

Position

AVIS DE LA FEDIL – AECG/CETA

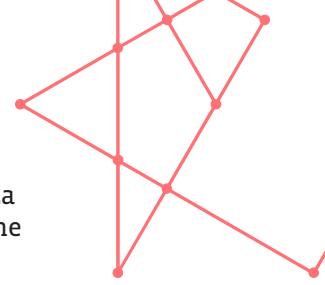
Accord économique et commercial global (AECG) (CETA)

L'UE et le Canada sont des partenaires commerciaux et économiques de longue date, qui partagent des objectifs communs en matière de politique commerciale et notamment leur engagement en faveur d'un système commercial multilatéral solide, ouvert et régulé. L'Accord économique et commercial global (AECG), dont la date d'application provisoire a été fixée pour le 21 septembre 2017, est de loin l'accord commercial le plus ambitieux et progressif jamais conclu par l'UE. Il profitera aux entreprises européennes en permettant de réaliser d'importantes économies sur les droits de douane en supprimant les droits sur 99 % des lignes tarifaires, dont 98 % dès son entrée en vigueur.

Un commerce ouvert et équitable et des partenariats stratégiques avec les grandes économies jouent un rôle fondamental quant à la stimulation de la croissance économique, la compétitivité et l'emploi. Considérant que la compétitivité de l'industrie européenne sur les marchés internationaux ne peut être considérée comme acquise, la part de l'Europe dans le commerce mondial étant en effet en déclin, dans l'absolu et dans le relatif, il est indispensable de poursuivre les efforts visant à améliorer l'accès aux marchés dans le monde entier, en facilitant l'intégration des entreprises européennes dans les chaînes de valeur mondiales et en favorisant des échanges commerciaux libres, équitables et ouverts, cela dans le respect des principes fondamentaux du libre-échange et en défendant avec détermination les intérêts de l'Union européenne, dans un esprit de réciprocité et de bénéfice mutuel.

Représentant environ 16% des importations et des exportations mondiales, l'UE reste le plus grand bloc commercial du monde. En dépit de la diminution de la part de l'investissement mondial, l'UE continue de se classer première au niveau des flux d'investissements internationaux entrants et sortants. Compte tenu que 90% de la croissance économique mondiale sont créés par les marchés émergents et qu'un emploi européen sur dix dépend des exportations, l'ouverture de l'économie européenne au monde ainsi que la conclusion d'accords de libre-échange et d'investissement ambitieux et globaux avec des partenaires stratégiques doivent demeurer des priorités à l'agenda européen afin d'assurer la prospérité et la compétitivité des entreprises de l'Union européenne.

Le marché des entreprises luxembourgeoises équivaut au marché intérieur européen et dépend largement des exportations en dehors de l'Union européenne. Sans échanges internationaux, le Luxembourg serait démuné d'une



grande partie de sa richesse et ne pourrait tout simplement pas fonctionner. La nécessité des échanges internationaux est de toute évidence une condition sine qua non pour l'économie luxembourgeoise. En effet, au Luxembourg, plus de 100.000 emplois, dépendent des exportations en dehors de l'Union européenne. De plus, 16.000 Luxembourgeois travaillent grâce aux exportations d'autres pays de l'UE vers le reste du monde, signifiant que 1 emploi sur 3 au Luxembourg dépend des exportations européennes. Avec le Canada, le Luxembourg entretient déjà d'étroites relations commerciales auxquelles le CETA donnera un coup d'accélérateur. Ainsi, 129 entreprises luxembourgeoises exportent vers le Canada et près de 1.200 emplois au Luxembourg sont soutenus par les exportations de l'UE vers le Canada. Le Canada est le 6e partenaire commercial du Luxembourg en dehors de l'UE s'agissant des biens, et le 9^e pour les services.

Au vu de la large ouverture vers l'extérieur de l'économie luxembourgeoise, le Luxembourg exportant plus de 80% de sa production, le repli sur soi et le protectionnisme induiraient des conséquences incalculables au niveau économique et technologique et cela au détriment du consommateur, des salariés et des entreprises. L'accès à des produits de qualité, le vaste et libre choix de biens et de services ainsi que le déploiement de l'innovation dépendent directement des échanges commerciaux entre les Etats.

Ainsi, l'Accord économique et commercial global (AECG/CETA) entre l'Union européenne et le Canada ouvre la voie à un futur marché entre l'UE et l'Amérique du Nord qui facilitera l'exportation de biens et de services et qui profitera aux citoyens et aux entreprises dans l'UE, au Luxembourg comme au Canada. Des gains importants sont escomptés dans des domaines clés tels que : l'ouverture des marchés publics canadiens aux seules entreprises européennes, et cela à tous les niveaux, notamment au niveau provincial, où sont gérées des dépenses publiques importantes ; la protection des indications d'origines géographiques européennes ; l'harmonisation des règles applicables au Canada et dans l'UE en matières de droits de propriété intellectuelle, l'accessibilité équilibrée au marché canadien à la fois pour les produits industriels, les services et l'agriculture ; ainsi que des dispositions sur la protection de l'investissement comprenant un mécanisme moderne de règlement des différends. Vu que le Luxembourg est la 4e destination des investissements canadiens à l'étranger, et la 3e source d'investissement direct étranger au Canada, et compte tenu que Luxembourg n'a pas de traité bilatéral d'investissement avec le Canada, ces dispositions revêtent une importance d'autant plus grande pour les investisseurs luxembourgeois au Canada et les investisseurs canadiens au Luxembourg. Dès l'entrée en vigueur définitive du CETA, ces dispositions offriront aux investisseurs une prévisibilité, une transparence et une protection accrues pour leurs engagements au Canada et au Luxembourg, respectivement.

Prenant en compte les appréhensions de la société civile liées à la mondialisation, notamment par l'inclusion de clarifications sous forme de déclaration conjointe, décidée à l'unanimité lors du Conseil « Affaires étrangères » informel de l'UE des 22 et 23 septembre 2016, cet accord compréhensif, signé officiellement le 30 octobre 2016, constitue un modèle pour toutes les négociations futures en matière de commerce international, notamment pour celles concernant le Mercosur, une alliance d'Etats d'Amérique du sud (Argentine, Brésil, Uruguay et Paraguay), la révision de l'accord existant avec le Mexique et le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI) (TTIP).

Quatre ans après le lancement des négociations du TTIP en juillet 2013, les discussions ont connu un coup d'arrêt brutal avec l'élection de M. Trump sur un programme aux accents protectionnistes. Depuis, les Etats-Unis, à l'instar de la



Commission européenne, seule habilitée à négocier des accords commerciaux au nom des Etats membres, se sont déclarés ouverts à une reprise des discussions sur le TTIP afin d'augmenter le volume total des échanges entre l'Union européenne et les Etats-Unis. Malgré les divergences d'approches évidentes entre les deux parties négociantes, il est beaucoup trop tôt pour se prononcer sur le résultat final vu que les textes actuellement accessibles ne sont que des positions provisoires et partielles. La société civile ainsi que les entreprises ont des attentes élevées envers le résultat définitif des négociations, des attentes dont les responsables politiques ont entièrement conscience. Or, laissons le temps à la Commission européenne – qui dirige ces négociations sous mandat des 28 pays membres de l'UE – de prouver, qu'elle est à même de mener d'égal à égal, avec les Etats-Unis des négociations positives qui permettront à l'Union européenne de ne pas se retrouver à la traîne au niveau du commerce international. Ces négociations doivent se poursuivre afin d'aboutir à la conclusion d'un accord TTIP complet, ambitieux et stimulant la croissance. L'absence d'un accord ne serait d'aucune façon une solution adéquate ni pour l'Union européenne ni pour le Luxembourg.