

**Accords commerciaux - Etats-Unis -
Mercosur - Commerce extérieur -
Entretien de M. Jean-Baptiste
Lemoyne, secrétaire d'Etat auprès
du ministre de l'Europe et des
affaires étrangères, avec le
quotidien "Le Figaro"**
(Paris, 03 mars 2018)

Q - Donald Trump a annoncé jeudi des barrières douanières sur l'acier et l'aluminium. Comment l'Europe doit-elle, selon vous, réagir ?

R - Les déclarations de Donald Trump sont très préoccupantes. Il a indiqué que "les guerres commerciales sont bonnes et faciles à gagner". Nous pensons le contraire : dans un monde déjà extrêmement fragile, tout doit être fait pour éviter une spirale de mesures protectionnistes qui, dans le système actuel des chaînes de valeurs, affecteraient nos entreprises exportatrices, mais aussi partout, y compris aux Etats-Unis, les emplois. La priorité aujourd'hui avec les Etats-Unis, notre allié, demeure le dialogue : il y a des surcapacités dans le secteur de l'acier, mais la solution est dans le renforcement des règles au niveau international. Comme l'a indiqué le président Macron à Davos, la mondialisation va mal mais la solution est dans la coopération et non dans le "chacun pour soi". En tout cas, l'Europe se tient prête à réagir de manière ferme et proportionnée, en fonction du type de mesures qui pourraient être décidées par Donald Trump. Nous avons eu une discussion stratégique avec mes homologues mardi dernier et un mandat a été donné à la Commission. La défense de nos intérêts est notre boussole commune.

Q - Le projet d'accord avec l'Amérique du Sud (Mercosur) inquiète les agriculteurs, qui craignent des importations massives, de viande en particulier. Avez-vous les moyens de les rassurer ?

R - La France a réaffirmé un certain nombre de lignes rouges. Je le redis aux agriculteurs : il n'y aura pas de boeuf aux hormones en France. S'agissant des quotas de viande en cours de négociation avec le Mercosur, la France demande des dispositions permettant de prévenir toute déstabilisation économique d'une filière, comme la préservation d'un droit de douane au sein du contingent, la durée du démantèlement et des sauvegardes. Pour nous, la traçabilité des produits, les normes sociales et environnementales sont également primordiales. Je leur rappelle aussi que je me bats au quotidien pour défendre leurs intérêts et lever des barrières ou des embargos sur les produits français ; je pense par exemple à la volaille en Irak ou au vin au Vietnam.

Q - Comment convaincre les Français, très méfiants des accords commerciaux, que l'accord UE-Canada est bon pour la France ?

R - C'est grâce à cet accord que nous sommes parvenus à faire reconnaître les IGP (indications géographiques protégées) qui ne l'étaient pas. Sur le Ceta, le gouvernement a identifié des insuffisances, par exemple en matière climatique ou environnementale. Je présiderai mardi un comité de suivi de la politique commerciale où je rendrai compte de son déploiement. J'ai présenté notre plan d'action au Canada fin octobre, qui a rencontré un écho favorable auprès de l'équipe de Justin Trudeau. Le Canada présente de formidables opportunités pour la filière fromage française. S'agissant de la filière bovine, regardons les chiffres : en 2016, le Canada a exporté dans l'UE 500 tonnes seulement de viande bovine. Il n'a pas encore de filière d'exportation pouvant offrir des produits conformes à nos normes sanitaires. Ce n'est pas demain que la viande canadienne envahira le marché européen. Je tiens à le rappeler : c'est parce que nous avons des accords de libre-échange et que nous obtenons aussi des marchés comme récemment en Chine que nos filières agroalimentaires arrivent à exporter et qu'elles constituent les premiers excédents de notre balance commerciale.

Q - La situation du commerce extérieur français se dégrade année après année. Quelles sont les faiblesses les plus importantes de nos entreprises ?

R - Nos faiblesses sont bien connues. Après vingt ans de désindustrialisation, notre économie ne répond plus totalement à la demande domestique. C'est pour cela que nos importations progressent fortement, en lien d'ailleurs avec la reprise économique. Ce qui est encourageant, c'est que nos exportations progressent quand même, de 4,5% en 2017. Et que nos parts de marché à l'international, qui s'étaient considérablement dégradées dans les années 2000, se stabilisent à 3,5% malgré l'arrivée de nouveaux acteurs commerciaux. Nous allons nous retrousser les manches pour conforter ces tendances !

Q - Le Premier ministre vient d'annoncer un plan pour relancer l'export. En quoi aura-t-il plus d'effets que les précédents ?

R - Les précédents plans se traduisaient par des conventions passées entre les différents acteurs, dans l'espoir qu'ils travaillent mieux ensemble. Là, nous passons une étape bien supérieure : l'idée est d'instaurer sur le territoire national et à l'étranger de véritables guichets uniques. L'export se construit en France avant de se faire à l'étranger, raison pour laquelle Business France se retire de huit pays, en laissant la place à des opérateurs privés, pour repositionner ses forces dans les régions. Il faut identifier dans les régions les entreprises à potentiel exportateur ; casser le plafond de verre du nombre d'entreprises exportatrices ; les aider à aborder ce qu'elles considèrent comme une aventure. Sans oublier que ce plan s'insère dans le programme ambitieux de réformes visant à redonner de la compétitivité à notre économie, que le président de la République et le premier ministre déclinent depuis neuf mois. Grâce au dialogue que Jean-Yves Le Drian et moi avons noué avec les chambres de commerce et d'industrie, avec les exécutifs régionaux et les conseillers du commerce extérieur, l'équipe de France de l'export est prête !

Q - L'Etat français va étendre à l'intelligence artificielle, au spatial ou encore au stockage des données le décret imposant aux investisseurs étrangers d'obtenir son aval pour prendre une participation dans une entreprise. Ne risquent-ils pas d'être échaudés ?

R - Je mesure lors de mes déplacements à l'étranger combien la France est regardée comme un

pays où l'on peut investir. Que ce soit avec des dirigeants d'entreprises américaines ou encore récemment en Thaïlande, où j'ai rencontré plusieurs conglomérats qui réfléchissent à des acquisitions. "La France est de retour" : pour eux, ce n'est pas un slogan. Après, il ne faut pas être naïfs dans notre approche de l'attractivité : si nous avons une avance technologique dans certains domaines, ce n'est pas pour que d'autres la récupèrent. Ce n'est pas être protectionniste que de dire ça, c'est être pragmatique. Et je veux dire à la French Tech (qui s'est inquiétée de cette annonce, NDLR) qu'elle n'a pas à craindre la perte de potentiels investisseurs. Il s'agit d'avoir des outils pour ne pas être démunis ou pris de court le jour où une situation compliquée se présente. Avec mes homologues européens, en particulier avec l'Allemagne et l'Italie, nous portons un projet de réglementation qui définisse un cadre sur ce sujet./.