



**LOUVAIN**  
School of Management

**UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN**  
**LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT**

**Analyse du traité de libre-échange entre la Corée du Sud et  
l'Union européenne et réflexions sur l'intérêt d'un éventuel  
accord de libre-échange avec le Mercosur**

Promoteur : Jean-Christophe Defraigne

Mémoire-recherche présenté par

Arnaud Kervyn d'Oud Mooreghem

en vue de l'obtention du titre de  
Master en sciences de gestion

ANNEE ACADEMIQUE 2015-2016



*Je tiens à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à ce mémoire.*

*Je tiens à remercier particulièrement mon promoteur Jean-Christophe Defraigne. Il m'a donné de précieux conseils et a toujours été très disponible.*

*Je tiens enfin à remercier de tout cœur ma famille pour ses encouragements ainsi que Martine pour la relecture de ce travail.*



# Table des Matières

<b>Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>Analyse du traité de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne.....</b>	<b>3</b>
Du cycle de Doha vers la stratégie des accords de libre-échange.....	3
La stratégie européenne concernant les accords de libre-échange.....	5
L'histoire économique sud-coréenne .....	7
Économie sud-coréenne .....	10
Les <i>chaebols</i> .....	13
Politique industrielle sud-coréenne.....	15
Motivations et situation avant l'accord de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne .....	17
Contenu du traité .....	23
Effets du traité.....	29
Tentative d'explications.....	33
<b>Réflexions sur l'intérêt d'un éventuel accord de libre-échange avec le Mercosur 43</b>	<b>43</b>
Le Mercosur : une construction incomplète .....	43
L'Union européenne et le Mercosur : une relation tumultueuse .....	45
Focus sur le Brésil .....	47
L'histoire économique brésilienne .....	48
L'économie brésilienne et sa relation avec l'Union européenne .....	51
Politique industrielle brésilienne .....	57
Comparaison entre les économies brésilienne et coréenne.....	59
Réflexion sur l'intérêt et la possibilité d'un accord de libre-échange .....	62
<b>Tableau récapitulatif.....</b>	<b>66</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>68</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>70</b>
<b>Annexe.....</b>	<b>79</b>

# Introduction

Les traités de libre-échange forment un sujet très sensible. Le principe même de ces traités n'est pas mauvais, car il vise in fine à améliorer la relation entre deux pays ou entités. Néanmoins, cette amélioration de la relation passe par la suppression de plusieurs barrières techniques ou financières protégeant telles ou telles industries. En outre, il instaure divers mécanismes légaux et obligations entre les deux parties.

Cette suppression des protections suscite bien souvent des peurs de pertes d'emplois ou de qualité de vie. Nous pouvons l'observer aujourd'hui, les négociations entre les États-Unis et l'Union européenne afin de sceller un tel traité créent de grandes peurs.

Ce travail n'a pas pour vocation de retirer les craintes sur tous les traités de libre-échange. Il veut cependant en éclairer un, le premier traité signé dans le cadre de la stratégie « Global Europe » de l'Union européenne. Ce premier traité, signé avec la Corée du Sud, est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2011. De façon inattendue, il a permis à l'Union européenne de rendre sa balance commerciale positive.

Afin de comprendre en profondeur ce traité, nous allons d'abord voir comment l'Union européenne et la Corée du Sud en sont arrivées à vouloir signer un tel accord. Cela va se faire à travers une analyse du contexte global des accords de libre-échange des dernières vingt années. Nous passerons en revue l'échec des négociations de Doha et la réaction de l'Union européenne face à cette nouvelle réalité.

Ensuite, nous nous intéresserons à la réalité sud-coréenne. Pour ce faire, nous allons analyser son histoire économique depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle. Une fois la base historique établie, nous verrons comment se comporte l'économie sud-coréenne aujourd'hui, notamment via l'analyse de ses emblématiques *chaebols*. Enfin, nous analyserons la politique industrielle menée aujourd'hui en Corée du Sud.

Après avoir découvert la réalité sud-coréenne, nous allons nous intéresser à la relation pré-traité entre les deux partenaires. Nous allons analyser les balances commerciales mutuelles et les positions respectives durant les négociations.

Ensuite, nous allons passer en revue le contenu exact du traité et ses effets concrets dans l'économie, notamment via les balances commerciales. Forts de ces analyses, nous allons

tenter d'expliquer quels ont été les facteurs d'évolution depuis la signature du traité et comment la balance commerciale s'est inversée.

Après avoir analysé en profondeur le traité de libre-échange, nous allons pousser la réflexion plus loin. La réflexion va porter sur l'intérêt et la possibilité de reproduire un tel accord de libre-échange avec d'autres partenaires vu le succès rencontré. Nous allons donc analyser l'intérêt d'un éventuel accord de libre-échange avec le Mercosur.

Pour ce faire, nous allons commencer par analyser la structure même du Mercosur et son fonctionnement. Nous verrons ensuite ses relations avec l'Union européenne et l'évolution sur un tel traité des négociations qui sont en cours depuis plus de 15 ans.

Afin de comparer de façon la plus claire possible ces deux situations, nous allons nous concentrer sur une seule économie du Mercosur, l'économie brésilienne. En effet, il est plus compréhensible de comparer deux pays (la Corée du Sud et le Brésil) qu'un pays et un bloc régional.

Pour effectuer au mieux cette comparaison, nous allons donc passer par les mêmes démarches que lors de l'analyse de la Corée du Sud. Ainsi, nous allons passer en revue l'histoire économique du Brésil, sa situation économique actuelle, sa relation avec l'Union européenne et sa politique industrielle.

Cela va nous permettre d'effectivement comparer les deux pays et d'ensuite mener à bien notre réflexion sur l'intérêt et la possibilité de conclure un accord de libre-échange.

À la fin de ce travail, nous aurons donc une analyse approfondie du traité de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud et une réflexion sur la possibilité de reproduire ce modèle avec le Mercosur.

# Analyse du traité de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne

## **Du cycle de Doha vers la stratégie des accords de libre-échange**

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est née en 1995 à Marrakech à l'issue du cycle de l'Uruguay. Elle succède à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) devenu obsolète et s'occupe des différentes règles qui dirigent le commerce entre les pays du monde entier. (WTO, 2016)

Le cycle de Doha fut lancé en novembre 2001, après le faux départ de Seattle en 2000. (Laborde, 2008) L'agenda ambitieux mis en place veut libéraliser le commerce international et développer les pays du « tiers-monde ». (WTO, 2016b) Il devait se terminer pour le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Aujourd'hui, le cycle est considéré comme un échec et seule une infime partie du programme conduisit à un accord en 2011 à Bali. (Libération, 2013)

En septembre 2003, à Cancún, un accord sur la manière de conclure le cycle devait être trouvé. En effet, un consensus entre les États-Unis et l'Union européenne avait été signé et devait entraîner dans son sillage un accord mondial. Ce ne fut pas le cas, les pays en voie de développement (PED) rejetèrent de façon massive le texte. Un différend profond existait sur la question agricole. (Laborde, 2008) C'était la première fois que les PED empêchaient de trouver un accord. Coalisés en deux groupes, le G20 (grands pays émergents) et le G90 (pays africains) ne voulaient pas être des victimes d'un accord poussé par les pays développés tels que l'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Japon.

Cela entraîna l'instauration de la doctrine de libéralisation compétitive, portée par l'américain Robert Zoellick. Cette doctrine prônait que les pays de bonne volonté, voulant des accords de libre-échange plus poussés, le fassent entre eux de façon bilatérale. (Columbia, 2004)

En juillet 2004, afin d'éviter un enlisement total, un accord-cadre fut trouvé à Hong Kong. Il reprenait les objectifs de Doha avec comme petit plus le fait qu'un degré de flexibilité serait admis en matière agricole. Ainsi, certains produits pourraient déroger à la règle générale en fonction des désirs des différents pays. (Laborde, 2008)

En décembre 2005, toujours à Hong Kong, plusieurs avancées furent obtenues, notamment au niveau de la réduction des subventions aux exportations. En outre, un accord fut conclu sur un calendrier permettant de terminer les négociations en juillet 2006. (Laborde, 2008)

Le 24 juillet 2006, le directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, mit un terme au cycle de Doha. Aucun accord n'arrivait à être signé. Un des grands points d'achoppement concernait l'agriculture et les pays en voie de développement. En effet, certaines politiques préférentielles existaient pour protéger les pays les plus pauvres, mais cela se faisait au détriment des pays émergents plus efficaces. (Laborde, 2008)

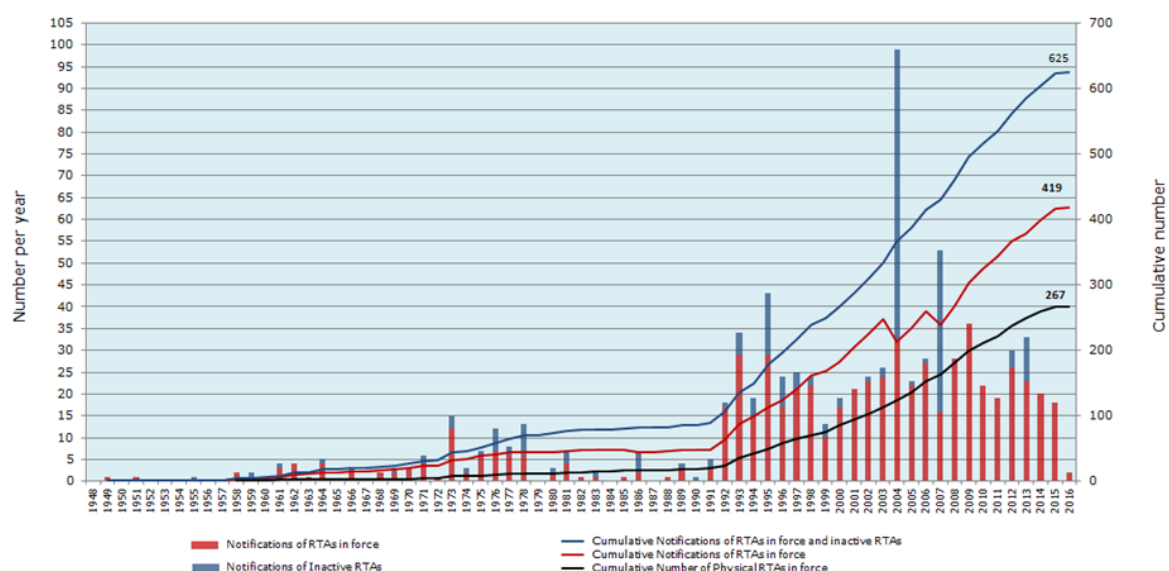
Trois grands blocs s'opposaient. Les Européens refusaient de réduire leurs droits de douane agricole sans contrepartie identique des États-Unis et sans réduction des droits de douane industriels des pays émergents. Les Américains avançaient qu'ils ne réduiraient pas leurs subventions agricoles sans mouvement préalable des Européens et des pays émergents. Enfin, les pays émergents refusaient de toucher à leurs droits sur l'industrie avant une libéralisation accrue de l'agriculture européenne et américaine. (Laborde, 2008)

Cet échec a failli sceller le sort de l'OMC. En 2013, sous l'impulsion du nouveau directeur général Roberto Azevedo, un petit accord fut arraché à Bali. Même s'il portait sur une partie infime des objectifs initiaux, il permit de relancer la machine. (Libération, 2013)

Fin 2015, une ultime réunion était prévue à Nairobi. Si des accords ont été conclus au niveau des subventions agricoles, le cœur du problème n'a pas évolué. Beaucoup parlent de la fin du cycle de Doha. L'avenir est plus que flou à ce sujet. (Le Parisien, 2015)

Cet embourbement général a donné lieu à une multiplication des accords bilatéraux entre pays ou régions, comme illustré ci-dessous par l'OMC

## Evolution du nombre d'accords de commerce régionaux (RTA) dans le monde, 1948-2016



Note: Notifications of RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted separately. Physical RTAs: goods, services & accessions to an RTA are counted together.

Source: WTO Secretariat.

Source: WTO, 2016c

Si l'on observe la ligne rouge représentant les accords bilatéraux entrés en application, on peut observer une augmentation constante, et ce malgré la création de l'OMC en 1995 et l'entame du cycle de Doha visant un large accord multilatéral.

Suite à l'échec de Cancún en 2003, l'on peut aussi observer en 2004 une explosion du nombre d'accords, même s'ils ne sont pas tous actifs. Cela reflète bien l'application de la théorie de Zoellick.

Si l'on va dans le détail de ces chiffres, l'OMC nous indique que 14 de ces accords de commerces régionaux ont été signés par les États-Unis. L'Union européenne en comptabilise 34 avec 13 autres en préparation. (WTO, 2016d)

## La stratégie européenne concernant les accords de libre-échange

Les accords de libre-échange sont conclus selon différentes logiques. Il y a les accords conclus pour des raisons politiques. C'était surtout le cas pour les accords avec les pays de l'Europe de l'Est conclus afin de favoriser une stabilité et une vraie transition suite à la chute de l'Union Soviétique. (Woolcock, 2007)

Il y a les accords promouvant le modèle d'intégration européenne. Ainsi, l'Union européenne va tenter de négocier des accords de libre-échange avec d'autres blocs régionaux tel que le Mercosur. En effet, une intégration régionale accrue est souvent synonyme d'amélioration économique et de stabilité politique. Comme nous le verrons dans la seconde partie de ce mémoire, ces accords sont les plus difficiles à réaliser vu l'implication d'une multitude d'acteurs aux intérêts parfois divergents. (Woolcock, 2007)

Il y a enfin les accords dont la motivation principale est économique et commerciale. Ces accords-là se développent beaucoup plus depuis 2005.

En effet, de 1999 à 2003, un moratoire de fait existait sur l'établissement de nouveaux accords de libre-échange. Il fut quelque peu assoupli dès 2003 avant d'être abandonné après 2005. Ce moratoire correspondait à la stratégie de l'époque de l'Union européenne, portée par le commissaire européen au commerce de l'époque, Pascal Lamy. Celui-là même qui deviendra directeur général de l'OMC en 2005. (Woolcock, 2007)

Cette stratégie consistait à favoriser un accord multilatéral ambitieux dans le cadre de l'OMC. En effet, l'Union européenne souhaitait un accord mondialisé. Suite à l'abandon de plusieurs points-clés tels que la transparence dans les marchés publics, les investissements et la compétition après Cancún, l'intérêt européen diminua. (Woolcock, 2007) Finalement, lors de l'enlisement définitif du cycle de Doha, l'Union européenne se remit à nouer activement des accords bilatéraux dans le cadre de sa stratégie « Global Europe » exprimée en 2006 et suivant en règle générale les principes de Zoellick. (EU Centre, 2011)

D'autres facteurs ont également joué un rôle. Le développement d'un agenda actif de la part des États-Unis pour établir des accords de libre-échange partout dans le monde créa chez les Européens une peur de perdre des parts de marché sur le commerce mondial. (Woolcock, 2007)

En outre, vu la croissance asiatique importante, une pression de la part des investisseurs européens en Asie a été ressentie. Ils souhaitaient que l'Union européenne renforce sa présence locale afin de favoriser les échanges commerciaux. Cela s'est notamment traduit par l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Cette même logique s'applique à l'Amérique latine et à d'autres pays émergents. (Woolcock, 2007)

Malgré la signature de nombreux accords de libres-échanges, l'Union européenne se dit toujours favorable à une solution globale au niveau de l'OMC. La logique européenne est de dire que si certains ne sont pas prêts au niveau mondial pour des accords très larges, autant avancer avec ceux qui sont de bonne volonté. (EU Commission, 2010)

Les accords de libre-échange seraient compatibles avec un accord global si l'Union européenne n'exclut pas trop de secteurs telle que l'agriculture de ses accords. Un autre élément important est de ne pas introduire trop de nouveaux standards et de respecter ceux qui existent déjà au niveau global. (Woolcock, 2007)

Au niveau du contenu de ces accords, il n'existe pas de règle générale. Chaque accord est conclu en fonction de la réalité du pays avec qui l'Union européenne est en négociations. Ce qui est certain, c'est que l'Union européenne souhaite toujours un accord très large allant bien au-delà des droits de douane traités à l'OMC. Certains sujets reviennent donc souvent et nous allons les retrouver dans l'accord conclu avec la Corée du Sud qui marque un tournant. Nous pouvons citer les barrières techniques, les droits à la propriété intellectuelle, les attributions de marchés publics... (Eu Centre, 2011)

À travers l'étude économique de la Corée du Sud ci-dessous, nous allons voir que l'accord de libre-échange conclu avec la Corée du Sud représente parfaitement les accords conclus post-moratoires à but commercial. Ce parcours nous permettra de mieux cerner les enjeux coréens et de pouvoir comparer par la suite les économies coréennes et brésiliennes.

## **L'histoire économique sud-coréenne**

La péninsule vécut sous diverses occupations, dont la mongole, jusqu'en 1392. Commença alors la dynastie Chosun jusqu'en 1910. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

À partir de la fin du XIXe siècle, la Corée fut prise en otage par la rivalité des trois puissances environnantes : la Chine, la Russie et au Japon. Protégée historique de la Chine, la Corée put rester indépendante en échange d'une loyauté envers le géant chinois. Lorsque la puissance de la Chine diminua, il ne restait plus grand-chose comme protection face à la Russie et le Japon. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

Les Japonais, après avoir infligé une série de défaites à la Russie, prirent le contrôle de la Corée en la forçant à signer un traité de protectorat. Malgré une tentative de résistance, le Japon annexa complètement la Corée en 1910. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

La domination japonaise fut très dure. Les Coréens ont dû se soumettre à la culture, la langue et la religion japonaises. D'innombrables terres furent confisquées et beaucoup de fermiers perdirent tout. Néanmoins, sous la pression japonaise, la production agricole augmenta. La Corée fut industrialisée et des infrastructures modernes tels que routes, rails, ports et ponts furent construites. Tout cela ne bénéficiait pas aux Coréens directement, mais servait à ce que la Corée puisse produire plus pour le Japon. La Corée servit de réservoir pour l'effort de guerre japonaise, que ce soit au niveau économique ou humain. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

Après la guerre de 40-45, le pays fut séparé en deux parties, l'une contrôlée par les Russes, l'autre par les Américains. Les deux ennemis de la guerre froide n'arrivèrent pas à s'entendre et la péninsule resta divisée en deux, avec deux gouvernements distincts jusqu'à aujourd'hui. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

La guerre de Corée de 1950 à 1953 détruisit quasiment toute industrie. Près de deux millions de Coréens décédèrent et plus de 3 milliards de dollars de dommages furent infligés. La Corée du Sud, qui émergea comme alliée américaine, n'était qu'une immense ruine. Rhee, président sud-coréen depuis 1948 en sortit impopulaire et affaiblit. Plutôt que de quitter le pouvoir, il se transforma de plus en plus en dictateur. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

Après la guerre, la Corée du Sud, aidée par les Etats-Unis, mis en place une réforme agraire. Cette réforme permit de lutter contre l'influence grandissante des communistes auprès des paysans. Les terres anciennement japonaises, reprises par la bourgeoisie locale furent redistribuées aux paysans coréens. Cette bourgeoisie reçut une compensation financière et cela lui permit d'investir dans l'industrie, pour développer plus tard les *chaebols*. (Toussaint, E., 2014)

En 1961, le militaire Park Chung-hee prit le contrôle de l'état afin de rétablir l'économie. Il voulait améliorer la gestion économique du pays, mais cela ne mena pas à créer un terrain propice à une vraie démocratie. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

Il s'en suivit une industrialisation rapide du pays. De 1961 à 1972, le pays bifurqua d'une stratégie de substitution des imports vers une stratégie d'exportation massive. Le gouvernement prit énormément de mesures afin de faciliter et encourager les exportations. L'accent était mis sur des industries avec peu de capital requis, comme le textile. D'un autre côté, les entreprises qui ne savaient pas exporter étaient protégées sur le marché domestique des compétiteurs étrangers. Tout cela mena à une croissance moyenne de 8,9 % durant cette période. (Woo, C., 2001)

Entre 1973 et 1979, le pays continua dans cette stratégie, mais plutôt que d'encourager les secteurs avec peu de capital requis, c'est l'industrie lourde qui fut encouragée. Ainsi, des subsides colossaux furent distribués dans des secteurs tels que les produits chimiques, les machines, la construction de bateaux et l'électronique. À nouveau, la croissance suivit. (Woo, C., 2001)

Cette croissance était essentiellement due au succès d'un modèle unique aux Coréens : les *chaebols*. Un *chaebol* est l'équivalent d'un conglomérat, un groupe avec des industries très diverses en son sein. Les deux plus grands chaebols actuels, Hyundai et Samsung émergèrent durant cette période. L'un via la construction de bateaux, l'autre via les semi-conducteurs. (Chang, H-J., Shin, J-S., 2003)

Le président Park, de plus en plus autoritaire, finit assassiné par le chef des services secrets sud-coréens. Chun Doo-hwan émergea finalement comme président de la cinquième république, de 1980 à 1987. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

Durant cette époque, un processus de rationalisation eut lieu, avec des aides étatiques mieux ciblées et une restructuration des géants économiques, les *chaebols*. (Woo, C., 2001)

En 1987, la sixième république émergea, avec un président démocratiquement élu, Roh Tae-woo. Depuis, la démocratie s'est vraiment installée avec un changement de président en 1992. (Heo, U., Roehring, T., 2010)

En 1997, une grande crise financière frappa les pays asiatiques. La Corée du Sud fut frappée encore plus violemment que ses voisins, et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les *chaebols* s'étaient trop diversifiés et s'étaient trop endettés. Le secteur financier était inefficace et immoral, sachant que, dans le pire des cas, ils seraient sauvés par l'état. Il y avait un manque de transparence dans toutes les opérations commerciales.

En outre, la productivité baissait et le marché du travail était bien trop rigide. (Kwon, Y., Sung-Hee J. and Kyung-Tae, L., 2003)

Sous peine de tomber en faillite, la Corée du Sud eut besoin d'une aide du FMI de l'ordre de 58 milliards de dollars. Cette aide fut conditionnée à un programme en trois points : des changements macro-économiques (taux d'intérêt hauts et budget en équilibre), une ouverture des marchés et des réformes structurelles. Les réformes structurelles ont notamment touché les *chaebols* qui ont dû faire d'importantes restructurations, limiter leur endettement et parfois, comme Daewoo, être laissés en faillite. L'ouverture des marchés a permis pas mal de suppression de barrières à l'import, notamment envers les biens japonais. (Chang, H-J., Shin, J-S., 2003)

Les Coréens, touchés dans leur fierté, payèrent très rapidement leur dette. Mieux, dès 1999, l'économie se redressa de façon spectaculaire avec des taux de croissance supérieurs à 10 %. (Sharma, R., 2012)

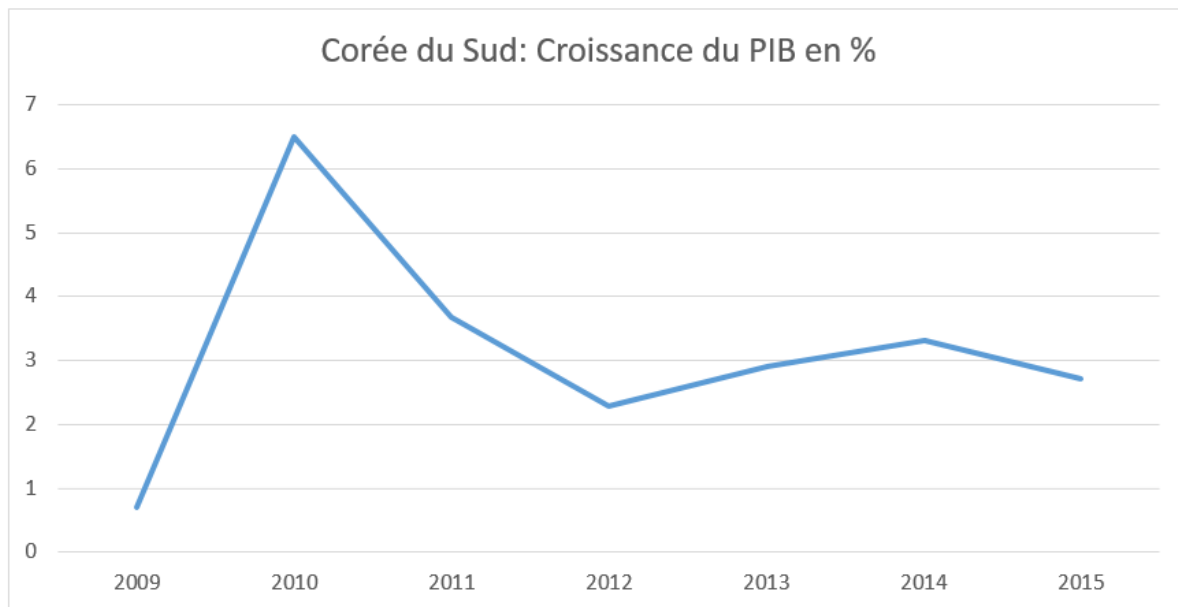
En 2001, tout était remboursé. Ce remboursement n'était pas exclusivement une affaire de fierté. En effet, se retrouver sous la tutelle du FMI limite fortement la souveraineté nationale. Les conditions d'octrois de prêts sont très intrusives et le pays sous tutelle ne peut plus prendre ses décisions économiques en toute autonomie. (Levin Institute, 2016)

Depuis, l'économie coréenne a grandi à plus petite vitesse, avec des pourcentages tournant autour des 4-5 %. La Chine est à la fois devenue une partenaire cruciale (les *chaebols* font beaucoup produire là), mais peut devenir aussi une concurrente. Nous détaillerons cette menace dans l'explication de la politique industrielle sud-coréenne. Les perspectives restent bonnes lorsque l'on sait que la R&D a dépassé celle du Japon en 2009 et que l'état gouverne de façon démocratique et efficace. (Nicolas F., 2005)

## **Économie sud-coréenne**

La Corée du Sud est devenue le pays le plus industrialisé de l'OCDE. (GlobalEdge, 2016) Nous l'avons vu à travers son histoire économique, elle est passée de pays le plus pauvre au pays le plus industrialisé en un demi-siècle.

Nous allons nous intéresser à ce qui fait aujourd'hui de l'économie sud-coréenne une économie si performante.



Source : OECD, 2016

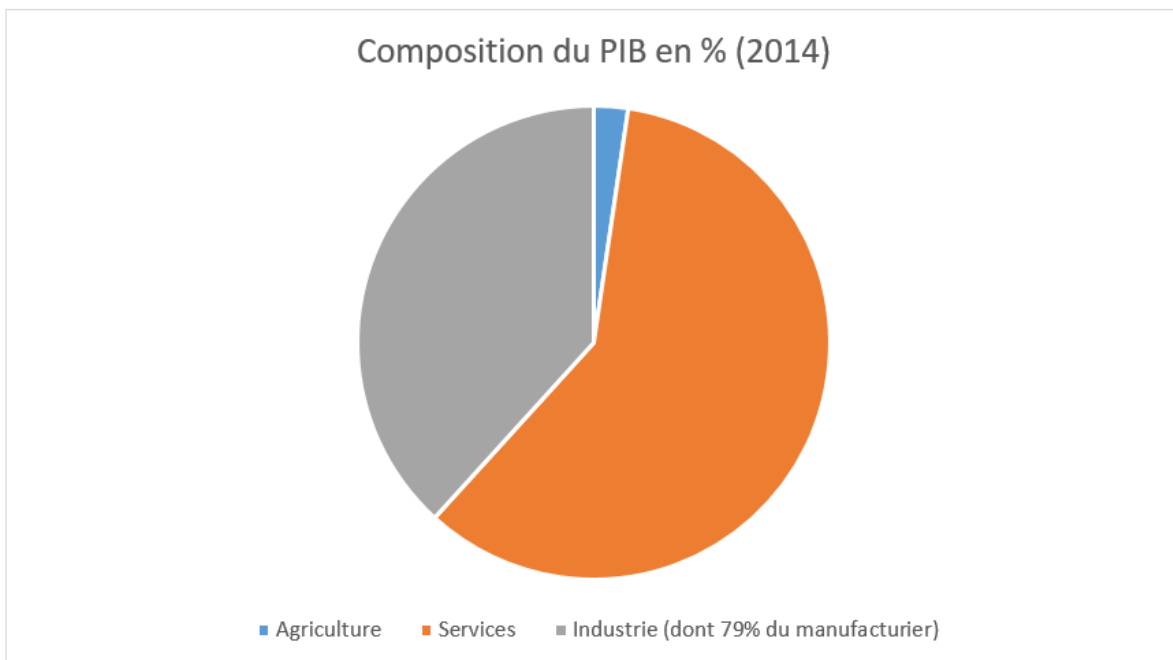
Avec un PIB par personne de 34 356 \$ en 2014 et une croissance du PIB de 3,31 % la même année, l'économie est solide. La croissance du PIB a par contre un peu faibli, ne rencontrant plus les 7-10 % avant les années 2000. (GlobalEdge, 2016)

La population s'élève à 50,4 millions de personnes, mais la démographie est en baisse de 0,4 % par an. Jadis une des nations les plus jeunes, la Corée du Sud est aujourd'hui vieillissante. Par contre, le taux de chômage est bas, à 3,6 %. (OECD, 2016)

L'éducation sud-coréenne est incroyablement forte. Premiers en mathématiques, troisièmes en lecture et quatrièmes en sciences selon les dernières enquêtes PISA. (OECD, 2016)

Ce qui est plus problématique c'est l'endettement des Coréens, s'élevant en moyenne à 164,2 %. Le gouvernement a lui un endettement limité de 53,5 % de PIB. (OECD, 2016)

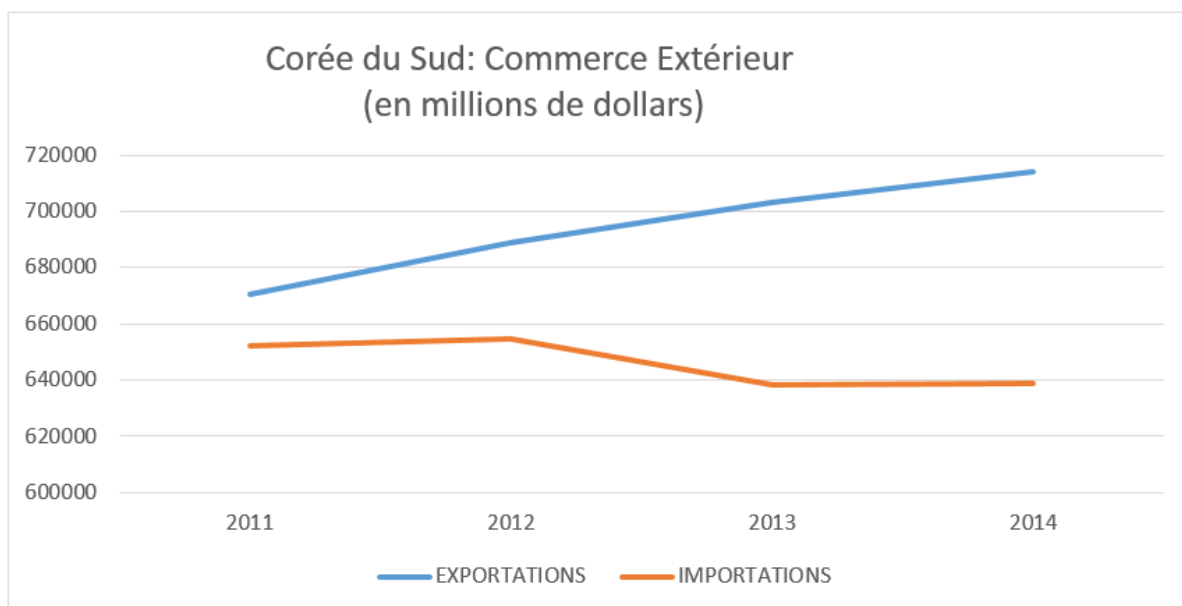
Le graphique ci-dessous montre la répartition de l'économie sud-coréenne. L'industrie est très importante, car elle est responsable de la majorité des exportations. Les plus grands éléments de cette industrie sont l'électronique, les télécommunications, la production automobile et les produits chimiques. L'agriculture est négligeable et les services, comme dans tout pays développé, sont conséquents. (GlobalEdge, 2016)



Source : GlobalEdge, 2016

Au niveau des exportations, les principaux secteurs concernent les machines électriques, le secteur automobile en général et les machines industrielles. (GlobalEdge, 2016)

La Corée du Sud présente un excédent commercial important, reflétant son statut d'exportateur important. Comme nous pouvons le voir ci-dessous, cet excédent ne fait qu'augmenter.

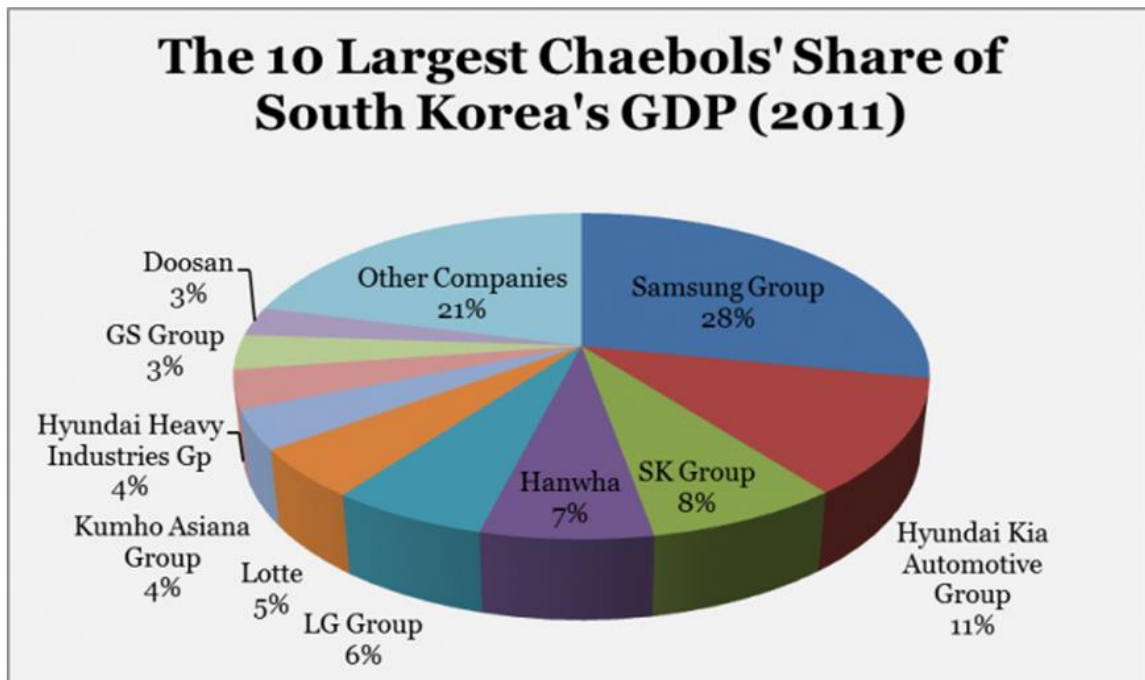


Source : GlobalEdge, 2016

## Les chaebols

Les grands artisans des exportations massives de la Corée du Sud sont les *chaebols*, les conglomérats familiaux emblématiques de l'économie sud-coréenne. À eux seuls, ils représentent 80 % du PIB de la Corée du Sud. (The Queen's Business Review, 2013)

Corée du Sud : Pourcentage du PIB des plus grands *Chaebols* (2011)



Source: The Queen's Business Review, 2013

Les *chaebols* entretiennent des relations étroites voir corrompues avec le pouvoir politique. Cette concentration économique inédite est à la fois la force et la faiblesse de la Corée du Sud, comme nous avons pu le voir lors de la crise de 1997. (Murillo, D., Sung, Y-D., 2013)

Le modèle des *chaebols* est unique. Le mot *chaebol* en lui-même veut dire « la loi de la famille ». Ce sont ainsi les enfants et petits-enfants des fondateurs qui dirigent encore ces empires. Un *chaebol* va typiquement s'articuler autour d'une entreprise principale d'où vont venir les impulsions majeures. (Fu-Lai Yu, T., 2000)

Grâce à leur structure très diversifiée, les *chaebols* ont pu se lancer dans une multitude de nouvelles industries sans problèmes. En effet, les gains d'un secteur couvraient les pertes d'un autre. En outre, le système de décision centralisé et un accès simplifié au crédit de

l'état (ils possédaient aussi des banques commerciales) ont rendu ces structures très compétitives. (Chang, H-J., Shin, J-S., 2003)

Le fait de posséder toute la chaîne de production de par une intégration verticale importante permet aux *chaebols* de réduire l'incertitude et le fait d'être présents de façon très large horizontalement permet des économies d'échelles significatives. (Fu-Lai Yu, T., 2000)

Il y a aussi des inconvénients à ces structures qui ont mené à la grande crise de 1997. En effet, il est très dur de gérer efficacement un tel empire. En outre, il y a souvent un manque de flexibilité et des obligations de présence par l'état dans des secteurs peu intéressants en échange d'un soutien politique. (Fu-Lai Yu, T., 2000)

Nous allons détailler les plus grands *chaebols* et leurs secteurs d'activité.

Le plus important, Samsung Group, représente 28 % du PIB coréen. Ce chiffre immense reflète à lui seul l'importance du groupe sur l'économie locale. (The Queen's Business Review, 2013)

Le groupe emploie près de 500 000 personnes et appartient à la famille Lee, qui par un système complexe d'actionnariat croisé dirige tout le groupe en ne possédant que 1,67 % des actions. Ce genre de montage, que nous pouvons voir dans l'annexe 1, est typique des *chaebols* et nourrit les critiques, car trop opaque. (Murillo, D., Sung, Y-D., 2013)

Le groupe est bien évidemment connu pour ses smartphones dont il est le leader mondial. Il est présent aussi dans les frigos, l'air conditionné, les télévisions, les ordinateurs, les semi-conducteurs, les cartes mémoire ou encore différentes composantes des téléphones. Ce n'est pas tout. Il est un membre important du paysage hôtelier, de l'industrie lourde, de la chimie, de la publicité ainsi que des services financiers comme les assurances. Ce mastodonte tentaculaire domine de la tête et des épaules l'économie coréenne. (The Globe and Mail, 2015)

Le second *chaebol* massif est celui formé par Hyundai. Premier constructeur automobile coréen avec les marques Hyundai et Kia (rachetée suite à la crise de 1997), Hyundai est également très diversifié. Ainsi, Hyundai Heavy Industries est le plus grand constructeur mondial de bateaux et fournit des trains et des tanks à l'armée coréenne. (The Globe and Mail, 2015)

SK group est un peu moins connu aux yeux du grand public. Pourtant, ce *chaebol* emploie plus de 79 000 employés, notamment en téléphonie. Il est aussi présent dans les secteurs énergétiques, chimiques, financiers ou dans la construction. (The Globe and Mail, 2015)

LG, historiquement le grand rival de Samsung, est présent dans les mêmes secteurs que celui-ci. Ce n'est pas son métier de base, car il est historiquement fort dans l'industrie chimique et plastique. (The Globe and Mail, 2015)

Enfin, Hanwha est le plus grand producteur au monde de panneaux photovoltaïques, couplé à bien d'autres entreprises comme la construction, la finance ou la chimie. (The Globe and Mail, 2015)

Tous ces *chaebols* ont déjà été égratignés dans des scandales de corruption, d'espionnage industriel ou de malversations diverses. Vu les liens étroits entretenus avec le pouvoir coréen, toutes ces affaires se sont soldées par des arrangements et aucune personne inculpée n'a fait de la prison, si l'on excepte l'exemple notoire de l'ancien patron de Hanwha, Kim Seung-youn. (Corpwatch, 2012)

Nous avons parcouru les secteurs dans lesquels les *chaebols* sont fort présents et il est indéniable qu'ils correspondent aux secteurs les plus florissants de l'exportation coréenne.

La force actuelle des *chaebols* n'a pas l'air de fléchir, malgré la politique industrielle menée actuellement et que nous allons détailler ci-dessous.

## **Politique industrielle sud-coréenne**

La Corée du Sud est aujourd'hui considérée comme un pays développé. Ainsi, elle n'a plus besoin de rattraper un retard économique, mais bien de conserver ses acquis ainsi que sa compétitivité.

Nous l'avons vu, ce retard économique a été comblé assez rapidement durant la seconde partie du XX<sup>e</sup> siècle, à force de plans à 5 ans entre 1962 et 1992. Aujourd'hui, avec une économie mondiale en mutation permanente, de nouveaux défis se présentent pour la Corée du Sud. En effet, la Corée du Sud est fort dépendante de ses échanges avec les pays émergents vers qui elle exporte énormément. (Crédit Agricole, 2014)

La relation avec la Chine en est un bon exemple. La croissance chinoise, même si elle est ralentie aujourd'hui, permet à la Corée du Sud d'exporter toujours plus. Par contre, cette même croissance chinoise peut empiéter sur la prospérité sud-coréenne. En effet, la Chine devient de plus en plus compétitive, notamment dans des secteurs-clés pour les Coréens telle que la construction navale. (Crédit Agricole, 2014)

En outre, les *chaebols* délocalisent énormément en Chine afin de profiter d'une main-d'œuvre plus abordable. Cela entraîne deux choses. De nombreux emplois sont perdus en Corée du Sud et ceux qui sont maintenus le sont contre des réductions salariales consenties par les travailleurs. Ensuite, beaucoup de technologies sont transférées en Chine, permettant aux Chinois de se développer encore plus vite. (Nicolas F., 2005)

Afin de maintenir leur avance estimée à 5 ans, il est nécessaire que la Corée innove plus. Le problème coréen est qu'ils sont très bons dans le développement et l'assimilation des connaissances étrangères, mais moins bons dans la recherche pure. Ainsi, les dépenses en R&D, parmi les plus élevées au monde, doivent plus se focaliser sur la partie recherche. (Crédit Agricole, 2014)

Cette volonté d'innover fait partie de la volonté globale du gouvernement actuel de changer de paradigme. La Première ministre Park Geun-hye souhaite sortir d'une croissance basée sur l'exportation de biens manufacturés pour se diriger vers une économie dirigée par l'innovation et la créativité. (Economist Intelligence Unit, 2015)

En effet, le modèle économique actuel, basé sur les biens produits par les *chaebols*, n'améliore pas assez les conditions de vie et le salaire des classes moyennes. En outre, ces classes moyennes sont souvent fort endettées et vieillissantes. Ainsi, limiter l'influence des *chaebols* et augmenter la concurrence locale font partie des priorités. (Economist Intelligence Unit, 2015)

Ce développement des classes moyennes et de la consommation intérieure est un autre axe majeur de la politique industrielle menée par le pays. Cela se passe par un coup de pouce envers les PME et les services, secteurs historiquement peu compétitifs en Corée du Sud. (Crédit Agricole, 2014)

Un autre axe de la politique industrielle actuelle est de favoriser une meilleure gouvernance du pays afin de lutter contre la corruption, améliorer la sécurité sociale et développer toutes les régions du pays. (Crédit Agricole, 2014)

En effet, l'industrialisation rapide du pays n'a pas été égale dans toutes les régions. Ainsi, la capitale et les régions côtières ont largement bénéficié de cette évolution, au détriment des provinces plus centrales. (OECD, 2012)

Depuis 2008, plusieurs plans de développement régional ont été mis en place. Leur but est de passer d'une phase de croissance à une phase de compétitivité et d'amélioration de la qualité de vie. Ce n'est plus le gouvernement central qui est à la manœuvre, mais bien les entités locales, alliées avec le secteur privé. (OECD, 2012)

Finalement, le dernier secteur-clé de la politique industrielle coréenne est de rendre son économie verte. Depuis 1990, l'usage d'énergie fossile a explosé, entraînant dans son sillage un énorme coût pour le pays. Afin de s'en défaire, un ambitieux plan de développement vert a été établi en 2008 afin de diminuer de 30 % d'ici 2020 les émissions de CO<sub>2</sub> et de développer l'économie verte. (KDI, 2013)

## **Motivations et situation avant l'accord de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne**

La Corée du Sud avec son économie en croissance continue est le troisième partenaire européen en Asie, après la Chine et le Japon. Elle est désormais la treizième économie mondiale. La Corée du Sud est également la huitième plus grande partenaire commerciale de l'Europe. (Moon, W., Wouters, J., Corthaut T., Sterkx S., Ujupan, S., 2010)

Ce premier traité a donc valeur de modèle et est très important pour l'Union européenne et la réussite de sa stratégie « Global Europe ». Les motivations européennes allaient plus loin que cela. Nous pouvons l'observer ci-dessous, au moment des négociations, l'Union européenne avait une balance commerciale négative avec la Corée du Sud. Un accord de libre-échange était vu comme une solution permettant d'accroître ses parts de marché dans plusieurs secteurs-clés. Par contre, nous pouvons aussi observer un surplus dans les services et les investissements directs étrangers (FDI) en faveur des Européens qu'ils voulaient évidemment conserver. (CEPII/Atlas, 2010)

## UE-Corée du Sud : Commerce et investissements (Milliards d'euros, 2008)

	Imports	Exports	Balance
Trade in goods	39.4	25.6	-13.8
Trade in services	8.0	14.0	6.0
FDI stocks (2007)	7.9	30.8	23.0

Source: CEPII/ATLAS (2010)

L'Union européenne avait aussi d'autres motivations. Par exemple, l'accord permettrait de supprimer les différentes barrières techniques au commerce dissimulées sous des incompatibilités aux normes techniques coréennes. (EU Centre, 2011)

Quant aux Coréens, ils ont aussi vécu un changement de stratégie important en 2003. Avant 2004, la Corée du Sud se reposait exclusivement sur les accords de commerces multilatéraux négociés dans le cadre de l'OMC et n'avait aucun accord de libre-échange. Ensuite, après l'enlisement des négociations à l'OMC, ils se sont dirigés vers des accords bilatéraux, suivants eux aussi les préceptes de Zoellick. (Nicolas, F. 2009)

L'Union européenne est un partenaire de choix pour la Corée du Sud, car elle est la seconde partenaire commerciale du pays après la Chine. En plus, un accord de libre-échange avec les Européens permet d'équilibrer la position coréenne et de limiter sa dépendance aux importations avec les Japonais. (Nicolas, F. 2009)

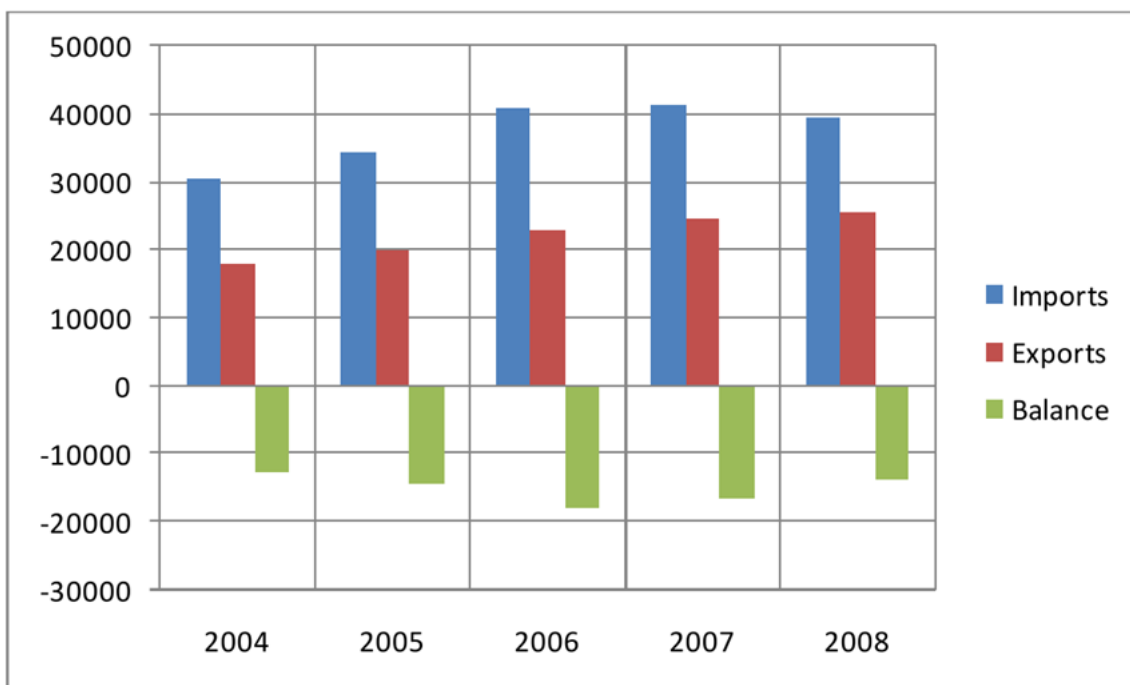
Les Coréens importent en effet beaucoup de machines, de métaux, de produits chimiques et de produits plastiques du Japon. (Atlas, 2014) Ces secteurs, nous allons le voir, correspondent à ceux exportés par l'Union européenne vers la Corée du Sud.

L'augmentation de la compétition domestique est aussi perçue comme une bonne chose pour augmenter à long terme la productivité et la compétitivité du pays. (Nicolas, F. 2009)

Les négociations afin d'obtenir un accord de libre-échange sont souvent longues. L'accord de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne n'a pas échappé à la règle. Il ne fallut pas moins de 8 tours de négociations. Tout commença le 15 mai 2006, lorsqu'un accord pour lancer des travaux préparatoires fut signé. Ensuite, les négociations furent lancées le 6 mai 2007. S'ensuivirent les tours de négociations jusqu'en mars 2009. Enfin, le traité fut signé à Bruxelles le 6 octobre 2010 avant d'entrer en application le 1<sup>er</sup> juillet 2011. (Ministry of Foreign Affairs Republic of Korea, 2013)

Détaillons le premier tableau sur le commerce et les investissements entre l'Union européenne et la Corée du Sud en se focalisant uniquement sur le commerce de biens. Nous pouvons ci-dessous observer une augmentation européenne des imports toujours plus rapide que celle des exports. Cette tendance diminue en 2007 et 2008 en raison de la crise économique frappant l'Union européenne.

UE-Corée du Sud: Commerce de biens (Milliards d'euros)



Source: CEPII/ATLAS (2010)

Lorsque l'on analyse les exportations par catégorie (biens et services confondus), affichés dans le tableau ci-dessous, nous pouvons remarquer plusieurs éléments.

68,8 % des exports sud-coréens reposent sur trois catégories. Les équipements électroniques, les voitures et camions ainsi que la machinerie. Du côté européen, les exports sont beaucoup plus diversifiés. En effet, si l'on prend les 3 plus grandes catégories, à savoir la machinerie, les produits chimiques et ses dérivés ainsi que les équipements électroniques, nous n'arrivons qu'à 45,7 % du total exporté.

Les services européens exportés représentent 19,7 % et sont donc de haute importance. Du côté coréen, seuls 5,8 % des exports concernent des services. En outre, les services commerciaux qui en représentent la majeure partie ne font que 2,9 %, contre 6,8 % chez les Européens.

## Exports par catégories

UE vers Corée du Sud		Corée du Sud vers UE	
Machinery	26,1%	Electronic equipment	36,1%
Chemicals, rubber, plastics	12,6%	Cars Trucks	17,5%
Electronic equipment	7,0%	Machinery	15,2%
Business services	6,8%	Transport equipment	7,6%
Metals	6,3%	Chemicals, rubber, plastics	5,8%
Cars Trucks	6,2%	Textile	3,8%
Sea transport	6,0%	Business services	2,9%
Other Man. Products	5,1%	Metals	2,9%
Air transport	4,5%	Other Man. Products	1,9%
Leather, clothing	2,5%	Air transport	1,3%
Trade	2,4%	Leather, clothing	1,2%
Other food products	2,2%	Trade	0,8%
Transport equipment	2,2%	Finance	0,8%
Textile	1,8%	Sea transport	0,8%
Other	8,3%	Other	1,4%

Source: CEPII/ATLAS (2010)

Les autres catégories d'importance pour les Européens sont assez variées. En effet, plus de 5 catégories de produits comptent pour minimum 5 % des exports. Nous pouvons ainsi observer les services commerciaux, le métal, les voitures et camions, le transport maritime ainsi que les autres produits manufacturiers.

Côté coréen, il est intéressant de noter la quasi-inexistence des produits agricoles, tandis qu'ils représentent tout de même 5,4 % chez les Européens, incluant les secteurs sensibles tels que le lait ou la viande. Ces 5,4 % sont obtenus en allant regarder dans la catégorie « other », additionnée à la catégorie « other food products ». Ces détails sont visibles dans l'annexe 2.

Lors de la négociation, l'Union européenne avait des intérêts offensifs ainsi que des intérêts plus défensifs reflétant les réalités décrites par le tableau que nous venons d'analyser. (EU Centre, 2011)

Ainsi, au niveau offensif, l'on peut clairement mentionner les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, l'industrie, les équipements automobiles, les produits alimentaires ou encore la machinerie industrielle, le bois, la céramique et le verre. (EU Centre, 2011)

La suppression des obstacles techniques tels que les standards coréens ou les procédures de test, était aussi un objectif-clé. En effet, ce sont ces obstacles techniques et non pas les droits de douane qui empêchaient la plupart des entreprises européennes de pénétrer le marché. Les Européens ont donc poussé à ce que la Corée s'aligne sur les standards mondiaux. (EU Centre, 2011)

La réflexion s'applique aussi au secteur des services où les Européens sont très compétitifs. Or, ces secteurs sont souvent très protégés en Corée contre toute invasion étrangère. Par exemple, nous pouvons citer l'agriculture et les services. (EU Centre, 2011)

Un autre point-clé était d'assurer une meilleure protection des propriétés intellectuelles, surtout pour les industries chimiques et pharmaceutiques. En effet, les Européens craignaient que leurs inventions ne soient pas assez protégées. (IP Watch, 2011)

Au niveau plus défensif, il est intéressant de noter une certaine peur de la part des industries automobiles européennes. Les gains pour les constructeurs coréens semblaient bien plus grands que pour les constructeurs européens. En effet, la Corée offre un marché relativement petit et hautement concurrentiel, à la différence du gigantisme européen. (Nicolas, F. 2009)

En outre, dans le secteur agricole, l'Union européenne désirait protéger ses appellations géographiques contrôlées tout en augmentant ses parts de marchés dans le porc et la volaille. (EU Centre, 2011)

Les intérêts offensifs coréens se situent surtout dans des secteurs manufacturiers tels que les équipements électroniques, les voitures et les équipements de transport, la machinerie et le textile et le cuir. Cela correspond à la majeure partie de leurs exportations et des forces de leurs *chaebols*. (CEPII/ATLAS, 2010)

Ainsi, une demande claire concernait l'abolition de tous les tarifs et obstacles techniques sur les produits manufacturés coréens, les automobiles et les appareils électroniques. En outre, ils voulaient avoir les mêmes accords préférentiels de commerce que ceux accordés à des pays périphériques à l'Europe comme le Maroc ou la Turquie. (Nicolas, F. 2009)

La Corée du Sud estimait aussi que les règles d'origines n'étaient pas assez flexibles et ne tenaient pas compte de l'intégration de la Corée du Sud dans le système de production de l'Est asiatique. En effet, le système des tarifs douaniers dépend de ces règles d'origines

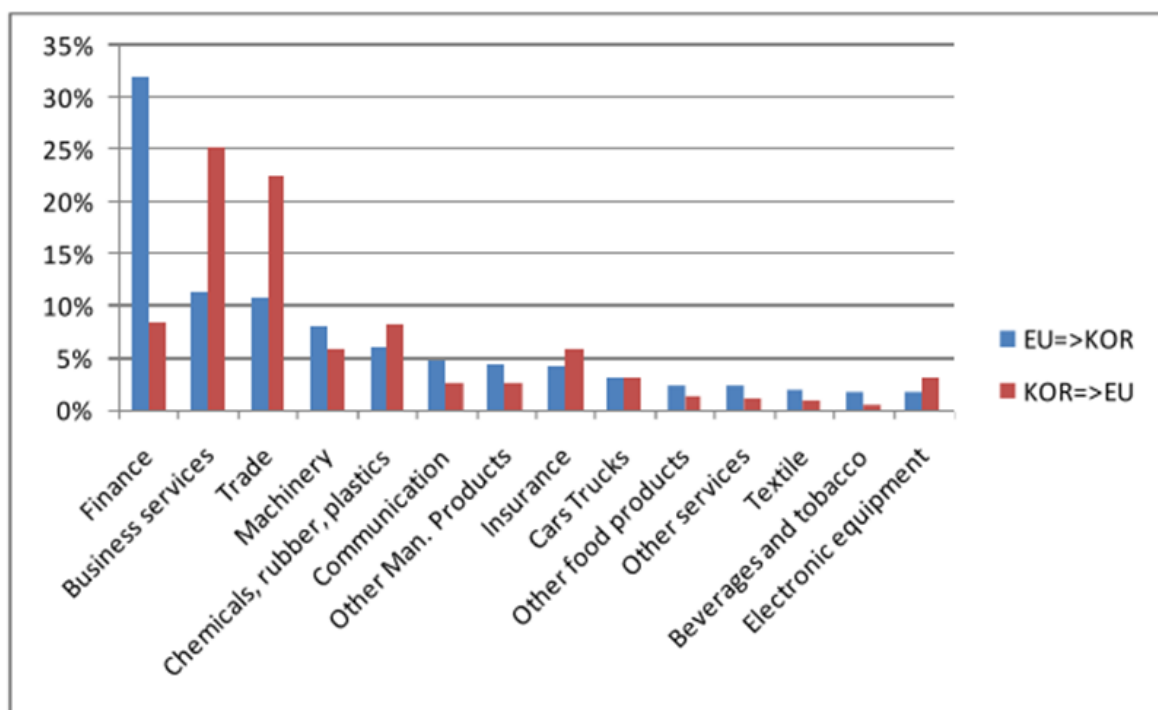
qui ne sont parfois plus adaptées aux réalités des marchés interconnectés. Vu l'importance prise par les positionnements des *chaebols* en Chine, cette demande n'a rien de surprenant. (Nicolas, F. 2009)

L'agriculture a toujours été un sujet sensible en Corée du Sud. Heureusement, les produits phares coréens tel que le riz ne sont pas des produits d'exportation européens, ce qui a facilité les échanges. (CEPII/ATLAS, 2010)

Au niveau des services, la Corée a aussi beaucoup insisté afin de libéraliser dans une plus large mesure des secteurs sensibles dans l'Union européenne tels que la finance, l'audiovisuel et la livraison de colis. (EU Centre, 2011)

Cette volonté de libéralisation de la finance européenne peut en partie se comprendre à la lumière des investissements directs étrangers (IDE) entre les deux parties dont voici une illustration datant de 2004.

Actifs bilatéraux en IDE en pourcentage du total des IDE (2004)



Source: CEPII/ATLAS (2010)

Globalement, les IDE sont bien plus importants dans le sens Union européenne – Corée du Sud que l'inverse si nous prenons des valeurs absolues. C'est assez logique lorsque l'on compare les poids des deux économies. Le graphique est en valeurs relatives des investissements respectifs.

Si nous le détaillons, nous pouvons facilement voir que la plus grande partie des IDE européens est dans le secteur de la finance, mais qu'au niveau coréen, l'accent est plus mis sur le commerce et les services au commerce. La volonté de libéraliser davantage le secteur financier européen pourrait s'expliquer par une volonté de rétablir un équilibre.

Par contre, autant il y a une disparité en ce qui concerne l'export de biens et services entre la Corée du Sud et l'Union européenne, autant au niveau des IDE les résultats sont semblables. Les deux parties investissent massivement dans les services.

Beaucoup de syndicats coréens craignaient des pertes d'emplois dans certains secteurs comme les services et tentaient de faire pression sur les décideurs afin de limiter l'accord de libre-échange. (CEPII/ATLAS, 2010)

Finalement, le traité a été signé et appliqué, malgré quelques complications lors du passage du texte devant les parlements compétents. En effet, le parlement européen craignait pour l'industrie automobile tandis que le parlement coréen freinait au niveau des services et de l'agriculture. (EU Centre, 2011)

## **Contenu du traité**

Le traité fait, en français, plus de 1432 pages. Il comporte 15 chapitres, différentes annexes et 3 protocoles. Nous allons passer en revue les points-clés de chaque chapitre afin d'avoir un résumé aussi parlant que possible du traité. Si ce travail peut sembler un peu long et descriptif, il est néanmoins essentiel afin de comprendre en profondeur la logique du traité analysé.

Le chapitre I définit et reprend les différents objectifs du traité et le chapitre II aborde le traitement national et l'accès au marché pour les biens.

Le traitement national est une règle de l'OMC qui veut que *les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, du moins une fois que le produit importé a été admis sur le marché. Il doit en aller de même pour les services, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets étrangers et nationaux.* (WTO, 2016e)

Cette règle de traitement national devra donc bien entendu être respectée comme le stipule le traité. D'autres prévisions classiques de l'OMC sont abordées. Ainsi, toutes restrictions à l'import sont aussi interdites. (European Commission, 2010)

Mais le chapitre va beaucoup plus loin. En effet, il y est spécifié que, lors de l'entrée en vigueur du traité, quasi tous les droits de douane sur les biens seront abolis. Cela permettra de diminuer les prix pour les consommateurs et d'augmenter la compétitivité des exportateurs. Il existe certaines mesures de transition instaurées afin que les producteurs domestiques puissent s'adapter, mais 5 ans après la signature du traité, 98,7 % des biens ne seront plus soumis à aucune taxe d'import. Le petit pourcentage restant concerne surtout l'exportation de quelques biens agricoles tel que le riz dont l'Union européenne n'est pas une grande exportatrice. Au final, plus de 1,6 milliard d'euros en taxe seront supprimés rien que pour les exportateurs européens. (Union européenne, 2011)

Les obstacles techniques sont abordés et renvoyés à une annexe spécifique que nous allons détailler. En effet, ces obstacles techniques sont souvent beaucoup plus chers que les droits de douane, car ils se font souvent sous la demande d'une nouvelle certification locale. Pour une petite entreprise, passer à nouveau toute une procédure de certification n'est souvent pas rentable. Vu que ces obstacles techniques sont souvent en rapport avec des problèmes de sécurité, il n'est pas évident non plus de tous les supprimer d'un seul coup et un énorme travail de fond a dû être accompli. C'est toute cette partie sur les obstacles techniques qui rend ce traité tellement différent des autres. (European Commission, 2010)

Dans l'annexe sur les obstacles techniques, quatre grands secteurs ont eu une attention particulière (et dans les faits à une nouvelle annexe).

Ainsi, on retrouve une section sur l'électronique grand public tels que les télévisions, ordinateurs, fours, téléphones. Une première décision a été de se fier aux normes internationales plutôt qu'aux différentes normes locales. Ensuite, il a été décidé d'éliminer la certification d'un tiers, mettant toute la responsabilité sur l'entreprise commercialisant le produit. Cette suppression d'un intermédiaire réduit considérablement les coûts et tracas bureaucratiques et sera complètement effective après trois ans de transition. 15 %

des produits sensibles restent eux encore soumis à des contrôles externes. (European Commission, 2010)

Une autre section couvre les véhicules motorisés. À nouveau, l'accord fait surtout en sorte que la Corée du Sud reconnaisse une multitude de normes internationales. Au niveau de la sécurité et des émissions de CO<sub>2</sub>, une validité des normes mutuelles a été approuvée. Pour les Européens, cela signifie qu'une voiture autorisée à rouler en Europe pourra être commercialisée en Corée du Sud. En plus, un tribunal accéléré a été mis sur pied pour résoudre rapidement tout différend. (European Commission, 2010)

Au niveau des produits pharmaceutiques et outils médicaux, une plus grande transparence sur la fixation des prix a été établie. En effet, les prix sont fixés par l'état en Corée du Sud, tout comme dans beaucoup de pays européens. Les procédures seront désormais beaucoup plus transparentes et objectives. Un accord de reconnaissance mutuelle des médicaments basé sur des normes internationales a aussi été mis sur pied. (European Commission, 2010)

Enfin, au niveau des produits chimiques, l'intégrité complète des normes européennes a été préservée. Des accords de coopération plus poussés ont aussi été prévus, notamment dans les laboratoires et pour les différents tests. (European Commission, 2010)

Le chapitre III porte sur les recours commerciaux. Il a ainsi été convenu de respecter tous les outils mis à la disposition par l'OMC, telles que les règles anti-dumping ou anti-subsides. Mais, le but a été de souligner l'importance de limiter l'usage paralysant de ces instruments. (Union européenne, 2011)

Ainsi, un forum de dialogue a été mis sur pied afin d'apaiser rapidement les éventuels conflits. En outre, une transparence forte a été demandée dans toutes les enquêtes sur les disputes. Finalement, si une menace grave pèse sur un secteur particulier, il est possible de temporairement réintroduire les quotas appliqués aux autres membres de l'OMC. (Union européenne, 2011)

Le chapitre IV revient sur les obstacles techniques, même si des annexes ont déjà traité du sujet. Ils reviennent sur les principes plus larges de coopération et de transparence. (Union européenne, 2011)

Le Chapitre V parle des mesures sanitaires et phytosanitaires. Le but est de pouvoir faciliter le commerce d'animaux, de plantes et de tout dérivé de ces produits tout en assurant une sécurité optimale. À nouveau, un comité a été mis sur place afin de développer les procédures nécessaires ainsi que le suivi. Un accord a aussi été trouvé sur ce qui est défini sous le vocable de « bien-être animal ». (Union européenne, 2011)

Le chapitre VI porte sur les douanes et les facilitations du commerce. L'accord va augmenter la coopération sur les douanes et sur les matières reliées à celles-ci. Plusieurs engagements ont été pris. Une harmonisation plus grande sur les documents et données requises pour faire du commerce va être installée. Une communication effective pour les différents secteurs économiques va être diffusée. Une assistance mutuelle concernant les classifications des biens va être utilisée. En outre, la sécurité va être améliorée, notamment pour les containers transportés par la mer. (Union européenne, 2011)

Afin d'améliorer encore le système, toute une série d'informations pratiques sera éditée afin d'encourager les échanges. (Union européenne, 2011)

Un comité des douanes sera aussi établi avec des représentants des autorités douanières de chaque partie pour faciliter les prises de décision. Ce comité servira aussi de forum de discussion pour éviter les conflits. Il pourra aussi proposer des améliorations afin que le traité soit toujours efficace. (Union européenne, 2011)

Le chapitre VII traite surtout des services et de l'e-commerce. Cette partie de l'accord est avec celle sur les obstacles techniques l'une des plus ambitieuses. Jamais l'Union européenne n'avait été aussi loin dans la libéralisation des services. Au final, c'est néanmoins surtout la Corée du Sud qui doit ouvrir beaucoup de secteurs, car l'Europe était globalement déjà fort ouverte. (European Commission, 2010)

Les télécommunications vont par exemple pouvoir être détenues à 100 % par des non-Coréens et les satellites européens vont pouvoir émettre directement sans passer par un intermédiaire local. (Union européenne, 2011)

La Corée du Sud va ouvrir aussi le transport maritime et le secteur de la construction. Les firmes financières vont pouvoir s'installer sans contrainte en Corée du Sud, tout comme les sociétés d'avocats. (Union européenne, 2011)

Le chapitre VIII revient sur les paiements et les mouvements de capitaux. Ceux-ci seront complètement libres de circuler entre les deux parties. (Union européenne, 2011)

Le chapitre IX revient sur les marchés publics. À nouveau, beaucoup de choses inaccessibles pour les Européens s'ouvrent. Ainsi, toutes les concessions de travail public de type « Built-Operate-Transfer » seront ouvertes, à tout niveau de gouvernement (local, régional, national). (Union européenne, 2011)

Le chapitre X traite de la propriété intellectuelle. Crucial pour la compétitivité européenne, le chapitre sur la propriété intellectuelle est conséquent. Trois parties sont à signaler. (European Commission, 2010)

Tout d'abord, au niveau des copyrights. Le respect de ceux-ci est désormais conforme à la législation internationale. Au niveau des designs, qui sont devenus des parties très importantes de la propriété intellectuelle, le respect des normes internationales est aussi acté. (Union européenne, 2011)

Enfin, au niveau des appellations d'origine contrôlées, toute une série de produits en bénéficiera. On peut citer bien entendu le champagne, scotch, whisky, prosciutto di Parma, Bayerisches Bier ou au niveau coréen le thé vert Boseong. (European Commission, 2010)

Le chapitre XI parle de la compétition. Toute une série d'accords est conclue afin d'éviter toute pratique anticoncurrentielle. Chaque partie devra effectuer un suivi régulier. Les subsides sont aussi interdits lorsqu'ils trompent trop la réalité du marché. C'est par exemple le cas lors de liquidités injectées massivement dans certaines entreprises. Chaque année, un rapport des secteurs et moyens subsidiés devra être communiqué afin d'éviter les abus. (Union européenne, 2011)

Le chapitre XII revient sur la transparence. Il met en exergue la nécessité d'informer correctement toutes les parties impliquées, surtout lors de changements de régulations.

Le chapitre XIII porte sur le commerce et le développement durable. Une relation privilégiée est établie afin d'améliorer les standards de travail et d'environnement. Les deux parties s'engagent à respecter et à mettre en application toutes les réglementations internationales sur la matière. Un mécanisme de surveillance a été mis en place en coordination avec des acteurs de la société civile. (Union européenne, 2011)

Le chapitre XIV concerne les règlements de différends. Le mécanisme est basé sur le modèle de l'OMC, mais la procédure est beaucoup plus rapide. (European Commission, 2010)

Lors d'un différend, il y a d'abord une consultation entre les différentes parties. Si aucune solution n'est trouvée, un panel d'arbitrage composé par les deux parties doit rendre son avis. (European Commission, 2010)

Une audience publique aura lieu et les différentes parties peuvent s'exprimer. Ensuite, le panel rendra un jugement contraignant dans les 120 jours après l'établissement du panel.

Si la décision n'est pas mise en œuvre dans les délais impartis, des pénalités seront appliquées. (European Commission, 2010)

Au-delà de ce panel d'arbitrage, il existe aussi un mécanisme de médiation. Le but de ce mécanisme n'est pas de voir si une mesure est légale, mais bien de trouver rapidement une solution pratique au problème. L'avis du médiateur n'est pas contraignant, mais permet d'avancer rapidement. (European Commission, 2010)

Le chapitre XV traite des institutions et de certaines dispositions communes. Ainsi, un comité du commerce avec les ministres compétents respectifs supervisera annuellement le bon déroulement du traité. Six autres comités spécialisés ont été établis ainsi que sept groupes de travail sur tous les sujets un peu sensibles. (European Commission, 2010)

Enfin, trois protocoles sont aussi inclus dans le traité. Le premier protocole traite des règles d'origines. Vu que les règles d'origines donnent une nationalité économique à un produit, elles sont très importantes dans ce type de traité. D'ailleurs, nous avons vu que ce sujet était une préoccupation majeure des Coréens.

L'Union européenne dispose déjà d'une énorme et fastidieuse réglementation sur le sujet. Cette liste a été passée en revue par les négociateurs et a été simplifiée. Cette simplification a été dans le même sens que d'autres travaux de la Commission européenne visant à simplifier les règles d'origines. (European Commission, 2010)

Quelques concessions ont été faites au niveau européen, notamment dans le secteur automobile ou les machineries, mais globalement il n'y a pas eu de grands bouleversements. (Union européenne, 2011)

Le second protocole traite d'aide administrative mutuelle au niveau douanier. Il permet aux deux parties de mieux comprendre les subtilités administratives de l'autre. (Union européenne, 2011)

Enfin, le dernier protocole traite de la coopération culturelle. Ce protocole est un peu à part et ne sera d'application que si la Corée du Sud ratifie la convention de l'UNESCO. Elle permettra de favoriser la coopération artistique et de produire des contenus artistiques communs. Cela permettra aux deux parties d'apprendre la façon de vivre et de penser de l'autre tout en réduisant les coûts de production. (Union européenne, 2011)

## Effets du traité

Passons maintenant aux effets du traité, post-2011. Nous avons passé en revue le commerce des biens, des services et les IDE dans la partie sur l'enjeu des négociations. Nous allons faire de même avec les données les plus récentes possible afin d'étudier les effets du traité.

Commençons par graphique représentant les imports et exports en biens.

Evolution des imports et exports en biens de l'UE avec la Corée du Sud (en milliards d'euros)

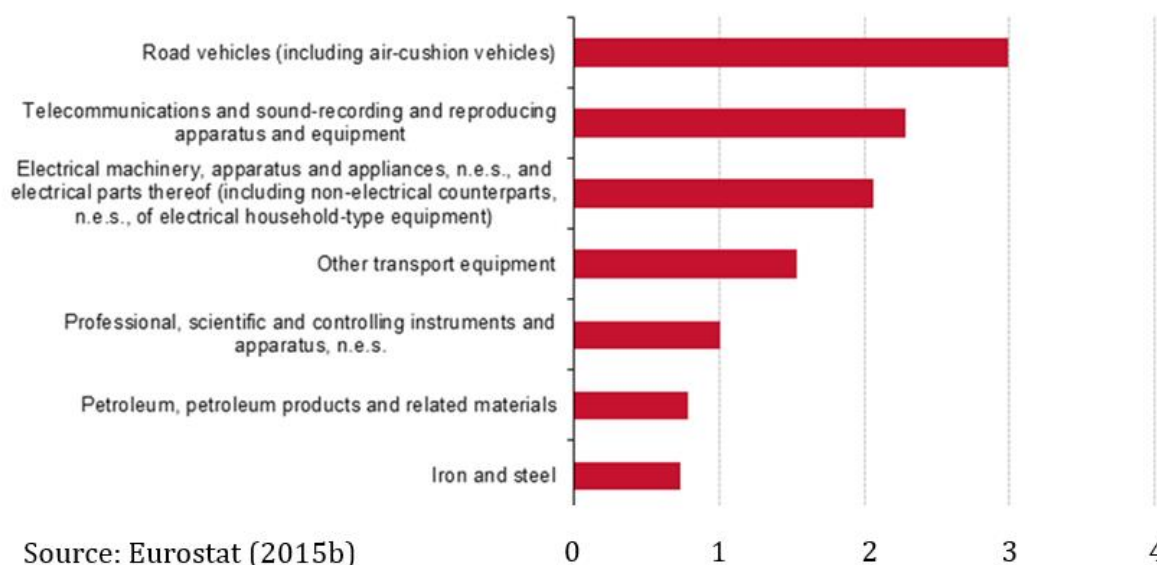


Source: Eurostat (2015)

Nous observons un clair changement à partir de 2012, soit un an après l'entrée en action du traité de libre-échange. Globalement, les imports se maintiennent, mais ce qui est remarquable c'est l'augmentation continue des exports. Il est tout de même important de noter que cette tendance était déjà présente avant la signature du traité. En effet, depuis 2009 et la tourmente économique européenne, nous pouvons observer une hausse continue des exportations vers la Corée du Sud. Du côté coréen, il n'y a pas vraiment de chute, mais plutôt une certaine stabilisation des exports.

Si nous détaillons ces chiffres par catégorie, voici ce que l'on peut observer.

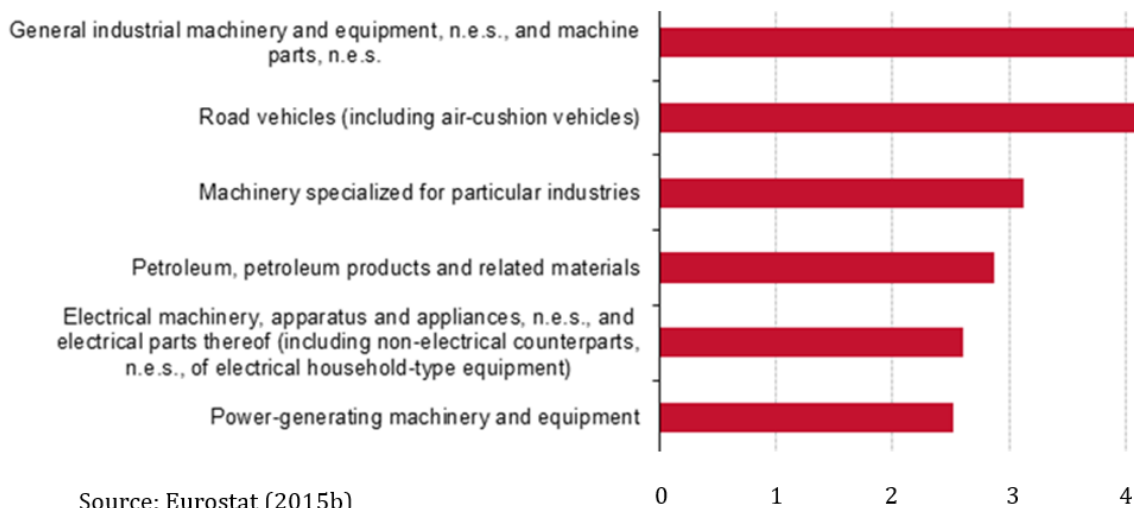
UE-Corée du Sud: Produits importés en Europe, 2013 (en milliards d'Euros)



Au niveau des importations européennes, les voitures tiennent le haut du pavé. Les Coréens exportent en outre énormément d'équipements de télécommunication ainsi que des appareils électriques. Le reste concerne surtout les instruments scientifiques et les autres équipements de transport.

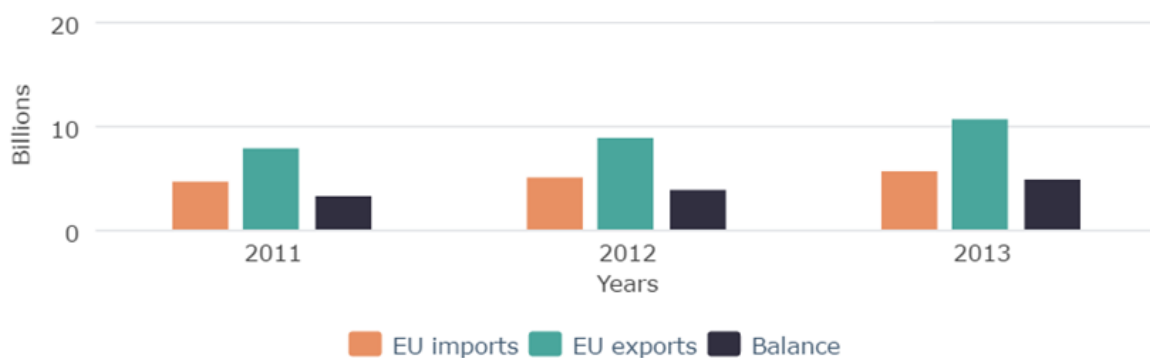
Au niveau des exportations européennes, nous pouvons voir ci-dessous que la machinerie domine toujours les autres secteurs. Ensuite arrivent les voitures, encore d'autres machines et pas mal de produits dérivés du pétrole. Enfin, les appareils électriques et d'autres équipements terminent le top 6.

UE-Corée du Sud: Produits exportés vers la Corée du Sud, 2013 (en milliards d'Euros)

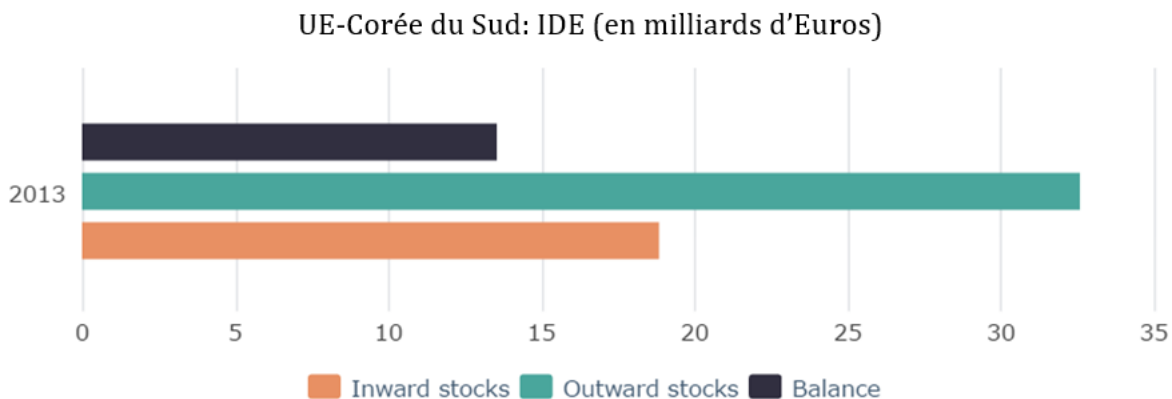


Au niveau des services, l'Union européenne accroît chaque année son avantage. La balance commerciale est toujours plus positive. Les chiffres sont sans appel : +3,2 milliards d'euros en 2011, +3,9 en 2012 et +4,9 en 2013. Le traité a ici servi d'accélérateur. Les chiffres de l'import augmentent aussi légèrement, mais bien moins vite que ceux de l'export.

UE-Corée du Sud: Commerce des services

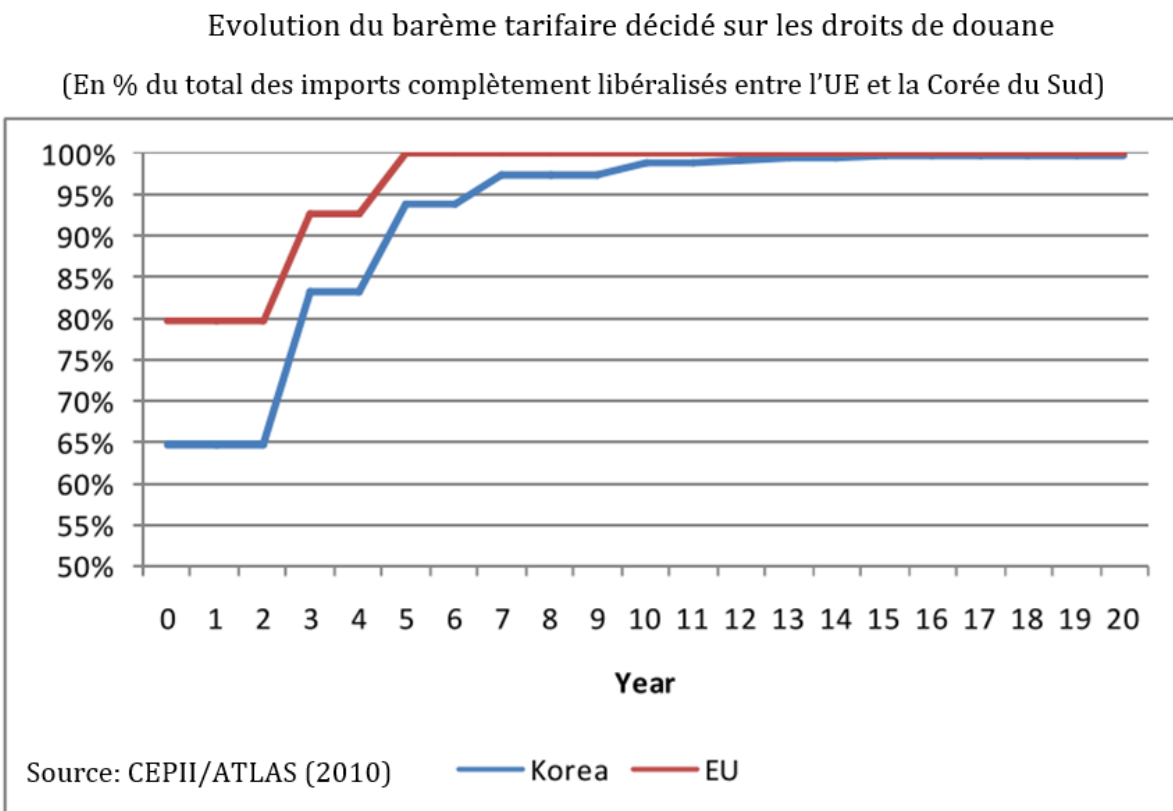


Enfin, au niveau des IDE, voici ci-dessous les derniers chiffres datant de 2013.



Source: European Commission (2015)

Il y a toujours un surplus de 13,6 milliards d'euros en investissements européens en Corée, mais cet écart tend à se résorber. En effet, il était de 21 milliards en 2004. (CEPII/ATLAS, 2010)



Au niveau des tarifs douaniers, pas mal de changements sont à signaler également. Comme nous pouvons l'observer, la majorité des droits de douane ont disparu dès la mise

en œuvre du traité. Ainsi, 80 % des biens importés en Europe n'étaient plus soumis à aucun tarif, contre 65 % en Corée du Sud. Par palier, tous les tarifs vont à terme disparaître. Aujourd'hui, en 2016, soit N+5, il n'existe plus que 16 % des biens importés en Corée du Sud qui sont taxés et 7 % en Union européenne. Nous reviendrons sur les détails de ce chiffre dans notre tentative d'explication de ces résultats.

## **Tentative d'explications**

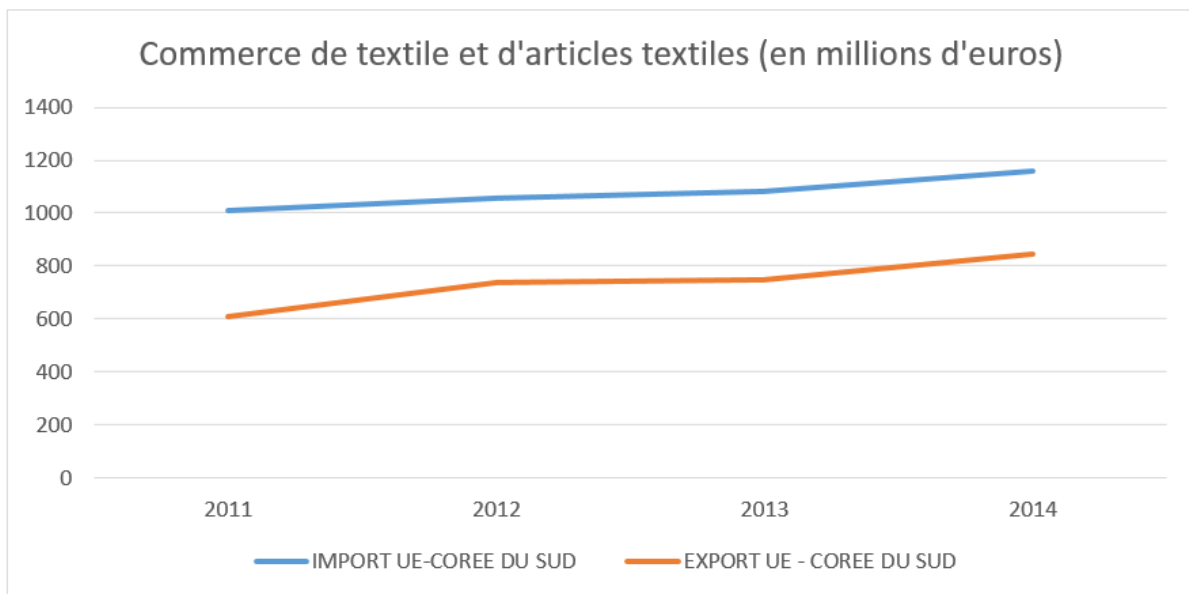
Au vu de ces chiffres, nous pouvons dire que le traité fonctionne bien pour les deux parties et en particulier pour les Européens. Le commerce dans son ensemble a progressé. Même si les chiffres des Coréens semblent plus décevants, pris dans un contexte plus large ils ne le sont pas. En effet, tous les partenaires de l'Europe ont vu leur volume d'export diminuer suite à la crise de 2009. En fait, la Corée du Sud aurait été touchée beaucoup plus fort sans le traité de libre-échange. (European Commission, 2015)

La Commission européenne est formelle. Les exportations européennes ont augmenté de 55 % de 30,6 milliards à 47,3 milliards. Les importations ont légèrement augmenté à 39,9 milliards, mais dans les secteurs libéralisés il y a une hausse de 35 %, indiquant bien que le traité fonctionne aussi pour les Coréens. (European Commission, 2015)

Nous allons détailler les secteurs sensibles en commerce de biens et ensuite de services afin d'essayer de découvrir les causes du gain supérieur de l'Union européenne. En effet, si nous nous fions aux prédictions pré-traité, les Européens auraient dû bénéficier d'un tiers du surplus de commerce engendré par le traité contre 2 tiers aux Coréens. La situation actuelle montre plutôt le contraire. (CEPS, 2007)

Un premier secteur sensible est celui du textile. De nombreux observateurs voyaient dans ce secteur un énorme cadeau fait à la Corée du Sud par l'Union européenne. Ce secteur devait permettre en outre aux entreprises coréennes de devenir bien plus compétitives par rapport à leurs concurrents chinois sur le marché européen. (Norton Rose Fulbright, 2010)

Nous observons ci-dessus que le commerce a augmenté pour les deux partenaires. L'Union européenne rattrape même très légèrement son retard. Il n'y a en tout cas pas d'énorme changement. Ce secteur reste assez anecdotique en millions échangés, mais il était assez emblématique de certaines craintes suscitées par le traité.

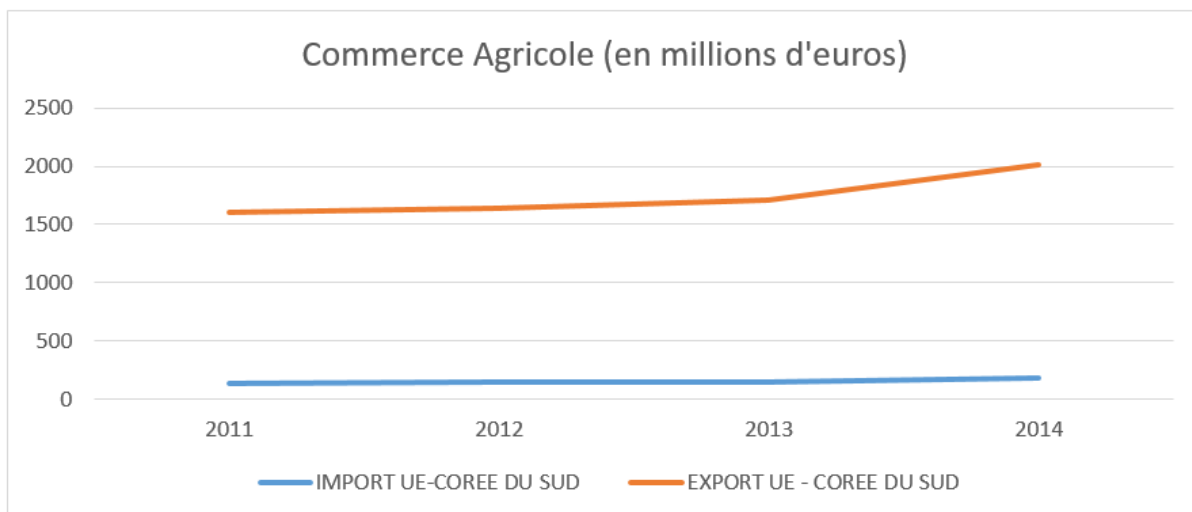


Source: European Commission (2015)

Un autre secteur similaire est celui de l'agriculture. Les échanges ne sont pas non plus énormes au niveau commercial, surtout côté coréen. Ici, la plus grande peur portait sur les appellations d'origine contrôlées. Nous l'avons vu, toute une partie du chapitre sur la propriété intellectuelle dans le traité parle de ces AOC. Ces AOC sont cruciales pour les agriculteurs et producteurs européens afin d'éviter la contrefaçon de leurs cultures. Le bon fonctionnement du traité a permis une nette augmentation des exportations européennes comme nous pouvons le voir à la page suivante.

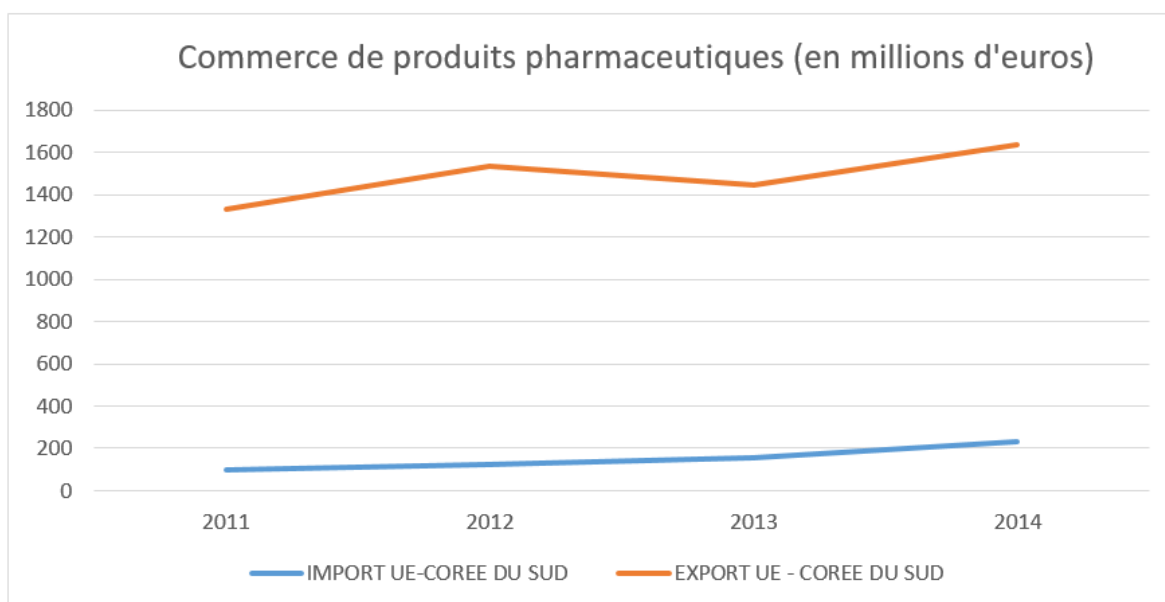
Cette augmentation est d'autant plus remarquable que certains secteurs de l'agriculture coréenne ont bénéficié d'exemptions sur les réductions des tarifs douaniers. Ainsi, nous pouvons noter les exemptions sur les pommes, les poires, les huiles, certaines viandes ou des produits précis tels que le raisin, le lait ou les oranges.

Malgré tout, avant le traité, 98 % des produits agricoles étaient protégés contre quasi zéro aujourd'hui. D'ailleurs, certains produits agricoles européens sont aussi protégés. Nous pouvons noter les protections allant jusqu'à 5 ans sur le lait, les crustacés ou la viande bovine.



Source: European Commission (2015)

Ensuite, un autre secteur fort concerné par la partie « protection intellectuelle » du traité est le secteur chimique et plus précisément le secteur pharmaceutique.



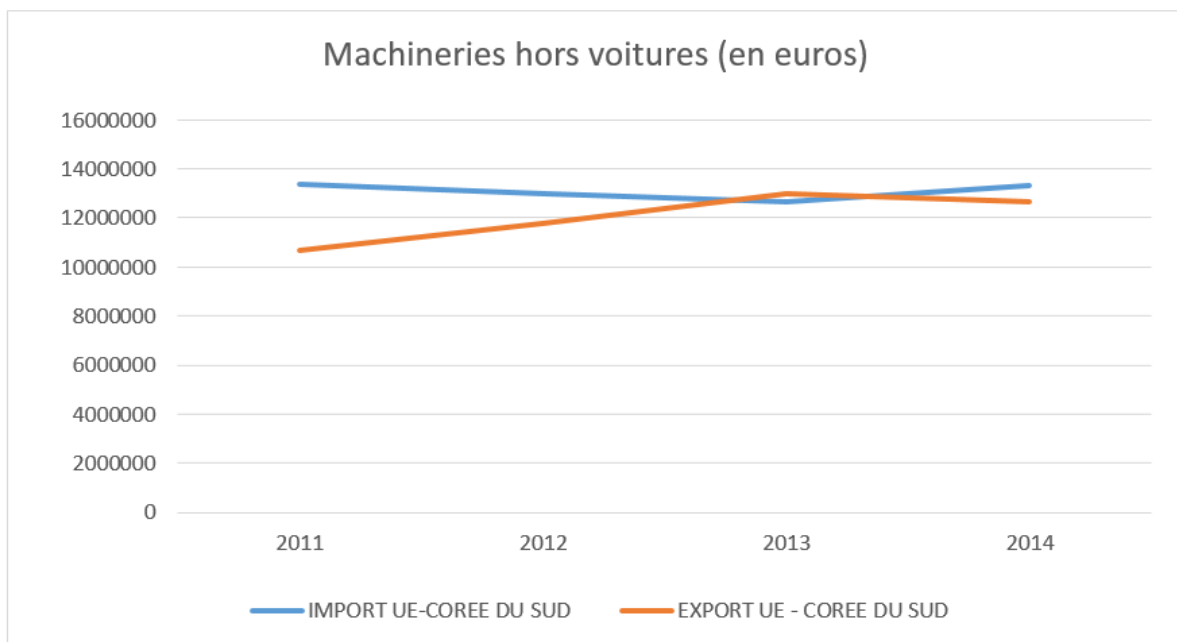
Source: European Commission (2015)

Depuis l'entrée en vigueur du traité, les exportations européennes ont bondi de plus de 300 millions d'euros, contre un peu plus de 100 millions côté coréen. Les craintes européennes étaient que les brevets ne soient pas assez bien protégés et que l'attribution des remboursements par l'état coréen soit arbitraire. (CEPS, 2007)

Grâce notamment au comité de monitoring chargé de surveiller ce secteur, rien de tout cela ne s'est produit, permettant une augmentation conséquente des exportations mutuelles.

Comme avant-dernier secteur, observons le plus important en termes d'euros échangés. Il s'agit de celui de la machinerie (au sens large du terme), prise ici sans le secteur automobile.

Il se compose d'équipements de télécommunication, de processeurs électroniques, de circuits intégrés, machinerie électrique, d'équipements électriques ou encore de générateurs d'électricité. C'est dans cette catégorie que nous pouvons retrouver les télévisions, téléphones et autres outils d'exports considérés comme sensibles par la Commission européenne.



Source: European Commission (2015)

Nous voyons un clair resserrement dans ce secteur-clé qui représente la majorité du commerce. Malheureusement, il n'existe pas de chiffres allant au-delà de 2012 exclusivement sur les équipements électroniques.

Les chiffres uniquement pour les équipements électroniques montraient une certaine stabilité. Ainsi les Coréens exportaient 10 000 tonnes par an, avant et après traité. Quant

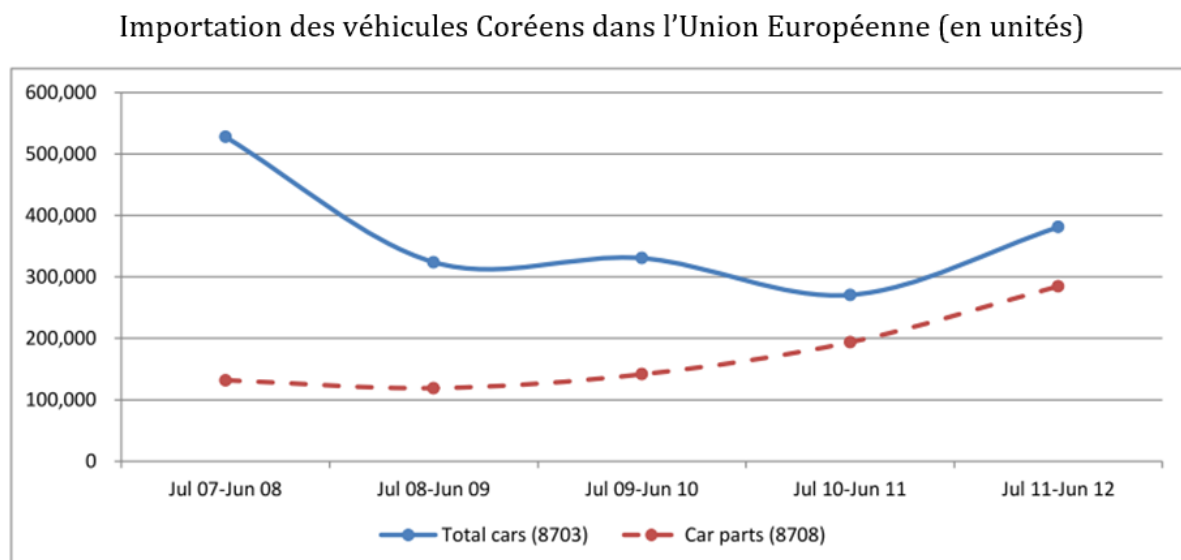
aux exportations européennes, elles restaient entre 2000 et 3000 tonnes. (European Commission, 2012)

Le dernier des secteurs sensible en commerce de biens est le secteur automobile. Il est même de loin le plus sensible.

En 2009, l'IHS, centre d'experts commandités par le secteur automobile européen, poussait à un refus du traité. (IHS, 2009)

Selon eux, le traité de libre-échange revenait à ouvrir tout grand les portes du marché européen sans avoir de contrepartie valable. Ils estimaient qu'il restait de nombreuses barrières techniques non résolues alors que ces mêmes barrières allaient disparaître pour les Coréens. En outre, leur crainte était que ce traité ne serve de modèle pour les futurs traités européens. (IHS, 2009)

Observons le graphique ci-dessous afin de voir si leurs craintes étaient justifiées.



Source: European Commission (2016)

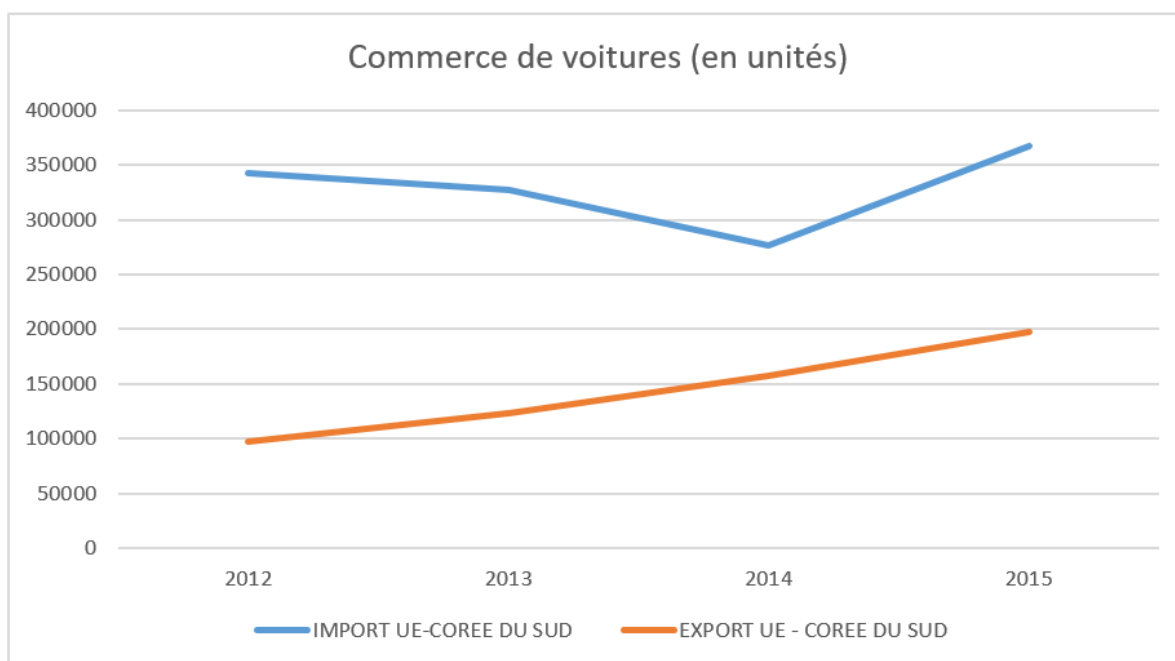
Au second anniversaire du traité, la réalité était tout autre. Entre 2011 et 2012, une augmentation de 27,7 % des exportations européennes a été observée. Ainsi, plus de 95 000 voitures ont été vendues contre 75 000 un an plus tôt. (European Commission, 2013)

Nous pouvons observer une claire tendance à la hausse, que ce soit du côté des pièces de voitures ou des unités vendues.

Durant la même période, l'importation de voitures coréennes a aussi augmenté, mais d'un pourcentage moindre (14,9 %). En nombre de voitures, cela représente tout de même un passage de 383 000 à 403 000 d'unités vendues. Néanmoins, la balance commerciale sur ce segment s'est améliorée. (European Commission, 2013)

Mieux encore, certaines entreprises telles que Citroën et Fiat ont pu, grâce au traité, retourner en Corée du Sud. Quant aux berlines allemandes, elles se vendent mieux que jamais sur place. Côté coréen, ce sont les deux marques phares Hyundai et Kia qui ont le plus profité du traité, surtout sur le segment des petites voitures. (European Commission, 2013)

Observons un graphique sur les chiffres récents, de 2012 à 2015.



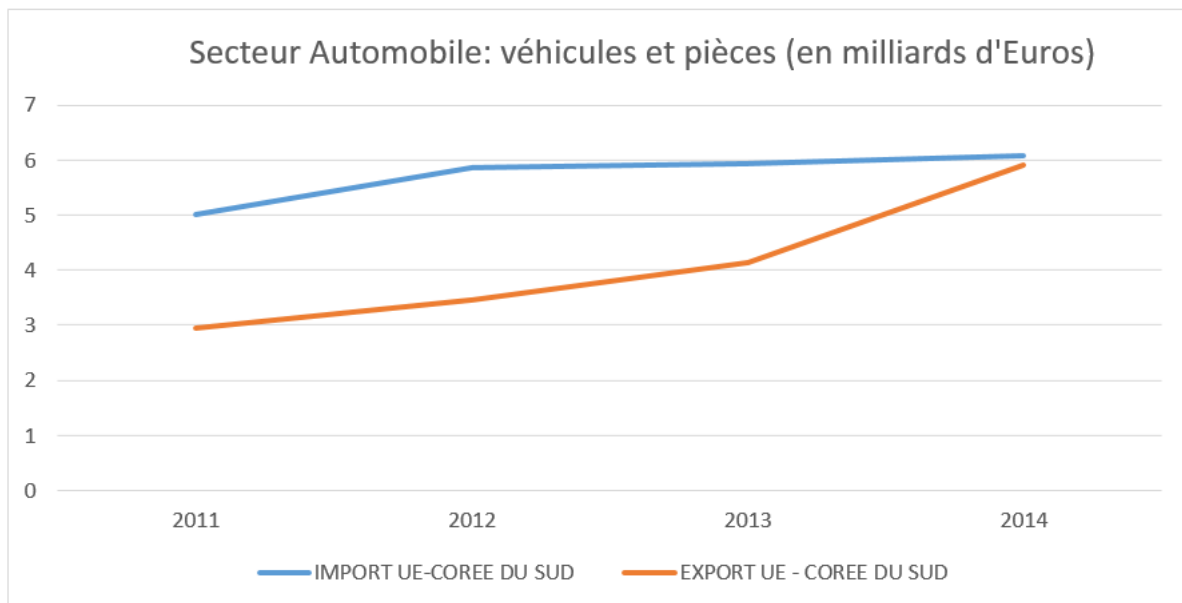
Sources: European Commission (2016); KAIDA (2016)

Il est clair que l'Union européenne progresse bien plus rapidement que la Corée du Sud. Autant les chiffres coréens restent globalement stables, autant les entreprises européennes ont doublé le nombre de voitures vendues sur 3 ans. Bien entendu, elles partaient de plus bas, mais la progression reste remarquable.

Ce qui est remarquable c'est qu'en valeur exportée, les chiffres sont encore plus proches et si la tendance se poursuit, les Européens risquent de dépasser à très court terme les Coréens. En effet, même si les Coréens vendent toujours beaucoup plus de voitures, ils

vendent des petites voitures style citadines. Or, la majorité des exportations européennes concernent des grosses berlines allemandes dont les riches Coréens sont friands. (Business Insider, 2014)

En effet, les leaders européens du marché coréen sont dans l'ordre, BMW, Mercedes, Volkswagen et Audi. Les voitures françaises sont loin derrière avec des parts de marché frôlant les 0 %. (Focus2Move, 2014)



Source: European Commission (2015)

Les chiffres exacts englobant tous les produits automobiles (véhicules et parties) disent qu'en 2014, 6 072 milliards d'euros ont été importés pour tout le secteur automobile contre 5 916 milliards exportés.

Ces résultats sont surprenants, surtout lorsque l'on voit à quel point le secteur automobile était réticent au traité de libre-échange. Néanmoins, ces chiffres ne sont pas roses pour tout le monde et il est indéniable que les grands gagnants restent les berlines de luxe. En outre, beaucoup de voitures sud-coréennes sont fabriquées dans l'Union européenne et ne rentrent donc pas dans les statistiques. (Politico, 2014)

Dans ce secteur clé, il est clair que l'Union européenne sort gagnante. Heureusement, la Corée n'est pas perdante pour autant, mais elle ne gagne pas énormément en plus. Le secteur automobile peut donc être considéré comme l'un des secteurs contribuant au succès européen de l'accord de libre-échange.

Pourtant, rien n'était gagné. En effet, un des éléments forts de ce traité était la suppression du droit d'entrée de 10 % imposé par l'Union européenne sur les voitures coréennes. (CEPS, 2007) Bien entendu, cette réduction était bilatérale et le droit d'entrée en Corée est aussi passé de 8-10 % à 0. Mais, les craintes du secteur persistaient. On parlait notamment de barrières techniques non supprimées.

La gestion des barrières techniques est un des aspects par lesquels le traité de libre-échange est unique. Concernant le marché automobile, quatre barrières ont pu être identifiées. (CEPII/ATLAS, 2010)

La première concerne les standards de sécurité et les standards environnementaux. Afin d'être en ordre avec les règles coréennes, de très coûteuses adaptations doivent être faites sur les voitures. D'ailleurs, les Américains parlent de *standards uniques, souvent peu transparents et non synchronisés avec le reste du monde*. (USTR, 2007)

Vu que les entreprises coréennes font énormément de volume en Corée du Sud, elles amortissent rapidement ces coûts, ce qui n'est pas le cas des entreprises étrangères. Les règles les plus importantes en vigueur concernent les émissions de CO<sub>2</sub>, la consommation moyenne d'essence, les systèmes de diagnostics externes ainsi qu'une certification propre au pays. Toutes ces règles ont un équivalent en termes de résultat en Europe, mais pas en termes de procédure. Ainsi, rentrer sur le marché coréen est très difficile si on n'y fait pas de gros volumes. (CEPII/ATLAS, 2010)

La seconde barrière concerne le système de taxation coréen. Deux taxes étaient particulièrement en défaveur des Européens. La première est une sorte de taxe de mise en circulation qui est calculée en fonction du coût total de la voiture, frais d'importation inclus. Cette taxe joue clairement contre les importateurs. (CEPS, 2007)

La seconde taxe concerne la taille des moteurs. Les plus gros moteurs sont surtaxés en comparaison des petits moteurs. Lorsque l'on sait que la majeure partie des exportations européennes sont sur le segment haut de gamme, nous pouvons rapidement comprendre comment cette taxe les touche plus. (CEPII/ATLAS, 2010)

Une autre barrière, qui est plus difficile à abattre, concerne le sentiment général de la population coréenne envers les importations. En effet, durant des années le gouvernement a fait de la propagande procoréenne, interdisant même jusqu'en 1994 l'importation de voitures. Même si depuis, le gouvernement ne mène plus de campagne

active contre les importations, un sentiment de rejet existe toujours parmi la population locale. (CEPII/ATLAS, 2010)

Enfin, d'autres barrières potentielles pouvaient s'ériger. Par exemple, sur les manipulations de monnaie afin d'être plus compétitif. Ou encore pour des règles spéciales interdisant les motos sur certaines voiries même lorsqu'elles respectent les règles internationales. (CEPII/ATLAS, 2010)

Lors de la signature du traité, l'Union européenne était bien consciente de cette réalité. Ainsi, plusieurs comités de supervisions ont été institués afin de vérifier si le traité était respecté et toutes les barrières tombées. (European Commission, 2014)

Au vu de la croissance impressionnante des exportations de véhicules européens, il semble que le système fonctionne bien. Néanmoins, l'association européenne des constructeurs automobiles (ACEA) indique que l'augmentation des exports européens est due à un changement de goûts des Coréens et non aux effets du traité. (ACEA, 2013)

Revenons rapidement sur les services. Nous l'avons vu ci-dessus, les exportations européennes ont bondi, contre une stabilisation (légèrement vers la hausse) des exportations coréennes.

Pourtant, les craintes étaient nombreuses, notamment à cause des barrières techniques. Finalement, de la même façon que pour le secteur automobile, ces barrières ont été levées.

Une approche originale a été prise lors des négociations de la partie service du traité. Plutôt que de faire une liste avec tous les secteurs qui ne seront pas libéralisés, une liste a été faite avec tous les secteurs qui seront libéralisés. Cette approche dite positive a permis d'avoir des résultats plus larges que lors des mêmes négociations entre les Coréens et les Américains. (EU Centre, 2011)

À nouveau, un comité de concertation, le bien nommé groupe de travail sur la reconnaissance mutuelle dans les services défini dans le cadre du traité, se réunit afin de voir si l'ouverture est bien effective et quels secteurs pourraient être plus ouverts. Ainsi, il y a des travaux en cours afin d'ouvrir aussi la libéralisation de l'architecture et de l'ingénierie. (European Commission, 2015b)

Les résultats du traité de libre-échange sont une surprise pour pas mal d'observateurs qui se basaient sur les différents rapports pré-traité écrits par des experts. En effet, dans tous ces rapports, une telle situation n'est pas imaginée.

Une explication serait la sous-évaluation de l'impact de la suppression des barrières techniques. Ces barrières techniques, supprimées et surveillées régulièrement, étaient bien plus bloquantes pour le commerce que les tarifs douaniers. Vu que la majorité de ces barrières étaient coréennes, cela peut expliquer le gain inattendu européen.

Forts de cette analyse du traité, nous allons maintenant de voir s'il est applicable à une autre région du monde, le Mercosur.

# Réflexions sur l'intérêt d'un éventuel accord de libre-échange avec le Mercosur

## **Le Mercosur : une construction incomplète**

Le Mercosur, ou Mercado Común del Sur, est un bloc économique régional de l'Amérique du Sud. Il est composé de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay, de l'Uruguay et du Venezuela. Il a été créé en 1991 par le traité d'Asunción afin de promouvoir la libre circulation des biens, services et personnes entre signataires. (CFR, 2012)

La population du Mercosur s'élevait à 270 millions de personnes en 2012, avec un PIB de 3 300 milliards de dollars. En 2011, le commerce intra-régional s'élevait à 48 milliards de dollars. (RFI, 2012)

Il faut rajouter aux 5 membres existants 5 autres membres associés. Il s'agit du Chili, de la Bolivie, de la Colombie, de l'Équateur et du Pérou. Un membre associé n'a pas de droit de vote ni d'accès complet aux marchés. Par contre, il reçoit des réductions sur les tarifs d'importation en vigueur. (CFR, 2012)

Le Mercosur fait face à plusieurs problèmes. Très incomplet, il n'a que peu de textes reconnus par tous les membres. Un parlement fantôme officie à Montevideo depuis 2005, sans pouvoir. En outre, le système privilégie les sommets entre chefs d'état afin d'éviter toute bureaucratie comme à Bruxelles. La conséquence est qu'aucune véritable construction institutionnelle ne se façonne. (Le Monde, 2012)

À ses débuts, le Mercosur était uniquement à vocation économique. Le but était d'approfondir les liens économiques et de réduire les barrières techniques au commerce. (Defraigne, J-C., forthcoming 2016)

Cela a échoué et aujourd'hui, le Mercosur évolue de plus en plus vers un forum politique et social, avec une petite partie de gestion commerciale. C'est dû aux gouvernements de gauche au pouvoir dans les pays membres qui ont pris des mesures très protectionnistes, à l'encontre des règles du Mercosur. (The Economist, 2012)

D'ailleurs, le pic d'échanges commerciaux entre pays du Mercosur a eu lieu en 1998 et ne fait que décliner depuis. Ces échanges intra-régionaux ont été remplacés en grande partie par des échanges avec la Chine. (Defraigne, J-C., forthcoming 2016)

Cette chute du commerce au sein du Mercosur peut s'expliquer par deux grands facteurs : les nombreux chocs macroéconomiques ayant frappé la région et la spécialisation dans le commerce. (Defraigne, J-C., forthcoming 2016) Concernant les chocs économiques, le plus important fut lors de la dévaluation brésilienne de 1999. Des restrictions d'importation ont été accordées à l'Argentine afin qu'elle ne souffre pas trop de la situation de son voisin. Depuis, c'est devenu la règle et une multitude d'exemptions politiques ont été négociées notamment dans des secteurs comme le sucre ou l'automobile. (The Economist, 2012)

Le commerce dans le Mercosur s'est spécialisé dans l'export des matières premières. Cette spécialisation nuit au commerce régional. En effet, les pays du Mercosur exportent leurs matières premières en échange de biens manufacturés venus de Chine, des Etats-Unis et de l'Union européenne. Or, afin de développer le commerce régional, il faudrait beaucoup plus d'échanges de produits manufacturés dans le Mercosur. En effet, il n'y a pas énormément de commerce de matières premières au niveau régional vu que chaque pays du Mercosur en fait sa spécialité. En outre, un retard en R&D fait en sorte que l'industrie locale ne grandit pas assez vite pour assurer une diversification. (Defraigne, J-C., forthcoming 2016)

Les profondes différences de taille et d'asymétrie d'économies entre partenaires ne facilitent pas la chose. (European Union External Action, 2016) L'entrée en 2012 du Venezuela dans le Mercosur lors du sommet de Mendoza a encore complexifié la situation. (CFR, 2012)

Cette entrée s'est faite grâce à la suspension provisoire du Paraguay. En effet, la destitution du président par le parlement local n'a pas plus aux pays membres du Mercosur, l'estimant contraire aux valeurs promues. Le Paraguay étant le seul membre qui refusait l'entrée du Venezuela, sa suspension temporaire a permis l'entrée par la porte arrière du Venezuela. (CFR, 2012)

Cette entrée est une aubaine pour l'industrie brésilienne et argentine, car le Venezuela importe quasiment tout, excepté son pétrole qu'il exporte en masse. Par contre, idéologiquement parlant, cela n'a pas facilité la construction du Mercosur. En effet, le

président de l'époque, Hugo Chávez, a appelé dans la foulée de son adhésion de décontaminer le Mercosur du néo-libéralisme et de l'influence nord-américaine. (CFR, 2012)

Le Mercosur doit aussi faire face à la concurrence de l'alliance du Pacifique. Cette alliance est composée du Chili, de la Colombie, du Mexique et du Pérou. Le but de l'alliance est avant tout économique, avec un commerce plus libre entre les différents membres et une réduction des barrières techniques au commerce. Cette alliance, née en 2012, est jugée plus efficace par de nombreux observateurs, dont le président uruguayen. (Mander, B., 2014)

Aujourd'hui, la situation du Mercosur est toujours floue même si lors du sommet de Brasilia en juillet 2015 de grandes ambitions d'intégration politique, sociale et économique ont été formulées. En outre, l'adhésion de la Bolivie n'attend plus que la ratification des parlements des états membres. (Espace Latinos, 2015)

## **L'Union européenne et le Mercosur : une relation tumultueuse**

Historiquement, l'Union européenne a toujours eu une grande influence en Amérique du Sud, que ce soit via les Français, les Espagnols ou les Portugais. Plus récemment, les Européens ont été vus par beaucoup de Sud-Américains comme un contrepoids à l'influence nord-américaine. (Bilaterals, 2006)

En 1995, dans cette optique suite au projet d'accord de libre-échange couvrant toutes les Amériques, le Mercosur s'est rapproché de l'Union européenne. L'Union européenne, de son côté, avait peur de perdre des parts de marché face aux États-Unis. En outre, l'Union européenne a toujours été en faveur de négocier avec des blocs régionaux afin de stabiliser des régions. (Bilaterals, 2006)

C'est ainsi qu'en 1995, un accord-cadre interrégional de coopération a été signé. Cet accord-cadre est entré en vigueur en 1999 et a permis de lancer des négociations pour un ambitieux accord de libre-échange. (European Union External Action, 2016)

Dès 2000, des négociations ont été entamées afin de créer la plus grande zone de libre-échange du monde. Entre 2000 et 2006, près de 20 tours de négociations ont eu lieu. La

discussion était très tendue, notamment au niveau de l'agriculture européenne et des concessions sud-américaines à faire sur les tarifs de biens et services. Souvenez-vous, lors de la première partie de ce travail, nous parlions des difficultés à trouver un accord dans le cadre du cycle de Doha. Ces négociations-ci portaient sur les mêmes problèmes et n'avançaient du coup pas non plus. (Bilaterals, 2006)

En outre, certaines voix dénonçaient la volonté expresse du Brésil de ralentir les négociations afin de rester en position de force dans les autres négociations en cours avec les États-Unis. (Bilaterals, 2006)

Tout ceci a mené à la suspension des négociations en 2004. Les relations politiques ont toutefois toujours été maintenues et un accord a même été signé en 2008 à Lima lors d'un sommet UE-Mercosur. Ainsi, une coopération accrue au niveau des sciences, des infrastructures et de l'énergie renouvelables a été décidée. (European Union External Action, 2016)

En 2010, les négociations ont été relancées à Madrid. À nouveau, de nombreux tours de négociations ont eu lieu. Cette fois-ci, la motivation européenne était de contrer l'influence grandissante de la Chine en Amérique du Sud. En effet, depuis 2001, la part du commerce chinois en Amérique latine est passée de 1,1% à 8,9%. Ainsi, 233,7 milliards de dollars ont été échangés entre les deux partenaires, plus très loin des 275,5 milliards de dollars du commerce européen. (Verhulst, G., 2015)

Côté Mercosur, 3 pays (Brésil, Argentine et Uruguay) ne bénéficient plus du système de préférences généralisées accordé aux pays en voie de développement. Du coup, leurs exportations vers l'Europe coûtent plus cher. Un accord de libre-échange supprimerait ce problème. (COHA, 2015)

Les hésitations continuent et certains pays du Mercosur ont décidé d'avancer dans les négociations avec l'Union européenne sans les autres. Il s'agit du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay. Le Brésil est le plus volontaire, voulant limiter sa dépendance au niveau des exportations vers l'économie chinoise. (COHA, 2015)

En effet, la Chine est le second partenaire du Brésil et est une grande importatrice de matières premières. Ainsi, plus de 50% du fer brésilien va en Chine. En outre, vu la riche histoire industrielle brésilienne, la Chine ne forme pas un partenaire parfaitement

complémentaire. La concurrence est rude sur les produits manufacturés et bon nombre d'usines ont été touchées par la concurrence chinoise. (Verhulst, G., 2015)

En juillet 2014, les prénégociations ont été finalisées. Le Mercosur a déjà présenté sa proposition en juillet 2015 et l'Union européenne devrait faire de même bientôt. Ensuite, les véritables négociations, notamment sur l'intégration agricole, pourront commencer. (Euractiv, 2015)

Cet accord est d'autant plus important si l'on prend en compte les chiffres de cette relation. L'Union européenne est le premier partenaire du Mercosur, comptant pour près de 20 % en 2013. Côté européen, le Mercosur est le sixième partenaire le plus important. 46 % des biens agricoles, 28 % des matières premières et 46 % des machines et équipements exportés du Mercosur l'ont été vers l'Europe. (COHA, 2015)

## **Focus sur le Brésil**

À la suite du traité de libre-échange fructueux conclu avec la Corée du Sud, nous voulons réfléchir sur l'intérêt d'un éventuel accord de libre-échange avec le Mercosur.

Afin de comparer le plus clairement possible ces deux situations, nous allons nous concentrer sur une seule économie du Mercosur, l'économie brésilienne.

Se concentrer sur le Brésil a beaucoup de sens, car ce pays représente à lui seul 70 % du PIB du Mercosur et 80 % de la population. (Consilium Europa, 2014)

En outre, le Brésil est aujourd'hui un des acteurs les plus pressés de conclure un accord. D'ailleurs, en 2004, lors de la suspension des négociations entre le Mercosur et l'Union européenne, une tentative éphémère a eu lieu de négocier exclusivement un accord de libre-échange avec le Brésil. (Defraigne, J-C., forthcoming 2016)

Nous allons donc procéder de la même façon que pour l'économie sud-coréenne. Nous allons voir l'histoire économique, la situation actuelle et la politique industrielle du Brésil. Nous allons aussi passer en revue les géants brésiliens, comme nous l'avons fait pour les *Chaebols*.

Avec toutes ces informations et en ayant toujours en tête les analyses faites lors de la première partie, nous pourrons mener à bien notre réflexion finale qui se fera d'abord sous forme de comparaison et dont nous pourrons ensuite tirer les conclusions adéquates.

## **L'histoire économique brésilienne**

En 1500, le 22 avril, le Brésil a été découvert, un peu par hasard, par les Portugais. Jusqu'à la fin du XVI<sup>e</sup> siècle, aucune activité économique notable n'est à signaler si l'on excepte la coupe de bois. (Manfredini, A., 2015)

Dès le XVII<sup>e</sup>, une activité économique fort rentable se développe : le sucre. À l'époque, le sucre est une denrée rare et extrêmement chère. Le climat du nord du Brésil convient parfaitement à la canne à sucre et son exploitation attire bien des convoitises. Les premières fortunes locales se créent et les inégalités sociales se creusent. En effet, afin d'avoir une activité rentable, les propriétaires doivent avoir d'immenses terres. (Manfredini, A., 2015)

Au XVIII<sup>e</sup>, de l'or est découvert dans le centre du pays, près du Minas Gerais. Une ruée vers l'or s'ensuit, ainsi que des querelles avec le régime portugais sur le montant des taxes. (Manfredini, A., 2015)

En 1780, le café arabica est introduit, mais il faudra 20 ans avant qu'il ne prenne vraiment son envol, entre Rio de Janeiro et Sao Paulo. Le café étant très difficile à cultiver, il fallut importer énormément de main-d'œuvre qualifiée venue d'Europe. En effet, des esclaves non motivés ne servaient à rien. En 1882, le Brésil prit son indépendance, mais le processus fut long et laborieux. (Manfredini, A., 2015)

En 1889, le Brésil est une économie très ouverte. Le pays exporte en masse du café, du sucre, de la coco et du coton. Avec ces bénéfices, il paie ses importations qui concernent finalement tout le reste. (Manfredini, A., 2015)

En 1929, nous assistons à une crise mondiale. La demande pour le café, produit de luxe à l'époque, chute énormément. Le Brésil, à court de liquidités, n'arrive plus à importer comme il le faisait. Dès 1931, il se trouve dans l'obligation de développer leur marché intérieur. Les industries se développent très vite, surtout qu'en plus il n'y a plus de compétiteurs extérieurs. (Manfredini, A., 2015)

Nous voyons clairement que jusqu'à la crise de 1929, le Brésil avait une économie ouverte basée uniquement sur l'exportation de ses matières premières.

De 1931 à 1950, nous assistons à une croissance importante de l'économie brésilienne. L'industrie prend une place de plus en plus importante. En effet, elle passe de 17 % à 26 % en 20 ans. Cette période est caractérisée par très peu d'importations suite aux difficultés économiques engendrées dans le monde après la Seconde Guerre mondiale. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

De 1951 à 1963, une politique active de substitution des importations est menée. Autant le Brésil n'avait pas le choix durant les années de guerre précédentes, autant le Brésil se ferme de façon volontaire ici. En effet, les nouveaux puissants industriels qui ont émergé ne veulent pas être concurrencés par les étrangers et font pression sur le gouvernement afin d'installer des taxes conséquentes sur les importations. (Manfredini, A., 2015)

Ces années voient le premier réel effort public accompli afin de promouvoir l'industrialisation et le développement des infrastructures dans le pays. Des travaux colossaux sont entrepris et une nouvelle capitale, Brasilia, est construite au milieu de la jungle. Le PIB augmente rapidement, que ce soit dans l'industrie, les services ou l'agriculture. Tous ces investissements sont financés par un taux de change très avantageux et des comptes d'épargne fournis. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004)

De 1964 à 1980, nous assistons au miracle brésilien. Avant cela, en 1963, l'inflation était devenue très élevée et le gouvernement tombe sous un coup d'état fomenté par les militaires. Un programme de stabilisation est établi par les militaires pour réduire l'inflation et le déficit public. La monnaie fut dévaluée et les salaires réduits. Différentes réformes monétaires et un système d'indexation évitant les inflations surprises furent mis en place. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

Tout ceci permit le miracle brésilien, une combinaison rare de grande croissance, d'industrialisation forte et de chute de l'inflation. Mais, en 1973, la première crise du pétrole frappa durement le pays. En outre, l'inflation avait repris et les prix d'importation augmentaient très rapidement. (Manfredini, A., 2015)

Le gouvernement répondit de façon originale à cette crise en refusant un programme de stabilisation dit orthodoxe. Plutôt que de couper dans les dépenses, le gouvernement

lança un plan d'investissement massif afin de relancer très vite l'économie. Cette décision fut prise pour deux raisons. Tout d'abord, le choc pétrolier devait être court et la situation devait revenir rapidement à la normale. Ensuite, dans un régime militaire peu légitime, la croissance économique était la seule légitimité possible aux yeux de la population. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

Ainsi, après avoir massivement emprunté, le programme fut lancé avec une croissance impressionnante et une augmentation des exportations. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

Arriva la décennie perdue, de 1981 à 1993. Les intérêts ayant brusquement augmenté sur les emprunts massifs brésiliens conjugués à de mauvais indicateurs macro-économiques plongèrent le pays dans une crise très grave. Le pari de la relance hétérodoxe était perdu et les conséquences désastreuses. La seule conséquence positive fut que cela entraîna la chute de la dictature en 1985. (Manfredini, A., 2015)

Il fallut énormément de temps à l'économie brésilienne pour s'en remettre. Vu l'augmentation du risque, tous les capitaux sont sortis du pays, réduisant les investissements à zéro. Sans investissements, la productivité de l'économie déclina aussi, aggravant encore la situation. (Cardoso, E., Teles, V., 2009)

Tout cela a forcé le gouvernement à ouvrir le marché brésilien. Fermé depuis les années 30, un début de libéralisation du commerce a eu lieu début des années 90 afin de faire revenir des capitaux. Beaucoup d'entreprises publiques furent vendues et énormément de barrières d'entrée dans certains secteurs tombèrent. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

Ce qui sortit définitivement le Brésil de cette décennie fut le Plan Real, entre 1994 et 2000. Grâce à ce plan, l'inflation galopante a pu être contenue. Une nouvelle monnaie fut introduite et le PIB augmenta à nouveau, mais assez faiblement. (Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., 2004).

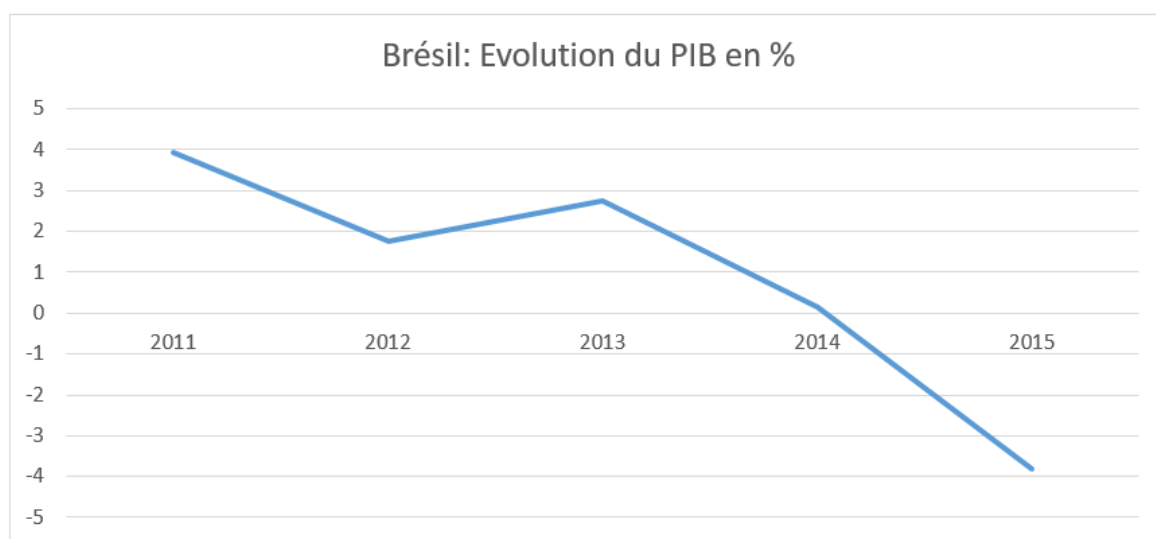
Ensuite, jusqu'en 2008, le Brésil bénéficia de la croissance de la demande globale en matières premières, secteur dans lequel le Brésil est hautement spécialisé. La hausse des exportations rendit le real plus fort et permit une réduction de la dette extérieure. Lors de la crise de 2008, le pays réagit bien et ne s'écroula pas comme lors des précédentes crises internationales grâce à un secteur bancaire fort. (Cardoso, E., Teles, V., 2009)

## L'économie brésilienne et sa relation avec l'Union européenne

Le Brésil est un pays considéré en voie de développement. Ce géant possède une population de près de 210 millions de personnes, dont 85 % vivent dans des milieux urbains. La population est en croissance, mais de peu, avec une augmentation annuelle de 0,886 %. (CIA, 2016)

Le PIB par personne s'élève à 15 838 \$, et le PIB global de 3 263 865 955 588 \$, en chute depuis 2011 comme nous pouvons le voir ci-dessous. (GlobalEdge, 2016b)

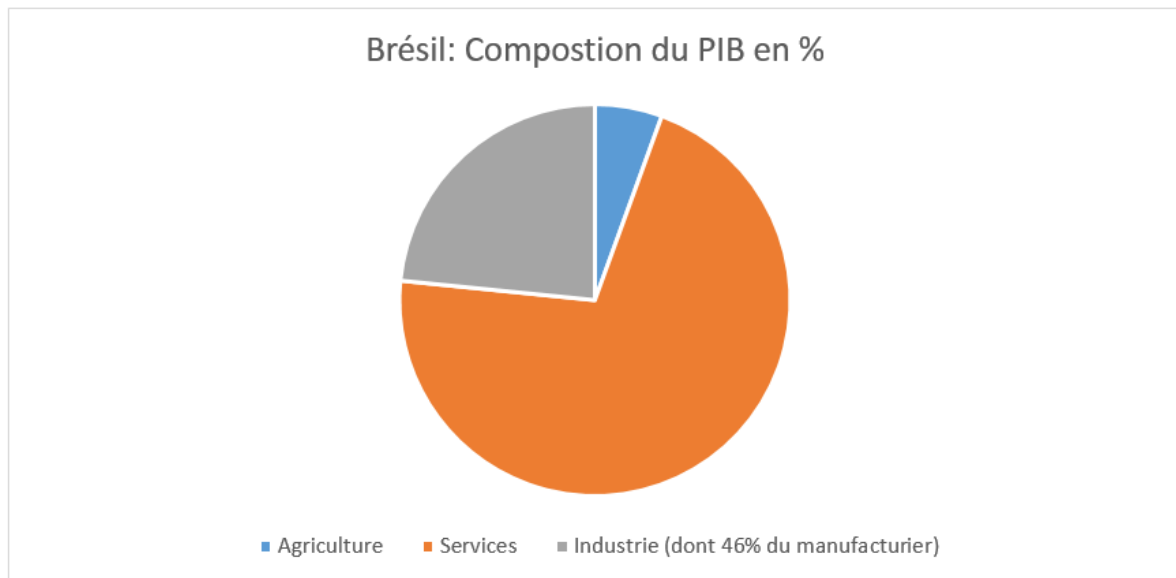
2015 fut la pire année avec une perte de 3,8 %, la plus grande depuis la création de l'outil de mesure. (Financial Times, 2016)



Source: GlobalEdge, 2016b & Financial Times, 2016

Cette situation économique peu enviable contraste avec la situation d'il y a 5 ans. À ce moment, le Brésil avait découvert d'énormes gisements de pétrole et Rio de Janeiro avait été élue ville hôte des Jeux olympiques 2016. En outre, le pays devait accueillir la coupe du monde 2014. (Bloomberg, 2016)

Si nous détaillons le PIB, nous pouvons voir l'importance assez grande de l'agriculture (dans un pays énormément urbanisé) ainsi que le poids des services. (GlobalEdge, 2016b)



Source: GlobalEdge, 2016b

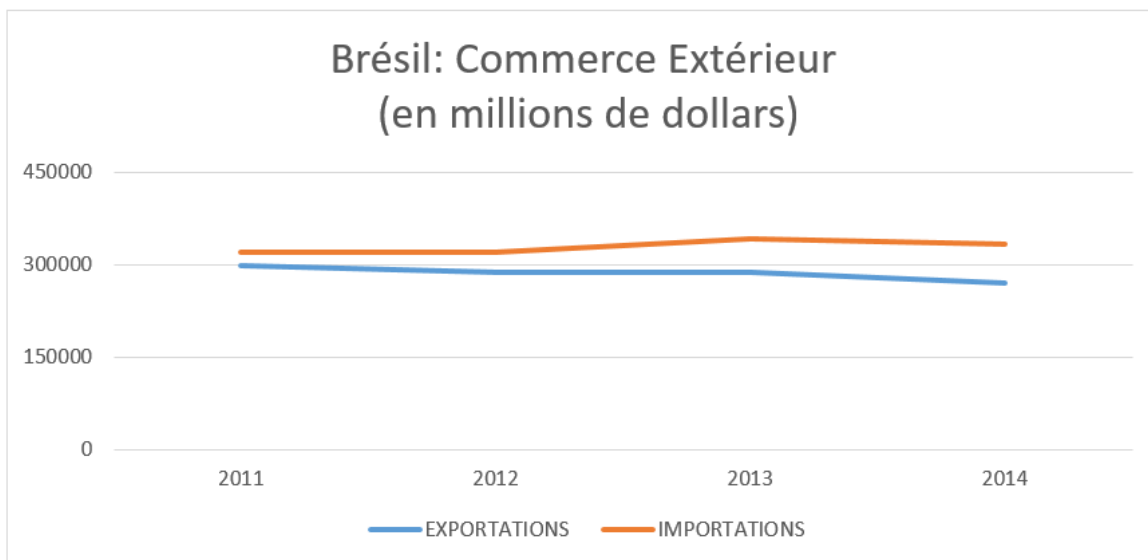
Suite à la chute des prix des matières premières, responsables en grande partie des exportations de l'économie brésilienne, tout s'est écroulé depuis 2011. La consommation intérieure a chuté énormément et le cinquième plus grand pays du monde est tombé en récession. (Bloomberg, 2016)

À tout cela s'agit une crise politique majeure qui a débuté avec le scandale de corruption Petrobras. Ce scandale impliquant notamment le précédent président Ignacio Lula montre des malversations à hauteur de plusieurs milliards, notamment pour financer des campagnes électorales. (Le Monde, 2015)

Enfin, une procédure *d'impeachment* est lancée aujourd'hui contre la présidente Dilma Rousseff pour trucage de comptes publics. Déjà très peu populaire, elle risque d'être écartée du pouvoir. Cette situation de blocage empêche quasi toute réforme, comme nous allons le voir dans la politique industrielle menée au Brésil. (Bloomberg, 2016)

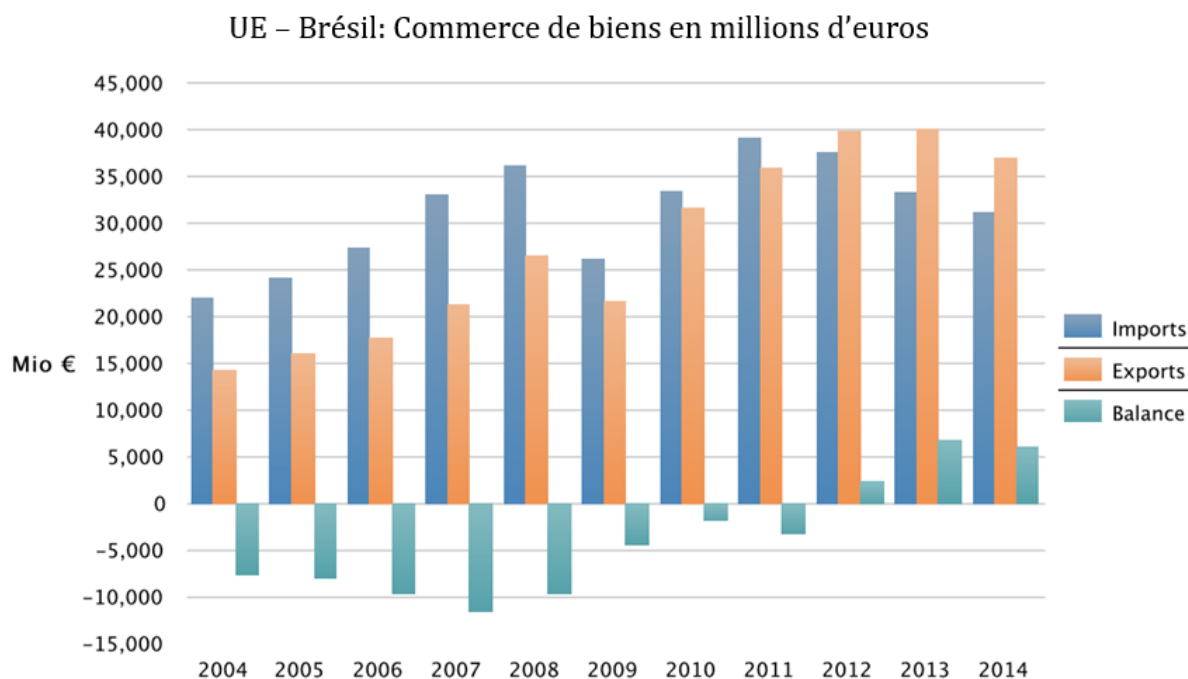
Ce manque de réforme empêche aussi de relancer les exportations, ce qui est dramatique dans un pays où les exportations représentent une manne financière considérable. (CIA, 2016)

Nous voyons dans le graphique ci-dessous que depuis 2011, les exportations n'augmentent plus et que la balance commerciale ne fait que se creuser.



Source: GlobalEdge, 2016b

Intéressons-nous particulièrement à la relation entretenue avec l'Union européenne. Dixième partenaire européen et représentant 2 % du commerce européen, le Brésil est un partenaire important pour l'Union européenne. La relation, du point de vue brésilien, est encore plus cruciale. En effet, l'Union européenne est son premier partenaire, représentant 19,5 % de ses échanges. (European Commission, 2015 c)



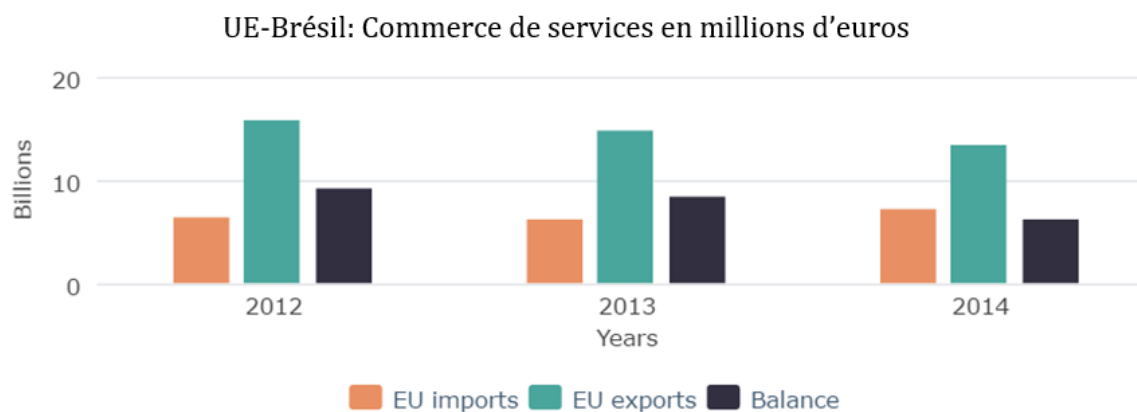
Source: European Commission, 2015c

Le graphique ci-dessus, détaillant le commerce de biens, montre clairement une évolution depuis que le Brésil est entré en crise. Autant le pays exportait massivement vers l'Union européenne avec un surplus confortable, autant la situation s'est retournée avec aujourd'hui un déficit brésilien de près de 6 milliards d'euros.

Détaillons ces exportations mutuelles. L'Union européenne exporte majoritairement des produits manufacturés comme de la machinerie, des équipements de transport ainsi que des produits chimiques. Pas mal de sidérurgie est aussi exportée. Le taux d'imposition sur les imports s'élève à 12,5 % en moyenne. (European Commission, 2015 c)

Les Brésiliens exportent pour 72,6 % des matières premières vers l'Union. Ainsi, les produits agricoles, le pétrole et les produits miniers sont majoritaires dans les exportations. Le reste se compose de machines et d'équipements de transport. (European Commission, 2015 c)

La composition des exportations brésiliennes montre bien leurs dépendances au cours des matières premières. En effet, l'Union européenne n'a pas spécialement moins importé du Brésil, elle a surtout importé moins cher. (European Commission, 2015 c)



Source: European Commission, 2015c

Au niveau des services, point fort historique de l'Union européenne, la domination est nette et sans discussion avec un surplus de 6,2 milliards.

Enfin, l'Union européenne est le premier investisseur étranger au Brésil. D'ailleurs, la différence entre les investissements mutuels est abyssale, avec 214 milliards d'euros de différence.

Tout comme nous avons fait pour la Corée du Sud, intéressons-nous aux grandes entreprises brésiliennes.

Commençons par un fait interpellant. Le Brésil compte 3 % de la population mondiale et produit plus au moins 3 % de ses ressources. Pourtant, dans les classements des plus grandes entreprises, il ne représente que 1,4 % des entreprises classées. (The Economist, 2015)

Ce manque de présence est dû notamment au système de taxation qui favorise les plus petites entreprises. En outre, la bureaucratie, les infrastructures défectueuses et le manque d'ouvriers qualifiés n'améliorent pas la situation. (The Economist, 2015)

Pourtant, les entreprises brésiliennes qui réussissent font souvent mieux que leurs concurrents internationaux. Ce phénomène étrange a été appelé *Belindia* par Edmar Bacha en 1974. *Belindia* représente un îlot de prospérité (la Belgique) dans un océan de pauvreté (l'Inde). C'est encore vrai dans le monde des entreprises brésiliennes aujourd'hui, car la majorité des entreprises sous-performent par rapport à la concurrence internationale, mais une minorité réussit bien mieux que la moyenne. (The Economist, 2015)

L'entreprise la plus emblématique est clairement Petrobras. Créée en 1953 par le président de l'époque, Getúlio Vargas, Petrobras devait prendre en charge les activités pétrolières du Brésil. Aujourd'hui, cet empire est la plus grande entreprise brésilienne et est toujours entre les mains du gouvernement. (Petrobras, 2016)

Les chiffres sont impressionnants. 104 milliards de réais (1 real = 0,25 euro) investis et près de 90 000 ouvriers. Le tout avec 15 raffineries, des réserves énormes et 2,6 millions de barils produits par jour. (Petrobras, 2016)

Ainsi, la situation aujourd'hui catastrophique de l'entreprise est révélatrice de la santé de tout le pays. En perte pour la seconde année consécutive, avec 9,8 milliards de réais perdus, l'entreprise est aussi au centre du scandale de corruption touchant le pays. Petrobras souffre aussi de maux plus « normaux », tels que la chute du cours du pétrole, la chute de la monnaie locale et la réduction des dettes brésiliennes au statut de « poubelle ». (Gulf News, 2016).

Les autres géants brésiliens sont très présents dans la finance. Ainsi, les banques Itaú, Bradesco et Banco do Brasil sont les plus grandes banques d'Amérique latine et sont en excellente santé financière. Itaú est la plus grande, présente dans le monde entier avec 96 000 employés. La seule banque publique des trois est Banco do Brasil, qui est la plus grande du Brésil avec 58 millions de clients. (Marcopolis, 2015)

Au-delà du secteur financier florissant, nous retrouvons les géants actifs dans les matières premières.

Ainsi, Vale est une compagnie d'extraction minière employant 154 000 personnes. Depuis ses 70 ans d'existence, elle a extrait assez de matériaux pour fabriquer 375 000 tours Eiffel. Privatisée en 1997, l'entreprise est florissante même si elle souffre des cours bas des matières premières. (Vale, 2016)

JBS est le leader mondial de la production de viande. Employant 200 000 personnes dans le monde entier, elle vend de la viande dans plus de 150 pays. JBS est une des seules grandes entreprises brésiliennes actuelles à ne pas avoir été aux mains de l'état au cours de son histoire. (Marcopolis, 2015)

Enfin, Embraer, créée en 1969 par le gouvernement, est un des fleurons de l'aéronautique mondiale, juste derrière Boeing et Airbus. Employant près de 20 000 personnes, Embraer a été privatisé en 1994 pour éviter la faillite. Depuis sa privatisation, le groupe a fort grandit et s'est globalisé, avec entre autres le français Dassault comme actionnaire. (Embraer, 2016)

Au Brésil, beaucoup des grandes entreprises d'aujourd'hui ont été lancées par le gouvernement avant d'être privatisées lors des troubles budgétaires de celui-ci.

Une entreprise qui diffère de ce modèle est Embrapa. Encore sous le contrôle direct de l'état brésilien, cette entreprise est un modèle de réussite. Centrée sur l'innovation agricole, elle a permis de par ses innovations de transformer depuis les années 70 le Brésil en géant agricole. Ses semences spéciales ainsi que ses techniques révolutionnaires ont permis une énorme augmentation de la productivité dans l'agriculture au Brésil. (World Bank, 2014)

## Politique industrielle brésilienne

Nous l'avons vu, la situation actuelle du Brésil est très compliquée, entre récession et paysage politique très instable.

De par cette situation de crise, la politique industrielle du Brésil n'est pas très lisible. Néanmoins, nous allons passer en revue ce qui a déjà été fait suite aux recommandations de l'OCDE ainsi que le contenu des différents plans lancés sous la présidente Dilma Rousseff.

Depuis son intronisation, la présidente Rousseff a mis en marche énormément de plans économiques, mais avec malheureusement peu d'effets positifs.

En mars 2011, le plan PAC-2 a été présenté, dans la continuité du plan PAC institué par le précédent président, Ignacio Lula. Ce plan avait pour but d'accélérer la croissance en améliorant le transport, l'énergie et la logistique, en investissant plus de 250 milliards d'euros dans ces secteurs. (Alfaro, L., White, H., 2013)

En août de la même année, un second plan, *Brasil Maior* a été dévoilé. Des exemptions de taxes y sont offertes pour les secteurs textile et informatique. 25 milliards d'euros sont quant à eux investis par la Banque Nationale de développement dans les services, la technologie et les bus hybrides. Le but est de pousser l'innovation et de limiter la compétition étrangère. (Alfaro, L., White, H., 2013)

Le secteur automobile a été largement protégé en septembre 2011, avec l'érection de nouvelles barrières à l'importation de voitures non construites au Brésil. (Alfaro, L., White, H., 2013)

En août 2012, un nouveau plan a été lancé afin de favoriser les infrastructures sur base de partenariats publics-privés. Le problème étant que le manque d'infrastructures modernes ralentit toute l'économie du pays. (Alfaro, L., White, H., 2013)

Ainsi, des investissements massifs ont été consentis pour améliorer les infrastructures. 23 milliards de dollars ont été planifiés pour décongestionner les ports et améliorer le trafic fluvial. Les aéroports ont été privatisés et le métro amélioré dans les principales villes. (Financial Times, 2013)

Les recommandations de l'OCDE n'ont pas toutes été suivies, mais plusieurs éléments ont quand même pu être mis en place.

Au niveau des mesures macro-économiques, la politique monétaire a été resserrée afin de retourner à l'objectif d'inflation de 4,5 %. Par contre, la banque centrale n'est toujours pas indépendante et il n'y a pas eu de vraies réformes fiscales. (OECD, 2015)

En outre, aucune réforme sur le système des pensions n'a été entreprise. Or, le système actuel est impayable et représente une véritable bombe à retardement pour le pays. (Manfredini, A., 2015)

Le Brésil souffre d'un manque de productivité, héritage d'une longue histoire avec une économie très fermée. C'est ce qu'on appelle le *custo Brasil*, qui ralentit toutes les entreprises souhaitant travailler au Brésil. (Manfredini, A., 2015)

Des efforts ont été faits à ce niveau avec le plan PAC-2, surtout au niveau des infrastructures. Néanmoins, ce n'est pas encore suffisant. Les derniers retards au niveau des infrastructures olympiques ne sont qu'un exemple parmi tant d'autres. (RTS, 2016)

En outre, la banque de financement BNDES, l'organe officiel de l'état pour financer les projets importants, n'a toujours pas été réformé alors que son rôle devrait évoluer vers un plus grand support des PME et du secteur technologique. (OECD, 2015)

Au niveau de la réduction de la pauvreté, cruciale afin d'avoir une population qui consomme plus et qui offre une main-d'œuvre qualifiée, les efforts entrepris sous la présidence de Lula sont maintenus. Ainsi, le système de *bolsa familia*, récompensant les enfants pauvres allant à l'école, a été étendu. Les impôts sur les personnes à faibles revenus sont les seuls à ne pas avoir augmenté et la présence scolaire a globalement augmenté. (OECD, 2015)

Au niveau de l'usage des matières premières et de la lutte contre la pollution, la position du Brésil est assez positive. Des plans ont bien été mis en œuvre afin de lutter contre la déforestation et le Brésil est le plus grand producteur mondial de fuel hybride à travers la canne à sucre. (OECD, 2015)

Contrairement à la Corée du Sud, le Brésil ne possède pas de plan directeur trisannuel. Les mesures sont prises en fonction des besoins du moment et souvent à cause d'une pression économique externe. La situation politique actuelle n'améliore en rien cela pour

l'instant. Néanmoins, si l'on regarde de façon un peu plus large le progrès fait depuis les années 2000, il y a de bons résultats, notamment en ce qui concerne la lutte contre la pauvreté et le développement du secteur agricole. (Manfredini, A., 2015)

## **Comparaison entre les économies brésilienne et coréenne**

Nous allons maintenant comparer les deux économies sur base de tous les éléments collectés jusqu'ici afin de voir par après l'intérêt d'un nouveau traité de libre-échange pour l'Union européenne.

Les deux pays ont vécu une dictature militaire jusqu'à la fin des années 80. La dictature coréenne a permis un essor économique incroyable, avec des plans à 5 ans excessivement ambitieux et efficaces. Le Brésil a eu moins de chance avec sa dictature. En effet, celle-ci est tombée à cause du manque de stabilité économique, ce qui a débouché in fine sur une décennie perdue.

Au niveau économique, tout n'est pas à rejeter durant cette période non plus au Brésil, car la croissance a été là pendant des années, même si ce n'était pas la croissance la plus saine.

Depuis l'époque militaire, la Corée a été fortement industrialisée, les *chaebols* marchant main dans la main avec les dirigeants, démocratiquement élus ou pas. Ce type d'entreprise familiale et tentaculaire ne se trouve pas au Brésil. Là, les géants sont « monoproduits », ou en tout cas focalisés sur une seule industrie. D'ailleurs, ils ont souvent été créés par le gouvernement qui, empêtré dans une mauvaise gestion, a dû s'en défaire.

La stratégie coréenne a toujours été de soutenir et d'influencer ses entreprises nationales face aux entreprises étrangères, mais pas de les posséder.

La Corée a fait partie de la première vague des nouvelles économies industrialisées, les dragons asiatiques, pendant que le Brésil stagnait. Par la suite, le Brésil a eu son heure de gloire, avec l'importance prise par les BRICS.

Néanmoins, les BRICS déçoivent énormément aujourd'hui et le pays n'est pas du tout complètement développé. Au final, nous nous retrouvons donc avec deux pays très différents.

Il suffit de prendre quelques indicateurs afin de se rendre compte de la différence abyssale. Le Brésil compte 220 millions d'habitants et une superficie de 8,5 millions km<sup>2</sup>, contre 50 millions de Coréens pour 100 000 km<sup>2</sup>.

Le PIB par personne coréen s'élève à 35 000 \$, contre près de 16 000 \$ seulement au Brésil. L'économie en chute libre du Brésil contraste fortement avec le succès permanent coréen.

Le petit tableau ci-dessous récapitule bien la situation.

### Brésil – Corée du Sud : Comparaison

Country	Inflation, consumer prices (annual %)	Exports of goods and services (current US\$)	Imports of goods and services (current US\$)	GDP growth (annual %)	Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate)
Brazil	6.332	270,213,880,462.67	334,894,646,989.98	0.145	5.9
South Korea	1.272	714,235,398,121.69	638,981,127,030.33	3.31	3.1

Source : GlobalEdge, 2016

Nous pouvons observer que tous les indicateurs sont meilleurs du côté coréen. En outre, la Corée du Sud exporte trois fois plus que le Brésil et importe deux fois plus. Cela démontre son ouverture vers le monde, qui reste très relative au Brésil avec des droits d'importation très élevés.

Observons la structure même des deux économies. Le Brésil possède une économie basée sur la consommation intérieure, avec une présence proportionnellement très forte de l'agriculture et des services. L'industrie ne représente que 23 % de l'économie avec seulement la moitié qui sert à la production manufacturière, le reste allant dans l'extraction des matières premières.

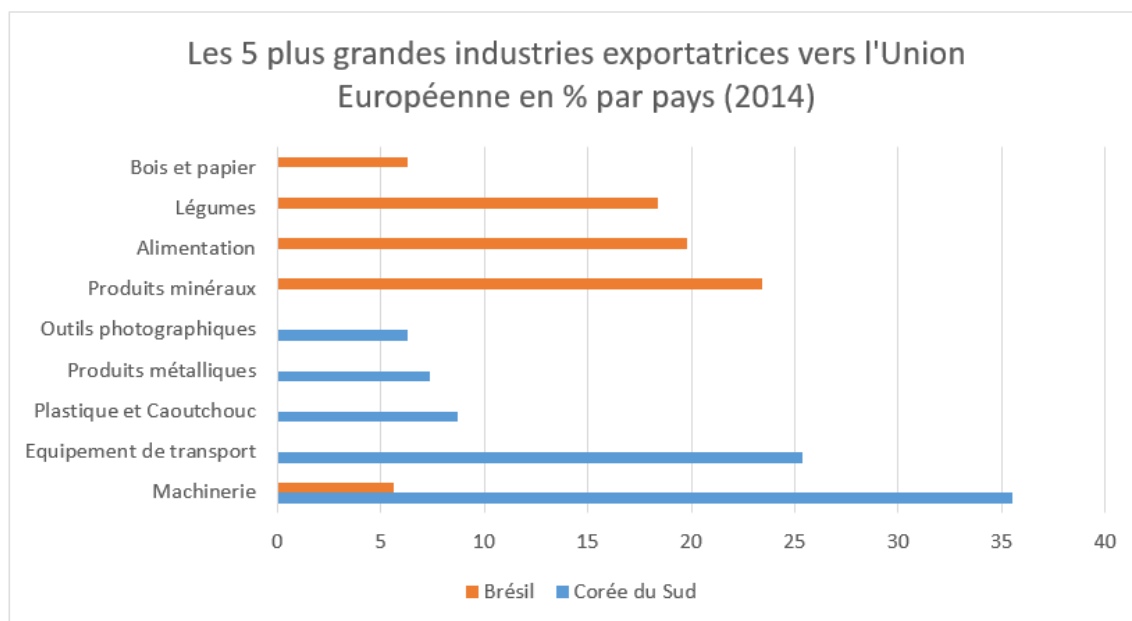
Un secteur important de l'industrie au Brésil est le secteur automobile, hautement protégé. Un peu comme la Corée du Sud à l'époque. En fait, si le Brésil produit beaucoup de voitures, la majorité des voitures produites sont de marques européennes et exportées seulement dans les autres pays d'Amérique latine. (Manfredini, A., 2015)

En Corée du Sud, non seulement l'industrie représente près de 40 % de l'économie, mais en plus 80 % de cette industrie sert à la production manufacturière. L'agriculture y est négligeable avec seulement 2 %.

Cette situation est logique lorsque l'on sait que le Brésil est littéralement « béni des dieux » avec des ressources naturelles colossales. En faire le pilier de son économie n'est pas très difficile. Par contre, en Corée du Sud, il n'y a quasiment pas de ressources naturelles. Suite à la réforme agraire et afin de se protéger de la Corée du Nord, nous avons vu que la Corée du Sud a fort développé son industrie.

De par sa fermeture historique, la compétitivité du Brésil a fortement diminué. Ce phénomène a aussi eu lieu en Corée du Sud, lorsque le gouvernement protégeait trop son industrie locale. Avec l'ouverture du pays, les entreprises coréennes ont dû s'adapter. Au Brésil, ce n'est pas encore le cas et beaucoup craignent des pertes d'emplois si le pays devait s'ouvrir.

Comparons les rapports des deux pays avec l'Union européenne.



Source: European Commission, 2015 & 2015c

Tous les deux en déficit commercial, c'est une situation qui a pour les deux évolué il y a peu de temps, entre 2011 et 2012. Victimes du ralentissement économique de l'Union européenne, ce n'est pourtant pas la seule explication. Nous l'avons vu, dans le cas de la

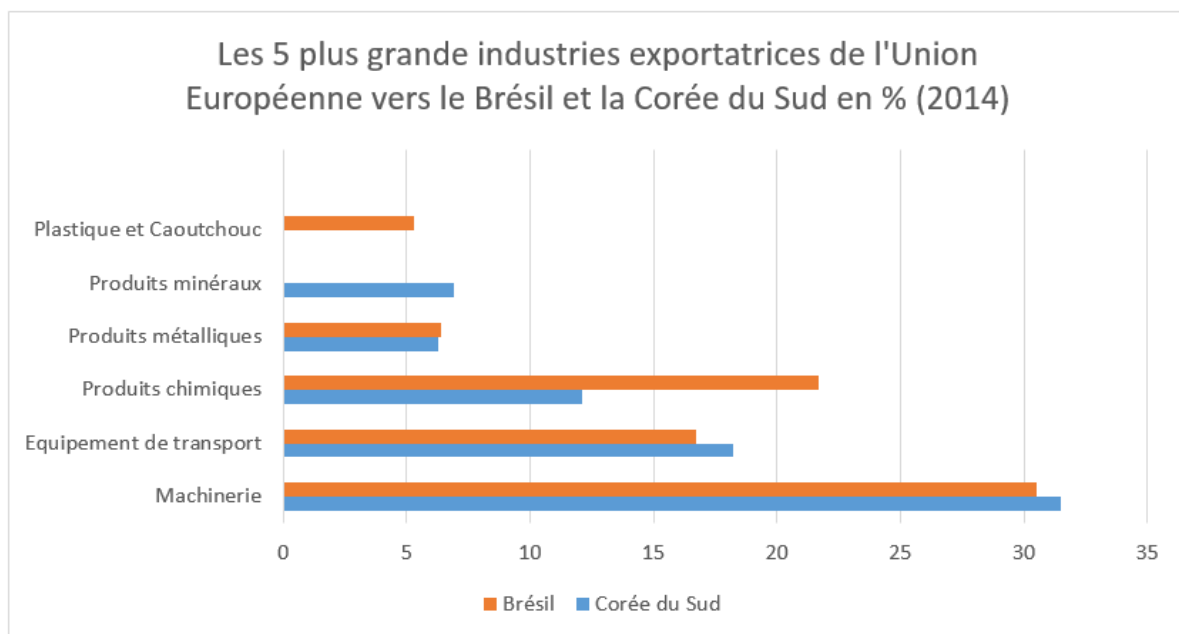
Corée du Sud, le traité joue un rôle actif. Côté brésilien, cela s'explique plus par la chute des prix des matières premières.

Nous voyons que les deux pays présentent un schéma d'exportation très différent, se retrouvant uniquement dans la section des machineries. Cette image résume bien le cliché industriel coréen et la puissance brésilienne en matières premières.

## Réflexion sur l'intérêt et la possibilité d'un accord de libre-échange

Nous l'avons vu, les économies coréenne et brésilienne sont très différentes. Ainsi, les analyses que nous avons faites sur le traité entre la Corée du Sud et l'Union européenne ne peuvent pas être reprises telles quelles comme garantes d'un nouveau succès de coopération.

Pourtant, tout n'est pas à rejeter non plus. En effet, la structure des exportations de l'Union européenne vers la Corée du Sud et vers le Brésil est sensiblement la même. Nous retrouvons les mêmes secteurs où l'Union européenne est forte.



Source: European Commission, 2015 & 2015c

La plus grande différence entre la Corée du Sud et le Brésil est le poids des matières premières. C'est sur ce sujet que les négociations entre l'Union européenne et le Mercosur

ont le plus de chance de capoter. En effet, l'Union européenne protège très fort son agriculture et cela pose problème à des économies telle que celle du Brésil.

Ce sujet de tension n'est pas neuf. En effet, nous avons déjà abordé ces tensions lors des négociations de Doha.

Un autre secteur intrigant est celui de l'automobile. Sujet de beaucoup de tensions lors de la négociation avec la Corée du Sud, il est encore au centre de l'attention.

Ici, nous avons des constructeurs européens qui refusent que le Brésil diminue ses tarifs d'importation. Bien que paradoxale au premier abord, cette situation s'explique par le fait que ces constructeurs européens ont des usines au Brésil et bénéficient donc de la protection du gouvernement. Ouvrir le Brésil est une mauvaise affaire pour eux, car cela représenterait plus de concurrence au Brésil et aucune nouvelle perspective en Europe puisqu'ils y sont déjà leaders.

Pourtant, un accord de libre-échange avec le Brésil semble hautement souhaitable. Nous l'avons vu, l'économie n'est pas encore complètement développée. Un marché domestique énorme va encore grandir et les Européens devraient être de la partie afin de récolter une partie substantielle du gâteau, notamment dans les services.

Aujourd'hui, le Brésil est en crise. Néanmoins, lorsque le pays aura été stabilisé et que le cours des matières premières reprendra, l'attrait du marché brésilien reviendra vite.

Il est d'ailleurs pour cela important de faire avancer les négociations avec le Mercosur, tant que le Brésil est en position de faiblesse et demandeur d'un tel accord.

Ainsi, Tieme Kamphuis estimait déjà en 2010 qu'un accord de libre-échange apporterait un effet très positif pour les deux économies. Ainsi, le secteur agricole (et spécialement la viande) serait le grand gagnant côté brésilien. Côté européen, on y gagnerait dans le secteur automobile (surtout dans les berlines de luxe) et dans les services. (Kamphuis, T., 2010)

Cette amélioration globale de la situation est comparable à ce que nous avons pu observer suite au traité entre l'Union européenne et la Corée du Sud.

Les grandes entreprises brésiliennes et européennes estimaient d'ailleurs en 2014 qu'une des priorités de la Commission européenne devait être la signature d'un accord rapide. Elles notent aussi les difficultés actuelles de faire du commerce au Brésil. En effet, il y a un

manque de transparence dans l'attribution des marchés publics, d'innombrables barrières techniques et un manque de protection des brevets. C'est notamment le cas dans les télécommunications, les assurances et le transport maritime. (Euractiv, 2014)

À nouveau, ce genre d'obstacles existait aussi en Corée du Sud. C'est d'ailleurs la résolution de ces barrières techniques qui avait permis une telle réussite du traité.

Maintenant, il ne faut pas oublier que le Brésil n'est pas la Corée du Sud et que les échanges entre l'Union européenne et le Brésil sont bien plus faibles. Le critère de négociation de l'Union européenne, à savoir des économies fortes, n'est pas tout à fait respecté ici.

Nous sommes plutôt dans le second type de négociation que nous avons parcouru dans les stratégies européennes, à savoir promouvoir le modèle d'intégration européenne, avec un accord qui serait conclu au niveau du Mercosur.

En effet, le Brésil n'est pas assez régulé et ouvert au reste du monde afin d'offrir une accélération sensible de la croissance européenne à court terme. (CEPS, 2013)

Les négociations risquent en outre d'être très compliquées au niveau des protections agricoles européennes et des protections industrielles brésiliennes.

Du coup, il y a un sentiment européen de moindre urgence. Autant les négociations dans le cadre du libre-échange avec les États-Unis avancent bien, autant le Mercosur attend toujours une proposition européenne pour pouvoir avancer.

Ce manque d'intérêt s'explique aussi par la difficulté de négocier avec le Mercosur. Nous avons vu que les relations entre membres du Mercosur sont compliquées. Avant d'avoir une proposition commune, il a fallu près de 15 ans. En outre, les pays du Mercosur ne sont pas tous convaincus de l'utilité d'accords de libre-échange, craignant de trop perdre. (CEPS, 2013)

Une solution pourrait être de négocier en dehors du cadre du Mercosur sur tous les sujets qui n'ont pas le Mercosur comme autorité. Cela permettrait de ne prendre à bord que les pays sud-américains enthousiastes et d'avancer sur des sujets cruciaux tels que la propriété intellectuelle, les barrières techniques ou la lutte anticorruption. (CEPS, 2013)

Ensuite, dans un second temps, lorsque tous les partenaires auront une volonté d'avoir un accord de libre-échange très large et approfondi, ils pourraient aller plus loin.

Il est clair qu'un accord de libre-échange avec le Mercosur est inéluctable, mais il se fera probablement à moyen terme. Avant cela, de petites avancées seront faites afin de préparer le terrain à de grandes négociations, notamment lorsque le calme et la croissance seront revenus au Brésil. C'est aussi après la crise de 1997 qui a frappé la Corée du Sud et après l'ouverture de ses marchés que des négociations fructueuses ont pu avoir lieu.

Grâce au tableau récapitulatif ci-dessous, nous allons pouvoir avoir une vue d'ensemble sur les situations brésilienne et coréenne, au niveau économique et dans leur relation avec l'Union européenne. Cela nous permettra de voir encore une fois les différences majeures qui existent entre ces deux pays.

	Tableau Récapitulatif	
	Corée du Sud	Brésil
<b>Histoire économique</b>	<p>Développement industriel rapide depuis 1953 dû à la réforme agraire, aux menaces géopolitiques et à la proactivité de l'état</p> <p>Stratégie d'exportation massive</p> <p>Développement de l'industrie lourde depuis 1973</p> <p>Crise économique majeure en 1997, retour de la croissance en 2001</p>	<p>Economie historiquement ouverte basée sur l'exportation de matières premières</p> <p>Fermeture du pays en 1951, industrialisation rapide</p> <p>Miracle brésilien (croissance, industrialisation et inflation faible) jusqu'en 1980</p> <p>Décennie perdue jusqu'en 1993 suite à hausse des taux d'intérêt. Sortie de crise avec Plan Real</p> <p>Croissance importante début des années 2000, BRICS</p>
<b>Economie actuelle</b>	<p>La plus industrialisée du monde</p> <p>Croissance du PIB de 3,3%</p> <p>Education forte</p> <p>Surplus commercial</p> <p>Exportations de produits industriels</p>	<p>Pays en crise suite à la chute des cours des matières premières et au manque de productivité</p> <p>Croissance du PIB négative, -3,8%</p> <p>Importance de l'agriculture et des matières premières</p> <p>Crise politique majeure</p>
<b>Entreprises</b>	<p>Puissance des conglomérats familiaux, les <i>Chaebols</i></p> <p>Représentent plus de 80% du PIB</p> <p>Groupes très diversifiés et économies d'échelle</p> <p>Difficultés de gestion et manque de flexibilité</p>	<p>Entreprises monosectorales</p> <p>Souvent anciennement publiques et privatisées, phénomène <i>Belindia</i></p> <p>Importance de Petrobras (scandale de corruption)</p> <p>Entreprises bancaires ou dans les matières premières</p>
<b>Politique industrielle</b>	<p>Gestion de la menace/opportunités chinoises</p> <p>Dépenses R&amp;D importantes pour maintenir avance</p> <p>Réduction importance <i>chaebols</i> et plan pour développer PME</p> <p>Amélioration de la gouvernance et développement régional</p>	<p>Ligne directrice pas très claire suite à situation politique</p> <p>Lutte contre la pauvreté, <i>bolsa familia</i></p> <p>Tentative d'amélioration des infrastructures</p> <p>Protection secteur automobile</p> <p>Manque de réformes globales (inflation, pensions, compétitivité)</p>
<b>Relation avec l'UE (pré-traité)</b>	<p>8<sup>ème</sup> partenaire commercial de l'UE</p> <p>Excédent commercial vis-à-vis de l'UE</p> <p>Excédent commercial pour les biens</p> <p>Déficit commercial pour les services</p>	<p>10<sup>ème</sup> partenaire commercial de l'UE</p> <p>Déficit commercial du Brésil depuis 2012</p> <p>72% des exportations en matières premières</p> <p>Importation de produits manufacturés</p>

<p>Motivations accord de libre-échange</p>	<p>Equilibrer le rôle des partenaires économiques de la Corée          Limiter dépendance aux importations japonaises          Développer exportations dans secteur manufacturier          Flexibiliser règles d'origine</p>	<p>Gains dans l'exportation de produits agricoles (surtout au niveau de la viande)          Réduction de toute situation de dépendance (chinoise et américaine)          Accès moins cher au marché européen (car plus statut de pays privilégié)</p>
<p>Motivations UE accord de libre-échange</p>	<p>Premier accord de la stratégie « Global Europe »          Suppression barrières techniques et protection IP          Augmentation des exportations de produits manufacturés          Augmentation des exportations de services</p>	<p>Lutte contre la concurrence chinoise qui se développe          Investissement pour le futur, importance d'être présent lorsque le pays sera à nouveau en ordre de marche          Augmentation des exportations de services          Réduction droit de douane (12,5% aujourd'hui)</p>
<p>Craintes</p>	<p>Pertes d'emplois coréens dans les services          Envahissement coréen dans le secteur automobile et dans l'électronique européen          Moins de protection agricole européenne et pertes dans le textile européen</p>	<p>Perte de protection du secteur agricole européen          Paradoxe automobile : les constructeurs européens implémentés au Brésil ne veulent pas supprimer le droit d'entrée          Peu de protection intellectuelle et barrières techniques importantes au Brésil</p>
<p>Négociations &amp; contenu du traité</p>	<p>Du 15 mai 2006 au 1<sup>er</sup> juillet 2011          Importance de la lutte contre les barrières techniques          Suppression quasi-totale des droits de douane          Règlements des différends sur base du modèle de l'OMC          Accès aux marchés publics mutuels</p>	<p>Négociations avec le Mercosur depuis 1995          Suspension des négociations en 2004, rapprochement vers le Brésil          Reprise des négociations en 2010          Proposition du Mercosur en 2015, attente de la réponse européenne          Négociations hors du cadre du Mercosur ?</p>
<p>Effets (potentiels)</p>	<p>Inversion de la balance commerciale          L'UE gagne relativement plus du traité mais la Corée du Sud est aussi gagnante          Aucune des craintes ne se sont totalement vérifiées          Croissance importante du secteur automobile européen en Corée          Importance de la suppression des barrières techniques</p>	<p>Dur à prévoir          Augmentation globale du commerce entre partenaires avec plus grande part du gâteau pour le Mercosur          La Corée du Sud ne peut servir d'exemple qu'au niveau des exportations européennes, par pour les importations : difficile de tirer des leçons dès lors</p>

# Conclusion

À travers ce travail, nous avons pu voir que la genèse d'un accord de libre-échange peut se trouver en partie dans l'échec de la négociation d'un autre. Nous avons analysé les enjeux et les motivations de chacune des parties. Ainsi, l'Union européenne souhaitait accroître son influence en Asie tandis que la Corée du Sud cherchait à limiter sa dépendance chinoise et japonaise.

Nous l'avons vu, de nombreux éléments peuvent expliquer le succès de l'accord de libre-échange entre la Corée du Sud et l'Union européenne. Depuis son instauration, le commerce mutuel a fortement augmenté. Nous avons aussi vu que ce sont les Européens qui ont bénéficié le plus de cette augmentation du commerce, passant de 30,6 milliards d'euros à 47,3 milliards d'euros d'exportations en Corée du Sud. Les chiffres coréens ne sont pas mauvais pour autant mais ils stagnent autour des 39,9 milliards d'euros exportés vers l'Union européenne.

La réussite européenne a plusieurs raisons. Tout d'abord, le climat économique morose en Europe à la suite de la signature de l'accord n'a pas encouragé les importations, peu importe d'où elles venaient. Ensuite, en analysant différents secteurs sensibles, nous avons pu observer une hausse des exportations européennes dans quasi chacun de ces secteurs. Ainsi, le commerce du textile a légèrement augmenté entre les deux partenaires. L'Union européenne exporte pour 300 millions d'euros en plus de produits pharmaceutiques et la balance commerciale concernant la machinerie hors voitures s'est équilibrée. Les chiffres les plus impressionnants concernent le secteur automobile où la situation est bien loin de l'anéantissement européen annoncé. Mieux, les exportations européennes y ont augmenté de 27,7%.

C'est dans ce même secteur automobile que les barrières techniques au commerce sont les plus importantes. Nous avons vu qu'une explication à la réussite européenne serait la sous-évaluation de l'impact de la suppression des barrières techniques. En effet, ces barrières techniques, supprimées et surveillées régulièrement, étaient bien plus bloquantes pour le commerce que les tarifs douaniers, passés de 10% à 0% en moyenne.

Nous avons ensuite réfléchi sur l'intérêt d'un tel accord avec le Mercosur en nous basant sur le cas du Brésil. Les différences entre les économies sud-coréennes et brésiliennes sont criantes malgré une histoire récente assez similaire. Nous avons vu que la Corée du Sud est fortement industrialisée alors que le Brésil dépend fortement de ses exportations de matières premières. Ainsi, 72,6% de l'exportation brésilienne vers l'Union européenne concerne des matières premières. Ces exportations de matières premières ont fait la force du Brésil pendant des années, exportant massivement vers des puissances émergentes tel que la Chine. Le ralentissement économique de ces pays a entraîné une grave crise économique au Brésil.

La crise politique du Brésil, causée par des scandales de corruption et la mauvaise gestion économique se traduit par une difficulté à avoir une politique industrielle claire afin de relancer le pays. Cette crise détourne aussi les dirigeants brésiliens de la scène internationale qui se concentrent sur leurs problèmes internes.

En outre, même si l'Union européenne exporte les mêmes types de produits vers les deux économies, nous avons pu voir qu'il semblait difficile d'appliquer exactement le même type d'accord avec le Brésil et, par extension, le Mercosur. En effet, l'importance de l'agriculture dans les deux continents ainsi que des secteurs sensibles tel que celui des automobiles pourrait freiner les négociations.

Nous avons aussi vu que les négociations étaient très lentes et que même l'Union européenne ne donnait pas l'impression de se dépêcher afin de conclure un accord. Néanmoins, nous avons vu qu'un accord pourrait bénéficier aux deux parties et qu'à moyen terme, il y a énormément de chances qu'il soit conclu.

Pour terminer, nous pouvons encore une fois souligner l'extraordinaire réussite du traité avec la Corée du Sud. Nous pouvons aussi souligner l'intérêt pour l'Union européenne d'en conclure un autre avec le Mercosur même si plusieurs obstacles, relevant de l'économie ou de la politique, restent à franchir avant d'arriver à une telle issue.

# Bibliographie

ACEA (2013). EU-South Korea FTA. <http://www.acea.be/news/article/eu-south-korea-fta> (Consulté le 02/04/2016).

Alfaro, L., White, H., (2013). *Brazil's Enigma: Sustaining long-term growth*. Harvard: Harvard Business School

Atlas, (2014). What does Korea import from Japan?  
[http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree\\_map/hs92/import/kor/jpn/show/2014/](http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/kor/jpn/show/2014/)  
(Consulté le 03/05/2016).

Bilaterals (2006). Mercosur-EU Relations - Historical background and perspectives.  
<http://www.bilaterals.org/?mercosur-eu-relations-historical&lang=en> (Consulté le 06/06/2016)

Bloomberg, (2016). Brazil's highs and lows.  
<http://www.bloombergtv.com/quicktake/brazils-highs-lows> (Consulté le 17/04/2016).

Business Insider (2014) Fortress Korea car market cracks under German luxury barrage.  
<http://uk.businessinsider.com/r-fortress-korea-car-market-cracks-under-german-luxury-barrage-2014-11?r=US&IR=T> (Consulté le 01/04/2016)

Cardoso, E., Teles, V. (2009). A brief history of Brazil's Growth.  
<https://www.oecd.org/eco/growth/43823436.pdf> (Consulté le 07/04/2016)

Cauwe, C., de Codd, M., Powis, L., Van der Wielen, C., (2007). *Chinese-Korean Friendship: deep-rooted and flourishing*, USA: University of California

CEPII/ATLAS (2010). The Economic Impact of the FTA between the EU and Korea  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tra doc\\_146174.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tra doc_146174.pdf) (Consulté le 28/03/2016)

CEPS (2007). A qualitative analysis of a potential free trade agreement between the EU and South Korea.  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/december/tradoc\\_136964.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/december/tradoc_136964.pdf) (Consulté le 31/03/2016)

CEPS, (2013). The Mercosur-EU Preferential Trade Agreement.

[http://aei.pitt.edu/40233/1/WD\\_377\\_Messerlin\\_Mercosur-EU\\_Trade.pdf](http://aei.pitt.edu/40233/1/WD_377_Messerlin_Mercosur-EU_Trade.pdf) (Consulté le 21/04/2016).

CFR (2012). Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc.

<http://www.cfr.org/trade/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc/p12762> (Consulté le 06/04/2016)

Chang, H-J., Shin, J-S., (2003). *Restructuring Korea Inc*, London: RoutledgeCurzon

CIA, (2016). The world factbook: Brazil. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html> (Consulté le 15/05/2016).

COHA (Council on Hemispheric Affairs) (2015). A potential accord: an EU-Mercosur Free Trade Agreement. <http://www.coha.org/a-potential-accord-an-eu-mercosur-free-trade-agreement/> (Consulté le 06/04/2016)

Columbia, (2004). Another Bad Bush Doctrine: Competitive Liberalization.

[http://www.columbia.edu/~jid2106/td/archives/2004/06/another\\_bad\\_bus.html](http://www.columbia.edu/~jid2106/td/archives/2004/06/another_bad_bus.html) (Consulté le 03/05/2016).

Consilium Europa (2014). Factsheet Brazil.

[http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/EN/foraff/141088.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/141088.pdf) (Consulté le 06/06/2016)

Corpwatch, (2012). Hanwa CEO jailed for 4 years.

<http://www.corpwatch.org/article.php?id=15770> (Consulté le 16/04/2016).

Crédit Agricole (2014). Eclairages émergents : Corée du Sud. [http://etudes-](http://etudes-economiques.credit-agricole.com/medias/ECL_EMG_20140710_TF_Coree_FR.pdf)

[economiques.credit-agricole.com/medias/ECL\\_EMG\\_20140710\\_TF\\_Coree\\_FR.pdf](http://etudes-economiques.credit-agricole.com/medias/ECL_EMG_20140710_TF_Coree_FR.pdf) (consulté le 15/04/2016).

Defraigne, J-C., (forthcoming, 2016). Is a strengthening south-south regional integration possible? The case of Mercosur and Latin America, *Revue Fédéralisme Régionalisme*

Economist Intelligence Unit (2015). Country Report : South Korea.

<http://country.eiu.com/south-korea> (Consulté le 15/04/2016).

Embraer, (2016). Our story. [http://www.embraer.com/en-](http://www.embraer.com/en-US/ConhecaEmbraer/tradicao/historia/Pages/default.aspx)

[US/ConhecaEmbraer/tradicao/historia/Pages/default.aspx](http://www.embraer.com/en-US/ConhecaEmbraer/tradicao/historia/Pages/default.aspx) (Consulté le 19/04/2016).

Espace Latinos (2015). La Bolivie, nouveau membre d'un Mercosur aux grandes ambitions. <http://www.espaces-latinos.org/archives/33280> (Consulté le 06/04/2016)

EU Centre (2011). The EU-Korea FTA and its implications for the future EU-Singapore FTA. Background Brief n°4, June 2011

Euractiv, (2014). EU and Brazilian companies push for a bilateral trade deal. <http://www.euractiv.com/section/trade-society/news/eu-brazilian-companies-push-for-a-bilateral-trade-deal/> (Consulté le 21/04/2016).

Euractiv (2015). Le Mercosur presse l'UE de dévoiler sa proposition d'accord commercial. <http://www.euractiv.fr/section/commerce-industrie/news/le-mercotur-presse-l-ue-de-devoiler-sa-proposition-d-accord-commercial/> (Consulté le 06/06/2016)

European Commission (2010). EU-South Korea Free Trade Agreement: A quick reading guide. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145203.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145203.pdf) (Consulté le 28/03/2016)

European Commission (2012) Monitoring report. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/december/tradoc\\_150160.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/december/tradoc_150160.pdf) (Consulté le 02/04/2016)

European Commission (2013). EU-Korea FTA sees strong rise in EU exports. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=931> (Consulté le 01/04/2016)

European Commission (2014). Annual report on the implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc\\_152239.PDF](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152239.PDF) (Consulté le 02/04/2016).

European Commission (2015). European Union, Trade in goods with South Korea. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113448.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf) (Consulté le 31/03/2016)

European Commission (2015b). Report from the Commission to the European Parliament and the Council. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc\\_153271.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153271.pdf) (Consulté le 31/03/2016)

European Commission, (2015c). Trade with Brazil.

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/brazil/> (Consulté le 17/04/2016).

European Commission (2016). Trade with South-Korea.

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/> (Consulté le 01/04/2016).

European Union (2011). Official Journal of the European Union, L 127, 14 May 2011

European Union External Action (2016). EU relations with Mercosur.

[http://eeas.europa.eu/mercosur/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/mercosur/index_en.htm) (Consulté le 06/04/2016)

Eurostat (2015). EU trade in goods with South Korea in surplus for a second consecutive year. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6989957/6-11092015-AP-EN.pdf/aab29ebe-8dfb-4390-988d-588d1dcc9322> (Consulté le 31/03/2016)

Eurostat (2015b). South Korea-EU – trade in goods.

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/South\\_Korea-EU\\_-\\_trade\\_in\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/South_Korea-EU_-_trade_in_goods) (Consulté le 31/03/2016)

Financial Times, (2013). Brazil's infrastructures.

<http://www.ft.com/intl/reports/brazil-infrastructure-2013> (Consulté le 15/05/2016).

Financial Times, (2016). Brazil's GDP shrinks 3.8%.

<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/57a3a1e8-e13e-11e5-8d9b-e88a2a889797.html#axzz4646VaZZQ> (Consulté le 17/04/2016).

Focus2Move (2014). South Korean Car Market. <http://focus2move.com/south-korean-car-market/> (Consulté le 03/03/2016)

Fu-Lai Yu, T., (2000). Coordination and industrial organization: South Korea's Chaebols vs Taiwan's small enterprises. <http://www.akes.or.kr/akes/downfile/flyu.pdf> (Consulté le 03/05/2016).

GlobalEdge (2016). South Korea: Economy. <http://globaledge.msu.edu/countries/south-korea/economy> (Consulté le 16/04/2016).

GlobalEdge, (2016b). Brazil: Economy.

<http://globaledge.msu.edu/countries/brazil/economy> (Consulté le 17/04/2016).

Gulf News, (2016). Petrobras reports record \$9.6b loss as Brazil crisis churns.  
<http://gulfnnews.com/business/sectors/energy/petrobras-reports-record-9-6b-loss-as-brazil-crisis-churns-1.1695782> (Consulté le 19/04/2016).

Heo,U., Roehring, T., (2010). *South Korea since 1980*, Cambridge: Cambridge University Press.

IHS (2009). European Auto Industry set to lose out from South Korean free-trade agreement – analysis. <https://www.ihs.com/country-industry-forecasting.html?ID=106594960> (Consulté le 01/04/2016)

IP Watch, (2011). Stronger IP rights granted in EU-Korea FTA: precedent for the future FTA's? <http://www.ip-watch.org/2011/02/20/stronger-ip-rights-granted-in-eu-korea-fta-precedent-for-future-ftas/> (Consulté le 03/05/2016).

KAIDA (2016). Annual trade statistics in cars.  
<http://www.kaida.co.kr/en/kaida/bbsList.do?boardSeq=18> (Consulté le 01/04/2016)

Kamphuis, T., (2010). An analysis of a Brazil - EU Free Trade Agreement.  
[https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiQ34aJpZ\\_MAhUD0hoKHe\\_-BGkQFghmMAk&url=https%3A%2F%2Fthesis.eur.nl%2Fpub%2F6774%2FKamphuis%2C%2520T.%2520%2520262248%2520%2520id%2520thesis6774.docx&usg=AFQjCNHBC0WcVqlg5XlxPcNyo6wdLxwipQ&sig2=xQs6b1zlfjsjDaD0UH9omOQ&bvm=bv.119967911,d.d2s](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiQ34aJpZ_MAhUD0hoKHe_-BGkQFghmMAk&url=https%3A%2F%2Fthesis.eur.nl%2Fpub%2F6774%2FKamphuis%2C%2520T.%2520%2520262248%2520%2520id%2520thesis6774.docx&usg=AFQjCNHBC0WcVqlg5XlxPcNyo6wdLxwipQ&sig2=xQs6b1zlfjsjDaD0UH9omOQ&bvm=bv.119967911,d.d2s) (Consulté le 21/04/2016).

KDI, (2013). Evolution of industrial policy and green growth in Korea.  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/wts\\_future2013\\_e/ahn.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wts_future2013_e/ahn.pdf) (Consulté le 15/04/2016).

Kwon, Y., Sung-Hee J. and Kyung-Tae, L. (2003). *Korea's new economic strategy in the globalization era*. Northhampton: Cheltenham

Laborde, D., (2008). Doha : un cycle en développement. CEPII, L'économie mondiale 2008, chap 6.

Le Monde (2012). L'union Sud-Américaine à la peine.  
[http://www.lemonde.fr/international/article/2012/07/20/l-union-sud-americaine-a-la-peine\\_1736474\\_3210.html](http://www.lemonde.fr/international/article/2012/07/20/l-union-sud-americaine-a-la-peine_1736474_3210.html) (Consulté le 06/04/2016).

Le Monde, (2015). Comprendre le scandale Petrobras qui secoue le Brésil.

[http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2015/03/09/comprendre-le-scandale-petrobras-qui-secoue-le-bresil\\_4590174\\_3222.html](http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2015/03/09/comprendre-le-scandale-petrobras-qui-secoue-le-bresil_4590174_3222.html) (Consulté le 17/04/2016).

Le Parisien (2015). La conférence ministérielle de l'OMC en échec sur le cycle de Doha.

<http://www.leparisien.fr/flash-actualite-economie/la-conference-ministerielle-de-l-omc-a-nairobi-en-echec-sur-le-cycle-de-doha-19-12-2015-5387695.php> (Consulté le 27/03/2016)

Levin Institute, (2016). Why is the IMF controversial?

<http://www.globalization101.org/why-is-the-imf-controversial/> (Consulté le 15/05/2016).

Libération (2013). L'OMC se félicite de l'accord à « 1000 milliards » arraché à Bali.

[http://www.liberation.fr/futurs/2013/12/07/omc-la-france-salue-l-accord-determinant-de-bali\\_964861](http://www.liberation.fr/futurs/2013/12/07/omc-la-france-salue-l-accord-determinant-de-bali_964861) (Consulté le 27/03/2016)

Mander, B., (2014), *Mercosur views Pacific Alliance with unease*, London, Financial Times

Manfredini, A. (2015). D1-10-15 *Brazilian Economy*. Recueil inédit, Fundação Getulio Vargas, Brésil.

Marcopolis, (2015). Top 10 companies in Brazil. <http://www.marcopolis.net/top-10-companies-in-brazil.htm> (Consulté le 19/04/2016).

Ministry of Foreign Affairs Republic of Korea (2013). FTA Status of ROK.

[http://www.mofa.go.kr/ENG/policy/fta/status/effect/eu/index.jsp?menu=m\\_20\\_80\\_10&tabmenu=t\\_2&](http://www.mofa.go.kr/ENG/policy/fta/status/effect/eu/index.jsp?menu=m_20_80_10&tabmenu=t_2&) (Consulté le 28/03/2016)

Moon, W., Wouters, J., Corthaut T., Sterkx S., Ujupan, S., (2010). EU-Korea relations and the EU-Korea Free Trade Agreement. KUL, Leuven Centre for Global Governance Studies, Policy Brief No. 13, March 2010

Murillo, D., Sung, Y-D., (2013). Understanding Korean Capitalism: *Chaebols* and their corporate governance.

[http://www.esadegeo.com/download/PR\\_PositionPapers/43/ficPDF\\_ENG/201309%20Chaebols\\_Murillo\\_Sung\\_EN.pdf](http://www.esadegeo.com/download/PR_PositionPapers/43/ficPDF_ENG/201309%20Chaebols_Murillo_Sung_EN.pdf) (Consulté le 16/04/2016)

Na Jeong-ju, Lee Tae-hoon, National Assembly ratifies Korea-EU FTA, The Korea Times, 4 May 2011

Nicolas, F., (2005). La Corée du Sud face à l'émergence de l'économie chinoise. Paris : La Documentation française

Nicolas, F. (2009). Negotiating a Korea-EU free trade agreement: easier said than done, Asia-Europe Journal 7:23 – 42

Norton Rose Fulbright (2010). Status of the EU-Korea Free trade agreement. <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/31106/status-of-the-eu-korea-free-trade-agreement> (Consulté le 02/04/2016).

OECD (2012). Industrial Policy and Territorial Development, Lessons from Korea. <https://www.oecd.org/dev/development-philanthropy/50560264.pdf> (Consulté le 15/04/2016).

OECD (2015). Economic Survey: Brazil. <https://www.oecd.org/eco/surveys/Brazil-2015-overview.pdf> (Consulté le 15/04/2016).

OECD (2016). OECD: Data on South Korea. <https://data.oecd.org/korea.htm> (Consulté le 16/04/2016).

Pecsteen, M., (2015). *Brazilian love for primary goods*, London: Routledge

Petrobras, (2016). Our History. <http://www.petrobras.com/en/about-us/our-history/> (Consulté le 19/04/2016).

Pinheiro, A., Gill, I., Servén, L., Thomas, M., (2004). Brazilian Economic Growth, 1900-2000: Lessons and Policy implications. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=571242> (Consulté le 07/04/2016)

Politico (2014). EU trade with South Korea on the up. <http://www.politico.eu/article/summer-blog-eu-trade-with-south-korea-on-the-up/> (Consulté le 01/04/2016)

RFI (2012). Avec l'entrée du Venezuela, le Mercosur change de nature et de dimensions. <http://www.rfi.fr/ameriques/20120731-entree-venezuela-mercosur-change-nature->

dimensions-hugo-chavez-dilma-rousseff-jose-mujica-cristina-fernandez (Consulté le 06/04/2016)

RTS, (2016). JO 2016 : risque élevé que le métro de Rio ne soit pas prêt à temps.  
<http://www.rts.ch/info/monde/7511486-jo-2016-risque-eleve-que-le-metro-de-rio-ne-soit-pas-pret-a-temps.html> (Consulté le 15/04/2016).

Sharma, R. (2012). *Breakout nations: In pursuit of the next economic miracles*. New York: W.W. Norton & Co.

The Economist (2012). Mercosur RIP ? <http://www.economist.com/node/21558609> (Consulté le 06/04/2016)

The Economist, (2015). Brazil's Belindia.  
<http://www.economist.com/news/business/21645214-why-country-produces-fewer-world-class-companies-it-should-brazils-business-belindia> (Consulté le 19/04/2016).

The Globe and Mail, (2015). South Korea's *chaebol* problem.  
<http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/asian-pacific-business/south-koreas-chaebol-problem/article24116084/> (Consulté le 16/04/2016).

The Queen's Business Review (2013). Chaebol Almighty.  
<http://www.qbreview.org/chaebol-almighty-2/> (Consulté le 16/04/2016)

Toussaint, E., (2014). Corée du Sud : le miracle démasqué. <http://cadtm.org/Coree-du-Sud-le-miracle-demasque#nh7> (Consulté le 23/05/2016)

USTR – United States Trade Representative (2007). Testimony before the USITC. Biegun, June 20, 2007, p. 240.

Vale, (2016). Who we are.  
<http://www.vale.com/brasil/EN/aboutvale/Pages/default.aspx> (Consulté le 19/04/2016).

Verhulst, G., (2015). Unbalanced triangle: trade and investment relations between the European Union, China and Latin America. *Leuven Global Governance Series* 429-464

Woo, C., (2001). *Industrial upgrading of Korea: Process, Prospects, and Policies*. Masuyama: Uandenbrink

Woolcock, S., (2007). European Union policy towards Free Trade Agreements. ECIPE Working paper, n°03/2007

World Bank, (2014). How did Embrapa get it right?

<http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP145.pdf> (Consulté le 19/04/2016).

WTO (2016). Les années GATT : de La Havane à Marrakech.

[https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/fact4\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm) (Consulté le 27/03/2016)

WTO (2016b). Le programme de Doha.

[https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/doha1\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/doha1_f.htm) (Consulté le 27/03/2016)

WTO (2016c). Regional trade agreements: facts and figures.

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm) (Consulté le 27/03/2016)

WTO (2016d). Regional trade agreements information system.

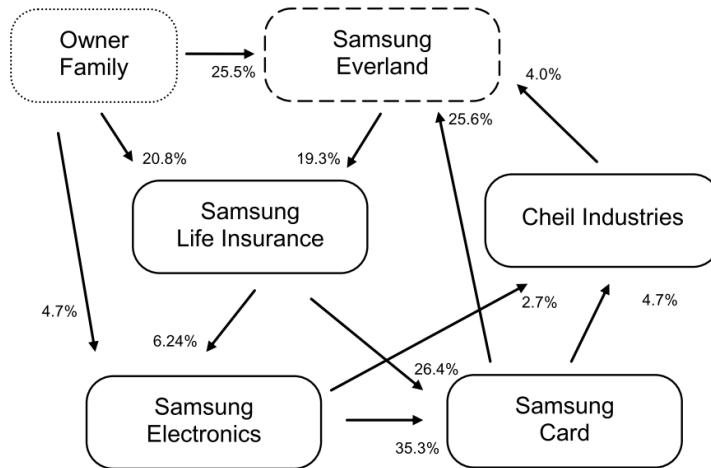
<http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx> (Consulté le 27/03/2016)

WTO (2016e) Les principes qui inspirent le système commercial.

[https://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/fact2\\_f.htm](https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm) (Consulté le 28/03/2016)

# Annexe

## Annexe 1 : La structure actionnariale de Samsung



### Explanation:

The Lee family controls the Samsung group with 1.67% of the overall group shares. This is possible through the cross-shareholding structure of the *chaebol* group. Its main vehicle for corporate control is Everland (an amusement park private firm).

Source : Murillo, D., Sung, Y-D., 2013

## Annexe 2: UE-Corée du Sud, commerce des biens et services par catégorie

	EU exports to Korea		Korean exports to the EU	
	mn USD	%	mn USD	%
<b>GOODS:</b>	<b>24 903</b>	<b>75,5%</b>	<b>43 312</b>	<b>92,4%</b>
<b>1. Animal, of which:</b>				
Meat: cattle.sheep.goats.horse	15	0,0%	0	0,0%
Meat products nec	346	1,0%	1	0,0%
Animal products nec	58	0,2%	0	0,0%
<b>2. Dairy products, of which:</b>				
Raw milk	1	0,0%	0	0,0%
Dairy products	120	0,4%	0	0,0%
<b>3. Oth Agr. Prod, of which:</b>				
Paddy rice	0	0,0%	0	0,0%
Wheat	0	0,0%	0	0,0%
Cereal grains nec	0	0,0%	0	0,0%
Vegetables. fruit. nuts	5	0,0%	2	0,0%
Oil seeds	0	0,0%	0	0,0%
Sugar cane. sugar beet	0	0,0%	0	0,0%
Plant-based fibers	8	0,0%	0	0,0%
Crops nec	56	0,2%	18	0,0%
Cattle.sheep.goats.horses	5	0,0%	0	0,0%
Wool. silk-worm cocoons	1	0,0%	0	0,0%
Forestry	6	0,0%	0	0,0%
Fishing	4	0,0%	3	0,0%
Vegetable oils and fats	80	0,2%	0	0,0%
Processed rice	0	0,0%	1	0,0%
Sugar	4	0,0%	0	0,0%
<b>4. Other food products</b>	<b>737</b>	<b>2,2%</b>	<b>140</b>	<b>0,3%</b>
<b>5. Beverages and tobacco</b>	<b>387</b>	<b>1,2%</b>	<b>8</b>	<b>0,0%</b>
<b>6. Primary, of which:</b>				
Coal	1	0,0%	0	0,0%
Oil	3	0,0%	0	0,0%
Gas	3	0,0%	0	0,0%
Minerals nec	42	0,1%	3	0,0%
<b>7. Metals, of which:</b>				
Ferrous metals	825	2,5%	539	1,1%
Metals nec	730	2,2%	141	0,3%
Metal products	536	1,6%	657	1,4%
<b>8. Chemicals, rubber, plastics</b>	<b>4 150</b>	<b>12,6%</b>	<b>2 729</b>	<b>5,8%</b>
<b>9. Textile</b>	<b>597</b>	<b>1,8%</b>	<b>1 791</b>	<b>3,8%</b>
<b>10. Leather, clothing, of which:</b>				
Wearing apparel	387	1,2%	394	0,8%
Leather products	439	1,3%	170	0,4%
<b>11. Other Man. Products, of which:</b>				
Wood products	300	0,9%	41	0,1%
Paper products. publishing	402	1,2%	118	0,3%
Petroleum. coal products	131	0,4%	43	0,1%
Mineral products nec	535	1,6%	198	0,4%
Manufactures nec	303	0,9%	491	1,0%
<b>12. Machinery</b>	<b>8 613</b>	<b>26,1%</b>	<b>7 119</b>	<b>15,2%</b>
<b>13. Cars Trucks</b>	<b>2 031</b>	<b>6,2%</b>	<b>8 213</b>	<b>17,5%</b>
<b>14. Transport equipment</b>	<b>721</b>	<b>2,2%</b>	<b>3 550</b>	<b>7,6%</b>
<b>15. Electronic equipment</b>	<b>2 319</b>	<b>7,0%</b>	<b>16 939</b>	<b>36,1%</b>
<b>SERVICES:</b>	<b>8 084</b>	<b>24,5%</b>	<b>3 582</b>	<b>7,6%</b>
<b>16. Trade</b>	<b>778</b>	<b>2,4%</b>	<b>383</b>	<b>0,8%</b>
<b>17. Sea transport</b>	<b>1 991</b>	<b>6,0%</b>	<b>359</b>	<b>0,8%</b>
<b>18. Air transport</b>	<b>1 476</b>	<b>4,5%</b>	<b>608</b>	<b>1,3%</b>
<b>19. Other transports</b>	<b>437</b>	<b>1,3%</b>	<b>169</b>	<b>0,4%</b>
<b>20. Communication</b>	<b>143</b>	<b>0,4%</b>	<b>89</b>	<b>0,2%</b>
<b>21. Finance</b>	<b>180</b>	<b>0,5%</b>	<b>373</b>	<b>0,8%</b>
<b>22. insurance</b>	<b>174</b>	<b>0,5%</b>	<b>34</b>	<b>0,1%</b>
<b>23. Business services</b>	<b>2 252</b>	<b>6,8%</b>	<b>1 358</b>	<b>2,9%</b>
<b>24. Tourism</b>	<b>412</b>	<b>1,2%</b>	<b>102</b>	<b>0,2%</b>
<b>25. Public services</b>	<b>209</b>	<b>0,6%</b>	<b>77</b>	<b>0,2%</b>
<b>26. Other services, of which:</b>				
Electricity	0	0,0%	0	0,0%
Gas manufacture. distribution	4	0,0%	0	0,0%
Water	5	0,0%	1	0,0%
Construction	23	0,1%	30	0,1%
<b>TOTAL</b>	<b>32 987</b>	<b>100,0%</b>	<b>46 894</b>	<b>100,0%</b>

Source : CEPII/ATLAS, 2010