

N° XXXX

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

QUINZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le xxxx 2019.

AVIS

FAIT

AU NOM DE LA COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES
SUR LE PROJET DE LOI, *autorisant la ratification de l'accord économique et commercial
global entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et le Canada,
d'autre part, et de l'accord de partenariat stratégique entre
l'Union européenne et ses États membres, d'une part,
et le Canada, d'autre part (2107)*

PAR MME MARIE LEBEC

Député

SOMMAIRE

	Pages
INTRODUCTION	7
I. LE CETA : UN ACCORD ÉCONOMIQUE GLOBAL DE NOUVELLE GÉNÉRATION RENFORÇANT LES LIENS COMMERCIAUX ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA	9
A. LE CETA EST L'ABOUTISSEMENT DE LA VOLONTÉ FORTE DE RAPPROCHEMENT ÉCONOMIQUE ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA	9
1. Débutées officiellement en 2009, les négociations concernant le CETA ont abouti à un accord accepté par les différentes parties prenantes qui est entré en vigueur de façon provisoire depuis le 21 septembre 2017	9
2. Le projet de loi autorisant la ratification du CETA s'inscrit dans un processus de ratification par l'ensemble des parlements des États membres pour permettre la pleine entrée en vigueur de cet accord.....	10
3. La signature et le processus de ratification du CETA ont suscité des critiques et des doutes ainsi qu'une demande de débat qui ont été pris en compte par le Gouvernement.....	11
a. La signature du CETA et son application provisoire ont fait l'objet de critiques sur le plan environnemental qui ont conduit à la mise en œuvre d'un « Plan d'action CETA ».....	11
b. Le CETA a fait l'objet de débats devant la Représentation nationale.....	12
c. Enfin, le Conseil constitutionnel a validé la constitutionnalité du CETA	12
B. LE CETA EST UN ACCORD GLOBAL DE NOUVELLE GÉNÉRATION VISANT À RENFORCER LES LIENS COMMERCIAUX ENTRE L'UE ET LE CANADA	13
1. LE CETA est un accord ambitieux de nouvelle génération.....	13
a. Le CETA permet d'abord de réduire les barrières tarifaires entravant le commerce entre les pays de l'UE et le Canada sans peser sur les finances publiques	14
i. L'impact sur les biens non agricoles.....	14
ii. L'impact sur les biens agricoles.....	15
iii. Ces réductions tarifaires auraient un coût faible pour les finances publiques.....	16

b. Les barrières non tarifaires connaîtraient également une forte diminution.....	16
i. L'impact sur la coopération réglementaire	17
ii. L'impact sur les services	18
iii. L'impact sur les investissements.....	19
c. Le CETA permettrait une ouverture plus importante des marchés publics canadiens aux entreprises européennes.....	20
d. Le CETA aurait en conséquence un effet positif sur le commerce UE-Canada ...	20
2. Le CETA est un accord responsable qui s'inscrit dans une logique de développement durable	21
C. L'ACCORD DE PARTENARIAT STRATÉGIQUE (APS) LIANT L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA RENFORCERAIT LE DIALOGUE BILATERAL ENTRE LES DEUX PARTIES	21
1. L'APS est le « jumeau politique » du CETA.....	22
2. Instrument de coopération souple, il comprend néanmoins deux dispositions juridiquement contraignantes et un mécanisme de sanction.....	22
3. Deux comités sont mis en place pour protéger la mise en œuvre de l'accord de partenariat stratégique	23
a. Le comité ministériel conjoint (CMC).....	23
b. Le comité de coopération conjoint (CCC).....	23
II. LE CETA A UN IMPACT ÉCONOMIQUE POSITIF SUR L'UE ET LA FRANCE.....	25
A. UN PREMIER BILAN DE L'APPLICATION PROVISOIRE DU CETA FAIT APPARAÎTRE DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES FAVORABLES POUR L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE.....	25
1. Les exportations de l'UE vers le Canada sont en augmentation grâce à l'application provisoire du CETA.....	25
2. Les importations européennes en provenance du Canada progressent également, mais à un rythme plus faible.....	27
3. Au niveau européen, l'effet positif est global en dépit de disparités entre les États membres	28
B. L'ÉCONOMIE FRANÇAISE TIRE D'ORES ET DÉJÀ UN PROFIT NOTABLE DE LA MISE EN ŒUVRE DU CETA.....	28
1. Le CETA a alimenté la dynamique des exportations françaises vers le Canada en 2018.....	29
2. Dans le même temps, les importations canadiennes en France ont plutôt reculé sur cette période	31
3. Les investissements canadiens en France ont progressé.....	32
4. Au niveau territorial, l'ensemble des régions tirent globalement profit du surcroît de commerce avec le Canada.....	33
a. La hausse des exportations françaises est fortement concentrée dans quelques régions clefs.....	33

b. À l'exception de l'Occitanie, les régions françaises voient dans le même temps leurs importations baisser, ce qui améliore leur balance commerciale bilatérale.	34
C. UN IMPACT LIMITÉ ET CONTRÔLÉ SUR LES FILIÈRES AGRICOLES SENSIBLES	35
1. Des effets limités sur les filières sensibles	36
a. En France, des premiers effets limités mais positifs	36
b. Le CETA multiplie par 3,5 les contingents d'importation de viande bovine canadienne dans l'Union européenne mais ces contingents sont demeurés largement sous-utilisés	37
c. Les échanges de viande porcine sont presque exclusivement orientés de l'Union européenne vers le Canada	39
d. Le sucre et les produits sucrés bénéficient de nouveaux contingents d'importation mais sans règle d'origine	40
e. Pour l'éthanol agricole, le risque d'importations en provenance des États-Unis via le Canada n'est pas confirmé	42
2. Des contrôles des denrées respectueux des normes européennes de protection des consommateurs	43
III. FACE AUX NOUVELLES OPPORTUNITÉS ÉCONOMIQUES OFFERTES PAR LE CETA, IL EST NÉCESSAIRE DE SOUTENIR L'EFFORT D'INFORMATION ET D'ACCOMPAGNEMENT DÉJÀ ENTREPRIS AFIN DE TIRER LE MEILLEUR PROFIT DE CET ACCORD	47
A. LES BONS PREMIERS RÉSULTATS DU CETA PEUVENT S'EXPLIQUER PAR LA FORTE MOBILISATION DES ACTEURS INSTITUTIONNELS POUR LE PROMOUVOIR	47
1. Plusieurs acteurs institutionnels nationaux clefs ont engagé une intense campagne de promotion du CETA auprès des entreprises pour leur permettre de prendre connaissance des nouvelles opportunités offertes par ce traité	47
a. La direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)	47
b. La direction générale du Trésor (DGT)	48
c. Business France (BF)	49
d. Les chambres de commerce et d'industrie (CCI)	49
2. L'accompagnement des entreprises vers l'exportation à l'international est également un des facteurs expliquant ces premiers résultats favorables	49
B. IL EST NÉANMOINS INDISPENSABLE DE COMBLER LES LACUNES QUI EXISTENT EN MATIÈRE D'INFORMATION ET D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES AFIN DE LEUR PERMETTRE DE TIRER TOUTES LES POTENTIALITÉS DU CETA ET DES AUTRES ACCORDS DE COMMERCE	50
1. Il apparaît nécessaire de poursuivre le travail de promotion du CETA pour assurer à l'économie française un bénéfice maximal vis-à-vis des opportunités offertes par cet accord	50
a. Les entreprises européennes font un usage trop limité des préférences commerciales prévues par les différents accords de libre-échange	50

b. La dynamique engagée pour promouvoir le CETA a cependant engendré des résultats très encourageants	51
2. Recommandations en faveur d'une politique post-accord structurée et coordonnée au service des exportations françaises	53
C. DE BELLES RÉUSSITES DE PROJECTION VERS LE CANADA PEUVENT SERVIR DE SOURCES D'INSPIRATION POUR FAIRE GAGNER LA FRANCE AU CANADA	53
1. Derichebourg, un fructueux partenariat franco-canadien au service de la protection de l'environnement	54
2. Pipolaki à l'assaut du marché canadien des bonnets et d'articles d'habillement de sport d'hiver	54
3. La fromagerie Delin exporte avec succès le savoir-faire fromager français	54
4. La confiserie du Roy René : de nouveaux débouchés canadiens pour les célèbres calissons d'Aix	54
5. Syntony, une entreprise qui met ses solutions de géolocalisation au service des transports canadiens	55
6. Prestilux, un importateur basé à Montréal qui promeut des cosmétiques français au Canada	55
CONCLUSION	57
LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES	59

INTRODUCTION

L'accord économique et commercial global (AECG) ou *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) est un accord de libre-échange liant l'Union européenne (UE) et le Canada en vue de renforcer leurs échanges commerciaux et de soutenir la croissance, l'innovation et l'emploi.

Accord de nouvelle génération, il comprend des dispositions réduisant les barrières tarifaires relatives aux biens et aux services échangés entre l'UE et le Canada et les barrières non tarifaires en promouvant une coopération réglementaire renforcée afin de réduire les obstacles aux échanges. Le CETA permet également d'accroître l'ouverture des marchés publics canadiens aux entreprises françaises et européennes et de renforcer l'attractivité de l'UE et du Canada vis-à-vis des investissements directs étrangers.

Le CETA a légitimement fait l'objet dans le débat public de réactions nombreuses et contrastées au regard de son ambition. Il va en effet faciliter durablement l'ensemble des relations commerciales entre l'UE et le Canada dans de nombreux domaines. Les critiques pertinentes ont d'ailleurs été écoutées et entendues. Le mécanisme d'arbitrage privé initialement prévu a ainsi été remplacé par la création d'un nouveau système juridictionnel des investissements (SJI). Le droit des États souverains à adopter des règles relatives à la protection d'intérêts publics légitimes (santé, environnement) a également été réaffirmé.

Son impact environnemental a fait l'objet d'une vigilance particulière. Une commission spéciale constituée en 2017 a évalué ses conséquences sur l'environnement et formulé des propositions, reprises par le Gouvernement dans le cadre de son « plan d'action CETA »⁽¹⁾. Celui-ci fait l'objet d'un suivi attentif et régulier pour garantir une application respectueuse des impératifs sociaux, sanitaires et climatiques. Dans son étude d'impact, le centre d'études prospectives et d'informations (CEPII)⁽²⁾ estime que l'effet du CETA sur l'augmentation des gaz à effet de serre est extrêmement faible (moins de 0,01 % d'émissions de gaz polluants).

Cet accord, qui est **d'ores et déjà appliqué de façon provisoire depuis le 21 septembre 2017** pour la grande majorité de ses dispositions, a déjà produit de premiers effets positifs sur les économies européennes et françaises. Les exportations européennes à destination du Canada ont ainsi augmenté de 7 % entre octobre 2017 et juin 2018. **Les exportations françaises ont augmenté de 6,6 % pour atteindre 3,4 milliards d'euros en 2018**, tandis que les exportations

(1) <https://www.gouvernement.fr/partage/9656-aecgceta-plan-d-action-du-gouvernement>
<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2018/03/06/ceta-tableau-de-suivi-du-plan-d-action-du-gouvernement>

(2) *Rapport d'études CEPII, Évaluation macro-économique des impacts de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, juin 2019.*

canadiennes ont baissé de 6,6 % sur la même période pour atteindre 2,9 milliards d'euros en 2018. Plus spécifiquement, les produits agricoles ont représenté 9 % des exportations européennes vers le Canada en 2018, en hausse de 7 % en un an (soit 231 millions d'euros). À l'inverse, les produits agricoles représentent 6 % des produits importés du Canada vers l'Union européenne, en baisse de 11 % (soit 250 millions d'euros) sur la même période.

En définitive, le CETA constitue un enjeu important pour la France et l'Europe à trois égards :

1) Cet accord représente d'abord un approfondissement du rapprochement entre l'UE et le Canada, dans un cadre déjà marqué par la signature de plusieurs traités commerciaux entre ces deux espaces économiques. Il s'inscrit par ailleurs dans la stratégie commerciale développée par l'Union européenne, qui souhaite renforcer ses partenariats avec d'autres pays clefs au sein de l'économie mondiale, qu'il s'agisse du Japon ou des États membres du Mercosur.

2) Le CETA apportera ensuite des gains de croissance et de compétitivité pour l'économie européenne et nationale. À cet égard la Commission européenne estime que sa mise en œuvre complète permettrait d'accroître à terme de 25 % les échanges entre l'Union européenne et le Canada. En France, certaines filières industrielles tirent déjà un profit notable des opportunités de cet accord, de même que certaines filières agricoles (fromages) grâce à la coopération réglementaire entre l'UE et le Canada, via par exemple la reconnaissance d'indications géographiques protégées.

3) Enfin, dans un contexte marqué par le retour du protectionnisme et la critique de l'ordre international, la ratification du CETA permet à la France de réaffirmer son attachement au commerce international responsable comme facteur de paix entre les nations et source de richesse commune.

Le 3 juillet dernier, le Gouvernement a présenté en Conseil des ministres un projet de loi autorisant la ratification de l'accord économique commercial global ainsi que celle de l'accord de partenariat stratégique entre l'UE et ses États membres d'une part, et le Canada d'autre part. Ce dernier accord renforce le dialogue bilatéral entre les deux Parties en matière économique (adhésion au libre-échange, fiscalité) mais aussi politique (protection de la paix, droits de l'homme et libertés fondamentales).

<p>Votre rapporteure émet un avis favorable au projet de loi de ratification de ces deux accords.</p>
--

I. LE CETA : UN ACCORD ÉCONOMIQUE GLOBAL DE NOUVELLE GÉNÉRATION RENFORÇANT LES LIENS COMMERCIAUX ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA

A. LE CETA EST L'ABOUTISSEMENT DE LA VOLONTÉ FORTE DE RAPPROCHEMENT ÉCONOMIQUE ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA

1. **Débutées officiellement en 2009, les négociations concernant le CETA ont abouti à un accord accepté par les différentes parties prenantes qui est entré en vigueur de façon provisoire depuis le 21 septembre 2017**

L'idée d'un accord commercial global liant le Canada et l'Union européenne date du début des années 2000 bien que sa forme actuelle, le CETA, n'ait émergé qu'à partir de 2007.

Le 18 mars 2004, lors du sommet d'Ottawa, le Canada et l'Union européenne ont en premier lieu adopté un cadre en vue d'élaborer un nouvel accord de renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI ou *TIEA* pour *Trade and Investment Enhancement Agreement*) tout en affirmant leur volonté de faire aboutir le programme de Doha de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La formule de l'ARCI constituait une ambition nouvelle. Il s'agissait en effet pour ces deux partenaires d'intégrer un ensemble de domaines plus larges que les seules questions d'accès aux marchés, en abordant notamment des enjeux nouveaux comme la facilitation des investissements, la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles ou encore les services financiers.

En 2006, le Canada et l'Union européenne ont convenu de la nécessité d'entreprendre un accord plus ambitieux pour maximiser le gain économique du rapprochement commercial entre ces deux espaces économiques

Lors du sommet UE-Canada de juin 2007, les deux partenaires ont proposé de mener une étude conjointe des bénéfices économiques pouvant résulter d'un partenariat économique rapproché. Réalisée sous la direction de la Commission européenne et du gouvernement canadien en 2008, elle a conclu à des gains de 11,6 milliards d'euros pour l'UE (0,08 % du PIB de l'Union européenne) et de 8,2 milliards d'euros pour le Canada (0,77 % du PIB canadien) à horizon 2014.

Les négociations sur un accord commercial global entre l'UE et le Canada ont été officiellement lancées à Prague, lors du **sommet UE-Canada du 6 mai 2009**, sur la base de directives de négociations adoptées par le Conseil de l'UE le

27 avril 2009 et complétées par des dispositions concernant les investissements en 2011. **Ces négociations ont abouti le 26 septembre 2014 à un accord commun.**

Néanmoins, face aux critiques des opinions publiques relatives à la souveraineté politique et juridictionnelle des États, le chapitre 8 concernant la protection des investissements et le règlement des différends a fait l'objet de modifications afin de mieux préserver la capacité des États à protéger des intérêts publics légitimes (santé, environnement).

Le mécanisme de règlement des différends investisseur-État (RDIE) a été réformé pour devenir **un mécanisme juridictionnel bilatéral** (ICS « *Investment Court System* ») sous la forme d'une cour permanente composée de 15 juges (5 européens, 5 canadiens et 5 issus de pays tiers), avec le soutien du gouvernement français et de la Commission européenne.

À la suite de **la décision du Conseil du 28 octobre 2016**, le CETA a été signé par les représentants de l'UE, de ses États membres et du Canada le 30 octobre 2016. Son approbation par le Parlement européen le 15 février 2017 et sa ratification par le Canada le 11 mai 2017 ont permis **son application de manière provisoire depuis le 21 septembre 2017. Celle-ci ne concerne que les matières relevant de façon stricte des compétences exclusives de l'UE**, à l'exclusion des chapitres 8 et 13, dont la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) a jugé qu'ils relevaient de compétences partagées avec les États membres (investissement) ou de leur seule compétence.

2. Le projet de loi autorisant la ratification du CETA s'inscrit dans un processus de ratification par l'ensemble des parlements des États membres pour permettre la pleine entrée en vigueur de cet accord

Dans son **avis 2/15 rendu le 16 mai 2017**, la CJUE a indiqué que le CETA est **un accord mixte**, c'est-à-dire que certaines de ses dispositions échappent à la compétence exclusive de l'Union européenne en matière de politique commerciale commune, telle que prévue par **l'article 207 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE)**. En conséquence, les États membres doivent tous le ratifier pour permettre sa pleine entrée en vigueur, conformément à l'article 30.7 dudit traité.

Dans le cas français, cette ratification est une exigence constitutionnelle. **L'article 53 de la Constitution** prévoit que « les traités de paix, les traités de commerce, les traités ou accords relatifs à l'organisation internationale, ceux qui engagent les finances de l'État, ceux qui modifient des dispositions de nature législative, ceux qui sont relatifs à l'état des personnes, ceux qui comportent cession, échange ou adjonction de territoire, ne peuvent être ratifiés ou approuvés qu'en vertu d'une loi. Ils ne prennent effet qu'après avoir été ratifiés ou approuvés.

À l'heure actuelle, 13 États-membres ont ratifié cet accord. La France serait donc le 14^e État membre à inscrire cet accord dans son droit national.

ÉTAT DES LIEUX DE LA RATIFICATION DU CETA AU 1^{ER} JUILLET 2019

DATE DE RATIFICATION	PAYS	DATE DE RATIFICATION	PAYS
09/03/2017	Lettonie	31/01/2018	Portugal
01/06/2017	Danemark	17/05/2018	Lituanie
26/07/2017	Malte	09/10/2018	Suède
09/11/2017	Croatie	08/11/2018	Royaume-Uni
10/11/2017	Estonie	03/01/2019	Finlande
16/11/2017	République tchèque	23/05/2019	Autriche
13/12/2017	Espagne		

Source : Conseil européen

3. La signature et le processus de ratification du CETA ont suscité des critiques et des doutes ainsi qu'une demande de débat qui ont été pris en compte par le Gouvernement

a. La signature du CETA et son application provisoire ont fait l'objet de critiques sur le plan environnemental qui ont conduit à la mise en œuvre d'un « Plan d'action CETA »

Lors de la campagne pour l'élection présidentielle, M. Emmanuel Macron était le seul candidat à se montrer favorable à la ratification du CETA, tout en indiquant souhaiter lever les doutes sur les conséquences environnementales dudit traité.

Une commission d'experts a donc été mandatée par le Gouvernement à cette fin, sous la présidence de Mme Katheline Schubert. Dans son rapport rendu le 8 septembre 2017, elle a identifié plusieurs points de vigilance associés à l'entrée en vigueur du CETA, en insistant sur l'impératif de transparence dans sa mise en œuvre et les actions complémentaires possibles pour s'assurer du respect des engagements de l'accord de Paris pour le climat.

Le 25 octobre 2017, un « Plan d'action CETA » a été présenté par le Gouvernement en Conseil des ministres pour répondre à ces enjeux, qui s'articulent autour de 3 axes :

– garantir l'exemplarité des modalités d'application du CETA en matière environnementale pour préserver les normes sanitaires et sociales ;

– mettre en œuvre des actions complémentaires au traité pour renforcer la coopération internationale sur les enjeux climatiques ;

– améliorer la prise en compte des enjeux sanitaires et de développement durable dans les accords commerciaux.

Un tableau de suivi établissant l'état des lieux des actions entreprises dans ce cadre a été élaboré par la direction générale du Trésor, actualisé à la date du 29 avril 2019.

b. Le CETA a fait l'objet de débats devant la Représentation nationale

Le CETA a fait l'objet de nombreux débats depuis plusieurs années, qui ont permis aux différents points de vue de s'exprimer.

Le 2 février 2017, l'Assemblée nationale a adopté une résolution européenne appelant le Gouvernement à consulter la Représentation nationale avant toute mise en œuvre provisoire du CETA et soutenant une initiative de référendum populaire pour la ratification du CETA.

Le 14 décembre 2017, le groupe France insoumise a déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale une proposition de résolution sur l'importance démocratique de l'utilisation de la voie référendaire pour la ratification du traité de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada, qui a été rejetée en séance publique.

Le 20 novembre 2018, le CETA a fait l'objet d'un débat en séance publique au Sénat.

Le 7 juin dernier, le Président de la République a appelé à une ratification du CETA « dans les meilleurs délais ». Initialement prévue en 2018, cette ratification avait été repoussée afin de permettre un complément d'information et d'analyse des impacts du traité sur l'économie française. Ce délai a permis la réalisation d'une étude d'impact par le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) modélisant notamment l'impact carbone du CETA ainsi que d'un rapport du Conseil général de l'environnement et du développement durable, de l'Inspection générale des finances et du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux intitulé « Pour un suivi des effets du CETA sur les filières agricoles sensibles » publié en décembre 2018 ⁽¹⁾ et mis en ligne le 24 février 2019 (ci-après dénommé « rapport des inspections générales »)

c. Enfin, le Conseil constitutionnel a validé la constitutionnalité du CETA

Le 22 février 2017, le Conseil constitutionnel a été saisi par 106 députés, « en application de l'article 54 de la Constitution, de la question de savoir si l'autorisation de ratifier l'accord économique et commercial global entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part,

(1) <https://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/194000197.pdf>

signé le 30 octobre 2016 à Bruxelles et approuvé par le Parlement européen le 15 février 2017, doit être précédée d'une révision de la Constitution ».

Dans sa **décision n° 2017-749 DC du 31 juillet 2017**, il a estimé que cet accord ne comportait aucune clause contraire à la Constitution faisant obstacle à sa ratification immédiate.

B. LE CETA EST UN ACCORD GLOBAL DE NOUVELLE GÉNÉRATION VISANT À RENFORCER LES LIENS COMMERCIAUX ENTRE L'UE ET LE CANADA

1. LE CETA est un accord ambitieux de nouvelle génération

Les accords de nouvelle génération ont été lancés à la fin des années 2000 dans le cadre de la stratégie commerciale de l'UE. Le premier accord de nouvelle génération signé par l'UE était celui **avec la Corée du Sud**, dont l'application a débuté en **2011**. Désormais, la majorité des accords négociés par l'Union européenne sont des accords de cette nature. C'est le cas, à titre d'exemple, du JEFTA (avec le Japon), entré en vigueur en février 2019.

Le CETA fait lui aussi partie de cette catégorie d'accords dont la **spécificité tient à l'ampleur de leur champ**. En effet, contrairement aux accords de libre-échange classiques, les accords dits « de nouvelle génération » entendent réduire, en plus des obstacles tarifaires aux échanges, les obstacles non tarifaires, également appelés barrières normatives.

Le CETA, qui comprend au total **30 chapitres**, traite de domaines extrêmement variés qui dépassent largement les seules réductions de droits de douane sur les marchandises. Il comprend ainsi des dispositions relatives aux services, aux marchés publics, à la protection de la propriété intellectuelle ou à l'harmonisation des normes techniques. L'ambition du CETA est forte, comme le donne à voir la diversité des sujets traités en son sein.

Le CETA crée deux institutions permettant d'assurer sa bonne mise en œuvre : le système juridictionnel des investissements (SJI) et le forum de coopération réglementaire (FCR), ainsi qu'un comité mixte et qu'une dizaine de comités sectoriels.

Le CETA vise à renforcer les liens économiques unissant l'UE et le Canada. Le Canada est actuellement le 10^e partenaire commercial de l'UE et représente près de 2 % du total des échanges de l'UE. L'UE est en revanche le second partenaire commercial du Canada et représente 10 % du total des échanges du Canada. La mise en œuvre intégrale de cet accord serait vectrice de rapprochement et de croissance pour les deux partenaires économiques.

a. Le CETA permet d'abord de réduire les barrières tarifaires entravant le commerce entre les pays de l'UE et le Canada sans peser sur les finances publiques

Cet accord supprime 98 % des droits de douane sur les produits échangés entre l'UE et le Canada, ce qui représente une économie annuelle de 590 millions d'euros pour les entreprises lorsque toutes les réductions douanières seront mises en place. À terme, 99 % des marchandises pourront être échangées en exonération de droits de douane. La liste des lignes tarifaires modifiées est annexée à l'accord.

Selon le CEPII, les droits de douane effectifs moyens auxquels sont exposés les biens exportés depuis l'UE vers le Canada diminueraient de 4,6 % à 2,2 %.

i. L'impact sur les biens non agricoles

Pour les biens non agricoles, les droits effectifs moyens deviendraient nuls à la pleine entrée en vigueur de l'accord contre des valeurs actuelles de 1,3 % pour les produits de consommation finale et de 3,3 % pour les biens intermédiaires.

Traitement des produits industriels

Avant le CETA

Le Canada pratique des droits de douane de 2,3 % et l'UE de 4,2 % en moyenne sur les biens industriels. Ils sont plus élevés encore sur certains produits :

- 6,5 % sur les produits cosmétiques et chimiques ;
- 8-9 % sur les équipements électriques, les instruments médicaux et d'optique, les véhicules à moteur les produits sidérurgiques ;
- 16-18 % sur les articles d'habillement et les chaussures.

Avec le CETA

Démantèlement tarifaire sur 3 à 7 ans avec une élimination immédiate des droits, sur 99,5 % des lignes (99,6 % dans le cas de l'offre tarifaire du Canada et 99,4 % dans le cas de l'offre tarifaire de l'UE), 100 % à terme.

La quasi-totalité du commerce de biens industriels et manufacturés est exonérée de droits de douane depuis le 21 septembre 2017, à l'exception du secteur automobile (base réciproque en 3, 5 ou 7 ans) et des navires (démantèlement en 7 ans).

Source : direction générale du Trésor

À titre d'exemple, le CETA permet l'ouverture accrue du marché canadien aux exportations européennes en termes de **linge de maison** (actuellement taxé à 18 %), secteur dynamique au Canada et précédemment protégé par des droits de douane élevés.

ii. L'impact sur les biens agricoles

Pour les biens agricoles, les droits effectifs moyens seraient réduits de 25 % à 8 % pour les produits de consommation finale et de 27 % pour les produits agricoles de consommation intermédiaire.

Certains produits agricoles dits sensibles sont exclus de la libéralisation des droits de douane pour importation au Canada (certains produits laitiers, œufs et produits à base d'œufs, volailles).

L'accord prévoit l'octroi d'un contingent supplémentaire à l'UE de fromages européens admis sans droits de douane de 18 500 tonnes (le Canada appliquant des droits de douane de l'ordre de 227 % sur les fromages). L'UE a pour sa part accordé **un accès des viandes en franchise de droits** s'élevant pour le bœuf (sans hormones) à 45 840 tonnes et pour le porc à 75 000 tonnes, ce qui représente moins de 1 % de la consommation européenne.

L'accord aboutit par ailleurs à une reconnaissance réciproque des systèmes sanitaire et phytosanitaire.

En matière de vins et spiritueux, les droits de douane (10 % en moyenne), ont été définitivement supprimés dès la mise en œuvre de l'accord. Certaines pratiques anticoncurrentielles des monopoles font également l'objet d'une interdiction si leurs activités portent atteinte aux intérêts des opérateurs européens.

Le CETA permet également la reconnaissance d'indications géographiques protégées (IGP) qui garantissent que seuls les produits authentiques peuvent être vendus au Canada sous cette dénomination. Les IGP répondent à un cahier des charges garantissant la qualité, la réputation ou d'autres caractéristiques liées à l'origine géographique des produits. Les indications géographiques viticoles et de spiritueux étaient déjà protégées depuis 2003, le CETA confirme cette reconnaissance, qui concerne 200 produits sous IGP.

À terme, 92 % des exportations agricoles de l'UE vers le Canada pourraient être réalisées sans droits de douane grâce au CETA.

Traitement des produits agricoles et alimentaires

Avant le CETA

Les droits appliqués actuellement par le Canada se situent entre 10 % et 25 % sur la plupart des produits agro-alimentaires avec des pics tarifaires de l'ordre de 227 % pour les fromages. Dans le secteur de la confiserie, les droits de douane sont de l'ordre de 6,5 % en moyenne. Dans le domaine des vins et spiritueux, les droits de douane sont d'un niveau de 10 % en moyenne.

Avec le CETA :

91,7 % des droits de douane seront progressivement supprimés par le Canada et 93,8 % par l'UE, à l'exception de certains secteurs sensibles (produits laitiers et œufs côté canadien, viandes bovines et porcines côté européen et volailles de part et d'autre).

La suppression immédiate des droits de douane devrait bénéficier à plusieurs produits agro-alimentaires tels que :

- les chocolats et préparations à base de cacao ;
- la confiserie (la société Calissons du Roy René, premier producteur de calissons d'Aix, a déjà commencé à vendre ses produits au Canada dans des épiceries fines et espère que le CETA l'aidera à exporter davantage)
- le sucre et les sucreries ;
- les préparations à base de céréales : pâtes et biscuits ;
- les confitures et autres préparations à base de fruits ;
- le secteur viticole (à noter, en 2016 la France a exporté 327 millions d'euros de vin au Canada, 8^e client mondial, et 71 millions d'euros de spiritueux, 7^e client mondial).

Pour les produits de la pêche, le Canada a accepté de supprimer les droits de douane restant tandis que l'Union européenne a consenti à supprimer 95,5 % de ses tarifs lors de l'entrée en vigueur de l'accord et les 4,5 % restant les années suivantes (3,5,7 ans).

Source : Direction générale du Trésor, Commission européenne

iii. Ces réductions tarifaires auraient un coût faible pour les finances publiques

Ces réductions s'opéreraient à un coût quasi nul pour les finances publiques. En effet, dans les pays développés, les droits de douane possèdent déjà une valeur relativement faible. **La réduction des revenus fiscaux issus de la baisse des droits de douane serait donc minime.** D'après le CEPII, sa valeur serait de l'ordre de 5 % du montant total des revenus fiscaux liés aux droits de douane, soit environ **500 000 euros**.

b. Les barrières non tarifaires connaîtraient également une forte diminution

Le CETA joue également sur le levier des barrières non tarifaires pour accroître les échanges entre l'UE et le Canada, en particulier pour les petites entreprises. D'après les calculs du CEPII, le CETA permettrait à terme une

réduction d'environ 15 % des barrières non tarifaires effectives moyennes affectant les exportations depuis l'UE vers le Canada (équivalent à 5,3 % de droits de douane).

i. L'impact sur la coopération réglementaire

L'accord organise ainsi la mise en place **d'un forum de coopération réglementaire (FCR)** visant à favoriser la convergence normative autour de standards communs.

Cela se traduit par les avancées suivantes :

– **une meilleure coopération dans le domaine de la réglementation des véhicules automobiles** (à travers la mise en place d'un groupe de travail spécifique visant à rapprocher le Canada des normes UNECE appliquées par l'UE) ;

– **la reconnaissance mutuelle des organismes en charge de l'évaluation de la conformité**, notamment pour les secteurs mécaniques, électroniques et jouets ;

– **l'amélioration de la protection des brevets pharmaceutiques** ;

– **la mise en place d'un protocole sur la reconnaissance mutuelle du programme de conformité et d'application relatif aux bonnes pratiques de fabrication pour les produits pharmaceutiques.**

En pratique, cela permet d'accélérer la convergence réglementaire et de limiter le coût économique des normes en autorisant un organisme d'évaluation de la conformité dans l'UE à tester la conformité à la réglementation canadienne des produits de l'UE destinés à y être exportés et vice versa, sans remettre néanmoins en cause l'autonomie réglementaire de chaque partie.

Un exemple de barrière non tarifaire : les mouvements de personnel

Le chapitre 10 du CETA relatif à l'admission et au séjour temporaire de personnes physiques à des fins professionnelles, vise à faciliter les déplacements professionnels entre le Canada et l'UE.

Ainsi, depuis le 21 septembre 2017, les Parties doivent autoriser les déplacements professionnels des personnes physiques de l'autre Partie sur leur sol. Différents types de personnels sont concernés pour des durées de séjour autorisées différentes :

- les voyageurs d'affaires, pour une durée de 3 mois (par exemple pour des réunions, formations ou séminaires, des transactions commerciales, des activités de traduction/interprétariat) ;
- les fournisseurs de services disposant d'un contrat, pour une durée d'1 an ;
- les travailleurs indépendants, pour une durée d'1 an ;
- le transfert de certains « personnels-clés » au sein d'une même entreprise ;
- les cadres supérieurs et les experts pour une durée de 3 ans ;
- les investisseurs et les stagiaires pour une durée d'1 an.

Source : DG Trésor

ii. L'impact sur les services

Le CETA comprend un chapitre 13 relatif aux services financiers qui prévoit une collaboration renforcée dans l'élaboration de normes internationales dans le cadre du comité des services financiers (article 13.18). Le Canada garantit néanmoins aux prestataires que le cadre actuel ne sera pas durci.

Plusieurs autres avancées en matière de services ont été réalisées grâce à au CETA :

– en matière de services maritimes, les services de dragage sont ouverts aux compagnies européennes ;

– en matière de services de télécommunications, le Canada a accepté d'ouvrir davantage son marché aux entreprises européennes (les opérateurs pouvant contrôler jusqu'à 10 % du marché) ;

– en matière de services postaux, les entreprises françaises auront la possibilité de réaliser des activités de livraison de colis (poids supérieur à 500 g) ;

– en matière de professions réglementées, l'accord établit un cadre pour la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles en Europe et au Canada.

Enfin, l'accord assouplit les conditions d'admission temporaire dans le cadre de la prestation de services moyennant présence temporaire de personnes physiques (détachements).

Les services audiovisuels sont, pour leur part, exclus de cet accord.

iii. L'impact sur les investissements

L'accord prévoit des dispositions facilitant l'accès des investisseurs européens et canadiens à leurs marchés respectifs et renforçant la sécurité juridique de leurs opérations.

Il lève certaines contraintes à l'investissement étranger tels que les obstacles liés à la forme juridique des entreprises et les plafonds de capitaux étrangers requis. À titre d'exemple, le seuil au-delà duquel une prise de contrôle est soumise à autorisation des autorités canadiennes conformément à l'*Investment Canada Act* est relevé pour les entreprises de l'Union européenne de 364 millions de dollars canadiens à 1,5 milliard de dollars canadiens avec une possibilité d'exemption pour les investissements dans l'extraction d'uranium.

De plus, en matière de contentieux, la mise en place d'une instance juridictionnelle assure un environnement juridique clair pour les investisseurs tout en préservant le droit des États à réguler.

La protection des investissements dans le cadre du CETA

Le chapitre 8 du CETA organise un régime de protection des investissements.

Il propose en premier lieu des modes de résolution amiable des différends.

Il crée également un tribunal permanent d'investissement (ICS) comprenant 15 juges de première instance (5 ressortissants de l'UE, 5 ressortissants du Canada, 5 ressortissants de pays tiers) et 6 juges d'appel (2 ressortissants de l'UE, 2 ressortissants du Canada, 2 ressortissants de pays tiers) désignés par le comité mixte du CETA.

Ce mécanisme fait l'objet d'un encadrement par les États, comme l'a rappelé M. Jean-Baptiste Lemoine, secrétaire d'État au commerce extérieur, dans sa réponse à l'interrogation de M. Jacques Maire, rapporteur pour la commission des affaires étrangères du présent projet de loi :

- le CETA ne déroge pas aux règles du droit international coutumier de la responsabilité de l'État pour l'établissement de la réalité des profits futurs non réalisés ;
- le droit des États à réguler demeure garanti par l'article 8.9.1 du CETA ;
- les États sont protégés contre les demandes pécuniaires excessives et potentiellement attentatoires à leur droit à réguler. Les Parties contractantes peuvent ainsi se prévaloir du mécanisme d'interprétation conjointe (article 8.31.3) contre une application erronée de l'article 8. Ce mécanisme est mis en œuvre dans le cadre du Plan CETA du gouvernement français.

En pratique, comme le relève l'étude d'impact du Gouvernement, les effets à attendre sont néanmoins modestes au regard du poids des investissements directs à l'étranger (IDE) dans le PIB de chacune des parties. Le stock d'IDE français au Canada est de 13 Mds d'euros, ce qui en fait le 22^e pays de destination des IDE français à l'étranger, la France étant réciproquement le 23^e pays de destination des IDE pour le Canada (4,8 Mds d'euros, 0,7 % de son stock d'IDE).

c. Le CETA permettrait une ouverture plus importante des marchés publics canadiens aux entreprises européennes

Le CETA offre une ouverture plus forte des marchés publics canadiens aux entreprises de l'UE en fournissant des garanties procédurales supplémentaires pour les passations de marchés publics ainsi que des engagements d'ouverture renforcés. Il s'agit d'un véritable levier de croissance pour les entreprises européennes, dans la mesure où la valeur des biens et services financés par les gouvernements provinciaux du Canada est deux fois supérieure à celle des achats du gouvernement fédéral.

L'ouverture des marchés publics canadiens était initialement organisée dans le cadre de l'accord sur les marchés publics (AMP) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour des engagements de l'ordre de 9,5 Mds d'euros, soit 5 à 7 % du total des marchés publics canadiens.

Le CETA est un accord AMP +, c'est-à-dire qu'il offre une ouverture supérieure aux marchés publics étrangers. En l'espèce, il permettrait d'accroître fortement cette ouverture pour atteindre des engagements de 70 Mds d'euros, correspondant à une fourchette de 35 à 50 % de la valeur totale des marchés publics canadiens. Les marchés publics provinciaux (avec des exceptions) et municipaux, ainsi que du secteur hospitalier, seront davantage ouverts aux entreprises européennes. En outre, dans certaines provinces, les exigences de contenu local dans le domaine des transports sont réduites (de 60 % à 25 % au Québec par exemple)

Certains secteurs demeurent néanmoins exclus (recherche-développement, services financiers, administration publique).

Le Canada s'est également engagé à faciliter l'accès aux informations relatives à ses marchés publics locaux en les rendant disponibles sur un portail unique, comme le faisait déjà l'Union européenne.

d. Le CETA aurait en conséquence un effet positif sur le commerce UE-Canada

La mise en œuvre du CETA aurait un impact positif sur le commerce bilatéral UE-Canada. D'après les estimations du CEPII, cet accroissement serait de l'ordre de 19 milliards de dollars pour les exportations canadiennes (1,9 % des exportations canadiennes totales) et de 14 milliards de dollars pour l'UE (0,4 % des exportations UE). Le PIB de l'UE27 augmenterait de 0,01 % environ et celui du Canada de 0,42 %.

Ce différentiel s'explique par un effet-taille au profit de l'économie canadienne, plus petite (son PIB correspondant à 12 % du PIB de l'UE) qui peut bénéficier de l'ampleur du marché unique européen pour ses exportations. L'effet-distance (6 000 km) entre les deux économies est l'un des principaux facteurs d'explication du caractère modeste de l'accroissement du commerce bilatéral.

Pour la France, le gain de croissance serait de l'ordre de 780 millions d'euros par an à horizon 2035. L'excédent commercial de la France sur le Canada est passé de 41 millions d'euros en 2017 à 456 millions d'euros en 2018.

2. Le CETA est un accord responsable qui s'inscrit dans une logique de développement durable

Le CETA s'inscrit dans une logique de promotion du développement durable, qui concilie croissance économique et protection de l'environnement.

Son chapitre 22 « Commerce et développement durable » rappelle la nécessité d'une coopération bilatérale forte dans le cadre de la mise en œuvre des chapitres 23 (Commerce et travail) et 24 (Commerce et environnement).

Cela se traduit en particulier par la création d'un comité mixte du commerce et du développement durable, chargé de superviser la mise en œuvre des engagements de l'UE et du Canada dans ce domaine. Un forum de la société civile est également créé à cette fin.

Un mécanisme de règlement des différends interétatiques en matière de développement durable est prévu par l'accord, sans être rattaché néanmoins au chapitre 29. Il prévoit une procédure de consultation des organismes internationaux pour avis, puis la constitution d'un panel d'experts indépendants ayant la charge d'émettre des recommandations.

L'UE et le Canada ont également réaffirmé leurs engagements au titre de l'accord de Paris, même si ce dernier n'est pas explicitement présent dans le texte de l'accord. Des références explicites à cet accord ont ainsi été intégrées au sein de la **déclaration interprétative conjointe du CETA (2016)**, qui a force contraignante, ainsi que dans une décision du comité ministériel franco-canadien chargée de l'application du CETA (septembre 2018).

Enfin, **un plan d'action CETA** visant à prendre en compte de façon effective les conséquences environnementales de l'accord traduit l'esprit de vigilance qui préside à l'application de cet accord. Il se traduit par des actions concrètes des pouvoirs publics français en faveur de l'environnement (proposition auprès de la Commission européenne de défendre devant l'OMC un mécanisme d'inclusion carbone, promotion de l'inclusion de la mention de l'accord de Paris dans les accords de libre-échange de l'UE, etc.).

C. L'ACCORD DE PARTENARIAT STRATÉGIQUE (APS) LIANT L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA RENFORCERAIT LE DIALOGUE BILATÉRAL ENTRE LES DEUX PARTIES

L'accord de partenariat stratégique Canada-Union européenne (APS) est un accord essentiellement de droit souple visant à renforcer le dialogue bilatéral entre les deux parties.

1. L'APS est le « jumeau politique » du CETA

L'accord de partenariat stratégique est d'abord un accord politique permettant d'affirmer un certain nombre de valeurs et de positions communes, comme le donne à voir la diversité des sujets traités dans ses 34 articles.

Sa négociation a débuté lors du sommet UE-Canada de Prague en 2009.

Cet accord a été paraphé le 8 septembre 2014 et signé le 30 octobre 2016 lors du 16^e sommet UE-Canada, en même temps que le CETA.

Il a enfin été approuvé par le Parlement européen le 15 février 2017 et par la Chambre des communes canadienne la même année (mais il manque la sanction royale, les Canadiens attendant la ratification par les États membres de l'UE pour finaliser le processus) ⁽¹⁾.

L'accord de partenariat stratégique peut donc être considéré comme le jumeau politique du CETA. Il vient moderniser l'accord-cadre de coopération commerciale et économique signé en 1976 entre les parties, complété ensuite par la déclaration politique et le plan d'action commun Canada-CE, le 17 décembre 1996, et le programme de partenariat Canada-UE de 2004.

2. Instrument de coopération souple, il comprend néanmoins deux dispositions juridiquement contraignantes et un mécanisme de sanction

Il s'agit d'un instrument souple permettant aux deux parties d'affirmer leur volonté de coopération dans des domaines variés, allant de la protection des droits de l'homme et des libertés fondamentales, à la protection de la paix et de la sécurité internationale, en passant par la coopération bilatérale en matière judiciaire.

Sa principale différence avec le CETA réside dans le caractère non contraignant de la plupart de ses dispositions. Sur ses **34 articles**, seuls deux d'entre eux constituent en effet des dispositions qualifiées « d'essentielles » par le traité :

– l'article 2 relatif à la nécessaire « défense et promotion des principes démocratiques, des droits de l'homme et des libertés fondamentales » ;

– l'article 3 relatif à la non-prolifération des armes de destructions massives.

Contrairement aux dispositions standards, celles-ci peuvent conduire à l'enclenchement d'un mécanisme de sanction, tel que prévu à l'article 28 de l'APS. Ce dernier prévoit qu'une violation particulièrement grave et substantielle

(1) Cet accord doit en effet être ratifié par l'ensemble des États membres de l'UE étant donné qu'il comprend des champs de compétence mixte UE/États membres.

en matière de droits de l'homme ou de non-prolifération peut servir de fondement à la dénonciation du CETA, comme cela est prévu dans son article 30.9.

3. Deux comités sont mis en place pour protéger la mise en œuvre de l'accord de partenariat stratégique

Deux comités prévus à l'article 27 de l'accord sont chargés de protéger sa mise en œuvre et de résoudre les situations d'urgence par le dialogue.

a. Le comité ministériel conjoint (CMC)

Il s'agit de l'instance ultime, co-présidé par le ministre des affaires étrangères du Canada et le Haut Représentant de l'Union pour les affaires étrangères et la politique de sécurité. Il se réunit au minimum une fois par an.

Il reçoit du comité de coopération conjoint (CCC) un rapport annuel sur l'état de la relation, et formule des recommandations connexes sur le travail du CCC, y compris sur les nouveaux domaines de coopération future et la résolution de tout différend découlant de la mise en œuvre de l'accord.

Cet organe s'est réuni pour la première fois le 4 décembre 2017 pour adopter une déclaration commune intitulée « L'UE et le Canada : un partenariat stratégique et dynamique ».

b. Le comité de coopération conjoint (CCC)

Le comité de coopération conjoint est l'organe d'exécution de l'accord de partenariat stratégique.

Ce comité est chargé de plusieurs missions :

- il recommande les priorités en matière de coopération entre les parties ;
- il suit l'évolution de la relation stratégique entre les parties, procède à un échange de vues et formule des suggestions sur toute question d'intérêt commun ;
- il formule des recommandations sur les moyens de réaliser des gains au chapitre de l'efficacité, de l'efficacité et des synergies entre les parties ;
- il s'assure du bon fonctionnement de l'accord ;
- il communique au CMC un rapport annuel sur l'état de la relation, lequel est rendu public par les parties, prend les dispositions nécessaires pour régler toute question dont il est saisi par les parties en vertu du présent accord ;
- il met sur pied des sous-comités chargés de l'assister dans l'accomplissement de ses fonctions. Ces sous-comités ne devraient cependant pas faire double emploi avec des entités créées en vertu d'autres accords entre les parties ;

– il examine les situations où une partie considère que des processus décisionnels dans des domaines de coopération qui ne relèvent pas d'un accord particulier ont causé ou pourraient causer un préjudice à ses intérêts.

Le comité de coopération conjoint se réunit annuellement, en alternance sur le territoire des parties. Il doit également se réunir de façon extraordinaire à la demande d'une partie. Il a rendu le 28 juin 2018 son premier rapport annuel au CMC.

PROJET

II. LE CETA A UN IMPACT ÉCONOMIQUE POSITIF SUR L'UE ET LA FRANCE

A. UN PREMIER BILAN DE L'APPLICATION PROVISOIRE DU CETA FAIT APPARAÎTRE DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES FAVORABLES POUR L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE

Le commerce entre le Canada et l'UE a fortement progressé grâce à l'application partielle du CETA depuis le 21 septembre 2017.

Le CETA a donc déjà produit des résultats économiques positifs au niveau européen et national, qui doivent être regardés à l'aune de la taille des économies concernées. Le Canada est le 10^e partenaire commercial de l'UE (2 % du total des échanges de l'UE). L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada et représente 10 % du total des échanges du Canada.

1. Les exportations de l'UE vers le Canada sont en augmentation grâce à l'application provisoire du CETA

Une première analyse des données de 2018 fournie par la Commission européenne fait apparaître l'effet dynamique du CETA sur les exportations européennes.

En 2018, le montant total des exportations de biens de l'UE vers le Canada était de 41,4 milliards d'euros, ce qui correspond à une augmentation de 15 % (5,3 milliards d'euros) par rapport à la moyenne des trois années précédentes (36 milliards d'euros). Cette augmentation est plus marquée que celle des biens européens à destination des pays tiers (en hausse de 8 %), ce qui tend à démontrer que le CETA a eu un effet dynamique sur les échanges UE/Canada.

Au niveau sectoriel, cette hausse est particulièrement forte dans les secteurs qui constituent la majeure partie (69 %) des exportations UE-Canada, à savoir la chimie organique, les machines électriques, les combustibles minéraux, les biens agricoles, les médicaments, les véhicules et enfin les machines et appareils mécaniques.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS EUROPÉENNES À DESTINATION DU CANADA EN 2018

Secteur d'exportation	Part dans les exportations européennes en direction du Canada	Pourcentage d'augmentation en 2018
Chimie organique	4 %	+ 77%
Machines électriques	5 %	+ 2%
Combustibles minéraux et pétrole	7 %	+ 34%
Biens agricoles	9 %	+ 7%
Médicaments	12 %	+ 29%
Véhicules et pièces de rechange	14 %	+ 11%
Machines et appareils mécaniques	18 %	+ 16%

Source : Commission européenne

Cela résulte de la réduction des tarifs douaniers sur ces produits, qui pouvaient atteindre jusqu'à 9,5 % pour les pièces de véhicule, 9 % pour les machines, 6,5 % pour les produits de chimie organique et enfin 5 % sur les combustibles fossile et pétrole. Le CETA permet une suppression de la majorité de ces droits de douane.

Comme le relève la Commission européenne dans son communiqué du 20 septembre 2018, les produits dont les tarifs douaniers ont le plus baissé ont enregistré les gains commerciaux les plus importants pour la période 2017-2018. Ainsi, les importations de l'UE ont progressé de 25,2 % sur les produits ayant fait l'objet d'une baisse des droits de douane de plus de 5 % (homards vivants, alkylbenzène linéaire par exemple) alors que dans le même temps, les importations sans réduction tarifaire ont baissé de 4,3 %.

D'autres secteurs du portefeuille d'exportation européen ont également connu des augmentations importantes dans ce cadre.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS UE 2018

Secteur d'exportation	Pourcentage d'augmentation des exportations en 2018
Vêtements et chaussures	+ 17%
Parfums et cosmétiques	+ 14%
Produits de literie	+ 21%
Trains et pièces de rechange	+ 87%
Céramiques	+ 10%
Jouets, jeux et équipements de sport	+ 30%

Source : Commission européenne

Certains produits spécifiques ont aussi connu une augmentation très importante, comme les matériels lourds de construction (+ 79 %) ou la bijouterie (+ 65 %).

Enfin, le secteur agricole européen est également bénéficiaire positif des effets de du CETA, puisque les exportations de biens agricoles UE ont augmenté de 7 % (231 millions d’euros), nous y reviendrons.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS AGRICOLES UE 2018

Secteur d’exportation	Pourcentage d’augmentation des exportations en 2018
Vin, cidre et vinaigre	+ 10%
Fromage	+ 33%
Pâtes, pâtisserie et pain	+ 16%
Citrons	+ 78%
Chocolat, confiserie et crème glacée	+ 9%
Eau et boissons non alcoolisées	+ 18%
Alcools	++4%
Légumes	+22 %

Source : Commission européenne

2. Les importations européennes en provenance du Canada progressent également, mais à un rythme plus faible

En 2018, les importations en provenance du Canada ont augmenté de 5 % (1,5 milliard d’euros) pour atteindre 31 milliards d’euros en 2018 (contre 29,5 milliards sur la période 2015-2017). Le Canada est le 12^e partenaire économique de l’UE et représente 2 % du total des biens importés venant des pays hors de l’UE.

Les dynamiques ici apparaissent plus contrastées puisque sur les sept principaux secteurs d’importations en Europe de produits canadiens, quatre ont connu une augmentation significative et trois une diminution notable, comme le résume le tableau suivant.

ÉVOLUTION DES IMPORTATIONS EUROPÉENNES PROVENANT DU CANADA EN 2018

Segments d’importations en progression en 2018	Valeur	Segments d’importations en recul en 2018	Valeur
Machines et engins mécaniques	+16 %	Bijouterie, perles, métaux précieux	- 13 %
Minerais, scories, cendres	+35 %	Agriculture	- 11 %
Médicaments	+33 %	Avions et engins spatiaux	-33 %

Source : Commission européenne

Les importations de biens agricoles apparaissent en recul en 2018. En 2018, le Canada était le 20^e partenaire de l'Union européenne en matière d'importations agricoles. **À titre d'exemple, les importations de viande ont reculé de 9 % en 2018, manifestant ainsi l'absence d'usage des quotas prévus à cet effet côté canadien.**

3. Au niveau européen, l'effet positif est global en dépit de disparités entre les États membres

En 2018, l'ensemble des exportations des États membres de l'Union européenne à destination du Canada a augmenté, à l'exception de celles de la Lituanie, de Malte, de la Croatie et du Luxembourg.

La Belgique (+ 1 milliard d'euros), les Pays-Bas (+ 953 millions d'euros) et le Royaume-Uni (+ 694 millions d'euros) sont les trois États membres pour lesquels ces effets ont été les plus importants.

Au total, dix-neuf États membres ont amélioré leur balance commerciale avec le Canada en 2018, dont la France.

B. L'ÉCONOMIE FRANÇAISE TIRE D'ORES ET DÉJÀ UN PROFIT NOTABLE DE LA MISE EN ŒUVRE DU CETA

Les échanges de biens entre la France et le Canada se sont élevés à 6,3 Mds d'euros en 2018. L'analyse des échanges entre 2017 et 2018 fait très nettement ressortir les premiers impacts positifs pour les entreprises françaises pouvant être attribués au CETA.

Les exportations françaises à destination du Canada progressent de 6,6 % en 2018 pour atteindre 3,4 Mds d'euros. En comparaison, les importations en provenance du Canada chutent de 6,6 % sur la même période passant de 3,1 Mds d'euros en 2017 à 2,9 Mds d'euros en 2018.

Le CETA a ainsi contribué à l'essor de l'excédent commercial de la France vis-à-vis du Canada, qui s'élève à 456 millions d'euros en 2018, en forte progression par rapport à l'année 2017 où la France avait enregistré un excédent de seulement 41 M€

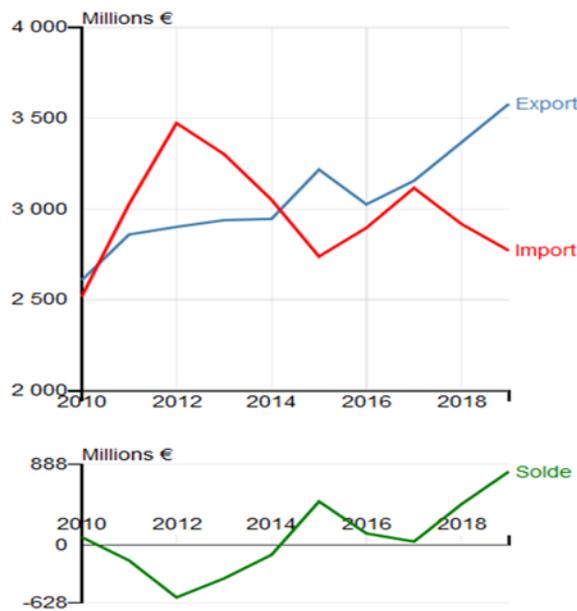
Principaux postes d'exportations français vers le Canada en 2018

- produits du secteur de l'industrie agro-alimentaire (21 % du total, 723 M€) ;
- machines (10 % du total, 342 M€) ;
- aéronautique (8 % du total, 257 M€) ;
- produits pharmaceutiques (7 % du total, 238 M€) ;
- produits informatiques et électroniques (5 % du total, 182 M€).

Source : Douanes françaises

Cette forte dynamique des exportations françaises vers le Canada et la baisse des importations canadiennes se confirment en année glissante (juin 2018 – mai 2019) avec 3,6 milliards d'euros d'exportations françaises et 2,8 milliards d'euros d'importations pour un excédent commercial à 800 M€ sur les douze derniers mois.

Échanges annuels France-Canada - douze derniers mois glissants (juin 2018 – mai 2019)



Source : Douanes françaises

1. Le CETA a alimenté la dynamique des exportations françaises vers le Canada en 2018

Dans l'ensemble, le CETA a renforcé les secteurs où les entreprises françaises étaient déjà bien implantées au Canada (produits des industries agro-alimentaires, du luxe) et offert de nouvelles opportunités dans des secteurs où la compétitivité prix est importante (produits textiles).

Les exportations de véhicules et équipements (6 % du total) sont repartiées à la hausse et enregistrent la plus forte croissance en 2018 (+88 % soit 186 M€). Les exportations du secteur étaient en baisse continue depuis 2015 (de 157 M€ en 2015 à 99 M€ en 2017).

Le CETA a eu un effet bénéfique pour **le secteur automobile**, puisqu'il a permis d'abaisser les droits canadiens de 6 à 3 % en 2018. Les droits restants seront progressivement supprimés au cours des 7 prochaines années.

Les exportations de machines (machines-outils, machines agricoles) ont progressé de 13 % pour atteindre 342 millions d'euros en 2018, après une baisse en 2017 (303 millions d'euros).

Le secteur des cosmétiques bénéficie pour sa part de la deuxième plus forte progression en 2018 avec une hausse des ventes de +16 % (206 M€) grâce à la suppression des droits de douane au premier jour de l'accord. Cela a permis l'augmentation de 8,88 % de la balance commerciale positive France-Canada sur ces produits. Le CETA a donc renforcé le rayonnement incontesté de la cosmétique française, troisième secteur contributeur français au solde positif de la balance commerciale et l'un des secteurs pour lesquels la France reste leader mondial.

Les exportations des produits du secteur textile augmentent très nettement en 2018 (+14 %, soit 180 M€). Les droits de douane très élevés (entre 10 et 18 %) ont été immédiatement supprimés, renforçant ainsi la compétitivité des prix des produits français.

Les exportations des produits des industries agro-alimentaires (21 % du total) progressent de 8 % en 2018 pour atteindre 723 M€. Il en va de même pour les exportations de produits agricoles en hausse de 10 % (11 M€). Dans le détail, les produits des industries agro-alimentaires, considérés comme des intérêts offensifs français, connaissent de fortes progressions : +6 % pour les vins (378 M€), +20 % pour les fromages (41 M€), +6 % pour les chocolats (30 M€), +20 % pour les produits de la boulangerie (25 M€), +16 % pour les eaux minérales (13 M€).

Les droits pour les vins (0,01 euro par litre), les chocolats (6 %) ou les produits de la boulangerie (environ 6 %) ont été supprimés au premier jour de l'accord.

Pour les fromages de haute qualité, le tarif extérieur canadien oscillait entre 0,02 €/kg et un droit supérieur à 200 %. Le CETA a permis l'ouverture d'un contingent tarifaire de 8 000 tonnes ouvert pour tous les autres fromages en 2019 (16 000 tonnes en 2022). Ce contingent a été rempli à 99 % par les exportateurs européens en 2018.

Pour les secteurs dont les droits de douane avaient déjà été démantelés avant le CETA, ou avec des droits faibles, une nette hausse des exportations est à relever pour les produits de la métallurgie (+12 %, soit 201 M€), les produits de la chimie (+13 %, soit 158 M€). À l'inverse, les ventes des produits du secteur aéronautique baissent en 2018 (-11 %, soit 257 M€), ainsi que les ventes des produits du secteur pharmaceutique (-5 %, soit 238 M€).

2. Dans le même temps, les importations canadiennes en France ont plutôt reculé sur cette période

Les principaux postes d'importations en provenance du Canada en 2018

- produits du secteur aéronautique (19 % du total, 803 M€) ;
- autres énergies (gaz, électricité) et déchets (19 % du total, 534 M€) ;
- produits pharmaceutiques (9 % du total 292 M€) ;
- produits agricoles (11 % du total, 163 M€) ;
- produits informatiques, électroniques (7 % du total, 158 M€).

Source : douanes

Le bilan des échanges, en 2018, est beaucoup moins favorable pour les entreprises canadiennes. À l'exception des produits aéronautiques (+37 %), les principaux postes d'exportation canadiens voient leurs ventes baisser.

Les importations européennes de produits énergétiques canadiens, diminuent : -8,5 % pour les autres énergies (gaz, électricité) et les déchets, -73 % pour le pétrole raffiné. Les droits pré-CETA étant très faibles ou inexistants, la baisse est avant tout conjoncturelle.

Les ventes de produits informatiques et électroniques du Canada vers l'UE (7 % du total) connaissent une diminution similaire (-23 % soit 158 M€).

Les importations européennes de produits automobiles (-34 % soit 47 M€), ainsi que les importations de matériels de transport (-39 %, soit 4 M€), reculent en 2018. La crainte de voir le Canada devenir une plateforme d'exportation pour les produits automobiles nord-américains ne s'est pas vérifiée. Les droits de douane de l'UE (entre 10 et 20 %) ne seront complètement supprimés qu'à l'issue d'une période de 7 ans.

Enfin, en matière d'importations agricoles et agroalimentaires, le CETA n'inverse pas une tendance favorable à l'économie française. En comparaison des exportations françaises vers le Canada (**734 M€**), les importations françaises de produits agricoles canadiens sont beaucoup plus faibles (**306 M€**).

Le CETA n'inverse pas cette tendance. Au contraire, les importations canadiennes pour ces deux secteurs connaissent des baisses importantes en 2018 : **-50 % pour les produits agricoles, - 6 % pour les produits des industries agro-alimentaires.**

Dans le plan d'action relatif au CETA, adopté le 25 octobre 2017, le Gouvernement s'est engagé à mettre en place un **dispositif spécifique de suivi des importations de cinq produits agricoles sensibles : le bœuf, le porc, l'éthanol, le sucre et la volaille.**

Le travail de collecte et d'analyse des données a été effectué par le **comité de suivi des filières sensibles** (auquel participe la direction générale des douanes et droits indirects) sous l'égide du Secrétariat général des affaires européennes. Il a montré que le CETA n'avait eu, à ce stade, aucun impact sur les filières identifiées.

3. Les investissements canadiens en France ont progressé

On constate une dynamique favorable aux investissements entre la France et le Canada. Selon l'AFEP, le stock bilatéral d'investissement a crû de 14 % depuis 2017. Les investissements français au Canada ont ainsi augmenté de 17 % et les investissements canadiens de 9 % en France entre 2017 et 2018.

La France est ainsi devenue le 6^e pays européen destinataire des investissements canadiens et la 2^e destination européenne d'investissements créateurs d'emplois (22 % du total des projets), derrière le Royaume-Uni (27 %) et devant l'Allemagne (12 %).

En 2018, Business France a recensé 48 nouvelles décisions d'investissement, qui ont permis de créer ou de maintenir près de 1 544 emplois. La tendance est donc à la hausse des investissements canadiens en France depuis 2016, après déjà une hausse de + 30% en 2017.

Ces investissements concernent d'abord des centres de décision et des services aux entreprises (31 % des projets canadiens en France), les projets R&D (19 %) et enfin les activités de production (17 %). La majorité des projets provenant d'entreprises canadiennes se concentre dans trois secteurs, le conseil et l'ingénierie (38 %), les logiciels et prestations informatiques (15 %) et l'énergie (8 %).

Portefeuilles d'investissements bilatéraux France-Canada

Les entreprises françaises détiennent un stock d'investissements directs de 17,8 milliards de dollars canadiens au Canada. On recense 1 130 filiales canadiennes d'entreprises françaises qui détiennent elles-mêmes des actifs pour 77 milliards de dollars.

Les entreprises canadiennes détiennent pour leur part un stock de 7,4 milliards de dollars canadiens en France et on recense 250 filiales françaises d'entreprises canadiennes en France.

Les investissements directs canadiens en France représentent 21 000 emplois (*via* les filiales) et les investissements directs français au Canada représentent 105 500 emplois.

Exemples de projets d'investissement canadiens en France en 2018 :

- **Robotiq**, entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de composants pour robots collaboratifs, a implanté un site à Lyon pour rayonner davantage vers l'Europe ;
- **Nanowave Technologies**, entreprise qui conçoit des composants et sous-systèmes dans le domaine des ondes ultracourtes et millimétriques utilisés par les acteurs de l'aérospatial, a ouvert un Bureau à Toulouse qui emploiera 10 personnes d'ici 2 ans ;
- **Camden**, agence de publicité de Québec, a fait le choix d'implanter sa première filiale européenne à Lyon, permettant la création de 12 emplois.

Source : Business France

4. Au niveau territorial, l'ensemble des régions tirent globalement profit du surcroît de commerce avec le Canada

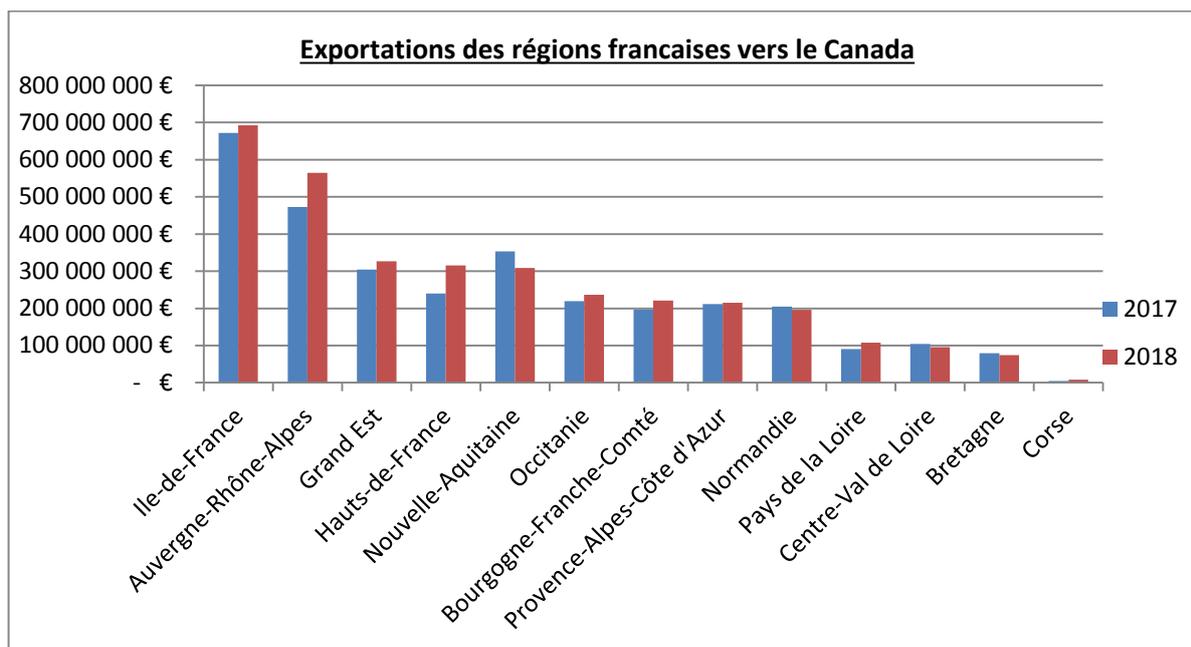
Dans leur majorité, les régions tirent un bénéfice de la hausse des exportations vers le Canada. En dépit du recul limité dont on peut disposer sur l'application du CETA, les premiers éléments d'analyse suivants peuvent être apportés dans ce domaine.

a. La hausse des exportations françaises est fortement concentrée dans quelques régions clefs

La majorité des régions françaises fait face à une augmentation de ses exportations à destination du Canada entre 2017 et 2018. Seules la Nouvelle Aquitaine, la Normandie, le Centre-Val de Loire et la Bretagne ont vu leurs exportations diminuer sur cette période.

La plus forte hausse concerne la région Auvergne-Rhône-Alpes (+ 20%), suivie par la région Île-de-France (tirée par Paris, dont les productions s'exportent davantage sur le marché canadien).

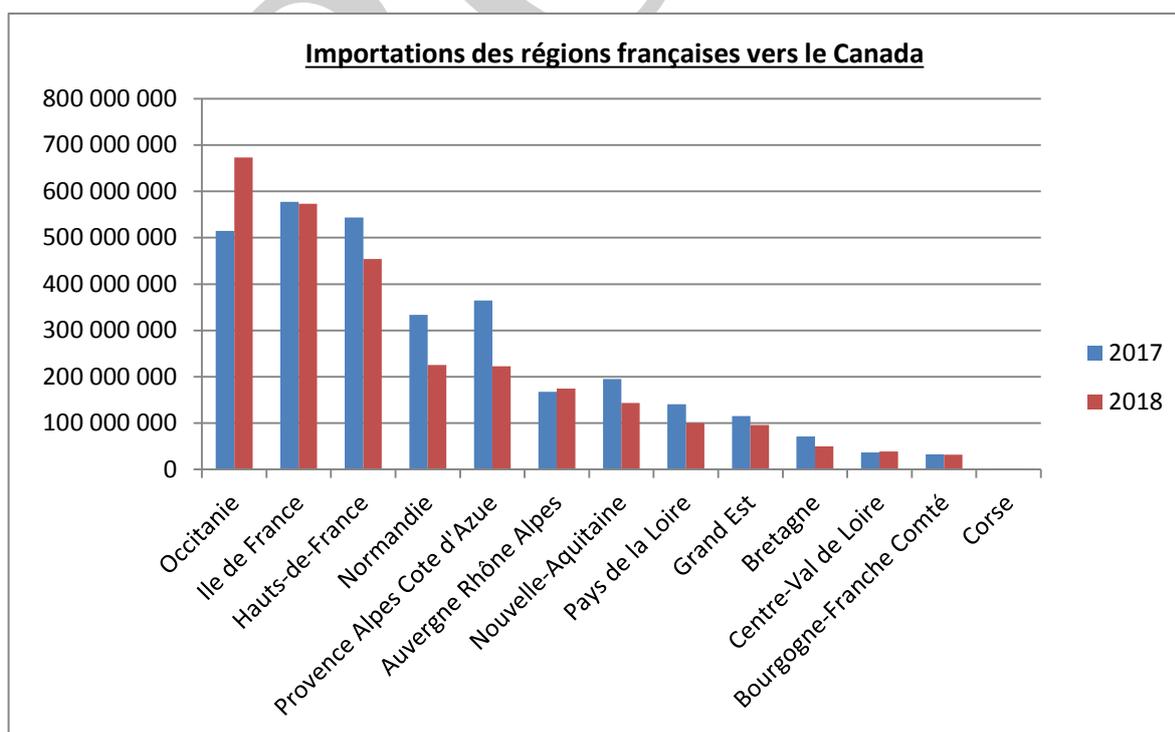
Les cinq régions que sont l'Auvergne-Rhône-Alpes, l'Île-de-France, l'Occitanie, le Grand Est et les Hauts de France réalisent à elles seules la majeure partie de la hausse des exportations.



b. À l'exception de l'Occitanie, les régions françaises voient dans le même temps leurs importations baisser, ce qui améliore leur balance commerciale bilatérale

En matière d'importations, 5 régions françaises réalisent plus de 76 % du total (Occitanie, Ile-de-France, Hauts-de-France, Normandie, Provence-Alpes-Côte-d'Azur).

À l'exception de l'Occitanie, toutes les régions françaises voient toutes leurs importations en provenance du Canada diminuer.



Ce mouvement conduit à une amélioration de leur balance commerciale bilatérale avec le Canada.

C. UN IMPACT LIMITÉ ET CONTRÔLÉ SUR LES FILIÈRES AGRICOLES SENSIBLES

Les conséquences éventuelles du CETA pour les filières agricoles françaises ont cristallisé les préoccupations en France.

Cet accord **libéralise quasiment intégralement le commerce des produits agricoles**, à l'exception des produits issus de la filière volaille ⁽¹⁾, **cinq filières agricoles ont été identifiées comme « sensibles »** par les deux parties et bénéficient, à ce titre, d'un encadrement et d'un suivi particulier. Il s'agit de la viande bovine, de la viande porcine, de la volaille, du sucre et des produits sucrés et de l'éthanol.

Les importations européennes de viandes bovines et porcines et de produits sucrés en provenance du Canada bénéficient d'une **suppression des droits de douane dans la limite de contingents en volume**. Ces contingents s'ajoutent d'ailleurs à des contingents à droits de douane réduits ou nuls existant depuis une vingtaine d'années. À l'entrée au Canada, ces contingents n'existent pas.

RÉGIMES DE LIBÉRALISATION APPLICABLES AUX FILIÈRES DE LA VIANDE BOVINE, DE LA VIANDE PORCINE, DE LA VOLAILLE, DU SUCRE ET DE L'ÉTHANOL DANS LE CADRE DU CETA

Produits	À l'entrée de l'Union européenne	À l'entrée du Canada
Viande bovine	Suppression des droits de douane dans les limites d'un contingent	Suppression des droits de douane
Viande porcine	Suppression des droits de douane dans les limites d'un contingent	Suppression des droits de douane
Volaille	<i>Exclu de la libéralisation</i>	<i>Exclu de la libéralisation</i>
Sucre	Suppression des droits de douane	Suppression des droits de douane
Produits sucrés	Suppression des droits de douane, limitée à un contingent pour certains produits	Suppression des droits de douane, seulement pour certains produits
Éthanol	Suppression des droits de douane	Suppression des droits de douane

Source : Rapport du Conseil général de l'environnement et du développement durable, de l'Inspection générale des finances et du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux « Pour un suivi des effets du CETA sur les filières agricoles sensibles », décembre 2018

(1) Viande de poulet et de dinde, œufs et produits à base d'œufs

Au-delà du démantèlement tarifaire des droits de douane et du traitement différencié de certains produits par la mise en place de contingents en volume, **l'accord est dit « de nouvelle génération »** en ce qu'il prévoit :

- une réduction des barrières non tarifaires (coopération réglementaire telle que la reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité, notamment) ;
- des simplifications douanières et administratives ;
- une reconnaissance des indications géographiques protégées européennes, protégées également sur le marché canadien.

Ces éléments sont particulièrement importants pour l'appréciation de la libéralisation des filières sensibles.

1. Des effets limités sur les filières sensibles

a. En France, des premiers effets limités mais positifs

L'analyse des chiffres du commerce extérieur français depuis l'entrée en application du CETA le 21 septembre 2017 montre que les exportations françaises agricoles vers le Canada ont crû de 15 % entre 2017 et 2018 (93 millions d'euros) sachant que les produits agricoles représentent environ un cinquième des exportations françaises vers le Canada. Les gains sont ainsi répartis :

- vin : +12 % (+ 40 millions d'euros) ;
- boulangerie, pâtisseries, biscuiterie : + 82 % (+ 11 millions d'euros)
- fromage et crème : + 23 % (+ 8 millions d'euros)
- eau : + 19 % (+7 millions d'euros)
- confiture, gelée, marmelade : + 37 % (+ 3 millions d'euros)
- chocolat : + 8 % (+ 2 millions d'euros)
- sucs et extraits végétaux : + 444 % (+ 2 millions d'euros)
- bière (malt) : +15 % (+ 1 million d'euros).

La filière agricole française qui a le plus profité de la libéralisation est la **filière laitière** : le contingent de 2667 tonnes de fromage a été entièrement utilisé la première année et la France n'a plus importé de produits laitiers canadiens depuis 2015. Les exportations françaises de fromages vers le Canada ont augmenté de 20 % en valeur et de 25 % en volume en 2018, par rapport à 2017.

Au total, les contingents de fromages en faveur de l'Union européenne s'élèvent à 18 500 tonnes (dont 16 000 tonnes de fromage de qualité supérieure). Sachant que les droits de douane s'établissent à 227 %, **les producteurs européens bénéficient d'une réelle opportunité.**

La filière viticole française poursuit son développement au Canada et a vu les droits de douane de 10 % en moyenne entièrement supprimés. Les viticulteurs français sont les premiers fournisseurs de vin au Canada (à hauteur de 21,9 % des importations en 2018), devant l'Italie et les États-Unis.

b. Le CETA multiplie par 3,5 les contingents d'importation de viande bovine canadienne dans l'Union européenne mais ces contingents sont demeurés largement sous-utilisés

Ni la France, ni l'Union européenne ne constituent aujourd'hui un débouché pour la filière bovine canadienne. Les échanges sont historiquement très réduits en dépit de la préexistence de préférences commerciales à l'entrée de l'Union européenne depuis plus de 20 ans.

Les contingents tarifaires à droits nuls antérieurs et postérieurs au CETA sont détaillés ci-dessous.

ÉVOLUTION DES QUOTAS D'IMPORTATION EUROPÉENS DE VIANDE BOVINE CANADIENNE EN RAISON DE L'ENTRÉE EN VIGUEUR DU CETA

(téc)

Contingents		Quotas d'importation en 2018 (en téc)	Quotas d'importation à compter de 2022 (en téc)
Pré-CETA	Quota « panel hormones »	4 160	4 160
	« Hilton beef » partagé avec les États-Unis	14 950	14 950
CETA	Viande fraîche	14 440	30 840
	Viande congelée	5 000	15 000
	Bison	3 000	3 000
Total post-CETA		41 550	67 950

Source : Mission des inspections

Les contingents de viande bovine post-CETA en 2022 s'élèveront à 67 950 téc (tonnes équivalent carcasse), **soit 0,6 % de la production européenne qui s'élève aujourd'hui à 7 805 000 téc et 3,2 % de la production française établie à 1 433 000 téc.**

Au-delà de ces quantités, le tarif douanier commun de l'Union européenne s'applique. Il a été fixé dans le cadre de l'OMC et s'élève par exemple à 12,8 % + 176,8 €/100 kg net pour le bœuf en carcasse.

En 2018, l'Union européenne a exporté 2 700 téc vers le Canada, en légère diminution par rapport à 2017. Elle a importé 1 350 téc du Canada contre 512 téc en 2017.

Dans le détail, les éleveurs canadiens n'utilisent qu'une toute petite partie du quota qui leur a été alloué par le CETA : 2,3 % des possibilités ont été utilisées en 2018 pour le bœuf frais, 0 % pour le bœuf congelé, ce qui a représenté au total 453 téc alors que le CETA a ouvert un contingent de 19 440 téc.

**COMMERCE EXTÉRIEUR DE VIANDE BOVINE
ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE CANADA**

(en téc)

	2017	2018
Exportations vers le Canada	2940	2700
Importations en provenance du Canada	512	1350
Solde commercial	+2428	+1350

Source : Mission des inspections, d'après les données Eurostat (ComExt)

La balance commerciale des échanges est toujours favorable à l'Union européenne, même si son solde s'est réduit depuis l'entrée en vigueur du CETA. L'Union européenne continue à exporter deux fois plus de viande bovine qu'elle n'en importe du Canada.

La France a, quant à elle, importé 119 téc dont 12 téc sous contingent du CETA en 2018. Pour avoir un ordre de grandeur, en 2017, les importations de viande bovine en France (tous pays confondus) se sont élevées à 335 602 téc, les importations issues du Canada restent donc très marginales.

La faiblesse de ces volumes s'explique par le fait qu'il n'existe quasiment pas de fermes produisant du bœuf conforme à la réglementation européenne (interdiction des organismes génétiquement modifiés et de l'engraissement aux antibiotiques activateurs de croissance, par exemple).

Pourtant, la filière viande bovine française exprime régulièrement ses inquiétudes quant aux volumes d'importation d'aloïau de bœuf, viande de haute qualité issue des meilleures pièces d'une carcasse. D'après le rapport des inspections générales, l'élevage au Canada est aujourd'hui près de 10 % plus compétitif qu'en France et les frais d'abattage et de découpe sont réduits. Mais il faut souligner que l'utilisation de produits stimulateurs de croissance est un facteur important de compétitivité qui ne peut être utilisé par les éleveurs canadiens pour leurs exportations vers l'Union européenne. Ainsi l'hypothèse d'une vague d'importation de pièces d'aloïau sur le marché français est contredite par le renchérissement des coûts de production de ces pièces lié aux normes européennes auquel il faut ajouter le coût du transport. Les éleveurs canadiens ne

seraient par ailleurs pas assurés de trouver un débouché avec des pièces vendues à des prix plus élevés.

Selon les chiffres de la DG commerce de la Commission européenne, **seulement 36 éleveurs canadiens sur 70 000 que compte le Canada sont en mesure de satisfaire les normes européennes** et ont vu leur ferme homologuée. Cela représente 4 000 UGB ⁽¹⁾ soit 100 UGB par exploitation. De fortes réserves peuvent donc être émises sur la capacité des éleveurs canadiens à créer et à développer à terme une telle filière compte tenu des raisons évoquées.

c. Les échanges de viande porcine sont presque exclusivement orientés de l'Union européenne vers le Canada

L'Union européenne est le premier exportateur mondial de viande de porc : elle a exporté environ 16 % de sa production en 2017 soit 3,9 millions de tèt. Après les États-Unis, le Canada est le troisième exportateur mondial de viande de porc avec 2,7 millions de tèt. C'est la Chine qui est le premier facteur de croissance de ce commerce international puisqu'elle est le premier producteur, le premier consommateur et le premier importateur mondial.

La France ne fournit que 10 % des volumes produits dans l'Union européenne, loin derrière l'Allemagne et l'Espagne.

Les importations de pays tiers sont limitées à 0,2 % en volume de la consommation intérieure de l'Union européenne mais les échanges au sein du marché unique sont dynamiques du fait d'un niveau élevé de production. La France connaît une balance commerciale déficitaire : 578 000 tèt de porc importés et 624 000 tèt de porc exportés. En valeur, la balance commerciale est plus largement déficitaire du fait de l'importation de pièces à plus forte valeur ajoutée (viandes salées, séchées, fumées et jambon).

12 % des volumes d'importations canadiennes de viande porcine provenaient de l'Union européenne en 2017, la France ne figurant qu'en quatorzième position parmi les fournisseurs du Canada.

À l'inverse, les flux du Canada vers l'Union européenne ne représentaient en 2017 que 0,02 % des exportations canadiennes. Les importations françaises de viande porcine canadienne ont même été nulles de 2013 à 2017.

Plus précisément, en 2018, l'Union européenne a importé 400 tèt du Canada (0,5 % des contingents qui seront disponibles en 2022), dont 28 tèt pour la France. Les exportations vers le Canada sont bien plus importantes : 34 000 tèt mais même si elles ont doublé depuis 2004, elles ne datent pas de l'entrée en vigueur du CETA. **La filière porcine française exporte déjà 100 fois plus vers le Canada qu'elle n'importe.**

(1) Unités gros bétail, outil de mesure permettant de comparer les animaux d'élevage et de les additionner.

Les flux de l'Union européenne vers le Canada sont exonérés de droits. Tout comme pour la filière bovine, l'Union européenne a octroyé dans le cadre de l'OMC des contingents d'importation à droits nuls : 87 616 t \dot{e} c avant le CETA, dont 5 549 pour le Canada. Après la pleine entrée en vigueur du CETA en 2022, les volumes de contingents à droits nuls s'établiront à 80 549 t \dot{e} c.

CONTINGENTS DE VIANDE PORCINE

(en t \dot{e} c)

Contingents	Contingents d'importation en 2018	Contingents d'importation à compter de 2022
Pré-CETA	5 549	5 549
CETA	25 000	75 000
Total post-CETA	30 549	80 549

Ces nouveaux volumes restent marginaux par rapport au marché européen (0,3 % de la production européenne) et, d'après les auteurs du rapport des inspections générales, bien que la compétitivité de la filière porcine canadienne soit supérieure à celle de la France, la filière canadienne restera tournée vers le marché chinois.

La France n'important quasiment pas aujourd'hui de porc de pays tiers, le risque de concurrence des produits canadiens est quasi nul.

Cette situation s'explique par l'interdiction, par l'Union européenne, de la ractopamine comme activateur de croissance, largement utilisée au Canada.

Les opportunités à l'export vers le Canada sont, en revanche, bien réelles pour la France : **dans ce sens, les flux de viande de porc de janvier à août 2018 ont été cinq fois plus importants qu'à la même période en 2017** et les volumes de charcuterie et d'abats seize fois plus importants. Les opérateurs français ont visiblement réussi à se mobiliser pour accéder à ce nouveau marché, ce que votre rapporteure salue.

d. Le sucre et les produits sucrés bénéficient de nouveaux contingents d'importation mais sans règle d'origine

Concernant le sucre, des éléments de contexte doivent ici être présentés. Le marché européen du sucre est exposé à la baisse des prix mondiaux qui est la conséquence d'une hausse mondiale de la production de sucre (sucre de canne en Inde ⁽¹⁾ et sucre de betterave avec la fin des quotas sucriers de production et d'exportation dans l'Union européenne ⁽²⁾).

(1) Les producteurs du Brésil, des États-Unis et de l'Inde sont par ailleurs bénéficiaires de prix minimum garantis et/ou de soutien à l'export

(2) Depuis le 1^{er} octobre 2017

La France est particulièrement attentive à ce marché puisqu'elle est le **premier pays producteur européen** (de betterave et de canne). À titre de comparaison, les productions européenne et française sont en volume respectivement seize et cinq fois plus importantes que celle du Canada.

PRODUCTIONS DE SUCRE

(en millions de tonnes)

Production	2017/2018
Union européenne	21
France	6
Canada	1,2

Source : Rapport de la mission des inspections

Les échanges avec le Canada sont restés limités en 2018 et les exportations sont plus dynamiques que les importations : 143 millions d'euros d'importations vers l'Union européenne, dont 24 millions d'euros pour la France contre 372 millions d'euros d'exportations, dont 46 millions d'euros pour la France.

Sans rentrer ici dans les détails de la nomenclature des sucres, sucreries et produits sucrés, **la France n'est déficitaire dans ses échanges avec le Canada que dans la catégorie des « sucres en l'état » du fait des importations de sirop d'érable**. La France a été exportatrice nette de produits sucrés vis-à-vis du Canada à hauteur de 60 millions d'euros en 2017, les sucreries et confiseries, les chocolats et les produits de boulangerie vont pouvoir utiliser les nouvelles opportunités du CETA.

EFFET DE L'ENTRÉE EN VIGUEUR DU CETA POUR LES IMPORTATIONS EUROPÉENNES DE SUCRE CANADIEN

Produits	Régimes prévus par le CETA
Sucre de canne ou de betterave	Libéralisation phasée sur huit ans en huit étapes équivalentes
Autres sucres	Libéralisation immédiate
Mélasses	
Sucres pur	
Produits à haute teneur en sucre	Contingent de 30 000 t
Sucreries et préparations chocolatées	Contingent de 10 000 t/ an
Aliments transformés	Contingent de 35 000 t

Source : Rapport des inspections générales

La libéralisation des échanges de sucre en l'état a maintenu la règle de l'origine selon laquelle le raffinage ne confère pas l'origine contrairement aux produits sucrés pour lesquels l'ouverture de contingents à droits nuls ne s'est pas accompagnée d'une règle. **Concrètement, cela signifie que le Canada peut utiliser du sucre importé à bas coût issu de pays tiers pour la transformation**

de ses produits sucrés dans le cadre des contingents CETA. Cela risque de créer un précédent pour de futurs accords.

Le Canada est importateur net de sucre brut (déficiaire à 184 millions d'euros en 2019) mais producteur et exportateur de produits sucrés transformés (excédentaire à 89 millions d'euros). Il est important de souligner, comme le fait le rapport des inspections générales, que le Canada a mis en place en 1995 des **droits anti-subsidies de 243,9 €/tonne** pour les importations de sucre blanc en provenance de l'Union européenne. **Cette barrière à l'entrée du sucre est contradictoire avec l'objectif de libéralisation des échanges porté par le CETA et la décision européenne de mettre fin aux quotas sucriers et aux prix minimum garantis.** Une discussion avec les autorités canadiennes est en cours.

e. Pour l'éthanol agricole, le risque d'importations en provenance des États-Unis via le Canada n'est pas confirmé

L'éthanol est produit soit par synthèse chimique, soit par fermentation et distillation de substrats agricoles. L'éthanol a trois débouchés principaux : l'alimentation (boissons alcoolisées), l'industrie chimique, pharmaceutique et de parfumerie et le carburant (bioéthanol).

La production mondiale d'éthanol a été multipliée par trois entre 2004 et 2011, depuis, sa croissance ralentit.

SIX PREMIERS PAYS PRODUCTEURS D'ÉTHANOL EN 2017

(en millions d'hectolitres)

États-Unis	615
Brésil	270
Chine	100
Union européenne	73,3
<i>France</i>	<i>18,3</i>
Inde	24
Canada	18

Source : Rapport des inspections générales

Le **marché du bioéthanol** absorbe 79 % de la production d'alcool agricole.

Un rapport de FranceAgriMer « Facteurs de compétitivité sur le marché mondial des biocarburants » ⁽¹⁾ indique que les États-Unis et le Brésil sont les pays les plus compétitifs dans la filière du **bioéthanol**. **Le Canada et la France arrivent respectivement en troisième et quatrième positions** avec des compétitivités similaires mais avec des facteurs explicatifs très différents.

(1) Veille concurrentielle 2016, janvier 2018

Selon le rapport des inspections générales, le Canada « dispose d'un soutien national [mais] il subit un prix de matière première élevé et produit un faible niveau de bioéthanol ne lui permettant pas d'atteindre l'autosuffisance. En outre, sa capacité logistique moyenne et l'absence de droits de douanes qui lui permet d'importer à moindre coût l'éthanol ne sont pas favorables au développement de sa filière ». La France « dispose d'outils industriels performants un soutien national à la filière et une autosuffisance. Cependant la filière fait face à un volume de production faible obéré par un prix des matières premières en hausse et un faible volume de consommation intérieure [...] ».

Le marché européen de bioéthanol est peu tourné vers les échanges avec les pays tiers : 1,7 % de la production a été exportée et 4,7 % de la consommation a été importée en 2017.

De fait, les importations européennes d'éthanol en provenance du Canada sont très faibles : 139 tonnes en 2018 (dont 2 tonnes pour la France). Les échanges entre la France et le Canada – à 0,01 % du volume échangé sont quasi nuls.

A contrario, les échanges européens avec le Brésil et les États-Unis sont beaucoup plus importants.

Le CETA a démantelé les droits de douane qui, à titre d'illustration, s'établissaient à 19,2 €/hectolitre d'éthanol non dénaturé de 80 % de volume ou plus.

Le prix de l'éthanol intracommunautaire étant plus élevé que l'éthanol produit aux États-Unis et au Canada, il existe un risque de substitution consistant en un approvisionnement d'éthanol américain *via* le Canada à droits nuls⁽¹⁾ et corrélativement une importation de ces volumes dans l'Union européenne. Cependant et à ce stade, **ce risque est théorique puisqu'il n'a pas été observé sur les premiers mois d'application du traité**. Selon le département de l'agriculture des États-Unis, les raffineries canadiennes ne satisfont pas les normes européennes sur les énergies renouvelables en matière d'émissions de gaz à effet de serre. La mise à niveau des raffineries canadiennes nécessiterait de lourds investissements.

Une veille spécifique a été mise en place par le service économique régional de l'ambassade de France à Ottawa, notamment par un dialogue avec les représentants de l'industrie.

2. Des contrôles des denrées respectueux des normes européennes de protection des consommateurs

La levée des barrières non tarifaires s'accompagne de conditions d'origine des denrées et d'accords sur les plans sanitaire et phytosanitaire.

(1) Accord États-Unis-Mexique-Canada signé le 30 septembre 2018

- Les viandes importées doivent être canadiennes, c'est-à-dire que les animaux ne doivent pas seulement y avoir été abattus, ils doivent y être nés et y avoir été élevés. Ce **contrôle de l'origine** ne repose cependant que sur une **auto-certification de l'exportateur** qui appose cette mention sur le document commercial accompagnant la marchandise.

- Le volet sanitaire et phytosanitaire du CETA reprend les termes de l'accord vétérinaire entre l'Union européenne et le Canada de 1998 en l'élargissant au végétal.

- **Comme pour toutes les denrées importées dans l'Union européenne :**

- l'utilisation de **stimulateurs de croissance sans objectif thérapeutique (anabolisants)** pour la production de viande est interdite. En ce domaine, la réglementation européenne vient d'être renforcée : en vertu du règlement (UE) 2019/6 du Parlement européen et du Conseil du 11 décembre 2018 relatif aux médicaments vétérinaires et abrogeant la directive 2001/82/CE, le recours à des produits ayant aujourd'hui le **double usage d'antibiotiques et de promoteurs de croissance sera interdit à compter de 2022 dans toutes les importations européennes ;**

- les animaux doivent avoir été **abattus dans le respect des prescriptions européennes** et dans des abattoirs agréés par l'Union européenne sur la base d'une liste fournie par le pays exportateur qui s'en porte garant. À ce jour, cinq abattoirs bovins canadiens sont agréés ;

- les **carcasses** ne doivent pas avoir été **décontaminées** par un autre procédé que la vapeur d'eau potable, l'eau chaude recyclée ou l'acide lactique (pour la viande bovine).

- À leur arrivée sur le territoire européen, les viandes sont soumises à des contrôles documentaires systématiques et à des contrôles physiques, dont le taux s'élève par défaut à 20 % des lots. **Dans le cadre de viandes issues du Canada sur les quotas CETA, ce taux est de 10 %.**

- **Chaque point de contrôle est effectué par l'État membre** sur la base de la réglementation européenne mais d'après ses propres processus opérationnels définis dans son plan de surveillance.

- Pour être importées dans l'Union européenne, les viandes exportées par le Canada doivent se conformer au programme de certification géré par **l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA)**. D'après le rapport des inspections générales, un dispositif de contrôle spécifique a été mis en place par le Canada.

• Une **coopération en matière de contrôle des produits agricoles et des denrées** est menée par la conduite d'audits de l'Office alimentaire et vétérinaire de la **direction générale « santé » de la Commission européenne**. D'après l'étude d'impact du présent projet de loi, 52 lots de viande bovine ont déjà été contrôlés au plan sanitaire et phytosanitaire. Deux nouveaux audits ⁽¹⁾ sont prévus pour les filières sensibles en 2019 :

– audit n° 2019-6681 pour les denrées alimentaires d'origine animale (pour évaluer les systèmes de contrôle de la production de viandes bovine et porcine destinées à l'export vers l'Union européenne). Il est prévu du 9 au 20 septembre 2019 ;

– audit n° 2019-6625 pour la protection sanitaire. Il aura probablement lieu au deuxième semestre de 2019.

(1) https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/hfaa_prog_fr_2019.pdf

III. FACE AUX NOUVELLES OPPORTUNITÉS ÉCONOMIQUES OFFERTES PAR LE CETA, IL EST NÉCESSAIRE DE SOUTENIR L'EFFORT D'INFORMATION ET D'ACCOMPAGNEMENT DÉJÀ ENTREPRIS AFIN DE TIRER LE MEILLEUR PROFIT DE CET ACCORD

A. LES BONS PREMIERS RÉSULTATS DU CETA PEUVENT S'EXPLIQUER PAR LA FORTE MOBILISATION DES ACTEURS INSTITUTIONNELS POUR LE PROMOUVOIR

Les premiers résultats économiques favorables du CETA résultent à la fois des nouvelles opportunités offertes par cet accord, mais aussi de l'intense travail de promotion qui a eu lieu en amont pour permettre aux acteurs économiques de prendre connaissance des nouveaux débouchés s'offrant à eux.

Cet intense travail a été mené par plusieurs acteurs institutionnels clefs, chargés d'informer et d'accompagner les entreprises à l'exportation. Au total, cet effort a conduit à l'organisation de près de 56 événements visant à promouvoir le CETA en France, et de 10 événements similaires au Canada.

1. Plusieurs acteurs institutionnels nationaux clefs ont engagé une intense campagne de promotion du CETA auprès des entreprises pour leur permettre de prendre connaissance des nouvelles opportunités offertes par ce traité

a. *La direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI)*

La DGDDI est une des directions du ministère de l'action et des comptes publics. Elle assure « une mission de régulation et de contrôle des exportations et importations et une mission de soutien à la compétitivité économique des entreprises ».

Dans ce cadre, la DGDDI a lancé dès septembre 2017 sur l'ensemble du territoire français une campagne de promotion du CETA pour permettre aux entreprises intéressées par les débouchés canadiens de bénéficier des différents avantages procurés par cet accord. À cette fin, **la DGDDI a noué des relations avec l'ambassade du Canada et la Délégation générale du Québec à qui elle a présenté la stratégie économique douanière.** La Chambre de commerce France-Canada a également été un partenaire réactif de la DGDDI.

En région, les pôles d'action économique assurent depuis septembre 2017 des actions de promotion du CETA, en collaboration avec le réseau des partenaires de l'export : la DG Trésor, les DIRECCTE, Business France, les chambres de commerce et d'industrie, auxquels s'ajoute la participation de la Délégation générale du Québec intervenue à Nice, Bordeaux et Nanterre.

Au total, **une quarantaine de réunions douane-entreprises** relatives au CETA ont déjà été organisées en France depuis octobre 2017.

Le bureau « Politique tarifaire et commerciale » a pour sa part animé un atelier lors du séminaire consacré au CETA organisé par le MEDEF le 29 septembre 2017. Il a également participé à une **web conférence sur le CETA, en présence de Business France et de la DG Trésor. Près de 500 entreprises étaient connectées.**

Enfin, la DGDDI a entrepris des actions de communication relatives au CETA sur des supports plus classiques.

La promotion du CETA était au sommaire du Douane Magazine n° 10 paru en mars 2018 qui consacre un article aux enjeux de cet accord de libre-échange pour les entreprises, accompagné d'explications de la DG Trésor, Business France, de l'Ambassade du Québec, de la Délégation générale du Québec et de la Chambre de commerce France-Canada (diffusion à **20 000 exemplaires**). **Sa diffusion a également emprunté le canal numérique** à travers la lettre d'information « douane + », Bercy Infos (**envoyé à 700 000 entreprises**), et son envoi à destination des utilisateurs des télé-services douaniers (**plus de 200 000 opérateurs**).

Le CETA a fait l'objet d'un nouvel article dans le Douane Magazine n° 13 paru en avril 2019, sur le thème « *Le CETA, 1 an après* », avec un témoignage de l'ambassadrice du Canada et d'une entreprise ayant bénéficié de l'accord (Diana Food).

b. La direction générale du Trésor (DGT)

La direction générale du Trésor est une direction du ministère de l'économie et des finances chargée de conduire, sous l'autorité du ministre, la politique économique au plan national, européen et international.

Dans le cadre du CETA, la DG Trésor a participé au pilotage des négociations sur le CETA pour promouvoir les intérêts offensifs et défensifs de la France en matière commerciale.

Elle a également assuré une campagne de promotion pour favoriser l'accès des entreprises nationales aux marchés étrangers en organisant des événements en région, d'une part, et en informant les acteurs économiques *via* sa lettre d'information Trésor-Info, d'autre part. Elle suit enfin la réalisation du **plan d'action gouvernemental CETA**, en tenant à jour un tableau sur les actions réalisées depuis son adoption le 25 octobre 2017.

La direction générale du Trésor a organisé pas moins de 13 événements dans des villes différentes pour faire connaître les avantages du CETA pour les entreprises françaises.

c. Business France (BF)

Business France est un opérateur français chargé d'aider les petites et moyennes entreprises à intégrer des marchés internationaux et de favoriser l'essor des investissements étrangers en France.

Cet opérateur s'est fortement mobilisé pour faire connaître le CETA aux entreprises. **Son réseau « Amérique du Nord » a organisé près de 35 présentations de l'accord entre 2017 et 2019** souvent lors d'événements conjoints avec d'autres structures en France (CCI, régions, BPIFrance). La promotion du CETA s'est également faite *via* les opérations collectives qui se sont déroulées au Canada (plus d'une quinzaine en 2018).

Un référent Business France a été nommé au sein du bureau de Toronto pour suivre l'accord.

Deux missions officielles CETA ont par ailleurs été organisées sur place, lors de la visite du secrétaire d'État auprès du ministre de l'Europe et des affaires étrangères, M. Jean Baptiste Lemoyne, à Montréal et Toronto en octobre 2017 et en juin 2018 en marge de la visite présidentielle pendant le G7 au Canada (certaines entreprises de la délégation ayant réussi par la suite à s'implanter sur place, comme Syntony, Ubitransport, Inéat ou Centreon).

Enfin, **le service Réglementation internationale de Business France** a lui aussi organisé des événements de promotion spécifiques.

L'accord a ainsi fait l'objet d'une publication spécifique dans la newsletter adressée à près de 1 400 destinataires et le sujet a été traité dans les 4 synthèses réglementaires Canada (une centaine de ventes au total sur 2017-2018).

Une web conférence CETA a été organisée par le service réglementaire en décembre 2017 avec les Douanes, le bureau Business France et la DG Trésor et a touché près de 800 inscrits (ce qui constitue la meilleure audience).

d. Les chambres de commerce et d'industrie (CCI)

Les chambres de commerce et d'industrie de France ont organisé une dizaine de manifestations pour faire connaître le CETA et participé à de nombreux événements des acteurs institutionnels.

2. L'accompagnement des entreprises vers l'exportation à l'international est également un des facteurs expliquant ces premiers résultats favorables

Plusieurs acteurs institutionnels ont concouru avec succès à l'accompagnement des entreprises vers l'export au Canada dans le cadre du CETA.

La direction des douanes et des droits indirects (DGDDI) a mis en œuvre un accompagnement personnalisé des entreprises dans leurs démarches douanières à l'import et à l'export et lors du dépôt de demandes d'agrément REX. Cette démarche a été complétée par une approche qualitative afin de vérifier que les entreprises avaient réussi à s'approprier les règles applicables à leurs produits. Au total, 2 500 entretiens personnalisés ont été réalisés dans ce cadre.

La Banque publique d'investissement (via BPIFrance) a pour sa part participé à financer les exportations au Canada. Fin 2018, le Canada représentait le 5^e pays en termes de garanties des projets à l'international octroyées par BPIFrance, avec 6 % du stock après les États-Unis, la Chine, le Brésil et le Maroc. En termes d'assurance prospection, le Canada représente le 4^e pays cible derrière les États-Unis, l'Allemagne, la Chine, et devant le Royaume-Uni pour les demandes de garanties acceptées pour les entreprises, avec 12,5 % de demandes.

Business France a également joué un rôle support, en apportant un concours financier d'une part, et des informations sur les débouchés économiques d'autre part (mise en place d'une *hotline*, réalisation d'études sur-mesure).

Enfin, **les chambres de commerce et d'industrie** ont joué un rôle d'accompagnement et de conseil pour les projets des entreprises souhaitant se développer au Canada.

Cette mobilisation inédite auprès des PME dans le cadre du CETA et le début de coordination entre acteurs expliquent en partie les premiers résultats positifs du CETA. Néanmoins, il apparaît nécessaire de structurer une vraie politique d'accompagnement post-accord afin de permettre aux entreprises de tirer le bénéfice complet des accords de ce type.

B. IL EST NÉANMOINS INDISPENSABLE DE COMBLER LES LACUNES QUI EXISTENT EN MATIÈRE D'INFORMATION ET D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES AFIN DE LEUR PERMETTRE DE TIRER TOUTES LES POTENTIALITÉS DU CETA ET DES AUTRES ACCORDS DE COMMERCE

1. Il apparaît nécessaire de poursuivre le travail de promotion du CETA pour assurer à l'économie française un bénéfice maximal vis-à-vis des opportunités offertes par cet accord

a. Les entreprises européennes font un usage trop limité des préférences commerciales prévues par les différents accords de libre-échange

Le taux d'utilisation des préférences commerciales désigne la capacité des entreprises à utiliser les atouts d'un accord de libre-échange (ALE), en particulier les lignes tarifaires et les contingents, ce qui nécessite par définition d'être enregistré selon un statut particulier.

Une entreprise a besoin d'être considérée comme **exportateur agréé** (EA) pour bénéficier de l'auto-certification de l'origine préférentielle, quelle que soit la valeur de l'opération d'exportation.

Une entreprise doit également disposer du statut **d'exportateur enregistré** (EE) pour exporter vers le Canada, le Japon, ou les pays bénéficiant du régime SPG pour bénéficier de la chute des droits de douane pour les envois au-delà de 6 000 euros.

Or d'après deux études de la Commission européenne (2018) et de la direction générale des entreprises (2018), nombre d'entreprises européennes ne bénéficient pas de toutes les potentialités offertes par les ALE négociés par l'UE (35 accords commerciaux lient l'UE à 62 pays partenaires). Elles n'utilisent ces préférences commerciales que pour seulement 77,4 % des exportations qui y sont éligibles alors que les entreprises des partenaires commerciaux de l'UE ont un taux bien plus élevé de 90 % dans ce domaine. Ce taux diminue à 74 % pour les entreprises françaises, soit en dessous de la moyenne européenne et des principaux concurrents (Allemagne : 78 %, Italie : 80,1 %).

Cette faible utilisation repose sur plusieurs facteurs selon la Commission européenne :

- le manque de **connaissances** au sujet des ALE ;
- des **difficultés à comprendre** les règles pour chaque produit ;
- la lourdeur des **procédures d'obtention des documents** nécessaires pour bénéficier du traitement préférentiel.

Au surplus, un effet taille existe : plus les entreprises sont de petite taille, moins elles ont tendance à effectuer les démarches nécessaires pour bénéficier des avantages douaniers (68 % et 54 % pour les statuts EA et EE dans les entreprises de taille intermédiaire, seulement 22 % pour les très petites entreprises).

b. La dynamique engagée pour promouvoir le CETA a cependant engendré des résultats très encourageants

Le taux d'utilisation des préférences tarifaires du CETA par les entreprises françaises est de 51 %, nettement supérieur à la moyenne européenne (36 %) et constitue donc un bon résultat après moins de deux ans d'entrée en vigueur provisoire de l'accord. Cet indicateur devra faire l'objet d'une attention particulière au regard d'autres accords de libre-échange (70 % pour l'accord UE-Corée du Sud, entré en vigueur en 2011).

Le nombre d'entreprises inscrites dans le registre d'exportation européen a également connu une hausse plus rapide depuis la fin de l'année 2018 (3 800 enregistrements actifs pour la France, contre 2 495 en novembre 2018). Le travail de sensibilisation ciblée et de conseil aux entreprises mené notamment par les

services de la DGDDI est à saluer. L'information des 10 000 entreprises françaises respectivement exportatrices au Canada et au Japon devra cependant se poursuivre pour bénéficier à plein des nouvelles opportunités.

Lors de ses échanges avec des PME locales, votre rapporteure a pu observer un niveau de connaissance inégal de la procédure REX. Si certaines entreprises étaient au fait de cette procédure, car accompagnées par les services locaux des douanes, d'autres ne savaient pas si elles étaient enregistrées. Cela traduit un manque d'information des petites structures alors qu'il apparaît impératif de renforcer l'appareil exportateur français.

Présentation du système REX

Le système REX (Registered EXporter) constitue le nouvel outil d'enregistrement des exportateurs européens aux fins d'auto-certification de l'origine préférentielle. Il remplace progressivement la procédure d' « exportateur agréé ».

Il s'applique actuellement :

- dans le cadre du Schéma des préférences généralisées (SPG) depuis le 1^{er} janvier 2017 ;
- dans le cadre de l'accord commercial UE-Canada depuis son entrée en vigueur le 21 septembre 2017 ;
- dans le cadre de l'accord commercial UE-Japon depuis son entrée en vigueur le 1^{er} février 2019.

Toutes les autres relations préférentielles de l'UE fonctionnent toujours sur la base de l'autorisation d'exportateur agréé (EA). La Commission souhaite toutefois étendre l'application de REX aux accords à venir. À ce titre, REX sera notamment utilisé dans le cadre de l'accord UE-Vietnam, ainsi que dans le cadre des accords à venir avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Dans le cadre des échanges soumis au système REX, le statut d'exportateur enregistré permet désormais à un opérateur européen d'émettre une attestation d'origine pour des envois supérieurs à 6 000 € en remplacement de l'ensemble des preuves d'origine préexistantes (FORM A, EUR.1, déclaration d'origine sur facture). Pour des envois inférieurs à 6 000 €, les opérateurs n'ont pas besoin d'être enregistrés dans REX.

Source : Douanes françaises

La Commission européenne doit également davantage promouvoir les opportunités des accords auprès des PME en coordination avec les États membres et s'assurer de leur bonne mise en œuvre.

D'ores et déjà, un site web spécifiquement consacré aux PME désireuses d'utiliser le CETA pour exporter vers le Canada a été créé, dans le cadre de son site web pour les exportateurs MADB. Un guide relatif à la protection des produits bénéficiant d'appellations d'origine au Canada, à la suite de l'entrée en vigueur du CETA, a également été récemment publié, tandis qu'un guide pratique similaire concernant le marché des services est en préparation et sera publié prochainement. Enfin, un séminaire web destiné particulièrement aux PME au sujet de l'entrée sur

le marché canadien grâce au CETA a été organisé récemment, le 26 juin dernier. En France, la Représentation de la Commission a également apporté son expertise à différents évènements organisés sur le territoire.

2. Recommandations en faveur d'une politique post-accord structurée et coordonnée au service des exportations françaises

Face à la multiplication des accords commerciaux européens, il est nécessaire de structurer une véritable politique post-accord pour permettre aux entreprises françaises de tirer profit de ces nouvelles opportunités.

Votre rapporteure soutient plusieurs propositions en ce sens.

En premier lieu, il apparaît nécessaire de **disposer d'une évaluation fine permettant d'analyser l'utilisation, ou non, par les entreprises françaises des avantages procurés par ces accords commerciaux.** À cet effet, il convient d'identifier des critères d'évaluation objectifs et pertinents puis de les analyser dans le temps afin d'engager d'éventuelles actions d'information ou de promotion des opportunités, ciblées par filière. L'évolution des flux, le taux d'utilisation des préférences tarifaires ou encore le nombre affiné d'enregistrements REX, sont des exemples de critères qui pourraient être pris en considération.

À cet égard, votre rapporteure souscrit à la proposition formulée par la DGE dans le cadre de son rapport, précédemment cité, en faveur de la publication annuelle d'un rapport complet sur le sujet.

En second lieu, votre rapporteure propose que le Conseil national de l'industrie (CNI) international s'empare de ces enjeux pour les secteurs industriels et permette une coordination entre les différents acteurs concernés (administrations, opérateurs, représentants des filières économiques et fédérations professionnelles).

Dans le cadre de cette enceinte, les acteurs pourront analyser les données évoquées plus haut, les potentiels effets économiques pré-et post-accord, soulever les éventuelles difficultés rencontrées par les entreprises dans la mise en œuvre des accords et coordonner les actions d'information et de promotion au plus près des besoins des entreprises pour la conquête des marchés. **La dynamique inédite engagée sur le CETA par tous les acteurs devrait être encore davantage coordonnée et structurée avec les filières pour les prochains accords.**

C. DE BELLES RÉUSSITES DE PROJECTION VERS LE CANADA PEUVENT SERVIR DE SOURCES D'INSPIRATION POUR FAIRE GAGNER LA FRANCE AU CANADA

Votre rapporteure souhaite conclure ce rapport en évoquant quelques exemples de réussites inspirants, qui donnent à voir un aperçu de la diversité des opportunités présentes au Canada pour les entreprises françaises.

1. Derichebourg, un fructueux partenariat franco-canadien au service de la protection de l'environnement

Derichebourg est un groupe spécialisé dans la gestion des déchets. La mise en œuvre du CETA a permis à cette entreprise d'accéder plus facilement aux marchés publics canadiens pour apporter des solutions dans ce domaine. Derichebourg a ainsi entrepris de créer une filiale au Canada, employant 220 personnes et cumulant un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars. Elle travaille en partenariat avec l'entreprise canadienne EFFENCO qui produit des filtres anti-pollution. Elle l'a d'ailleurs aidée à venir s'installer en France.

2. Pipolaki à l'assaut du marché canadien des bonnets et d'articles d'habillement de sport d'hiver

Pipolaki est une marque de bonnets et d'habillement créée en 1962 dans les Pyrénées par André et Jean Olibet, dont le chiffre d'affaires est de 1 million d'euros. Grâce au CETA et à la réduction importante des droits de douane sur les textiles, cette entreprise souhaite conquérir des parts de marché au Canada, en orientant davantage ces exportations vers ce marché sur lequel elle est déjà présente via un premier distributeur à Montréal.

3. La fromagerie Delin exporte avec succès le savoir-faire fromager français

Créée en 1969 en Bourgogne Franche Comté, la fromagerie Delin s'est développée en exportant des fromages appréciés à l'international, comme le Brillat-Savarin. Cette entreprise a vu son chiffre d'affaires augmenter de 20 % depuis la mise en place du CETA. Huit salariés ont été embauchés et l'entreprise a augmenté de 15 % son prix d'achat du lait aux producteurs locaux ⁽¹⁾.

4. La confiserie du Roy René : de nouveaux débouchés canadiens pour les célèbres calissons d'Aix

La confiserie du Roy René a été fondée en 1920. Elle produit plus de la moitié des calissons d'Aix qui sont vendus dans le monde. En 2015, l'entreprise affichait un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros et comptait 75 salariés. Grâce à la diminution des droits de douane sur les confiseries, cette entreprise souhaite accroître ses ventes à l'export, notamment vers le marché canadien. La part des exportations dans son chiffre d'affaires total a presque doublé ours de la dernière année, pour atteindre 9 %. L'entreprise s'est fixée pour objectif de porter ce pourcentage à 20-25 % d'ici à 2020, année où elle fêtera ses 100 ans.

(1) *Témoignage au journal télévisé de France, le 2 avril 2019 : <https://www.france.tv/france-2/journal-20h00/949305-journal-20h00.html> (à 28mn30).*

5. Syntony, une entreprise qui met ses solutions de géolocalisation au service des transports canadiens

Cette start-up toulousaine créée en 2015 est spécialisée dans le développement de solutions de localisation adaptées aux environnements confinés. Grâce à l'ouverture des marchés publics canadiens en matière de transport, elle est en train de négocier un contrat avec le métro de Toronto. Elle est également en discussion avec la STM (Société Transports Montréal). Pour donner toutes ses chances à cette ambition nouvelle, Syntony a créé sur place une filiale en avril dernier pour suivre ces différents projets.

6. Prestilux, un importateur basé à Montréal qui promeut des cosmétiques français au Canada

Prestilux est une entreprise basée à Montréal spécialisée dans la représentation de marques internationales de cosmétique de luxe et de dermocosmétique au Canada. Intermédiaire entre fabricants et distributeurs, 80 % des marques qu'il promeut sont françaises (Bioderma, Filorga, Goutal). Grâce au CETA, le marché canadien, qui comprend certains obstacles (coût de l'expédition, faible densité de population) devient plus attractif car les entreprises françaises ont pu augmenter leurs marges, à la suite de la baisse des droits de douane dans ce secteur.

CONCLUSION

La ratification par la France de l'accord économique commercial global et de son pendant politique, l'accord de partenariat stratégique, est donc un enjeu décisif pour dégager des relais de croissance à l'international et poursuivre le rapprochement politique avec le Canada.

Pendant l'ensemble de ses travaux et des auditions qu'elle a menées, votre rapporteure a observé combien les acteurs économiques étaient disposés à saisir les opportunités offertes par ce nouvel accord, à condition de bénéficier d'un accompagnement adapté et de bénéficier d'une certaine visibilité sur des processus qui peuvent apparaître comme complexes. Elle remercie sincèrement l'ensemble des participants aux auditions qui ont apporté un utile éclairage sur la perception du CETA sur le terrain.

L'intention de ce rapport est de faire apparaître le CETA pour ce qu'il est réellement, au-delà des raccourcis et des facilités : un accord ambitieux qui doit permettre à nos entreprises de se projeter plus facilement sur les marchés canadiens, ainsi qu'un excellent moyen pour permettre à l'Union européenne de faire prévaloir ses valeurs et ses normes, dans une logique de coopération et de dialogue qui est constitutive de son existence.

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES

Table ronde numéro 1, en présence de :

Direction générale du Trésor

Mme Muriel Lacoue-Labarthe, sous-directrice Politique Commerciale et Investissements

M. Jonathan Gindt, chef de bureau Multicom 2

Business France

M. Frédéric Rossi, directeur général délégué

Commission européenne

M. Edouard Bourcieu

Direction générale des Douanes et Droits indirects (DGDDI)

M. Marc Dagorn, chef du bureau de la politique tarifaire et commerciale (Comint 3)

M. Sinclair Besombes, chargé de mission auprès du directeur général et du directeur général adjoint

CCI France

M. Jérôme Bédier, xxxx

Mme Corinne Vadcar, xxxx

Table ronde numéro 2, en présence de :

Fédération des Industries Mécaniques (FIM)

M. Benjamin Frugier, directeur développement des entreprises et des projets

Mme Caroline Demoyer, responsable des affaires publiques

LEEM

Mme Christelle Maréchal, directrice des affaires européennes et des relations extérieures

Mme Annaïk Lesbats, chargée de mission affaires publiques

Fédération des entreprises de la beauté (FEBEA)

Mme Olivia Guernier, directrice des affaires publiques et de la communication

Mme Marie Cotte, chargée d'affaires publiques

Association française des entreprises privées (AFEP)

M. Marc Poulain, directeur des négociations commerciales internationales

ANIA

M. Michel Nalet, directeur de la communication et des relations extérieures du Groupe Lactalis

UIT

Mme Joelle Da Fonseca-Ruellan

Fédération des exportateurs de vins et spiritueux de France (FEVS)

M. Pierre Genest, délégué général adjoint

Échanges, par visioconférence, avec des petites et moyennes entreprises (PME)

Biens

M. Antoine Thomas – Président de Eno

Vin

M. Laurent Miquel – Président de la Maison Laurent Miquel

Fromage

M. Nicolas Medard, directeur associé de Thomas Export

M. Christophe Février, directeur export des Laiteries
H. Triballat / RIANS

Textile

M. Stéphane Marchioni, directeur du développement Canada chez Decathlon

M. Frank Reghenaz – Président de Pipolaki

MOËT HENNESSY

M. Jean-Marc Lacave, executive vice president, responsable de toute la distribution

M. Jean-François Michel, Directeur de la Communication et des Affaires Publiques, Services aux entreprises/Environnement

Groupe Derichebourg

M. Thomas Derichebourg, président