

Accord économique et commercial global **(Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA)**

1. Quelle est l'origine de cet accord ?

L'Union européenne et le Canada ont une relation économique et commerciale ancienne, fondée sur l'accord cadre de 1976 pour la coopération économique et commerciale, ainsi que de nombreux accords sectoriels, tels que le plan d'action commun de 1996, l'accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle de 1997, l'initiative euro-canadienne pour le commerce - ECTI - de 1998, l'accord sur la reconnaissance mutuelle de conformité de 1998, l'accord vétérinaire et l'accord sur la concurrence de 1999, l'accord relatif au commerce des vins et spiritueux signé en 2003 et entrée en vigueur en 2004.

Suite aux réflexions lancées à partir de l'initiative de 1998, il a été décidé de mettre l'accent sur des mesures concrètes facilitant l'accès aux marchés respectifs des deux entités dans un accord de type nouveau. Entamées en 2005, ces négociations ont été suspendues en 2006, dans l'attente des résultats des négociations du cycle de Doha.

Puis, l'UE et le Canada, notamment avec le fort soutien de la Province du Québec, ont relancé une négociation destinée à approfondir leur relation commerciale bilatérale en parallèle des négociations de l'OMC. Les négociations formelles sur un Accord économique et commercial global (AECG/*Comprehensive Economic and Trade Agreement* - CETA) ont été lancées en 2009.

2. Pourquoi l'Union européenne est-elle un partenaire commercial essentiel pour le Canada ?

L'Union européenne est la plus grande économie du monde et le plus gros marché du monde. Son PIB s'élevait en 2014 à 13 920 Mds €, soit un peu moins d'un quart du PIB mondial. Elle est le principal acteur du commerce international, avec 15,2% des importations mondiales en 2013 et 16,0% de toutes les exportations, devant la Chine (15,4%) et les États-Unis (11,0%).

L'UE est le 2ème exportateur de biens au Canada (derrière les États-Unis) et le Canada est le 14ème importateur dans l'UE (hors commerce intra-UE).

L'UE et le Canada sont des partenaires commerciaux et économiques de longue date, qui partagent des objectifs communs en matière de politique commerciale et notamment leur engagement en faveur d'un système commercial multilatéral solide, ouvert et régulé.

3. Sur quoi l'accord porte-t-il ?

Cet accord, conclu entre deux zones dont les barrières tarifaires au commerce sont déjà faibles, a vocation à être plus large qu'une simple baisse supplémentaire de ces barrières. Afin de favoriser le commerce entre l'Union et le Canada, l'objectif de la négociation a été, notamment, d'obtenir la reconnaissance de nos indications géographiques, de permettre l'augmentation de nos exportations agricoles, d'abaisser de nombreuses barrières au

commerce de nature non-tarifaire, de faciliter des investissements croisés, d'obtenir une meilleure protection de la propriété intellectuelle et de faciliter l'accès aux marchés publics.

A la demande de chaque partie, un certain nombre de matières ne sont pas concernées par l'accord, telles que les services audiovisuels ou les législations de protection de la santé et du consommateur en matière alimentaire (par exemple : OGM, viande aux hormones).

4. Qu'en retirera la France du point de vue de l'économie et de l'emploi ?

Les évaluations existantes, qui ne prennent en compte que les effets de la réduction des barrières tarifaires, concluent à un impact positif de l'accord dans l'Union européenne et sur l'activité en France.

Une augmentation de nos exportations est attendue, dans des secteurs importants de notre économie, en particulier dans les produits agricoles transformés, les vins et spiritueux (les cosmétiques, l'industrie pharmaceutique ou encore le textile et l'habillement.

Le Canada va par ailleurs s'engager à ouvrir beaucoup plus largement ses marchés publics fédéraux et provinciaux ainsi que ceux des municipalités et du secteur hospitalier. La part des marchés publics canadiens ouverte aux opérateurs européens va passer de moins de 10% à plus de 30%. A titre d'exemple, les appels d'offres du secteur hospitalier (« MASH sector ») seront désormais ouverts aux fournisseurs européens et donc français. Ces derniers, qui sont nombreux et performants dans le secteur de la santé, bénéficieront d'une sécurité juridique renforcée, avec la certitude de pouvoir participer aux appels d'offres des hôpitaux canadiens.

En matière de propriété intellectuelle, il faut noter que 42 indications géographiques françaises seront à l'avenir protégées au Canada, sur 173 au total pour l'Union européenne : elles feront l'objet d'une protection totale, assortie de la possibilité d'un recours administratif. Ce dispositif est particulièrement utile pour les PME/TPE européennes, qui bénéficient ainsi d'une protection sans avoir à supporter les coûts liés au dépôt et à la défense d'une marque au Canada. Les laboratoires pharmaceutiques européens verront leurs médicaments innovants protégés deux années de plus sur le marché canadien, avant que leurs brevets ne tombent dans le domaine public et puissent être exploités par des fabricants de génériques.

De plus, de nombreuses procédures réglementaires seront simplifiées, telles que les processus de dédouanement des marchandises, ce qui devrait être favorable au développement des PME à l'export, qui représentent 75% des 10000 entreprises exportatrice françaises au Canada.

5. Quelle est l'importance du Canada pour l'économie française ?

Le Canada est une économie de petite taille comparée à celle de l'UE dans son ensemble, toutefois sa structure commerciale est fortement tournée vers l'Union européenne, et la France est un de ses partenaires commerciaux majeurs.

La France est le troisième partenaire commercial européen du Canada avec 5,1 Md€ d'exportations et 5,4 Md€ d'importations de biens et de services en 2014. En termes d'investissements directs étrangers au Canada (stocks), la France se classe 6ème parmi les investisseurs européens derrière le Pays-Bas, le Luxembourg, le Royaume-Uni, la Suisse et l'Allemagne. Au cours des dernières années, on remarque une hausse des investissements

français en Ontario, en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, toutefois la principale province d'accueil en 2015 reste le Québec.

Plus de 200 entreprises canadiennes représentant plus de 21 000 emplois sont implantées en France dans de nombreux secteurs (Top 5 : CGI, Onex Corporation, Bombardier, SNC-Lavalin et McCain Foods) et environ 550 entreprises françaises employant plus de 80 000 personnes sont implantées au Canada, dont 70% au Québec (Sodexo, Lafarge, Ubisoft, Rexel, Air Liquide, Sanofi, Alstom, Colas, Hachette, Veolia, Essilor, Lactalis ...).

Le Canada est attractif pour les investisseurs français et présente un potentiel de croissance important.

6. Qui conduit les négociations et comment les négociateurs rendent-ils compte de leurs travaux ?

En matière de politique commerciale, la Commission européenne négocie au nom de l'Union et de ses 28 États membres, en consultation avec ces derniers et le Parlement européen (article 207 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

Au sein de la Commission, c'est la Direction générale du Commerce, placée sous l'autorité du commissaire chargé du Commerce, qui mène les négociations en collaboration étroite avec l'ensemble des autres services de la Commission.

La Commission a mené les négociations sur la base d'un mandat précis adopté à l'unanimité par les États membres en 2009. Elle a rendu compte à ces derniers de manière détaillée après chaque session de négociation au Comité de politique commerciale à Bruxelles. De même, les positions européennes avant chaque session de négociation ont été élaborées en concertation avec les États membres, avant chaque session de négociation. La Commission a également rendu compte de l'avancée des négociations au Parlement européen.

7. Que recouvre la mise en œuvre provisoire d'un accord commercial ?

L'Union européenne décide au cas par cas d'appliquer à titre provisoire la partie d'un accord qui concernent les matières relevant des compétences de l'Union, dans l'attente de leur ratification qui permet l'entrée en vigueur de l'ensemble de l'accord. Cette technique est prévue par le droit international des traités. Dans le cas d'un accord mixte, comme l'AECG/CETA, elle présente l'avantage de ne pas avoir à attendre que toutes les procédures de ratification nationales, qui s'étalent sur plusieurs années, soient achevées pour bénéficier des effets économiques de l'accord, car elle a en pratique les mêmes effets que l'entrée en vigueur. Dans le cas de l'AECG/CETA, une telle application provisoire, décidée par les États membres, pourrait intervenir début 2016 au plus tôt, après toilettage juridique et traduction du texte de l'accord dans toutes les langues de l'Union.