

12. Créer de la valeur grâce à une politique commerciale stratégique

A quels défis devons-nous répondre ?

Le commerce international est une condition indispensable pour que l'industrie alimentaire continue à créer de la valeur ajoutée en Belgique (D28). Nos exportations représentent la moitié de notre chiffre d'affaires et plus de 100 000 emplois dans notre secteur. De plus, elles représentent un dixième des exportations totales de la Belgique (hors énergie). Comme le montre la guerre en Ukraine, il est également essentiel de garantir les importations de matières premières indispensables en provenance de différents pays.

La plupart des denrées alimentaires sont échangées au niveau intracommunautaire. Pourtant, ces dernières années, les États membres de l'Union européenne ont pris des mesures protectionnistes qui perturbent les conditions de concurrence au sein du marché unique.

Ce sont les exportations lointaines qui enregistrent la plus forte croissance, en doublant en l'espace de dix ans. Les accords commerciaux européens offrent des opportunités et une sécurité juridique. Lorsqu'un accord donne la priorité à un meilleur accès au marché pour les produits alimentaires et les boissons européennes, comme c'est le cas avec le Japon, cela se traduit par une croissance économique et la création d'emplois dans notre secteur. Nos exportations vers l'Australie, pays qui est devenu ces dernières années notre cinquième destination d'exportation lointaine, seront également stimulées par un accord commercial. Cependant, l'UE peine à conclure des accords, et les accords approuvés sont difficiles à ratifier. La Belgique contribue à cette crise de politique commerciale de l'UE. Pas moins de huit accords commerciaux sont en attente de ratification par les différents parlements.

Que demandons-nous aux décideurs politiques pour la prochaine législature ?

Compétitivité

- Pour les échanges extracommunautaires, faites ratifier le plus rapidement possible les accords approuvés, comme celui avec le Canada et l'Australie (2024)
- Accordez votre confiance à la Commission européenne pour conclure de nouveaux accords commerciaux réservés à l'UE avec des partenaires stratégiques et pour négocier séparément les sujets relevant de la compétence communautaire.

Partenariat gouvernement-industrie alimentaire

- Au moment de définir la position belge pour les futurs accords commerciaux, veillez à consulter l'industrie alimentaire en temps utile et de manière approfondie, afin que ses intérêts offensifs et défensifs soient clairement pris en compte dans ladite position.

Que faisons-nous en tant qu'industrie alimentaire ?

Fevia fournit son input au SPF Économie quant à la prise de position belge sur les nouveaux accords conclus. La coordination et le suivi se font également au sein de la Taskforce Export Agrifood, que Fevia a mise en place avec l'AFSCA après l'embargo russe de 2014 sur les denrées alimentaires de l'UE. Fevia indique à ses membres la voie à suivre en matière de commerce international grâce à un guide en ligne, et elle organise des formations dans ce domaine.

Qu'il s'agisse de politique commerciale ou du Brexit, Fevia fait connaître ses points de vue aux institutions européennes par l'intermédiaire de sa fédération européenne FoodDrinkEurope.

Quelles sont nos demandes aux décideurs politiques, par niveau de pouvoir ?

Flandre	Wallonie	Bruxelles	Fédéral	Union européenne
			Demandez à la Commission européenne d'interdire les mesures protectionnistes nationales qui perturbent les conditions de concurrence au sein du marché unique (comme le « country of origin labeling », en France).	
			Demandez que les futurs accords commerciaux soient limités à l'accès aux marchés, afin qu'ils relèvent de la compétence exclusive de l'UE, comme ceux conclus avec le Japon et l'Australie. Préconisez des accords de coopération distincts pour les aspects qui relèvent d'une compétence mixte, tels que les investissements.	
			Demandez à l'UE de développer un tableau de bord objectif sur l'impact cumulatif des accords commerciaux, notamment en ce qui concerne les secteurs de la transformation primaire en Belgique. Laissez l'UE activer les clauses de sauvegarde qui sont prévues en cas de perturbation du marché.	
	Ratifiez les accords commerciaux conclus par l'UE, notamment avec le Canada.		Acceptez de signer un accord commercial avec l'Australie (2024).	
				Au moment de définir la position belge pour les futurs accords commerciaux, veillez à consulter l'industrie alimentaire en temps utile et de manière approfondie, afin que ses intérêts offensifs et défensifs soient clairement pris en compte dans ladite position.
			Demandez aux douanes d'enseigner aux entreprises comment utiliser le UK Single Trade Window pour les déclarations douanières et sanitaires à partir du 31/10/2024.	

Personnes de contact



Tine Vandervelden
International Business Director
+32 478 26 74 72
tvdv@fevia.be