha après leur suspension en juillet 2006.

Par l'intermédiaire de notre politique commerciale, nous cherchons également à apporter une contribution à plusieurs objectifs extérieurs de l'Union, notamment dans le domaine du développement et des relations de voisinage. Cela restera l'une des fonctions fondamentales de la politique commerciale de l'UE. La cohérence des politiques extérieures de l'Union est capitale pour renforcer le rôle de l'UE dans le monde.

La présente communication vise à exposer la contribution que la politique commerciale apporte à la stimulation de la croissance et à la création d'emplois en Europe. Elle explique comment, dans une économie mondiale qui se transforme rapidement, nous pouvons mettre sur pied une politique commerciale plus complète, plus intégrée et plus tournée vers l'avenir, une politique qui contribue davantage à la compétitivité européenne. Elle insiste sur la nécessité d'adapter les instruments de la politique commerciale de l'UE à ces nouveaux défis,

d'établir de nouveaux partenariats, de veiller à ce que l'Europe reste ouverte au monde et les autres marchés ouverts à nos entreprises.

La présente communication aborde aussi certains liens existant entre les politiques que nous menons sur notre territoire et à l'étranger. La mondialisation effaçant les distinctions entre politiques internes et externes, nos politiques internes auront souvent une influence déterminante sur notre compétitivité extérieure et inversement. L'une des caractéristiques de cette Commission¹ a été de reconnaître la nécessité d'une approche intégrée et cohérente pour les défis intérieurs et internationaux. Mais il nous reste encore beaucoup à faire pour que cela se reflète dans notre façon de penser et de travailler².

2. UN MONDE EN MUTATION

Les évolutions qui se produisent aujourd'hui dans l'ordre économique mondial sont aussi importantes pour l'économie mondiale et les relations internationales que la fin de la Guerre froide. L'intégration économique mondiale s'accélère, entraînée par des flux croissants d'échanges et de capitaux, une interdépendance de plus en plus grande des marchés financiers, une diminution des coûts de transport et une révolution des technologies de l'information et des communications. Tout cela crée des opportunités de croissance et de développement sans précédent, mais fait peser aussi de nouvelles pressions sur les ressources naturelles, notamment sur notre climat, et sur les industries et les sources de revenus traditionnelles. Ce phénomène a ébranlé de vieilles certitudes et fait naître de nouvelles craintes.

Les entreprises font face à ces évolutions en associant technologies de pointe et capitaux étrangers à de larges viviers de main-d'œuvre de plus en plus qualifiée dans les pays en développement. Les chaînes d'approvisionnement à l'échelle planétaire se transforment, les entreprises externalisant les processus de production complexes et les services vers des économies où les coûts sont moindres. Les composants d'un seul produit peuvent provenir de différents pays: ces nouveaux flux d'échanges remplacent le commerce traditionnel de produits finis.

Les pays prêts à saisir les opportunités offertes par la mondialisation sont plus nombreux que jamais. Durant la seconde moitié du vingtième siècle, les États-Unis, l'Europe et le Japon étaient les moteurs de l'économie mondiale. Aujourd'hui, ils sont rejoints par des économies de plus en plus ouvertes et florissantes, comme la Chine et l'Inde, mais aussi le Brésil, la Russie et d'autres. La Chine est déjà le troisième exportateur mondial et devrait devenir la deuxième économie nationale du monde d'ici quelques années. Dans le même temps, l'Inde pourrait se hisser à la 6^e place.

La nature du commerce mondial est donc en pleine mutation. Nous ne vivons pas encore dans un monde sans droits de douane, mais, dans de nombreux secteurs, nous en prenons la direction. Pour l'Europe, la connaissance, l'innovation, la propriété intellectuelle, les services et l'utilisation efficace des ressources sont désormais les clés de la compétitivité. Nous devons

¹ Voir la communication «Un projet pour les citoyens», adoptée par la Commission en mai 2006, la «Nouvelle stratégie de l'UE en faveur du développement durable», adoptée par le Conseil en juin 2006 et la communication «L'Europe dans le monde», adoptée par la Commission en juin 2006.

² Le document de travail des services de la Commission accompagnant la présente communication contient une analyse plus détaillée.

donc adapter notre politique commerciale et notre approche globale de la compétitivité internationale.

3. ANALYSE: LES FONDEMENTS DE LA COMPÉTITIVITÉ DE L'UE

Deux exigences fondamentales et interdépendantes doivent être remplies pour que l'Europe soit compétitive. Premièrement, nous devons mener les bonnes politiques internes qui tiennent compte du défi concurrentiel extérieur auquel nous devons faire face et qui garantissent notre ouverture aux échanges et aux investissements. Deuxièmement, nous devons nous assurer d'une plus grande ouverture et de règles équitables sur les autres marchés, notamment chez nos futurs grands partenaires commerciaux. Ces deux exigences doivent s'appuyer sur des règles transparentes et efficaces – sur le plan intérieur, bilatéral et multilatéral.

3.1. Les bonnes politiques en Europe

i) Marchés concurrentiels: Le marché unique est essentiel pour créer dans l'UE des entreprises compétitives au niveau mondial. Ses règles favorisent la prévisibilité et la transparence et permettent aux entreprises de tirer parti de la taille du marché et des économies d'échelle, elles encouragent l'utilisation efficace des ressources et l'initiative et empêchent que les aides d'État ne soient utilisées à des fins anticoncurrentielles et protectionnistes. Le marché unique a favorisé l'élaboration de règles et de normes de qualité dont on retrouve l'empreinte dans les normes mondiales.

Ces marchés concurrentiels ont permis à l'industrie manufacturière européenne de conserver sa place, alors que les États-Unis et le Japon ont perdu du terrain. La production de l'industrie européenne a progressé de 40 % au cours des deux dernières décennies³ et la position de l'UE sur les marchés mondiaux est restée quasiment inchangée. Nos entreprises de services sont les leaders mondiaux dans toute une série de secteurs.

Cela est dû en grande partie au fait que les entreprises de l'UE proposent des produits et des services de premier choix en termes de conception et de qualité⁴. Les produits haut de gamme représentent un tiers de la demande mondiale et la moitié des exportations européennes. Pour ces produits à valeur supérieure, l'UE se classe deuxième, juste derrière le Japon, mais devant les États-Unis, alors que des pays comme la Chine arrivent loin derrière.

L'Europe perd toutefois du terrain dans les secteurs technologiques de pointe. Si nous voulons continuer à vendre des produits haut de gamme, il est indispensable que nous améliorions nos performances en matière d'innovation, d'éducation, de recherche et développement, pour les produits – y compris les produits agricoles de qualité à haute valeur ajoutée – comme pour les services. Nous devons également considérer la cible de notre politique commerciale extérieure. Les exportations européennes sont fortes dans les pays où la demande est statique, mais elles arrivent derrière celles du Japon et des États-Unis dans les marchés à croissance rapide, en particulier en Asie.

³ Voir la communication de la Commission «Une nouvelle politique industrielle: créer les conditions d'un essor plus grand du secteur manufacturier» (octobre 2005)

⁴ CEPII (2004), L'insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail: situation et perspectives.

ii) Ouverture: L'ouverture économique européenne est indispensable pour la croissance et la création d'emplois en Europe ainsi que pour notre compétitivité au plan international. En étant ouverts aux échanges et aux investissements mondiaux, nous sommes plus à même d'exploiter pleinement les avantages d'un marché unique efficace. Cette ouverture soumet l'économie intérieure à des pressions concurrentielles créatives, stimulant et récompensant ainsi l'innovation, offrant un accès aux nouvelles technologies et augmentant les incitations à l'investissement.

L'Europe doit refuser le protectionnisme. Le protectionnisme fait augmenter les prix pour les consommateurs et les entreprises et restreint le choix. À moyen terme, lorsque l'on protège d'une concurrence extérieure loyale certains secteurs exposés, on détourne les ressources des secteurs plus productifs de l'économie. Comme notre prospérité dépend des échanges, les barrières mises en place par d'autres en réaction à des mesures protectionnistes ne feraient que nuire à notre économie.

En revanche, en imposant des restrictions temporaires ciblées sur certaines importations anticoncurrentielles en Europe, nous pouvons défendre les intérêts européens contre des pratiques commerciales déloyales. Nous devons maintenir ces instruments de défense commerciale indispensables, tout en veillant à ce qu'ils soient adaptés au commerce mondial en évolution.

iii) Justice sociale: Nous devons également reconnaître les effets potentiellement perturbateurs de l'ouverture des marchés pour certaines régions et certains travailleurs, notamment les moins qualifiés. Les mutations structurelles ne sont pas un phénomène nouveau, mais elles sont accélérées par la mondialisation. L'élimination des freins à l'adaptation au sein du marché intérieur et le transfert des ressources vers les secteurs où elles peuvent être utilisées au mieux sont deux actions essentielles pour exploiter les avantages des échanges et créer des emplois en Europe. Les effets négatifs de l'ouverture des marchés peuvent cependant être durement ressentis dans certains secteurs ou régions et nourrir une opposition politique à un commerce ouvert. Nous devons donc mieux anticiper les effets de l'ouverture des échanges, aider les secteurs, les régions et les travailleurs concernés à s'adapter et veiller à ce que les bénéfices soient bien répercutés sur les citoyens. Aspirant à la justice et à la cohésion sociale sur notre territoire, nous devons en outre chercher à promouvoir nos valeurs – y compris les normes en matière sociale et environnementale et la diversité culturelle – dans le monde entier⁵.

3.2. L'ouverture des marchés à l'étranger

L'ouverture progressive des échanges constitue une source importante de gains de productivité, de croissance et de création d'emplois. Il s'agit d'un facteur capital dans la lutte contre la pauvreté et dans la promotion du développement, qui pourra nous aider, à plus long terme, à traiter de nombreux aspects des défis mondiaux qu'il nous faut relever, de la sécurité aux migrations, en passant par le changement climatique.

Notre argument clé est que le refus du protectionnisme sur notre territoire doit s'accompagner d'un activisme en faveur de la création de marchés ouverts et de conditions commerciales équitables à l'étranger. Cela améliore le climat des affaires au niveau mondial et peut accélérer les réformes économiques dans d'autres pays. Cela renforce

⁵ Voir la communication «Promouvoir un travail décent pour tous» adoptée par la Commission en mai 2006.

la position concurrentielle de l'industrie européenne dans une économie mondialisée et constitue une condition préalable pour trouver chez nous le soutien politique à notre propre ouverture. Ce programme s'articule autour de deux éléments fondamentaux: un engagement plus fort avec les principales économies et régions émergentes et un ciblage plus précis des obstacles aux échanges dressés derrière les frontières.

Les principales économies émergentes, notamment la Chine, l'Inde et le Brésil, récoltent, à juste titre, les fruits du rôle croissant qu'elles jouent dans le commerce mondial. À eux trois, ces pays représentent aujourd'hui 15 % des flux commerciaux mondiaux. Cette croissance, qui s'appuie sur une libéralisation progressive, a été déterminante pour l'exploit historique qu'ils ont accompli en faisant sortir des millions de personnes de la pauvreté.

L'UE est déjà très ouverte aux exportations en provenance de ces pays émergents et d'autres pays en voie de développement et est prête à aller plus loin. Cependant, la plupart des pays émergents combinent croissance forte et barrières inutilement élevées imposées aux exportations de l'UE. L'accroissement de leur rôle et des avantages qu'ils tirent du système commercial mondial doit s'accompagner d'une prise de responsabilité plus grande dans la préservation d'un régime mondial favorisant l'ouverture.

Cette ouverture n'est plus seulement une question de droits de douane. S'assurer un réel accès aux marchés du 21^e siècle signifiera se concentrer sur de nouvelles questions et élaborer les instruments d'une politique commerciale permettant d'obtenir des types d'ouverture véritablement différents.

i) Barrières non tarifaires: Il reste important de réduire les tarifs douaniers pour ouvrir des marchés aux exportations industrielles et agricoles de l'Europe. Mais une fois les tarifs éliminés, ce sont les barrières non tarifaires, comme les réglementations et les procédures limitant indûment les échanges, qui deviennent les principaux obstacles. Elles sont souvent moins visibles, plus complexes et peuvent être plus sensibles, car elles touchent directement à la réglementation intérieure. La régulation du commerce est indispensable, mais elle doit être transparente et non discriminatoire et ne doit pas restreindre les échanges au-delà de ce qui est nécessaire pour poursuivre d'autres objectifs stratégiques légitimes.

Il est compliqué de s'attaquer aux barrières non tarifaires, la question requiert des ressources importantes et n'est pas totalement couverte par le système de l'OMC. Des instruments comme les accords de reconnaissance mutuelle, les dialogues internationaux en matière de normalisation et de réglementation, ainsi que l'assistance technique apportée aux pays tiers, joueront un rôle de plus en plus important dans la promotion des échanges et la prévention de règles et de normes causant une distorsion. Pour identifier les obstacles et s'y attaquer, il faudra de nouvelles méthodes de travail au sein de la Commission ainsi qu'avec d'autres entités, dont les États membres et l'industrie.

ii) Accès aux ressources: Plus que jamais, l'Europe doit importer pour exporter. La suppression des restrictions concernant l'accès aux ressources, comme l'énergie, les métaux et la ferraille, les matières premières primaires, y compris certaines matières agricoles ou les peaux et fourrures, est une priorité élevée. Les mesures prises par certains de nos plus importants partenaires commerciaux pour limiter l'accès à ces intrants posent de graves problèmes à certains secteurs industriels de l'UE. À moins d'être justifiées par des raisons environnementales ou de sécurité, ces restrictions à l'accès aux ressources doivent être levées.

L'**énergie** sera particulièrement importante. La demande mondiale augmentant et l'Europe devenant de plus en plus tributaire de sources d'énergie extérieures, l'UE doit se doter d'une politique cohérente pour s'assurer un approvisionnement énergétique compétitif, sûr et durable. Sur le plan intérieur, il nous faut créer un marché de l'énergie concurrentiel au niveau de l'UE et promouvoir une palette énergétique durable, efficace et diversifiée. Sur le plan extérieur, nous devons nous attacher à améliorer la transparence, la gouvernance et le commerce dans le secteur énergétique en offrant aux pays tiers et de transit un accès non discriminatoire aux infrastructures d'exportation ainsi qu'en les aidant à renforcer leurs capacités de production et d'exportation et à développer des infrastructures de transport d'énergie. La diversité des sources, de l'approvisionnement et des voies de transport est capitale pour nos politiques intérieures et extérieures.

La recherche de la croissance économique par le commerce peut avoir des incidences environnementales, notamment sur la biodiversité et le **climat**. Nos politiques extérieures en matière de compétitivité devront promouvoir l'efficacité énergétique, le recours aux énergies renouvelables, y compris les biocarburants, les technologies à faible émission et l'utilisation rationnelle de l'énergie en Europe et dans le monde, à la fois pour limiter l'augmentation de la demande mondiale d'énergie et pour accroître la sécurité de l'approvisionnement. Les relations entre la politique commerciale et le changement climatique nécessiteront en particulier un examen plus approfondi.

iii) Nouveaux secteurs de croissance: Nous devons nous concentrer davantage sur l'ouverture des marchés et sur l'établissement de règles plus strictes dans de nouveaux secteurs présentant une importance économique pour nous, notamment les **droits de propriété intellectuelle (DPI)**, les **services**, l'**investissement**, les **marchés publics** et la **concurrence**.

L'accès à de nouveaux marchés perd une grande part de sa valeur pour les entreprises de l'UE si leurs **DPI** ne sont pas suffisamment protégés dans les pays concernés. La violation des DPI prive les détenteurs de ces droits des recettes de leurs investissements et, au bout du compte, met en péril la viabilité des sociétés les plus innovantes et créatives. Le plus grand défi est aujourd'hui de faire appliquer les engagements existants, en particulier dans les économies émergentes. La Commission a consacré des ressources considérables à la lutte contre la contrefaçon et à l'amélioration de l'application des DPI dans des pays tiers clés comme la Chine. Nous avons accru la coopération sur les DPI avec des partenaires comme les États-Unis et le Japon et nous avons travaillé à la protection des indications géographiques de l'UE. Mais il reste encore beaucoup à faire.

Les **services** sont la clé de voûte de l'économie européenne. Ils représentent 77 % du PIB et de l'emploi et constituent le secteur économique de l'UE où les avantages comparatifs offrent le plus fort potentiel de croissance en matière d'exportations. La libéralisation progressive du commerce mondial des services est essentielle pour une future croissance économique, y compris dans les pays en développement. L'UE devra négocier afin de libéraliser les échanges de services avec ses partenaires commerciaux clés, en particulier lorsque l'accès aux marchés est difficile ou que nos partenaires ont pris peu d'engagements dans le cadre de l'OMC.

L'amélioration des conditions d'**investissement** dans les pays tiers, dans le domaine des services et dans d'autres secteurs, peut apporter une contribution importante à la croissance, tant dans l'UE que dans les pays bénéficiant de ces investissements. Étant donné que les chaînes d'approvisionnement sont mondialisées, il devient plus important de pouvoir investir librement sur des marchés tiers. Cependant, situation géographique et proximité comptent

toujours. Une présence «physique» dans un pays étranger permet aux entreprises européennes de profiter d'opportunités commerciales, elle rend les flux d'échanges plus prévisibles et consolide l'image de la société et de son pays d'origine.

Les **marchés publics** représentent pour les exportateurs de l'UE un important potentiel non exploité. Certaines sociétés européennes sont les leaders mondiaux dans des secteurs comme les équipements de transport, les travaux publics et les services d'utilité publique. Mais elles sont confrontées, chez la quasi-totalité de nos partenaires commerciaux, à des pratiques discriminatoires qui leur ferment de fait toute possibilité d'exportation. Il s'agit probablement du plus grand secteur d'échanges qui reste à l'abri des disciplines multilatérales.

L'absence de **concurrence** et de règles en matière d'aides d'État dans les pays tiers limite l'accès aux marchés, puisqu'elle permet l'apparition de nouveaux obstacles qui remplacent les droits de douane ou les barrières non tarifaires traditionnelles. Il est dans l'intérêt stratégique de l'UE d'élaborer des règles internationales et de mettre en place une coopération en matière de politique de concurrence, afin de garantir que les sociétés européennes ne souffrent pas, dans certains pays tiers, d'un subventionnement excessif des sociétés locales ou de pratiques anticoncurrentielles. Il y a beaucoup à faire dans ce domaine. Dans la plupart des pays, l'octroi d'aides d'État est peu transparent.

Il est essentiel de disposer, dans tous ces domaines, de règles transparentes, efficaces et respectées. La bonne application de ces règles sur notre territoire est le fondement de notre compétitivité. Mais il nous faut également travailler avec les autres États pour garantir que leurs règles et leurs normes sont de qualité similaire.

4. PROGRAMME: UN PLAN D'ACTION POUR LA COMPÉTITIVITÉ EXTÉRIEURE DE L'UE

Sur la base de cette analyse, nous devons établir un programme d'actions pour les mois et les années à venir. Notre objectif est d'influer sur les moteurs de l'évolution, de saisir les opportunités offertes par la mondialisation et de gérer les risques. Il s'agit du défi qui se trouve au cœur de la communication de la Commission du 10 mai 2006, *Un projet pour les citoyens*. Le rôle de la Commission dans la conduite de la politique commerciale de l'UE, en étroite coopération avec les États membres, le Parlement et d'autres acteurs, est une source exceptionnelle de force pour l'Europe – ce rôle n'a d'équivalent dans aucun autre domaine politique. Il nous faut toutefois veiller à ce que nos priorités et méthodes soient adaptées aux défis de l'avenir.

4.1. Dimension intérieure

La nouvelle stratégie de Lisbonne établit un programme cohérent en vue d'adapter les économies européennes au nouvel environnement mondial. Afin de garantir que nos règles intérieures répondent aux nouvelles pressions et opportunités, le *projet pour les citoyens* a proposé un réexamen approfondi du marché unique. On y examinera comment le marché intérieur peut encore aider les entreprises européennes à procéder aux changements nécessaires pour être compétitives sur le plan international, en se diversifiant, en se spécialisant et en innovant. Mais il y a également d'autres initiatives stratégiques que nous devons mettre en œuvre dès à présent.

Notre processus d'élaboration des politiques doit tenir compte des défis mondiaux que nous avons à relever en matière de compétitivité. Plus grande sera la cohérence des règles

et pratiques avec nos principaux partenaires, et meilleure sera la situation pour les entreprises de l'UE. Nous devons jouer un rôle de leader dans la diffusion des bonnes pratiques et dans l'élaboration des règles et normes mondiales. Pour y parvenir efficacement, nous devons tenir compte aussi de la dimension extérieure dans le développement de nos normes réglementaires et autres. Cela ne signifie pas appauvrir nos règles, cela signifie adopter une approche ouverte et souple lors de leur conception et chercher, autant que faire se peut, à éviter toute future friction commerciale – et ainsi soutenir les entreprises européennes. Cela entre déjà dans le cadre de notre programme en faveur d'une meilleure réglementation au sein de l'UE, mais nous pouvons encore faire plus. Dans ce domaine, la coopération internationale et bilatérale en matière de réglementation est un instrument clé.

Les citoyens européens souhaitent voir les résultats positifs de l'évolution économique et structurelle. La justification de l'ouverture internationale est ébranlée si ses bénéfices ne parviennent pas jusqu'aux citoyens. La Commission et les États membres ont un rôle primordial à jouer pour garantir que les avantages découlant de l'ouverture et de la mondialisation des échanges profitent à tous les citoyens et pas uniquement à des groupes d'intérêts spécifiques. Après la libéralisation du commerce des textiles fin 2005, ces bénéfices n'ont pas été répercutés de façon cohérente. La Commission mettra en place un suivi systématique des prix à l'importation et à la consommation avant d'envisager toute nouvelle action.

Les entreprises et les citoyens ont besoin de temps et de prévisibilité pour s'adapter au changement. La nouvelle génération de programmes de cohésion de l'UE permet d'anticiper, de se préparer et de réagir à des évolutions induites par la mondialisation. Il faut saisir ces opportunités. Le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation apportera également une réponse rapide à des problèmes ponctuels et clairement définis résultant de la restructuration. L'objectif doit être de promouvoir l'adaptation, la croissance durable et l'emploi et non de protéger d'une évolution inéluctable certains emplois ou sociétés. Nous simplifierons également les échanges au sein de l'UE et moderniserons le système douanier européen en révisant le Code des douanes et en introduisant les douanes électroniques (e-customs).

4.2. Dimension extérieure

i) OMC

Le monde a besoin d'un système commercial multilatéral fort. C'est l'instrument le plus efficace pour étendre et piloter les échanges au bénéfice de tous et le meilleur cadre pour régler les litiges.

L'Europe ne se retirera pas du multilatéralisme. Nous restons fidèles à notre engagement au multilatéralisme et nous sommes prêts à payer un prix – raisonnable – pour que ce système continue à fonctionner. La suspension des négociations de Doha est une occasion manquée pour la croissance et le développement mondiaux. L'UE a fait d'importantes offres de libéralisation – notamment en matière d'agriculture – et a clairement exprimé sa volonté d'aller de l'avant, dans les limites de son mandat actuel, dans le cadre d'un accord général. **L'Europe reste attachée à l'OMC et travaille sans relâche pour que les négociations reprennent dès que la situation dans les autres pays le permettra.**

ii) Accords de libre-échange

S'appuyant sur les règles de l'OMC et sur d'autres règles internationales, les accords de libre-échange (ALE) peuvent favoriser, s'ils sont utilisés avec précaution, une ouverture et

une intégration plus rapides et plus larges, en abordant des questions qui ne sont pas encore mûres pour une discussion multilatérale et en préparant le terrain pour un niveau ultérieur de libéralisation multilatérale. De nombreuses questions essentielles, dont l'investissement, les marchés publics, la concurrence, le respect des DPI et d'autres dossiers touchant la réglementation, qui se trouvent aujourd'hui en dehors du champ couvert par l'OMC, peuvent être abordées dans des ALE.

Les ALE peuvent toutefois aussi présenter un risque pour le système commercial multilatéral. Ils peuvent compliquer les échanges, fragiliser le principe de non-discrimination et exclure les économies les plus faibles. Pour avoir un effet positif, les ALE doivent couvrir un large domaine, prévoir la libéralisation de presque tous les échanges et aller plus loin que les disciplines de l'OMC. La priorité de l'UE sera de veiller à ce que les nouveaux ALE, y compris les nôtres, soient un tremplin et non un obstacle à la libéralisation multilatérale.

Les ALE ne sont absolument pas nouveaux pour l'Europe. Ils jouent, par exemple, un rôle essentiel dans la politique européenne de voisinage en renforçant les liens économiques et réglementaires avec l'UE. Ils entrent également dans le cadre de nos négociations en vue d'accords de partenariat économique avec les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique ainsi que dans les futurs accords d'association avec l'Amérique centrale et la Communauté andine. Mais, alors que nos accords bilatéraux actuels soutiennent bien nos objectifs en matière de politique de voisinage et de développement, ils servent moins bien nos principaux intérêts commerciaux, y compris en Asie. Le contenu de ces accords reste en outre limité. Nous devons continuer à inclure dans les négociations commerciales bilatérales d'autres questions, tout comme le rôle plus large de la politique commerciale dans les relations extérieures de l'UE. Cependant, pour que la politique commerciale contribue à créer des emplois et à favoriser la croissance, les facteurs économiques doivent jouer un rôle fondamental dans le choix des futurs ALE.

Les critères économiques essentiels pour choisir nos nouveaux partenaires d'ALE doivent être le potentiel des marchés (taille et croissance économique) et le niveau des mesures de protection ciblant les exportations de l'UE (tarifs douaniers et barrières non tarifaires). Nous devons également tenir compte des négociations que nos partenaires potentiels mènent avec des concurrents de l'UE, de l'impact probable de celles-ci sur les marchés et économies de l'UE, ainsi que du risque de fragilisation de l'accès préférentiel aux marchés européens dont bénéficient actuellement les pays voisins et en développement qui sont nos partenaires.

Sur la base de ces critères, l'**ANASE**, la **Corée du Sud** et le **Mercosur** (avec lesquels des négociations sont en cours) apparaissent comme des priorités. Ils affichent des niveaux de protection élevés et d'importants potentiels de marchés et ils concluent des ALE avec les concurrents de l'UE. L'**Inde**, la **Russie** et le **Conseil de coopération du Golfe** (avec lesquels des négociations sont également en cours) présentent aussi, du fait d'une combinaison de potentiels de marché et de niveau de protection élevé, un intérêt direct pour l'UE. La Chine répond aussi à plusieurs de ces critères, mais requiert une attention particulière en raison des opportunités et des risques qu'elle recèle.

En termes de contenu, il conviendrait que les nouveaux ALE axés sur la compétitivité soient complets et ambitieux dans leur couverture et visent à obtenir la plus large libéralisation possible des échanges, y compris dans le domaine des services et des investissements. Un nouvel et ambitieux accord type d'investissement européen doit être élaboré en étroite collaboration avec les États membres. Lorsque nos partenaires ont signé des ALE avec d'autres pays concurrents de l'UE, nous devons rechercher au moins une parité totale. Les

restrictions quantitatives à l'importation et toutes les formes de droits, taxes, charges et restrictions sur les exportations doivent être éliminées.

Les ALE doivent en outre s'attaquer aux barrières non tarifaires grâce à une convergence réglementaire, lorsque c'est possible, et prévoir des dispositions fortes en matière de facilitation des échanges. Ils doivent inclure des dispositions plus fermes en faveur des DPI et de la concurrence, y compris, par exemple, des dispositions sur l'application des DPI conformes à la directive relative au respect des droits de propriété intellectuelle. Nous chercherons, le cas échéant, à insérer des dispositions sur la bonne gouvernance en matière financière, fiscale et judiciaire. Nous devons veiller également à ce que les règles d'origine des ALE soient plus simples et plus modernes et reflètent bien les réalités de la mondialisation. Nous mettrons en place des mécanismes internes pour suivre la mise en œuvre et les résultats des nouveaux ALE.

Lors de l'examen des nouveaux ALE, nous devons travailler à promouvoir le développement durable via nos relations commerciales bilatérales. Cela pourrait passer par l'insertion de nouvelles dispositions de coopération dans des domaines comme les normes de travail ou la protection de l'environnement. Nous tiendrons également compte des besoins de développement de nos partenaires et de l'impact potentiel d'un accord sur d'autres pays en développement, notamment les effets possibles sur l'accès préférentiel aux marchés européens accordé aux pays pauvres. L'incidence éventuelle sur le développement doit être incluse dans l'analyse d'impact globale qui sera réalisée avant de lancer des négociations en vue d'un ALE. En droite ligne avec notre position à l'OMC, nous encouragerons nos partenaires ALE à ouvrir davantage leur marché aux pays les moins avancés, si possible en leur accordant un accès sans droits, ni contingents.

Il s'agit d'objectifs ambitieux. La négociation d'accords bilatéraux peut être complexe et difficile, mais nous devons créer une bonne base de départ pour ces négociations. Nous devons nous assurer dès le début que nous partageons des ambitions semblables avec nos partenaires potentiels, afin d'éviter que les négociations ne s'enlisent du fait d'un décalage des attentes. La décision d'ouvrir des négociations doit être prise au cas par cas sur la base de ces critères économiques, mais aussi en fonction de la volonté de nos partenaires et de considérations politiques plus générales. Les dispositions des ALE doivent faire partie intégrante de nos relations avec la région ou le pays concerné. Il nous faudra déterminer au cas par cas la meilleure façon d'y parvenir au sein d'une architecture institutionnelle plus large.

iii) Échanges transatlantiques et compétitivité

La relation commerciale transatlantique est de loin la plus importante du monde et le cœur de l'économie mondiale. Les gains économiques résultant de l'élimination des barrières non tarifaires dressées derrière les frontières peuvent être importants pour l'UE et les États-Unis. Nous travaillons à celle-ci depuis un certain temps, très récemment dans le cadre de la «Transatlantic Economic Initiative» lancée en 2005 et d'une série de dialogues sur la réglementation. En dépit de certains progrès, ce sujet s'est avéré un terrain difficile qui réclame un nouvel élan.

Nous devons travailler ensemble pour relever des défis mondiaux. Vu notre poids dans l'économie mondiale, la coopération entre l'UE et les États-Unis dans des domaines comme la protection des DPI ou la sécurité des échanges sera fondamentale.

iv) Chine

La Chine est le pays test où l'on pourra juger de la capacité de l'Europe à utiliser la mondialisation pour générer emploi et croissance. La Chine est face à des défis sociaux, environnementaux et économiques qu'elle se doit de relever. L'Europe doit donc la considérer comme une chance, un défi et un partenaire potentiel.

La Commission présentera une stratégie détaillée sur la Chine dans les prochaines semaines. Dans les domaines commerciaux et économiques, la stratégie identifiera un ensemble clair de priorités, se concentrera sur des défis clés, comme le respect des droits de propriété intellectuelle, l'accès aux marchés et les possibilités d'investissement, et insistera sur la nécessité d'une coopération renforcée dans l'examen de ces dossiers, au sein de la Commission, avec les États membres et d'autres acteurs.

v) Respect des droits de propriété intellectuelle (DPI)

L'UE doit s'efforcer d'adopter des dispositions strictes en matière de DPI dans ses futurs accords bilatéraux et de faire respecter les engagements existants afin de limiter les violations des DPI, ainsi que la production et l'exportation de contrefaçons. La Commission s'attachera à mieux faire appliquer ces droits et renforcera sa coopération avec un certain nombre de pays prioritaires, notamment la Chine, la Russie, l'ANASE, la Corée, le Mercosur, le Chili et l'Ukraine. Dans le cadre des négociations d'adhésion, nous travaillerons également à l'amélioration du respect de ces droits en Turquie. Parmi toutes ces mesures figureront le renforcement de la coopération douanière, la création et l'intensification de dialogues sur les DPI, la consolidation de notre présence sur le terrain, la mise à disposition de ressources plus importantes pour aider les détenteurs de droits, notamment les PME, et la sensibilisation aux questions des DPI dans les entreprises de l'UE, en particulier celles qui sont présentes en Chine.

vi) Nouvelle stratégie d'accès aux marchés

La stratégie communautaire d'accès aux marchés a été lancée en 1996 afin de faciliter l'application des accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux et d'ouvrir les marchés des pays tiers. Son but est de donner aux exportateurs des informations sur les conditions d'accès aux marchés et de créer un cadre pour lutter contre les entraves au commerce. La base de données «Accès aux marchés», créée pour soutenir cette stratégie, a certes aidé les entreprises et les décideurs à s'informer des conditions des marchés, mais elle n'a pas atteint son plein potentiel.

La Commission publiera, début 2007, une communication sur une nouvelle stratégie d'accès aux marchés. Celle-ci devrait prévoir la fixation régulière de priorités portant sur des secteurs et des marchés où la suppression des entraves aux échanges générerait les gains les plus importants pour les exportateurs européens.

La Commission devra concentrer ses ressources sur des pays clés, investir dans une expertise technique, coordonner des instruments stratégiques et collaborer plus étroitement avec les États membres et l'industrie/les exportateurs. Nous devons également tirer des enseignements de l'expérience acquise lors des négociations passées pour identifier ce qui fonctionne ou non lorsque nous voulons éliminer des barrières plus complexes.

vii) Marchés publics

Presque tous les grands partenaires commerciaux de l'UE ont, en matière de marchés publics, des pratiques restrictives discriminatoires pour les fournisseurs européens. La Commission envisage de présenter une proposition ciblant ces pratiques afin d'obtenir des conditions équitables pour les fournisseurs de l'UE lorsqu'ils soumettent des offres dans le cadre de marchés publics à l'étranger.

La meilleure façon de s'attaquer à ces difficultés est d'encourager les pays tiers à négocier des accords substantiels avec l'UE. Il est capital pour notre prospérité que les marchés publics soient ouverts dans l'UE, le défi consiste donc pour nous à trouver de nouveaux moyens pour accéder aux grands marchés publics étrangers, sans fermer les nôtres. Puisque certains partenaires commerciaux importants ont indiqué clairement qu'ils ne souhaitaient pas s'engager sur le chemin de la réciprocité, il nous faut donc envisager d'introduire des restrictions soigneusement ciblées à l'accès de certaines parties des marchés publics de l'UE, afin d'encourager nos partenaires à proposer une ouverture réciproque des marchés. Cette approche ne serait évidemment pas utilisée pour les pays en développement les plus pauvres.

viii) Réexamen des instruments de défense commerciale

Les instruments de défense commerciale font partie du système multilatéral et permettent de garantir que les bénéfices de l'ouverture ne sont pas compromis par une tarification, des pratiques commerciales ou des subventions déloyales. Nous devons nous assurer que nos partenaires appliquent de bonnes normes lorsqu'ils recourent à des instruments de défense commerciale et respectent pleinement les règles internationales.

Nous devons veiller également à ce que nos instruments soient efficaces et adaptés aux évolutions de l'économie mondiale. Par exemple, les fabricants de l'UE se trouvent de plus en plus en concurrence avec des distributeurs européens qui ont externalisé leur production à l'étranger – ce qui est souvent la seule manière de répondre à la concurrence internationale et d'aider ainsi à préserver des emplois en Europe. Les fournisseurs produisent dans plusieurs pays, souvent à l'intérieur et à l'extérieur de l'UE. Les biens assemblés dans un pays contiennent fréquemment des éléments produits dans un autre pays. Les consommateurs et les autres fabricants souhaitent bénéficier d'un choix plus large, de prix plus bas et de normes plus élevées. Nous devons examiner si nos instruments nous permettent de tenir compte de ce vaste éventail d'intérêts européens.

Dans les cas de subventionnement déloyal, nous devons consolider les exigences de transparence au niveau international et renforcer notre capacité à suivre les pratiques dans les pays tiers. Si cela s'avère justifié, nous aurons recours aux mécanismes de règlement des litiges de l'OMC et à nos propres instruments anti-subventions pour mettre un terme aux pratiques étrangères qui distordent indûment la concurrence.

La Commission recueillera l'opinion des experts et des parties prenantes afin d'examiner comment améliorer notre utilisation des instruments de défense commerciale au 21^e siècle. Cette consultation aboutira à la publication d'un Livre vert d'ici la fin de l'année.

5. CONCLUSION

Pour assurer la compétitivité de l'Europe dans l'économie mondiale en éliminant les obstacles aux échanges, nous devons définir de nouvelles priorités et de nouvelles approches en matière de politique commerciale et nous appuyer sur des règles européennes de grande qualité. Ces deux éléments doivent être étroitement liés et s'inscrire totalement dans la stratégie de

Lisbonne élargie. Nous devons intensifier la coopération au sein de la Commission, ainsi qu'avec les États membres, l'industrie et les autres acteurs concernés, conformément aux propositions en matière de cohérence présentées dans la communication de la Commission sur «L'Europe dans le monde».

Le principal instrument concret dont nous disposons pour atteindre nos buts demeure le système de la négociation multilatérale. C'est la raison pour laquelle l'Europe reste fortement attachée au multilatéralisme. Le système commercial mondial reposant sur l'OMC est essentiel pour assurer la prévisibilité, la stabilité et d'autres conditions indispensables à la croissance mondiale. Nous devons rechercher de nouvelles opportunités, accroître nos efforts pour ouvrir des marchés et lutter contre les distorsions qui pèsent sur les échanges, dans le cadre du système multilatéral et par des initiatives bilatérales. Nous nous emploierons à créer les conditions pour une concurrence mondiale ouverte et loyale et à partager nos règles et normes avec nos partenaires.

Pour les prochains mois, la Commission propose les mesures suivantes:

Sur le plan intérieur,

- nous veillerons à ce que nos **propositions stratégiques intérieures promeuvent non seulement les normes européennes, mais soient aussi adaptées aux défis à relever en matière de compétitivité mondiale;**
- nous veillerons à ce que les **bénéfices de l'ouverture des échanges soient répercutés** sur les citoyens en suivant l'évolution des prix à l'importation et à la consommation;
- nous **donnerons aux Européens les moyens de faire face au changement**, grâce à la nouvelle génération de programmes de cohésion et au Fonds européen d'ajustement à la mondialisation.

Sur le plan extérieur,

- nous resterons fidèles à notre **engagement envers le cycle de Doha** et l'OMC, qui reste le meilleur instrument pour ouvrir et piloter le commerce mondial;
- nous ferons des propositions sur les relations commerciales et d'investissement avec la **Chine**, dans le cadre d'une vaste stratégie visant à établir un partenariat bénéfique et équitable;
- nous lancerons la deuxième phase de la stratégie européenne pour le **respect des droits de propriété intellectuelle;**
- nous ferons des propositions en vue d'une **nouvelle génération d'accords de libre-échange soigneusement sélectionnés et hiérarchisés;**
- nous ferons des propositions en vue d'une **stratégie d'accès aux marchés renouvelée et renforcée;**
- nous proposerons des mesures pour ouvrir les **marchés publics** à l'étranger;
- nous réexaminerons **l'efficacité de nos instruments de défense commerciale.**

Il s'agit d'un programme ambitieux qui vise à accroître la contribution que la politique commerciale apporte à la croissance et à l'emploi en Europe, à améliorer la libéralisation des échanges mondiaux et à compléter d'autres objectifs extérieurs de notre politique commerciale, notamment des objectifs liés à la politique de développement et de voisinage. Il constituera un élément central pour juger l'efficacité de la politique commerciale européenne dans les mois et les années à venir.

Tableau 1: Potentiel de marché et indicateurs économiques clés des principaux partenaires commerciaux de l'UE

| | Potentiel de marché 2005-2025 (Mrd EUR)** | PIB (2005, Mrd EUR) | Taux de croissance annuel moyen 2005-2025 (%)* | Échanges avec l'UE (2005, Mrd EUR) | Part des échanges de l'UE (2005, %) |
|-------------------|---|---------------------|--|------------------------------------|-------------------------------------|
| États-Unis | 449 | 10 144 | 3,2 | 412,7 | 18,5 |
| Chine | 204 | 1 573 | 6,6 | 209,4 | 9,4 |
| Japon | 74 | 3 920 | 1,6 | 116,4 | 5,2 |
| Inde | 58 | 607 | 5,5 | 40,0 | 1,8 |
| ANASE | 57 | 714 | 4,9 | 115,1 | 5,2 |
| Corée | 45 | 598 | 4,7 | 53,3 | 2,4 |
| Mercosur | 35 | 677 | 3,6 | 51,0 | 2,3 |
| Canada | 28 | 849 | 2,6 | 40,8 | 1,8 |
| CCG | 27 | 412 | 4,3 | 87,6 | 3,9 |
| Russie | 21 | 526 | 3,0 | 163,0 | 7,3 |
| Taiïwan | 18 | 268 | 4,3 | 36,5 | 1,6 |
| Australie | 17 | 526 | 2,5 | 30,1 | 1,4 |
| Hong Kong | 12 | 149 | 4,8 | 31,1 | 1,4 |
| Iran | 10 | 151 | 4,3 | 24,2 | 1,1 |
| Ukraine | 5 | 61 | 4,9 | 20,7 | 0,9 |

Source: Banque mondiale, Global Insights et calculs propres. Note: * Les chiffres de la croissance sont tirés de Global Insights 2007-2015.

** Indique les évolutions cumulatives de la taille du marché: *taille économique x croissance*.

Tableau 2: Parts du marché mondial en 2003 et évolution sur la période 1995-2003

| | Part de marché 2003 (en %) | Évolution de la part de marché entre 1995 et 2003 (en points de pourcentage) |
|----------------------------|-----------------------------------|---|
| UE | 21,3 | -1,1 |
| Japon | 10,5 | -4,0 |
| Corée | 4,4 | 0,3 |
| Russie | 1,4 | 0,3 |
| Inde | 1,2 | 0,2 |
| Ukraine | 0,3 | 0,2 |
| États-Unis | 13,8 | -2,7 |
| Chine | 1,2 | 5,1 |
| Hong Kong | 1,8 | 0,5 |
| Pays méditerranéens | 1,7 | 0,3 |
| CCG | 0,6 | 0,1 |
| Mercosur | 2,2 | -0,1 |
| Brésil | 1,6 | 0,0 |
| ANASE | 8,3 | 0,2 |
| Reste du monde | 18,6 | 0,6 |

Note :Le total des chiffres de la première colonne est égal à 100, le total des chiffres de la deuxième colonne est égal à 0.

Source: UN Comtrade – Calculs du CEPIL (2006) – Rapport pour la DG Commerce

Tableau 3: Parts du marché mondial des produits bas de gamme, moyenne gamme et haut de gamme en 2003 et évolution sur la période 1995-2003

(Niveau en pourcentage et variation en points de pourcentage)

| | Bas de gamme | | Moyenne gamme | | Haut de gamme | |
|------------|--------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | 2003 | Variation | 2003 | Variation | 2003 | Variation |
| UE | 12,9 | -1,8 | 20,0 | 2,0 | 32,3 | 3,1 |
| Japon | 6,7 | -2,2 | 11,7 | -4,4 | 15,2 | -6,9 |
| Corée | 5,1 | -0,1 | 4,4 | 0,8 | 3,1 | -0,6 |
| États-Unis | 12,0 | -3,7 | 13,6 | -4,1 | 17,9 | 0,2 |
| Chine | 20,4 | 8,1 | 8,2 | 4,6 | 3,7 | 1,5 |
| Mercosur | 3,0 | 0,1 | 4,2 | 0,6 | 0,9 | -0,1 |
| ANASE | 7,4 | -2,8 | 7,7 | -1,5 | 5,3 | -0,3 |

Source: UN Comtrade – Calculs du CEPII (2006) – Rapport pour la DG Commerce

Tableau 4: Contribution à la balance commerciale selon la qualité des biens échangés, en 1995 et 2003

| | UE | États-Unis | Japon | Corée | Inde | Russie | Chine |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
| 2003 | | | | | | | |
| Bas de gamme | -56,6 | -47,1 | -18,9 | 74,8 | 73,2 | 14,1 | 182,7 |
| Moyenne gamme | -15,8 | 5,2 | 30,1 | -19,2 | -43,8 | 39,3 | -57,0 |
| Haut de gamme | 75,8 | 20,2 | -0,9 | -55,4 | -36,9 | -66,5 | -88,9 |
| Non classés | -3,4 | 21,7 | -10,3 | -0,3 | 7,6 | 13,1 | -36,8 |
| Degré de spécialisation | 67,8 | 35,3 | 24,8 | 67,2 | 65,6 | 55,2 | 148,5 |
| 1995 | | | | | | | |
| Bas de gamme | -36,5 | -36,4 | -16,0 | 108,4 | 49,9 | 59,3 | 109,7 |
| Moyenne gamme | -20,8 | 25,1 | 23,9 | -39,0 | -29,6 | 42,6 | -41,3 |
| Haut de gamme | 61,0 | 10,1 | -4,6 | -68,5 | -61,3 | -112,5 | -63,4 |
| Non classés | -3,7 | 1,3 | -3,3 | -0,9 | 41,0 | 10,6 | -5,0 |
| Degré de spécialisation | 52,3 | 32,1 | 20,5 | 94,8 | 57,3 | 94,7 | 94,2 |

Note: Lorsque les quantités ne sont pas disponibles, la validation par gamme de qualité est impossible.

Source: UN Comtrade – Calculs du CEPII (2006) – Rapport pour la DG Commerce

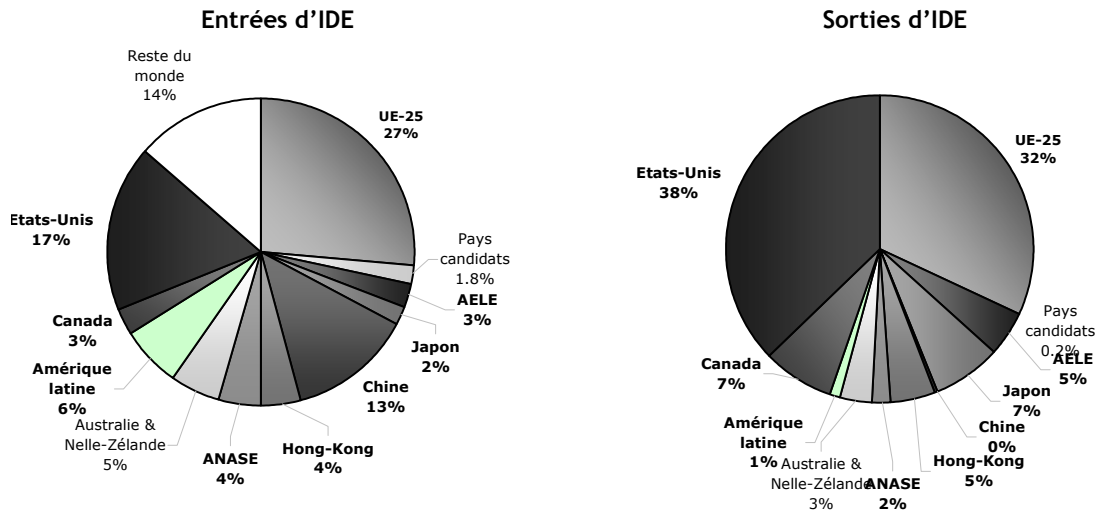
Tableau 5: Contribution à la balance commerciale des produits de haute technologie selon la qualité, en 2003

| | Qualité | UE-25 | États-Unis | Japon | Corée | Russie | Inde | Chine |
|-------------------|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Haute technologie | Total | -12,7 | 28,9 | 3,7 | 29,5 | 10,9 | -44,4 | -8,9 |
| | Non classés | -4,0 | 4,1 | -0,4 | -0,3 | -0,2 | -0,9 | -3,5 |
| | Bas de gamme | -11,4 | 3,5 | 4,2 | 3,7 | 6,2 | -17,8 | 38,8 |
| | Moyenne gamme | -2,0 | 6,7 | 6,1 | 7,8 | -2,0 | -7,1 | -15,4 |
| | Haut de gamme | 4,8 | 14,6 | -6,1 | 18,4 | 6,8 | -18,6 | -28,7 |
| Autres | Total | 12,7 | -28,9 | -3,7 | -29,5 | -10,9 | 44,4 | 8,9 |
| | Non classés | 0,6 | 17,7 | -9,9 | 0,0 | 13,4 | 8,5 | -33,3 |
| | Bas de gamme | -45,2 | -50,6 | -23,1 | 71,2 | 7,8 | 90,9 | 144,0 |
| | Moyenne gamme | -13,8 | -1,4 | 24,0 | -26,9 | 41,3 | -36,7 | -41,6 |
| | Haut de gamme | 71,1 | 5,5 | 5,2 | -73,7 | -73,3 | -18,3 | -60,2 |

Note: Lorsque les quantités ne sont pas disponibles, la validation par gamme de qualité est impossible.

Source: UN Comtrade – Calculs du CEPII (2006) – Rapport pour la DG Commerce

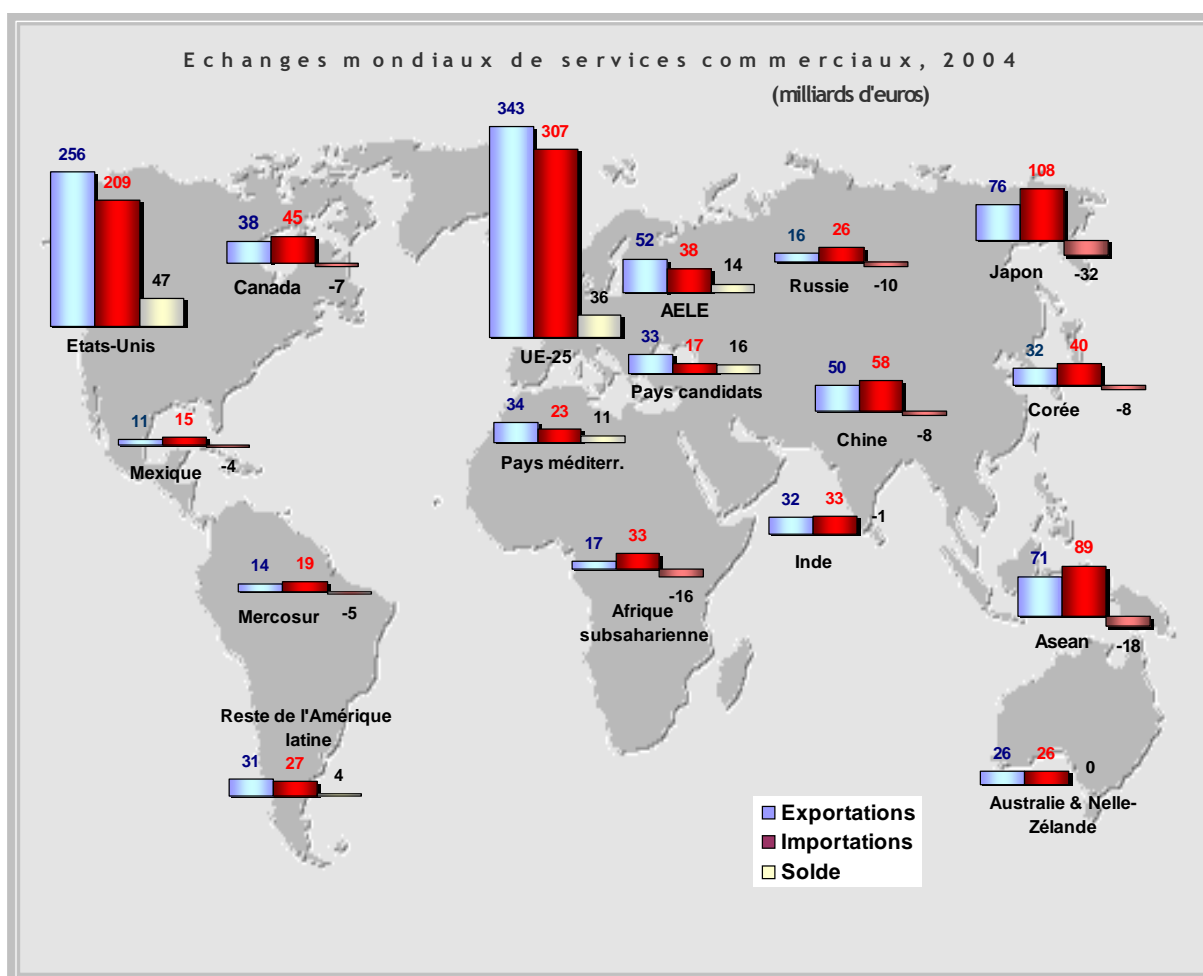
Part des flux mondiaux d'IDE, 2002-2004



Source: CNUCED, Eurostat

Le total mondial est calculé sans les échanges intra-UE

Echanges mondiaux de services commerciaux, 2004
(milliards d'euros)



UE: sans les échanges intra-UE — Pays candidats: Bulgarie, Croatie, Roumanie, Turquie
 AELE: Islande, Norvège, Suisse — Pays méditerr.: Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Maroc, Syrie, Tunisie — Amérique latine: y compris les Caraïbes
 Mercosur: Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay — ANASE: Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt Nam