

Louvain School of Management

Le statut d'économie de marché de la Chine : enjeux, influences et options pour l'Union européenne

Mémoire recherche réalisé par
Thomas Dulak

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en ingénieur de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur(s)
Jean-Christophe Defraigne

Année académique 2016-2017

Je tiens à exprimer ma plus profonde gratitude aux personnes qui m'ont aidé, de près ou de loin, à la rédaction de ce mémoire de fin d'études.

Tout d'abord, j'aimerais adresser mes remerciements les plus sincères à l'ensemble du corps professoral de la faculté ESPO et de la Louvain School of Management grâce auquel j'ai pu développer de nombreuses connaissances durant les cinq dernières années. Plus particulièrement dans le cadre de ce mémoire, je remercie le professeur Jean-Christophe Defraigne, mon promoteur, pour ses nombreux conseils et remarques qui m'ont été d'une grande aide durant ma rédaction.

Ma reconnaissance va ensuite aux personnes qui ont pris du temps pour contribuer à améliorer la qualité de ce mémoire, notamment en le relisant et en émettant certains avis, aussi bien au niveau du fond que de la forme.

Finalement, j'aimerais remercier toutes les personnes qui m'ont soutenu et encouragé, que ce soit durant la rédaction de ce mémoire ou durant mes cinq années d'études à l'UCL. En particulier, je remercie mes parents pour leur aide inconditionnelle ainsi que pour leurs nombreux conseils tout au long de mon parcours universitaire.

Table des matières

Introduction	1
Partie 1 : Mise en contexte	3
Chapitre 1 : Le statut d'économie de marché	3
1.1. Définition	3
1.2. Critères définissant une économie de marché pour les Etats-Unis et l'UE	4
a) Etats-Unis.....	4
b) Union européenne	5
c) Comparaison des différents critères	6
Chapitre 2 : Dumping et mesures antidumping	7
2.1. Dumping	7
2.2. Mesures antidumping.....	9
Chapitre 3 : Historique économique	11
3.1. Chine	11
3.2. Relations Chine-Union européenne	13
Chapitre 4 : Statut de la Chine.....	15
4.1. Protocole d'accession et débats légaux.....	15
4.2. Points de vue par rapport au statut de l'économie chinoise.....	18
a) Etats-Unis.....	18
b) Union européenne	19
c) Institution chinoise : Beijing Normal University.....	20
d) Institutions étrangères : Heritage Foundation et Fraser Institute	21
4.3. Raisons économiques et politiques	22
4.4. Avantages de l'obtention du statut pour la Chine	25
4.5. Situation actuelle.....	28
Partie 2 : Impacts pour l'Union européenne de l'octroi du statut d'économie de marché	30

Chapitre 1 : Impact général	30
1.1. Economic Policy Institute	30
1.2. Commission européenne	31
1.3. Confrontation des rapports et critiques de Zanardi	32
1.4. CEPIL	33
Chapitre 2 : Etudes de cas	35
2.1. L'acier	35
a) Situation mondiale actuelle	35
b) Etat du secteur dans l'Union européenne et importations chinoises	38
c) Mesures antidumping	41
d) Impact du statut d'économie de marché sur le secteur	43
e) Importance des acteurs	45
2.2. Les panneaux solaires photovoltaïques	47
a) Situation mondiale actuelle	47
b) Etat du secteur dans l'Union européenne et importations chinoises	49
c) Mesures antidumping	51
d) Impact du statut d'économie de marché sur le secteur	54
e) Importance des acteurs	56
Partie 3 : Influences favorables et défavorables à l'octroi du statut	59
Chapitre 1 : Points de vue des acteurs	59
1.1. Associations et organisations	59
1.2. Institutions européennes et pays membres	61
a) Commission européenne	61
b) Parlement européen	62
c) Conseil de l'Union européenne	63
Chapitre 2 : Autres facteurs	64
2.1. Traité bilatéral d'investissement	64

2.2. Relations générales	66
Partie 4 : Options de l'Union européenne et conséquences de celles-ci	68
Chapitre 1 : Refus de l'octroi du statut d'économie de marché	68
Chapitre 2 : Octroi du statut d'économie de marché	69
Chapitre 3 : Octroi du statut avec révision des instruments de défense commerciale.....	70
3.1. Proposition de modernisation des instruments de défense commerciale de 2013.	71
3.2. Proposition d'une régulation amendant les régulations antidumping et antisubventions de 2016.....	72
3.3. Conséquences de l'octroi du statut suite à une adoption de ces propositions.....	73
Chapitre 4 : Synthèse et choix de la Commission	74
Conclusions	77
Bibliographie	81
Annexe 1 : Article 2.A du règlement (UE) relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'UE.....	95
Annexe 2 : Comparaison des critères d'une économie de marché entre les Etats-Unis et l'Union européenne	98
Annexe 3 : Article 15 du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC.....	99
Annexe 4 : Calcul de la valeur actuelle des importations de produits chinois soumis à des mesures antidumping et du nombre d'emplois européens liés à la fabrication de ceux-ci	100
Annexe 5 : Résumé des opinions des organisations et associations européennes, des institutions de l'UE et des différents états-membres.....	102
Annexe 6 : Comparaison des dépenses en lobbying de 2011 à 2016 – données disponibles	103
Annexe 7 : Articles 1 à 4 de la proposition de la Commission de 2016 en vue d'une modification des instruments de défense commerciale de l'UE	104

Table des illustrations

Figure 1 : Commerce de biens de l'UE avec la Chine	14
Figure 2 : Commerce de services de l'UE avec la Chine	14
Figure 3 : Flux d'IDE entre l'UE et la Chine	15
Figure 4 : Méthodes de calcul des droits antidumping.....	27
Figure 5 : Impacts économiques du SEM selon les différents rapports	34
Figure 6 : Production mondiale d'acier brut	36
Figure 7 : Commerce de biens HS 72 & 73 de l'UE avec la Chine.....	40
Figure 8 : Commerce de biens CTCI 67 de l'UE avec la Chine.....	40
Figure 9 : Mesures antidumping en vigueur à l'égard des importations chinoises d'acier	42
Figure 10 : Production de cellules photovoltaïques à travers le monde	48
Figure 11 : Importations de biens HS 85414090 originaires de Chine par l'UE.....	53

Liste des abréviations

AD	Antidumping
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud
EPI	Economic Policy Institute
IDC	Instruments de défense commerciale
IDE	Investissements directs étrangers
OMC	Organisation mondiale du commerce
ORD	Organe de règlement des différends
SEM	Statut d'économie de marché
TBI	Traité bilatéral d'investissement
UE	Union européenne

Introduction

« Un enjeu fort pour le commerce européen », « dangereux pour le projet européen », « un dossier lourd d'enjeux politiques », « un enjeu clé pour Pékin ». C'est en ces termes qu'un nombre significatif de rapports et médias européens définissaient, au cours de l'année écoulée, la question de l'octroi par l'Union européenne du statut d'économie de marché à la Chine (Bellora & Jean, 2016; Falletti, 2016; Feng, 2016; Gresillon, 2017b). Mis en avant à la fin de l'année 2016 suite à l'expiration d'une disposition du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC, ce dossier est loin d'être clôturé. En effet, le refus des représentants chinois de signer la déclaration commune clôturant le sommet d'affaires de juin 2017 entre l'Union européenne et la Chine a encore bien témoigné de l'importance des enjeux.

Cette question est à la base d'un litige qui oppose les deux puissances, la Chine insistant sur la conformité des pratiques européennes avec les dispositions de son Protocole d'accession. Une décision de l'Union européenne de réformer sa législation dans ce sens conduirait à diminuer les droits antidumping qu'elle impose à l'égard de certains produits originaires de la République Populaire de Chine. Les importations chinoises risqueraient alors d'inonder le marché commun. L'hésitation de l'Union découle, en grande partie, de la forte menace que représentent ces importations pour ses industries.

Le choix de ce sujet de mémoire provient, d'abord, d'un intérêt marqué pour l'Union européenne et sa politique économique et commerciale. La préférence pour une problématique concernant la Chine est due à une curiosité grandissante à l'égard d'une économie qui connaît l'une des croissances les plus importantes au monde et est en passe de devenir le principal partenaire commercial de l'Union d'ici quelques années (Foreign Trade Association, 2016). En outre, le choix d'analyser les relations entre l'Union européenne et la Chine a été encore davantage motivé par la récente volonté de repli des Etats-Unis, que ce soit en matière commerciale ou à propos d'autres questions mondiales telles que la lutte contre le réchauffement climatique. En effet, ce repli a contribué à accélérer le rapprochement entre les Vingt-Huit et la République Populaire.

La question de l'octroi du statut d'économie de marché à la Chine pourrait faire l'objet d'une analyse poussée comprenant une étude approfondie des relations commerciales et diplomatiques entre l'Union et la Chine, un examen détaillé du contenu des transactions commerciales entre les deux puissances ainsi qu'une comparaison des impacts économiques -

aussi bien positifs que négatifs - par secteur au sein de l'UE. Néanmoins, pour la rédaction de ce mémoire, certaines limites ont dû être posées. Ainsi, d'un point de vue légal, la reconnaissance de la Chine comme économie de marché n'a été analysée que pour l'Union européenne et les Etats-Unis. Les litiges ayant trait à des subventions étatiques n'ont pas été abordés, l'expiration de la disposition du Protocole d'accession de la Chine concernant uniquement les pratiques de dumping et les mesures qui s'y rapportent. Les impacts économiques généraux de l'octroi du statut à la Chine n'ont pu être estimés qu'à travers une comparaison de rapports existants à ce sujet, une analyse indépendante étant difficile à mettre en place dans le cadre de ce mémoire. Cependant, deux secteurs ont été étudiés plus précisément. La fragmentation globale de la production (certains produits fabriqués en Chine nécessitant des matériels étrangers, dont européens) a été peu développée. Quant à la comparaison des opinions de certains acteurs influents, elle n'a été établie que sur base des informations disponibles en bibliothèque et sur Internet. Enfin, tout au long de ce mémoire, le Royaume-Uni a été considéré comme n'importe quel autre état-membre de l'Union européenne, sans qu'il soit tenu compte de la sortie programmée des Britanniques de cette dernière - sortie qui devrait se concrétiser dans le courant de l'année 2019.

Il s'agit ici de mettre en lumière les enjeux de l'octroi de ce statut pour l'Union européenne, les arguments qui pourraient l'influencer dans sa décision de reconnaître, ou non, la Chine comme économie de marché, ainsi que les différentes options qui s'offrent à elle. Premièrement, une mise en contexte définit les termes relatifs à ce sujet, propose un historique des relations commerciales entre l'Union et la Chine et explique les différentes interprétations légales qui ont donné lieu au litige entre les deux parties. Deuxièmement, une comparaison est établie entre différents rapports traitant des impacts économiques d'un tel octroi pour l'Union européenne. Deux études de cas permettent ensuite une compréhension plus concrète de ces conséquences économiques pour les secteurs de l'acier et des panneaux photovoltaïques, pour lesquels la concurrence chinoise représente une menace significative. Quatrièmement, de brèves analyses mettent en avant la position de différents acteurs influents dans le domaine, ainsi que la façon avec laquelle la question de l'octroi pourrait peser sur les relations actuelles entre l'Union européenne et la Chine. Enfin, une comparaison des différents choix s'offrant à l'Union européenne est établie, expliquant les avantages et inconvénients de chacun d'entre eux et précisant l'état actuel de la situation.

Partie 1 : Mise en contexte

Chapitre 1 : Le statut d'économie de marché

1.1. Définition

Une économie de marché correspond à un système économique décentralisé, c'est-à-dire un système dans lequel l'intervention gouvernementale est limitée. Les prix des biens et services y sont, en principe, guidés en totalité par les interactions de l'offre et de la demande dans des marchés libres sans entraves dues à des limitations de l'Etat, telles que la fixation de prix ou toute autre interférence coercitive. Un marché fait référence à une organisation d'échanges entre vendeurs et acheteurs, amenant à la détermination d'un prix suite à des négociations entre les différentes parties (Johnson cité dans Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009).

Cependant, l'ensemble des pays considérés actuellement comme économies de marché ont un système qui allie liberté économique et interventionnisme gouvernemental (Lemieux, 2016). De fait, l'apparition de problèmes sociaux au début du XX^{ème} siècle dans les systèmes capitalistes a remis en cause l'efficacité du marché et a poussé les Etats à agir, notamment au travers de la mise en place d'une sécurité sociale et de la nationalisation de certaines entreprises. Ce système keynésien a lui aussi connu ses limites au début des années 1980, engendrant de ce fait un interventionnisme réduit et une privatisation croissante. Les économies de marché telles que nous les définissons aujourd'hui se situent donc, pour la plupart, entre ces deux modèles et consistent davantage en des économies « mixtes » ou « hybrides » (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). Cette notion est dès lors relative et la reconnaissance d'un pays en tant que tel reste une question de degré sous différents aspects.

La notion d'économie de marché s'oppose à celle d'économie planifiée - *non-market economy* dans le texte officiel - apparaissant pour la première fois dans la législation du GATT en 1994¹. Dans la rubrique « Interpretation and Application of Article VI », ce terme vient mettre un nom sur le type de système mentionné au paragraphe 2 de l'*Addendum* à l'Article VI, présent dans le texte officiel depuis 1955², parlant d'économie « qui jouit d'un monopole

¹ General Agreement on Tariffs and Trade : accord sur les tarifs douaniers existant depuis 1947 et ayant donné naissance à l'Organisation Mondiale du Commerce en 1995

² La distinction entre économie de marché et économie planifiée a été introduite dans le texte officiel à l'époque avec le but d'ouvrir de manière progressive le commerce international aux pays de l'ancien bloc communiste (Cheng & Kennedy, 2012)

complet ou presque complet en matière commerciale et où tous les prix intérieurs sont fixés par l'Etat ». Dans ce cas, le texte reconnaît qu'« une comparaison exacte avec les prix intérieurs pourrait ne pas toujours être appropriée » et autorise de par ce fait une méthodologie exceptionnelle pour calculer la valeur normale – et dès lors la marge de dumping – d'un produit originaire d'une économie planifiée (World Trade Organization, 2017b). Le fait d'être reconnu comme économie de marché et d'en acquérir le statut revêt, en conséquence, une importance primordiale en termes de commerce international.

Cependant, outre la courte définition ci-dessus, les documents de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ne spécifient pas quels paramètres caractérisent une économie planifiée (Plasschaert, 2016), laissant de ce fait la liberté à ses membres – ou parties contractantes - de décider eux-mêmes de l'octroi ou non du statut d'économie de marché (SEM) à un pays tiers sur base de leur propre législation (Lemieux, 2016).

1.2. Critères définissant une économie de marché pour les Etats-Unis et l'UE

Chaque partie contractante de l'OMC peut donc décider ou non d'accorder le SEM à une autre partie (Bellora & Jean, 2016). Cet octroi se base sur la législation à ce sujet, définissant des critères auxquels une économie doit correspondre afin d'être considérée comme telle. Ces critères sont souvent vagues et laissent dès lors beaucoup d'espace à l'interprétation, les Etats-Unis et l'UE ne dérogeant pas à la règle (Lemieux, 2016).

a) Etats-Unis

Concernant les Etats-Unis, la législation laisse libre cours à l'appréciation de l'administration américaine afin de déterminer si un pays peut être considéré comme une économie de marché ou non. Cette détermination reste ensuite d'application jusqu'à une éventuelle révocation des autorités – dans ce cas le *US Department of Commerce* -, faisant suite à une contestation justifiée et qui peut se faire à tout moment envers tout état tiers (Puccio, 2015).

La législation américaine définit une économie planifiée comme étant n'importe quelle économie étrangère que les autorités administratives déterminent comme n'opérant pas selon les principes de marché au niveau de la structure des prix et des coûts, de manière telle que les

ventes de marchandises dans ce pays ne reflètent pas la juste valeur de celles-ci (Tariff Act of 1930, 2011). En 1986, suite à un cas d'antidumping concernant la Chine, le Département du Commerce a établi un test basé sur quatre points pour déterminer le statut d'une économie (Cheng & Kennedy, 2012). Des facteurs similaires, au nombre de six, ont depuis lors été inclus dans la législation américaine et sont maintenant repris dans la rubrique « Countervailing and Antidumping duties », incluse dans le chapitre 4 du Titre 19 « Custom Duties » du *United States Code*.

Le texte prend d'abord en compte la convertibilité de la monnaie d'un pays par rapport à d'autres, afin d'indiquer le degré de manipulation de celle-ci par un gouvernement. Le deuxième élément concerne les salaires au sein du pays, et la mesure dans laquelle ils sont déterminés par une dynamique de marché, à savoir des négociations libres entre travailleurs et employeurs. Ensuite, l'ouverture du pays aux investissements étrangers et aux *joint-ventures* avec des firmes de pays tiers joue un rôle important. Le quatrième facteur concerne l'étendue de la propriété du gouvernement sur les moyens de production tandis que le cinquième a trait au contrôle que celui-ci détient sur l'allocation des ressources et sur les décisions de prix et de production des entreprises. Enfin, un sixième point invoque la considération de tout autre facteur que les autorités administratives jugent approprié (Tariff Act of 1930, 2011).

b) Union européenne

La législation européenne ne fournit pas de définition d'économie de marché en tant que telle. Les critères pour déterminer le statut d'une économie sont en fait dérivés des critères présents à l'article 2(7) (c) du Règlement Antidumping (détaillé en annexe) – dont la dernière version date de 2016. Cette disposition énumère les conditions auxquelles un groupe d'entreprises appartenant à une même industrie et originaires d'un pays considéré comme économie planifiée doivent satisfaire afin de bénéficier du traitement d'économie de marché¹ (Règlement (UE) 2016/1036, 2016). Ces conditions, extrapolées à l'ensemble des industries d'un pays, attribuent *de facto* à ce dernier le SEM. Au travers de ce Règlement Antidumping, l'UE établit une distinction entre les économies planifiées membres de l'OMC et dont aucune entreprise n'est considérée comme ayant rempli les critères de l'article 2(7)(c), les économies planifiées membres de l'OMC dont les réformes ont mené à l'émergence de firmes pour

¹ Si les entreprises satisfont aux conditions et bénéficient du traitement d'économie de marché, leurs exportations vers l'Union européenne seront soumises à la même législation que les exportations d'entreprises originaires d'économies de marché.

lesquelles ces conditions pourraient prévaloir, et les économies planifiées non-membres de l'OMC (Cai & Kim, 2016).

Les critères dérivés de l'article 2(7) sont au nombre de cinq. Le premier requiert un faible degré d'influence étatique sur l'allocation des ressources et les décisions des entreprises, que celle-ci soit directe ou indirecte, au moyen notamment de prix fixés ou de discrimination, par exemple au niveau fiscal ou commercial. Dans le cadre d'un secteur privé nouvellement établi, l'absence de distorsions provoquées par l'Etat, d'utilisation d'échanges non-marchands ou de systèmes de compensation est également une condition importante. Le troisième critère concerne l'existence et l'implémentation d'un droit des sociétés non-discriminatoire et assurant une *corporate governance* adéquate, incluant notamment l'application des normes comptables internationales (IFRS) et la protection des actionnaires. Ensuite, l'accent est mis sur l'existence et l'implémentation de lois garantissant le respect des droits de propriété et le bon fonctionnement d'un régime de faillite. Enfin, la dernière condition concerne un marché financier authentique, opérant indépendamment de l'Etat, de telle sorte à éviter une interférence de ce dernier dans les prix au travers, par exemple, de taux d'intérêts préférentiels pour un certain type d'entreprises (Puccio, 2015; Règlement (UE) 2016/1036, 2016).

Ces cinq critères vont donc, après évaluation, déterminer la reconnaissance ou non d'un pays comme « économie de marché ». Il est cependant important de préciser que ces conditions étant « dérivées » de celles présentes à l'article 2 du Règlement AD, elles n'y sont pas exactement semblables (Puccio, 2015 ; Règlement (UE) 2016/1036, 2016).

c) Comparaison des différents critères

Au travers de la présentation des différents critères utilisés par deux des plus grands acteurs du commerce international moderne, on peut déjà remarquer que la définition d'économie de marché varie entre leurs législations respectives. Ainsi, alors que la législation des Etats-Unis insiste sur l'ouverture du pays aux investissements étrangers et le management des entreprises privées, celle de l'UE met davantage l'accent sur les procédures de comptabilité et les lois de propriété (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). En-dehors de cela, ces législations convergent à différents niveaux et soulignent notamment toutes deux l'importance d'une influence limitée de l'Etat sur l'allocation des ressources et sur les décisions de prix et de production (cf. tableau de comparaison en annexe) (Cheng & Kennedy, 2012).

Chapitre 2 : Dumping et mesures antidumping

2.1. Dumping

De manière générale, on parle de dumping quand une entreprise vend un produit sur un marché d'exportation à un prix moindre que le prix auquel il est vendu au sein du marché intérieur. Le terme est également utilisé dans le cas où le prix d'exportation de ce produit est inférieur à son coût de production (Hoekman & Kostecki, 2009).

A l'article 2 de son accord antidumping, l'OMC stipule qu'un produit est considéré comme faisant l'objet de pratiques de dumping, c'est-à-dire introduit dans le commerce d'un autre pays à une valeur inférieure à sa valeur normale, si le prix d'exportation de ce produit est inférieur au prix comparable, au cours d'opérations commerciales normales, du même produit destiné à la consommation au sein du pays exportateur (World Trade Organization, 1997). Ce n'est donc pas l'écart par rapport aux coûts de production qui importe dans ce cadre (Bellora & Jean, 2016). Cependant, celui-ci peut, à l'instar du prix du produit dans un autre marché exportateur, être utilisé pour calculer la valeur normale, et a fortiori la marge de dumping, dans le cas où le produit n'est pas vendu au sein du marché intérieur. Ces coûts de production seront alors majorés de coûts administratifs, de vente et généraux (World Trade Organization, 1986).

Les législations américaine et européenne rejoignent cette définition. De fait, le *U.S. Code* parle de dumping lorsqu'une classe ou un type de marchandises étrangères sont, ou pourraient être, vendues aux Etats-Unis à une valeur moindre que leur « fair value » (Tariff Act of 1930, 2011). Le règlement de l'Union relatif à la défense contre les importations faisant l'objet d'un dumping (2016) indique, de son côté, qu'« un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers l'Union est inférieur au prix comparable, pratiqué au cours d'opérations commerciales normales, pour un produit similaire dans le pays exportateur ».

Au vu des définitions ci-dessus, il semble utile de spécifier également ce qu'est la « valeur normale » d'un produit. Celle-ci est en principe définie, comme mentionné plus haut, comme étant le prix demandé par une entreprise dans son marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. Cependant, ces opérations commerciales ne sont pas considérées comme normales si, sur une période prolongée, une quantité conséquente de biens est vendue à un prix inférieur à la moyenne des coûts totaux (Hoekman & Kostecki, 2009). En effet, cela ne permet pas le recouvrement de ces coûts dans une période raisonnable (World Trade

Organization, 1997). Dans ce cas, les coûts de production majorés d'un montant raisonnable pour le profit et autres coûts généraux seront préférés pour calculer la valeur normale. De manière alternative, si les ventes dans le marché intérieur sont trop faibles pour être prises en considération, on préférera utiliser le prix comparable le plus haut imposé dans un marché tiers comme valeur normale (Hoekman & Kostecki, 2009).

Le dumping et les instruments de défense pour y faire face constituent une des exceptions à la règle générale selon laquelle il est interdit de traiter les importations de manière discriminatoire, c'est-à-dire de favoriser les producteurs domestiques par rapport à leurs concurrents internationaux (Plasschaert, 2016).

Les raisons qui pourraient pousser des entreprises exportatrices à recourir à des pratiques de dumping sont multiples. Dans un premier temps, celles-ci peuvent être causées de manière involontaire, « sporadique », et résulter d'une décision de production antérieure à la connaissance des conditions de la demande ou des futurs taux de change. Un manque d'expérience concernant la tarification d'un nouveau produit peut également être source de dumping aléatoire. Le dumping peut aussi être lié à des arguments davantage économiques, ce qui le rend ici délibéré et volontaire, tels que la discrimination par les prix ou la stabilisation de la production dans le cadre de ventes cycliques. D'un point de vue stratégique, une entreprise peut avoir recours à des pratiques de dumping afin de se défendre contre l'arrivée de nouveaux entrants, de réaliser des économies d'échelle dans le futur au moyen d'une production plus importante ou de s'établir rapidement en tant que leader d'un nouveau marché (Hoekman & Kostecki, 2009).

Des raisons citées ci-dessus, aucune ne paraît particulièrement préjudiciable envers le bien-être global d'un pays. En outre, d'un point de vue économique, il n'y a rien de négatif avec la plupart des types de dumping. L'autorisation de l'utilisation d'instruments de défense commerciale (IDC) dans le cadre de pratiques de dumping provient en fait de l'inquiétude d'un dumping dit « prédateur », condamné universellement. La crainte dans ce cas est qu'une firme ou un ensemble de firmes originaires d'un pays exportateur imposent des prix délibérément bas dans le but d'éliminer toute concurrence dans un pays ou groupe de pays visés, d'établir un monopole et d'être alors en mesure d'imposer des prix largement supérieurs afin de compenser les pertes dues aux prix initiaux. Cet argument, selon Hoekman et Kostecki (2009), reste cependant faible. De fait, pour que les pratiques de dumping de la firme ou du groupe de firmes

exportatrices mènent à un monopole, elles doivent pouvoir compter soit sur un monopole global, soit sur des barrières à l'entrée imposées par le gouvernement exportateur.

2.2. Mesures antidumping

Lorsqu'un état est victime de pratiques de dumping, il dispose de moyens de défense reconnus par l'OMC portant le nom de « mesures antidumping ». Celles-ci sont encore parfois réputées comme des mesures floues, du fait qu'elles n'étaient pas contrôlées efficacement avant l'accord antidumping du GATT de 1994 (Choi, 2017). Selon ce dernier, « une mesure antidumping sera appliquée dans les seules circonstances prévues à l'article VI du GATT de 1994, et à la suite d'enquêtes ouvertes et menées en conformité avec les dispositions du présent accord » (World Trade Organization, 1997). L'article VI nous apprend qu'une pratique de dumping peut être sanctionnée si elle cause ou risque de causer un dommage matériel à une industrie établie dans le territoire d'une des parties contractantes – soit un membre de l'OMC – ou si elle retarde substantiellement l'établissement d'une industrie domestique.

Ainsi, suite à une plainte d'une ou de plusieurs entreprises domestiques se disant victimes de dumping, un état, après investigation, a le pouvoir de contrebalancer les effets négatifs de cette pratique en prélevant des « droits antidumping » sur un produit importé (Plasschaert, 2016). Ceux-ci ne peuvent en aucun cas dépasser la marge de dumping du produit sujet au litige, cette dernière correspondant à la différence entre sa valeur à l'exportation et sa valeur normale (World Trade Organization, 1986). Afin d'éviter les abus, l'accord antidumping de l'OMC donne une limite à ces droits, ceux-ci ne pouvant rester en vigueur « que le temps et dans la mesure nécessaires pour contrebalancer le dumping qui cause un dommage ». Selon l'article XI.2 du même accord, les autorités de l'état en question sont invitées à réexaminer le besoin de mesures AD après une période de temps raisonnable – soit tous les cinq ans (Choi, 2017).

Les mesures AD, à l'instar d'autres matières légiférées par l'OMC, font également l'objet de législations domestiques dans les pays membres. De ce fait, des différences émergent entre ces pays en ce qui concerne, par exemple, les procédures d'initiation, les méthodes d'investigation, le calcul des droits AD imposés ou la possibilité de traitement individuel. Ces différences sont facilement mises en évidence quand on analyse les statistiques des mesures AD à travers le monde. Ainsi, les Etats-Unis ont plus souvent recours à des mesures que l'UE

- celles-ci affectant 3,9% de leurs importations contre 1,7% dans le cas des 28 - et le niveau des droits AD y est en moyenne nettement plus élevé. Une autre différence importante entre les deux puissances a trait à leur méthodologie utilisée à l'égard des économies planifiées, celles-ci étant traitées de manière distincte des autres économies dites « de marché » en termes d'AD (Bellora & Jean, 2016).

Avant 1995 et l'entrée en vigueur de l'accord antidumping, les pays développés étaient ceux qui recouraient le plus aux mesures AD. Par la suite, les pays émergents en sont également devenus des utilisateurs fréquents, à tel point d'en constituer aujourd'hui la majorité (Choi, 2017). En plus d'une utilisation s'étendant d'un point de vue géographique, on a assisté, suite à la crise économique mondiale de la dernière décennie, à un accroissement conséquent du nombre de mesures à travers différents pays. Ceci a contribué à rendre leur application beaucoup plus complexe, et à mener à de fréquentes controverses donnant lieu à davantage de litiges, que ce soit devant des tribunaux nationaux ou au niveau des entités compétentes de l'OMC (Plasschaert, 2016).

Une question qui se pose concerne la légitimité de l'AD. Tandis que la perception générale tend à voir celui-ci comme une bonne chose, Hoekman et Kostecki (2009) considèrent plutôt que sa motivation principale est de tronquer les règles en faveur des industries domestiques concurrencées par les importations. Les défenseurs des mesures AD, cependant, avancent que celles-ci peuvent être utilisées afin de compenser les restrictions d'accès au marché existant dans les pays exportateurs visés et qui sous-tendent la capacité des entreprises de ces pays à pratiquer le dumping. Malheureusement, l'utilisation de mesures AD met seulement la pression sur les entreprises visées et n'a pas d'impact direct sur la source du problème, à savoir les politiques gouvernementales qui provoquent les restrictions susmentionnées. Un autre argument récurrent en faveur de l'AD est que celui-ci représente une soupape de sécurité politique, de par le fait qu'il encourage les pays exportateurs à implémenter une plus grande libéralisation du commerce, comme ce fut déjà vérifié. A l'opposé, d'aucuns prétendent que les mesures AD constituent un obstacle au libre-échange dans les pays émergents car elles génèrent des incitations à des représailles. De plus, d'autres problèmes soulevés par les détracteurs de l'AD concernent l'avantage conféré aux producteurs domestiques par rapport à l'intérêt général d'un pays importateur ainsi que la confidentialité souvent octroyée aux autorités investigatrices. En résumé, l'AD est loin de faire l'unanimité dès lors que son utilisation excessive crée un grand nombre de distorsions dans le commerce international (Hoekman & Kostecki, 2009).

Chapitre 3 : Historique économique

3.1. Chine

La Chine est reconnue comme ayant été une puissance économique majeure des vingt derniers siècles, durant lesquels elle a connu une succession de cycles de prospérité et de déclin. Au X^{ème} siècle déjà, elle représentait la première économie mondiale en termes de revenu par habitant, et cette domination a perduré jusqu'au XV^{ème} siècle. Par la suite, l'Europe est progressivement passée devant en termes de revenu réel, de technologie et de capacité scientifique. Durant les XIX et XX^{ème} siècles, le pays a connu différentes difficultés internes, provoquant un recul en termes de performance dans un monde où le progrès technologique ne cessait de s'accélérer (Maddison, 2007).

Au cours du siècle dernier, l'économie chinoise a connu des transformations conséquentes. Les difficultés rencontrées par le pays ont mené à la Révolution Chinoise, menée par Mao Zedong et le Parti Communiste Chinois, et l'établissement de la République Populaire de Chine en 1949. La Chine s'est alors retirée du GATT, dont elle avait été l'un des membres fondateurs en 1947 (Hoekman & Kostecki, 2009). Les autorités chinoises, durant une trentaine d'années, ont ensuite développé un système d'économie planifiée à l'image du système soviétique, dans lequel les agences nationales ou les institutions déterminaient le processus de développement économique. La Chine était alors en quasi-autarcie économique, à l'exception de certains échanges avec d'autres pays de la sphère communiste (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). Bien qu'il soit indéniable que la version du communisme de Mao Zedong a causé d'importants dommages au pays, menant les systèmes politique et économique à une situation proche de l'effondrement à plusieurs reprises, la performance économique s'est, durant ces trente années, considérablement améliorée par rapport au passé (Maddison, 2007). En outre, la stratégie de développement mise en œuvre au cours de cette période, principalement tournée vers l'industrialisation du pays, a virtuellement façonné chaque aspect de l'économie chinoise (Naughton, 2007).

Avec l'arrivée de Deng Xiaoping en 1978, la Chine a connu un tournant politique majeur. Des réformes ont été mises en place afin de transformer le système d'économie planifiée en un système mixte, et d'ouvrir le pays au monde extérieur de manière progressive (Plasschaert, 2016). Ces réformes portaient notamment sur la décollectivisation de l'agriculture ainsi que sur le relâchement du contrôle des prix, leur but étant de générer les fonds suffisants

pour financer la modernisation du pays (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). L'ouverture de la Chine au commerce international, elle, s'est faite au travers d'une politique tournée vers l'exportation, traduisant une stratégie basée sur celles du Japon et d'autres pays asiatiques qui s'étaient révélées très fructueuses dans les décennies précédentes. Le gouvernement chinois a également mis en œuvre des réformes pour attirer les investisseurs étrangers au moyen de l'ouverture de Zones Economiques Spéciales¹ (Plasschaert, 2016).

Ces différentes réformes ont mené à un développement plus stable et à une accélération conséquente de la croissance économique. En effet, entre 1978 et 1995, le PIB a plus que triplé, la croissance de la population a décéléré et le revenu réel par habitant a été multiplié par 2,7. Avec une croissance moyenne à deux chiffres, la Chine a connu ce qu'on peut qualifier de « super-croissance ». Sa transition prudente vers une économie plus libérale a été un succès, du moins en comparaison avec celle de l'ex-URSS, trop brusque, qui a mené à un effondrement de l'économie (Maddison, 2007).

En 2001, la Chine est devenue membre de l'OMC, attestant de sa place grandissante dans l'économie mondiale (Hoekman & Kostecki, 2009). Cette adhésion a contribué à augmenter encore davantage ses exportations, accentuant le surplus commercial du pays, et ce parallèlement à une augmentation progressive des investissements chinois à l'étranger (Plasschaert, 2016). Bien qu'ayant été affectée par la crise économique mondiale de la dernière décennie du fait d'une baisse de la demande globale pour ses exportations (Gaulier, Jarreau, Lemoine, Poncet, & Ünal, 2010), la Chine est aujourd'hui une des plus grandes économies mondiales. En outre, la croissance annuelle de son produit intérieur brut – 6,7% en 2016- reste actuellement la deuxième plus importante au monde, juste après celle de l'Inde – 7,1% la même année (The World Bank, 2017). Cependant, des problèmes subsistent au sein de l'économie chinoise, tels que l'importante influence des entreprises d'Etat - dont les performances sont généralement moindres que celles des entreprises privées - (Plasschaert, 2016), les surcapacités de production dans différents secteurs et le taux de pauvreté de la population². Par ailleurs, en 2013, les autorités chinoises ont insisté sur la nécessité d'intensifier le processus de réforme du pays avec deux objectifs principaux. Ceux-ci consistaient à passer d'une économie principalement manufacturière à une économie davantage tournée vers les services ainsi qu'à

¹ Espace bénéficiant d'avantages économiques particuliers, par exemple une taxation plus faible que dans le reste du pays, pour y encourager l'investissement et le développement (Cambridge Dictionary, 2017).

² Le taux de pauvreté - à savoir le ratio de gens dont les revenus reviennent à moins de la moitié du salaire médian de la population totale - s'y élevait en 2013 à 34%, pour un taux de 17% pour les Etats-Unis et un taux variant de 5 à 16% pour les pays de l'Europe des Douze (OECD, 2017b).

réorienter la production sur le marché domestique dans le but d'assurer la croissance (Pelkmans et al., 2016).

3.2. Relations Chine-Union européenne

Historiquement, les relations diplomatiques entre la Chine et l'UE ont été établies en 1975 - soit un an avant la mort de Mao Zedong -, à une période où la Chine décidait de renouer économiquement avec le monde capitaliste¹, et n'ont cessé de s'approfondir depuis (Fleming, 2015; Naughton, 2007).

En 1985, la signature d'un « Accord sur la coopération commerciale et économique » a marqué le renouvellement des transactions commerciales et des investissements entre la République Populaire et l'UE, alors composée de onze états-membres (Plasschaert, 2016). Sept autres accords contraignants se sont ajoutés depuis, s'articulant autour de trois piliers principaux : le dialogue économique et commercial de haut niveau, le dialogue stratégique ainsi que le dialogue direct de haut niveau (Fleming, 2015). D'autres contacts, davantage spécialisés, ont été institutionnalisés dans le cadre de plus de septante dialogues sectoriels, ceux-ci ayant parfois abouti à des accords et à des projets coopératifs (Plasschaert, 2016).

En 2003, le Partenariat Stratégique Global a contribué à renforcer et élargir la coopération entre l'Union et la Chine dans un grand nombre de domaines. Quatre ans plus tard, des négociations ont été entamées pour un Accord de partenariat et de coopération basé sur deux piliers : la coopération politique (concernant la démocratie, les droits de l'homme et la gouvernance) et la libéralisation du commerce et des investissements. Celles-ci furent interrompues en 2011, les attentes des deux parties divergeant considérablement sur certains points. Lors du 15^{ème} sommet UE-Chine en septembre 2012, l'idée d'un traité bilatéral d'investissement (TBI) fut approuvée. Les négociations, ouvertes en janvier 2014, sont toujours en cours actuellement, et ont comme principal objectif de faciliter les flux d'investissements dans les deux sens (Ewert, 2016). Enfin, le 16^{ème} sommet de 2013 a vu l'adoption du « EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation », insistant notamment sur l'importance de ce potentiel traité d'investissement dans le but d'arriver, à plus long terme, à la signature d'un accord de libre-échange entre les deux puissances (Godement & Stanzel, 2015).

¹ Les Etats-Unis, pour leur part, ont établi leurs relations avec la République Populaire en 1972, lors de la visite du Président Richard Nixon (Naughton, 2007).

A ce propos, les échanges commerciaux et financiers n'ont cessé de croître entre l'UE et la Chine, renforçant leur interdépendance économique. L'UE est le premier partenaire commercial de la Chine, tandis que celle-ci est son deuxième partenaire derrière les Etats-Unis (Fleming, 2015). Ainsi, les échanges commerciaux de biens ont plus que décuplé en vingt ans, dépassant les 500 milliards d'euros en 2016, avec un surplus de plus de 150 milliards d'euros pour la Chine (Eurostat, 2017b). En termes de services, les échanges augmentent également et se chiffraient à un peu plus de 65 milliards d'euros en 2016, avec cette fois une balance commerciale en faveur de l'Union (Eurostat, 2017d). Cependant, alors qu'on perçoit une croissance des flux d'investissements chinois au sein des Vingt-Huit depuis la crise économique de 2008, les Européens semblent de moins en moins enclins à investir en Chine. Un des problèmes est que la Chine connaît, depuis 2012, un ralentissement qui a notamment été à la source des surcapacités de production mentionnées plus haut au sein de différents secteurs, tels que la sidérurgie, l'aluminium ou les panneaux solaires. Ainsi, en 2016, alors que l'Union a attiré 35 milliards d'euros d'investissements chinois - correspondant à une augmentation de 77% par rapport à 2015 -, les investissements européens en Chine se sont élevés à 8 milliards d'euros – alors qu'ils atteignaient presque 12 milliards d'euros en 2014 (Hanemann & Huotari, 2017). Les investissements cumulés européens en Chine restent néanmoins bien plus importants que les investissements cumulés chinois dans l'UE (Pelkmans et al., 2016).

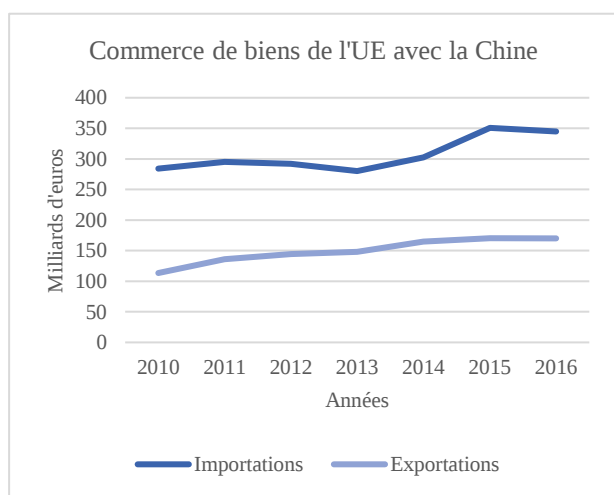


Figure 2 : Commerce de biens de l'UE avec la Chine
Source : Eurostat (2017)

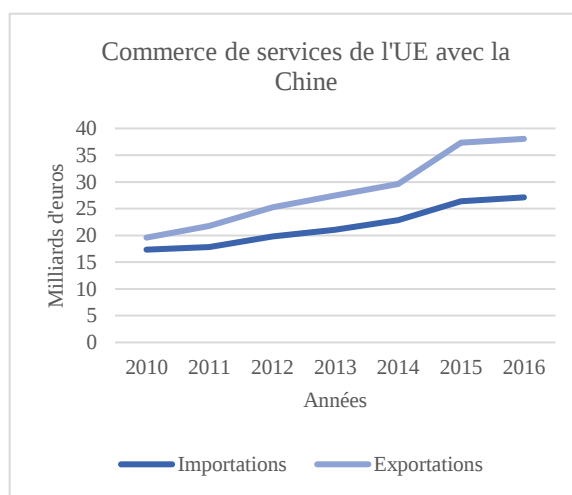


Figure 1 : Commerce de services de l'UE avec la Chine
Source : Eurostat (2017)

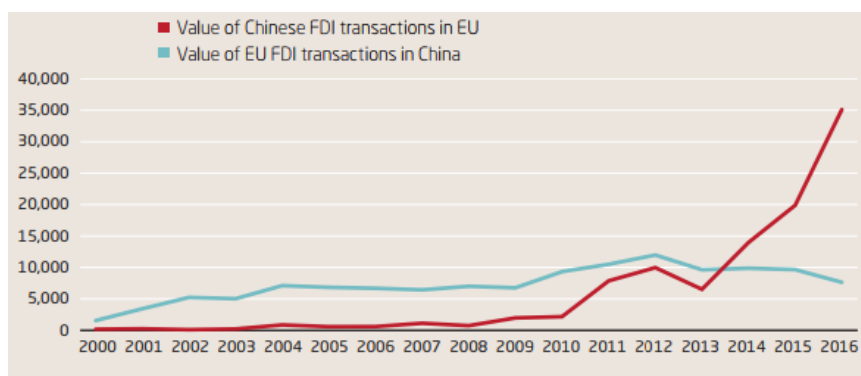


Figure 3 : Flux d'IDE entre l'UE et la Chine
Source : Hanemann & Huotari (2017)

Les relations entre les deux puissances, que ce soit au niveau politique ou économique, sont donc de plus en plus importantes. Aux échanges commerciaux s'ajoute différentes formes de coopération telle que la décision récente d'augmenter leur collaboration dans la lutte contre le réchauffement climatique. Les gouvernements chinois et européens reconnaissent l'importance d'avoir des relations stables dans le but de contrer l'instabilité actuelle., bien que certains sujets de discorde, tel que l'octroi du SEM, subsistent (Valero, 2017).

Chapitre 4 : Statut de la Chine

4.1. Protocole d'accession et débats légaux

En décembre 2001, la Chine est devenue membre de l'OMC. Les négociations pour son adhésion ont commencé pendant le cycle d'Uruguay – qui dura de 1986 à 1995 - et ont duré quatorze ans. Les raisons de si longues négociations sont multiples. Tout d'abord, le fait que la Chine représentait, pour un grand nombre de membres, la source principale d'importations à forte intensité de main d'œuvre, en faisait une cible fréquente de mesures AD qui ne devaient pas se conformer aux règles de l'OMC. Son adhésion faisait dès lors craindre aux producteurs domestiques de ces pays une concurrence accrue de leurs contreparties chinoises du fait de mesures moins fortes. Ensuite, la Chine tenait à être traitée en tant qu'économie émergente, et de ce fait bénéficier d'un traitement différencié, ce qui n'était pas acceptable pour certains pays membres. D'autres facteurs non-économiques rentraient également en compte. Au vu de ces différentes raisons, la Chine a finalement pu accéder à l'Organisation, mais en acceptant des dispositions « OMC moins », à savoir le renoncement à certains droits dont bénéficiaient les autres membres en vertu des accords multilatéraux (Hoekman & Kostecki, 2009).

Le Protocole d'accèsion de la Chine contient donc des dispositions particulières, et parmi celles-ci des règles adaptées pour l'imposition de droits AD et de mesures compensatoires¹ (Jakóbowski & Kaczmariski, 2016). Plus particulièrement, l'article 15 (à retrouver en annexe à ce travail), qui concerne la comparabilité des prix pour la détermination des subventions et du dumping, est aujourd'hui sujet à controverse entre, d'un côté, la Chine et, de l'autre, les membres de l'OMC qui ne la reconnaissent pas comme une économie de marché – à l'instar de l'UE et des Etats-Unis. Celui-ci stipule que l'article VI du GATT de 1994, l'accord sur son implémentation (« Anti-Dumping Agreement ») et l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires sont applicables concernant les importations chinoises dans un pays membre mais sous réserve de certaines dispositions, réparties en quatre sous-paragraphes (World Trade Organization, 2001).

Dans un premier temps, il est énoncé que, dans le but de déterminer la comparabilité de prix telle que prévue dans l'article VI lors d'une investigation, le pays importateur doit utiliser soit les prix ou coûts chinois, soit une méthode alternative non-basée sur une comparaison stricte avec ceux-ci. Si l'industrie en question est en mesure de montrer qu'elle fonctionne dans des conditions d'économie de marché, la première option doit être d'application. Si ce n'est pas le cas, la seconde peut être utilisée. Le deuxième point concerne les règles relatives aux subventions et permet l'utilisation de références externes dans le but de calculer ces dernières pour les importations d'origine chinoise (Cai & Kim, 2016). Il est ensuite précisé l'importance de notifier les méthodologies utilisées dans les cas d'AD et de mesures compensatoires. Finalement, le sous-paragraph (d) indique que les dispositions du premier sous-point concernant la comparabilité de prix ne sont plus d'application pour un état-membre de l'OMC une fois que celui-ci a établi que la Chine remplissait ses critères définissant une économie de marché. Il dit aussi que, dans tous les cas, les dispositions de la seconde partie du sous-paragraph (a) – concernant l'utilisation d'une méthodologie non-basée sur une comparaison stricte avec les prix ou coûts chinois – expirent 15 ans après la date d'adhésion de la Chine, soit le 11 décembre 2016. Enfin, il stipule que la reconnaissance d'une industrie chinoise comme opérant sous des conditions d'économie de marché selon les critères légaux d'un pays importateur implique que le sous-paragraph (a) ne s'appliquera plus à cette industrie en particulier (World Trade Organization, 2001).

¹ Ces mesures peuvent être utilisées à l'encontre d'importations bénéficiant de subventions illégales selon les règles de l'OMC, à l'instar des mesures antidumping pour les importations sujettes à des pratiques de dumping (Hoekman & Kostecki, 2009).

Les sous-paragraphe (a) et (d) sont sujets à débat et sont interprétés de manière différente selon les analystes. Dans tous les cas, une rapide observation de l'article permet déjà de comprendre que le sous-paragraphe (d) ne réfère pas directement au problème de l'octroi du SEM avant le 11 décembre 2016, mais bien à la fin de l'utilisation de méthodes alternatives avant cette date butoir (Jakóbowski & Kaczmariski, 2016). C'est cet octroi « automatique » en particulier, avancé notamment par la Chine, qui fait l'objet d'une controverse (Nowrot & Tietje, 2011).

O'Connor, pour sa part, prétend qu'il n'y a rien dans les règles de l'OMC, le Protocole d'accession de la Chine, ou tout autre texte, qui octroie automatiquement à la Chine le SEM en 2016 (O'Connor, 2011). Pour lui, l'expiration d'un sous-point d'un sous-paragraphe ne remet en aucun cas en cause le reste de l'article 15. Interpréter l'expiration du sous-point (a)(ii) comme une date butoir concernant le SEM de la Chine impliquerait le déni de l'existence des autres dispositions de cet article. Il met également l'accent sur le fait que l'expiration ne concerne explicitement que la seconde partie du sous-paragraphe (a), ce qui, selon lui, aurait été fait intentionnellement. De fait, les autres dispositions du sous-paragraphe (d) concernent le sous-paragraphe (a) dans son entièreté. Ceci impliquerait que le sous-paragraphe (a)(i) ainsi que le « chapeau » du paragraphe (a) continueraient à être appliqués, permettant au pays importateur de continuer à choisir la méthodologie qu'il souhaite (Jakóbowski & Kaczmariski, 2016).

A l'opposé, Tietje et Nowrot avancent que, même si l'article en lui-même ne mentionne pas d'octroi automatique du SEM à la Chine, il permet aux autres membres de l'OMC de dévier de la règle générale en traitant les biens d'origine chinoise comme des importations d'économies planifiées jusqu'en 2016. Selon leur vision, l'expiration du sous-paragraphe (a)(ii) crée une situation où l'utilisation d'une méthodologie alternative n'est plus permise. Au contraire d'O'Connor, ils rejettent l'argument selon lequel le sous-paragraphe (a)(i) resterait d'application car ils considèrent que l'interprétation d'un traité doit donner une signification et un effet à chacune de ses clauses et, donc, n'est pas libre de rendre des dispositions individuelles inutiles. Pour eux, la seule raison valable de la prolongation de ce sous-paragraphe après 2016 est la possibilité théorique que la Chine soit toujours considérée comme une économie planifiée par d'autres membres de l'OMC. D'autres sont également d'avis que la suppression du sous-paragraphe (a)(ii) implique *de facto* l'octroi du SEM, tels que Wei-Jia (cité dans Cai & Kim, 2016), qui prétend que celui-ci est la vraie base légale pour une dérogation de l'obligation générale, ce qui fait que son expiration rend l'entièreté du sous-paragraphe (a) dénuée de sens.

Enfin, d'aucuns prétendent que les implications légales de l'expiration du sous-paragraphe (a)(ii) consisteraient en un changement au niveau de la charge de la preuve. Avant décembre 2016, il est clair de par la lecture de l'article que, au cas où les firmes chinoises sont incapables de prouver qu'elles opèrent dans des conditions d'économie de marché, elles sont automatiquement traitées comme opérant dans un système planifié. Selon certains auteurs, après l'expiration, cette présomption tomberait, obligeant le pays importateur à prouver lui-même que les entreprises chinoises n'opèrent pas dans des conditions d'économie de marché. Dans ce cas, la question se poserait de savoir si les états importateurs doivent définir les conditions d'économie de marché selon leur législation ou selon la définition de l'*Addendum* de l'Article VI du GATT de 1986 (Puccio, 2015).

Les différents auteurs sont donc loin d'être unanimes sur la manière d'interpréter les dispositions de l'article 15. Tandis que certains pensent que l'expiration du sous-paragraphe (a)(ii) ne devrait pas avoir de réel impact sur la manière de traiter les importations chinoises, d'autres pensent qu'elle implique *de facto* l'octroi du SEM à la Chine. Même si la complexité de l'article peut justifier des divergences d'interprétation, nombreux sont ceux qui, à l'instar du Financial Times, pensent que la Chine tient des arguments solides dans le cas d'un litige à l'OMC et que l'UE et les Etats-Unis doivent se préparer à trouver d'autres manières d'aborder le problème des distorsions qu'ils avancent dans l'économie chinoise (Financial Times, 2016).

4.2. Points de vue par rapport au statut de l'économie chinoise

Outre la question de l'octroi automatique ou non du SEM à la Chine en 2016, il semble intéressant de se pencher sur les points de vue de différents pays, organisations et instituts quant au fait de savoir si la Chine peut être qualifiée d'économie de marché telle que définie au début de ce mémoire.

a) *Etats-Unis*

Dans le cas des Etats-Unis, comme déjà mentionné plus haut, six critères sont utilisés afin de définir le statut d'une économie. Ceux-ci concernent la convertibilité de la monnaie, la mesure dans laquelle les salaires sont déterminés par une dynamique de marché, l'ouverture aux investissements étrangers, l'étendue de la propriété du gouvernement sur les moyens de production, le contrôle par celui-ci des décisions de prix et de production des entreprises ainsi

que tout autre facteur jugé approprié (Cheng & Kennedy, 2012). Ce dernier critère implique que la définition d'une économie de marché selon le droit américain laisse beaucoup de place à l'interprétation (Lemieux, 2016). En 2004, le secrétaire américain au commerce Donald L. Evans (cité dans Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009) soulignait que la Chine ne remplissait pas les conditions requises sur deux points, à savoir la convertibilité de la monnaie et la détermination des salaires. C'est surtout le premier point qui semble être l'obstacle majeur à un octroi du SEM par les Etats-Unis (Puccio, 2015). De fait, les Américains critiquent le fait que le taux de change de la monnaie chinoise – appelée Renmibi ou Yuan –, est étroitement lié au dollar américain depuis 1994 et n'est donc pas établi librement. Malgré sa réévaluation de 2% et son ancrage sur un panier de monnaies constitué également du Yen et de l'Euro en 2005 (Damgé, 2016), beaucoup d'analystes américains sont convaincus que la monnaie reste considérablement sous-évaluée. Cette sous-évaluation a, selon Lightfoot, Rinaldi-Laribbe et Zhao (2009), notamment contribué à stimuler les exportations chinoises vers les Etats-Unis.

b) Union européenne

L'UE a établi en 1998 cinq critères pour déterminer si un secteur ou une industrie pouvait bénéficier d'un traitement d'économie de marché. Comme mentionné auparavant, l'utilisation de ceux-ci a été, avec quelques différences, extrapolée aux économies tout entières afin d'établir si elles peuvent être considérées comme étant de marché. En guise de rappel, ces critères portent sur le degré d'influence de l'Etat sur l'allocation des ressources et les décisions des entreprises, l'absence de distorsions provoquées par l'Etat dans le cadre d'un secteur privé nouvellement établi, l'existence et l'implémentation d'un droit des sociétés non-discriminatoire et assurant une *corporate governance* adéquate, l'existence et l'implémentation de lois garantissant le respect des droits de propriété et le bon fonctionnement d'un régime de faillite, et enfin l'authenticité d'un marché financier opérant indépendamment de l'Etat (Puccio, , 2015).

La Commission européenne rédige, suite aux requêtes de pays, des rapports concernant leur progression vers l'obtention du SEM. Ceux-ci consistent en une comparaison de leur économie avec les critères cités ci-dessus. La dernière requête de la Chine pour un tel rapport date de 2008 (Puccio, 2015). Certains critères ont néanmoins été réétudiés en 2011, mais avec des résultats insuffisants dus à un manque de coopération de la République Populaire. Dans le dernier rapport, il était énoncé que le pays disposait quasiment de toute la législation nécessaire

pour l'octroi du SEM mais que l'implémentation de celle-ci faisait encore défaut. En attendant que cette dernière soit effective, la Chine ne satisfaisait, selon ce rapport, qu'à un seul critère sur les cinq - comme dans l'évaluation préliminaire de 2004¹. Néanmoins, la Commission y reconnaissait certaines améliorations concernant les quatre autres (European Commission, 2012).

Plus précisément, le critère jugé comme étant clairement rempli est le deuxième, à savoir celui qui concerne l'absence d'intervention de l'Etat dans les entreprises liées à la privatisation. A propos du troisième critère, le rapport parle d'un progrès considérable du fait de l'utilisation de standards de comptabilité appropriés. L'accent est mis sur le fait que l'introduction de ceux-ci constitue un développement majeur, en rappelant cependant que le problème de leur implémentation subsiste. Un progrès substantiel est aussi mis en avant concernant le quatrième critère : de nouvelles lois sur la faillite, la propriété et les monopoles sont entrées en vigueur, mais, à l'instar du critère précédent, l'implémentation effective fait défaut. Pour en venir au premier critère, beaucoup d'analystes estiment que, malgré des développements positifs tels que l'introduction d'une nouvelle loi sur l'impôt des sociétés, le rôle de l'Etat chinois dans la fixation des prix au sein de certains secteurs reste problématique. Enfin, le progrès relatif au cinquième critère est considéré comme particulièrement lent, les problèmes majeurs subsistants incluant les contrôles dont dispose l'Etat sur les taux d'intérêt et l'accès difficile au crédit par les PME (European Commission, 2008).

c) Institution chinoise : Beijing Normal University

A l'évidence, l'intérêt des Chinois est que leur pays soit considéré comme une économie de marché par les autres membres de l'OMC. Ainsi, en 2003, Xiaoxi Li, économiste chinois renommé et auteur d'un rapport de la *Beijing Normal University*, mettait l'accent sur les réformes de marché drastiques mises en place durant les deux décennies précédentes. Il démontrait dans ce rapport que, selon lui, la Chine était déjà une économie de marché à 69%². Ce score plaçait dès lors celle-ci au-dessus du seuil de 60%, qu'il considérait comme celui au-delà duquel les pays devaient être considérés comme économies de marché. Les critères utilisés dans ce calcul étaient le comportement du gouvernement, la liberté des entités économiques, le

¹ Cette évaluation préliminaire, menée en juin 2004, faisait suite à la requête de la Chine en 2003 de se voir octroyer le SEM par l'Union européenne.

² Selon la même méthode de calcul, le score de la Chine atteignait plus de 76% en 2008.

caractère de marché des facteurs de production, l'environnement impartial du commerce et la rationalisation des paramètres financiers. Li fournissait également, au travers de ce rapport, des preuves d'une réduction drastique des revenus perçus par le gouvernement de la part des entreprises publiques, du processus de privatisation de celles-ci et d'une mobilité croissante du capital et du travail (Cheng & Kennedy, 2012).

Ce calcul du niveau de développement d'économie de marché de la Chine, effectué pour la première fois en 2001 - l'année de l'adhésion de la Chine à l'OMC - a été réitéré par Li jusqu'en 2008. Une brève analyse des résultats annuels permet de constater que cette évolution fut rapide de 2001 à 2005, avant de ralentir les trois années suivantes¹. Cependant, les différents critères cités plus haut n'ont pas évolué de la même manière. D'un côté, les scores liés à la liberté des entités économiques, au caractère de marché des facteurs de production et à l'environnement impartial du commerce ont considérablement augmenté durant ces huit années. De l'autre, celui relatif à la standardisation du comportement du gouvernement est resté quasiment stable. Enfin, concernant la rationalisation des paramètres financiers, le score a fluctué durant cette période, terminant par une diminution entre 2007 et 2008 (Cai & Kim, 2016).

d) Institutions étrangères : Heritage Foundation et Fraser Institute

Le *Heritage Foundation* est un *think tank*² américain dont la mission est de formuler et de promouvoir des politiques publiques conservatrices basées sur les principes de libre-entreprise, de gouvernement limité, de liberté individuelle, de valeurs traditionnelles américaines et d'une défense nationale forte. Chaque année depuis 23 ans, il établit un classement des différents pays sur base d'un index de liberté économique (The Heritage Foundation, 2017). Cette dernière est mesurée par la liberté d'entreprise, la liberté de commerce, la liberté fiscale, les dépenses du gouvernement, les dépenses monétaires, la liberté d'investissement, la liberté financière, la liberté de propriété, le niveau de corruption et la liberté du travail (Cai & Kim, 2016). Le niveau de liberté économique de la Chine a fluctué ces quinze dernières années, augmentant de 2001 à 2005, diminuant ensuite par étapes jusqu'en 2012 avant de remonter à nouveau jusqu'en 2017. On peut par ailleurs noter la nette amélioration de cette

¹ Cette décélération ultérieure est caractéristique de la période de perfectionnement du développement d'une économie, où la qualité est préférée à la vitesse (Cai & Kim, 2016).

² Cercle de réflexion émanant généralement d'institutions privées et apte à soumettre des propositions aux pouvoirs publics (Larousse, 2017).

dernière année, avec un score augmentant de 52 à 57,4% entre 2016 et 2017, faisant monter le pays de la 144^{ème} à la 111^{ème} place mondiale (Kim & Miller, 2017).

Le *Fraser Institute* est également un *think tank* mais d'origine canadienne. Sa mission est d'améliorer la qualité de vie des Canadiens par l'étude, la mesure et la communication des effets des politiques gouvernementales, de l'entrepreneuriat et des choix sur leur bien-être. A l'instar du *Heritage Foundation*, il propose un classement mondial basé sur la liberté économique (Fraser Institute, 2017) dont les critères sont la taille du gouvernement, la structure légale et la sécurité des droits de propriété, l'accès à la monnaie saine, la liberté de commerce et la régulation du crédit, du travail et de l'entreprise (Cai & Kim, 2016). Après une analyse des quinze dernières années, on peut constater une amélioration de la Chine de 2001 à 2008, suivie d'une légère baisse de son score jusqu'en 2011 avant de remonter jusqu'en 2014, dernière année pour laquelle les données étaient disponibles lors de la rédaction du rapport de 2016. A ce moment-là, la Chine se situait dans le bas du troisième quartile, à la 113^{ème} place (Gwartney, Hall, & Lawson, 2016).

L'intérêt de ces classements réside également dans l'analyse horizontale qu'ils permettent. Ainsi, on peut remarquer que les quatre autres pays des BRICS, s'étant, eux, vu octroyer le SEM par l'UE et les Etats-Unis, sont loin de toujours jouir de scores plus élevés que la Chine. On constate par exemple que, dans le classement du *Heritage Foundation* de 2017, l'Afrique du Sud est le seul pays parmi ceux-ci à avoir un score plus élevé que la Chine (Kim & Miller, 2017). En revanche, dans le classement du *Fraser Institute* relatif à 2014, seul le Brésil obtient un score moins élevé que la Chine. Il s'agit ici de tenir compte du fait que les critères utilisés par les deux *think tanks* ne convergent pas toujours et que le classement de l'institut canadien est plus ancien (Gwartney, Hall, & Lawson, 2016). Quoi qu'il en soit, la différence apparente de liberté économique entre ces différents pays peut difficilement justifier que la Chine soit le seul pays des BRICS à ne pas bénéficier du SEM (Cai & Kim, 2016).

4.3. Raisons économiques et politiques

Sur base des différents points de vue explicités ci-dessus, la question de savoir si la Chine peut être considérée comme une économie de marché mérite d'être posée. Bien qu'elle ne remplisse pas les critères nécessaires aux yeux des Etats-Unis et de l'UE, les scores du

Heritage Foundation et du *Fraser Institute* ne paraissent pas justifier un traitement différent par rapport aux autres pays des BRICS.

Certains auteurs, à l'instar de Plasschaert (2016), prétendent que d'un point de vue strictement économique, il y a peu de raisons de ne pas considérer la Chine comme une économie de marché - cette déclaration est corroborée par les rapports de Xiaoxi Li, du *Heritage Foundation* et du *Fraser Institute*. Selon cet auteur belge, cela ferait même une décennie que ce statut aurait pu être octroyé. Les raisons qu'il avance pour cela sont multiples. Tout d'abord, il pointe du doigt le fait que la Chine, sous le régime communiste de Mao Zedong, n'a pas été en mesure d'implémenter de manière stricte le même système d'économie planifiée que l'URSS et a entrepris des réformes tournées vers l'économie de marché dès le début des années 1980. Il met également en évidence le fait que les Etats-Unis et l'UE, bien que brandissant souvent l'arme des mesures compensatoires, ont également souvent recours à des subventions. Ensuite, il insiste sur la privatisation croissante des entreprises et argumente que la planification indicative – notamment au travers des fameux « Five Year plans » –, n'est en aucun cas comparable à l'organisation planifiée de l'URSS, cette dernière imposant des décisions jusqu'au sein même des entreprises. Finalement, il se demande si la faible implémentation des nouvelles législations économiques, par exemple concernant des droits de propriété intellectuelle, fournit réellement à la Chine un avantage « déloyal » et doit être combattue par des mesures AD. Pour lui, l'invocation des critères utilisés par l'UE et les Etats-Unis pourrait facilement dériver en une réaction purement défensive et protectionniste envers les entreprises exportatrices chinoises.

La question de l'octroi du SEM, bien que semblant à première vue liée à des éléments techniques et législatifs, relève en fait en grande partie de l'intérêt propre d'un pays et de ses préférences politiques. Ainsi, selon Douglas Bulloch (2016), spécialisé en économie politique chinoise, les pays qui reconnaissent la Chine comme économie de marché – plus de 80 dont notamment la Nouvelle-Zélande, l'Australie et la Corée du Sud (Cai & Kim, 2016) – le font principalement pour des raisons diplomatiques, liées par exemple à un accord de libre-échange comme c'est le cas pour l'Australie. Il n'empêche que ces pays continuent, pour certains, d'appliquer des mesures AD sur leurs importations en provenance de Chine. D'autres facteurs, tels que le niveau de coopération économique avec la République Populaire ainsi que le montant des investissements directs chinois au sein d'un pays sont positivement corrélés avec l'octroi du SEM (Cheng & Kennedy, 2012).

Il est fréquemment avancé que les raisons qui poussent les Etats-Unis et l'UE à ne pas reconnaître la Chine comme économie de marché sont avant tout politiques. Parmi celles-ci, la protection, par les deux plus grandes puissances économiques occidentales, de leurs entreprises domestiques au moyen de mesures AD sous la pression de lobbies influents est souvent mise en avant (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). Cette forme de protectionnisme est d'autant plus plausible aujourd'hui que les hommes politiques occidentaux semblent de plus en plus tentés par la prise de mesures populistes (Lemieux, 2016). Ces motivations politiques expliqueraient certaines incohérences, telles que l'octroi par les deux puissances du SEM aux autres pays des BRICS, et plus particulièrement à la Russie il y a une quinzaine d'années. En effet, celle-ci n'était, à ce moment, pas membre de l'OMC et sortait d'une période de transition faisant suite à un système d'économie planifiée en place depuis une septantaine d'années. En outre, après l'octroi de ce statut, la Russie a continué à subventionner largement certains secteurs tout en protégeant son marché domestique de la compétition étrangère (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009). On peut également noter que la particularité du taux de change de la monnaie chinoise, argument phare des Etats-Unis pour ne pas octroyer le statut à la Chine, était, en 2012, une réalité pour plus de quarante autres pays, dont la plupart étaient déjà considérés comme économies de marché par le gouvernement américain (Cheng & Kennedy, 2012).

Cependant, il serait incorrect de dire que l'économie chinoise, malgré ses considérables améliorations au cours de ces dernières années, n'est pas faussée par plusieurs facteurs. Bien que ceux-ci ne justifient pas toujours la prise de mesures AD envers les exportations chinoises (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009), ils peuvent constituer des obstacles à la libéralisation de l'économie du pays. Certains reprochent en fait à la Chine de ne pas avoir respecté certains engagements pris lors de son adhésion à l'OMC de manière complète, consistante et transparente. Elle est, entre autres, accusée de ne pas déclarer l'entièreté des subventions qu'elle octroie à ses entreprises domestiques (Vincenti, 2016). Le manque de libéralisation des services est également souligné, ainsi que la difficulté que rencontrent les entreprises étrangères qui souhaitent investir en Chine (Pelkmans et al., 2016). En outre, le manque de réformes politiques est souvent pointé du doigt, le pays étant gouverné par un parti unique depuis le milieu du siècle dernier (Lightfoot, Rinaldi-Laribbe, & Zhao, 2009).

Pour résumer, l'octroi du SEM à la Chine découle à la fois de raisons économiques et de raisons politiques. On pourrait se demander pourquoi celui-ci représente à l'heure actuelle un des enjeux majeurs du commerce international et pour quelles raisons les Etats-Unis, l'UE

ainsi que les autres pays ne reconnaissant pas la Chine comme une économie de marché, paraissent plus stricts envers la République Populaire qu'ils ne l'ont été envers d'autres pays émergents, tels que la Russie ou le Brésil. Le problème se situe ici dans l'intérêt propre de ces pays, pour la plupart inquiets des dégâts que la concurrence chinoise pourrait causer à leurs producteurs domestiques, parfois soutenus par des lobbies très puissants (Cheng & Kennedy, 2012). En effet, nul ne peut nier que la Chine est devenue très rapidement un géant économique : un grand nombre de firmes chinoises sont aujourd'hui capables d'exceller dans les marchés mondiaux et la croissance économique du pays, bien qu'ayant un peu ralenti dernièrement, compte toujours parmi les plus importantes au monde (Plasschaert, 2016).

4.4. Avantages de l'obtention du statut pour la Chine

Après avoir analysé la définition d'une économie de marché et expliqué le litige qui oppose la Chine à certains pays concernant l'octroi du SEM, il semble intéressant d'analyser les raisons pour lesquelles la puissance asiatique met un point d'honneur à recevoir ce dernier de leur part.

Il s'agit pour cela, dans un premier temps, de souligner le fait que la Chine est historiquement le pays ayant été le plus sujet à des enquêtes AD, celles-ci s'élevant à 1123 à la fin de l'année 2015. Aujourd'hui encore, les importations chinoises sont fréquemment ciblées, notamment par l'UE : en 2016, la Commission européenne enquêtait sur 28 cas d'AD, dont 16 concernaient la Chine (Zalan, 2016), et les sanctions européennes envers les importations chinoises couvraient des lignes tarifaires représentant 2,7%¹ de leur valeur (Bellora & Jean, 2016). L'une des raisons de ce qui peut ressembler à de l'acharnement est que la Chine est toujours considérée comme une économie planifiée par certains pays, ce qui accroît la suspicion de ceux-ci quant au prix de ses produits et leur permet, suite à des enquêtes fructueuses, d'imposer des droits plus élevés plus facilement sur leurs importations chinoises.

En effet, comme mentionné auparavant, les économies planifiées peuvent être traitées de manière distincte des autres économies dites « de marché » en termes d'AD (Bellora & Jean, 2016). Le paragraphe 2 de l'*Addendum* de l'Article VI du GATT de 1994 prévoit que, dans le cas d'importations en provenance d'un pays où il existe un monopole complet ou presque complet en matière commerciale, et où tous les prix domestiques sont fixés par l'Etat, des

¹ En réalité, les mesures AD ne concernent souvent qu'une partie des produits au sein d'une ligne tarifaire.

difficultés peuvent exister dans la détermination de la comparaison des prix. Dans ces cas, les parties contractantes importatrices peuvent trouver nécessaire de prendre en compte la possibilité qu'une comparaison stricte avec les prix domestiques peut ne pas toujours être appropriée (World Trade Organization, 2017b). Bien que les méthodes alternatives ne soient pas spécifiées dans le texte législatif (Bellora & Jean, 2016), la rubrique « Interprétation et application de l'article VI » de l'OMC met en avant la possibilité de se baser sur les caractéristiques de pays tiers. De fait, au paragraphe ayant trait au différend « EC-Fasteners », il est stipulé que le paragraphe 2 de l'*Addendum* permet aux autorités en charge d'une enquête d'AD de se détourner des prix et coûts domestiques d'une économie planifiée pour la détermination de la valeur normale et de prendre en compte les prix et coûts au sein d'une économie de marché tierce (World Trade Organization, 2017b). Il est communément considéré que cette méthodologie permet des mesures plus sévères que la méthodologie standard (Bellora & Jean, 2016) et offre dès lors la possibilité aux membres de l'OMC ne reconnaissant pas la Chine comme une économie de marché d'imposer des droits AD plus élevés sur les produits d'origine chinoise.

En outre, dans le cadre de mesures AD, les droits peuvent s'appliquer soit à l'ensemble des entreprises du secteur visé d'un pays, soit à chacune de celles-ci de manière individuelle. Le premier cas, ne prenant pas en compte les caractéristiques des différentes entreprises, résulte généralement en des droits plus élevés – droits nationaux - et vient dès lors accroître la pression sur les entreprises exportatrices. Jusqu'en 2012, les économies planifiées étaient désavantagées à ce niveau, le traitement individuel des entreprises étant soumis à des critères plus difficiles à remplir. Bien que l'OMC ait stipulé depuis que les autorités investigatrices sont désormais censées calculer des marges de dumping individuellement pour chaque producteur étranger, la réalité fait que cette idée reste difficilement applicable d'un point de vue administratif. Dans la plupart des cas, les seules entreprises à bénéficier d'un traitement individuel sont celles qui font partie de l'échantillon utilisé par les autorités investigatrices (Puccio, 2016). Ainsi, dans le cas des importations chinoises en Europe, 292 entreprises ont bénéficié d'un traitement individuel depuis 2001, ce qui ne représente qu'une faible partie de l'ensemble des firmes touchées par les 61 enquêtes AD ayant mené à des sanctions depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC (Cai & Kim, 2016).

Pour éviter ces droits nationaux quand elles exportent vers l'Union, les entreprises chinoises ne faisant pas partie de l'échantillon utilisé peuvent néanmoins solliciter un traitement individuel. Une condition sine qua non dans ce cas est la propriété privée des actions. Aussi,

elles peuvent demander pour l'ensemble de leur secteur le « traitement d'économie de marché », impliquant qu'elles considèrent que les coûts et les prix des produits de toutes les entreprises du secteur sont bien déterminés par les forces du marché (Plasschaert, 2016). C'est alors à elles que revient la charge de la preuve que l'ensemble des entreprises du secteur respectent bien les cinq critères requis par l'UE et mentionnés plus haut. Concrètement cependant, le taux de réussite des secteurs candidats à un tel traitement est jusqu'ici resté très bas (Cai & Kim, 2016). Les différentes méthodologies et leurs implications concernant la valeur normale, le prix à l'exportation, la marge de dumping ainsi que le droit AD sont reprises dans le tableau de la page suivante.

Ainsi, l'octroi du SEM à la Chine rendrait obsolète l'utilisation de caractéristiques de firmes de pays tiers pour établir les droits AD à l'égard de ses entreprises exportatrices. Etant donné que cette méthode comparative implique généralement des mesures AD plus strictes, ne plus pouvoir l'utiliser aurait pour effet de stimuler les exportations chinoises, que ce soit de

	Valeur normale	Prix à l'exportation	Marge de dumping	Droit antidumping
Economie planifiée	Approche de pays analogue	Taux unique	Unique	Droit national ou résiduel
Traitement individuel	Approche de pays analogue	Taux différencié	Spécifique à l'entreprise	Spécifique à l'entreprise
Traitement d'économie de marché	Valeurs domestiques	Taux différencié	Spécifique à l'entreprise	Spécifique à l'entreprise

Figure 4 : Méthodes de calcul des droits antidumping
Source : Puccio (2016)

manière directe concernant les produits soumis à des mesures, ou de manière indirecte au travers de l'effet dissuasif que peut avoir la menace d'imposition de droits AD sur d'autres produits. De plus, dans ce cas de figure, il ne serait plus nécessaire pour les entreprises chinoises de montrer qu'elles opèrent en conformité avec certains critères relatifs au traitement individuel ou au traitement d'économie de marché, étant donné que l'économie entière serait considérée comme fonctionnant selon les lois du marché. L'UE et les Etats-Unis représentant les deux plus grandes puissances économiques à travers le monde en termes de PIB (World Economic Forum, 2017), on comprend donc plus facilement pourquoi la Chine aspire à ne plus être considérée comme économie planifiée par celles-ci.

4.5. Situation actuelle

A l'heure de l'écriture de ce mémoire, soit plus de sept mois après la date butoir du 11 décembre 2016, ni les Etats-Unis, ni l'UE n'ont octroyé le SEM à la Chine, malgré l'insistance de cette dernière.

De leur côté, les Etats-Unis mettaient déjà en garde les Vingt-Huit en janvier 2016, avançant qu'il n'y avait aucune raison de traiter la Chine comme une économie de marché (Zalan, 2016) et argumentant qu'un tel octroi pourrait freiner les efforts déployés en vue d'éviter un afflux sur les marchés américains et européens de marchandises chinoises à prix cassés (Vincenti, 2016). La rhétorique des Américains suggérait déjà la poursuite d'une confrontation en n'octroyant pas le statut réclamé par la Chine, voyant cette requête comme un des seuls arguments pour la pousser à implémenter certains standards occidentaux (Gaspers & Huotari, 2016). C'est ainsi que quelques jours avant la date butoir, l'administration Obama annonçait qu'il n'y aurait pas de changement dans la politique américaine envers la Chine (Talley, 2016). Plus de trois mois plus tard, avant une rencontre au sommet entre les dirigeants américain et chinois, les Etats-Unis préparaient une révision de la demande de la Chine, celle-ci ayant des chances minimales d'aboutir positivement au vu de la rhétorique antichinoise adoptée par le nouveau président Donald Trump – lequel avait déjà annoncé en décembre qu'il ne considérerait pas le pays comme une économie de marché (Bloomberg News, 2017). En juin 2017, le représentant américain au commerce, Robert Lighthizer, mentionnait que l'octroi du SEM à la Chine aurait des conséquences « cataclysmiques » pour les Etats-Unis et pour l'OMC, organisation qu'il critique par ailleurs depuis plusieurs années (Donnan, 2017). Le changement d'administration ne semble donc pas en mesure de faire évoluer la position américaine à ce sujet.

Du point de vue de l'UE, la situation est plus compliquée, car, comme pour toute décision, les points de vue des différents états membres doivent être conciliés. En 2015, Bruxelles hésitait encore quant au statut de Pékin au sein de l'OMC. De fait, bien que la Commission, après de multiples examens, ait conclu que la Chine ne remplissait pas les critères nécessaires afin d'être considérée *de iure* comme une économie de marché, la question de la possibilité de l'accès automatique du pays au SEM se posait encore et nécessitait une réflexion plus détaillée (Fleming, 2015). En janvier 2016, tandis que la commissaire européenne au commerce, Cecilia Malmström, faisait preuve d'ouverture par rapport au débat, les eurodéputés manifestaient la crainte que la position de la Commission ne soit liée à la peur de représailles

chinoises, démontrant un scepticisme plus important de la part du Parlement (Vincenti, 2016). Ce scepticisme se fit à nouveau ressentir lors d'une résolution non-liante en mai 2016, avançant que la Chine n'était pas une économie de marché et approuvée par une grosse majorité des parlementaires. Au vu de ces dissensions et de la fermeté des Etats-Unis, l'UE commença à envisager la possibilité d'une solution alternative (Gaspers & Huotari, 2016), détaillée dans la dernière partie de ce mémoire. C'est ainsi qu'en juillet 2017, l'Union n'avait toujours pas donné de suite positive à la requête chinoise, tandis que de nouvelles règles pour contrer le problème des importations chinoises étaient en discussion au niveau des organes législatifs. Au vu de cette suite d'événements, l'UE semble donc elle aussi s'éloigner d'une reconnaissance inconditionnelle de la Chine comme économie de marché.

Du côté de la Chine finalement, deux plaintes – une à l'encontre de l'UE et une à l'encontre des Etats-Unis – ont été déposées le 12 décembre 2016 auprès de l'Organe de Règlement des Différends (ORD) de l'OMC concernant les mesures liées aux méthodologies de comparaison de prix. La Chine a, à ce jour, seulement demandé l'établissement d'un jury – qui a abouti en avril 2017 - dans le cas qui l'oppose à l'UE (World Trade Organization, 2017a; World Trade Organization, 2017d). Selon *AEGIS Europe*, association d'industries européennes opposée à la reconnaissance de la Chine comme économie de marché, son but serait d'ouvrir la voie à une victoire envers les deux puissances en se concentrant d'abord sur celle qu'elle considère être la plus faible (AEGIS Europe, 2017b).

Partie 2 : Impacts pour l'Union européenne de l'octroi du statut d'économie de marché

Chapitre 1 : Impact général

L'impact qu'aurait l'octroi du SEM à la Chine pour l'UE est actuellement difficile à définir de manière précise et ne peut être que supposé au travers de modèles se basant sur certaines prévisions. Différents rapports, détaillés ci-dessous, ont été rédigés à ce sujet, et renvoient des résultats parfois fort divergents en fonction des hypothèses prises par leurs auteurs. Tous s'accordent cependant sur le fait que si l'Union décidait de se conformer à la requête de la Chine, elle serait amenée à abandonner un de ses outils principaux pour protéger ses industries contre les exportations chinoises - bénéficiant parfois indéniablement du soutien de l'Etat (Jakóbowski & Kaczmarek, 2016) –, avec des conséquences négatives sur la production domestique, et donc sur les emplois au sein des Vingt-Huit.

1.1. Economic Policy Institute

Tout d'abord, dans un rapport de l'EPI (Economy Policy Institute) – un think tank proche de syndicats américains - datant de septembre 2015, Scott et Jiang obtiennent des résultats impressionnants. Pour cela, ils partent d'abord du constat que les droits AD imposés sur les produits originaires d'économies de marché sont en moyenne 30 points de pourcentage moins élevés que sur ceux provenant d'économies planifiées et utilisent cette différence pour calculer l'impact de l'octroi du SEM à la Chine. Sur base d'hypothèses liées à la croissance des importations chinoises dans l'UE et à la diminution des prix des produits chinois, ils estiment que les importations de produits manufacturés augmenteraient de 25 à 50% dans les trois à cinq années qui suivraient l'octroi du statut demandé par la Chine, correspondant à une croissance de 71,2 à 142,5 milliards d'euros. Les effets sur le PIB européen seraient alors négatifs, avec une diminution de celui-ci de l'ordre de 1 à 2%, soit de 114 à 228 milliards d'euros, causant des pertes d'emplois s'élevant à un nombre compris entre 1,7 et 3,5 millions. Ce résultat inclut les emplois directement liés aux industries à risque, ceux des industries se situant en amont ou en aval de celles-ci ainsi que des emplois d'autres secteurs, du fait d'une réduction générale des salaires.

Les auteurs ajoutent qu'en plus de ces pertes déjà conséquentes, les pertes d'emploi pourraient, pour certaines industries en particulier, être plus importantes que sur base du modèle préétabli à cause du développement par la Chine de surcapacités de production. Ces industries concernent les pièces de véhicules à moteur, le papier, l'acier, les céramiques, le verre, l'aluminium et les bicyclettes et représentent 2,7 millions d'employés au sein de l'UE. Dans le cas d'importations massives dans ces secteurs, le nombre d'emplois perdus pourrait alors franchir la barre des 3,5 millions.

Enfin, les pays qui dénombrent le plus d'emplois à risque sont l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et l'Italie, tandis que certains pays de l'Est subiraient les plus grandes réductions d'emplois proportionnellement au nombre total de travailleurs domestiques. Les secteurs les plus affectés seraient ceux du textile et de l'électronique, en l'absence d'importations massives dans les secteurs cités plus haut (Jiang & Scott, 2015).

1.2. Commission européenne

De son côté, en 2016, la Commission européenne a établi une évaluation de l'impact économique qu'aurait la reconnaissance de la Chine comme économie de marché. Ce rapport indique, à l'instar de celui de l'EPI, que l'octroi du statut réduirait les droits AD de 30 points de pourcentage en moyenne sur les produits chinois soumis à des mesures, prenant en compte la diminution de certains droits ainsi que l'élimination de certaines mesures. Les importations chinoises dans l'UE augmenteraient alors de 18 à 28% en moyenne et viendraient se substituer aux ventes des entreprises européennes et étrangères concurrentes, leurs prix bruts à l'importation diminuant de 19%. Trois scénarios sont envisagés afin d'estimer les dommages que cela causerait aux industries européennes, à court et à long terme ainsi que de manières directe et indirecte. Ceux-ci se basent tous sur le fait que des mesures AD – au nombre de 52 – s'appliquaient, au moment de la rédaction, sur 1,68% des importations chinoises en valeur, couvrant des produits représentant 231.000 emplois dans l'UE. Le plus pessimiste de ces scénarios est le troisième : il considère que le régime de SEM pourrait avoir comme effet que de nouveaux produits – c'est-à-dire qui n'ont pas été sujets à des enquêtes AD auparavant – fassent l'objet de pratiques qui, sous le régime actuel, donnent lieu à l'utilisation de mesures AD. 5,7% des importations chinoises seraient dès lors concernées. Aux pertes d'emplois dans les industries concurrentes européennes seraient également ajoutées celles des industries se situant en amont et en aval de la chaîne de production, avec des effets respectivement négatif

et positif. Le premier viendrait cependant plus que compenser le second, résultant en des pertes d'emplois indirectes. Le total des emplois perdus s'élèverait alors à 201.800 selon la méthode de calcul la plus pessimiste, ce qui représente 0,469% des 43 millions d'emplois du secteur des biens commercialisables dans l'Union. Les pays qui subiraient les pertes d'emploi les plus nombreuses seraient, dans l'ordre, l'Allemagne, l'Italie, la France et la Pologne. D'un point de vue sectoriel, la majorité des réductions d'emplois, en termes absolus, concerneraient les métaux de base, les machines, les produits alimentaires, les caoutchoucs et plastiques ainsi que les minerais non-métalliques (European Commission, 2016b).

1.3. Confrontation des rapports et critiques de Zanardi

Les conclusions obtenues dans les deux rapports précédents, bien que convergeant en termes de pays affectés, diffèrent considérablement en termes de secteurs et de chiffres. Ainsi, selon le rapport de l'EPI, souvent repris par les opposants à l'octroi du SEM à la Chine, le nombre d'emplois perdus dans l'UE est environ vingt fois plus élevé que selon le scénario pessimiste du rapport commandé par la Commission. Ceci est lié au fait que le premier se base sur la présomption de dumping systématique de la part de la Chine, tandis que le second étudie principalement les effets sur les produits concernés par des mesures AD (Godement, 2016). Selon Scott – un des auteurs du rapport de l'EPI –, le fait de se baser seulement sur les produits actuellement sujets à des mesures AD ne prend pas en compte la menace que représente l'utilisation de mesures AD sur d'autres produits ou d'autres secteurs, retenant d'autres industries ou entreprises chinoises de recourir à des pratiques litigieuses. Il donne comme exemple le secteur de l'acier, fournisseur, selon lui, de 350.000 emplois dans l'UE. La production d'acier européenne représentant 169 millions de tonnes en 2015 et la capacité excédentaire de la Chine atteignant 350 millions de tonnes la même année, la réduction de mesures et la difficulté plus importante à prouver de nouvelles pratiques de dumping pourraient inciter d'autres producteurs chinois à recourir à de telles pratiques et avoir à cet égard de sévères conséquences sur l'industrie européenne. Celles-ci pourraient dès lors aller jusqu'à une réduction de moitié du nombre d'employés au sein du secteur. La Commission, cependant, a également critiqué le rapport de Scott et Jiang, avançant que supposer que la méthodologie liée au SEM entraînerait une baisse des prix de toutes les importations originaires de Chine n'était pas réaliste (Barone, 2016).

Pour sa part, Maurizio Zanardi, professeur d'économie à la *Lancaster University Management School*, met en exergue certaines difficultés concernant la mesure de l'impact économique de l'octroi du SEM à la Chine. Il évoque tout d'abord l'effet de la distribution commerciale, rappelant que le fait de réduire les importations en provenance d'un pays au moyen de mesures accroît celles en provenance des pays n'y étant pas soumis. Ensuite, il avance qu'il n'est pas possible de déterminer avec certitude l'ampleur de la réduction des mesures AD sur les produits chinois car on ne connaît pas la distribution exacte du commerce entre entreprises soumises à un droit national, celles bénéficiant d'un traitement individuel et celles bénéficiant du traitement d'économie de marché. Aussi, il rappelle que le système d'AD ne permet pas de traiter la fragmentation globale de la production, et que certains produits originaires de Chine mais fabriqués par des entreprises européennes peuvent également être soumis à des mesures (Barone, 2016), ce qui a pour effet de réduire les avantages de ces entreprises, et donc des consommateurs et utilisateurs européens (Godement, 2016). Enfin, Zanardi converge avec l'avis de Scott selon lequel se baser sur l'étendue des mesures AD actuelles par rapport aux importations chinoises totales ne peut constituer une estimation fiable de l'impact de l'octroi du statut à la Chine, tout en reprochant à ce dernier des hypothèses exagérées donnant lieu à des résultats trop élevés. Il invoque notamment le fait que Scott et Jiang considèrent qu'une augmentation des importations chinoises ne se ferait qu'au détriment des producteurs européens (Barone, 2016).

1.4. CEPII

Le CEPII, centre de recherche français dans le domaine de l'économie internationale, a lui aussi mené une évaluation de l'impact économique pour l'UE de l'octroi du SEM à la Chine. Il s'agit cependant de souligner, dans un premier temps, que l'organisme a pris en compte les lignes tarifaires touchées par les mesures AD, couvrant 2,7% des importations chinoises. Or, en réalité, ces mesures ne concernent souvent qu'une partie des produits au sein d'une ligne tarifaire, ce qui explique la différence avec les 1,68% utilisés par la Commission. En outre, les auteurs ont pensé que l'importance commerciale des mesures AD est plus fidèlement évaluée en se basant sur les importations de l'année précédant l'ouverture d'enquêtes, celles-ci ayant un impact restrictif pour les entreprises exportatrices chinoises. Dans cette optique, Bellora & Jean obtiennent que 8,7% des importations chinoises en Europe, en termes de lignes tarifaires,

sont exposées à des mesures AD. Leur méthode consiste à comparer le traitement de la Chine par rapport à celui de pays considérés comme économies de marché.

Ainsi, il est estimé dans leur rapport que la réduction des mesures à l'égard des importations chinoises provoquerait une augmentation de celles-ci de 3,9 à 5,3% en termes de volume, pouvant même aller jusqu'à 21% si l'on prend en compte l'effet de dissuasion créé par de telles mesures. Les importations chinoises de biens de l'Union s'élevant à 342 milliards d'euros en 2015, ceci correspondrait à une hausse de 72 milliards d'euros. 90% de ces effets proviendraient de la baisse du nombre de mesures, tandis que le reste concernerait la réduction des droits des mesures AD subsistantes. Les acteurs les plus affectés par cet afflux d'importations chinoises seraient les fournisseurs extra-européens, pour lesquels la part d'importations pourrait chuter jusqu'à 2,9%, soit une diminution de 24 milliards d'euros, effet de dissuasion compris. Concernant la production européenne, celle-ci diminuerait, dans le pire des cas, de 0,32%, créant une perte à hauteur de 23 milliards d'euros, toujours considérant l'effet de dissuasion. Cette perte se situerait surtout dans les secteurs des céramiques, de l'aluminium, des autres métaux de base, du verre, de la machinerie et des équipements électriques. Enfin, les auteurs mettent le doigt sur le fait que les gains de pouvoir d'achat des consommateurs, finaux ou intermédiaires, excéderaient dans tous les cas les pertes de recettes tarifaires de l'Union. Ils soulignent néanmoins que ces gains ne peuvent être comparés directement aux pertes en termes de production, leur analyse n'ayant pas pour but de calculer l'impact de l'octroi du SEM à la Chine sur le bien-être agrégé au sein de l'UE (Bellora & Jean, 2016).

	European Policy Institute	Commission européenne	CEPII
Part des importations concernées	N/A	5,7%	8,7% (lignes tarifaires)
Augmentation des importations chinoises	De 19,8 à 39,6%	De 18 à 28%	Jusqu'à 21%
Diminution de la production européenne	114 milliards à 228 milliards d'euros du PIB	N/A	Jusqu'à 23 milliards d'euros
Emplois à risque	De 1,7 à 3,5 millions minimum	201.800	N/A

Figure 5 : Impacts économiques du SEM selon les différents rapports

Chapitre 2 : Etudes de cas

L'analyse des différents rapports cités ci-dessus, bien que divergeant parfois considérablement au niveau de leurs hypothèses et résultats, permet d'obtenir un ordre de grandeur de l'impact qu'aurait l'octroi du SEM à la Chine sur l'économie de l'UE, que ce soit en termes de production ou en termes d'emplois. Une autre évaluation détaillée de cet impact étant difficile à mettre en œuvre dans le cadre de ce mémoire, une alternative consiste à analyser deux secteurs particulièrement concernés par les mesures AD sur les importations chinoises, à savoir ceux de l'acier et des panneaux photovoltaïques. Ces études de cas ont pour but de décrire la situation mondiale actuelle de ces secteurs, d'évaluer leur importance au sein des économies européenne et chinoise et d'analyser l'impact économique qu'aurait la réduction des mesures AD imposées aux entreprises chinoises.

2.1. *L'acier*

a) *Situation mondiale actuelle*

En 2016, la production mondiale d'acier s'élevait à 1630 millions de tonnes. Celle-ci a connu une forte croissance ces dernières années, avec certaines exceptions comme lors de la crise économique de la dernière décennie, du fait d'une production massive dans certains pays à l'instar du Brésil, de la Chine, de l'Inde, de l'Iran ou encore du Mexique (World Steel Association, 2017). L'augmentation de la production dans ces pays témoigne de changements significatifs dans l'industrie et d'une délocalisation de celle-ci des pays développés vers les pays émergents au fil du temps (Deloitte, 2015). Ainsi, récemment, d'autres pays comme la Russie, l'Ukraine ou la Turquie ont également augmenté leur capacité de production.

L'Asie est actuellement la région avec la production et la demande d'acier les plus importantes au monde. Plus particulièrement, aujourd'hui, cette industrie est clairement dominée par la Chine. En 2016, en effet, sa part s'élevait à 49,6% de la production mondiale d'acier, loin devant les autres pays asiatiques comme le Japon (6,4%), l'Inde (5,9%) et la Corée du Sud (4,2%). La part de l'UE atteignait les 9,9%, représentant une production cinq fois inférieure à celle de la Chine, alors que les Européens dominaient encore le marché mondial en 2000, avec une part de 24,7%. En plus d'être le plus grand producteur actuel, la Chine est également le premier pays utilisateur d'acier, avec une utilisation apparente s'élevant à 681

millions de tonnes en 2016, soit 45% du total mondial (1515 millions de tonnes). L'utilisation apparente de l'UE, quant à elle, représentait 10,4% du total mondial avec un peu moins de 160 millions de tonnes.

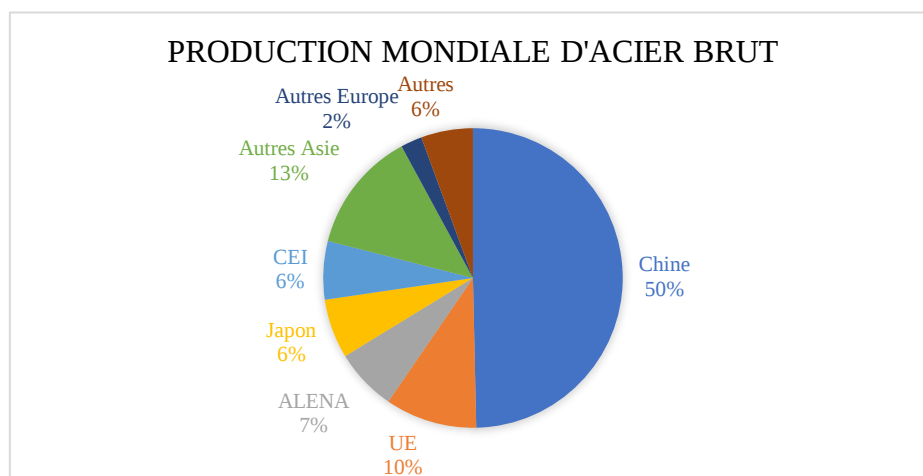


Figure 6 : Production mondiale d'acier brut
Source : World Steel Association (2017)

Au niveau du commerce, la part des exportations globales a augmenté de manière relativement constante jusqu'au début des années 2000, avant de diminuer jusqu'en 2013 au niveau de 1985 et de reprendre par la suite. En 2016, celle-ci s'élevait à 31,1% de la production mondiale (World Steel Association, 2017). Du point de vue de la balance commerciale, la Chine, qui était encore un importateur net d'acier quelques années auparavant (European Commission, 2013a), se trouvait en tête des exportateurs nets avec 94,5 millions de tonnes, tandis que les Etats-Unis fermaient la marche avec 21,7 millions de tonnes de déficit (World Steel Association, 2017).

L'acier étant un produit versatile mais néanmoins indispensable dans le monde actuel, il en a été, à plusieurs reprises, produit davantage que ce qu'il était nécessaire pour satisfaire le marché. Ce phénomène récurrent contribue à augmenter la compétition tout en rendant les produits sidérurgiques universellement accessibles. Cependant, si la demande n'augmente pas à la hauteur de la nouvelle offre, il se crée une capacité excessive de production, définie comme une situation dans laquelle une entreprise produit à une échelle moindre que celle pour laquelle elle a été conçue (OECD, 2017a). Le problème de cette production latente est que, plus elle est conséquente, plus elle représente une menace pour les producteurs opérant à plein régime. Ainsi, en 2016, la capacité excessive de production dans le secteur de l'acier s'élevait, selon le président du Conseil de la *Polish Steel Association*, à presque 700 millions de tonnes à travers le monde (Motyka, 2016), ce qui représentait un peu plus de 43% de la production

globale. La majeure partie de cette capacité excessive, soit 400 ou 410 millions de tonnes – en fonction des sources –, provenait uniquement de Chine, et n’a cessé d’augmenter au fil du temps du fait du récent ralentissement de l’économie chinoise.¹ C’est pour cette raison que, depuis plusieurs années, d’autres économies productrices d’acier, à l’instar de l’UE et des Etats-Unis, ont la Chine dans le collimateur. Elles accusent les entreprises chinoises de produire en excès et d’écouler leurs stocks à l’étranger au moyen de pratiques de dumping, provoquant de ce fait un effondrement global des prix (Pooler, 2016). De cette façon, en 2016, l’industrie sidérurgique chinoise aurait, selon le magazine Forbes, produit 806 millions de tonnes d’acier, soit 140 millions de tonnes de plus que la demande domestique du pays (Trefis Team, 2017). Selon la World Steel Association, les exportations chinoises cette année-là se sont chiffrées à un peu moins de 110 millions de tonnes, ce qui représentait, pour la première fois depuis quelques années, une légère diminution par rapport à l’année précédente.

Aujourd’hui, les autorités chinoises elles-mêmes reconnaissent le problème que représente cette capacité excessive de production. Ainsi, en avril 2017, Gu Jianguo, vice-président exécutif de la *China Iron and Steel Association*, exhortait l’industrie à poursuivre la réduction de sa capacité, déjà annoncée dans le courant de l’année 2016 (Xinhua, 2017). Dans le cadre d’un accord lors du sommet du G20 de septembre 2016, les autorités chinoises s’étaient engagées à diminuer de 100 à 150 millions de tonnes la capacité de production d’acier dans les cinq années à venir (EurActiv, 2016c). Certains doutent cependant de la faisabilité de cet objectif, étant donné que celle-ci a encore augmenté de 36,5 millions de tonnes en 2016, les fermetures d’usines ayant été compensées par l’ouverture de nouvelles installations et par le redémarrage de certaines, auparavant inactives (EurActiv, 2017a).

Depuis plusieurs années, les pressions compétitives au sein des marchés internationaux pour les produits dérivés de l’acier sont assez intenses. Une légère reprise dans la demande mondiale – celle-ci ayant diminué à partir de 2014 à cause du ralentissement économique en Chine et dans d’autres économies émergentes (European Commission, 2016d) – peut être attendue en 2017 et 2018, du fait d’une amélioration de l’économie globale. Cependant, sans mesures nécessaires au niveau de l’offre et sans réelle implémentation de ces dernières, la compétition dans le secteur ne sera pas amenée à faiblir dans un futur proche (Eurofer, 2017b).

¹ Suite à des plaintes chinoises, ce chiffre a été ensuite revu à la baisse par la Commission européenne, pour finalement s’élever à 325 millions de tonnes (Reuters, 2016).

b) Etat du secteur dans l'Union européenne et importations chinoises

Malgré la diminution en importance du secteur secondaire dans l'économie de l'UE, l'acier reste aujourd'hui un secteur important. En Europe, celui-ci est caractérisé par des usines modernes à haute efficacité qui produisent des produits de niche à haute valeur ajoutée pour le marché mondial, sur base d'un excellent réseau de recherche et développement. Le nombre de ces sites de production dépasse les 500, ceux-ci étant répartis sur vingt-deux états membres. Avec un chiffre d'affaires d'environ 166 milliards d'euros, le secteur de l'acier était responsable, en 2014, d'environ 1,3% du PIB nominal de l'Union – celui-ci s'élevant alors à 14.010 milliards d'euros (European Commission, 2016d; Eurostat, 2017e). En 2016, le chiffre d'affaires avait atteint les 170 milliards d'euros, tandis que le PIB nominal de l'UE s'élevait à 14.800 milliards d'euros (Eurostat, 2017e).

De manière générale, la production de l'acier au sein de l'UE est restée relativement constante ces dernières années, bien qu'accusant une légère diminution entre 2014 et 2016, où elle s'élevait à 162 millions de tonnes (pour 166 millions en 2015). Celle-ci variait considérablement entre les différents états membres : l'Allemagne, l'Italie et la France comptaient, en 2016, respectivement pour 26%, 14,5% et 8,9% de la production des Vingt-Huit, représentant ensemble la moitié de celle-ci, soit 80 millions de tonnes. Venaient ensuite, par ordre d'importance, l'Espagne, la Pologne, la Belgique et le Royaume-Uni, dont les contributions atteignaient ensemble 23% de la production totale, tandis que les quinze autres pays les 27% restants.

Les emplois dans le secteur sont en constante diminution dans l'Union. Ainsi, depuis la crise économique de 2008 - provoquant une récession au sein de l'activité manufacturière et une diminution de la demande associée (European Commission, 2013a) -, 85.000 postes se sont vus supprimés, correspondant à un peu plus de 20% du nombre de travailleurs. Cette réduction s'est néanmoins sensiblement atténuée au fil des années, avec 30.000 emplois perdus entre 2012 et 2016. Lors de cette dernière année, les effectifs s'élevaient à 318.000, aussi inégalement répartis entre les états membres. L'Allemagne arrivait - à nouveau - en tête avec un total de travailleurs dans le secteur s'élevant à 85.000, tandis que l'Italie et la Roumanie complétaient le podium avec respectivement 35.000 et 22.000 travailleurs, la Pologne et la France les suivant de près (Eurofer, 2017c).

La consommation apparente, de son côté, a augmenté de 3,2% entre 2015 et 2016, confirmant la reprise progressive de la demande au sein des Vingt-Huit entamée en 2013-2014,

et devrait continuer sur cette voie en 2017. Elle s'élevait à un peu plus de 156 millions de tonnes fin 2016, soit 6 millions de tonnes de moins que le niveau atteint par la production lors de la même année. La plus grande partie de cet accroissement de la demande a cependant été absorbée par les importations qui, augmentant plus rapidement que la demande européenne pour la quatrième année consécutive, ont de ce fait atteint le record de 24% du total des livraisons d'acier dans l'Union, contre une moyenne historique de 17%.

A ce propos, les importations totales d'acier ont augmenté de 9% - soit 3 millions de tonnes - en 2016 pour s'élever à 35,4 millions de tonnes. Plus particulièrement, les importations de produits finis ont augmenté de 10%. De leur côté, les exportations totales ont chuté de 11% par rapport à 2015 pour s'élever en 2016 à 24,6 millions de tonnes. Ces évolutions ont, logiquement, conforté la position de l'UE en tant qu'importatrice d'acier, avec un déficit commercial à hauteur de 10,8 millions de tonnes (Eurofer, 2017b). La position compétitive de l'UE sur le marché de l'acier n'a en fait cessé de décliner avec le temps, malgré un fort potentiel de production, notamment à cause de la faible demande globale de ces dernières années et de l'augmentation de la capacité de production dans certains pays tiers (European Commission, 2016d). Au début de l'année 2017, les importations semblaient par ailleurs poursuivre leur croissance (Eurofer, 2017c).

De son côté, la Chine a vu son excédent commercial d'acier croître par rapport à l'UE entre 2013 et 2015, avant de se réduire en 2016. Si l'on prend en compte le commerce des biens manufacturés provenant du fer et de l'acier, à savoir la division 67 de la Classification type pour le commerce international (CTCI) des Nations Unies, les importations chinoises sont passées de 3370 millions d'euros en 2013 à plus de 5300 millions d'euros en 2015, avant de se réduire à un peu plus de 4300 millions d'euros en 2016, soit 1,3% du total des importations de bien chinois vers l'Union. L'évolution est encore plus marquante en ce qui concerne les importations en termes de volume : celles-ci ont plus que doublé entre 2013 et 2015, passant de 3,8 millions à 8,1 millions de tonnes, avant de revenir à 6,9 millions de tonnes en 2016 (Eurostat, 2017a).

Si l'on considère les chapitres 72 et 73 – soit les chapitres « fer et acier » et « articles et fer et en acier » - du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (Code HS), comprenant davantage de produits, la même tendance se dessine, avec des importations chinoises passant de 8700 millions d'euros en 2013 à 12.360 millions d'euros en 2015 pour diminuer à 11.300 millions d'euros en 2016, soit 3,3% des importations de biens chinois vers l'Union. En termes de volume, elles sont passées de 6,4 millions de tonnes en 2013

à 11,1 millions de tonnes en 2015, soit une croissance de 73%, avant de baisser à 10,1 millions de tonnes en 2016. Les différences au fil du temps étant plus conséquentes en termes de volume qu'en termes de valeur, on peut conclure que celles-ci proviennent principalement d'importations de produits chinois à bas prix. En ce qui concerne les exportations de l'UE vers la Chine, celles-ci sont restées relativement stables entre 2012 et 2016, et ce aussi bien du point de vue de leur valeur que de leur quantité, provoquant une nette augmentation de l'excédent chinois dans le secteur de l'acier (Eurostat, 2017c).

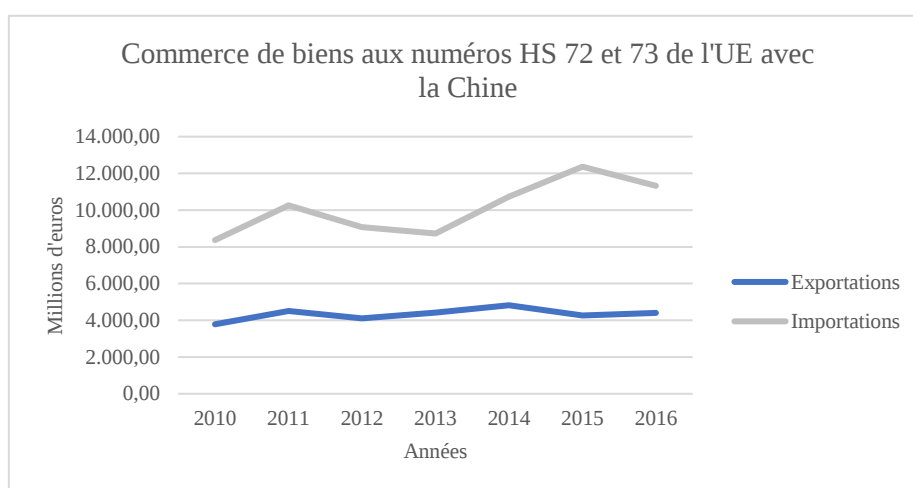


Figure 7 : Commerce de biens HS 72 & 73 de l'UE avec la Chine
Source : Eurostat (2017)

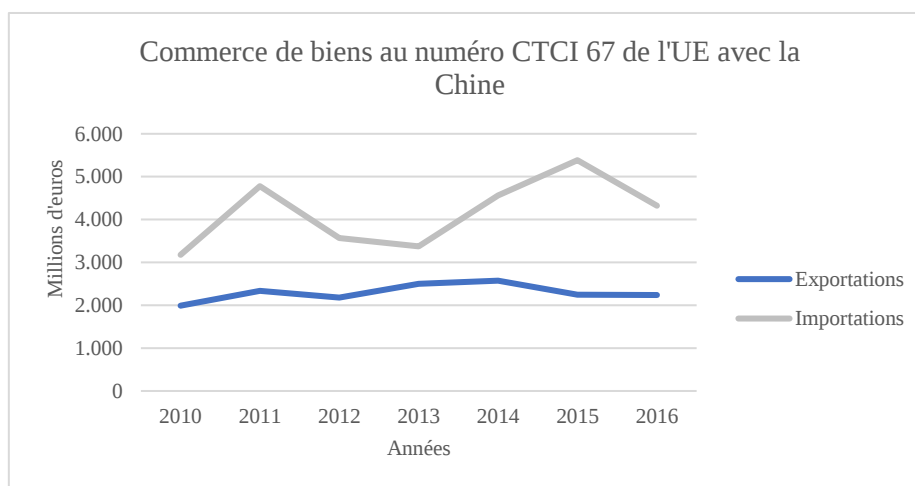


Figure 8 : Commerce de biens CTCTI 67 de l'UE avec la Chine
Source : Eurostat (2017)

L'augmentation, parfois drastique, des importations chinoises lors de ces dernières années – notamment entre 2013 et 2015 - a attisé les craintes des producteurs locaux d'autres économies. Cela continue d'être le cas aujourd'hui, notamment au vu de la menace provenant des colossales capacités excédentaires dans le secteur sidérurgique chinois – pour rappel, celles-

ci s'élèvent à près de deux fois la production annuelle au sein des Vingt-Huit - et de l'importance de la Chine dans cette industrie. Comme mentionné plus haut, les producteurs européens accusent leurs homologues chinois de pratiques de dumping afin d'écouler une production trop importante (EurActiv, 2016c) et pointent fréquemment du doigt ceux-ci pour justifier les pertes d'emplois conséquentes dans le secteur suite à la crise économique.

c) Mesures antidumping

Ces dernières années, plusieurs plaintes de producteurs européens, soutenus par *Eurofer* - l'association représentant les entreprises européennes productrices d'acier et les fédérations nationales à travers l'UE - ont mené à des investigations de la part des autorités européennes. Ainsi, 2016 et 2017 ont encore connu l'établissement de mesures AD envers la Chine concernant les barres d'armature, certains produits laminés à froid, certains accessoires de tuyauterie en aciers inoxydables, certains produits plats laminés à chaud, certains types de tôles fortes et certains types de tubes et tuyaux sans soudure en fer ou en acier. Actuellement, dix-neuf mesures sont d'application à l'encontre des produits sidérurgiques chinois. Des détails concernant le type de produits, le pays analogue utilisé, le taux de droit national imposé, la consommation de l'Union européenne, la part des importations chinoises, le prix de celles-ci et le nombre d'employés de l'UE affectés à la fabrication de chaque produit sont résumés dans le tableau de la page suivante¹.

Les droits AD de ces différentes mesures sont tous calculés sur base de la méthode du pays analogue. Certains pays sont même utilisés à plusieurs reprises pour calculer les coûts des produits, tels que l'Afrique du Sud (trois mesures), les Etats-Unis (trois mesures) et le Canada (deux mesures). Les droits AD recensés dans le tableau sont les droits nationaux, à savoir ceux qui s'appliquent par défaut à n'importe quelle entreprise fabriquant le produit. Il s'agit cependant de souligner que plusieurs entreprises, comprenant certaines de celles incluses dans l'échantillon de l'enquête ainsi que celles qui en ont fait la demande, bénéficient de traitements individuels, ce qui leur permet de se voir confrontées à des mesures moins sévères et, dès lors, à des droits AD plus faibles.

¹ Les chiffres indiqués pour les quatre dernières catégories datent de la dernière enquête concernant chaque produit et ne peuvent donc pas être considérés comme exacts aujourd'hui.

Produit	Pays analogue	Droit national	Consommation dans l'UE (T)	Part import. chinoises	€/T import.	ETP
Accessoires de tuyauterie	Arabie Saoudite	58,60%	58.113	16,23%	1388	947
Planches à repasser	Ukraine	42,30%	9.500.000 (p)	18,40%	8,2	722
Ferrosilicium	Norvège	31,20%	760.128	0,33%	611	1042
Tubes et tuyaux soudés en fer ou en acier non-allié	Afrique du Sud	90,60%	404.394	0	2102	939
Câbles et torons PSC (certains)	Afrique du Sud	46,20%	497.708	0	700	1267
Fil machine	Turquie	24,00%	17.826.678	0	500	8991
Tubes et tuyaux sans soudures en fer ou en acier (certains)	Etats-Unis	39,20%	1.904.410	3,60%	966	20768
Planches à repasser (Since Hardware) ¹	UE	35,80%				
Tubes et tuyaux sans soudures en inox	Etats-Unis	71,90%	85.629	18,40%	3954	4000
Produits en acier à revêtement organique (certains)	Canada	13,60%	4.811.310	14,60%	950	6046
Accessoires de tuyauterie en fonte malléable	Inde	67,80%	65.460	47,30%	1676	64
Produits plats laminés à froid en aciers inoxydables	Etats-Unis	25,30%	3.300.127	4,30%	2008	11820
Produits laminés plats en aciers dits "magnétiques" à grains orientés	Corée du Sud	36,60%	328.000		1357	2539
Barres d'armature	Afrique du Sud	22,50%	822.060	35,56%	401	209
Produits plats laminés à froid (certains)	Canada	36,10%	37.306.302	1,96%	505	19513
Accessoires de tuyauterie en aciers inoxydables (soudés bout à bout)	Taiwan	64,90%	14.145	22,89%	6936	484
Produits laminés à chaud en fer, en acier non-allié ou autres aciers alliés (certains)	N.A.	35,90%	77.427.389	1,96%	404	17829
Tôle forte en acier non-allié ou autres aciers alliés (certains)	Australie	73,70%	9.467.177	14,35%	505	18722
Tubes et tuyaux sans soudure en fer ou en acier ou sections circulaires (certains)	Mexique	54,90%	158539	26,80%	900	2824

Figure 9 : Mesures antidumping en vigueur à l'égard des importations chinoises d'acier

Source : Documents de mesures provisionnelles/définitives disponibles sur le site de la Commission (European Commission, 2017)

Un rapport de la Commission européenne datant de février 2016 mentionnait que, fin 2015, le nombre de mesures en place à l'encontre de produits chinois dans le secteur sidérurgique s'élevait à quatorze, faisant de ce secteur le plus ciblé par l'AD européen. Celles-ci s'appliquaient sur des produits dont les importations s'étaient élevées, en valeur, à 151 millions d'euros au cours de l'année 2014, soit 1,4% de la totalité des importations chinoises dans le secteur la même année – représentant un peu plus de 10.800 millions d'euros. Bien que cette part soit relativement faible comparativement à des secteurs tels que les céramiques (47%)

¹ Ce cas-ci ne concerne que l'entreprise de planches à repasser Since Hardware, qui a demandé un traitement individuel et pour laquelle une enquête indépendante a été menée. La raison du manque de données est la confidentialité demandée par l'entreprise.

ou les textiles (13%), les catégories de produits visés correspondaient, dans l'UE, à un chiffre d'affaires de 29 milliards d'euros, soit 17% du chiffre d'affaire annuel du secteur. Aussi, le secteur de l'acier dénombrait une importante quantité d'emplois relatifs aux produits ciblés par les mesures AD : ceux-ci s'élevaient à 55.000 postes, soit près de 17% du nombre d'employés du secteur au sein de l'Union (European Commission, 2016a). Depuis lors, suite à la mise en place des nouvelles mesures citées plus haut, la part des importations chinoises soumises à des mesures AD et le nombre d'emplois affectés à la fabrication des produits ciblés par ces mesures ont tous deux augmenté. Les détails concernant le calcul des chiffres actuels sont exposés en annexe.

Ainsi, tandis que la valeur des importations chinoises soumises à des mesures a significativement augmenté à un peu plus de 17% depuis le rapport de la Commission¹, on peut évaluer le nombre d'emplois européens liés aux produits soumis à des mesures à plus de 90.000 aujourd'hui, soit plus d'un quart des postes du secteur au sein de l'UE (Eurofer, 2017c; European Commission, 2017). Au vu de ces évolutions, on peut déduire que, dernièrement, la protection européenne en matière sidérurgique a considérablement augmenté face à la concurrence chinoise. Cependant, la diminution des importations en provenance de la République Populaire qui a suivi l'instauration de ces mesures a provoqué une augmentation des exportations vers l'Union de la part d'autres économies émergentes comme la Russie, l'Ukraine ou l'Iran. (Greenwood, 2017).

d) Impact du statut d'économie de marché sur le secteur

Le fait d'octroyer le SEM à la Chine aurait, comme expliqué plus haut, un impact sur la manière de calculer les marges de dumping des entreprises exportatrices chinoises, la méthode du pays analogue ne pouvant plus être utilisée. Ceci diminuerait dès lors, d'une part, le nombre de mesures à l'encontre des entreprises chinoises, et, d'autre part, les droits imposés à celles pour lesquelles les pratiques de dumping pourraient encore être prouvées.

Si l'on part de l'hypothèse, avancée par Scott et Jiang ainsi que par la Commission européenne, que la reconnaissance de la Chine comme économie de marché réduirait de 30%

¹ Cette part élevée provient du fait que, pour les six dernières mesures adoptées, la valeur des importations a été calculée sur base des chiffres datant de leurs périodes d'investigation respectives. Suivant l'évolution des importations des autres produits soumis à des mesures AD, celles concernant ces six produits devraient diminuer à l'avenir, réduisant ce pourcentage (voir explications du calcul de la valeur actuelle des importations en annexe).

en moyenne les droits AD sur les produits soumis à des mesures, et qu'on applique cette réduction, de manière triviale, à chacun de ceux-ci au sein du secteur sidérurgique, on peut donner un ordre de grandeur de l'impact potentiel de l'octroi d'un tel statut. Ainsi, quatre des dix-neuf mesures, à savoir celles concernant le fil machine, certains produits en acier à revêtement organique, les produits plats laminés à froid en acier inoxydable ainsi que les barres d'armature en acier haute performance, se verraient entièrement supprimées, tandis que les droits de six autres mesures passeraient sous la barre des 10%. Les mesures potentiellement supprimées représentaient, au moment des différentes investigations, une consommation à travers l'UE de 26,7 millions de tonnes – dont 22 millions environ étaient produites par les entreprises européennes -, et nécessitaient une main d'œuvre s'élevant à un peu plus de 27.000 emplois. Les six autres mesures, ensemble, concernaient une consommation européenne de près de 118 millions de tonnes – dont 46 millions seulement étaient soumises à la libre concurrence¹ et 34,2 millions de celles-ci étaient produites par des entreprises européennes - et un nombre d'emplois s'élevant à 62.000. La somme des impacts de ces dix mesures – considérant que les chiffres actuels ne diffèrent pas considérablement de ceux repris dans le tableau - démontre qu'une partie conséquente de la production européenne et des emplois dans le secteur de l'acier feraient face à des importations chinoises qui ne seraient plus - ou quasiment plus - retenues par des droits AD. La diminution des droits concernant les autres mesures pourrait également réorienter certaines exportations chinoises vers le marché européen.

L'impact qu'aurait exactement l'octroi du SEM à la Chine en termes économiques pour le secteur de l'acier est difficile à évaluer dans le cadre de ce mémoire. De fait, la diminution moyenne des droits AD ne nous donne pas d'indications quant à l'augmentation des importations chinoises qui s'en suivrait. Il faudrait pour cela établir des modèles sur base de différents facteurs, tels que la composition de la production et des surcapacités chinoises, les coûts de fabrication des différents produits en Chine, les autres marchés prisés par les exportations chinoises, etc. Il y aurait certes de grandes chances de voir un afflux de produits chinois au sein de l'UE, du fait des surcapacités de production massives que connaît la Chine, mais celui-ci serait probablement différent en fonction des produits, avec un impact plus ou moins fort sur la production européenne et sur les emplois s'y rapportant. En outre, le fait que les importations sujettes à des mesures AD représentent un peu plus de 17% du total des

¹ L'industrie de l'UE étant fort intégrée verticalement et certains produits servant de matériel à la construction d'autres produits à valeur ajoutée, il est nécessaire dans certains cas d'établir une distinction entre la consommation « captive » des entreprises européennes et celle laissée à la libre concurrence du marché (European Commission, 2017).

importations chinoises d'acier en 2016 ne peut pas non plus donner une estimation fiable de l'impact de l'octroi du SEM. De fait, les dernières mesures en date sur six produits chinois risquent d'orienter les exportations de ces produits vers d'autres pays ou vers le marché chinois, et rien n'indique qu'une diminution des droits AD relatifs à ces produits au sein de l'UE provoquerait un retour intégral de ces importations. A l'opposé, concernant les treize autres produits, cette part de 17 % ne prend pas en compte l'effet inhibiteur qu'ont les mesures AD sur leurs exportations vers l'Union européenne, exportations qui pourraient réaugmenter après un assouplissement de celles-ci.

Ainsi, la production européenne soumise à la libre-concurrence concernant les dix produits dont les droits AD passeraient, hypothétiquement, sous la barre des 10%, se monte à plus de 56 millions de tonnes, soit près de 35% de la production totale actuelle dans l'UE, ce qui présente une autre perspective. Concernant l'emploi, considérer la perte des 90.000 postes liés aux produits protégés par les mesures ne prend pas en compte différents facteurs. Premièrement, il faudrait que la Chine dispose des ressources nécessaires pour remplacer la totalité des produits européens protégés par les mesures actuelles et que les entreprises chinoises décident d'exporter leurs produits semblables massivement vers l'Union. Ensuite, comme le dit Scott dans sa critique envers le rapport établi par la Commission européenne, le fait de prendre uniquement en compte les produits actuellement visés par des procédures d'AD fait oublier la menace que ces mesures représentent pour d'autres produits chinois. En effet, les entreprises fabriquant ces derniers pourraient décider, dans le cas de mesures réduites, de recourir également à des pratiques qui seraient, sous le régime actuel, sujettes à des mesures. Enfin, il s'agit d'ajouter à ces emplois à risque au sein du secteur sidérurgique les emplois dépendant de celui-ci, et dont le nombre pourrait être encore supérieur (European Commission, 2016d).

e) Importance des acteurs

Malgré l'importance décroissante de l'industrie sidérurgique ces dernières années, celle-ci conserve une place prépondérante également de par son rôle dans l'histoire de l'Union, la réconciliation européenne après la seconde guerre mondiale s'étant construite sur une vision d'unification des industries du charbon et de l'acier. Le président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker, lui-même fils d'un travailleur luxembourgeois dans le secteur sidérurgique, a d'ailleurs récemment déclaré que l'industrie avait des problèmes qui

devaient être pris très au sérieux, et que les travailleurs de ce secteur méritaient le support inconditionnel des institutions européennes (EurActiv, 2016c).

Du point de vue des organisations, un acteur influent au niveau européen dans le secteur sidérurgique est l'association *Eurofer*, dont les membres sont les entreprises européennes productrices d'acier et les fédérations nationales à travers l'Union (Eurofer, 2017a). Celle-ci se dit très concernée par le problème des importations chinoises et se positionne contre l'octroi du SEM à la Chine. De fait, début 2016, son directeur général Axel Eggert déclarait que les importations chinoises faisant l'objet d'un dumping inondaient le marché européen et causaient des dommages irréversibles dans le secteur, comme la fermeture de certaines entreprises et des licenciements (Valero, 2016). Quelques mois plus tard, en mai 2016, *Eurofer* se félicitait de la résolution du Parlement européen avançant que la Chine ne devait pas se voir octroyer le SEM (Davies, 2016).

A travers les informations fournies par le site LobbyFacts.eu, on peut voir qu'*Eurofer* emploie actuellement huit lobbyistes, à raison de 2,5 équivalents temps plein, dont sept ont l'accréditation du Parlement européen. Les coûts de lobbying ont augmenté durant les cinq dernières années, passant de 100.000 à 150.000 € par an en 2011 à 300.000 à 350.000 € en 2012, avant de s'élever sensiblement à une somme comprise entre 600.000 et 700.000 € en 2015 et en 2016 – années où d'importantes mesures ont été mises en place (cf. annexes). A l'heure de l'écriture de ce mémoire, l'association avait eu 61 réunions avec la Commission européenne depuis décembre 2014. Parmi celles-ci, on peut compter six rencontres concernant l'octroi du SEM à la Chine, quatre rencontres à propos du secteur sidérurgique en Chine de manière générale et deux rencontres ayant trait aux IDC de l'UE (LobbyFacts.eu, 2017d).

D'un autre côté, certains membres de la Commission pensent que les entreprises de l'industrie sidérurgique et leurs représentants exagèrent les impacts qu'une diminution des droits AD pourrait avoir sur la production et les emplois dans leur secteur. Ils soulignent en outre que de nombreux fabricants européens pourraient profiter de l'octroi du SEM à la Chine, du fait de l'utilisation de matières premières à coûts plus faibles (Oliver & Pooler, 2015).

2.2. Les panneaux solaires photovoltaïques

a) Situation mondiale actuelle

L'énergie solaire est un secteur qui s'est considérablement développé ces dernières années. Au début de la dernière décennie, les premières firmes américaines et européennes ont entrepris la production de puces, de cellules et de panneaux photovoltaïques. Cette production a rapidement bénéficié du soutien des gouvernements locaux, proposant de généreux subsides aux consommateurs, ce qui a contribué à engendrer une réelle frénésie dans le secteur (Plasschaert, 2016). Quelques années plus tard, la production de panneaux solaires a également débuté au sein d'économies émergentes, à l'instar de la Chine où elle a directement connu un véritable essor, avec un décuplement des capacités de production entre 2008 et 2012 (Sia Partners, 2016). Cependant, cet optimisme global est par la suite devenu excessif, et la surproduction qui en a résulté a provoqué une chute conséquente des prix dans un marché très compétitif. Beaucoup d'entreprises, dont certaines des plus importantes, se sont alors retrouvées insolvables et se sont déclarées en faillite (Plasschaert, 2016). Depuis cette période difficile pour le secteur, la tendance est cependant repartie à la hausse, poussée dernièrement par une forte demande des marchés asiatiques et américains.

Ainsi, en 2016, le marché mondial du solaire photovoltaïque a dépassé les 76 GW de puissance mondiale raccordée, soit un pic de croissance de 50% par rapport à 2015 (50,6 GW). Ces chiffres viennent confirmer la croissance de ces dernières années, si on considère également les puissances installées en 2014 (40,2 GW) et en 2013 (environ 37 GW).

Cette évolution ne s'est néanmoins pas passée de manière homogène à travers le monde, certains pays comptant pour une plus grande part dans la croissance mondiale que d'autres. Le premier pays en termes de puissance additionnelle en 2016 était la Chine, avec 34,5 GW, soit 45% des installations mondiales. Ce chiffre est encore plus impressionnant quand on le compare aux 15,1 GW et aux 10,6 GW respectivement installés en 2015 et en 2014, et s'explique par l'annonce récente d'une forte diminution des tarifs d'achat. Ensuite, le marché américain a permis l'installation de 14,8 GW en 2016, avec une augmentation de presque 100% par rapport à 2015 (7,5 GW) due principalement au raccord de grandes centrales développées par les compagnies d'électricité. L'Inde est devenue le troisième pays au monde en termes d'installations, avec une puissance raccordée de 5,5 GW entre avril 2016 et mars 2017, doublant celle de l'année précédente. Dans l'UE, cependant, la tendance a été à la baisse : seuls 6,1 GW ont été raccordés en 2016, témoignant d'une contraction de 23% par rapport aux 7,9 GW de

2015. Cette baisse de puissance raccordée a été continue depuis 2011, où près de 30 GW avaient été installés, avec une exception entre 2014 et 2015. Au niveau global, la puissance supplémentaire en 2016 a permis d'atteindre un niveau de puissance installée cumulée de 304 GW, contre 227,7 en 2015. Le marché mondial est cependant actuellement considéré comme étant en surchauffe, et pourrait accuser une stabilisation, voire une réduction, en 2017 provenant principalement des marchés chinois et américain, tandis que l'Inde resterait un marché très porteur (EurObserv'ER, 2017).

Concernant la production, il s'agit tout d'abord d'établir une distinction entre wafers, cellules photovoltaïques et modules. Les panneaux sont fabriqués à base de grands lingots de silicium découpés en fines tranches, qui portent le nom de wafers. Ces wafers sont ensuite transformés, notamment par ajout de phosphore, en cellules photovoltaïques. Ces cellules peuvent, enfin, être assemblées sous formes de modules, ou panneaux photovoltaïques (Yingli Solar, 2017). La meilleure estimation de la production mondiale se base sur la fabrication de cellules. De 2008 à 2013, celle-ci a évolué de moins de 8 GW à 37 GW, avec également une évolution hétérogène entre les différents pays. Ainsi, en 2012, la part de la Chine dans la production mondiale a dépassé les 50% et a augmenté à 68,5% en 2014 (Sia Partners, 2016), tandis que celles des Etats-Unis et de l'UE n'ont cessé de diminuer avec le temps (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

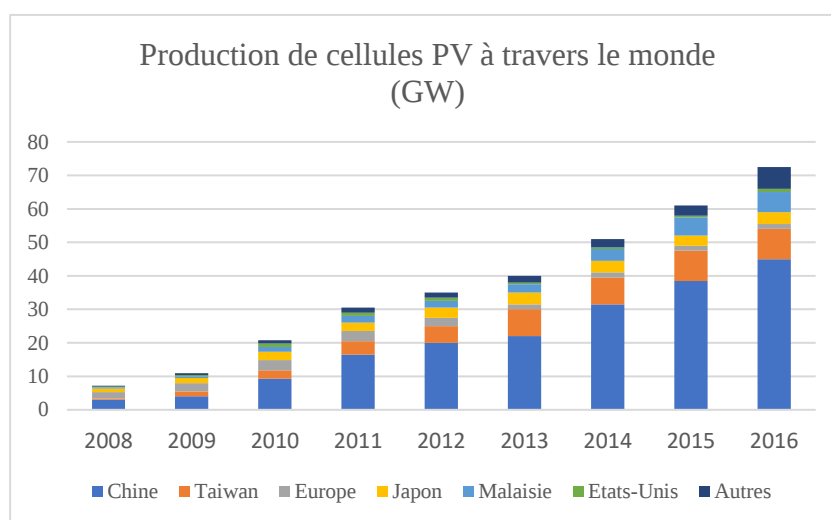


Figure 10 : Production de cellules photovoltaïques à travers le monde
Source : Jäger-Waldau (2016)

Actuellement, la production photovoltaïque provient en majeure partie des dix plus grands fabricants mondiaux, dont un est originaire des Etats-Unis tandis que les neuf autres sont originaires de Chine. A eux seuls, ils représentent 50% de la totalité des modules photovoltaïques fournis à travers le monde. De cette manière, Jinko Solar, entreprise chinoise,

a fourni en 2016 plus de 6,5 GW de modules, soit plus que le total du marché européen la même année. Il faut cependant souligner le fait qu'au niveau global, le secteur photovoltaïque souffre encore, à l'instar du secteur sidérurgique, de problèmes de surcapacités de production, empêchant la plupart des entreprises de produire autant de cellules qu'elles le pourraient. Selon l'institut de recherche *Energy Trend*, l'offre de panneaux devrait être supérieure à la demande de 18 à 35%, et ce au moins jusqu'en 2018. Du fait de cette surcapacité, principalement originaire de Chine, les prix des panneaux solaires ont considérablement baissé ces dernières années : en dix ans, ceux-ci ont diminué de 75% (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

b) Etat du secteur dans l'Union européenne et importations chinoises

Comme mentionné au point précédent, l'Europe a été une des premières régions dans le monde à connaître l'essor du secteur photovoltaïque. Celui-ci a surtout connu un développement important durant la dernière décennie. A cet égard, en 2011, l'Allemagne était le pays au monde avec le plus de puissance cumulée, tandis que les pays du sud du continent, tels que l'Italie et l'Espagne, profitaient d'une augmentation rapide du secteur solaire pour couvrir leurs besoins en électricité (Plasschaert, 2016). L'Allemagne a conservé cette place de leader mondial jusqu'en 2014, avant d'être rattrapée et dépassée par la Chine, ce qui témoigne d'un développement rapide des pays émergents et d'un ralentissement du secteur dans l'UE (SolarPower Europe, 2016). Les installations cumulées de l'Union restent cependant conséquentes, représentant en 2016 plus de 100 GW, soit un tiers du total mondial (304 GW), mais cette part est en voie d'affaiblissement dans les années à venir (EurObserv'ER, 2017). En effet, la part des Vingt-Huit dans la croissance globale se réduit d'année en année, étant encore passée de 29% en 2015 à 16% en 2016 (SolarPower Europe, 2016).

L'UE a récemment établi de nouveaux plans en termes d'énergie et s'est engagée à atteindre une part de 27% de renouvelable en 2030. Le secteur photovoltaïque devrait y contribuer en grande partie, étant la technologie renouvelable avec la plus grande marge de réduction des coûts et de gains en efficacité. Ainsi, les marchés de l'Union sont actuellement dans une phase de transition afin de mettre en œuvre de nouveaux mécanismes de soutien à cette production d'électricité renouvelable.

En 2016, la puissance installée dans l'UE s'est élevée, comme mentionné plus haut, à 6,1 GW, et était répartie de manière inégale entre les différents pays membres. Pour la troisième

année consécutive, le Royaume-Uni était en tête du marché européen, avec le raccordement de 2,4 GW - soit près de 40% des installations dans l'Union -, suivi par l'Allemagne (1,5 GW – 25%) et la France (0,56 GW – 9%). Dans ces trois pays, l'augmentation a principalement été due aux nouvelles politiques mises en place par leurs gouvernements, davantage tournées vers des mécanismes de marché (EurObserv'ER, 2017). En 2015, ceux-ci se plaçaient respectivement à la quatrième, sixième et dixième place au niveau mondial. L'Italie et l'Espagne, deux pays à fort potentiel solaire, ont connu ces dernières années un taux d'installation bien en-deçà de leur potentiel, du fait d'une transition difficile d'une politique de tarifs de subventionnement à un environnement basé sur les mécanismes de marché. Leur cas est similaire à celui d'autres pays comme la Belgique, la Bulgarie, la République Tchèque et la Grèce (SolarPower Europe, 2016).

Bien que les installations cumulées dans l'Union continuent à croître à vitesse réduite, le problème se situe plutôt au niveau de l'offre de panneaux photovoltaïques. En effet, le secteur a connu une chute conséquente ces dernières années, son chiffre d'affaires passant de 20 milliards d'euros en 2010 à 2,5 milliards d'euros en 2014 (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015). Alors qu'ils avaient dominé la fabrication pendant plus d'une décennie (Osborne, 2017b), les producteurs de l'Union ne fournissaient plus que 2,7 GW de panneaux photovoltaïques en 2016, soit une diminution de 15% par rapport à 2015 (3,2 GW) et une part s'élevant seulement à 3,5% de la demande globale (EurObserv'ER, 2017). De plus, les usines européennes tournent au ralenti, et beaucoup d'entre elles sont désormais considérées comme des usines « fantômes » (Osborne, 2017a). Le nombre d'emplois liés au secteur en général est également en baisse ces dernières années, mais la part la plus touchée dans la chaîne de production est celle de la fabrication de cellules et de modules, le nombre de travailleurs étant passé de 34.000 à 17.000 entre 2011 et 2013, pour arriver à un nombre compris entre 5000 et 10.000 aujourd'hui (Blenkinsop, 2017; Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

Cette diminution constatée dans la fabrication de cellules et de modules est effective depuis plusieurs années et a souvent été imputée à la concurrence chinoise. Celle-ci a été accusée à plusieurs reprises par les producteurs européens de recourir à des pratiques de dumping (Nelsen, 2012). Ainsi, en 2013, malgré l'opposition de dix-huit pays de l'Union et d'associations d'entreprises actives dans les parties de la chaîne de valeur du secteur solaire ne concernant pas la fabrication, la Commission européenne a décidé d'instaurer des mesures AD provisoires à l'encontre des wafers, des cellules et des modules photovoltaïques en provenance

de Chine¹ (Barker, Hook, & Spiegel, 2013). Ce cas était particulier, de par le fait qu'il était le plus important, en termes de taille de marché, que la Commission ait jamais eu à traiter. En effet, il couvrait un peu plus de 21 milliards d'euros d'exportations chinoises vers l'UE en 2011, soit plus de 7% de la totalité de celles-ci en termes de biens (Chaffin, 2013). Il a d'ailleurs été fort médiatisé à l'époque, la Chine rejetant les conclusions de la Commission concernant le dumping chinois, accusant l'UE de protectionnisme et initiant, de son côté, des enquêtes pour dumping et subventions à propos du vin européen, originaire pour la majeure partie de pays ayant soutenu la Commission dans la mise en place de mesures AD (Carnegy & Fontanella-Khan, 2013).

Sur la période d'investigation préalable à la prise de mesures provisoires², la consommation de l'Union s'élevait, tous produits confondus, à 23,7 GW. Les importations en provenance de la Chine, correspondant à 15,5 GW, représentaient 66% de cette consommation et étaient encore plus importantes pour les modules photovoltaïques que pour leurs composants, avec, dans ce cas, une part de marché de 80% pour les entreprises chinoises. Leurs homologues européennes, de leur côté, détenaient une part de marché de 22%, tous produits confondus, et employaient plus de 25.000 personnes.

c) Mesures antidumping

Suite à l'enquête AD, la Commission a décidé, en juin 2013, d'établir des droits s'élevant à 11,8% jusqu'au 5 août 2013 et jusqu'à 67,9 % (taux de droit national) après cette date butoir (European Commission, 2017). Selon Garuzzo, président de *FlyRen Energy Group* - un développeur solaire italien -, le taux provisoire de 11,8% venait combler la différence de prix entre les panneaux solaires chinois et européens, ceux-ci coûtant, à l'époque, respectivement 0,45€/W et 0,5€/W. L'idée derrière l'instauration d'une date butoir était d'offrir aux entreprises chinoises une opportunité de négociations (Barker, Hook, & Spiegel, 2013). Ainsi, par la suite, un engagement de prix fut proposé par un groupe de producteurs chinois soutenus par leurs autorités. Cette offre consistait en un prix minimum d'importation pour les modules et un prix minimum d'importation pour leurs composants, et fut acceptée par la Commission (European Commission, 2017).

¹ Quelques mois plus tard, la Commission mettait également en place des mesures compensatoires sur les mêmes produits (European Commission, 2017).

² Du 1^{er} juillet 2011 au 30 juin 2012

Dans un premier temps, le prix minimum convenu pour les modules s'est élevé à 0,56€/W. Ce dernier était considéré comme trop faible par certains fabricants européens car inférieur de 25% aux prix qui avaient donné lieu, un an auparavant, à leur plainte devant la Commission. Selon eux, les entreprises chinoises avaient dès lors toujours la possibilité de recourir à des pratiques de dumping. Sur 140 exportateurs chinois, 50 ont refusé ce prix minimum, préférant soit ne plus vendre sur le marché européen, soit le faire avec le taux prohibitif imposé par la Commission (Bradsher, 2013). Ce prix minimum fut revu plusieurs fois après que les mesures définitives – supprimant les wafers du champ d'application et réduisant le taux de droit national à 53,4% - ont été adoptées, en décembre 2013, pour une durée de deux ans (European Commission, 2017). Ainsi, en janvier 2017, ce dernier est descendu à 0,46€/W (PV Europe, 2017).

La mise en place de ces mesures AD a eu un impact considérable sur les importations depuis la Chine de modules photovoltaïques et de leurs composants. En effet, si on observe plus précisément les importations du produit au numéro de nomenclature HS 85414090 - à savoir les dispositifs photosensibles à semi-conducteurs, y compris les cellules photovoltaïques – entre 2011 et 2015, on peut apercevoir une diminution considérable de celles-ci en termes de valeur dès l'annonce de l'ouverture d'une enquête, soit en septembre 2012, avec cependant une exception en mai 2013, soit le dernier mois avant la mise en place des mesures provisoires. Entre 2013 et 2014, les importations ont ainsi chuté de plus de 80%, passant d'une valeur de plus de 10 milliards à moins de 2 milliards d'euros. Malgré une légère amélioration en 2015, la tendance baissière a continué en 2016 (Eurostat, 2017b). Quant à la part de marché des importations chinoises de modules et de cellules dans la consommation de l'UE, celle-ci a aussi considérablement baissé, passant de 69% en 2011 à 37% en 2013, puis à 33% en 2014 (European Commission, 2017).

En outre, la Commission a découvert, suite à une enquête lancée en mai 2015, que certaines entreprises chinoises utilisaient des techniques de contournement pour éviter les droits européens. Les mesures AD, initialement uniquement appliquées à la Chine, ont dès lors été étendues, en 2016, à certaines entreprises taïwanaises et malaisiennes – vingt d'entre elles n'étant pas incluses - au travers de dispositions anti-contournement (European Commission, 2017).

Le 5 décembre 2015, à savoir deux ans après la mise en place de mesures définitives à l'égard de la Chine, un réexamen au titre de l'expiration des mesures a été initié. Celui-ci a

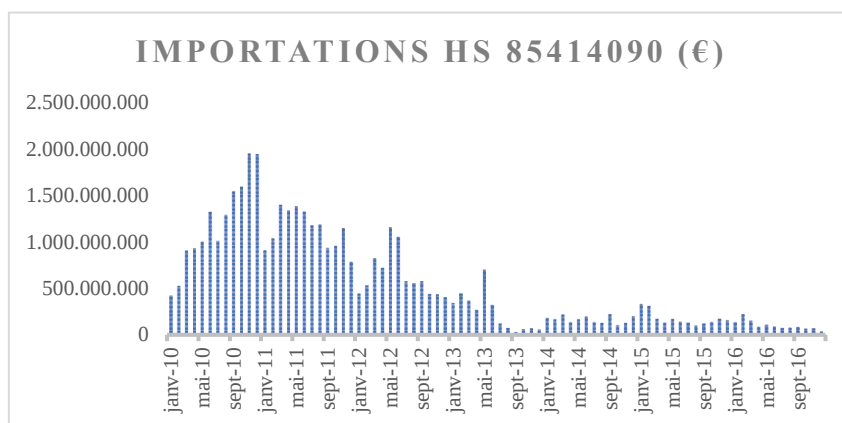


Figure 11 : Importations de biens HS 85414090 originaires de Chine par l'UE
Source : Eurostat (2017)

finalement abouti, en mars 2017 et après un premier refus de dix-huit états membres (Beesley, 2017b), à une prolongation des mesures pour 18 mois. En effet, selon la Commission, un arrêt total des mesures aurait conduit à une continuation des subventions chinoises et à une augmentation des importations de cellules et de modules solaires chinois faisant l'objet de pratiques de dumping (EurActiv, 2017b). Celle-ci s'est néanmoins engagée à réduire ces mesures de manière progressive et à les supprimer à partir de septembre 2018. Un réexamen intermédiaire partiel a, de ce fait, été initié au moment de la mise en place des nouvelles mesures définitives, et est, à l'heure de l'écriture de ce mémoire, toujours en cours (European Commission, 2017). *SolarPower Europe*, association d'entreprises actives dans plusieurs parties de la chaîne de valeur du secteur solaire qui lutte pour une suppression des mesures antidumping, a accueilli cette décision d'une manière mitigée, regrettant la prolongation des mesures mais se satisfaisant de la durée de 18 mois, au lieu de celle de deux ans initialement proposée. En mars 2017, l'association déclarait également qu'elle espérait que la Commission respecte ses engagements et permette une évolution vers un commerce libre de toute mesure dans le secteur solaire à partir de septembre 2018 (PV Europe, 2017).

Aujourd'hui, l'efficacité des mesures prises en 2013, et prolongées depuis, est remise en doute. De fait, comme observé précédemment, ces dernières ne semblent pas avoir suffi à protéger l'industrie européenne, la capacité totale de production européenne étant actuellement en déclin du fait de plusieurs faillites, fermetures d'usines et arrêts de lignes de production ces dernières années (Osborne, 2017a). La dernière en date est probablement la plus importante : en mai 2017, *SolarWorld*, un des plus gros groupes d'équipement en énergie solaire et membre le plus influent de l'association *EU ProSun* (Bryant & Chaffin, 2013), a déclaré être insolvable. Cette entreprise était, au début de la décennie, un des seules entreprises allemandes à avoir survécu à la crise majeure touchant le secteur. Son patron, Frank Asbeck, dénonce depuis

plusieurs années la concurrence de produits chinois subventionnés et est un franc partisan des mesures AD. De cette manière, pas moins de 3.000 emplois sont en jeu, ce qui pourrait encore réduire le nombre d'employés dans la fabrication de panneaux photovoltaïques au sein de l'Union – actuellement entre 5000 et 10.000 -, et diminuer la production européenne dans l'avenir (Houede, 2017). Cependant, même si peu nombreuses, certaines entreprises subsistent encore et, selon une étude menée en 2014 par le *DG Grow*, celles-ci seront clairement mieux placées à l'avenir pour rivaliser à l'international (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

d) Impact du statut d'économie de marché sur le secteur

Pour analyser l'impact que pourrait avoir l'octroi du SEM à la Chine, il s'agit dans un premier temps de préciser deux choses. Tout d'abord, prendre le secteur photovoltaïque dans son ensemble ne se limite pas à la fabrication de panneaux. En effet, il s'agit d'y ajouter les autres étapes de la chaîne de production, en amont ainsi qu'en aval, telles que l'opération et la maintenance, la construction, l'installation, la vente de silicium polycristallin, la fabrication de convertisseurs, l'équilibrage des systèmes d'usine ainsi que les développements de projets et les services financiers y attendant. Bien que le déclin du secteur au sein de l'Union soit général, chaque étape n'est pas affectée de la même manière. Ainsi, les entreprises européennes détenaient, en 2013, encore une large part mondiale dans les étapes d'opération et maintenance (57%) ainsi que dans la fabrication de convertisseurs (40%) (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

Ensuite, comme précisé dans le point précédent, la prolongation des mesures AD décidée en mars 2017 ne sera effective que jusqu'en septembre 2018, moment auquel la Commission a déjà annoncé que celles-ci expireraient. Il s'agit de voir ce qui va ressortir du réexamen intermédiaire partiel mais si, comme l'attendent certains acteurs à l'instar de *SolarPower Europe*, l'organe gouvernemental de l'UE décidait de mettre un terme à toutes sortes de mesures à l'encontre des cellules et modules photovoltaïques originaires de la République Populaire, la question de l'impact de l'octroi du SEM ne se poserait plus pour ce secteur. Cependant, l'incertitude des résultats de ce réexamen ainsi que la possibilité de nouvelles mesures suite aux pressions exercées sur la Commission par les représentants des fabricants européens rendent tout de même l'analyse de cet impact pertinente.

Ainsi, comme évoqué plus haut, les droits s'appliquant actuellement sur les entreprises chinoises – ainsi que certaines entreprises taïwanaises et malaisiennes - exportatrices de cellules et modules photovoltaïques vers l'UE et qui n'appliquent pas le prix minimum d'importation s'élèvent à un taux situé entre 27,3% et 64,9%, avec un taux de droit national de 53,9%. Ceux-ci sont basés sur la méthode du pays analogue, pour laquelle Taïwan a été choisie en mars 2017 – le pays analogue de l'enquête initiale étant l'Inde. Emettant à nouveau l'hypothèse, avancée par Scott et Jiang ainsi que par la Commission européenne dans son rapport de 2016, que l'impact moyen de l'octroi du SEM à la Chine sur les droits AD serait une réduction de 30% de ceux-ci, et appliquant cette réduction, de manière triviale, aux droits imposés sur les importations de modules et de cellules photovoltaïques, on peut quantifier les conséquences d'un tel octroi sur le secteur. En 2014, le chiffre d'affaires des fabricants européens s'élevait à un peu plus de 1,7 milliards d'euros (European Commission, 2017), et a certainement diminué depuis lors, du fait de la diminution de la production et des faillites récentes évoquées plus haut. Actuellement, le nombre d'emplois impliqués dans la fabrication de modules et de cellules s'élève à un nombre compris entre 5000 et 10.000.

Si on estime que considérer la Chine comme une économie de marché réduirait les droits AD à 23,9% pour le taux de droit national, on est en mesure de se demander si les entreprises chinoises qui appliquent un prix minimum d'importation en feraient toujours autant. Des calculs plus approfondis, sortant du cadre de ce mémoire, pourraient nous donner davantage d'éclaircissements sur la question, mais on peut de toute façon s'attendre à une réduction du nombre d'entreprises respectant ce prix minimum d'importations si celui-ci n'est pas revu à la baisse. De ce fait, les importations chinoises de cellules et de modules pourraient augmenter dans les années à venir car, même si les entreprises chinoises se sont concentrées sur d'autres marchés dont leur marché intérieur depuis 2013 (Sia Partners, 2016), la capacité de production n'a fait que croître au sein de la République Populaire ces dernières années (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015).

Néanmoins, au vu de la baisse constante de la production et du nombre d'emplois dans l'UE, il ne semble pas démesuré de considérer que les emplois restants sont à risque si la Chine se voit octroyer le SEM. Bien qu'il s'agisse d'un nombre relativement faible et que la fabrication de modules et de cellules ne représente qu'une très faible part du PIB de l'UE, d'aucuns craignent qu'une absence de fabricants européens ait des impacts sur d'autres parties de la chaîne de valeur, comme celle de la recherche et développement où l'UE a traditionnellement bénéficié d'une expertise considérable, et qui serait alors déplacée vers

d'autres régions du monde (Jäger-Waldau, Ossenbrink, Pinedo Pascua, Szabó, & Taylor, 2015). Or, un rapport sur l'avenir de l'industrie de la fabrication photovoltaïque mentionne que l'Europe a la chance de jouer à nouveau un rôle dans le secteur si elle utilise intelligemment son leadership technologique dans le but de se concentrer davantage sur des modules à haute efficacité (Masson, Nitzschke, & Schleicher-Tappeser, 2015). Par ailleurs, certains groupes européens de recherche et développement et d'entreprises de fabrications de modules et de cellules photovoltaïques ont récemment publié une lettre ouverte aux hommes politiques européens. Dans celle-ci, ils avancent que la situation est critique et que, même si bénéficié de modules et de cellules chinois peut être bénéfique pour d'autres parties de la chaîne de valeur, il est stratégiquement important que l'UE maintienne une forte implication dans cette technologie, au vu de l'importance croissante de cette dernière (ETIP PV, EUREC, SolarUnited, 2017). Suivant ces arguments, l'impact de l'octroi du SEM à la Chine ne se limiterait pas à la production et aux emplois directs dans l'Union, mais s'étendrait à la technologie en général, ce qui pourrait porter préjudice au secteur énergétique européen dans le futur.

e) Importance des acteurs

Les mesures AD à l'égard des exportations chinoises de modules et de cellules photovoltaïques – du fait notamment de la considération de la Chine comme économie planifiée –, ont fait l'objet de beaucoup de dissensions ces dernières années, que ce soit entre les différentes associations d'entreprises impliquées ou entre les différents états membres de l'Union.

En 2013 déjà, au moment de la mise en place de mesures AD provisoires, des divisions conséquentes existaient entre les différents états membres de l'UE. Ces divisions étaient d'autant plus importantes que, comme mentionné précédemment, le cas des modules et cellules photovoltaïques était le plus important que la Commission ait jamais eu à traiter jusque-là. Ainsi, dix-huit pays parmi les vingt-sept de l'époque, parmi lesquels l'Allemagne – état dont était originaire *SolarWorld*, l'entreprise à la base de la plainte à la Commission –, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la Suède, ont manifesté leur opposition par rapport à ces mesures, argumentant que la relation à long terme entre l'Union et la Chine pourrait être affectée. D'autres états membres, à l'instar de la France et de l'Italie, soutenaient ouvertement la proposition de la Commission (Carnegy & Fontanella-Khan, 2013; Hille, 2013). Ceci a

contribué à mettre en exergue les divisions au sein de l'Union en matière commerciale, notamment entre les pays du Nord et les pays du Sud du continent, les premiers étant, de manière générale, considérés comme plus favorables au libre-échange (Fox & Godement, 2009). Karel De Gucht, à l'époque commissaire européen au commerce, a fini par décider d'appliquer ces mesures, considérant que l'industrie solaire européenne était en situation d'urgence vitale. En effet, la Commission a le dernier mot dans le cadre de mesures provisoires (Barker, Hook, & Spiegel, 2013). Un compromis avait ensuite été trouvé pour l'application de mesures définitives. En 2017, le même problème s'est posé concernant la prolongation des droits AD pour une durée de deux ans, invitant alors la Commission à revoir sa proposition. A nouveau, dix-huit états-membres – sur vingt-huit, cette fois - étaient opposés à ces mesures, dont le Royaume-Uni et d'autres états davantage favorables au libre-échange (Beesley, 2017b; EurActiv, 2017b). Cette fois, cependant, l'Allemagne avait rejoint la France du côté des partisans à cette prolongation. La proposition revue ne fut refusée que par treize états membres, ce qui ne constituait pas un nombre suffisant pour bloquer son entrée en vigueur (Beesley, 2017a).

Concernant les associations d'entreprises, deux principaux acteurs entrent en compte. D'un côté, les fabricants de cellules et de modules européens, craignant la concurrence agressive des entreprises chinoises, sont regroupés derrière l'initiative commune d'entreprises solaires européennes *EU ProSun*, dont le membre principal est l'entreprise allemande *SolarWorld* (EurObserv'ER, 2017). A l'instar d'*Eurofer*, l'association fait partie du groupe d'associations *AEGIS Europe* (AEGIS Europe, 2017a). Elle déclare soutenir une concurrence loyale et non- faussée, dans le but de promouvoir durablement l'innovation, l'efficacité et les baisses de prix sur le long terme. Elle prétend également que les seuls fabricants avec lesquels ses membres ne peuvent rivaliser sont les entreprises chinoises, bénéficiant selon elle d'un subventionnement massif et ayant recours à des pratiques de dumping (EU ProSun, 2017). A propos du SEM de la Chine, Milan Nitzschke, président de *EU ProSun* et porte-parole d'*AEGIS Europe*, a déclaré que la Chine était « aussi loin d'être une économie de marché que Pluton l'était de la Terre » (cité dans AEGIS Europe, 2017a). En outre, sur son site internet, *EU ProSun* propose un lien vers le rapport de Scott et Jiang concernant les lourdes conséquences économiques de l'octroi du statut à la Chine. A propos de ses pratiques de lobbying, le site internet LobbyFacts.eu nous apprend que l'association n'a pas augmenté ses dépenses depuis 2013, celles-ci s'élevant à 300.000 € par an, et emploie, au moins depuis la même année, 2 personnes à raison de 1,75 équivalents temps plein (cf. annexes). Depuis novembre 2014, *EU*

ProSun a rencontré des membres de la Commission à huit reprises. Deux de ces rencontres concernaient l'octroi du SEM à la Chine, tandis que les autres avaient trait au dumping chinois et à l'industrie européenne des panneaux solaires (LobbyFacts.eu, 2017c).

De l'autre côté, les entreprises spécialisées dans d'autres parties de la chaîne de valeur des panneaux photovoltaïques – par exemple, les développeurs de projets –, qui voient une opportunité claire dans les importations de modules et de cellules à bas prix, sont soutenues par *SolarPower Europe*. L'association comporte plus de 120 membres à travers l'Union, parmi lesquels certains des principaux développeurs européens, à l'instar d'*Engie* ou de *Lightsource Renewable Energy* (EurObserv'ER, 2017; SolarPower Europe, 2017). *SolarPower Europe* se présente comme représentant les organisations actives tout au long de la chaîne de valeur, et définit sa mission comme celle d'adapter l'environnement réglementaire et de promouvoir les opportunités commerciales pour l'énergie solaire au sein de l'Union (SolarPower Europe, 2017). Au travers de son rapport sur le marché solaire, elle avance que les mesures commerciales prises à l'égard des modules et cellules importés de Chine doivent être levées, et ceci dans un but de stimuler la demande sur le marché européen (SolarPower Europe, 2016). Bien que n'étant pas très explicite quant à l'octroi du SEM à la Chine, l'association est un des acteurs les plus influents concernant les mesures prises par la Commission à l'égard des importations chinoises de panneaux photovoltaïques. Au niveau du lobbying auprès de l'organe gouvernemental de l'Union, les dépenses de *SolarPower Europe* ont considérablement augmenté dernièrement. Ainsi, celles-ci s'élevaient à une somme comprise entre 250.000 et 300.000 € de 2010 à 2012 pour quinze lobbyistes déclarés, avant de se réduire à 150.000€ en 2013 pour sept lobbyistes déclarés. En 2014, ces dépenses ont rejoint leurs niveaux de 2012, avant de s'élever, en 2016, à plus de 500.000€ pour onze lobbyistes déclarés (cf. annexes). Depuis novembre 2014, l'association a eu dix-neuf rencontres déclarées avec la Commission, dont deux avaient trait aux mesures AD et une concernait les mesures commerciales sur les panneaux solaires chinois en particulier, datant de février 2017 (LobbyFacts.eu, 2017b).

On peut percevoir ici une nette différence d'intérêts entre ces deux associations, argumentant chacune en faveur des entreprises qu'elles représentent. La différence au niveau des dépenses de lobbying en 2016 démontre cependant une volonté récente de *SolarPower Europe* de faire valoir ses arguments à la Commission. Ceci paraît avoir porté ses fruits étant donné que les mesures AD n'ont été prolongées que pour 18 mois, avec un engagement de la part de la Commission de les réduire petit à petit avant leur expiration en septembre 2018.

Partie 3 : Influences favorables et défavorables à l’octroi du statut

Chapitre 1 : Points de vue des acteurs

1.1. Associations et organisations

Parmi les différentes associations et organisations européennes, comme entre les pays membres de l’Union, il existe une division entre partisans et opposants à l’octroi du SEM à la Chine. Tandis que certaines associations d’industries se proclament ouvertement contre, d’autres, davantage liées à la vente au détail, par exemple, sont plutôt favorables à un tel octroi (Bailey, 2016).

Tout d’abord, comme déjà mentionné dans ce mémoire, le groupe d’associations *AEGIS Europe*, composé de près de 30 associations européennes – parmi lesquelles *Eurofer*, *EU ProSun* et d’autres associations comme *Cerame-Unie*, association de l’industrie céramique européenne ou encore *CONEBI*, confédération de l’industrie européenne de la bicyclette – se proclame ouvertement contre l’octroi du SEM à la Chine. Ainsi, sur son site internet, il expose directement ses arguments à l’encontre de celui-ci. Il partage également des articles, des publications, des lettres et des rapports – comme celui de Scott et Jiang. Parmi les associations soutenues par *AEGIS Europe* figurent celles pour lesquelles le plus d’emplois seraient menacés selon les rapports évoqués dans la partie précédente, ce qui explique l’opposition radicale de ces dernières à la reconnaissance de la République Populaire comme économie de marché (AEGIS Europe, 2017a). Au niveau des dépenses de lobbying, *AEGIS Europe* y a consacré un peu moins de 150.000€ en 2015, pour 31 lobbyistes à raison de 8,5 équivalents plein temps (cf. annexes). Ses deux rencontres récentes avec la Commission concernaient le SEM de la Chine en général, ainsi que la proposition du changement de méthodologie AD concernant les économies planifiées (LobbyFacts.eu, 2017a).

Parmi les opposants à l’octroi du SEM à la Chine, on peut également compter la Confédération européenne des syndicats, ou CES. Celle-ci représente 45 millions de membres de 89 organisations syndicales nationales, ainsi que dix fédérations syndicales européennes (European Trade Union Confederation, 2017b). Elle demande aux institutions européennes de ne pas accorder le statut à la Chine, relevant, entre autres, les chiffres donnés du rapport de Scott et Jiang (European Trade Union Confederation, 2017a).

Un autre acteur important qui s'oppose à la reconnaissance de la Chine comme économie de marché est le Comité économique et social européen (CESE), organe consultatif de l'UE (EESC, 2017b). Dans un avis datant de juillet 2016, il affirme qu'il y a peu de chances que la réduction des mesures AD à l'égard de la Chine profite aux consommateurs privés, insiste sur le non-recouvrement des emplois industriels potentiellement perdus et justifie l'absence de reconnaissance de la Chine comme économie de marché au travers d'arguments de durabilité sociale et environnementale. Le Comité invite également la Commission à continuer à recourir à une méthode non-standard pour les enquêtes AD relatives aux importations chinoises (EESC, 2017a).

Certaines organisations ont un avis plus nuancé sur la question. Ainsi, *BusinessEurope*, dont les membres sont les fédérations nationales des entreprises à travers l'Union (BusinessEurope, 2017) prétend ne pas vouloir prendre position sur l'octroi ou non du statut par l'Union. L'association insiste cependant sur le fait que le processus de décision concernant l'octroi du SEM à la Chine doit prendre en compte l'avis des entreprises. Elle met également en exergue certains points-clés, comme la nécessité d'une étude des impacts et de la prise en compte de la position d'autres partenaires principaux. Néanmoins, *BusinessEurope* déclare ne pas considérer que l'expiration de la section 15 du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC implique l'octroi automatique du statut à la Chine (BusinessEurope, 2015). De son côté, le *Cefic*, Conseil européen de l'industrie chimique représentant 29.000 entreprises dans l'Union, perçoit la plus-value du commerce avec la République Populaire et ne la considère pas comme une menace pour les entreprises européennes. Il insiste sur la promotion du libre-échange, mais préfère ne pas intervenir dans les discussions sur l'octroi du statut à la Chine, avançant cependant qu'une des conditions doit être le respect des cinq critères mis en avant par l'UE (Cefic, 2016).

D'autres associations se montrent cependant davantage favorables à la reconnaissance de la Chine comme économie de marché, mais moyennant certaines conditions. Par exemple, la *Verband der Chemischen Industrie*, l'association de l'industrie chimique en Allemagne, soutient l'octroi du SEM à la Chine par l'Union, tout étant également favorable à une révision des mesures AD, telle que proposée par la Commission (VCI, 2016). La fédération des industries technologiques finlandaises, pour sa part, est du même avis et se déclare partisane du « oui, mais ». Elle insiste sur une prise en compte des intérêts collectifs des producteurs, utilisateurs, consommateurs et importateurs à travers l'Union (Technology Industries of Finland, 2016).

En conclusion, sur base de recherches relatives à l'opinion de différentes industries et organisations, il apparaît que les opposants à l'octroi du SEM à la Chine, si pas plus nombreux, le font en tout cas davantage savoir au travers, notamment, d'avis, de documents de prise de position et d'articles. Cette découverte n'est pas surprenante au vu, dans certains cas, du nombre d'emplois et d'entreprises potentiellement directement menacés par un tel octroi, tandis que les justifications des partisans concernent davantage les intérêts collectifs sur le long terme, moins visibles et plus difficiles à définir.

1.2. Institutions européennes et pays membres

a) Commission européenne

Au vu du processus décisionnel en vigueur dans l'UE, la Commission, organe gouvernemental, dispose du droit d'initiative législative, c'est-à-dire que sa fonction est de présenter des propositions au Conseil de l'UE et au Parlement européen (Consilium Europa, 2017). C'est donc à elle que revient le rôle d'enclencher la procédure de reconnaissance de la Chine comme économie de marché.

Sa position à ce sujet a varié au cours de ces dernières années. Bien qu'en 2013, Karel De Gucht - alors commissaire européen au commerce - déclarait explicitement que la Chine se verrait octroyer le SEM en 2016 (European Commission, 2013c), le fait que la Commission ait réitéré, dans un rapport datant de la même année, que la Chine ne remplissait pas les cinq critères d'économie de marché a amorcé une reconsidération de cet octroi automatique (EIAS, 2016). Ainsi, en mars 2015, la nouvelle commissaire au commerce Cecilia Malmström contredisait son prédécesseur en annonçant que le SEM ne serait pas automatiquement octroyé à la Chine, ajoutant que la Commission prendrait position dans les mois suivants (Plasschaert, 2016). Par la suite, celle-ci, à l'instar du Conseil de l'UE, a été considérée comme étant, en grande partie, en faveur de l'octroi du statut (Robert, 2016). En juillet 2016 - suite notamment à la résolution non-liante du Parlement européen, largement en défaveur de l'octroi du statut -, la Commission a déclaré qu'elle ne débattrait plus sur le caractère planifié ou non de l'économie chinoise, les Vingt-Huit devant remplir leurs obligations à l'OMC, mais qu'elle se concentrerait sur la mise en place de nouvelles mesures afin de continuer à combattre les pratiques litigieuses des entreprises chinoises. Le vice-président de la Commission Jyrki Katainen proposait alors

d'oublier le concept-même d'économie de marché, avançant que celui-ci ne serait plus pertinent dans le cadre de la nouvelle approche de défense commerciale de l'UE (EurActiv, 2016b).

b) Parlement européen

Comme mentionné ci-dessus, dans ce contexte, le Parlement européen s'est surtout illustré lors du vote en mai 2016 pour une résolution non-liante par rapport au SEM de la Chine (EurActiv, 2016a). A travers celle-ci, les parlementaires ont appelé la Commission à proposer une solution qui tienne compte des inquiétudes de l'industrie, des syndicats et des autres parties à propos des possibles conséquences pour l'emploi, l'environnement et la croissance économique au sein de l'UE. L'institution a également insisté sur le fait que la Chine n'était pas une économie de marché, les cinq critères requis n'étant pas remplis, et que l'Union devait continuer à utiliser une méthodologie non-standard à son égard (European Parliament, 2016b). Les résultats du vote pour cette résolution commune ont été impressionnants : 546 parlementaires, soit 84% d'entre eux, ont voté pour tandis que seulement 28 ont voté contre, avec un nombre d'abstentions s'élevant à 77 (European Parliament, 2016a). Cette décision du Parlement a été mal reçue par la Chine, qui a jugé celle-ci « non-constructive » (EurActiv, 2016a).

En dépit du consensus apparent, certaines nuances sont apparues entre les différents groupes politiques et les différents états membres. Ainsi, les groupes traditionnellement plus ouverts au libre-échange, tels que les *Conservateurs et Réformistes européens* et l'*Alliance des démocrates et libéraux pour l'Europe*, ont indiqué dans leurs versions de la résolution le besoin de se conformer aux règles de l'OMC et n'ont pas explicitement mentionné le fait que la Chine n'est pas une économie de marché. De l'autre côté, les versions présentées par le *Parti populaire européen*, l'*Alliance progressiste des socialistes et démocrates* et le *Parti vert européen*, groupes à la tête de la plupart des gouvernements de l'UE, ont mis en avant le refus de reconnaissance de la Chine comme économie de marché.

Au niveau national, les parlementaires italiens et français étaient les plus fervents opposants à l'octroi du statut à la Chine, avec respectivement 97% et 92% de leurs membres ayant voté en faveur de la résolution (VoteWatch Europe, 2016). Concernant l'Allemagne, des différences notables ont été remarquées entre les divers partis politiques, témoignant des intérêts divergents des différents secteurs du pays. En effet, tandis que les travailleurs allemands semblent les plus visés par les probables pertes d'emplois liées à l'octroi du statut à la Chine,

les importateurs du pays seraient les principaux bénéficiaires d'une réduction des mesures AD. Parmi ceux-ci, on peut compter le port de Hambourg, deuxième plus grand point d'entrée de biens d'origine chinoise dans l'Union. A ce propos, le fait que Rotterdam en soit le premier explique la faible opposition des parlementaires néerlandais à un tel octroi, d'autant plus que leur pays ne comporte qu'un nombre relativement faible d'emplois et d'entreprises en concurrence avec les importations chinoises. D'autres exemples intéressants sont ceux du Royaume-Uni et de la Pologne : dans le premier cas, le pays est souvent cité comme l'un des principaux partisans de la reconnaissance de la Chine comme économie de marché, alors que, selon le rapport de VoteWatch Europe, 61% des parlementaires britanniques ont voté en faveur de la résolution du Parlement. Inversement, alors que la Pologne a, lors d'une réunion des ministres du commerce en février 2016, clairement exprimé son opposition au SEM de la Chine, 15% seulement des parlementaires du pays ont approuvé la résolution de mai 2016 (VoteWatch Europe, 2016).

c) Conseil de l'Union européenne

Le Conseil, organe législatif réunissant dans ce cas les vingt-huit ministres aux affaires commerciales que compte l'UE, n'a pas déclaré de position officielle par rapport au statut de la Chine (EIAS, 2016). Cependant, comme mentionné plus haut, il était considéré, en 2016, comme étant en faveur d'une reconnaissance officielle de celle-ci comme économie de marché (Robert, 2016). Lors d'une réunion en février 2016 avec la commissaire au commerce Cecilia Malmström, certaines tendances sont apparues entre les ministres des différents états membres. Ainsi, l'Italie, et dans une moindre mesure la Pologne, se sont déclarées opposées à l'octroi du statut à la Chine. De l'autre côté, une source du Conseil a avancé que jusqu'à quatorze états y étaient favorables, parmi lesquels le Danemark, le Suède, la Finlande, l'Estonie et la Lettonie. Le ministre britannique n'a pas émis d'opinion, trop absorbé par le sujet du *Brexit*, mais on peut s'attendre à une position plutôt favorable de la part d'un pays considéré comme un des plus grands défenseurs du libre-échange (Godement, 2016). Finalement, l'Allemagne, bien qu'ayant déclaré être « en principe » favorable également, reste, selon Godement (2016), indécise, pour les mêmes raisons qui ont amené à des divisions entre les différents parlementaires européens du pays.

Les positions des différentes organisations et associations, des institutions et états-membres de l'UE sont résumés en annexe à ce travail.

Chapitre 2 : Autres facteurs

2.1. *Traité bilatéral d'investissement*

En septembre 2012, des négociations ont commencé entre l'UE et la Chine en vue d'un potentiel traité bilatéral d'investissement (TBI), qui serait le premier de ce type mis en place au niveau de l'Union (Hallinan, 2016). Celles-ci font suite à l'impossibilité de trouver un terrain d'entente concernant un accord de partenariat et de coopération en 2011, la Chine refusant d'intégrer des questions non-liées au commerce dans des négociations commerciales (Hu & Pelkmans, 2017). En janvier 2016, ces négociations en étaient à leur neuvième cycle (Pelkmans et al., 2016). Le but de cet éventuel traité serait d'augmenter les flux d'investissements entre les deux économies, dont le potentiel inexploité est encore vaste (Ewert, 2016).

Un des secteurs pour lesquels les attentes sont particulièrement élevées pour cet accord potentiel est celui de la vente au détail. Comme dans d'autres secteurs, les entreprises européennes concernées déplorent un manque d'équité de la part de la République Populaire. De fait, malgré des efforts proclamés par celle-ci lors de la dernière décennie, elle restait, en 2016, un des états avec le plus de restrictions concernant les investissements directs étrangers (IDE) intérieurs. Ces restrictions concernent d'abord la stratégie d'investissement chinoise de manière globale, peu basée sur le principe de marchés libres et catégorisant les investissements en quatre classes, à savoir les prohibés, les restreints, les autorisés et les encouragés. Les catégorisations entre ces classes peuvent changer avec le temps dans le but de s'accorder aux politiques structurelles liées aux plans quinquennaux de la Chine, ce qui plonge les entreprises étrangères souhaitant y investir dans une incertitude permanente. Ceci a pour conséquence de freiner les investissements européens au sein de la République Populaire. Un autre problème majeur fréquemment relevé par les entreprises européennes est la discrimination existante par rapport aux entreprises locales, et plus particulièrement aux sociétés publiques, dont le rôle au sein de l'économie chinoise reste prépondérant (Pelkmans et al., 2016). Enfin, investir en Chine implique souvent d'être affecté par des risques d'obstacles techniques au commerce, de violation des droits de propriété intellectuelle et de défiance envers les organisations non-gouvernementales, qu'elles soient locales ou étrangères (Foreign Trade Association, 2016).

Au début de l'année 2016, il a été annoncé que les négociations en vue du traité couvriraient, notamment, une amélioration des opportunités d'accès au marché pour les investisseurs, une garantie de non-discrimination par rapport aux entreprises locales ainsi qu'un

haut niveau de protection des investissements. Des enjeux importants de l'environnement réglementaire, principalement en Chine, ont également été mis sur la table, concernant la transparence, l'octroi de licences et les procédures d'autorisation (Pelkmans et al., 2016).

Au niveau européen, les deux objectifs principaux des négociations portent sur la levée des restrictions chinoises, telles qu'expliquées auparavant, ainsi que sur la défragmentation des différents traités d'investissement bilatéraux signés entre la Chine et les différents états membres de l'Union. Ceux-ci ont, pour la plupart, été ratifiés au cours des années 1980 et 1990 et resteront valides jusqu'à la signature d'un traité par la Commission. En effet, la négociation de traités d'investissements n'est devenue une compétence exclusive de l'Union que depuis le traité de Lisbonne en 2009. Actuellement, vingt-sept des vingt-huit états membres disposent de traités bilatéraux d'investissement avec la Chine (Ewert, 2016; Hallinan, 2016), ce qui permet à cette dernière d'adopter une politique de « diviser pour mieux régner » vis-à-vis de l'Union (Pelkmans et al., 2016). Outre ces deux objectifs, un traité d'investissement avec la Chine permettrait de réguler davantage les investissements chinois dans l'Union et d'en augmenter les standards (Godement & Stanzel, 2015). En effet, ceux-ci sont souvent critiqués pour leur manque de qualité, leur concentration dans certaines industries ainsi que le dumping social qu'ils impliquent (Ewert, 2016).

L'enjeu de ces négociations est donc important pour l'Union ainsi que pour les entreprises européennes désireuses d'investir – ou déjà établies - en Chine. De plus, l'accroissement d'investissements chinois dans l'UE est perçu comme bénéfique par certains pays de l'Union, pour lesquels l'économie en dépend plus largement que pour d'autres, comme les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Enfin, de telles négociations, si elles aboutissent, pourraient mener dans le futur - selon les souhaits exprimés par Xi Jinping en 2014 et les déclarations postérieures de Cecilia Malmström - à un accord de libre-échange entre les deux puissances. Selon la Free Trade Association (2016), les retombées d'un tel accord pourraient être extrêmement bénéfiques pour chacune d'entre elles à l'horizon 2030, avec des gains à hauteur de 1,87% du PIB pour la Chine et de 0,76% du PIB pour l'Union.

Les bénéfices de ce TBI potentiel, dont les négociations sont toujours en cours à l'heure de l'écriture de ce mémoire (Martina, 2017), seraient importants pour la Chine également à d'autres égards. En effet, différentes raisons, parmi lesquelles la nécessité de diversification de ses investissements dans les économies développées – due au ralentissement de son économie ces dernières années (Ewert, 2016) - et le besoin de davantage d'investissements entrants

poussent cette dernière à faire avancer les négociations (Hallinan, 2016). Cependant, le refus de l'octroi du SEM par l'Union à la Chine pourrait altérer les relations entre les deux économies et entraîner certaines mesures de rétorsion à l'égard des Vingt-Huit, comprenant notamment le retard, voire le retrait de la République Populaire de ces négociations. Cependant, certains auteurs soutiennent que l'importance des relations entre les deux puissances rend cette dernière option peu crédible (Foreign Trade Association, 2015).

2.2. Relations générales

Le problème de l'octroi du SEM fait partie des quelques obstacles qui subsistent dans le cadre d'une amélioration des relations entre l'UE et la Chine. Or, une telle amélioration est jugée par les deux puissances comme indispensable, l'UE représentant le premier partenaire commercial de la Chine, tandis que celle-ci se place en seconde position dans les partenaires commerciaux de l'Union, après les Etats-Unis (Foreign Trade Association, 2015). A cela vient s'ajouter le changement de cap de ces derniers par rapport au libre-échange, le président Donald Trump promouvant un repli de son pays par le biais de sa politique « America First » (Martina, 2017).

Ainsi, lors d'un discours en janvier 2017, le président chinois Xi Jinping s'est posé en défenseur de la mondialisation et a rejeté toute idée de protectionnisme, ce qui a, selon Federica Mogherini - haute représentante de l'Union pour les affaires étrangères et la politique de sécurité -, généré des attentes élevées quant à une collaboration entre l'Union et la Chine concernant le multilatéralisme et l'ordre mondial fondé sur les règles de l'OMC. Federica Mogherini a, en outre, justifié le besoin d'un rapprochement par les tensions croissantes et l'imprévisibilité géopolitique actuelle (Zalan, 2017a). Enfin, suite à l'annonce du président américain en juin 2017 d'un potentiel retrait de son pays des Accords de Paris, l'UE et la Chine ont déclaré vouloir conjointement leurs efforts dans le cadre de la lutte contre le réchauffement climatique (Valero, 2017).

Ces motivations pour davantage de collaboration afin d'exercer un leadership mondial sont cependant tempérées par certains sujets de discorde entre l'UE et la Chine (Hu & Pelkmans, 2017). Parmi ceux-ci figure la politique commerciale, les Européens reprochant aux Chinois le manque d'équité en termes d'investissement existant dans leur pays, tandis que ces derniers mettent un point d'honneur à se faire reconnaître comme économie de marché par

l'Union. Ainsi, la récente déclaration de la commissaire au commerce Cecilia Malmström selon laquelle la Chine était encore loin d'être une économie de marché a irrité Pékin, tandis que le premier ministre chinois Li Keqiang rappelait que l'UE devait respecter les délais prévus à l'article 15 du Protocole d'accession de la Chine en lui accordant le SEM (Zalan, 2017c). Les dissensions à ce niveau ont également terni la fin du sommet d'affaires entre les deux puissances en juin 2017, la Chine ayant finalement refusé de signer la déclaration commune (Valero, 2017).

La volonté des Européens de se monter plus fermes et la mise en avant par ceux-ci du concept de réciprocité ralentissent donc la volonté des Chinois d'augmenter leur collaboration avec les Vingt-Huit (Gresillon, 2017a). Le fait que l'Union n'ait pas octroyé le SEM à la République Populaire à l'heure de l'écriture de ce mémoire constitue un problème majeur aux yeux des Chinois, qui l'évoquent fréquemment lors des rencontres entre représentants des deux puissances. Bien que l'UE reste le principal partenaire commercial de la Chine et que cette dernière ait beaucoup à gagner à davantage de coopération, ses reproches à l'égard des Européens peuvent l'inciter à davantage de retenue sur certains sujets de coopération.

Partie 4 : Options de l'Union européenne et conséquences de celles-ci

Chapitre 1 : Refus de l'octroi du statut d'économie de marché

A l'heure de l'écriture de ce mémoire, soit plus de sept mois après la date butoir du 11 décembre 2016, l'UE n'a pas officiellement reconnu la Chine comme économie de marché. Une des options qui s'offrent aux Vingt-Huit est de continuer dans cette optique, c'est-à-dire de simplement refuser d'octroyer le SEM à la République Populaire et de continuer à appliquer les mêmes mesures tant que l'ensemble des entreprises chinoises ne rempliront pas les cinq critères mis en avant dans la régulation européenne (Costello, 2016). Il s'agit cependant de souligner que cette option ne peut pas être perçue comme un statu quo par rapport à la situation actuelle, au vu de la détérioration que cette décision pourrait entraîner au sein de nombreux aspects des relations entre la Chine et l'UE (European Commission, 2016b).

Le premier risque que ce choix implique est celui des conséquences de la plainte déposée par la Chine auprès de l'Organe de Règlement des Différends de l'OMC le 12 décembre 2016, pour les mesures relatives aux méthodes de comparaison des prix (World Trade Organization, 2017a). En effet, si la commission d'enquête ou l'organe d'appel de l'organisation décidait, suite à son investigation – dont la durée est estimée comme étant de trois à cinq ans -, de donner raison à la Chine, l'Union serait obligée d'adapter sa législation au plus vite. Si elle ne le faisait pas, la Chine pourrait alors demander des compensations ou la suspension de concessions, tel que précisé à l'article 22 du Memorandum d'Accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends de l'OMC (Costello, 2016; World Trade Organization, 2017c). Ce recours par la Chine pourrait avoir des impacts sans précédent pour l'économie de l'Union, bien que difficiles à quantifier, au vu de l'importance du volume d'échanges commerciaux entre les Vingt-Huit et la République Populaire (Bellora & Jean, 2016). En marge d'une plainte à l'OMC, selon la Commission européenne (2016), des plaintes pourraient également être déposées devant la Cour de Justice de l'UE par des entreprises exportatrices demandant l'annulation d'un règlement imposant des mesures AD. Dans ce cas, si la Cour décidait de donner raison aux plaignants, les coûts impliqués par de telles mesures devraient être remboursés à ceux-ci de manière rétroactive (European Commission, 2016b).

En plus des coûts que pourraient représenter des plaintes de la Chine et de ses entreprises auprès de l'OMC et de la Cour de Justice de l'UE, l'incertitude de l'environnement légal pourrait décourager certaines industries européennes à porter plainte pour pratiques de dumping

et remettre en cause l'efficacité des mesures AD. En outre, en attendant les jugements des différentes instances, il n'est pas exclu que la Chine recoure à des pratiques de rétorsion envers certains secteurs pour lesquels les exportations européennes sont importantes. De fait, elle l'avait déjà fait avec les vins européens suite à la déclaration de l'ouverture d'une enquête par l'Union sur les panneaux photovoltaïques chinois en 2013 (European Commission, 2016b).

D'un point de vue légal, certains auteurs ont soutenu que le fait, pour l'UE et les Etats-Unis, d'ignorer l'échéance du 11 décembre 2016 constituait une contradiction avec les engagements pris au niveau international dans le Protocole d'accession de la Chine (Plasschaert, 2016). En outre, d'aucuns avancent que le refus persistant de considérer la Chine comme une économie de marché représente un pas en arrière et risque de mettre en péril le système de commerce multilatéral (Financial Times, 2016), les deux puissances représentant, avec la Chine, les trois acteurs commerciaux les plus importants au monde.

Enfin, au niveau politique, le refus d'octroi du statut à la Chine pourrait porter atteinte aux relations entre l'UE et la Chine, comme expliqué précédemment dans ce mémoire, à un moment où celles-ci ont tout intérêt à se renforcer (Costello, 2016).

Chapitre 2 : Octroi du statut d'économie de marché

Les conséquences économiques d'un octroi sans condition du SEM à la Chine par l'UE ont été exposées plus haut dans ce mémoire. Les différentes études menées à ce niveau divergent parfois considérablement en termes de chiffres : ainsi, les conséquences d'un tel octroi sont beaucoup plus importantes selon Scott et Jiang que selon la Commission européenne. En guise de rappel, les premiers prédisaient, au travers de leur rapport, une diminution du PIB européen de l'ordre de 1 à 2%, soit de 114 à 228 milliards d'euros, ainsi que des pertes d'emplois allant de 1,7 à 3,5 millions et pouvant être majorées du fait de capacités excédentaires chinoises dans certains secteurs (Jiang & Scott, 2015). La Commission européenne, elle, se basant sur les mesures AD en vigueur au moment du rapport, avançait que selon sa méthode de calcul la plus pessimiste, un peu plus de 200.000 emplois seraient perdus. Les auteurs de ce dernier rapport ne souhaitaient pas calculer l'impact de l'octroi du SEM au niveau macroéconomique, argumentant que les désaccords au niveau de la littérature économique ne permettaient pas de calculer les effets qu'auraient les pertes d'emplois sur le PIB de l'Union et que l'impact sur celui-ci dépendait également du climat macroéconomique

de chaque état membre (European Commission, 2016b). Enfin, de leur côté, Bellora et Jean (2016) prévoyaient une perte pour la production européenne s'élevant à 23 milliards d'euros.

Les différents rapports mentionnés ci-dessus s'accordent cependant sur le fait que la reconnaissance automatique de la Chine comme économie de marché diminuerait le nombre d'enquêtes AD à l'égard des entreprises chinoises et aurait un effet négatif sur le système de défense commerciale européen. De plus, la Commission européenne, à l'instar de Scott et Jiang, a estimé que les effets positifs sur l'emploi pour les importateurs européens seraient plus que contrebalancés par les effets négatifs qu'une telle option entraînerait (European Commission, 2016b). Enfin, il s'agit d'ajouter que l'UE risquerait d'être d'autant plus ciblée par un afflux d'importations chinoises que les Etats-Unis, autre partenaire commercial important de la République Populaire et premier partenaire des Vingt-Huit, gardent une position très ferme à l'égard de la Chine, refusant catégoriquement de la reconnaître comme économie de marché (Donnan, Mitchell, & Olivier, 2015).

Ainsi, l'octroi du statut à la Chine par l'UE constituerait une avancée en termes de libre-échange, mais à des conditions moins équitables qu'actuellement. En outre, ne fournissant pas une réponse adéquate aux distorsions présentes dans l'économie chinoise, cette option contribuerait à rendre les moyens de défense commerciale de l'Union moins efficaces et serait peu cohérente avec les objectifs politiques de l'Union (European Commission, 2016b). Cependant, Jakóbowski et Kaczmariski (2016) avancent que reconnaître la Chine comme économie de marché pourrait inciter cette dernière à faire des concessions dans le domaine économique. L'Union pourrait aussi bénéficier d'une relation plus solide avec la République Populaire à long terme, l'aidant à attirer davantage de capital chinois et créant de nouvelles opportunités pour les entreprises européennes. Enfin, l'octroi du statut à la Chine donnerait le signal clair que les Vingt-Huit valorisent le système commercial multilatéral (Cai & Kim, 2016). Bellora & Jean (2016), pour leur part, modèrent cette vision en indiquant que le réalisme recommande de garder un pouvoir de négociations, ce que l'Union n'aurait plus dans le cas d'un octroi sans condition.

Chapitre 3 : Octroi du statut avec révision des instruments de défense commerciale

La dernière option qui s'offre à l'UE consiste à octroyer le SEM à la Chine après révision de ses IDC, et plus particulièrement des mesures AD et compensatoires qu'elle impose

à l'égard de certaines entreprises exportatrices (Costello, 2016). L'idée derrière ce choix est d'éviter des représailles de la Chine tout en assurant une défense des intérêts des industries européennes.

En ce qui concerne les IDC, Axel Eggert, directeur général de l'association des entreprises sidérurgiques européennes *Eurofer*, déclarait en 2015 que l'Union représentait le marché le plus ouvert avec la défense commerciale la moins efficace par rapport à d'autres régions, comme, notamment, les Etats-Unis (Oliver & Pooler, 2015). Bellora et Jean (2016), ont par la suite relativisé ces propos, avançant que les droits AD américains élevés n'étaient pas un gage d'efficacité, le pays s'étant vu condamné à plusieurs reprises par l'ORD de l'OMC pour avoir pris certaines libertés avec ses engagements internationaux en matière d'AD. Quoiqu'il en soit, en 2010, Karel De Gucht, alors commissaire au commerce, déclarait considérer qu'une révision des instruments européens serait nécessaire après les négociations de Doha - qui ont été paralysées en 2011. De fait, ceux-ci n'avaient plus été modifiés depuis 1995 et devaient être adaptés suite aux changements de l'environnement économique mondial (European Commission, 2013b).

3.1. Proposition de modernisation des instruments de défense commerciale de 2013

En avril 2013, la Commission a ainsi proposé une modification des IDC afin de les renforcer. Selon cette dernière, ceux-ci devaient être améliorés d'une manière pragmatique et équitable pour le bénéfice de toutes les parties prenantes, c'est-à-dire autant les producteurs locaux que les importateurs et utilisateurs. Cette proposition s'est articulée autour de six domaines, à savoir la transparence et la prévisibilité, la manière de traiter les menaces de représailles des pays tiers, l'efficacité et l'exécution des mesures, la coopération des entreprises européennes dans le cadre d'enquêtes, les pratiques de réexamen ainsi que certains détails concernant la législation européenne (European Commission, 2013b).

Suite à l'initiative de la Commission, le Parlement européen a adopté, en avril 2014, une position qui se voulait plus stricte que la proposition de base, notamment au niveau de la règle du droit moindre (Costello, 2016). Le Conseil de l'UE, de son côté, a décidé de bloquer cette proposition au second semestre de 2014 (Valero, 2016). Le problème qui se posait pour les états membres défavorables à cette idée concernait la limitation de la règle du droit moindre dans certains cas (European Commission, 2013b). Celle-ci, appliquée par l'Union mais non-requise

par l'OMC, implique que les droits de douane imposés à des importateurs soumis à des mesures AD ou compensatoires correspondent au minimum entre la marge de dumping ou de subvention calculée et la marge du préjudice¹ (Bellora & Jean, 2016). Ainsi, certains états membres, emmenés par le Royaume-Uni, ont estimé que cette règle était la « pierre angulaire » d'une approche « équilibrée » et que la limiter aurait un impact négatif pour les importateurs, utilisateurs et consommateurs de l'Union (Valero, 2016).

3.2. Proposition d'une régulation amendant les régulations antidumping et antisubventions de 2016

En 2016, en raison du changement imminent du cadre légal international concernant, entre autres, l'expiration de certaines dispositions du Protocole d'accession de la Chine à l'OMC, et suite à la sollicitation de certains états membres (Valero, 2016), la Commission européenne a soumis une nouvelle proposition en matière de révision des IDC, dont les articles sont détaillés en annexe. Dans celle-ci, elle met en exergue le problème des surcapacités au sein de certains secteurs et insiste sur la faiblesse des IDC de l'Union par rapport aux systèmes d'autres membres de l'OMC. Il y est aussi mentionné que, bien que la Commission ait exploité les instruments existants de la manière la plus efficace possible, ceux-ci ne suffisent plus à défendre les intérêts de l'Union, et que la proposition de 2013 doit être adoptée au plus vite.

Du point de vue des mesures AD, cette nouvelle proposition contient un changement important. En effet, il y est proposé de ne plus considérer le terme même d'économie de marché dans la prise de telles mesures, la Commission considérant que la méthode de calcul traditionnelle ne permet pas de prendre en compte la totalité des facteurs et distorsions existants dans certaines économies émergentes et en transition. L'idée consiste alors à déterminer, pour tous les membres de l'OMC, la valeur normale sur base des prix domestiques ou d'établir celle-ci par construction, sauf dans le cas où les prix ou coûts peuvent être considérés comme ne résultant pas de l'interaction entre les forces du libre marché. Dans de telles circonstances, la Commission propose alors de calculer la valeur normale sur base de coûts internationaux ou de coûts correspondants dans un pays analogue. Concernant les pays qui ne sont pas membres de l'OMC, la Commission suggère d'appliquer la méthode actuellement utilisée pour les économies planifiées membres de l'OMC. De cette manière, le paragraphe 6 de l'article 2 de la

¹ Taux requis pour enlever le préjudice subi par les entreprises européennes

Régulation AD de l'Union serait amendé au moyen de dispositions concernant le calcul de la valeur normale dans le cas de distorsions au sein d'un pays exportateur, tandis que le terme « économie planifiée » présent au paragraphe 7 serait remplacé par celui de « non-membre de l'OMC » (voir Article 2 en annexe).

La Commission propose également que, pour éviter que le passage d'un système à l'autre crée des incertitudes concernant les différents cas en cours, le nouveau système ne s'applique qu'aux cas initiés après l'entrée en vigueur des différents amendements. En outre, elle considère que cette entrée en vigueur ne peut être considérée comme une raison valable pour des réexamens des mesures en cours, ceux-ci étant seulement justifiés dans le cas d'un changement des circonstances factuelles autour des entreprises exportatrices concernées. Si un réexamen est tout de même initié et qu'il en résulte que ces circonstances n'ont pas changé, la proposition avance que l'ancien système reste d'application pour calculer la valeur normale et la marge de dumping. Enfin, les requêtes pour un changement de méthodologie ne peuvent être introduites qu'au moment de l'initiation d'un réexamen au titre de l'expiration des mesures.

3.3. Conséquences de l'octroi du statut suite à une adoption de ces propositions

Les propositions de 2013 et de 2016 expliquées ci-dessus, si adoptées par l'UE, viendraient considérablement modifier la défense commerciale de celle-ci. En effet, la distinction entre économie de marché et économie planifiée se verrait supprimée, mettant a priori tous les membres de l'OMC sur un pied d'égalité dans le cadre de mesures AD.

Selon les calculs de la Commission européenne, l'adoption de ces propositions, et donc l'utilisation d'une méthodologie différente, provoquerait une diminution de 3,86% en moyenne des droits AD à l'égard des importations chinoises. En comparaison avec la diminution de 30% avancée dans le cas d'un octroi sans condition, on peut facilement comprendre l'intérêt du renforcement des IDC de l'Union. En termes d'emplois, le rapport de la Commission indique que les postes à risque s'élèveraient à un nombre compris entre 15.000 et 25.000 sur le long terme - contre des pertes d'emploi pouvant dépasser les 200.000 si la seconde option était finalement préférée (European Commission, 2016b). Le choix de cette nouvelle méthodologie a l'avantage de répondre aux objectifs généraux de l'UE et de fournir une contribution significative à certains objectifs spécifiques. De cette manière, l'efficacité des IDC par rapport aux importations chinoises serait relativement semblable à ce qu'elle est actuellement.

La question, cependant, consiste à savoir si cette nouvelle méthodologie est compatible avec les règles de l'OMC, certains avocats spécialisés ayant déjà exprimé leur scepticisme à ce propos (Grieger, 2017). En outre, le Règlement Antidumping actuel de l'UE permet déjà, dans certaines circonstances, de calculer la valeur normale d'un produit originaire d'une économie de marché en se basant sur une construction des coûts ou sur des prix à l'exportation (Règlement (UE) 2016/1036, 2016). Cette méthode a été utilisée dans certains cas impliquant la Russie, l'Argentine et l'Indonésie, et a, à chaque fois, été contestée par les pays visés. Dans l'affaire du biodiesel entre l'Argentine et l'Union, l'OMC a jugé que l'Union manquait à ses obligations, ce qui témoigne d'un haut niveau d'incertitude quant à l'utilisation de cette approche (Costello, 2016).

Enfin, il reste à savoir quelle serait la réaction de la Chine face à un tel changement de méthodologie de la part de l'UE. En effet, comme dit précédemment, la République Populaire n'a, dernièrement, pas manqué de rappeler aux Européens qu'ils devaient respecter leurs engagements pris lors de son adhésion à l'OMC. Dans ce cas-ci, l'octroi du SEM à celle-ci serait purement symbolique, étant donné qu'une telle dénomination n'aurait plus aucun impact sur la manière dont les importations chinoises sont traitées par l'Union. Cette option est dès lors perçue par les Chinois comme un écart tactique permettant aux Européens de ne pas répondre à leurs obligations. En effet, la question de la dimension réelle du différend entre les deux puissances resterait ouverte, à savoir celle du niveau de droits imposés sur les produits chinois (Jakóbowski & Kaczmarek, 2016).

En résumé, l'octroi du SEM combiné à une modification des IDC permettrait à l'UE de ne plus faire de discrimination entre les différents pays de l'OMC en appliquant une nouvelle méthodologie davantage basée sur le cas par cas. En admettant que cette méthodologie s'accorde bien avec les règles de l'organisation, l'Union pourrait probablement continuer à imposer des droits élevés sur les produits originaires de Chine, une fois que les droits actuels auront expiré, si elle arrive à démontrer que l'interventionnisme étatique au sein d'un secteur contribue à fausser leurs prix.

Chapitre 4 : Synthèse et choix de la Commission

Le choix de l'UE par rapport à l'octroi ou non du SEM s'articule donc aujourd'hui autour de trois options principales, à savoir le refus de la reconnaissance de la République

Populaire comme économie de marché, l'octroi inconditionnel du statut et son octroi *de iure* sous réserve d'une révision des instruments de défense commerciale utilisés par l'Union européenne. Les conséquences de ce choix peuvent être examinées des points de vue économique, légal et politique.

La première option est celle dont l'issue semble la plus incertaine : même si l'UE évite un afflux d'importations chinoises à court terme, les conséquences économiques pourraient vite se dégrader du fait de réactions de la part de la République populaire et des jugements de l'OMC et de la Cour de Justice de l'UE. Les relations politiques entre les deux puissances seraient, de leur côté, plus que probablement affectées. Le choix de la deuxième option permettrait à l'Union de meilleures relations avec la Chine et mettrait un terme au différend que celle-ci a porté devant l'OMC, mais aurait des conséquences négatives sur la production et les emplois européens dans certains secteurs, incluant ceux de la sidérurgie et des panneaux photovoltaïques, analysés dans la seconde partie de ce mémoire. Enfin, le choix de l'octroi du statut couplé à une révision de la défense commerciale européenne limiterait les pertes des industries européennes en termes de production et d'emploi, mais la légalité de cette réforme du point de vue de l'OMC reste à prouver. La réaction de la Chine est également incertaine étant donné que le pays n'aura pas obtenu ce qu'il souhaitait, à savoir l'octroi inconditionnel du SEM afin que ses exportations vers les Vingt-Huit ne soient plus sujettes à des droits AD aussi élevés qu'actuellement.

La troisième option est, selon la Commission européenne, le meilleur compromis entre, d'une part, une incertitude générale au sein de l'économie de l'Union et, d'autre part, une diminution de la production et d'importantes pertes d'emplois dans certains secteurs industrialisés (European Commission, 2016b). Elle avance que les impacts sociaux et économiques d'une telle option sont considérés comme neutres et qu'elle permet de tenir compte de l'expiration de la disposition litigieuse dans le Protocole d'accession de la Chine. Le choix de cette option pourrait également réconcilier les intérêts de certaines industries, organisations et états membres, offrant une alternative au choix binaire qui se présentait jusqu'à la proposition de modification des IDC de 2016. Ainsi, le Comité économique et social européen a déjà déclaré soutenir la proposition de la Commission, en ajoutant cependant qu'il était encore possible de l'améliorer en termes d'efficacité et de faisabilité du processus d'investigation dans le cadre d'enquêtes antidumping. *AEGIS Europe*, par contre, s'est montré plutôt critique envers cette nouvelle proposition, mettant notamment en avant la position stricte

des Etats-Unis et craignant le retournement de la charge de la preuve pour les entreprises européennes.

La proposition de modification des IDC a été publiée par la Commission le 9 novembre 2016. Le 3 mai 2017, le Conseil de l'UE a déclaré soutenir l'idée d'une nouvelle méthode antidumping non-discriminatoire, avançant que celle-ci renforcerait les IDC de l'Union, aiderait à protéger les emplois vulnérables et améliorerait la compétitivité au sein du marché européen. La position du Parlement européen n'a, à l'heure de l'écriture de ce mémoire, pas encore été définie. Par la suite, selon la procédure législative ordinaire, les deux organes devront se mettre d'accord sur un texte final (Council of the EU, 2016).

Conclusions

Suite à la médiatisation, à la fin de l'année 2016, de l'expiration d'une disposition liée aux mesures antidumping concernant les importations chinoises, la question du statut d'économie de marché de la Chine constitue toujours un sujet d'actualité. En effet, alors que les organes législatifs de l'Union travaillent sur leur position en vue d'un accord sur la modernisation des instruments de défense commerciale rendant la dénomination même d'économie de marché non-pertinente, les représentants chinois continuent d'insister pour que l'Union octroie, sans condition, ce statut à leur pays.

L'analyse des impacts que pourrait avoir un tel octroi sur l'économie est l'une des principales raisons pour lesquelles l'Union européenne, à l'instar des Etats-Unis, a refusé de reconnaître la Chine comme économie de marché en décembre 2016. Ceux-ci sont difficiles à estimer précisément, amenant les économistes qui s'y intéressent à formuler des hypothèses et à utiliser des méthodes de calcul différentes, impliquant de ce fait des résultats parfois fort divergents. Cette divergence est particulièrement marquée entre les rapports de l'*Economic Policy Institute* et de la Commission européenne. Pour expliquer comment différentes hypothèses et méthodes de calcul ont pu mener à des écarts si importants, il semble pertinent de s'intéresser aux points de vue des auteurs a priori. Ainsi, l'EPI, un *think tank* mettant en avant les intérêts des travailleurs à revenus faibles et moyens – davantage inquiétés par la concurrence chinoise –, a probablement une vision plus négative de l'octroi du statut d'économie de marché à la Chine que la Commission européenne, organe gouvernemental de l'Union devant prendre en compte les différents intérêts et les menaces que peut représenter le refus d'un tel octroi à la République Populaire.

L'intérêt plus particulier pour les secteurs de l'acier et des panneaux photovoltaïques permet une vision plus concrète des conséquences de la reconnaissance de la Chine comme économie de marché au travers des réductions des droits antidumping pour les produits concernés. A première vue, ces conséquences paraissent beaucoup plus importantes en termes de production et d'emplois menacés dans le cas de l'acier, mais le point évoqué par certaines entreprises de fabrication de modules et de cellules photovoltaïques ainsi que par des groupes de recherche et développement, selon lequel il est important que l'Union conserve une forte implication dans cette technologie, mérite l'attention, surtout au vu de l'importance de celle-ci dans le futur. De plus, l'analyse des situations mondiale et européenne permet de mettre en avant, dans les deux cas, les problèmes de surcapacités de production que rencontre l'économie

chinoise, ceux-ci étant d'ailleurs à la base de la forte médiatisation qu'ont connue ces deux secteurs ces dernières années en Europe. Enfin, la comparaison des acteurs favorables et défavorables aux mesures antidumping et à la reconnaissance de la Chine comme économie de marché permet de lever le voile sur les influences auxquelles est sujette la Commission européenne, en tant qu'organe gouvernemental de l'Union.

L'analyse des opinions des différentes organisations, institutions et états membres de l'Union fait ressortir les intérêts des différentes parties. La plupart des organisations qui s'expriment à ce sujet étant liées à des industries plus vulnérables à la concurrence chinoise, il n'est pas surprenant d'observer de nombreuses opinions défavorables au sein de celles-ci. Du point de vue des organes de l'Union européenne, c'est surtout le Parlement qui s'est distingué, suite à la déclaration quasi-unanime, en mai 2016, que la Chine n'était pas une économie de marché, tandis que la Commission et le Conseil de l'UE se montrent plus modérés. La position du Parlement tient probablement notamment du fait qu'il est constitué d'élus nationaux dont une partie conséquente appartiennent à des groupes traditionnellement sceptiques vis-à-vis du libre-échange. Au niveau du Conseil de l'UE, la comparaison entre les différents états membres permet une distinction entre, d'une part, les pays qui abritent une grande concentration d'industries menacées par la concurrence chinoise et, d'autre part, ceux qui bénéficieraient d'une relation plus stable avec la Chine, notamment du fait d'importants investissements originaires de la République Populaire. En outre, les négociations en cours pour un traité bilatéral d'investissement et les futures relations diplomatiques entre les deux puissances incitent à la plus grande prudence vis-à-vis de la Chine.

La dernière partie de ce mémoire résume les trois options avancées par la Commission européenne et les conséquences de ces dernières pour l'Union. La première consiste en un prolongement du refus de l'octroi du statut à la Chine tant que celle-ci ne remplira pas les cinq critères de la législation européenne. La deuxième propose une reconnaissance sans condition de la Chine comme économie de marché, tandis que la troisième ajoute à celle-ci une modification des instruments de défense commerciale.

Les conséquences des deux premières options paraissent à première vue assez négatives, le refus de l'octroi entraînant une incertitude au niveau légal et pouvant mener à de possibles représailles de la Chine, tandis qu'un octroi inconditionnel implique un risque d'afflux d'importations chinoises menaçant certains secteurs industriels européens. La troisième option, quant à elle, propose une modification des instruments de défense commerciale de l'Union afin

de défendre les industries vulnérables aux importations chinoises tout en attribuant *de iure* le statut d'économie de marché à la Chine. Elle paraît être le meilleur compromis, la première option ne semblant pas durable sur le long terme, tandis que la deuxième impliquerait des pertes dans certains secteurs qui pourraient nuire à l'image de l'Union, ce qui n'est pas souhaitable en cette période où l'euroscepticisme et le populisme gagnent du terrain au sein des pays membres. Bien qu'étant perçu par la Chine comme un moyen tactique de contournement des obligations de l'Union, le choix de cette troisième option éviterait une confrontation plus « directe » dans le sens où la Chine ne pourrait plus reprocher aux Vingt-Huit le refus de l'octroi du statut. Cependant, le problème qui subsiste est celui de la conformité des nouveaux instruments de défense commerciale avec les règles de l'OMC, ce dont certains avocats spécialisés doutent. Malgré cela, ce choix est actuellement le plus probable, la proposition de la Commission ayant donné lieu à une position du Conseil de l'UE en faveur d'un renforcement des instruments de défense commerciale. Il reste maintenant à voir si un accord conjoint entre les deux organes législatifs de l'Union pourra aboutir et, le cas échéant, à évaluer l'efficacité de tels nouveaux instruments dans le cadre de futurs cas litigieux.

Ce mémoire permet une compréhension du problème de l'octroi du statut d'économie de marché à la Chine sous différentes facettes, incluant les contraintes légales de l'OMC, les conséquences économiques pour certains secteurs ainsi que les acteurs influençant la décision de l'Union européenne à ce sujet. Concernant les conséquences économiques d'un tel octroi, des analyses plus poussées auraient pu être menées sur base de davantage de données et dans le cadre d'un travail plus étendu. De plus, l'obtention de résultats pertinents aurait requis l'utilisation de certains modèles, mais ceux-ci se seraient appuyés sur des hypothèses et n'auraient, de ce fait, pas forcément constitué de meilleures estimations que ceux des rapports présentés dans ce mémoire. Enfin, le recueil de points de vue plus détaillés de différents acteurs à ce sujet aurait nécessité une enquête de terrain, difficile à implémenter au vu de l'importance de certains d'entre eux.

En fin de compte, le choix apparent de l'Union pour une réforme des instruments de défense commerciale, si concrétisé, rendra probablement la question de l'octroi du statut d'économie de marché obsolète et viendra poser de nouveaux défis à la politique commerciale de l'Union européenne ainsi qu'aux rapports qu'elle entretient avec la Chine. De futurs objets de recherche pourraient alors inclure une analyse légale de ces nouveaux instruments afin de déterminer s'ils sont bien en adéquation avec la législation de l'OMC. Ensuite, l'efficacité de ceux-ci pourrait être évaluée, notamment vis-à-vis de la Chine, sur base de comparaisons avec

le système actuel. Finalement, l'impact de cette réforme sur les relations commerciales et diplomatiques entre l'Union européenne et la Chine constituerait également un sujet de recherche intéressant.

Bibliographie

- AEGIS Europe. (2017a). *About*. En ligne <http://www.aegiseurope.eu/about>, consulté le 11 juillet 2017
- AEGIS Europe. (2017b). *PRESS RELEASE: China sues EU rather than U.S. at the WTO*. En ligne <http://www.aegiseurope.eu/news/press-release-china-sues-eu-rather-than-us-at-the-wto>, consulté le 2 juillet 2017
- Bailey, T. (2016). *Could market economy status for China spell disaster for Europe?* En ligne sur European CEO <https://www.europeanceo.com/business-and-management/could-market-economy-status-for-china-spell-disaster-for-europe>, consulté le 24 juin 2017
- Barker, A., Hook, L., & Spiegel, P. (2013). *Brussels offers Beijing reprieve in solar panel dispute*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/1038136e-cd02-11e2-90e8-00144feab7de>, consulté le 6 juillet 2017
- Barone, B. (2016). *Workshop: Market Economy Status for China after 2016?* European Parliament, Policy Department, Directorate-General for External Policies. doi:10.2861/060725
- Beesley, A. (2017a). *EU scales back tariffs on Chinese solar panels*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/ac91fa36-1835-331d-8b63-3cde54c65790?mhq5j=e1>, consulté le 10 juillet 2017
- Beesley, A. (2017b). *EU states rebuff scheme to extend tariffs on Chinese solar panels*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/6e1979b6-e3e0-11e6-9645-c9357a75844a>, consulté le 10 juillet 2017
- Bellora, C., & Jean, S. (2016). Granting Market Economy Status to China in the EU: An Economic Impact Assessment. *Policy Brief CEPii(11)*. En ligne http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2016/pb2016-11.pdf
- Blenkinsop, P. (2017). *EU countries oppose duty extension on Chinese solar panels: sources*. En ligne sur Reuters <http://www.reuters.com/article/us-eu-china-solar-idUSKBN15A29A>, consulté le 9 juillet 2017
- Bloomberg News. (2017). *U.S. Set to Review China's Market-Economy Status Bid, WSJ Says*. En ligne <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-30/u-s-set-to-review-china-s-market-economy-status-bid-wsj-says>, consulté le 31 mai 2017
- Bradsher, K. (2013). *Grumbling All Around After Solar Panel Deal*. En ligne sur The New York Times <http://www.nytimes.com/2013/07/29/business/global/grumbling-all-around-after-solar-panel-deal.html>, consulté le 10 juillet 2017

- Bryant, C., & Chaffin, J. (2013). *Germany thwarts EU in China solar fight*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/3feec642-c6dc-11e2-8a36-00144feab7de>, consulté le 6 juillet 2017
- Bulloch, D. (2016). *China Doesn't Deserve Its 'Market Economy' Status by WTO*. En ligne sur Forbes <https://www.forbes.com/sites/douglasbulloch/2016/12/12/china-doesnt-deserve-its-market-economy-status-by-wto/#711d5c89b937>, consulté le 3 juin 2017
- BusinessEurope. (2015). *Position paper. China's Market Economy Status*. En ligne https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/position_papers/rex/2015-12-11_chinas_market_economy_status.pdf, consulté le 14 juillet 2017
- BusinessEurope. (2017). *Members*. En ligne <https://www.businesseurope.eu/members>, consulté le 14 juillet 2017
- Cai, Y., & Kim, E.-M. (2016). Analyzing China's Non-market Economy Status: A Focus on Anti-dumping Measures. *Journal of International Trade & Commerce*, 12(4), 131-150. En ligne <http://scholar.dkyobobook.co.kr/searchDetail.laf?barcode=4010024959349>
- Cambridge Dictionary. (2017). *Special economic zone*. En ligne <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/special-economic-zone>, consulté le 1^{er} août 2017
- Carnegy, H., & Fontanella-Khan, J. (2013). *China clash on solar panels exposes trade splits within Europe*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/008cfd2-cf72-11e2-be7b-00144feab7de>, consulté le 6 juillet 2017
- Cefic. (2016). *Cefic views on Market Economy Status (MES) for China*. En ligne <http://www.cefic.org/Documents/RESOURCES/PositionPapers/Cefic-views-on-market-economy-status-MES-for-China.pdf>, consulté le 15 juillet 2017
- Chaffin, J. (2013). *EU trade chief feels heat in China solar dispute*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/f25e62ba-c7b3-11e2-be27-00144feab7de>, consulté le 6 juillet 2017
- Cheng, S., & Kennedy, S. (2012). *The Growing Role of Chinese in Global Governance*. Shanghai, Chine: Research Center for Chinese Politics and Business, Indiana University & International Centre for Trade & Sustainable Development.
- Choi, N. (2017). Did Anti-dumping Duties Really Restrict Import?: Empirical Evidence from the US, the EU, China, and India. *East Asian Economic Review*, 21(1). doi:10.11644/KIEP.EAER.2017.21.1.321

- Consilium Europa. (2017). *The ordinary legislative procedure*. En ligne <http://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/decision-making/ordinary-legislative-procedure>, consulté le 17 juillet 2017
- Costello, M. (2016). *China's Market Economy Status: A Political Issue*. The Institute of International and European Affairs. En ligne <http://www.iiea.com/ftp/Publications/2016/China%20Market%20Economy%20V2.pdf>
- Council of the EU. (2016). *Anti-dumping methodology: Council agrees negotiating position*. En ligne sur European Council - Council of the European Union http://www.consilium.europa.eu/press-releases-pdf/2017/5/47244658414_en.pdf
- Damgé, M. (2016). *Comprendre la chute du yuan chinois en 3 questions*. En ligne sur Le Monde http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/01/12/comprendre-la-chute-du-yuan-en-3-questions_4846123_4355770.html, consulté le 15 juin 2017
- Davies, R. (2016). *UK steel boost as MEPs oppose giving China market economy status*. En ligne sur The Guardian <https://www.theguardian.com/business/2016/may/12/european-parliament-votes-against-china-market-economy-status-uk-steel-industry>, consulté le 28 mai 2017
- Deloitte. (2015). *Iron and steel industry report*. En ligne <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/manufacturing/ru-iron-and-steel-industry-report-en.pdf>
- Donnan, S. (2017). *Trump trade tsar warns against China 'market economy' status*. En ligne sur Financial Times: <https://www.ft.com/content/4d6ba03e-56b0-11e7-9fed-c19e2700005f>, consulté le 28 juin 2017
- Donnan, S., Mitchell, T., & Olivier, C. (2015). *US warns Europe over granting market economy status to China*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/a7d12aea-a715-11e5-955c-1e1d6de94879>, consulté le 6 juin 2017
- EESC. (2017a). *EESC against granting market access to China - Europe's industry needs protection against unfair competition practices*. En ligne <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.press-releases.40018>, consulté le 14 juillet 2017
- EESC. (2017b). *The Committee*. En ligne <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.the-committee>, consulté le 14 juillet 2017
- ELIAS. (2016). *Research Paper. China: NME at the Gates? Article 15 of China's WTO Accession Protocol: A multi-perspective analysis*. European Institute for Asian Studies (ELIAS). En ligne http://www.eias.org/wp-content/uploads/2016/11/EIAS-Research-Paper-NOVEMBER2016_-_China-NME-at-the-Gates-1.pdf

- ETIP PV, EUREC, SolarUnited. (2017). *Open letter. Urgent Call for Action to Ensure a Sustainable Future for European PV Manufacturing*. ETIP PV, EUREC, SolarUnited. En ligne http://www.eurec.be/en/upload/Open%20letter_Urgent%20Call%20for%20Action%20to%20Ensure%20a%20Sustainable%20Future%20for%20EU%20PV%20Manufacturing.pdf
- EU ProSun. (2017). *About*. En ligne <http://www.prosun.org/en/about/mission.html>, consulté le 11 juillet 2017
- EurActiv. (2016a). *China dubs European Parliament vote against market status 'unconstructive'*. En ligne <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/china-dubs-european-parliament-vote-against-market-status-unconstructive>, consulté le 17 juillet 2017
- EurActiv. (2016b). *EU dodges China 'market economy status' question*. En ligne <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/eu-sidesteps-mes-question-with-promise-of-strong-trade-defence>, consulté le 17 juillet 2017
- EurActiv. (2016c). *Special Report. Saving European Steel*. EurActiv. En ligne <http://en.euractiv.eu/wp-content/uploads/sites/2/special-report/EURACTIV-Special-Report-Saving-European-steel-1.pdf>
- EurActiv. (2017a). *China's steel capacity grew in 2016 despite promises of cuts*. En ligne <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/chinas-steel-capacity-grew-in-2016-despite-promises-of-cuts>, consulté le 30 juin 2017
- EurActiv. (2017b). *EU countries oppose duty extension on Chinese solar panels*. En ligne <http://www.euractiv.com/section/energy/news/eu-countries-oppose-duty-extension-on-chinese-solar-panels>, consulté le 9 juillet 2017
- EurObserv'ER. (2017). *Baromètre Photovoltaïque*. EurObserv'ER. En ligne <https://www.eurobserv-er.org/barometre-photovoltaique-2017/>
- Eurofer. (2017a). *About us*. En ligne <http://www.eurofer.org/About%20us/Eurofer%20Portrait.fhtml>, consulté le 28 juin 2017
- Eurofer. (2017b). *Annual Report 2017*. En ligne <http://www.eurofer.org/News%26Events/PublicationsLinksList/201705-AnnualReport.pdf>, consulté le 29 juin 2017
- Eurofer. (2017c). *European Steel in Figures. 2017 Edition*. Eurofer. En ligne <http://www.eurofer.org/News%26Events/PublicationsLinksList/201705-SteelFigures.pdf>

- European Commission. (2008). *Commission Staff Working Document on Progress by the People's Republic of China Towards Graduation to Market Economy Status in Trade Defence Investigations*. European Commission. En ligne http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/june/tradoc_143599.pdf
- European Commission. (2012). *30th Annual Report from the Commission to the European Parliament on the EU's Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard activities (2011)*. European Commission. En ligne http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150046.pdf
- European Commission. (2013a). *Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe*. European Commission. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0407&from=EN>
- European Commission. (2013b). *Communication on Modernisation of Trade Defence Instruments adapting trade defence instruments to the current needs of the European economy*. European Commission . En ligne http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150837.pdf
- European Commission. (2013c). *Speech: Modernisation of Trade Defence - Getting the Job Done*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-889_en.htm
- European Commission. (2016a). *Change in the methodology for anti-dumping investigations concerning China*. En ligne <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/154241.htm>
- European Commission. (2016b). *Commission Staff Working Document. Impact Assessment. Possible changes in the calculation methodology of dumping regarding the People's Republic of China (and other non-market economies)*. European Commission. En ligne http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155080.pdf
- European Commission. (2016c). *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council and the Council. Towards a robust trade policy for the EU in the interest of jobs and growth*. European Commission. En ligne <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-690-EN-F1-1.PDF>
- European Commission. (2016d). *Steel: Preserving sustainable jobs and growth in Europe*. European Commission. En ligne <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15947>
- European Commission. (2017). *Investigations*. En ligne <http://trade.ec.europa.eu/tdi/index.cfm>, consulté le 8 juillet 2017
- European Parliament. (2016a). *2016/2667(RSP) - 12/05/2016 Text adopted by Parliament, single reading*. En ligne <http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/summary.do?id=1436981&t=d&l=en>, consulté le 17 juillet 2017

- European Parliament. (2016b). *European Parliament resolution of 12 May 2016 on China's market economy status*. En ligne <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-2016-0223+0+DOC+PDF+V0//EN>
- European Trade Union Confederation. (2017). *ETUC Position on granting Market Economy Status to China*. En ligne <https://www.etuc.org/documents/market-economy-status-china#.WX2QQIjyIV>, consulté le 14 juillet 2017
- European Trade Union Confederation. (2017). *Organisation and people*. En ligne <https://www.etuc.org/composition-and-organisation>, consulté le 14 juillet 2017
- Eurostat. (2017a). *Commerce international de services (à partir de 2010) (BPM6) [Datafile]*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-services/data/database>
- Eurostat. (2017b). *Commerce UE depuis 1988 par CTCI [Datafile]*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>
- Eurostat. (2017c). *Commerce UE depuis 1988 par NC8 [Datafile]*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>
- Eurostat. (2017d). *Commerce UE depuis 1999 par HS2,4,6 et NC8 - données journalières [Datafile]*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>
- Eurostat. (2017e). *PIB et principaux composants (production, dépenses et revenu) [Datafile]*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database>
- Ewert, I. (2016). The EU-China Bilateral Investment Agreement: Between High Hopes and Real Challenges. *Security Policy Brief*(68). En ligne <http://www.egmontinstitute.be/wp-content/uploads/2016/02/SPB68-Ewert.pdf>
- Falletti, S. (2016). *Obtenir le "statut d'économie de marché", un enjeu clé pour Pékin*. En ligne sur Le Figaro <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/01/12/20002-20160112ARTFIG00289-obtenir-le-statut-d-economie-de-marche-un-enjeu-cle-pour-pekin.php>, consulté le 28 juillet 2017
- Feng, I. (2016). *"Labelliser "économie de marché" le dirigisme chinois minerait le projet européen"*. En ligne sur Le Monde http://www.lemonde.fr/idees/article/2016/12/09/labelliser-economie-de-marche-le-dirigisme-chinois-minerait-le-projet-europeen_5046314_3232.html, consulté le 28 juillet 2017
- Financial Times. (2016). *China's push for status as a market economy*. En ligne <https://www.ft.com/content/5b5cd5d0-c14d-11e6-9bca-2b93a6856354>, consulté le 27 mai 2017

- Fleming, J. (2015). *Beijing calls for new 'Silk Road' between China and Europe*. En ligne sur EurActiv <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/beijing-calls-for-new-silk-road-between-china-and-europe>, consulté le 29 mai 2017
- Foreign Trade Association. (2015). *Position Paper. 40 years of EU-China diplomatic relations: Bring bilateral trade to a higher level*. Foreign Trade Association. En ligne <http://itp.fta-intl.org/sites/default/files/FTA%20Position%20Paper%20-%20EU-China%20Trade%20Relations%20%2806.2016%29.pdf>
- Foreign Trade Association. (2016). *Position Paper. Future EU-China Trade Relations: Towards a modern Silk Road*. Foreign Trade Association. En ligne <http://www.fta-intl.org/sites/default/files/Position%20Paper%20-%20EU-China.pdf>
- Fox, J., & Godement, F. (2009). *A Power Audit of EU-China Relations*. European Council on Foreign Relations. En ligne http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR12_-_A_POWER_AUDIT_OF_EU-CHINA_RELATIONS.pdf
- Fraser Institute. (2017). *Welcome to the Fraser Institute*. En ligne <https://www.fraserinstitute.org/about>, consulté le 4 juin 2017
- Gaspers, J., & Huotari, M. (2016). *EU should not rush into granting China market economy status*. En ligne sur EU Observer <https://euobserver.com/opinion/132222>, consulté le 30 mai 2017
- Gaulier, G., Jarreau, J., Lemoine, F., Poncet, S., & Ünal, D. (2010). *Chine : Fin du modèle de croissance extravertie. La Lettre du CEPII*(298). En ligne http://www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2010/let298.pdf
- Godement, F. (2016). *China's Market Economy Status and the European interest. Policy Brief ECFR*(180). En ligne http://www.ecfr.eu/publications/summary/chinas_market_economy_status_and_the_european_interest_7050
- Godement, F., & Stanzel, A. (2015). *The European Interest in an Investment Treaty with China. ECFR Policy Brief*(127). En ligne <http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR127>
- Greenwood, I. (2017). *Fact Check: is China dumping steel?* En ligne sur The Conversation <http://theconversation.com/fact-check-is-china-dumping-steel-76916>, consulté le 8 juin 2017
- Gresillon, G. (2017a). *Sommet : entre Pékin et Bruxelles, toujours plus de sourires... et d'incompréhensions*. En ligne sur Les Echos <https://www.lesechos.fr/monde/europe/030363063562-entre-pek-in-et-bruxelles-toujours-plus-de-sourires-et-dincomprehensions-2091156.php>, consulté le 19 juillet 2017

- Gresillon, G. (2017b). *Statut commercial de la Chine : l'ultime négociation s'annonce compliquée*. En ligne sur Les Echos <https://www.lesechos.fr/monde/europe/030438862945-statut-commercial-de-la-chine-lultime-negociation-sannonce-compliquee-2101278.php>, consulté le 28 juillet 2017
- Grieger, G. (2017). *Briefing. Protection from dumped and subsidised imports*. European Parliament, European Parliamentary Research Service. European Union.
- Gwartney, J., Hall, J., & Lawson, R. (2016). *Economic Freedom of the World. 2016 Annual Report*. Fraser Institute. En ligne <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2016.pdf>
- Hallinan, D. (2016). The EU-China Bilateral Investment Treaty: a challenging first test of the EU's evolving BIT model. *China-EU Law Journal*(5), 31-53. doi:10.1007/s12689-016-0065-8
- Hanemann, T., & Huotari, M. (2017). *Record Flows and Growing Imbalances: Chinese Investment in Europe in 2016*. Mercator Institute for China Studies & Rhodium Group. En ligne http://rhg.com/wp-content/uploads/2017/01/RHG_Merics_COFDI_EU_2016.pdf
- Hille, K. (2013). *China says EU must recognise its decline amid trade war*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/a2711f68-ce7f-11e2-8e16-00144feab7de>, consulté le 6 juillet 2017
- Hoekman, B. M., & Kostecki, M. M. (2009). *The Political Economy of the World Trading System: the WTO and Beyond* (3rd ed.). New York: Oxford University Press.
- Houede, P. (2017). *Panneaux solaires : le dernier fabricant allemand, Solarworld, dépose le bilan*. En ligne sur Les Echos <https://www.lesechos.fr/industrie-services/energie-environnement/0212066648827-panneaux-solaires-le-dernier-fabricant-allemand-solarworld-depose-le-bilan-2086062.php>, consulté le 10 juillet 2017
- Hu, W., & Pelkmans, J. (2017). China-EU Leadership in Globalisation: Ambition and capacity. *CEPS Policy Insights*(18). En ligne https://www.ceps.eu/system/files/PI2017-18_WHandJP_China-EULeadership.pdf
- Jäger-Waldau, A., Ossenbrink, H., Pinedo Pascua, I., Szabó, S., & Taylor, N. (2015). *JRC Science and Policy Report : Perspectives on Large-Scale Manufacturing of PV in Europe*. European Commission, Institute for Energy and Transport. En ligne <https://setis.ec.europa.eu/sites/default/files/reports/Perspectives%20on%20future%20large-scale%20manufacturing%20of%20PV%20in%20Europe.pdf>
- Jäger-Waldau, A. (2016). *JRC Science and Policy Report : PV Status Report 2016*. European Commission. En ligne <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC103426/ldna28159enn.pdf>

- Jakóbowski, J., & Kaczmarek, M. (2016). The EU on granting China market economy status: a compromise or a dodge? *OSW Commentary*(221). En ligne https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/commentary_221.pdf
- Jiang, X., & Scott, R. E. (2015). Unilateral Grant of Market Economy Status to China would put millions of EU jobs at risk. *EPI Briefing Paper*(407). En ligne <http://www.epi.org/publication/eu-jobs-at-risk/>
- Kim, A. B., & Miller, T. (2017). *2017 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation. En ligne http://www.heritage.org/index/pdf/2017/book/index_2017.pdf
- Larousse. (2017). *Think tank, think tanks*. En ligne sur Larousse: http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/think_tank/10910449, consulté le 9 juillet 2017
- Lemieux, P. (2016). What Is a Market Economy? *Regulation*, 39(2), 5-6.
- Li, X. (2006). A report on the development of China's market economy 2005. *Frontiers of Economics in China*(3), 311-372. doi:10.1007/s 11459-006-0011-8
- Lightfoot, W. S., Rinaldi-Laribbe, M.-J., & Zhao, Z. (2009). Does China deserve the market economy status? *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 2(2), 110-120. doi:10.1108/17544400910966086
- LobbyFacts.eu. (2017a). *AEGIS Europe*. En ligne <https://lobbyfacts.eu/representative/546435773c7f41b699f0be1198bf5a58/aegis-europe>, consulté le 28 juin 2017
- LobbyFacts.eu. (2017b). *EPIA SolarPower Europe*. En ligne <https://lobbyfacts.eu/representative/9da7360902324bbabd366d877130e9c3/epia-solarpower-europe>, consulté le 11 juillet 2017
- LobbyFacts.eu. (2017c). *EU Prosun*. En ligne <https://lobbyfacts.eu/representative/0ab202521293405596363650191e9d8f/eu-prosun>, consulté le 11 juillet 2017
- LobbyFacts.eu. (2017d). *The European Steel Association (EUROFER)*. En ligne sur LobbyFacts.eu: <https://lobbyfacts.eu/representative/9ed0de316b01474ca5a43d39a60ff268/the-european-steel-association>, consulté le 30 juin 2017
- Maddison, A. (2007). *Chinese Economic Performance in the Long Run*. OECD, Development Centre Studies. Paris: OECD Publications.
- Martina, M. (2017). *EU says investment deal with China urgent to support Belt and Road vision*. En ligne sur Reuters: <http://www.reuters.com/article/us-china-silkroad-eu-idUSKCN18B0HC>, consulté le 19 juillet 2017

- Masson, G., Nitzschke, M., & Schleicher-Tappeser, R. (2015). *Position Paper on the Future of the Photovoltaic Manufacturing Industry in Europe*. Energy Union - PV Manufacturing in Europe.
- Motyka, M. (2016). *Market Economy Status for China - impact on the steel industry if it is granted by the EU*. En ligne sur Central Europe Energy Partners: <http://www.ceep.be/market-economy-status-china-impact-steel-industry>, consulté le 30 juin 2017
- Naughton, B. (2007). *The Chinese Economy. Transition and Growth*. Cambridge: The MIT Press.
- Nelsen, A. (2012). *Chinese solar dumping complaint calls for 120% duties hike*. En ligne sur EurActiv: <http://www.euractiv.com/section/competition/news/chinese-solar-dumping-complaint-calls-for-120-duties-hike>, consulté le 8 juillet 2017
- Nowrot, K., & Tietje, C. (2011). Myth or Reality? China's Market Economy Status under WTO Anti-Dumping Law after 2016. *Policy Papers on Transnational Economic Law*(34). En ligne <http://telc.jura.uni-halle.de/sites/default/files/telc/PolicyPaper34.pdf>
- O'Connor, B. (2011). *Market-economy status for China is not automatic*. En ligne sur Vox EU <http://voxeu.org/article/china-market-economy> , consulté le 1^{er} juin 2017
- OECD. (2017a). *Glossary of Statistical Terms*. En ligne <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3209>, consulté le 30 juin 2017
- OECD. (2017b). *Poverty rate*. En ligne <https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm>, consulté le 1^{er} juin 2017
- Oliver, C., & Pooler, M. (2015). *Europe split over whether to grant China market economy status*. En ligne sur Financial Times <https://www.ft.com/content/2f581276-a716-11e5-955c-1e1d6de94879>, consulté le 27 mai 2017
- Osborne, M. (2017a). *Europe's solar manufacturing vacuum needs urgent action, says R&D and trade groups*. En ligne sur PV Tech <https://www.pv-tech.org/news/europes-solar-manufacturing-vacuum-needs-urgent-action-says-rd-and-trade-gr>, consulté le 9 juillet 2017
- Osborne, M. (2017b). *'Ghost' solar manufacturing in Europe on the rise - SolarPower Europe*. En ligne sur PV Tech <https://www.pv-tech.org/news/ghost-solar-manufacturing-in-europe-on-the-rise-solarpower-europe>, consulté le 9 juillet 2017
- Pelkmans et al. (2016). *Tomorrow's Silk Road. Assessing an EU-China Free Trade Agreement*. Center for European Policy Studies (CEPS). En ligne https://www.ceps.eu/system/files/EUCHINA_FTA_Final.pdf

- Plasschaert, S. (2016). *Assessing the Solar Energy Dispute between the European Union and the People's Republic of China*. ECIPE. En ligne <http://ecipe.org/publications/the-solar-energy-dispute-between-eu-china/>
- Pooler, M. (2016). *Brussels puts tariffs on Chinese rebar steel*. En ligne sur Financial Times: <https://www.ft.com/content/83750aae-c687-11e5-b3b1-7b2481276e45>, consulté le 29 juin 2017
- Puccio, L. (2015). *Granting Market Economy Status to China: an analysis of WTO law and of selected WTO members' policy*. European Parliamentary Research Service. European Union.
- Puccio, L. (2016). *Calculation of dumping margins. EU and US rules and practices in light of the debate on China's Market Economy Status*. European Parliament, European Parliament Research Service. European Union. En ligne [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/583794/EPRS_IDA\(2016\)583794_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/583794/EPRS_IDA(2016)583794_EN.pdf)
- PV Europe. (2017). *EU import tariffs on Chinese solar modules and cells extended by 18 months*. En ligne <http://www.pveurope.eu/News/Markets-Money/EU-import-tariffs-on-Chinese-solar-modules-and-cells-extended-by-18-months>, consulté le 10 juillet 2017
- Règlement (UE) 2016/1036 du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'Union européenne. J.O.U.E., L 176 du 30.6.2016, p. 21-53
- Reuters. (2016). *L'UE revoit son plan acier sous la pression chinoise*. En ligne sur EurActiv <http://www.euractiv.fr/section/innovation-entreprises/news/lue-revoit-son-plan-acier-sous-la-pression-chinoise>, consulté le 27 juin 2017
- Robert, A. (2016). *Le Parlement se dresse contre le statut d'économie de marché de la Chine*. En ligne sur EurActiv: <https://www.euractiv.fr/section/innovation-entreprises/news/le-parlement-se-dresse-contre-le-statut-deconomie-de-marche-de-la-chine>, consulté le 25 juin 2017
- Sia Partners. (2016). *Développement de la filière photovoltaïque chinoise : intérêt économique ou écologique ?* En ligne <http://www.energie.sia-partners.com/developpement-de-la-filiere-photovoltaïque-chinoise-interet-economique-ou-ecologique>, consulté le 6 juillet 2017
- SolarPower Europe. (2016). *Solar Market Report & Membership Directory – 2016 Edition*. En ligne http://www.solarpowereurope.org/fileadmin/user_upload/documents/2015_Market_Report/SPE16_Members_Directory_high_res.pdf

- SolarPower Europe. (2017a). *List of Members*. En ligne <http://www.solarpowereurope.org/membership/list-of-members>, consulté le 11 juillet 2017
- SolarPower Europe. (2017b). *Vision & Mission*. En ligne <http://www.solarpowereurope.org/about/vision-mission>, consulté le 11 juillet 2017
- Talley, I. (2016). *U.S. Won't Grant China Market Economy Status, Senior Administration Official Says*. En ligne sur The Wall Street Journal: <https://www.wsj.com/articles/u-s-wont-grant-china-market-economy-status-u-s-senior-official-says-1481318577>, consulté le 31 mai 2017
- Tariff Act of 1930. (2011). *19 U.S.C. § 1677*.
- Technology Industries of Finland. (2016). *Market economy status of China*. En ligne <http://teknologiateollisuus.fi/en/news/market-economy-status-china>, consulté le 15 juillet 2017
- The Heritage Foundation. (2017). *About Heritage*. En ligne <http://www.heritage.org/about-heritage/mission>, consulté le 4 juin 2017
- The World Bank. (2017). *GDP growth (annual %)*. En ligne sur The World Bank <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=>, consulté le 14 juin 2017
- Trefis Team. (2017). *The Extent Of Overproduction In The Chinese Steel Industry*. En ligne sur Forbes <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2017/01/09/the-extent-of-overproduction-in-the-chinese-steel-industry/#324a4522446e>, consulté le 29 juin 2017
- Valero, J. (2016). *EU division dilutes efforts against steel dumping*. En ligne sur EurActiv <http://www.euractiv.com/section/innovation-industry/news/for-monday-member-states-division-dilutes-efforts-against-steel-dumping>, consulté le 30 mai 2017
- Valero, J. (2017). *EU, China turn from trade to climate action to cement relations*. En ligne sur EurActiv: <https://www.euractiv.com/section/china/news/climate-action-cements-renewed-eu-china-relations>, consulté le 31 mai 2017
- VCI. (2016). *VCI Position - Market Economy Status (MES) for China*. En ligne sur Verband der Chemischen Industrie e.V.: <https://www.vci.de/langfassungen/langfassungen-pdf/2016-04-15-vci-position-market-economy-status-mes-china.pdf>, consulté le 15 juillet 2017
- Vincenti, D. (2016). *MEPs braced for fight over granting China 'Market Economy' status*. En ligne sur EurActiv: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/meps-braced-for-fight-over-granting-china-market-economy-status>, consulté le 30 mai 2017

- VoteWatch Europe. (2016). *The European and national politics behind China's market economy status*. En ligne sur VoteWatch Europe: <http://www.votewatch.eu/blog/the-european-and-national-politics-behind-chinas-market-economy-status>, consulté le 18 juillet 2017
- World Economic Forum. (2017). *The world's 10 biggest economies in 2017*. En ligne sur World Economic Forum <https://www.weforum.org/agenda/2017/03/worlds-biggest-economies-in-2017>, consulté le 1^{er} août 2017
- World Steel Association. (2017). *World Steel in Figures 2017*. En ligne <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:0474d208-9108-4927-ace8-4ac5445c5df8/World+Steel+in+Figures+2017.pdf>
- World Trade Organization. (1986). *General Agreement on Tariffs and Trade*. En ligne https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf
- World Trade Organization. (1997). *Agreement of implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994*. En ligne https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/25-safeg.pdf
- World Trade Organization. (2001). *Accession of the People's Republic of China*. En ligne https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm
- World Trade Organization. (2017a). *European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies*. En ligne https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds516_e.htm, consulté le 28 juin 2017
- World Trade Organization. (2017b). *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*. En ligne https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_04_e.htm, consulté le 16 juin 2017
- World Trade Organization. (2017c). *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*. En ligne https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu_e.htm#22, consulté le 16 juillet 2017
- World Trade Organization. (2017d). *United States - Measures Related to Price Comparison Methodologies*. En ligne https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds515_e.htm, consulté le 28 juin 2017
- Xinhua. (2017). *China's steel industry urged to continue downsizing*. En ligne sur China Daily http://europe.chinadaily.com.cn/business/2017-04/25/content_29073585.htm, consulté le 28 juin 2017
- Yingli Solar. (2017). *Le Solaire, En Clair*. En ligne sur Yingli Solar <http://www.yinglisolar.com/fr/solar-basics>, consulté le 8 juillet 2016

Zalan, E. (2016). *Divided EU debates China market economy status*. En ligne sur EU Observer <https://euobserver.com/eu-china/131801>, consulté le 30 mai 2017

Zalan, E. (2017a). *China and EU push for global free trade*. En ligne sur EU Observer: <https://euobserver.com/eu-china/137619>, consulté le 19 juillet 2017

Zalan, E. (2017b). *EU takes aim at China with new tariff rules*. En ligne sur EU Observer: <https://euobserver.com/eu-china/137880>, consulté le 1^{er} juillet 2017

Zalan, E. (2017c). *EU-China united on climate, divided on trade*. En ligne sur EU Observer: <https://euobserver.com/eu-china/138111>, consulté le 19 juillet 2017

Annexe 1 : Article 2.A du règlement (UE) relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays non membres de l'UE

Article 2 : Détermination de l'existence d'un dumping

A. VALEUR NORMALE

1. La valeur normale est normalement basée sur les prix payés ou à payer, au cours d'opérations commerciales normales, par des acheteurs indépendants dans le pays exportateur.

Toutefois, lorsque l'exportateur dans le pays exportateur ne produit pas ou ne vend pas le produit similaire, la valeur normale est établie sur la base des prix d'autres vendeurs ou producteurs.

Les prix pratiqués entre des parties paraissant être associées ou avoir conclu entre elles un arrangement de compensation ne peuvent être considérés comme des prix pratiqués au cours d'opérations commerciales normales et être utilisés pour établir la valeur normale que s'il est établi que ces prix ne sont pas affectés par cette relation.

Pour déterminer si deux parties sont associées, il peut être tenu compte de la définition des parties liées figurant à l'article 127 du règlement d'exécution (UE) 2015/2447 de la Commission (1).

2. Les ventes du produit similaire destiné à la consommation sur le marché intérieur du pays exportateur sont normalement utilisées pour déterminer la valeur normale si le volume de ces ventes représente 5 % ou plus du volume des ventes du produit considéré dans l'Union. Toutefois, un volume des ventes inférieur peut être utilisé, par exemple, lorsque les prix pratiqués sont considérés comme représentatifs du marché concerné.

3. Lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales, ou lorsque ces ventes sont insuffisantes, ou lorsque, du fait de la situation particulière du marché, de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, la valeur normale du produit similaire est calculée sur la base du coût de production dans le pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et les autres frais généraux et d'une marge bénéficiaire raisonnable, ou sur la base des prix à l'exportation, pratiqués au cours d'opérations commerciales normales, vers un pays tiers approprié, à condition que ces prix soient représentatifs.

Il peut être considéré qu'il existe une situation particulière du marché pour le produit concerné au sens de l'alinéa précédent, notamment lorsque les prix sont artificiellement bas, que l'activité de troc est importante ou qu'il existe des régimes de transformation non commerciaux.

4. Les ventes du produit similaire sur le marché intérieur du pays exportateur ou les ventes à destination d'un pays tiers à des prix inférieurs aux coûts de production unitaires (fixes et variables), majorés des frais de vente, des dépenses administratives et des autres frais généraux, ne peuvent être considérées comme n'ayant pas lieu au cours d'opérations commerciales normales en raison de leur prix et ne peuvent être écartées de la détermination de la valeur normale que s'il est établi que de telles ventes sont effectuées sur une période étendue en quantités substantielles et à des prix qui ne permettent pas de couvrir tous les frais dans un délai raisonnable.

Si les prix qui sont inférieurs aux coûts au moment de la vente sont supérieurs aux coûts moyens pondérés pendant la période d'enquête, il est considéré que ces prix permettent de couvrir les frais dans un délai raisonnable.

Par «période étendue», on entend normalement un an, ou au moins six mois, et il est considéré que les ventes à des prix inférieurs au coût unitaire sont effectuées en quantités substantielles au cours de cette période lorsqu'il est établi que le

prix de vente moyen pondéré est inférieur au coût unitaire moyen pondéré ou que le volume des ventes à des prix inférieurs au coût unitaire ne représente pas moins de 20 % des ventes utilisées pour déterminer la valeur normale.

5. Les frais sont normalement calculés sur la base des documents comptables de la partie faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces documents soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays concerné et tiennent compte raisonnablement des frais liés à la production et à la vente du produit considéré.

Si les frais liés à la production et à la vente d'un produit faisant l'objet d'une enquête ne sont pas raisonnablement reflétés dans les registres de la partie concernée, ils sont ajustés ou déterminés sur la base des frais d'autres producteurs ou exportateurs du même pays, ou, lorsque ces informations ne sont pas disponibles ou ne peuvent être utilisées, sur toute autre base raisonnable, y compris les informations émanant d'autres marchés représentatifs.

Il est tenu compte d'éléments de preuve soumis concernant la juste répartition des frais, à condition qu'il soit démontré que ce type de répartition a été utilisé de manière constante dans le passé. En l'absence d'une méthode plus appropriée, la préférence est accordée à un système de répartition des frais fondé sur le chiffre d'affaires. À moins qu'il n'en ait déjà été tenu compte dans la répartition des frais visée au présent alinéa, les frais sont ajustés de manière appropriée en fonction des éléments non renouvelables des frais dont bénéficie la production future et/ou courante.

Lorsque, pendant une partie de la période nécessaire à la couverture des coûts, ces derniers sont affectés par l'utilisation d'installations de production nouvelles requérant des investissements supplémentaires substantiels et par de faibles taux d'utilisation des capacités en raison d'opérations de démarrage ayant lieu pendant tout ou partie de la période d'enquête, les frais moyens de la période de démarrage sont ceux applicables, en vertu des règles de répartition susmentionnées, à la fin de cette phase et sont inclus à ce niveau, pour la période concernée, dans les frais moyens pondérés visés au paragraphe 4, deuxième alinéa. La durée de la phase de démarrage est déterminée en fonction des circonstances propres au producteur ou à l'exportateur concerné, mais n'excède pas une partie initiale appropriée de la période nécessaire à la couverture des coûts. Pour cet ajustement des frais applicables au cours de la période d'enquête, les informations relatives à une phase de démarrage s'étendant au-delà de cette période sont prises en compte dans la mesure où elles sont fournies avant les visites de vérification et dans les trois mois à compter de l'ouverture de l'enquête.

6. Les montants correspondant aux frais de vente, aux dépenses administratives et aux autres frais généraux, ainsi qu'aux bénéfices, sont fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête. Lorsque ces montants ne peuvent être ainsi déterminés, ils peuvent l'être sur la base:

- a) de la moyenne pondérée des montants réels établis pour les autres exportateurs ou producteurs faisant l'objet de l'enquête à l'égard de la production et des ventes du produit similaire sur le marché intérieur du pays d'origine;
- b) des montants réels que l'exportateur ou le producteur en question a engagés ou obtenus à l'égard de la production et des ventes, au cours d'opérations commerciales normales, de la même catégorie générale de produits sur le marché intérieur du pays d'origine;
- c) de toute autre méthode raisonnable, à condition que le montant correspondant au bénéfice ainsi établi n'excède par le bénéfice normalement réalisé par d'autres exportateurs ou producteurs lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine.

7. a) Dans le cas d'importations en provenance de pays n'ayant pas une économie de marché (1), la valeur normale est déterminée sur la base du prix ou de la valeur construite, dans un pays tiers à économie de marché, du prix pratiqué à partir d'un tel pays tiers à destination d'autres pays, y compris l'Union, ou, lorsque cela n'est pas possible, sur toute autre base raisonnable, y compris le prix effectivement payé ou à payer dans l'Union pour le produit similaire, dûment ajusté, si nécessaire, afin d'y inclure une marge bénéficiaire raisonnable.

Un pays tiers à économie de marché approprié est choisi d'une manière non déraisonnable, compte tenu de toutes les informations fiables disponibles au moment du choix. Il est également tenu compte des délais. Le cas échéant, un pays tiers à économie de marché faisant l'objet de la même enquête est retenu.

Les parties à l'enquête sont informées rapidement après l'ouverture de celle-ci du pays tiers à économie de marché envisagé et disposent de dix jours pour présenter leurs commentaires.

b) Dans le cas d'enquêtes antidumping concernant les importations en provenance de la République populaire de Chine, du Viêt Nam et du Kazakhstan, et de tout pays dépourvu d'une économie de marché qui est membre de l'OMC à la date d'ouverture de l'enquête, la valeur normale est déterminée conformément aux paragraphes 1 à 6, s'il est établi, sur la base de requêtes dûment documentées présentées par un ou plusieurs producteurs faisant l'objet de l'enquête et conformément aux critères et aux procédures énoncés au point c), que les conditions d'une économie de marché prévalent pour ce ou ces producteurs, en ce qui concerne la fabrication et la vente du produit similaire concerné. Si tel n'est pas le cas, les règles du point a) s'appliquent.

c) La requête présentée au titre du point b) doit être faite par écrit et contenir des preuves suffisantes de ce que le producteur opère dans les conditions d'une économie de marché, à savoir si:

— les décisions des entreprises concernant les prix et les coûts des intrants, par exemple, des matières premières, de la technologie, de la main-d'œuvre, de la production, des ventes et des investissements, sont arrêtées en tenant compte des signaux du marché reflétant l'offre et la demande et sans intervention significative de l'État à cet égard, et si les coûts des principaux intrants reflètent en grande partie les valeurs du marché,

— les entreprises utilisent un seul jeu de documents comptables de base, qui font l'objet d'un audit indépendant conforme aux normes internationales et qui sont utilisés à toutes fins,

— les coûts de production et la situation financière des entreprises ne font l'objet d'aucune distorsion importante, induite par l'ancien système d'économie planifiée, notamment en relation avec l'amortissement des actifs, d'autres annulations comptables, le troc ou les paiements sous forme de compensation de dettes,

— les entreprises concernées sont soumises à des lois concernant la faillite et la propriété, qui garantissent aux opérations des entreprises sécurité juridique et stabilité, et

— les opérations de change sont exécutées aux taux du marché.

La question de savoir si le producteur remplit les critères visés au présent point est tranchée dans un délai, en principe, de sept mois, ou qui n'excède pas, en tout état de cause, huit mois à compter de l'ouverture de l'enquête, après que l'industrie de l'Union a eu l'occasion de présenter ses observations. La solution retenue reste en vigueur tout au long de l'enquête. La Commission fournit aux États membres des informations concernant son examen des requêtes présentées au titre du point b) normalement dans les vingt-huit semaines suivant l'ouverture de l'enquête.

d) Lorsque la Commission a limité son enquête conformément à l'article 17, toute décision prise en application des points b) et c) du présent paragraphe est limitée aux parties prises en compte dans l'enquête et à tout producteur qui bénéficie d'un traitement individuel en application de l'article 17, paragraphe 3

Annexe 2 : Comparaison des critères d'une économie de marché entre les Etats-Unis et l'Union européenne

Etats-Unis	Union Européenne
Convertibilité de la monnaie	Faible degré d'influence étatique sur l'allocation des ressources et les décisions des entreprises
Détermination des salaires sur base de négociations libres entre travailleurs et employeurs	Absence de distorsions dans le cadre d'un secteur privé nouvellement établi
Ouverture du pays aux investissements étrangers et aux <i>joint-ventures</i> avec des firmes de pays tiers	Existence et implémentation d'un droit des sociétés non-discriminatoire et assurant une <i>corporate governance</i> adéquate
Limitation de la propriété du gouvernement sur les moyens de production	Existence et implémentation de lois garantissant le respect des droits de propriété et le bon fonctionnement d'un régime de faillite
Faible contrôle du gouvernement sur les allocations des ressources et sur les décisions de prix et de production	Marché financier authentique, opérant indépendamment de l'Etat
Tout autre facteur que les autorités administratives jugent approprié	

Annexe 3 : Article 15 du Protocole d'accèsion de la Chine à l'OMC

15. Comparabilité des prix pour déterminer l'existence de subventions et d'un dumping

L'article VI du GATT de 1994, l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (l'"Accord antidumping") et l'Accord SMC seront d'application dans les procédures concernant des importations d'origine chinoise sur le territoire d'un Membre de l'OMC, conformément à ce qui suit:

a) Pour déterminer la comparabilité des prix au titre de l'article VI du GATT de 1994 et de l'Accord antidumping, le Membre de l'OMC importateur utilisera les prix ou les coûts chinois pour la branche de production faisant l'objet de l'enquête ou une méthode qui ne sera pas fondée sur une stricte comparaison avec les prix ou les coûts intérieurs en Chine sur la base des règles suivantes:

i) si les producteurs faisant l'objet de l'enquête peuvent démontrer clairement que les conditions d'une économie de marché existent dans la branche de production du produit similaire en ce qui concerne la fabrication, la production et la vente de ce produit, le Membre de l'OMC importateur utilisera les prix ou les coûts chinois pour la branche de production faisant l'objet de l'enquête pour déterminer la comparabilité des prix;

ii) le Membre de l'OMC importateur pourra utiliser une méthode qui ne sera pas fondée sur une stricte comparaison avec les prix ou les coûts intérieurs en Chine si les producteurs faisant l'objet de l'enquête ne peuvent pas démontrer clairement que les conditions d'une économie de marché existent dans la branche de production du produit similaire en ce qui concerne la fabrication, la production et la vente de ce produit.

b) Dans les procédures au titre des Parties II, III et V de l'Accord SMC, s'agissant des subventions décrites à l'article 14 a), 14 b), 14 c) et 14 d), les dispositions pertinentes de l'Accord SMC seront d'application; toutefois, si l'application de ces dispositions soulève des difficultés particulières, le Membre de l'OMC importateur pourra alors utiliser pour identifier et mesurer l'avantage procuré par la subvention des méthodes qui tiennent compte du fait que les conditions existant en Chine peuvent ne pas toujours être utilisées comme points de référence appropriés. Pour appliquer ces méthodes, dans les cas où cela sera possible, le Membre de l'OMC importateur devrait ajuster ces conditions avant d'envisager d'utiliser des conditions existant hors de Chine.

c) Le Membre de l'OMC importateur notifiera au Comité des pratiques antidumping les méthodes utilisées conformément à l'alinéa a) et notifiera au Comité des subventions et des mesures compensatoires les méthodes utilisées conformément à l'alinéa b).

d) Dès que la Chine aura établi, conformément au droit national du Membre de l'OMC importateur, qu'elle est une économie de marché, les dispositions de l'alinéa a) seront abrogées, à condition que le droit national du Membre importateur énonce les critères d'une économie de marché à la date d'accèsion. En tout état de cause, les dispositions de l'alinéa a) ii) arriveront à expiration 15 ans après la date d'accèsion. En outre, au cas où la Chine établirait, conformément au droit national du Membre de l'OMC importateur, que les conditions d'une économie de marché existent dans une branche de production ou un secteur particulier, les dispositions de l'alinéa a) relatives à une économie qui n'est pas une économie de marché ne s'appliqueront plus à cette branche de production ou à ce secteur.

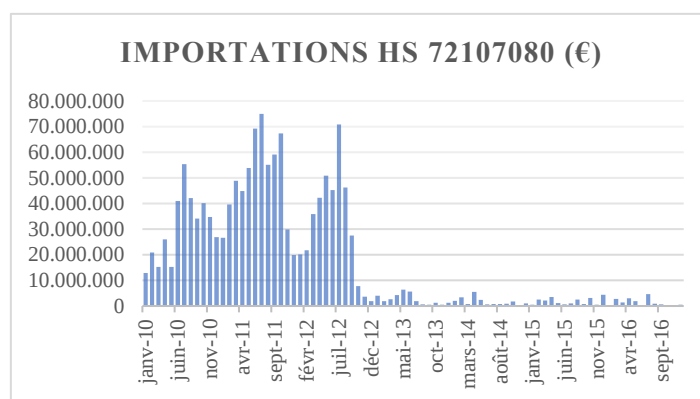
Annexe 4 : Calcul de la valeur actuelle des importations de produits chinois soumis à des mesures antidumping et du nombre d'emplois européens liés à la fabrication de ceux-ci

Depuis l'étude de la Commission européenne, de nouvelles mesures antidumping ont été mises en place tandis que d'autres ont expiré. Ainsi, les mesures provenant des enquêtes AD619, AD620, AD622, AD630, AD631 et AD632 n'étaient pas en application au moment de la rédaction de cette étude. Pour rappel, celle-ci mentionnait que 1,4% des importations chinoises relatives aux produits issus de la sidérurgie aux codes HS 72 et 73 étaient soumis à des mesures en 2014, couvrant 55.000 emplois européens. Les six nouvelles mesures (en bleu dans le tableau), ensemble, représentaient environ 1,85 milliards d'euros d'importations chinoises dans l'UE au moment de la période d'investigation pour chaque produit. La valeur de ces six produits seuls était donc plus de douze fois supérieure à celle des quatorze produits soumis à des mesures en 2015, pour lesquels le rapport de la Commission mentionnait une somme de 151 millions d'euros pour l'année 2014. De manière triviale, et avec l'hypothèse que les chiffres concernant les dernières mesures en vigueur n'aient pas changé depuis leurs périodes d'investigation respectives, on peut évaluer la valeur des importations soumises à des mesures antidumping à 2 milliards d'euros pour l'année 2016, soit 17,7% du total des importations de produits chinois en acier.

Produit	Numéro d'enquête	Dernière PI	Valeur importations chinoises (€)	ETP
Accessoires de tuyauterie	AD323/R603	2013-2014	13.095.780	947
Planches à repasser	AD506/R549	2011-2012	14.350	722
Ferrosilicium	AD516/R572	2012	1.537.276	1042
Tubes et tuyaux soudés en fer ou en acier non-allié	AD523/R589	2012-2013	248.036	939
Câbles et torons PSC (certains)	AD529/R596	2013-2014	69.300	1267
Fil machine	AD530/R602	2013-2014	348.000	8991
Tubes et tuyaux sans soudures en fer ou en acier (certains)	AD533/R606	2013-2014	65.665.782	20768
Planches à repasser (Since Hardware)	AD548	2008-2009	N/A	
Tubes et tuyaux sans soudures en inox	AD565	2011-2012	62.303.178	4000
Produits en acier à revêtement organique (certains)	AD584	2010-2011	667.329.400	6046
Accessoires de tuyauterie en fonte malléable	AD585	2009-2010	51.597.336	64
Produits plats laminés à froid en aciers inoxydables	AD607	2013	287.987.360	11820
Produits laminés plats en aciers dits "magnétiques" à grains orientés	AD608	2013-2014	N/A	2539
Barres d'armature	AD619	2014-2015	117.213.904	209
Produits plats laminés à froid (certains)	AD620	2014-2015	369.853.415	19513
Accessoires de tuyauterie en aciers inoxydables (soudés bout à bout)	AD622	2014-2015	22.458.768	484
Produits laminés à chaud en fer, en acier non-allié ou autres aciers alliés (certains)	AD630	2015	613.798.816	17829
Tôle forte en acier non-allié ou autres aciers alliés (certains)	AD631	2015	686.367.215	18722
Tubes et tuyaux sans soudure en fer ou en acier ou sections circulaires (certains)	AD632	2015	38.285.100	2824

Le calcul de la valeur de ces nouvelles mesures, entrées en vigueur en 2016 au plus tôt, s'est fait en prenant les chiffres, lors des différentes investigations, de la consommation de l'UE en tonnes, de la part de marché chinoise et de la valeur des importations chinoises par tonne. Ceux-ci sont repris dans le tableau de la deuxième partie de ce mémoire. Les résultats de cette multiplication sont inclus dans la colonne du tableau de la page précédente, sous l'intitulé « Valeur importations chinoises (€) ». Concernant les mesures déjà en vigueur au moment du rapport de la Commission, une simple observation permet de se rendre compte que, pour certains produits, la valeur des importations chinoises dépasse la somme des valeurs des quatorze produits importés avancée par la Commission.

La raison de cette incohérence est à chercher dans l'effet inhibiteur postérieur à la prise de mesures antidumping sur l'importation des produits visés. En effet, concernant, par exemple, le produit au code HS 72107080, produit principal de l'enquête AD584 pour laquelle la dernière période d'investigation s'étend d'octobre 2010 à septembre 2011, on perçoit une baisse drastique des exportations chinoises vers l'Union suite à la mise en place de mesures. En effet, les importations de ce produit seul sont passées d'une valeur de plus de 574 millions d'euros durant la période d'investigation à une valeur de près de 24 millions cinq ans plus tard.



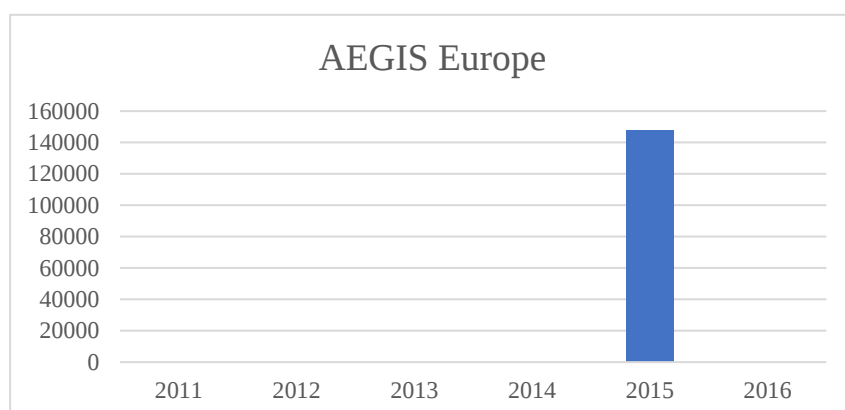
Source : European Commission (2017)

Concernant les emplois liés aux produits soumis à des mesures, il s'agit de rajouter aux 55.000 postes avancés par la Commission ceux concernant les nouvelles mesures et d'en soustraire ceux pour lesquels les mesures ont expiré. Ainsi, les mesures sur les fixations en acier et en métal ont été jugées contraires aux règles de l'OMC et ont été abrogées, tandis que les mesures concernant les fixations en acier inoxydable et cordes et câbles en acier ont expiré, ce qui équivaut à un total de 23.600 postes. Les emplois liés aux produits nouvellement soumis à des mesures se montant à près de 60.000 unités, on peut évaluer le total des emplois protégés par les mesures antidumping à 90.000 actuellement, bien que le nombre d'employés pour certains produits ait probablement changé depuis les dernières investigations menées par la Commission européenne.

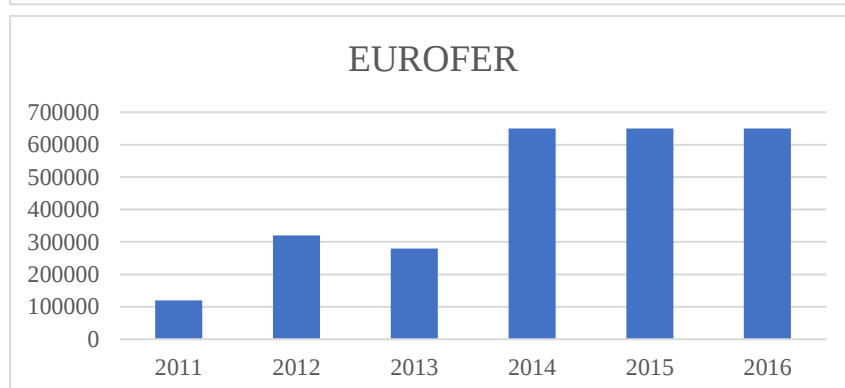
Annexe 5 : Résumé des opinions des organisations et associations européennes, des institutions de l'UE et des différents états-membres

	Contre	Plutôt contre	Neutre	Plutôt pour	Pour
Organisations et associations	AEGIS Europe Confédération européenne des syndicats (CES)	Comité économique et social européen (CESE)	BusinessEurope European Chemical Industry Council (Cefic)	Verband der Chemischen Industrie e.V. (VCI) Federation of Finnish Technology Industries (FITF)	
Institutions	Parlement européen			Commission européenne Conseil de l'Union européenne	
États-membres	France Italie	Pologne Hongrie	Allemagne	Royaume-Uni	Danemark Suède Finlande Estonie Lettonie Pays-Bas

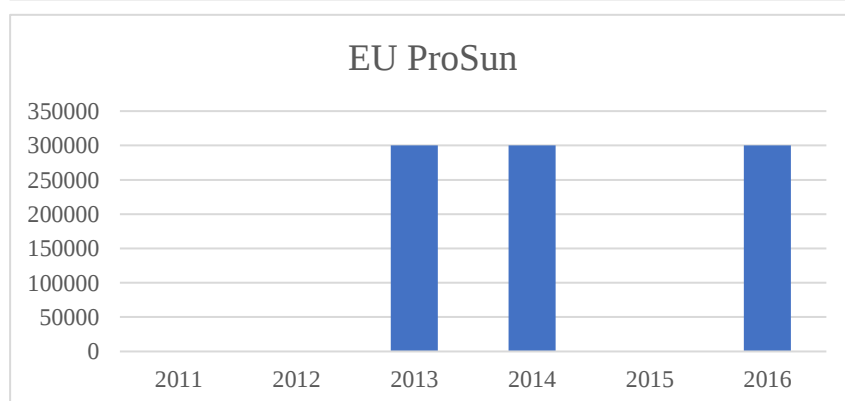
Annexe 6 : Comparaison des dépenses en lobbying de 2011 à 2016 (en €) – données disponibles



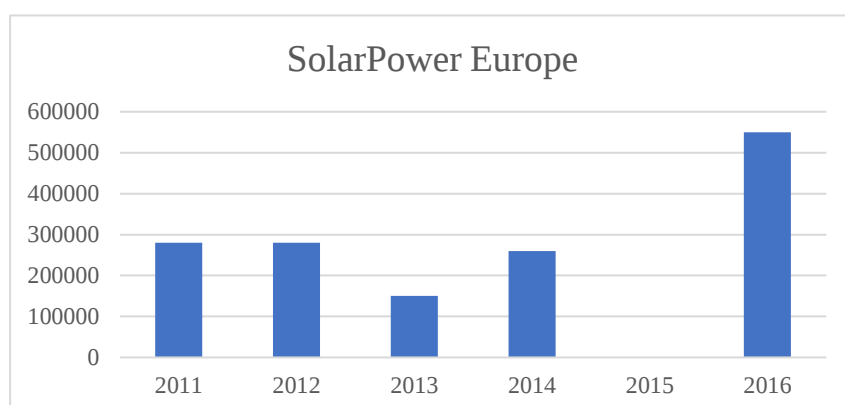
Lobbyistes : 31
ETP : 8



Lobbyistes : 8
ETP : 2,5



Lobbyistes : 2
ETP : 1,75



Lobbyistes : 11
ETP : 9,25

Source : LobbyFacts.eu (2017)

Annexe 7 : Articles 1 à 4 de la proposition de la Commission de 2016 en vue d'une modification des instruments de défense commerciale de l'UE

ARTICLE 1

Regulation (EU) 2016/1036 is amended as follows:

- (1) In Article 2 the following paragraph 6a is inserted:

'6a. (a) In case it is determined, when applying this provision or any other relevant provision of this Regulation, that it is not appropriate to use domestic prices and costs in the exporting country due to the existence of significant distortions, the normal value shall be constructed on the basis of costs of production and sale reflecting undistorted prices or benchmarks. For this purpose, the sources that may be used include undistorted international prices, costs, or benchmarks, or corresponding costs of production and sale in an appropriate representative country with a similar level of economic development as the exporting country, provided the relevant cost data are readily available. The constructed normal value shall include a reasonable amount for administrative, selling and general costs and for profits.

(b) Significant distortions for the product concerned within the meaning of point (a) may be deemed to exist, inter alia, when reported prices or costs, including the costs of raw materials, are not the result of free market forces as they are affected by government intervention. In considering whether or not significant distortions exist regard may be had, inter alia, to the potential impact of the following: the market in question is to a significant extent served by enterprises which operate under the ownership, control or policy supervision or guidance of the authorities of the exporting country; state presence in firms allowing the state to interfere with respect to prices or costs; public policies or measures discriminating in favour of domestic suppliers or otherwise influencing free market forces; and access to finance granted by institutions implementing public policy objectives.

(c) When appropriate, the Commission services may issue a report describing the specific situation concerning the criteria listed in point (b) in a certain country or a certain sector. Such report and the evidence on which it is based may be placed on the file of any investigation relating to that country or sector. Interested parties shall have ample opportunity to supplement, comment or rely on the report and the evidence on which it is based in each investigation in which such report or evidence is used. The determinations made shall take into account all of the relevant evidence on the file.

(d) The Union industry may rely on the report referred to in point (c) for the calculation of normal value when filing a complaint in accordance with Article 5 or a request for a review in accordance with Article 11.

(e) The parties to the investigation shall be informed shortly after initiation about the relevant sources that the Commission intends to use for the purpose of point (a) and shall be given 10 days to comment.

For this purpose, interested parties shall be given access to the file, including any evidence on which the investigating authority relies, without prejudice to Article 19.'

- (2) In Article 2, paragraph 7 is replaced by the following:

'In the case of imports from countries which are, at the date of initiation, not members of the WTO and listed in Annex I of Regulation (EU) 2015/755, normal value shall be determined on the basis of the price or constructed value in a market economy third country, or the price from such a third country to other countries, including the Union, or where those are not possible, on any other reasonable basis, including the price actually paid or payable in the Union for the like product, duly adjusted if necessary to include a reasonable profit margin.

An appropriate market economy third country shall be selected in a not unreasonable manner, due account being taken of any reliable information made available at the time of selection. Account shall also be taken of time-limits; where appropriate, a market economy third country which is subject to the same investigation shall be used.

The parties to the investigation shall be informed shortly after its initiation of the market economy third country envisaged and shall be given 10 days to comment.'

- (3) In Article 11(3), first subparagraph, the following is added :

'In the case of a transition from a normal value calculated pursuant to the former Articles 2(7)(a) or 2(7)(b) to a normal value calculated pursuant to paragraphs 1 to 6a of Article 2, the reasonable period of time shall be deemed to elapse on the date on which the first expiry review following such transition is initiated.'

- (4) In Article 11(4), the following subparagraph is added:

'In the case of a transition from a normal value calculated pursuant to the former Articles 2(7)(a) or 2(7)(b) to a normal value calculated pursuant to paragraphs 1 to 6a of Article 2, any review pursuant to this paragraph shall be deferred to the date on which the first expiry review following such transition is initiated.'

- (5) In Article 11(9), the following is added:

'In relation to the circumstances relevant for the determination of the normal value pursuant to Article 2, due account shall be taken of all relevant evidence, including relevant assessment reports regarding the circumstances prevailing on the domestic market of the exporting producers and the evidence on which they are based, which has been placed on the file, and upon which interested parties have had an opportunity to comment.'

ARTICLE 2

In Article 10(7) of Regulation (EU) 2016/1037, the following subparagraph is added:

'The Commission shall also offer consultations to the country of origin and/or export concerned with regard to other subsidies identified in the course of the investigation. In these situations, the Commission shall send to the country of origin and/or export a summary of the main elements concerning other subsidies, in particular those referred to in point (c) of paragraph 2 of this article. If the additional subsidies are not covered by the notice of initiation, the notice of initiation shall be amended and the amended version be published in the Official Journal of the European Union, inviting all interested parties to comment.'

ARTICLE 3

This Regulation shall enter into force on the day following that of its publication in the Official Journal of the European Union.

ARTICLE 4

This Regulation shall apply to all decisions on the initiation of proceedings, and to all proceedings, including original investigations and review investigations, initiated, on or after the date on which this Regulation enters into force.

