

Une économie ouverte ne retarde pas les accords commerciaux



Depuis des mois, la Belgique met des bâtons dans les roues du commerce international. Pas moins de huit accords commerciaux internationaux attendent d'être approuvés par l'un des nombreux parlements de notre pays.

Depuis des mois, la Belgique met des bâtons dans les roues du commerce international. Pas moins de **huit accords commerciaux internationaux attendent d'être approuvés** par l'un des nombreux parlements de notre pays. Tout cela alors que l'UE dans son ensemble affiche la pire balance commerciale depuis 2002.

Notre pays traîne des pieds et n'est plus parmi les premiers à mettre de nouveaux accords commerciaux à l'ordre du jour. Si la Belgique veut pouvoir faire bonne figure lors de sa présidence du Conseil européen l'année prochaine, elle doit absolument **passer à la vitesse supérieure en matière de commerce international.**

Huit accords commerciaux prennent actuellement la poussière dans les tiroirs de nos parlements. Un traité commercial ne peut pas entrer en vigueur tant qu'il n'a pas été approuvé par le Parlement de chaque État membre de l'Union européenne. En Belgique, selon le contenu et la nature de l'accord, presque tous les parlements — au niveau fédéral et au niveau des entités fédérées — doivent l'approuver séparément.

Cela peut déjà entraîner des retards, mais **la situation actuelle est sans précédent**: huit accords commerciaux sont bloqués parce que la Belgique traîne les pieds. Il s'agit notamment d'accords entre l'Europe et l'Amérique centrale, le Vietnam, le Canada et Singapour [1].

Des exportations dopées

Lorsque l'entrée en vigueur des accords commerciaux se fait attendre ou qu'ils ne sont pas approuvés définitivement, **nos entreprises sont privées d'opportunités et de sécurité juridique.**

Avant tout, **un accord commercial facilite les importations et les exportations** vers d'autres parties du monde, il supprime les barrières et offre de nouvelles possibilités de collaboration internationale.

Ainsi, **les exportations vers le Canada ont augmenté de 61,8% depuis l'entrée en vigueur du CETA**, doublant ainsi la part de marché des entreprises belges dans les importations canadiennes et devançant largement le reste de l'Europe. Cela montre que les accords commerciaux fonctionnent efficacement dans la pratique, et ce, en Flandre, à Bruxelles et en Wallonie.

Lorsque l'entrée en vigueur des accords commerciaux se fait attendre ou qu'ils ne sont pas approuvés définitivement, nos entreprises sont privées d'opportunités et de sécurité juridique.

Tout le pays en bénéficie donc. **Nos exportations vers le Japon ont également augmenté de manière spectaculaire** par rapport à la moyenne européenne depuis l'entrée en vigueur en 2019. En effet, alors que les exportations européennes vers le Japon ont augmenté de 12,9% (+7,1 milliards d'euros) en 2021, les exportations belges ont progressé de 139,8% (+4,4 milliards d'euros).

LIRE AUSSI

Les Vingt-Sept en quête de cohérence sur l'avenir des accords commerciaux

Tant qu'un accord commercial n'est pas approuvé, l'Europe et ses États membres ne disposent généralement pas d'une plateforme leur permettant de collaborer plus étroitement avec leurs partenaires commerciaux. Non seulement au niveau politique et économique, mais aussi en termes de durabilité et de droits de l'homme. Grâce à des chapitres solides sur la durabilité, comme dans l'accord de libre-échange récemment conclu avec la Nouvelle-Zélande, la communauté internationale en tant que telle fait des **progrès en termes de durabilité.**

Enfin, il est également d'une importance stratégique pour l'Europe et les États membres de conclure davantage d'accords commerciaux équilibrés avec divers pays partenaires. Les exportations représentent 94% du PIB de la Belgique. **Notre pays a besoin d'un approvisionnement sûr et diversifié en matières premières essentielles** provenant de différents pays pour assurer sa transition durable.

La Belgique n'a plus pris l'initiative, au niveau européen, de négocier et de faire aboutir de nouveaux accords commerciaux. C'est pour le moins paradoxal pour un pays ouvert.

Nous ne devons pas mettre tous nos œufs dans le même panier, car cela nous rend vulnérables, comme nous l'ont appris les années de crise passées. En effet, notre économie est en très grande partie dépendante du commerce international. Dès lors, pour une économie ouverte comme la nôtre, **la diversification de nos exportations et de nos importations est indispensable** et renforce la souveraineté européenne grâce à des partenariats intelligents.

Rappel à l'ordre

Le mois dernier, **la Belgique a été officiellement rappelée à l'ordre par la Commission européenne** pour son attitude plutôt passive dans la ratification des différents accords commerciaux en attente. Un membre fondateur de l'Union européenne se doit de faire mieux. Ces dernières années, **la Belgique n'a plus pris l'initiative, au niveau européen, de négocier et de faire aboutir de nouveaux accords commerciaux.** C'est pour le moins paradoxal pour un pays ouvert comme le nôtre qui présidera l'UE l'année prochaine et compte tenu de notre rôle historique de leader au niveau européen.

Les entreprises belges appellent les présidents des parlements et tous les gouvernements concernés à **donner la priorité à la politique commerciale internationale et européenne.** Elles leur demandent de faire approuver les huit accords commerciaux bloqués dans nos parlements et de faire pression sur l'Europe pour conclure de nouveaux accords ambitieux et équilibrés avec l'Amérique du Sud, l'Australie et d'autres partenaires commerciaux fiables. **La transition, la souveraineté et la prospérité de notre pays en dépendent.**

[1] Accord d'association avec l'Amérique centrale, accord de partenariat économique avec le Ghana, accord de partenariat économique avec la Côte d'Ivoire, accord de partenariat économique avec la SADC, accord de protection des investissements avec Singapour, accord de protection des investissements avec le Vietnam, accord commercial avec la Communauté andine, accord économique et commercial avec le Canada (Comprehensive Economic and Trade Agreement ou CETA).

Olivier de Wasseige (ex-directeur général de l'Union Wallonne des Entreprises - UWE), Volker Klinges (directeur général de l'Arbeitgeberverband in der Deutschsprachigen Gemeinschaft Belgiens - Aved), Hans Maertens (directeur général du Vlaams netwerk van ondernemingen - Voka), Pieter Timmermans (directeur général de la Fédération des entreprises de Belgique - FEB), Olivier Willockx (directeur général du Brussels Enterprises Commerce and Industry - Beci).

Source: L'Echo

