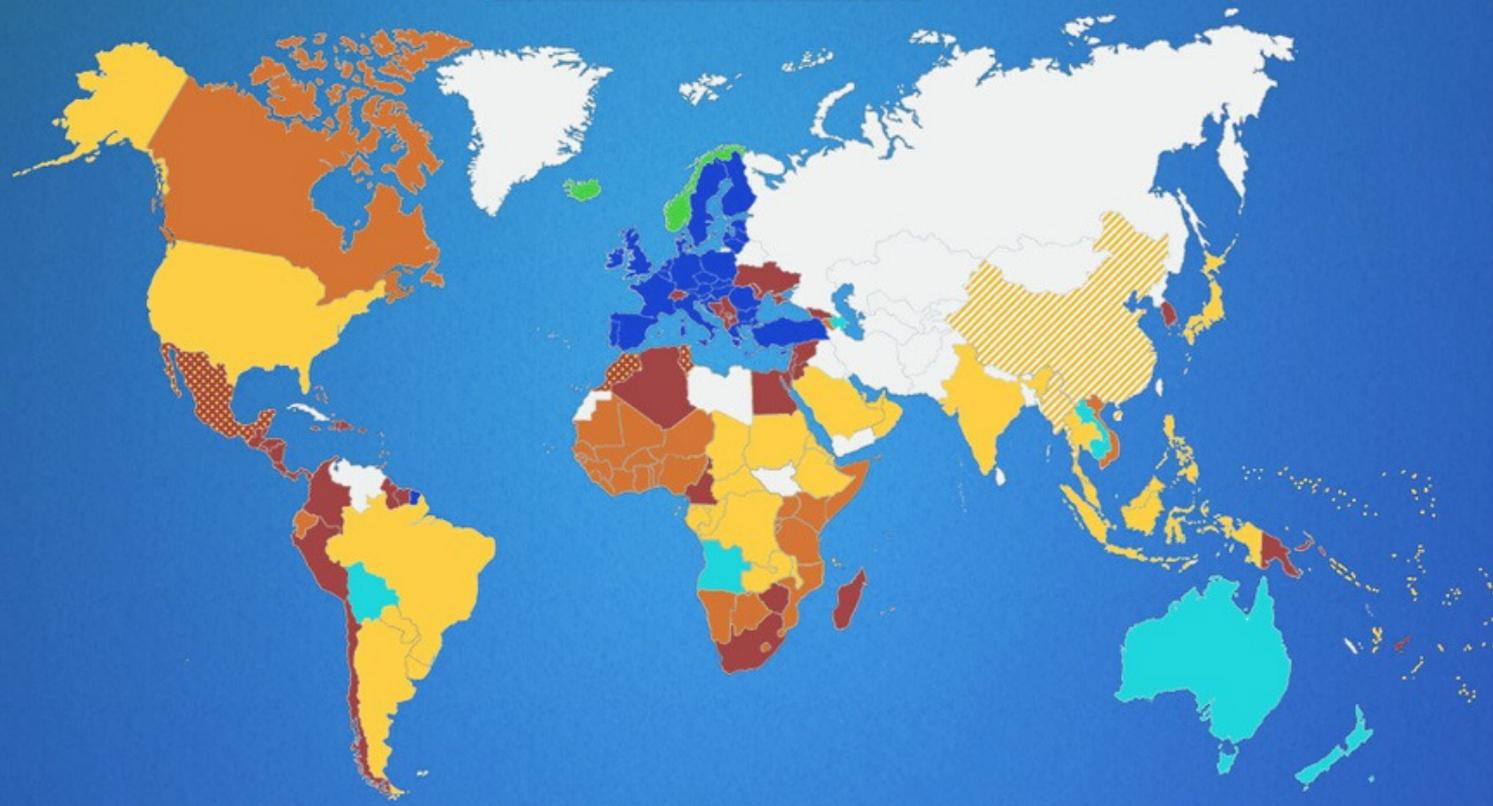




# LES ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE: QUELS GAINS POUR MON ENTREPRISE ?

## THE STATE OF EU TRADE

AUGUST 2016



- EU & Customs union (Andorra, Monaco, San Marino, Turkey)
- European Economic Area (Norway, Iceland, Liechtenstein)
- Preferential trade agreement in place (FTA, EPA, DCFTA)
- Preferential agreement awaiting adoption/ratification
- Preferential trade agreement being negotiated
- Potential for free trade partnership
- Stand-alone investment agreement being negotiated
- Preferential agreement in the process of modernisation

@Trade\_EU  
#EUtrade



<https://www.consilium.europa.eu/fr/infographics/eu-trade-map/>

Environ 90% de la croissance mondiale future devrait être générée en dehors des frontières de l'UE, c'est pourquoi l'UE saisit l'opportunité de négocier de nouveaux accords commerciaux. Plus de 30 millions d'emplois dans l'UE dépendent du commerce extérieur.

La bonne utilisation des accords de libre-échange (ALE) est cruciale pour que les entreprises européennes soient compétitives sur le marché mondial.

**Si vous cherchez des façons de faciliter l'exportation ou de gagner un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux, regardez du côté des accords commerciaux.**

## 40 accords de libre-échange avec 70 pays

Les accords de libre-échange dits de « nouvelle génération », comme le Ceta, couvrent à la fois les biens et les services et comprennent des volets relatifs aux quotas, aux **marchés publics**, aux **investissements**, au règlement des conflits commerciaux ou encore aux **standards**.

Les ALE tendent également vers une **harmonisation des normes**, qu'elles soient sanitaires, sociales, techniques ou environnementales. On estime à 590 millions d'euros par an les **économies de droits douaniers** générées, grâce au Ceta, pour les entreprises européennes. L'accord avec le Japon (Jefta) devrait quant à lui doper les exportations de biens et services de 24 %.

## Objectif des ALE

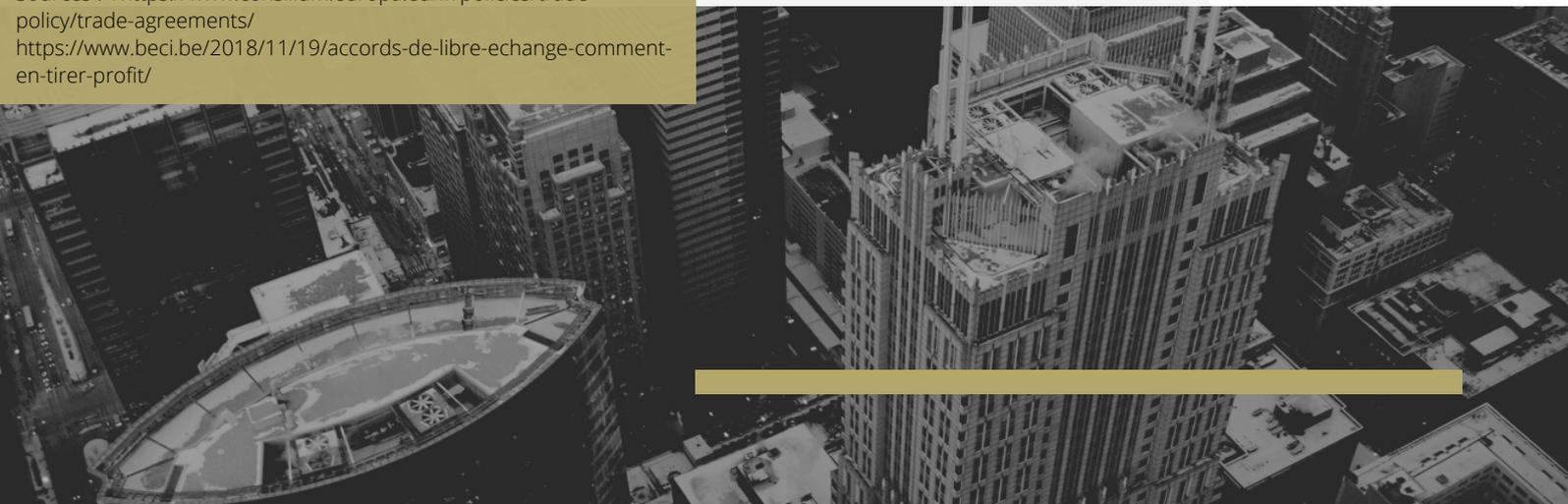
**Abaisser les barrières tarifaires et réglementaires** entre les pays et faciliter les relations commerciales, encouragées par des accords préférentiels.

De tels accords **réduisent ou éliminent les droits de douane** pour certaines catégories de biens commercialisés entre les parties contractantes, au sein de la zone de libre-échange concernée.

## Avantages commerciaux

1. **Ouvrir** de nouveaux marchés aux biens et services de l'UE
2. **Accroître** les possibilités d'investissements et de protection des investissements
3. **Réduire** le coût des échanges en éliminant les droits de douane et en allégeant les formalités administratives
4. **Rendre les échanges plus rapides** en facilitant le passage en douane et en fixant des règles communes.

Sources : <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/trade-policy/trade-agreements/>  
<https://www.beci.be/2018/11/19/accords-de-libre-echange-comment-en-tirer-profit/>



**Un conseil :** dans le choix de vos pays-cibles pour développer vos exportations, prenez en compte l'existence d'accords de libre-échange.

Si vous êtes une entreprise belge désireuse de vendre à l'étranger, un ALE entre l'Union Européenne et votre marché cible pourrait vous **faciliter** la tâche.

Dépendamment de votre secteur et des clauses particulières négociées, un tel accord peut vous aider à **rivaliser** à armes égales avec les entreprises locales, par exemple en **éliminant les tarifs d'importation** sur vos biens, ce qui vous permet de les offrir à un **prix concurrentiel** sur le marché local.



#### EU-Vietnam

Factsheets, Vietnamese trade in your town, texts of the agreements, exporters' stories



#### EU-New Zealand Trade Agreement

Factsheets, impact assessment, exporters' stories



#### EU-Australia Trade Agreement

Factsheets, exporters' stories



#### EU-Singapore

Factsheets, Singapore trade in your town, texts of the agreements, exporters' stories



#### EU-Mexico trade agreement

Factsheets, questions and answers, exporters' stories



#### EU-Mercosur trade agreement

Factsheet, round reports, impact assessments, exporters' stories

L'impact des ALE pour les entreprises est déterminé par les règles d'origine : comment définit-on qu'un bien est originaire d'un pays signataire ? La réponse n'est pas simple, car les règles d'origine peuvent varier selon les accords et les codes douaniers appliqués.

Vous trouverez des informations sur les accords de libre-échange, les règles d'origine et les tarifs douaniers pour l'exportation vers les pays tiers sur la market access database : <http://madb.europa.eu>.

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?  
Contactez l'équipe export du BEP  
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet  
[support-deveco@bep.be](mailto:support-deveco@bep.be)

BEP- NAMUR- MARS 2020

