

Intervention

"Objectifs et réalités des accords stratégiques et commerciaux de l'UE"

Groupement de La Défense – CFE CGC

Merci

Sources notamment UE, Parlement, tout l'Europe, presse, autres

Se poser les bonnes questions GROW SMART OPARC

QUOI ?

Réalités commerciales mondiales

Comptant parmi les trois premières économies du globe avec la Chine et les Etats-Unis, **l'Union européenne représente [17,5 %](#) de la richesse produite mondialement**. Son PIB s'élève à **17 190 milliards d'euros** en 2023. Et d'après le Parlement européen, le nombre d'emplois qui dépendent du commerce extérieur au sein des Vingt-Sept dépasse les 30 millions.

En 2023, les exportations de biens ont représenté [2 557 milliards d'euros](#) (un montant stable par rapport à 2022, mais en nette hausse par rapport à 2021 et la période pré-Covid), alors que la somme des importations atteignait 2 520 milliards d'euros. L'Union européenne a ainsi enregistré **un excédent commercial de 37 milliards d'euros**. Elle avait exceptionnellement accusé un déficit commercial de 436 milliards d'euros en 2022, surtout en raison de l'explosion des prix de l'énergie sur les marchés mondiaux.

Si près de 60 % des échanges européens se font au sein même de l'Union, les Vingt-Sept ont pour partenaires extérieurs privilégiés les Etats-Unis, le Royaume-Uni (qui a quitté l'Union en 2020) et la Chine. La Chine représentait la plus grande part

des importations européennes en 2023, tandis que les Etats-Unis étaient le premier destinataire des exportations de biens de l'UE. Sur ce dernier indicateur, suivent le Royaume-Uni, la Chine, la Suisse, la Turquie, le Japon puis la Norvège.

L'origine des échanges commerciaux organisés par et dans l'UE : la CECA puis le Traité de Rome en accord avec l'OMC, Puis marché unique intra UE + Suisse + Norvège

Non recevabilité d'un Buy European Act stricte pour certaines réalités de dépendance et possible incohérence sur les possibles champions avec le statut d'Airbus.

Les accords commerciaux de l'UE

QUOI : plusieurs types d'accords

POURQUOI : UE : développer, mieux vaut commercer que se protéger et éviter le retour des grands conglomérats, maintenir le choix pour les consommateurs et les pays, autonomie stratégique et souveraineté avoir accès à des ressources...achats croisés, ne pas si pas nous ce sera les autres

QUAND : demandes, besoins, opportunités, risques, évolutions

QUI : qui est demandeur ? et... qui instruit et contrôle ?

I - L'UE a ainsi négocié la signature plusieurs accords de libre-échange

L'Union européenne (UE) signe des accords de libre-échange avec des tiers (États non membres de l'UE et [organisations internationales](#)), afin de **réduire les obstacles commerciaux** entre eux.

prévoient généralement à cette fin la **diminution des droits de douane dans certains domaines et la suppression de réglementations nationales restreignant les importations de biens.**

L'objectif est d'intensifier les échanges entre les parties à l'accord.

LES ACCORDS DE NOUVELLE GENERATION

L'expression "*accord de nouvelle génération*" a commencé à être employée dans l'Union européenne lors des négociations sur l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud en 2011. Ce dernier est ensuite entré en vigueur définitivement en 2015.

Si les accords de libre-échange visent à réduire les droits de douane entre Etats afin de favoriser les échanges commerciaux, ceux de **nouvelle génération** tentent également de diminuer les autres entraves au commerce ("obstacles non-tarifaires"). Ils concernent donc également les **services**, les **marchés publics** ou encore la protection de la **propriété intellectuelle**.

Un **mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats**, souvent appelé "tribunal d'arbitrage" ou "accord de protection des investissements", est souvent intégré à ces traités commerciaux. Cet instrument bilatéral juge les litiges entre l'une des parties prenantes de l'accord (Etat ou UE) et une entreprise qui se considère spoliée par sa décision (par exemple une nouvelle législation environnementale). Ce mécanisme, initialement prévu dans le CETA, a été réformé suite aux contestations de la société civile et, conformément aux décisions de la Cour de justice de l'UE, fait désormais l'objet de traités distincts qui doivent être ratifiés par l'ensemble des Parlements nationaux.

Dans sa [nouvelle stratégie commerciale](#) datée du 18 février 2021, la Commission européenne a annoncé vouloir faire **du respect des accords de Paris sur le climat** une composante essentielle de ses futurs traités commerciaux. Elle veut également s'assurer que les importations soient **conformes aux normes européennes** sanitaires, sociales, techniques ou environnementales et instaurer des sanctions dans le cas contraire.

L'UE a ouvert la voie à l'introduction de "**clauses miroir**" **en 2022**. Celles-ci s'appliqueraient aux biens agricoles importés des pays partenaires de l'Union, afin d'imposer à leur produits le respect des mêmes normes de production sanitaires et environnementales que celles en vigueur en Europe.

la Commission souhaite améliorer le soutien aux **transitions numérique et climatique** par le commerce et faire preuve de plus de fermeté dans la lutte contre la **concurrence déloyale**. Pour faire face à cette dernière, l'UE a fait des pas importants ces dernières années, comme avec le renforcement de ses [instruments de défense commerciale](#) (2016 et 2020) ou un [filtrage accru des investissements étrangers](#) (2019). Un règlement ciblant les [subventions étrangères](#) responsables de distorsions de concurrence est quant à lui entré en vigueur en janvier 2023. Fin 2023, les Européens se sont enfin dotés d'un [instrument anti-coercition](#), destiné à empêcher des pays tiers de faire pression sur des Etats membres pour des raisons politiques ou économiques.

Rappel des dispositions juridiques pouvant répondre aux plaintes

Dans le même temps, l'UE mène une politique active pour [réformer l'OMC](#). Elle souhaite notamment que l'organisation prenne mieux en compte les transitions climatique et numérique et lutte plus efficacement contre les distorsions de concurrence. Des discussions sont également en cours sur la [réforme du mécanisme de règlement des différends](#).

Quels sont les accords de nouvelle génération en vigueur ?

Les accords de nouvelle génération concernent aujourd'hui la plupart des accords commerciaux négociés par l'Union européenne.

- avec le **Royaume-Uni**, un [accord de commerce et de coopération](#) a été trouvé fin 2020, dans le contexte du Brexit. Il régit les relations commerciales de l'UE avec le Royaume-Uni, une fois sorti du [marché intérieur](#) et de l'union douanière. Au titre de ce traité, le pays a accès au **marché européen** sans droits de douane ni quotas, mais avec des contrôles de marchandises aux frontières.
- Dans le cas de la **Suisse** et de la **Norvège**, qui n'appartiennent pas à l'UE, les échanges sont facilités par leur présence au sein du **marché intérieur**, où la [liberté de circulation](#) des biens, des services, des capitaux et des personnes est garantie.

- Avec l'**Ukraine**, un accord d'association est partiellement en vigueur depuis janvier 2016. L'UE a également adopté des mesures de libéralisation temporaire des échanges dans le cadre de l'invasion russe du pays. – **Avenir : UE ou continuité et développement de l'accord ?**

L'accord avec la **Corée du Sud** est en vigueur depuis 2015, ceux avec la **Géorgie** et la **Moldavie** depuis juillet 2016. L'accord avec la Corée du Sud n'a pas suivi de processus ; le partenariat aurait été annoncé en 2010 sans aucune procédure formelle (...)

- Avec le **Canada** (CETA), l'accord commercial est partiellement en vigueur depuis septembre 2017.
- L'accord avec le **Japon** (JEFTA) est en vigueur depuis février 2019.
- L'accord de libre-échange avec **Singapour** est en vigueur depuis le 21 novembre 2019.
- L'accord avec le **Vietnam** est en vigueur depuis le 1er août 2020.
- L'accord avec la **Nouvelle-Zélande** est en vigueur depuis le 1er mai 2024.
- L'accord avec le **Kenya** est en vigueur depuis le 1er juillet 2024.
- D'autres accords, conclus à la fin des années 2000, suivent la même logique : **Pérou, Colombie, Equateur** et **Amérique centrale** (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Panama), partiellement en vigueur depuis 2013. La modernisation de l'accord avec le **Chili** est en vigueur depuis le 1er février 2025.
- L'accord de libre-échange avec le **Mercosur** est encore en cours de négociation. Un accord a été trouvé avec l'UE en juin 2019, puis en décembre 2024, mais il doit être validé par le Conseil de l'Union européenne à la majorité qualifiée et par le Parlement européen. Or quelques pays, en premier lieu [la France](#), s'y opposent. – (voir aussi II ci-après sur accords stratégiques)

Concernant le **Canada, Singapour** et le **Vietnam**, les volets sur la protection des investissements sont officiellement toujours en cours de ratification.

II - Les accords de **partenariat économique et stratégiques et les accords d'association**

Les **alliances – partenariats - stratégiques** entre l'Union européenne et les pays tiers favorisent la collaboration internationale dans divers secteurs, notamment l'économie, la sécurité et l'environnement, en leur accordant un **accès privilégié au marché intérieur** et prévoit notamment une coopération en matière économique et commerciale et en matière de développement.

- Avec les **États-Unis**, dès 2013, abandonnées en 2016. Un conseil du commerce et des technologies a été mis en œuvre en 2021 dans une optique d'approfondissement des relations commerciales et économiques ;
- Le Brésil et l'Afrique du Sud ont conclu avec l'UE des accords limités fondés sur des idéaux communs. 2007
- Inde 2004 La coopération stratégique entre l'Inde et l'UE était auparavant limitée, mais elle est appelée à se développer dans les années à venir. Le 15 juillet, les dirigeants de 2020 ont approuvé le « Partenariat stratégique UE-Inde : Une feuille de route pour 2025 » lors d'une réunion.

L'UE peut également signer des **accords d'association**, qui favorisent des accords plus larges. [Des accords ont notamment été signés avec les pays du bassin méditerranéen](#) ainsi qu'au Moyen-Orient, dans les domaines politiques, économiques, culturels...

- a) De tels accords sont actuellement négociés, comme avec le **Mexique (2008)**, l'**Indonésie**, les **Philippines**, la **Tunisie**, la **Thaïlande**... Tandis qu'avec les **Etats-Unis**, l'**Inde**, le **Maroc** (modernisation du traité en vigueur depuis 2000) ou encore l'**Australie**, les négociations sont actuellement suspendues.
- b) Avec la **Chine** (2003) ou les pays **ACP** (Afrique Caraïbes Pacifique), il s'agit d'accords de nature différente qui prévoient des volets sur le respect des droits de l'Homme, sur le développement des pays, les investissements ou encore la mise en place d'institutions de surveillance conjointes de la mise en œuvre des ces accords.

c) Depuis 1971, l'UE applique un système généralisé de préférences aux **pays en voie de développement et moins avancés**. De nombreux Etats bénéficient ainsi d'un accès préférentiel au marché européen, via des droits de douane réduits ou inexistantes pour certains biens, afin de compenser leurs difficultés économiques. Depuis le 1er janvier 2024, l'accord de Samoa régit les relations commerciales entre l'UE et 79 pays de l'Organisation des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP).

- Russie ?

- **RISQUES** : problèmes des normes, effets miroirs ? échecs, différends, manque de solidarité, ? savoir aussi ne pas faire si pas satisfaisant !

Attention aux différents sons de cloche

- **AVEC QUI, POUR QUI, CONTRE QUI** : partenaires stables respectant les valeurs et variable en fonction des réalités géopolitiques et des politiques générales (guerre en Ukraine, pacte vert...)

COMMENT : QUI INSTRUIT ET DECIDE ?

Une compétence exclusive

La politique commerciale commune est une [compétence exclusive](#) de l'Union européenne.

Lorsqu'un accord international relève de la compétence exclusive de l'UE, il n'est pas nécessaire qu'il soit ratifié par les États membres. Dans ce cas, sa ratification requiert le consentement du Parlement européen avant que le Conseil ne soit autorisé à conclure l'accord.

Lorsqu'un accord relève d'une compétence partagée (aussi dite «compétence mixte») entre l'UE et les États membres (accord dit «mixte»), il doit être ratifié à la fois au niveau de l'UE et à celui des États membres par les parlements nationaux. La ratification au niveau national dépend de critères comme la présence dans les États membres:

En ce qui concerne les traités de libre-échange, la Commission européenne doit recevoir un mandat de négociation des États membres. Une fois les pourparlers achevés avec la partie tierce, le texte doit ensuite être validé par les pays de l'UE (à la majorité qualifiée) et le Parlement européen.

Lorsque les traités contiennent des dispositions non commerciales (notamment environnementales ou relatives aux investissements), chaque État doit également ratifier le traité avant sa mise en œuvre.

Le Conseil autorise la Commission européenne à négocier un nouvel accord commercial au nom de l'UE. Il lui donne à cet effet un "mandat de négociation".

Par ce mandat, le Conseil donne des directives de négociation comportant les objectifs et la portée des négociations, ainsi que les délais éventuels.

La Commission négocie ensuite avec le pays partenaire au nom de l'UE, en étroite coopération avec le Conseil et le Parlement européen.

Après que les partenaires sont tombés d'accord sur le texte concerné, la Commission soumet au Conseil une proposition formelle en vue de son adoption.

À l'issue des discussions, le Conseil adopte une décision relative à la signature de l'accord au nom de l'UE. Il transmet ensuite l'accord signé au Parlement européen pour approbation (**sans forcément pouvoir retoucher le contenu**)

À la fin du processus, une fois que le Parlement européen a donné son accord, le Conseil adopte la décision relative à la conclusion de l'accord.

Processus de ratification

La ratification est la dernière étape du processus de validation d'un accord, par laquelle les parties témoignent de leur intention d'être liées par les termes de l'accord. Lorsque la ratification a été complétée, l'accord est conclu et entre formellement en vigueur (note: il arrive qu'un accord s'applique à titre provisoire avant que le processus de ratification n'ait été complété).

Les compétences particulières

Enfin, l'Union européenne dispose de compétences particulières dans le domaine de la **politique étrangère et de sécurité commune** (PESC) : chaque Etat conserve sa souveraineté en la matière, mais l'UE dispose d'un cadre pour mieux coordonner l'action des Vingt-Sept.

Les controverses se sont un temps focalisées sur les accords de libre-échange négociés par la Commission européenne avec certains pays tiers, à commencer par les Etats-Unis (TTIP/TAFTA), puis le Canada (CETA) et les Etats du Mercosur. D'un côté, l'UE promeut les gains économiques de tels accords. De l'autre, un certain nombre de voix se sont élevées pour critiquer l'opacité des négociations, les risques d'une concurrence trop importante pour l'agriculture européenne, ceux pour l'environnement ou encore ceux liés à l'instauration de tribunaux d'arbitrage privés pour régler les litiges commerciaux entre Etats et entreprises.

Ces critiques ont entraîné un certain nombre de réponses en Europe comme en France : les mandats de négociation sont désormais publics, les exigences environnementales vis-à-vis des partenaires commerciaux ont été renforcées, et les tribunaux ont été réformés pour garantir l'indépendance des juges (la première de ces "Cours internationales d'investissement", ou "ICS", a été mise en place à travers l'accord UE-Mexique). La Cour de justice de l'Union européenne s'est elle-même penchée sur les mécanismes d'arbitrage : elle a considéré que les tribunaux privés n'étaient pas capables d'assurer la bonne application du droit européen, mais que le nouveau système juridictionnel des investissements instauré par le CETA, plus indépendant, était quant à lui compatible avec le droit de l'Union.

COMBIEN ? RETOURS D'EXPERIENCE

CETA

Le Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) est un accord commercial bilatéral de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada. Signé le 30 octobre 2016, il est entré en vigueur partiellement le 21 septembre 2017... non sans avoir suscité de nombreuses critiques.

L'accord entre l'UE et le Canada n'est pas entré complètement en vigueur. L'Accord économique et commercial global (AEGC) entre l'Union européenne et le Canada (**CETA**) réduit drastiquement les **barrières tarifaires et non-tarifaires** aux échanges commerciaux. Il s'étend également à de nombreux autres aspects liés à **l'exportation des biens et des services**, ainsi qu'aux possibilités d'investissements des entreprises européennes et canadiennes.

En pratique, il doit réduire la quasi-totalité - près de 99 % - des barrières d'importation, permettre aux entreprises canadiennes et européennes de participer aux marchés publics, de services et d'investissements de l'autre partenaire, et renforcer la coopération entre le Canada et l'UE en termes de normes et de régulation. Ainsi, le CETA est un traité dit de "[*nouvelle génération*](#)", car il ne s'applique pas seulement aux droits de douane, contrairement aux accords de libre-échange traditionnels.

Depuis le 21 septembre 2017, **seule la partie commerciale du CETA (soit 90 % de l'accord) est entrée en vigueur** : suppression des droits de douane, appellations d'origine protégée, marchés publics... Ces dispositions commerciales relèvent de la compétence exclusive de l'Union européenne.

Le 27 octobre 2016, les pays de l'UE à 28 devaient signer le CETA, afin qu'il entre en vigueur après l'approbation du Parlement européen. Mais à la suite du [**refus de la Wallonie**](#) d'autoriser la Belgique à parapher l'accord, le sommet qui devait accueillir sa signature a été annulé. Les entités belges ayant finalement [**trouvé un compromis**](#) dans la semaine, la signature a pu avoir lieu le **30 octobre 2016**.

Le Parlement européen, quant à lui, s'est prononcé le **15 janvier 2017** en faveur du traité. Mais en excluant certains volets tels que le système chargé de régler les différends entre les Etats et les investisseurs. Par la suite, [**un arrêt rendu**](#) par la Cour de justice de l'UE en mai 2017 au sujet de l'accord avec Singapour a en

effet confirmé que l'UE n'avait pas la compétence exclusive dans le domaine des **investissements étrangers "de portefeuille"** (achat d'actions sans volonté de contrôler une entreprise) et dans le **régime des règlements de différends entre les investisseurs et les Etats**.

A ce jour, les dispositions sur la protection des investissements et le règlement des différends entre entreprises européennes et canadiennes (tribunaux d'arbitrage) ne sont donc pas en vigueur. Relevant d'une compétence partagée entre l'UE et les Etats membres, elles doivent être ratifiées par chacun des pays membres.

L'application totale de l'accord ne sera possible qu'après sa ratification - [toujours en cours](#) - par les parlements nationaux (et régionaux) des 27 Etats membres... si celle-ci a bien lieu. Alors que les deux assemblées du Canada l'ont déjà validé dès 2017, seuls 17 pays européens sur 27 ont pour l'instant fait de même (Allemagne, Autriche, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Slovaquie, Suède et Roumanie).

A l'inverse, si un seul des parlements vote contre le CETA et le notifie au Conseil de l'UE, "non seulement la partie qui concerne la protection des investissements étrangers ne sera jamais appliquée, mais la partie qui relève de la compétence européenne et qui est appliquée aujourd'hui tombera également", [note](#) la Commission européenne. Car le CETA a été signé et présenté en un seul bloc aux Etats membres, contrairement aux accords ultérieurs avec d'autres pays, divisés en plusieurs parties.

A l'heure actuelle, seul le Parlement de Chypre a rejeté la ratification de l'accord, le 1er août 2020. Le vote n'ayant toutefois pas été officiellement notifié aux institutions européennes par le gouvernement de Nicosie, l'accord continue de s'appliquer dans le pays comme dans les 26 autres Etats membres. Le Royaume-Uni avait quant à lui ratifié le CETA en novembre 2018, avant de [sortir de l'Union européenne](#).

En France, l'Assemblée nationale avait approuvé le CETA en 2019, avant que le Sénat ne le rejette le 21 mars 2024. Le 30 mai 2024, l'Assemblée nationale a adopté une résolution du groupe communiste demandant au gouvernement de mettre au vote la ratification du CETA, sans pour autant que cette résolution ne soit contraignante. Les députés, qui peuvent avoir le dernier mot en cas de désaccord avec les sénateurs, devront en effet se prononcer une nouvelle fois sur le projet de loi de ratification du traité.

Pourquoi un accord avec le Canada ?

Avant même l'entrée en vigueur partielle du CETA, le Canada était un partenaire commercial important de l'UE à 28 membres. Il était **en 2016 au 11e rang des exportations de l'Union européenne** (et au 16e rang des importations), tandis que l'UE était le **deuxième partenaire commercial du Canada** - après les États-Unis. Le volume des échanges entre les deux partenaires s'élevait à **près de 64,2 milliards d'euros en 2016** - l'UE exportant principalement des machines, des équipements de transport et des produits chimiques vers le Canada. Les services commerciaux représentaient quant à eux 25,6 milliards d'euros (en 2016), principalement des services de transports, de voyage et d'assurance.

Par ailleurs, le Canada et l'UE entretenaient déjà une relation étroite en termes d'investissements. **En 2012, le Canada était le quatrième investisseur étranger dans l'UE, avec plus de 142 milliards d'euros d'investissements. Tandis que l'UE était le deuxième investisseur étranger au Canada, avec près de 260 milliards d'euros investis.** De plus, le Canada dispose d'une très **importante réserve de ressources naturelles et énergétiques**. Ces dernières sont par ailleurs incitées à investir de part et d'autre de l'Atlantique du fait de l'instauration de **tribunaux d'arbitrage** pour le règlement des différends.

Le CETA a donc pour objectif de renforcer ces liens commerciaux, mais aussi de créer un environnement plus stable pour soutenir les investissements entre les deux partenaires. Pour la Commission européenne, l'accord est étroitement lié à la volonté de stimuler la croissance européenne en renforçant la compétitivité des entreprises et en leur permettant de s'ouvrir à des marchés dynamiques et équitables.

La Commission européenne estimait qu'à terme, le CETA devrait accroître de 25 % les échanges commerciaux UE-Canada. Selon une étude de 2009 que l'institution a menée avec le gouvernement canadien, le CETA était supposé faire progresser le PIB de l'UE de 0,02 % à 0,08 %.

Un premier bilan du CETA est-il possible ?

Selon la direction générale du Trésor, *"les échanges bilatéraux de biens Union européenne-Canada [...] ont augmenté de 51 % entre 2017 et 2023"*, soit une croissance de 51 % des exportations européennes vers le Canada, et de 52 % des importations européennes depuis le pays. **Le commerce France-Canada, lui, a**

augmenté de 2,1 milliards d'euros, soit une croissance de +34 % sur la même période, légèrement supérieure à la croissance du commerce français (+31 %).

Près de 98 % des barrières tarifaires dans les échanges entre l'UE et le Canada ont été levées. Comme l'explique le Trésor, "*dans le secteur industriel, la quasi-totalité des droits de douane ont été supprimés, à l'exception des industries automobiles et navales (démantèlement progressif en 7 ans)*". Le secteur agricole a aussi été concerné, "*avec une disparition programmée de 93,8 % des droits de douane par l'UE (91,7 % par le Canada), à l'exception de certaines filières sensibles : produits laitiers, produits bovins, volailles*". Pour certains produits, le CETA a en effet mis en place des quotas limitant à court terme les échanges. Il s'agit par exemple des exportations canadiennes de viande bovine vers l'Europe.

Selon le think-tank [ECIPE](#), **le nombre d'entreprises européennes exportatrices vers le Canada a bondi en quelques années** : plus de 2 500 PME et plus de 450 grandes entreprises de l'UE supplémentaires ont exporté vers le pays entre 2016 et 2019.

Autre groupe de réflexion, l'Institut Veblen se montre quant à lui plus critique. "*Les résultats concrets obtenus au terme de ces six premières années [d'application provisoire du CETA] brossent un tableau mitigé pour le commerce et nettement négatif pour l'environnement*", écrivent les auteurs d'un [rapport](#) sur le sujet. L'Institut souligne aussi que le chapitre sur la protection des investissements (garantie de protection des investisseurs vis-à-vis d'un durcissement des réglementations), négocié avant la mise en place du Pacte Vert au niveau européen, est dépassé.

Pourquoi des réticences vis-à-vis du CETA ?

Le CETA reste en effet particulièrement controversé. Le blocage de trois gouvernements régionaux de Belgique (Wallonie, Bruxelles et Communauté linguistique francophone), qui avaient refusé dans un premier temps de donner le feu vert à leur gouvernement pour la ratification du traité, est symptomatique des réticences qui animent syndicats, producteurs et associations.

Premier point de blocage : le règlement des différends. En cas de ratification par l'ensemble des Etats membres, le CETA prévoit qu'une multinationale en désaccord avec la politique publique menée par un Etat peut porter plainte auprès d'un tribunal spécifique, indépendant des juridictions nationales. Des craintes se sont exprimées vis-à-vis de ce mécanisme qui pourrait affaiblir le pouvoir régulateur des Etats membres, éveillées notamment par des précédents,

comme la plainte de Philip Morris à l'encontre de la politique anti-tabac uruguayenne en 2010.

En réponse aux réticences de la société civile, de certains pays et d'un certain nombre de parlementaires européens, la Commission européenne a [renforcé](#) l'indépendance et la transparence de ce système d'arbitrage, limité les motifs pour lesquels un investisseur pouvait contester un Etat et réduit l'impact de ses décisions.

Sur ce sujet, la Belgique avait par ailleurs saisi le 7 septembre 2017 la [Cour de Justice de l'Union européenne](#). Cette dernière a toutefois considéré dans [un arrêt](#) daté du 30 avril 2019 que ce mécanisme était "*compatible avec le droit de l'UE*".

Deuxième point d'inquiétude : l'impact de ce traité sur l'**agriculture** des Etats membres. L'importation de produits agricoles non conformes aux normes sanitaires et environnementales de l'Union européenne est en effet permise en vertu du CETA. **En l'absence de "clauses miroir", les exportateurs canadiens sont par exemple libres d'[alimenter leurs bovins avec des farines animales](#) ou de leur administrer des antibiotiques.**

En outre, de nombreux agriculteurs français craignent la concurrence canadienne, notamment dans certains secteurs comme le bœuf. Certains déplorent également le **manque de reconnaissance de produits certifiés français**, seules une quarantaine d'appellations d'origine contrôlée (AOC) sur les plus de 560 que compte le territoire français étant reconnues. "*La France est la première puissance agricole d'Europe, nous sommes donc gagnants du traité du CETA, mais il existe sur notre territoire une hétérogénéité d'agricultures et d'agriculteurs, et les exploitations les plus petites n'en bénéficient pas autant que les autres*",

Le **processus de négociation** du CETA s'est également attiré les critiques de la société civile en raison de sa **relative opacité**. La Commission européenne assure avoir établi un dialogue avec les partenaires sociaux et les parties prenantes dès le début des négociations. De nombreuses études d'impact - économiques comme de développement durable - ont été publiées et des consultations publiques effectuées.

Enfin, **les effets du CETA sur l'environnement** sont perçus comme légèrement négatifs, car ils accroissent les [émissions de gaz à effet de serre](#) liés au transport de marchandises. L'accord manque également d'engagements climatiques solides pour compenser ces impacts.

En parallèle du CETA, le Canada et l'UE ont signé un "accord de partenariat stratégique" en 2016. Moins controversé que son pendant commercial, cet accord politique approfondit et structure la coopération bilatérale transatlantique. Il touche à la lutte contre le terrorisme, les droits humains, l'énergie, la migration ou encore l'innovation.

CETA : Commerce : l'Europe gagnante ?

Côté commerce, les chiffres de l'organisation statistique canadienne StatCan ne révèlent pas de hausse significative des exportations canadiennes vers l'Europe. Elles auraient même, selon l'office européen Eurostat, légèrement diminué.

En revanche, le volume des exportations européennes vers le Canada aurait augmenté de 7% selon Eurostat, et de 12% selon StatCan entre octobre 2017 et juillet 2018. Machines, produits pharmaceutiques, meubles, parfums, habillement, chocolat, fruits et noix connaissent une hausse notable. Côté français, l'augmentation est comparable et domine dans le vin, les parfums, l'automobile, la chimie et les produits laitiers.

Des effets directement imputables au CETA ? *"Il est encore trop tôt pour le dire"* , La hausse des échanges entre Européens et Canadiens est en effet observable depuis 5 ans, et ces derniers peuvent être d'autant plus enclins à se tourner vers le Vieux Continent que les relations commerciales avec leur voisin américain se détériorent. On ne pourra donc pas tirer de conclusion générale sur l'impact du CETA *"avant deux ou trois ans"*

Fromage contre bœuf

L'accord a tout de même des retombées clairement visibles sur les échanges de certains produits agricoles, désormais exemptés de droits de douane jusqu'à un volume donné (système des contingentements tarifaires). C'est par exemple le cas du fromage européen, dont 12 000 tonnes (60 % du quota) ont déjà été exportées vers le Canada en 2018.

Le CETA permet aussi la reconnaissance de 143 indications géographiques protégées (IGP), dont une grande partie de fromages, mais l'influence de ce label sur les choix des consommateurs canadiens n'est pas encore vérifiable.

S'agissant de la viande, les éleveurs européens de bovins, en particulier français, craignaient la concurrence canadienne. L'accord de libre-échange prévoit en effet qu'à terme, près de 70 000 tonnes de bœuf canadien pourront être exportées vers l'Europe sans droits de douane, et 15 000 pour l'année 2018. On en est

encore loin aujourd'hui : le Canada aurait ainsi vendu à l'Europe *"l'équivalent d'une centaine de bœufs"* , estime un représentant de la Commission européenne. *"Ce n'est pas une surprise"* , **"les Canadiens attendaient de signer l'accord avant de développer une filière de bœuf sans hormones"** , ce qui prend **nécessairement du temps**. mais attention quand le Canada se sera mis aux normes... idem pour Mercosur , ce qui rassure sur le contrôle des normes mais aussi sur les risques de vague pouvant arriver à terme

Croissance, environnement, santé... des retombées difficiles à évaluer

L'accord de libre-échange est supposé, à terme, faire progresser le produit intérieur brut (PIB) européen de 0,02 % à 0,08 %, selon une étude de 2009 réalisée par la Commission européenne et le gouvernement canadien. Un gain négligeable, dont la vérification a posteriori s'avère très complexe. *"S'il est relativement aisé d'isoler l'effet CETA dans une étude prévisionnelle, c'est beaucoup plus difficile sur des données réelles"* , Même constat concernant l'emploi, .

Enfin, plusieurs ONG et mouvements politiques ont reproché au CETA d'affaiblir les normes sanitaires et de menacer l'environnement. Sur le premier point, le traité a mis en place forums de coopération et comités de suivi, qui permettront d'en savoir plus d'ici quelques années. Sur le second, l'augmentation de la pollution liée au transport des marchandises entre UE et Canada reste vraisemblablement minime au regard de l'ensemble des échanges mondiaux. Ce qui ne préjuge pas des dommages environnementaux que pourraient quand même causer la multiplication des accords de libre-échange.

JAPON JEFTA

L'accord de libre-échange UE-Japon, signé en 2018, est entré en vigueur en 2019. C'est l'accord de libre-échange le plus ambitieux conclu par l'Union européenne avec un pays tiers. Il crée une zone de libre-échange représentant près d'un quart du PIB mondial. Cet accord-cadre bilatéral vise à renforcer la coopération politique et économique entre l'UE et le Japon sur diverses questions.

Il facilite l'arrivée des voitures japonaises sur le marché de l'UE, en l'échange de droits de douane supprimés sur les vins, les fromages, la viande ou les cosmétiques européens. D'un point de vue stratégique, il marque surtout le rapprochement des deux puissances mondiales face à la Chine et aux Etats-Unis.

Qu'est-ce que le JEFTA ?

JEFTA signifie "Japan-EU free trade agreement" , ou accord de libre-échange entre le Japon et l'Union européenne.

Après plus de quatre ans de négociations, les deux parties se sont entendues sur ce "partenariat stratégique" en décembre 2017. Signé à l'occasion du sommet bilatéral de juillet 2018, ce tout premier accord-cadre négocié par la Commission européenne avec les autorités nippones a ensuite été ratifié par les parlements japonais et européen à la fin de l'année 2018.

Son volet commercial (le plus prégnant dans l'accord) entre en vigueur dès le 1er février 2019, créant une zone de libre-échange englobant 635 millions d'habitants et représentant près d'un tiers du PIB mondial.

Au-delà du commerce, d'un accès facilité aux marchés publics et d'une ouverture des marchés de services, l'UE et le Japon espèrent que le JEFTA favorisera leur coopération sur la politique étrangère, le changement climatique, l'énergie ou la cybersécurité par exemple. Une alliance dont les deux parties mesurent particulièrement la valeur en 2019, face au protectionnisme de Donald Trump et aux appétits insatiables de la Chine.

Quels sont les avantages pour l'Europe ?

Sur le plan commercial, en associant deux des quatre plus grosses économies mondiales, le JEFTA est l'accord de libre-échange le plus important jamais conclu. Alors que le Japon est déjà le sixième partenaire commercial de l'UE, il améliore encore les perspectives d'exportation des entreprises européennes, en supprimant - à terme - l'équivalent d'un milliard d'euros de droits de douane dont

elles s'acquittaient jusqu'à présent chaque année pour pénétrer le marché nippon. 8000 entreprises françaises, notamment, envoient aujourd'hui leurs produits vers le Japon, dont 87 % de PME.

Depuis le 1^{er} février, "*plus de 90 % des exportations de l'UE vers le Japon sont en franchise de droits*", souligne la Commission européenne, qui se félicite de cet accès facilité à un marché colossal de 127 millions de consommateurs, friands de produits hauts-de-gamme. Les études d'impact misent sur une augmentation de 16 à 24 % des exportations européennes en moyenne dans les 10 à 15 prochaines années.

- **Fromages, vins, viandes et autres produits agricoles européens**

Le Japon a notamment accepté d'ouvrir librement son marché à plusieurs produits agricoles européens déjà très présents sur ses étals.

Les droits de douane sont ainsi supprimés sur les vins (actuellement taxés à 15 % en moyenne) et les autres boissons alcoolisées dès le 1er février, et progressivement sur de nombreux fromages à pâte dure comme le gouda et le cheddar (actuellement taxés jusqu'à 30 %) et sur un quota de fromages frais comme la mozzarella.

Les droits de douane sur la viande bovine seront aussi quasiment divisés par quatre en quinze ans, tandis que le commerce de viande de porc - la principale exportation agricole de l'UE au Japon - se fait dès le 1^{er} février en franchise presque totale.

Le Japon est déjà le quatrième marché de l'UE pour les exportations agricoles (plus de 5,7 milliards d'euros par an). Avec le JEFTA, celles-ci devraient être multipliées par trois. "*Sur le bœuf, on exportera plus au Japon que ce qui doit arriver du Canada avec le CETA*" (l'accord de libre-échange UE-Canada), souffle par exemple un fonctionnaire européen.

A terme, les droits de douane seront également supprimés sur des produits transformés comme les pâtes alimentaires, le chocolat, les confiseries ou les préparations de tomates par exemple. Ils sont aussi réduits ou levés sur un quota de malt, de fécule de pomme de terre ou encore de beurre.

- **Pêche, bois et produits industriels**

Tout ou partie des droits de douane sont aussi abolis sur les produits européens de la pêche, du bois, ou certains produits industriels comme les cosmétiques, les produits chimiques, le textile et l'habillement.

Pour les sacs à main en cuir envoyés au Japon par exemple, les droits seront supprimés progressivement dans les dix prochaines années.

YARIS, voiture Made in France...

- **Accès des entreprises européennes aux marchés publics**

Le Japon s'est engagé à permettre aux entreprises de l'UE d'accéder sans discrimination aux marchés publics de 54 grandes villes japonaises.

Les entreprises européennes vont également pouvoir participer aux marchés publics dans le secteur ferroviaire, jusque-là verrouillés au Japon.

Qu'y gagne le Japon ?

Cet accord est également historique pour le Japon, lui qui s'était développé dans les années 1970 et 80 en menant une politique commerciale très agressive, comme le fait la Chine actuellement.

Aujourd'hui, c'est face à l'offensive de ses voisins, et notamment pour ne pas rester en retrait par rapport à la Corée du Sud qui a signé un accord de libre-échange avec l'UE en 2009, que le Pays du soleil levant a donné son feu vert au JEFTA.

En contrepartie de l'élimination des droits de douane pour les produits agricoles et industriels européens, le Japon peut lui aussi exporter plus facilement certaines de ses spécialités en Europe (riz, bœuf, sake,...). Les procédures d'autorisation sont simplifiées en matières sanitaire et phytosanitaire. Toutefois, *"l'accord n'abaisse pas les normes de sécurité et n'oblige pas non plus les parties à modifier leurs choix politiques internes sur des questions telles que l'utilisation des hormones ou les organismes génétiquement modifiés (OGM)"*, précise la Commission.

Mais c'est surtout sur l'électronique et l'automobile que le Japon tire avantage du JEFTA. Progressivement, l'UE supprimera notamment ses droits de douane sur les voitures japonaises (actuellement taxées à 10%).

En parallèle, le Japon supprimera lui aussi un certain nombre d'obstacles réglementaires qui limitaient jusqu'à présent l'entrée sur son marché des automobiles européennes (notamment le respect des règles techniques internationales).

L'accord UE-Corée, qui se rapproche du JEFTA sur plusieurs points, a permis une augmentation de 55 % en 5 ans des exportations coréennes de voitures vers

l'Union. Dans le même temps, l'UE qui n'était pas très présente dans ce pays a multiplié les siennes par trois. S'agissant du Japon, la balance commerciale, à peu près équilibrée dans le secteur automobile aujourd'hui, devrait le rester, selon les études d'impact.

Quels sont les garde-fous ?

- **Indications géographiques**

Malgré les pressions des Etats-Unis qui souhaitaient laisser le champ libre à leurs produits au Japon, le JEFTA y garantit la protection de plus de 200 indications géographiques européennes comme le roquefort, le champagne, le prosecco, le tiroler speck, la polska wódka, ou l'Irish whiskey. Réciproquement, des indications géographiques japonaises seront protégées dans l'UE, comme le bœuf de Kobe ou diverses variétés de sake.

- **Droits de propriété intellectuelle**

Au-delà des engagements pris dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le JEFTA prévoit des dispositions sur la protection du secret industriel et commercial, des marques, des droits d'auteur et des brevets, des règles communes minimales sur la protection des données relatives aux essais réglementaires dans le domaine pharmaceutique,...

- **La protection des investissements remise à plus tard**

Des divergences persistant sur les tribunaux arbitraux, le JEFTA ne touche pas au domaine de la protection des investissements. Des discussions sont néanmoins en cours entre l'UE et le Japon à ce sujet et devront faire l'objet d'un autre accord.

Environnement, baleines : quels sont les engagements pris par les parties ?

S'il a été ratifié à une large majorité par le Parlement européen en décembre 2018, comprenant aussi bien les libéraux et les conservateurs que la majeure partie des socialistes et des souverainistes (474 voix pour, 152 voix contre, 40 abstentions), le JEFTA a été rejeté par les représentants de la gauche radicale, qui y voient un nouveau vecteur du capitalisme mondialisé, et par le groupe des Verts/ALE.

Il s'agit du premier accord commercial à faire explicitement référence à l'accord de Paris sur le climat, l'UE et le Japon s'engageant notamment à coopérer pour le

mettre en œuvre. Les écologistes relèvent néanmoins que son "*chapitre sur le développement durable est un outil de communication à destination des opinions publiques, aucunement un impératif*".

Les deux parties promettent par exemple de "*ne pas affaiblir les législations nationales en matière de travail et d'environnement dans le but d'attirer des échanges commerciaux et des investissements*", selon la Commission. Mais alors que les ONG de défense des droits des travailleurs et de l'environnement souhaitent des sanctions commerciales en cas de manquement, le JEFTA ne prévoit qu'une condamnation politique avec la publication du rapport d'un groupe d'experts indépendants. "*En pratique, ça suffit pour faire bouger les choses*", souligne une source européenne en évoquant, notamment, la crainte d'une mauvaise publicité pour attirer les investissements étrangers. Un argument loin d'être suffisant pour les écologistes.

Concernant la chasse à la baleine, une tradition très chère aux Japonais, l'UE continue d'interdire toute importation de produits dérivés de ce cétacé. Mais le JEFTA ne prévoit pas de mécanismes incitatifs ou contraignants pour faire cesser cette pratique.

Que change cet accord sur le plan géostratégique ?

S'il représente d'immenses volumes sur le plan commercial, cet accord de libre-échange entre l'UE et le Japon comporte aussi une **dimension stratégique non négligeable**, actant le rapprochement de ces deux puissances face à la Chine d'une part, et aux Etats-Unis de l'autre.

Pour les Européens, ce serait un signal envoyé à Donald Trump, après que celui-ci s'est éloigné de ses partenaires historiques. Les accords commerciaux négociés à l'avenir par l'UE ou le Japon avec les Etats-Unis devront ainsi prendre en compte le JEFTA, y compris la reconnaissance des indications géographiques par exemple.

Plus proches que jamais depuis le JEFTA, les deux puissances espèrent surtout peser dans les débats qu'elles mènent depuis 2017 avec les Etats-Unis sur le renforcement des règles de l'OMC, notamment concernant les transferts de technologie (propriété intellectuelle) et les subventions nationales qui faussent la concurrence. Un enjeu majeur pour les années à venir, et un bras de fer d'autant plus important que Donald Trump souffle actuellement le chaud et le froid sur ses intentions vis-à-vis de la Chine.

MERCOSUR

Destiné à libéraliser les échanges entre l'UE et cinq pays d'Amérique latine, le traité commercial avec le Mercosur a été signé le 6 décembre 2024. Il doit encore être ratifié avant d'entrer en application.

Un cinquième de l'économie mondiale et 750 millions de personnes : c'est ce que pèsent aujourd'hui l'Union européenne et les quatre pays fondateurs du Mercosur, à savoir l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, et l'Uruguay. De quoi donner une idée des conséquences d'un éventuel accord de libre-échange entre ces deux mastodontes commerciaux.

Le 28 juin 2019, la Commission européenne annonçait que le traité UE-Mercosur était bouclé, prêt à passer les dernières étapes de ratification. "*C'est un accord réellement historique*", avait alors réagi le président de l'exécutif européen de l'époque, Jean-Claude Juncker. Mais depuis cette date, l'accord de libre-échange n'a toujours pas été appliqué. Retour sur ce projet controversé.

Qu'est-ce que le Mercosur ?

Le "marché commun du Sud", ou Mercosur, est un espace de libre circulation des biens et des services en Amérique latine. Il regroupe cinq pays : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et la Bolivie. La Bolivie y a adhéré mi-2024 et dispose de plusieurs années pour adopter les règles du Mercosur, tandis que le Venezuela en a été suspendu en 2016 pour des raisons liées à des violations de droits de l'homme et à des crises politiques internes. Le Chili, la Colombie, l'Équateur, le Guyana, le Pérou et le Surinam sont des membres associés au Mercosur.

Ses États membres élaborent une politique commerciale commune et coordonnent plusieurs de leurs politiques. Certaines législations et pratiques ont aussi été harmonisées afin de garantir le bon fonctionnement de ce marché. Ces pays sont par exemple en train de supprimer les frais téléphoniques supplémentaires lorsque leurs citoyens voyagent dans un autre État membre, à l'image de ce qui existe déjà dans l'Union européenne.

Le Mercosur a pris forme avec le traité d'Asunción (Paraguay), signé le 26 mars 1991. Parfois considéré comme le 3^e bloc économique après l'Union européenne et le trio Canada/États-Unis/Mexique, le Mercosur représente plus de 80 % du PIB sud-américain.

Quel est l'objectif de l'accord entre l'UE et le Mercosur ?

Comme tout accord de libre-échange, l'objectif du traité avec le Mercosur est d'intensifier les échanges de biens et de services entre l'UE et les économies latino-américaines. En d'autres termes, donner un coup de fouet au commerce transatlantique.

Les entreprises européennes se heurtent aujourd'hui à des **barrières commerciales** lorsqu'elles exportent vers cette région. Le Mercosur applique par exemple des **droits de douane** de 27 % sur le vin et de 35 % sur les voitures et les vêtements importés depuis l'UE. Des **normes et réglementations** différentes imposent par ailleurs aux exportateurs européens des procédures pour prouver que les produits de l'UE répondent à certaines exigences en matière de sécurité alimentaire ou de santé animale. Les entreprises brésiliennes ou argentines ont des contraintes comparables si elles veulent exporter vers l'Union européenne.

Selon la dernière [analyse d'impact](#) commandée par la Commission européenne, un accord engendrerait 0,1 % de croissance supplémentaire dans l'UE à l'horizon 2032. Côté Mercosur, la croissance pourrait augmenter de 0,3 %.

Quelles sont les dispositions commerciales de l'accord ?

Le traité commercial entre l'UE et le Mercosur prévoit **d'éliminer plus de 90 % des droits de douane** imposés par le Mercosur et l'UE aux produits venant de part et d'autre de l'Atlantique. Le [marché européen](#) s'ouvrirait ainsi plus largement aux produits agricoles sud-américains, sur la base de quotas progressivement introduits. A terme, ce sont ainsi 99 000 tonnes de bœuf par an qui pourraient par exemple entrer en Europe à un taux préférentiel (7,5 %), ainsi que 60 000 tonnes de riz et 45 000 tonnes de miel sans obstacles tarifaires.

Les droits de douane du Mercosur seraient quant à eux progressivement éliminés sur les voitures, les machines, la chimie, les vêtements, le vin, les fruits frais ou encore le chocolat venus d'Europe.

Des **mécanismes de sauvegarde** autoriseraient les deux parties à limiter temporairement les importations en cas de préjudice grave porté à leur économie. Le Mercosur reconnaîtrait également **350 indications géographiques de l'UE**, qui protègent les produits européens de haute qualité de la contrefaçon, à l'image du prosecco italien ou du roquefort français.

Entre l'accord de principe de 2019 et la signature de décembre 2024, le traité a subi quelques modifications. Un délai de 18 ans a par exemple été accordé pour supprimer totalement les droits de douane du Mercosur sur les **voitures électriques et hybrides**, au lieu de 15 ans comme prévu en 2019. En contrepartie, ils seront réduits de 35 à 25 % dès l'entrée en vigueur de l'accord,

avec la possibilité d'activer des mesures de sauvegarde si les importations augmentent trop rapidement.

En outre, le Brésil s'est engagé à ne pas imposer de droits de douane sur des **matières premières critiques** (nickel, cuivre, aluminium, acier, titane) à destination de l'UE. D'autres matières premières verraient leurs droits réduits.

Au-delà des clauses purement commerciales, chaque partie s'engage à ouvrir ses **marchés publics** aux entreprises de l'autre continent. La version révisée de l'accord octroie notamment des flexibilités au Brésil en la matière, tandis que les entreprises européennes auraient accès aux marchés publics brésiliens non seulement au niveau national, mais aussi à l'échelle subfédérale. Un mécanisme de **règlement des différends** permettrait par ailleurs aux pays de contester juridiquement certaines mesures prises par un Etat allant à l'encontre des bénéfices commerciaux prévus. Le traité contient également des engagements visant à garantir le respect des droits de propriété intellectuelle. Enfin, il est assorti de nouvelles **clauses environnementales** (voir plus bas).

Les relations UE-Mercosur

L'Union européenne est le second partenaire commercial des pays du Mercosur, après la Chine. L'UE est aussi le premier investisseur étranger dans la région. A l'inverse, le Mercosur représente le 11e partenaire commercial des Vingt-Sept et seulement 2 % de leurs exportations.

Quelles sont les principales critiques à l'encontre du traité UE-Mercosur ?

Comme beaucoup d'accords de libre-échange, le traité entre l'UE et le Mercosur est sous le feu de critiques. Outre l'opacité des négociations, ses opposants dénoncent les potentielles conséquences sociales, environnementales et sanitaires d'un tel projet.

Sur le plan économique et social, ses détracteurs l'[accusent](#) notamment de contribuer à importer plus de produits agricoles dans l'UE sans pour autant respecter toutes ses règles. Bien que l'accord prévoie des engagements en matière de droits du travail ou de conditions de travail décentes, ces importations pourraient favoriser une **concurrence déloyale** vis-à-vis des agriculteurs européens dans certains secteurs. Ceux-ci ont d'ailleurs été nombreux à exprimer leur opposition au projet, lors de manifestations en début puis en fin d'année 2024.

D'un point de vue **écologique**, les opposants au traité UE-Mercosur soulignent que l'intensification des flux commerciaux contribue à augmenter les [émissions](#)

[de gaz à effet de serre](#), responsables du réchauffement climatique. D'aucuns alertent également sur les écarts entre l'UE et le Mercosur en matière de normes environnementales. La question de la déforestation en Amazonie et des pressions sur la savane brésilienne est également soulevée par des ONG comme [Greenpeace](#).

Quant aux critiques sur le volet **sanitaire**, elles portent principalement sur le fait que les produits agricoles sud-américains sont soumis à des normes moins strictes qu'en Europe en matière de pesticides et d'antibiotiques. Bien que les produits importés doivent respecter les normes de l'UE et ne pas contenir de substances interdites (hormones, certains pesticides...), le contrôle et la traçabilité des produits importés comporteraient des lacunes. Au sein de l'UE notamment, les contrôles sanitaires et phytosanitaires restent sous la responsabilité des Etats membres, soulevant des inquiétudes quant à leur uniformité et leur efficacité.

[La France opposée au traité UE-Mercosur](#)

La France reste opposée à l'adoption définitive du traité UE-Mercosur. Après la signature de l'accord le 6 décembre 2024, le président Emmanuel Macron a déclaré que le projet restait "*inacceptable en l'état*", exprimant ses préoccupations quant à l'impact sur l'agriculture française et l'environnement. En novembre 2024, le Parlement français avait majoritairement approuvé la position du gouvernement dans les négociations sur l'accord, soit un rejet du texte "en l'état".

Selon la Commission européenne, les [clauses miroirs](#) défendues par la France n'ont pas fait l'objet de négociations et ne figurent donc pas dans la version finale de l'accord.

L'accord signé en 2024 répond-il à ces critiques ?

Consciente de ces risques, la Commission européenne a négocié de nouvelles garanties vis-à-vis des pays du marché sud-américain. Le traité de libre-échange [UE-Mercosur révisé](#) de 2024 contient ainsi de nouvelles dispositions sur l'**accord de Paris** pour le climat et la déforestation. L'UE aurait désormais le droit de suspendre partiellement ou totalement ses relations commerciales avec un pays du Mercosur, dans le cas où ce dernier mettrait en péril l'accord sur le climat. Les deux parties se sont également engagées à mettre fin à la **déforestation illégale** d'ici 2030.

La Commission européenne a par ailleurs prévu de créer un **fonds d'indemnisation des agriculteurs. D'un montant de plus d'un milliard**

d'euros, il pourrait être activé en cas de crise exceptionnelle affectant des secteurs sensibles comme le bœuf, la volaille ou le sucre.

Quelles sont les prochaines étapes pour valider le traité ?

Ouvertes à la fin des années 1990, les négociations entre l'UE et le Mercosur avaient abouti à un accord de principe en juin 2019. Le processus a ensuite été suspendu, en raison notamment des mesures du président brésilien de l'époque Jair Bolsonaro, **qui ont aggravé la déforestation**. Les discussions avaient ensuite repris avec l'élection de Luis Inácio Lula da Silva (dit "Lula"), fin 2022.

A la suite des [élections européennes](#) de juin 2024, la présidente de la Commission européenne Ursula von der Leyen avait clairement affiché la volonté d'aboutir à un compromis d'ici la fin de l'année. Tandis que le nombre d'Etats opposés au traité se réduisait, laissant la porte ouverte à une majorité au Conseil de l'Union européenne.

L'UE et le Mercosur sont parvenus à signer un accord le 6 décembre 2024. Le texte doit désormais être traduit dans les 24 langues officielles de l'UE et finalisé sur le plan juridique. Il sera ensuite proposé au Conseil de l'Union européenne, qui doit l'adopter à la majorité qualifiée des Etats membres. Or une part non négligeable de pays – la France, la Pologne, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et l'Autriche - ont manifesté leur intention de bloquer l'accord au Conseil.

S'il est adopté par les Etats membres, ce sera au Parlement européen de le valider, à la majorité simple des suffrages exprimés.

Enfin, l'accord pourrait être soumis au vote des parlements nationaux. Du moins en partie. **Etant considéré comme un accord "mixte", certaines de ses dispositions (non commerciales) doivent en principe être soumises à un tel vote. Si toutefois la Commission européenne décide de scinder l'accord en deux volets, comme elle l'a fait pour le traité UE-Canada (CETA), son volet purement commercial pourrait entrer en application sans passer par cette étape.** Seul le volet politique resterait soumis à un vote des parlements nationaux.

CHINE

2019 : la Chine qualifiée de "*partenaire, concurrent et rival systémique*"

Le 12 mars 2019, le Parlement européen, le Conseil européen et la Commission livrent leur nouvelle vision stratégique vis-à-vis de la Chine dans une communication conjointe. Le pays est désormais considéré comme "*un **partenaire de coopération** avec lequel l'UE partage des objectifs étroitement intégrés, un **partenaire de négociation** avec lequel l'UE doit trouver un juste équilibre sur le plan des intérêts, un **concurrent économique** dans la course à la domination technologique et un **rival systémique** dans la promotion d'autres modèles de gouvernance*".

2020 : Signature d'un accord global sur les investissements

Fruit de négociations débutées en **2013**, un accord de principe sur les investissements entre l'Union et la Chine est adopté à la fin de l'année 2020... Mais n'est toujours pas ratifié à l'heure actuelle.

Par le biais de cet accord, l'Union a pour ambition de réduire le déséquilibre avec Pékin, en raison de l'écart existant entre d'un côté l'ouverture du marché européen aux investissements étrangers, de l'autre les barrières à l'entrée et les discriminations auxquelles sont confrontées les entreprises européennes qui souhaitent investir en Chine. L'accord prévoit à la fois la libéralisation des investissements mais aussi la levée des contraintes, permettant l'ouverture de plusieurs secteurs du marché chinois (transport, automobile, santé, numérique...). Ce traité est le plus important jamais conclu par le pays avec un partenaire étranger dans le domaine de l'investissement.

Néanmoins, le contexte géopolitique a évolué au fil des années. **La Commission européenne suspend l'accord en 2021, à la suite des sanctions prises par la Chine à l'encontre de responsables et députés européens ayant dénoncé les exactions du régime chinois dans la région du Xinjiang.**

2021 : sanctions européennes contre la Chine pour la répression des Ouïghours et sanctions chinoises contre la Lituanie

Au cours de l'année 2021, les tensions culminent entre la Chine et l'UE. En **mars 2021**, l'Union prend des sanctions (interdiction de visas et gel d'avoirs) contre quatre responsables chinois en raison de la répression de la minorité musulmane ouïgoure dans la région du Xinjiang. L'UE [accuse](#) ces hauts fonctionnaires de "*graves atteintes aux droits de l'homme*" et de se rendre coupable de "*détentions arbitraires et [de] traitements dégradants infligés aux Ouïgours et aux membres d'autres minorités ethniques musulmanes*".

Le ministère chinois des Affaires étrangères dément toute atteinte aux droits de l'homme, et ne tarde pas à prendre des mesures de représailles. Pékin annonce mettre en place des sanctions contre quatre entités (dont le comité politique et de sécurité du Conseil de l'UE) et dix responsables européens (dont des eurodéputés), interdits de séjour en Chine.

En **mai 2021**, le différend est lié cette fois à la question taïwanaise. La Lituanie se retire du forum "17+1" du BRI, et donne son accord à l'ouverture dans son pays d'une représentation de Taïwan sous le nom de "Bureau de représentation de Taïwan". Pour la Chine, cet acte représente un pas en avant vers la reconnaissance de l'indépendance de l'île, qu'elle considère comme partie intégrante de son territoire. En signe de représailles, les autorités chinoises mettent en place des pratiques commerciales discriminatoires à l'encontre de l'Etat Balte, rejetant les demandes d'importations et bloquant les exportations de Vilnius vers la Chine.

Le 27 janvier 2022, l'UE [annonce](#) qu'elle engage une procédure auprès de l'OMC contre la Chine "*en raison de ses pratiques commerciales discriminatoires à l'encontre de la Lituanie, qui frappent également d'autres exportations du marché unique de l'UE*". La procédure ne devrait pas aboutir [avant plusieurs années](#).

Etats-Unis TAFTA ?

TTIP ou TAFTA... le projet d'accord commercial entre l'Union européenne et les Etats-Unis suscite un grand nombre d'interrogations et de débats. Quels sont ses objectifs ? Comment est-il négocié ? Va-t-il être signé ?

Le projet d'accord commercial entre l'Union européenne et les Etats-Unis comporte plusieurs appellations possibles. Son nom officiel en français est "*Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement*" (PTCI), mais on utilise généralement l'acronyme anglais TTIP pour "*Transatlantic Trade and Investment Partnership*".

Les adversaires du traité ont plutôt tendance à employer l'ancienne dénomination TAFTA (pour *Transatlantic Free Trade Area*, ou "traité de libre-échange transatlantique"), probablement pour sa ressemblance phonétique avec le traité ACTA, un autre accord commercial quant à lui [rejeté en 2012 par le Parlement européen](#).

Quels sont ses principaux objectifs ?

Avec une population cumulée de plus de 800 millions de personnes, les Etats-Unis et l'Union européenne sont les deux plus grandes économies du monde. Elles représentent ensemble plus de 40% du commerce mondial.

Bien que les barrières tarifaires soient déjà très faibles entre les deux parties - avec un tarif douanier d'environ 3% des Etats-Unis vers l'Europe et 2% dans l'autre sens - le TTIP vise à éliminer un grand nombre d'autres barrières tarifaires et réglementaires entre ces deux marchés, en étendant la réglementation aux domaines non couverts par l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

De plus, l'accord révèle une forte ambition de renforcer les liens entre Union européenne et Etats-Unis, et de maintenir une influence mondiale face aux puissances concurrentes dont les économies émergentes.

Où en est-on aujourd'hui ?

Les négociations entre l'Union Européenne et les Etats-Unis ont démarré en été 2013 suite à la publication, quelques mois plus tôt, du rapport "[Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment](#)" du *Centre for Economic and Policy Research* (CEPR), un think tank basé à Londres.

Après trois années marquées par une protestation grandissante de l'opinion publique européenne, le gouvernement allemand annonçait le 28 août 2016 un "[échec de facto](#)" des négociations, suivi deux jours plus tard [par le gouvernement français](#). En cause, un traité jugé trop déséquilibré en faveur des intérêts américains.

Les négociations ont cependant marqué un véritable coup d'arrêt avec l'élection de Donald Trump à la présidence des Etats-Unis. Après avoir fait campagne sur un programme protectionniste, le nouveau chef d'Etat a acté le retrait américain d'un autre [accord de libre-échange](#) avec la région Asie-Pacifique (le TPP), sans jamais s'exprimer cependant clairement sur l'avenir du TTIP.

Le 30 mai 2017, le secrétaire d'Etat au commerce Wilbur Ross a annoncé que les Etats-Unis étaient "ouverts" à une reprise des négociations avec l'Union européenne sur ce sujet. Un mois plus tard, la chancelière allemande Angela Merkel lui a emboîté le pas en se déclarant elle aussi favorable à cette relance. Les pourparlers ne pourront toutefois reprendre qu'après les élections allemandes de septembre 2017.

Comment se déroulent les négociations ?

Conformément au [traité de Lisbonne](#), les Etats membres ont donné [mandat](#) à la [Commission européenne](#) pour mener les négociations du TTIP. Le document expose les principes généraux et les objectifs qui doivent structurer le processus.

Pour tenir compte du très grand nombre de sujets, les négociations se déroulent depuis 2013 en plusieurs "rounds" , la dernière ayant eu lieu du 3 au 7 octobre 2016.

Du côté européen, les négociations sont prises en charge par la Direction générale du Commerce (DG TRADE) sous la direction de Cecilia Malmström, commissaire européenne au Commerce. Le négociateur en chef pour l'UE est Ignacio Garcia Bercero. Du côté américain, c'est le USTR (*United States Trade Representative*) Robert Lighthizer qui a été choisi par l'administration Trump.

L'accord final devra être approuvé et ratifié par le [Parlement européen](#) et le Conseil. Dans un avis du 16 mai 2017, la [Cour de justice de l'Union européenne](#) précise également le statut des [accords de libre-échange de "nouvelle génération"](#), qui vont plus loin que la simple réduction des droits de douane et auxquels appartient donc le TTIP. Une décision qui implique qu'une partie, voire l'intégralité de l'accord, devra obtenir également l'approbation de chaque Etat membre, et donc des 38 parlements nationaux et régionaux de l'Union européenne.

Quels sont les principaux débats autour du TTIP ?

Conséquences économiques et sociales

[Selon la Commission européenne](#) et [une étude du CEPS](#) (Centre d'étude et de prospective stratégique) publiée en octobre 2014, le TTIP pourrait faire croître l'économie européenne de 120 milliards d'euros (0,5% du PIB) et l'économie américaine de 95 milliards d'euros (0,4 % du PIB). Mais ces chiffres relativement positifs masquent également des controverses sur la possibilité de croissance économique et la création d'emplois liées au TTIP.

Ainsi, [une étude de la Tufts University](#) prévoit quant à elle un taux de croissance faible voire négatif. Il est aussi à craindre que certains secteurs subissent une forte perte d'emplois, par exemple les exportateurs européens de viande et de machines, comme l'explique [le site du gouvernement néerlandais](#). Reste à voir comment une telle réorientation économique peut se dérouler.

L'harmonisation des normes

Les différences entre les normes européennes et américaines suscitent aussi des débats difficiles à résoudre. En principe, la définition de règles pour les échanges entre Europe et Etats-Unis pourrait encourager d'autres pays à y adhérer. Le partenariat pourrait également renforcer et transmettre des valeurs communes comme les droits de l'homme, la transparence ou encore la protection environnementale.

[Une publication de la Commission](#) tente de tordre le cou aux idées reçues sur le TTIP, mais il existe néanmoins des différences significatives entre les deux systèmes normatifs. Les règles américaines, par exemple, sont souvent décidées au niveau local, et généralement beaucoup plus libérales en ce qui concerne la santé, l'environnement, les normes sanitaires et les produits chimiques. Le marché américain est donc plus complexe et moins harmonisé : une situation qui pourrait poser problème à certains exportateurs européens. La question de la réglementation locale/fédérale pose aussi de nombreuses questions en ce qui concerne l'ouverture potentielle des [marchés publics](#) sur les deux continents.

Le principe de précaution

Etroitement liée à cette divergence réglementaire, une autre différence culturelle forte distingue les deux côtés de l'Atlantique : pour l'essentiel, les normes européennes se basent sur le "principe de précaution" . Son objectif est d'éviter à l'avance certains problèmes, notamment environnementaux et sanitaires.

De leur côté, les Etats-Unis se conforment au "principe de réparation" , qui s'attache à résoudre un problème une fois qu'il survient. Dans ce cadre, la potentielle exportation (rejetée par la Commission européenne) vers le marché

européen de bœuf aux hormones, de poulet au chlore ou encore d'OGM suscite d'ardentes polémiques.

Les tribunaux d'arbitrage

Un débat tout aussi passionné touche un autre sujet, où l'écart entre la position de l'Union européenne et celle de son opinion publique apparaît là aussi nettement marqué : les arbitrages investisseur-Etat.

Le mécanisme initialement prévu (ISDS) vise à protéger les entreprises qui investissent à l'étranger contre des "[décisions arbitraires voire illégales](#)". Mais le fait que les entreprises puissent tenter des procès contre des Etats suscite [de fortes préoccupations](#) auprès du public européen comme américain, qui y voit une augmentation du pouvoir des multinationales face aux Etats souverains.

Face à la contestation publique contre ces tribunaux privés, la Commission a proposé un nouveau système juridictionnel de règlement des litiges entre investisseurs et États, pour le TTIP comme pour les autres accords en cours de négociation et faisant intervenir les investissements. Ce texte, qui doit encore être approuvé par le Parlement européen et le Conseil, prévoit notamment un tribunal de première instance et une cour d'appel publics, des juges nommés par les pouvoirs publics ou encore une limitation précise des cas dans lesquels les investisseurs peuvent saisir cette juridiction.

Transparence des négociations

Enfin, les tentatives pour trouver un équilibre entre la transparence demandée par l'opinion publique et la confidentialité nécessaire vient également compliquer les négociations sur le TTIP.

La Commission a publié sur son site [les textes de négociation](#) ainsi que d'autres [documents pertinents](#) concernant les différents "rounds". Elle prévient toutefois qu'une transparence absolue est impossible, un négociateur ne pouvant pas dévoiler toutes ses cartes à l'avance. Par ailleurs, les Etats-Unis sont bien moins transparents que l'Union européenne sur ses objectifs de négociation.

En revanche, le fait que les conditions de consultation des documents soient extrêmement strictes, y compris pour les députés européens, suscite des craintes concernant ce "[voile du secret](#)" et l'influence des multinationales dans les négociations. Les "Leaks" de Greenpeace Pays-Bas en mai 2016 n'ont fait qu'alimenter ces critiques.