

EVALUATION DE L'ACCORD ECONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG/CETA)

Position

CONTEXTE

La Commission européenne réalise une évaluation de l'impact économique, social et environnemental de l'Accord économique et commercial global (AECG), qui s'applique de manière provisoire depuis le 21 septembre 2017.

- L'AECG vise tout d'abord à éliminer les droits de douane sur 99 % des lignes tarifaires.
- Adopté par l'Assemblée nationale le 23 juillet 2019, le projet de loi de ratification a été rejeté par le Sénat français le 21 mars 2024.
- Neuf autres Etats membres (la Belgique, l'Italie, la Pologne, l'Irlande, la Bulgarie, Chypre, la Slovénie, la Grèce et la Hongrie) n'ont toujours pas ratifié l'accord.

COMMENTAIRES GENERAUX

La Confédération des Petites et Moyennes Entreprises (CPME) salue l'initiative de la Commission européenne de publier cette consultation sur les impacts de l'AECG.

En 2019 déjà, la CPME se prononçait en faveur du CETA. De son point de vue, cet accord crée un environnement commercial plus favorable aux entreprises, réduisant les coûts et les barrières pour les PME tout en offrant de nouvelles opportunités de croissance et d'expansion sur le marché canadien.

Il peut contribuer à consolider les flux de celles qui travaillent déjà sur le marché canadien, mais aussi inciter de nouvelles à y prendre pied. En outre, le marché canadien peut être aussi utilisé comme une porte d'entrée naturelle pour accéder à celui des Etats-Unis.

La CPME insiste toutefois sur l'importance d'accompagner les TPE-PME pour que ces dernières puissent profiter pleinement de cet accord de libre-échange. Elle attire également l'attention sur la nécessité d'analyser et mesurer les effets du CETA. Bien que l'accord présente des opportunités, il est essentiel que les échanges restent équilibrés pour éviter que certaines filières ne soient mises en difficulté par une concurrence excessive ou des déséquilibres commerciaux.

COMMENTAIRES SPECIFIQUES

- **Impact sur les échanges**

De manière générale, il faut noter qu'à ce jour, l'économie des filières n'a pas été déstabilisée, alors que 95% des dispositions de l'accord font d'ores et déjà, depuis plus de six ans, l'objet d'une application provisoire.

Données générales :

- Selon la Direction générale du Trésor, entre 2017 et 2023, **le commerce de biens entre la France et le Canada a augmenté de 2,1 Md€, passant de 6,3 Md€ à 8,4 Md€, soit une croissance de +34%**.
- Les exportations de services français vers le Canada ont augmenté de 71 % entre 2017 et 2022, atteignant 4,3 milliards d'euros.
- Les derniers chiffres du solde commercial de la France vis-à-vis du Canada laissent cependant apparaître un déficit de 23 M€ en 2023.

- **Préférences tarifaires**

Une proportion croissante d'entreprises françaises tire parti des préférences tarifaires offertes par le CETA. En 2022, toujours selon la Direction générale du Trésor, 63 % des exportations françaises vers le Canada ont bénéficié de ces avantages, un taux supérieur à la moyenne européenne de 60 %. Cependant, il reste encore un potentiel important à exploiter.

En effet, de manière globale, tous accords de libre-échange confondus, 3 exportations sur 10 ne tirent pas pleinement parti des avantages des accords commerciaux, ce qui pourrait représenter des centaines de millions d'euros de droits de douane que les entreprises pourraient économiser.

Pour maximiser les bénéfices de l'accord, il est essentiel de sensibiliser et d'accompagner davantage d'entreprises, notamment à travers des modules de formation et des actions de sensibilisation visant les principales filières, afin qu'elles puissent pleinement tirer parti des économies potentielles offertes par le CETA.

- **Barrières non-tarifaires**

Comme tout accord de libre-échange, le CETA joue également sur le levier des barrières non-tarifaires pour accroître les relations commerciales entre l'UE et le Canada. Une convergence et une reconnaissance mutuelle des normes, ainsi qu'une élimination des mesures protectionnistes sont bénéfiques pour les PME.

Cette réduction des obstacles réglementaires permet aux entrepreneurs de se concentrer sur leur cœur de métier tout en explorant de nouveaux marchés avec moins de complexité.

- **Marchés publics**

En matière de marchés publics, le chapitre 19 du CETA détaille les secteurs dans lesquels les entreprises de l'Union européenne et du Canada sont autorisées à fournir des biens et des services aux administrations publiques de l'autre partie.

Les entreprises peuvent utiliser depuis 2021 l'outil en ligne « *Access2Procurement* », mis en place par la Commission européenne ainsi que « *CanadaBuys* », qui leur permettent d'obtenir des informations sur les appels d'offres et ainsi faciliter l'identification de ces marchés publics.

Si le CETA ouvre l'accès des PME européennes aux marchés publics canadiens, la CPME note que la participation est encore limitée.

- **Reconnaissance des appellations d'origine protégée**

Le CETA permet aussi la reconnaissance de 173 produits d'origine géographique protégée (AOP), dont 42 françaises (28 IGP de fromages, 6 dans les viandes, notamment les foies gras de canard, mais également les pruneaux d'Agen, les huiles d'olive, le jambon de Bayonne, le piment d'Espelette...).

Si le CETA renforce la protection d'un petit nombre d'indications européennes au Canada, il renonce à protéger toutes les autres, alors qu'en mars 2024, plus de 3 500 dénominations étaient enregistrées dans *eAmbrosia*, le registre des indications géographiques de l'UE.

Dans tous les cas, des actions de vigilance s'imposent, notamment en termes de contrôle, pour éviter le développement de contrefaçons et veiller à ce que l'agriculture canadienne, qui gagne, en contrepartie, un accès accru au marché européen, respecte les exigences du marché européen.

DONNEES SPECIFIQUES

- **Secteur agricole**

Les craintes qui se sont élevées dans le milieu agricole restent, pour le moment, virtuelles : les producteurs canadiens n'ont quasiment pas utilisé leurs nouveaux quotas. Peu de fermes canadiennes sont actuellement équipées pour satisfaire aux normes sanitaires strictes de l'Union européenne, telles que l'interdiction des viandes traitées aux hormones. Il est probable que ces exploitations se développeront à l'avenir, mais elles devront faire face à des coûts de production plus élevés, ce qui pourrait nuire à leur compétitivité. À ce jour, seuls une quarantaine d'élevages canadiens sont certifiés pour exporter vers l'UE.

Sur le marché de la viande, l'export canadien est orienté, actuellement, vers le reste de l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et l'Asie.

- **Secteur des vins et spiritueux**

Le secteur des vins et spiritueux contribue à hauteur de plus d'un demi-milliard d'euros par an à la balance commerciale bilatérale de la France avec le Canada. Le Canada est passé de la 8ème à la 7ème place des clients européens des vins et spiritueux entre 2016 et 2023.

Les vins et spiritueux français ont gagné 2 points de part de marché dans les importations canadiennes (de 18,9% à 20,9%) et la France a consolidé sa position de deuxième fournisseur de vins et spiritueux du Canada, derrière les Etats-Unis.

Les produits exportés sont généralement plus rémunérateurs pour les opérateurs que s'ils étaient commercialisés sur le marché français.

Plusieurs mesures négociées dans le cadre de l'accord ont eu un bénéfice immédiat pour les exportateurs français de vins et spiritueux, en particulier :

- La suppression définitive des droits de douane sur les vins,
- La suppression de l'interdiction d'exporter des spiritueux en vrac pour les mélanger au Canada,
- L'élimination de l'exonération de l'accise fédérale pour les vins produits entièrement au Canada,
- La reconnaissance (en 2017) et mise à jour (en 2024) de la liste des indications géographiques,
- L'annonce récente de l'abolition du taux de marge spécifique appliqué par la Société des alcools du Québec (SAQ) au cognac et au champagne.

- **Secteur textile**

Le secteur des industries textiles françaises a largement soutenu l'accord CETA. Depuis sa mise en œuvre, les exportations françaises de textiles et d'habillement ont connu une hausse impressionnante de 54 %, passant de 106 millions d'euros en 2018 à 163 millions d'euros en 2024.

L'accord a simplifié l'accès au marché canadien pour les producteurs français en supprimant les droits de douane, qui étaient auparavant de 16 %, et en assouplissant les règles d'origine pour certains produits, notamment à travers une approche de double transformation « assouplie ».

En outre, des exceptions ont été introduites pour la simple transformation sur une série de produits textiles et d'habillement, avec un quota limité basé sur le principe du « premier arrivé, premier servi ».

- **Matières premières critiques**

Le CETA s'avère particulièrement avantageux pour le secteur des matières premières critiques. Ces dernières sont fondamentales pour le fonctionnement et l'innovation des PME dans divers secteurs, leur permettant de développer des produits de haute technologie et de participer à la transition énergétique tout en maintenant leur compétitivité sur le marché mondial.

Le "Partenariat stratégique Union européenne-Canada", mis en place depuis juin 2021, dans le cadre de la stratégie européenne de résilience, assure un approvisionnement stable et sécurisé en matières premières critiques.

Ce partenariat est crucial car le Canada détient 15 des 30 minéraux et métaux jugés essentiels pour l'économie européenne, notamment pour la transition énergétique. Le CETA peut donc encourager la transition vers des technologies plus vertes.

CONCLUSION

Le CETA offre un accès précieux au marché canadien pour les PME françaises. Mais, pour que ces entreprises tirent pleinement parti de l'accord, il est crucial d'améliorer l'accès à l'information et d'accroître l'accompagnement des TPE-PME exportatrices.

Le CETA a le potentiel d'apporter des avantages significatifs sur les plans économique, social et environnemental. Toutefois, pour maximiser ces avantages et minimiser les impacts négatifs, une surveillance continue secteur par secteur et une mise en œuvre rigoureuse des engagements sont essentielles.

Les accords de libre-échange, tels que le CETA, nécessitent une évaluation approfondie pour assurer leur équilibre et éviter des perturbations majeures dans les filières économiques les plus critiques.

Les négociations pour de nouveaux accords, notamment avec l’Australie, la Thaïlande, l’Inde et les Philippines, doivent inclure des clauses « miroir » pour éviter toute distorsion de concurrence. L’effet cumulatif de ces accords ne doit en aucun cas bousculer les filières exportatrices françaises.