



Bruxelles, le 12.11.2020
COM(2020) 705 final

**RAPPORT DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU CONSEIL,
AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU COMITÉ DES
RÉGIONS**

sur la mise en œuvre des accords commerciaux de l'UE

1er janvier 2019 – 31 décembre 2019

{SWD(2020) 263 final}

TABLE DES MATIERES

1. INTRODUCTION	6
2. APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS: FLUX COMMERCIAUX	9
3. APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS PAR RÉGION	13
3.1 ASIE	13
3.1.1 Corée du Sud	13
3.1.2 Japon	15
3.1.3 Singapour (préparatifs pour l'entrée en vigueur)	17
3.2 AMÉRIQUES.....	17
3.2.1 Canada	17
3.2.2 Pays partenaires d'Amérique latine	20
3.3 PAYS VOISINS DE L'UE	24
3.3.1 Partenaires méditerranéens et du Moyen-Orient	24
3.3.2 Géorgie, Moldavie, Ukraine	27
3.3.3 Balkans occidentaux.....	28
3.3.4 Suisse.....	29
3.3.5 Norvège.....	30
3.3.6 Turquie	31
3.4 PAYS D'AFRIQUE, DES CARAÏBES ET DU PACIFIQUE.....	32
4. COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE	34
5. COMMERCE AGROALIMENTAIRE DANS LE CADRE DES ACCORDS COMMERCIAUX DE L'UE.....	38
6. SERVICES, MARCHÉS PUBLICS, DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	44
6.1 Services et investissements directs étrangers (IDE)	44
6.2 Marchés publics	48
6.3 Droits de propriété intellectuelle.....	52
7. PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES	54
8. APPLICATION JURIDIQUE	56
8.1 Règlement du différend relatif au commerce et au développement durable avec la Corée du Sud	57
8.2 Règlement du différend avec l'Ukraine	58
8.3 Règlement du différend avec l'Union douanière d'Afrique australe.....	58

ACCORDS COMMERCIAUX COUVERTS PAR LE PRÉSENT RAPPORT(accord/date d'application)¹

ASIE	
Accord de partenariat économique UE-Japon	1 ^{er} février 2019
Accord de libre-échange UE-Corée du Sud	1 ^{er} juillet 2011
AMÉRIQUES	
Accord économique et commercial global UE-Canada	21 septembre 2017
Accord commercial UE-Colombie-Pérou-Équateur	1 ^{er} mars 2013 pour le Pérou; 1 ^{er} août 2013 pour la Colombie; 1 ^{er} janvier 2017 pour l'Équateur.
Accord d'association UE-Amérique centrale	1 ^{er} août 2013: volet commercial appliqué avec le Honduras, le Nicaragua et le Panama; 1 ^{er} octobre 2013: Costa Rica et El Salvador; 1 ^{er} décembre 2013: Guatemala.
Accord d'association UE-Chili	1 ^{er} février 2003
Accord global UE-Mexique	Appliqué pour les marchandises depuis le 1 ^{er} juillet 2000; appliqué pour les services depuis le 1 ^{er} mars 2001.
PAYS VOISINS DE L'UE	
Pays méditerranéens et du Moyen-Orient – Zones de libre-échange	
UE-Algérie	1 ^{er} septembre 2005
UE-Égypte	21 décembre 2003
UE-Liban	1 ^{er} mars 2003
UE-Jordanie	1 ^{er} mai 2002
UE-Maroc	18 mars 2000
UE-Tunisie	1 ^{er} mars 1998
UE-Palestine ²	1 ^{er} juillet 1997
UE-Israël	1 ^{er} janvier 1996
Pays d'Europe orientale – Zones de libre-échange approfondi et complet	
UE-Ukraine	1 ^{er} janvier 2016, et entré en vigueur le 1 ^{er} septembre 2017.

¹ Par souci de cohérence, les noms courts des partenaires commerciaux de l'UE sont employés dans le présent rapport, tels qu'ils figurent dans le Code de rédaction interinstitutionnel, disponible à l'adresse suivante: <https://publications.europa.eu/code/fr/fr-5000500.htm>.

² Cette dénomination ne saurait être interprétée comme une reconnaissance d'un État de Palestine et est sans préjudice de la position de chaque État membre sur cette question.

UE-Géorgie	1 ^{er} septembre 2014, et entré en vigueur le 1 ^{er} juillet 2016.
UE-Moldavie	1 ^{er} septembre 2014, et entré en vigueur le 1 ^{er} juillet 2016.

ACCORDS COMMERCIAUX COUVERTS PAR LE PRÉSENT RAPPORT

(accord/date d'application)

Balkans occidentaux – Accords de stabilisation et d'association	
UE-Kosovo* ³	1 ^{er} avril 2016
UE-Serbie	Accord intérimaire sur le commerce: pour la Serbie, 1 ^{er} février 2009; pour l'UE, 8 décembre 2009
UE-Bosnie-Herzégovine	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} juillet 2008
UE-Monténégro	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} janvier 2008
UE-Albanie	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} décembre 2006
UE-Macédoine du Nord	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} juin 2001
Suisse, Norvège, Turquie	
Accord de libre-échange UE-Suisse	1972
Accord de libre-échange UE-Norvège	1 ^{er} juillet 1973
Union douanière UE-Turquie	Accord d'association signé en 1963; la phase finale de l'union douanière a été achevée le 1 ^{er} janvier 1996.
AFRIQUE, CARAÏBES ET PACIFIQUE – Accords de partenariat économique	
UE-Ghana (intérimaire)	15 décembre 2016
UE-Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA)	10 octobre 2016 pour le Botswana, l'Eswatini, le Lesotho, la Namibie et l'Afrique du Sud; 4 février 2018 pour le Mozambique.
UE-Côte d'Ivoire (intérimaire)	3 septembre 2016
UE-Afrique centrale (Cameroun)	4 août 2014 pour le Cameroun
UE-États d'Afrique orientale et australe (intérimaire)	14 mai 2012 pour Madagascar, Maurice, les Seychelles et le Zimbabwe ⁴ .
UE-Pays du Pacifique (intérimaire)	20 décembre 2009 pour la Papouasie - Nouvelle-Guinée; 28 juillet 2014 pour les Fidji ⁵ .
UE-Cariforum	29 décembre 2008 pour Antigua-et-Barbuda, le Belize, les Bahamas, la Barbade, la Dominique, la République dominicaine, la Grenade, le Guyana, la Jamaïque, Saint-Christophe-et-Niévès,

³ * Cette désignation est sans préjudice des positions sur le statut et est conforme à la résolution 1244 (1999) du Conseil de sécurité des Nations unies ainsi qu'à l'avis de la CIJ sur la déclaration d'indépendance du Kosovo.

⁴ L'accord s'applique aux Comores depuis le 7 février 2019.

⁵ L'accord s'applique aussi au Samoa depuis le 31 décembre 2018.

	Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, et Trinité-et-Tobago.
--	-----------------------------------------------------------------------------------

1. INTRODUCTION

La politique commerciale européenne a bien progressé en 2019. L'UE a fait avancer son programme en matière de commerce bilatéral en ratifiant ses accords commerciaux avec Singapour et le Viêt Nam, qui sont entrés en vigueur respectivement en novembre 2019 et en août 2020. En 2019, l'UE a appliqué 44 accords commerciaux avec 76 partenaires⁶; les échanges réalisés avec ces partenaires se sont élevés à 1 345 milliards d'euros, ce qui représente 33 % du commerce extérieur de l'UE (34 % des exportations totales et 33 % des importations totales).

Dans le même temps, s'agissant de 2020, on peut s'attendre à ce que la **pandémie de coronavirus** ait un effet fortement modérateur sur le commerce entre l'UE et ses partenaires commerciaux, y compris les partenaires préférentiels. La Commission européenne estime que les exportations de l'UE vers les pays tiers pourraient diminuer entre 9 % et 15 %, et les importations entre 11 % et 14 % (biens et services confondus). Le vaste réseau d'accords commerciaux de l'UE peut contribuer à contrer et atténuer ces effets négatifs, à renforcer la résilience et à diversifier les chaînes d'approvisionnement. La Commission européenne intensifie ses efforts pour améliorer encore la mise en œuvre et l'application de ces accords, en veillant à ce que toutes les entreprises, en particulier les plus petites, puissent en tirer parti. Le premier **responsable européen du respect des règles du commerce**, nommé par le Collège le 24 juillet dernier⁷, guidera ces efforts, en étroite collaboration avec toutes les parties prenantes concernées ainsi qu'avec les États membres et les institutions de l'UE.

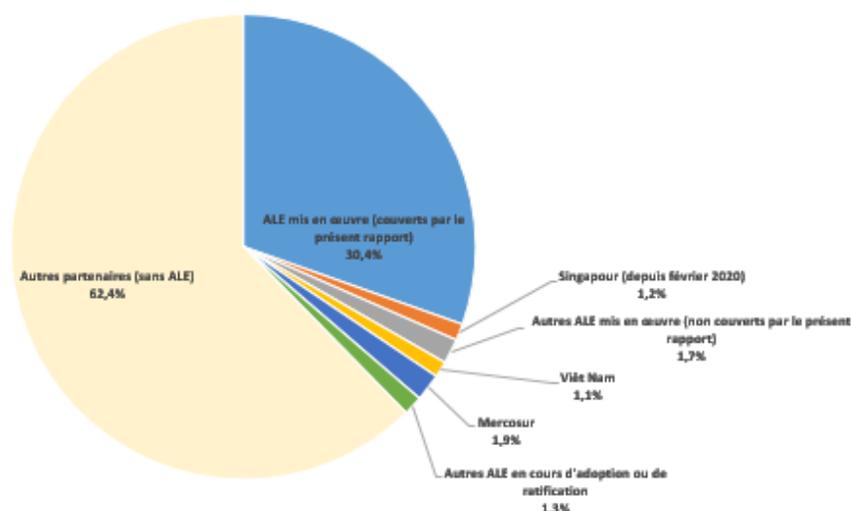
Le présent rapport fait le point sur 36 des principaux accords commerciaux conclus par l'UE avec 65 partenaires commerciaux⁸. Les accords couvrent 91 % des échanges commerciaux de l'UE avec des partenaires préférentiels et représentent 30,4 % du commerce extérieur total de l'UE.

⁶ La liste alphabétique des accords est disponible sur le site web de la DG Commerce à l'adresse suivante: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>.

⁷ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/IP_20_1409

⁸ L'accord de libre-échange UE-Singapour n'est entré en vigueur que le 21 novembre 2019.

Graphique 1: Commerce extérieur de l'UE en 2019



Le rapport met en lumière la mise en œuvre des accords de l'UE en Asie, dans les Amériques, dans les pays voisins de l'UE (pays du voisinage oriental et méridional et Balkans occidentaux) et dans les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Outre les sections consacrées au commerce et au développement durable, au commerce agroalimentaire et aux petites et moyennes entreprises, le rapport de cette année comporte une section distincte sur les services, les investissements, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle. Le **document de travail des services de la Commission**⁹ qui l'accompagne se compose de 36 fiches d'information sur les pays¹⁰. Il examine l'efficacité de la mise en œuvre des accords, fournit des statistiques et fait le point sur la mise en œuvre du plan d'action en 15 points de la Commission européenne sur le commerce et le développement durable¹¹.

⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf.

¹⁰ L'accord de libre-échange entre l'UE et Singapour n'est entré en vigueur que le 21 novembre, si bien que le présent rapport et le document de travail qui l'accompagne ne donnent qu'un aperçu des travaux préparatoires. Un rapport complet sera publié dans l'édition 2021.

¹¹ Le plan d'action en 15 points est disponible à l'adresse suivante: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf.

Statistiques sur le commerce des biens

Les **statistiques générales** sur le commerce des biens et des services et sur les investissements directs étrangers pour chaque pays partenaire figurent dans le document de travail des services de la Commission. Les statistiques sur l'évolution des flux d'échanges et d'investissements sont fondées sur les données d'Eurostat pour l'EU-27 de mars 2020, sauf indication contraire. Les données annuelles les plus récentes pour le commerce de biens sont celles de 2019, sauf indication contraire.

La Commission européenne/DG Commerce publiera sur son site web, le jour de l'adoption du présent rapport, des statistiques relatives à l'**utilisation des préférences** concernant les exportations et les importations de l'UE pour chaque partenaire commercial de l'UE et chaque État membre, accompagnées d'une explication des sources et de la méthodologie.

Remarque: les chiffres relatifs à l'utilisation des préférences concernant les importations et les exportations de l'UE reposent sur différents ensembles de données provenant de sources distinctes. Les taux d'utilisation des préférences pour les importations reposent sur les chiffres d'Eurostat et sont harmonisés. Les taux d'utilisation des préférences pour les exportations de l'UE reposent sur les données communiquées par les autorités douanières des partenaires commerciaux de l'UE, qui appliquent des méthodes et des pratiques différentes: les données ne sont donc pas harmonisées et pas comparables.

Statistiques du commerce des services

Les principales sources des données sur le commerce des services sont les **statistiques de la balance des paiements** et la **base de données d'Eurostat sur les activités des multinationales** (FATS). La première couvre les modes de fourniture 1 (transfrontière), 2 (consommation à l'étranger) et 4 (par des personnes physiques dans l'autre pays), tandis que la seconde couvre le mode 3 (établissement). Les données annuelles les plus récentes pour le commerce des services sont celles de 2018, sauf indication contraire.

Remarque: les données de la balance des paiements présentent une ventilation limitée des flux commerciaux par secteur et les flux d'échanges de services ne sont pas ventilés par mode de fourniture. Les données FATS fournissent une ventilation détaillée, mais pour obtenir la valeur réelle des échanges de services (ou de biens) du mode 3, les chiffres doivent être corrigés pour tenir compte des réexportations (par exemple, les FATS fournissent le chiffre d'affaires des multinationales de l'UE aux États-Unis, et pour obtenir la valeur des ventes locales, exportations du mode 3, les données doivent exclure les exportations des entreprises de l'UE établies aux États-Unis).

Statistiques des investissements directs étrangers

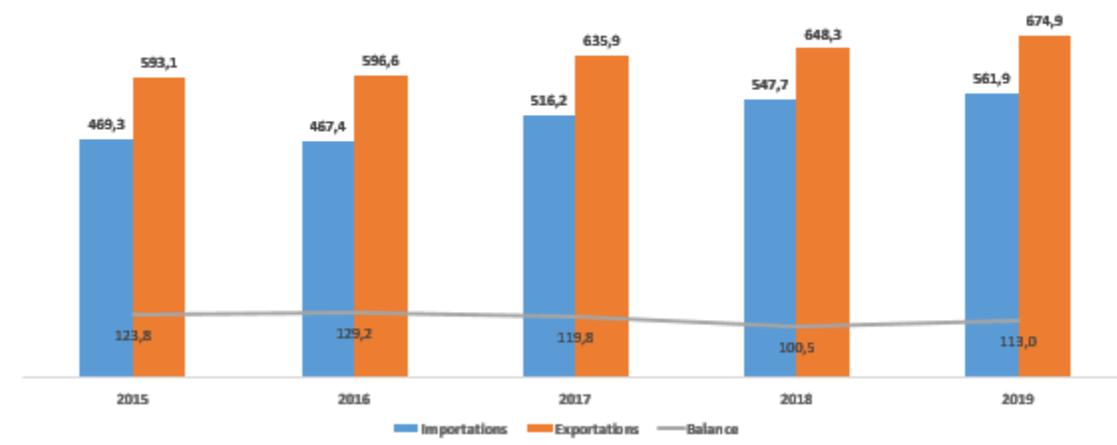
Pour les données sur les flux et les stocks d'investissements directs étrangers (IDE), les principales sources sont **Eurostat et la Conférence des Nations unies sur le commerce et le**

développement (CNUCED). Les données annuelles les plus récentes pour le commerce des services sont celles de 2018, sauf indication contraire.

2. APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS: FLUX COMMERCIAUX

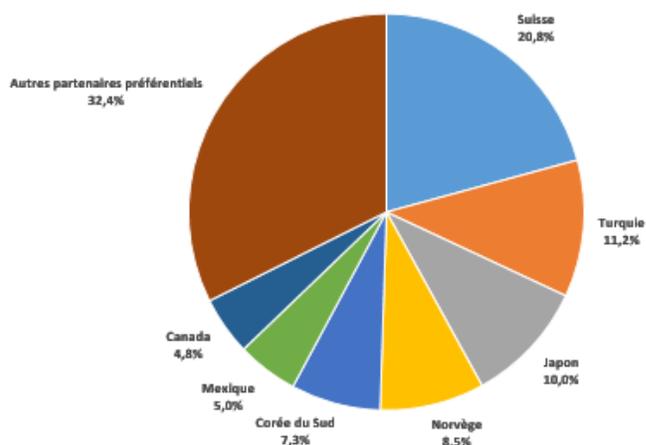
La présente section porte sur l'évolution des échanges commerciaux entre l'UE et 65 grands partenaires commerciaux préférentiels en 2019, qui ont représenté 29 % des importations totales de l'UE et 32 % de ses exportations totales; l'UE a enregistré un excédent commercial de 113 milliards d'euros, ce qui correspond à une augmentation de 12 % par rapport à l'année précédente.

Graphique 2: Commerce de l'UE dans le cadre d'accords, 2015-2019 (en Mrd EUR)



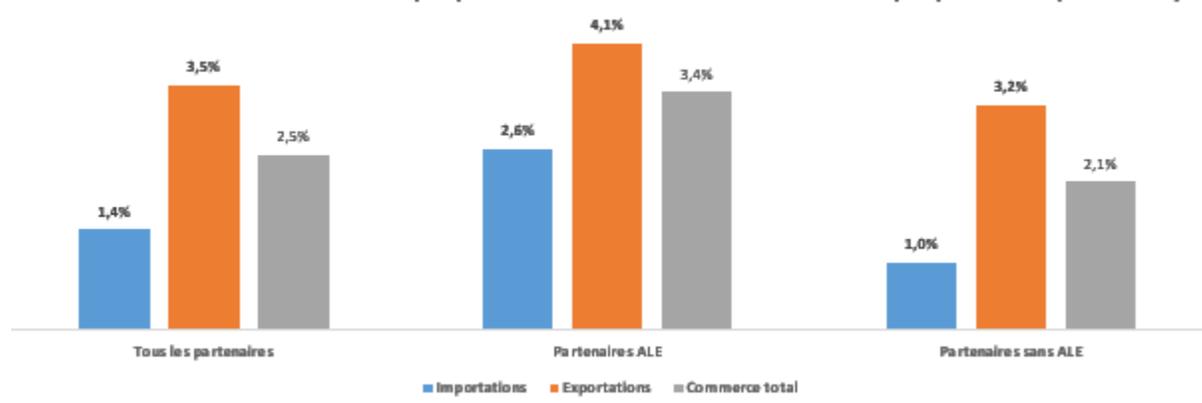
La Suisse est restée le premier partenaire préférentiel de l'UE, avec 21 % des échanges commerciaux, suivie par la Turquie (11 %), le Japon (10 %) et la Norvège (8,5 %). Ensemble, ces partenaires représentaient la moitié du commerce préférentiel de l'UE.

Graphique 3: Commerce de biens de l'UE par partenaire préférentiel (2019)



En 2019, les échanges de biens de l'UE avec ces 65 partenaires ont augmenté de 3,4 %. Cette hausse est supérieure à celle des échanges commerciaux de l'UE avec le reste du monde (c'est-à-dire tous les partenaires commerciaux de l'UE, + 2,5 %) et à celle des échanges commerciaux de l'UE avec ses partenaires non préférentiels pris séparément (le reste du monde moins les 65 partenaires préférentiels, + 2,1 %). La croissance des exportations préférentielles (+ 4,1 %) et des importations préférentielles (+ 2,6 %) de biens a été plus soutenue que celle des exportations et des importations avec le reste du monde (respectivement, 3,5 % et 1,4 %).

Graphique 4: Croissance annuelle du commerce par partenaire (2018-2019)



Évolution des exportations de biens

En 2019, 92 % des exportations totales de l'UE vers des partenaires préférentiels ont concerné des **produits industriels**. Les machines, les produits chimiques et les équipements de transport sont restés en tête des exportations de l'UE et ont enregistré des taux de croissance respectifs de 1,5 %, 6,3 % et 5,7 %. Les machines et les appareils sont restés la catégorie la plus importante, représentant environ 25 % des exportations dans le cadre d'accords préférentiels. Les machines et appareils mécaniques et les véhicules à moteur sont restés les plus importants en valeur,

représentant quelque 30 % des exportations totales de produits non agricoles vers les 65 partenaires préférentiels. Les machines et équipements électriques et les produits pharmaceutiques ont représenté environ 9 % chacun. Les plus fortes hausses annuelles enregistrées pour les exportations ont concerné les avions (+ 50 %), le cuir (+ 43 %) ainsi que les perles et pierres précieuses (+ 35 %).

Les exportations de **produits agroalimentaires** de l'UE se sont accrues de 8,7 % en 2019. En tête de liste, les boissons ont représenté 15 % des exportations agroalimentaires préférentielles (+ 8,6 %). Les céréales, les produits laitiers et la viande ont représenté environ 8 % chacun et ont augmenté respectivement de 39 %, 13,2 % et 0,7 %.

Le présent rapport ne peut pas examiner l'**utilisation des préférences pour les exportations de l'UE** en raison de la disponibilité tardive des données et du nombre d'accords couverts. La Commission européenne a recours à des études d'évaluation ex post¹² ou à des études de mise en œuvre pour examiner l'utilisation des préférences et intensifiera ses efforts en la matière. Elle collecte actuellement des données sur l'utilisation des préférences auprès de ses pays partenaires. Elle publiera celles-ci sur son site web dans le but de renforcer la transparence et d'encourager les associations d'entreprises et les États membres à mener leurs propres recherches. La Commission européenne continue d'œuvrer auprès de ses partenaires commerciaux pour obtenir des données fiables sur les exportations préférentielles et poursuit son dialogue avec les États membres, les associations d'entreprises et les secteurs afin de mieux comprendre pourquoi les préférences tarifaires ne sont pas pleinement utilisées.

Évolution des importations de biens

91 % des importations totales en provenance des 65 partenaires préférentiels concernent des produits industriels. Elles ont enregistré une hausse de 2 % en 2019. Les trois catégories les plus importantes étaient les machines et appareils (+ 3 %), les produits chimiques (+ 16 %) et les produits minéraux (- 7 %). Les importations agroalimentaires ont augmenté de 8,3 %. Les principaux produits importés étaient les fruits et fruits à coque comestibles (+ 3,9 %), les préparations à base de cacao (+ 6,5 %), le café et le thé (- 0,2 %) et les céréales (+ 22,9 %)¹³.

Produits industriels et agroalimentaires

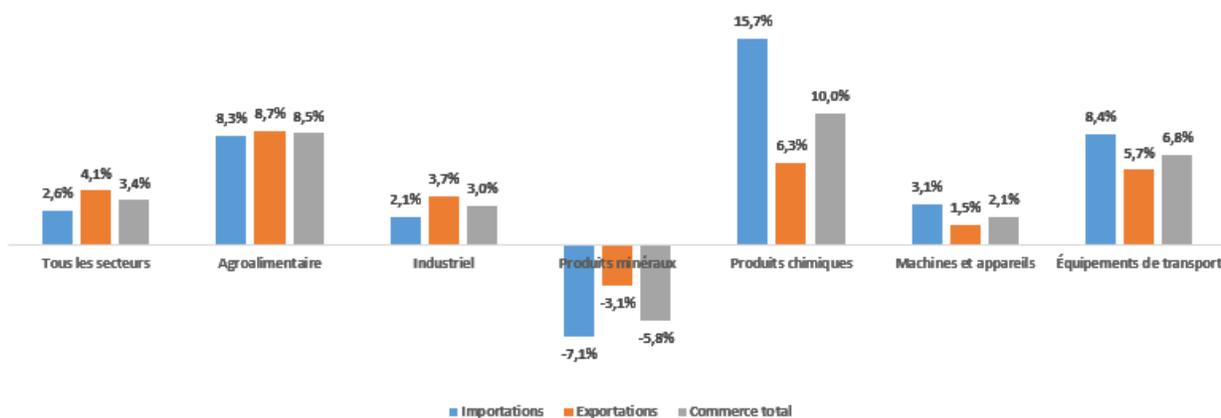
Les échanges de produits industriels avec les 65 partenaires ont enregistré une hausse de 3 %, tandis que le commerce agroalimentaire a progressé de 8,5 %. Les échanges de produits

¹² Voir, par exemple, l'évaluation ex post de l'accord de libre-échange UE-Corée du Sud (rapport final, section 10.7); évaluation ex post des accords d'association avec 6 pays méditerranéens (rapport intermédiaire, p. 16, 106, 198 à 200); évaluation ex post de l'accord de partenariat économique UE-Cariforum (projet de rapport intermédiaire, section 4.5).

¹³ Pour de plus amples informations sur l'évolution du commerce agroalimentaire, voir la section 6.

industriels de l'UE ont enregistré un excédent de 106,6 milliards d'euros, soit une augmentation de 11,8 milliards d'euros par rapport à 2018. Le commerce agroalimentaire de l'UE a enregistré un excédent de 6,4 milliards d'euros, soit une augmentation de 651 millions d'euros par rapport à 2018.

Graphique 5: Croissance annuelle du commerce des principaux secteurs avec les partenaires préférentiels de l'UE (2018-2019)



Évolution du commerce des services

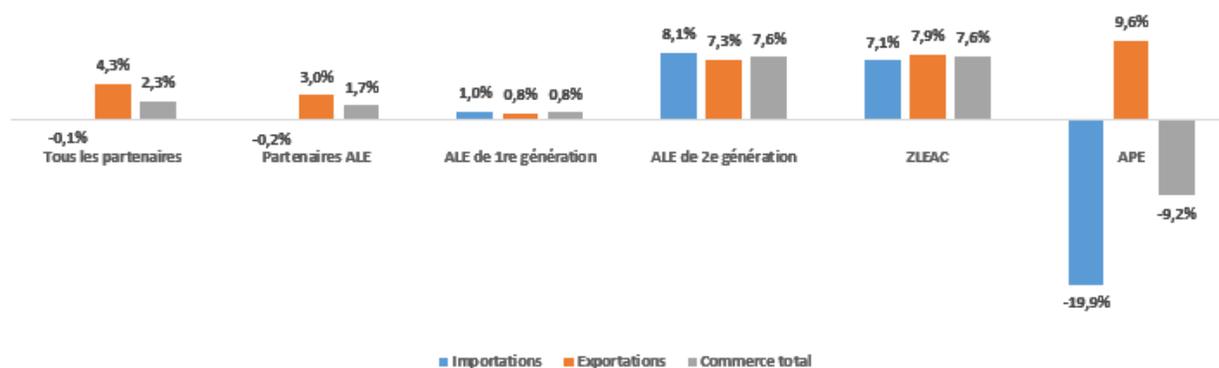
Pour le **commerce des services**, les chiffres les plus récents sont ceux de 2018. Les échanges de services avec les 65 partenaires couverts par le présent rapport ont enregistré une augmentation de 1,7 % en 2018, plus lente que le total des échanges de services de l'UE (+ 2,3 %), et ont généré un excédent commercial de 80 milliards d'euros, soit une hausse de 11,5 % par rapport à 2017. Un grand nombre d'accords conclus avant la communication de 2007 sur une Europe compétitive dans une économie mondialisée¹⁴ ne contiennent pas de disciplines ambitieuses en matière de services – à l'instar de l'accord commercial de l'UE avec son deuxième partenaire commercial pour les services, la Suisse. Les échanges de services avec les partenaires préférentiels couverts par le présent rapport qui ont pris des engagements en matière de services¹⁵ ont augmenté de 3,3 % en 2018, ce qui représente une progression plus forte que le total des échanges de services de l'UE. L'augmentation des échanges de services a été

¹⁴ <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:fr:PDF>

¹⁵ La Norvège, l'Ukraine, la Moldavie, la Géorgie, le Chili, l'Amérique centrale, les pays andins, le Mexique, le Canada, le Cariforum, la Corée du Sud et le Japon.

sensiblement plus importante avec les partenaires préférentiels d'accords commerciaux plus récents (+ 7,6 %) qu'avec les partenaires plus anciens (+ 0,8 %).

Graphique 6: Taux de croissance annuel du commerce des services dans le cadre des ALE de l'UE (2017-2018)



3. APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS PAR RÉGION

3.1 ASIE

En 2019, l'UE a appliqué des accords commerciaux préférentiels avec trois économies asiatiques: la Corée du Sud, le Japon et Singapour¹⁶. Ces accords aident les entreprises de l'UE à rester compétitives, compte tenu des accords commerciaux récemment conclus entre certains pays tiers, tels que l'accord de partenariat transpacifique global et progressiste¹⁷ auquel le Japon et Singapour sont parties. Ils contribuent également au renforcement des normes internationales, qui constituent l'épine dorsale des engagements non tarifaires prévus dans les trois accords. En particulier, les accords les plus récents avec Singapour, membre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), et avec le Japon constituent des pivots importants pour l'ensemble de la région, à partir desquels les entreprises de l'UE peuvent étendre leurs activités aux pays voisins. L'accord de libre-échange (ALE) entre l'UE et la Corée du Sud est appliqué depuis huit ans et, selon son évaluation ex post¹⁸ publiée en mars 2019, il a entraîné des gains tant pour l'économie de l'UE (+ 4,4 milliards d'euros) que pour l'économie sud-coréenne (+ 4,9 milliards d'euros), malgré une période difficile après la crise financière, qui a freiné la demande et le commerce international.

3.1.1 Corée du Sud

En 2019, la **croissance économique de la Corée du Sud est restée modérée** du fait du ralentissement mondial et des tensions commerciales freinant les exportations ainsi que d'une

¹⁶ L'accord de l'UE avec Singapour est entré en vigueur le 21 novembre 2019.

¹⁷ <https://www.mti.gov.sg/Improving-Trade/Free-Trade-Agreements/CPTPP>

¹⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf

forte incertitude pesant sur les investissements. La **baisse de 1,3 % des exportations industrielles de l'UE** vers la Corée du Sud pourrait s'expliquer, dans une certaine mesure, par la faiblesse de la demande intérieure due au ralentissement du cycle des semi-conducteurs et au différend commercial entre les États-Unis et la Chine, entre autres. **Les échanges de services ont continué de croître**, avec une hausse de 3,6 % en 2018 par rapport à 2017, ce qui représente une progression plus forte que celle du commerce de l'UE avec le reste du monde. L'accord de libre-échange UE-Corée du Sud a également stimulé la croissance des investissements directs étrangers entre les deux partenaires. Les dernières données disponibles montrent qu'en 2018, le stock d'investissements directs étrangers de l'UE en Corée du Sud a augmenté de 4 % pour atteindre 46 milliards d'euros, tandis que le stock d'investissements directs étrangers sud-coréens dans l'UE a augmenté de 1 % pour atteindre 25 milliards d'euros.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019

- **La Corée du Sud a autorisé les exportations de viande bovine** en provenance du Danemark et des Pays-Bas.
- Le groupe de travail UE-Corée du Sud sur les indications géographiques a facilité la voie vers **l'extension de la liste des indications géographiques (IG)** protégées par l'accord.

Problèmes en suspens

- 10 États membres attendent toujours d'exporter de la viande bovine vers la Corée du Sud; celle-ci n'accepte pas le principe de régionalisation des maladies animales, qui est pertinent pour créer des conditions commerciales prévisibles et stables pour les produits à base de viande ou de volaille.
- La Corée du Sud doit encore mettre en place un système de rémunération efficace pour les droits d'exécution publique.
- L'UE a poursuivi sa procédure à l'encontre de la Corée du Sud au titre du chapitre «Commerce et développement durable» de l'accord en raison du non-respect par la Corée du Sud de ses engagements de ratifier les conventions fondamentales de l'Organisation internationale du travail (OIT) et de protéger les droits des travailleurs. En juillet, l'UE a demandé l'établissement d'un groupe d'experts, qui a été constitué en décembre¹⁹.

¹⁹ Pour de plus amples informations sur le différend en cours, voir la section 8 «Application juridique».

3.1.2 Japon

L'année 2019 a été la première année civile complète de l'application de l'accord de partenariat économique UE-Japon²⁰. Le Japon est le **septième partenaire commercial** de l'UE, représentant 3 % de son commerce extérieur.

En 2019, les **échanges de biens** entre les parties ont augmenté de **5,8 %**. Les exportations traditionnelles de l'UE vers le Japon, telles que les produits pharmaceutiques, les équipements de transport et les machines, ont bénéficié d'une croissance constante. Les catégories de produits faisant l'objet de réductions tarifaires ont connu une croissance plus forte, notamment les textiles, l'habillement et les chaussures, qui ont augmenté en moyenne d'environ 10 %.

Parmi les partenaires préférentiels couverts par le présent rapport, le Japon était la deuxième destination **pour les exportations agroalimentaires de l'UE, qui ont augmenté de 16 %** en 2019. L'accord commence donc à réaliser son énorme potentiel d'augmentation des exportations de l'UE pour de nombreux produits, tels que la viande porcine, la viande bovine, le fromage, les produits agricoles transformés et le vin. Une avancée notable est l'approbation et la reconnaissance progressives par le Japon des pratiques œnologiques de l'UE.

Les vins de fruits allemands remportent un franc succès au pays du Soleil levant

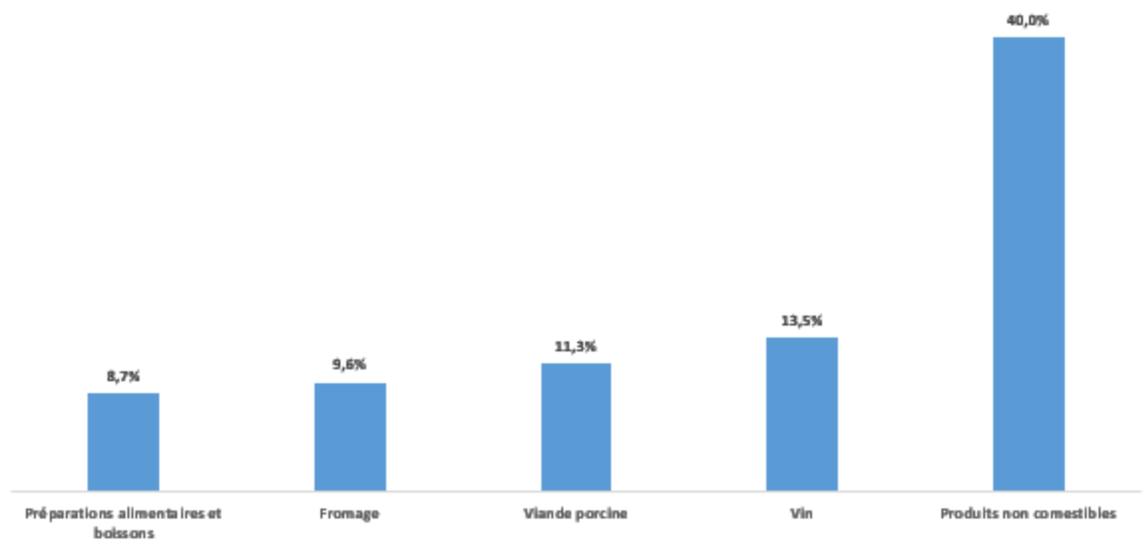
Le producteur allemand de vin de fruits Katlenburger Kellerei, une entreprise de 90 salariés fondée en 1925, se félicite de l'accord commercial entre l'UE et le Japon. Celui-ci a supprimé le droit de douane appliqué aux produits de Katlenburger, qui était de 33 cents par litre, ce qui permet à l'entreprise de faire face à la concurrence sur un marché de plus en plus sensible aux prix.

«Les petites entreprises dépendent tout particulièrement des exportations car le marché national devient plus difficile et est dominé par de grandes firmes disposant d'importants budgets de publicité.»

Klaus Demuth, P.-D.G. de Katlenburger Kellerei GmbH & co. KG

²⁰ Un résumé des principales réalisations à la date du premier anniversaire de l'accord est disponible à l'adresse suivante: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>

Graphique 7: Croissance annuelle des principales exportations agroalimentaires de l'EU-27 vers le Japon (2018-2019)



En 2019, plus de la **moitié de l'ensemble des marchandises de l'UE pouvant bénéficier** de préférences tarifaires au titre de l'accord de partenariat économique UE-Japon ont effectivement **bénéficié de préférences tarifaires** (53 %). La plupart des exportations agricoles de l'UE ont bénéficié des préférences tarifaires (86 % en moyenne), avec des taux particulièrement élevés pour les viandes (99 %) et le vin (93 %). Les taux pour les produits industriels, en raison de la complexité des chaînes d'approvisionnement et de marges préférentielles relativement plus faibles, ont été nettement plus bas tant pour le Japon que pour l'UE, de l'ordre de 35 % en moyenne. À titre d'exemple, les exportations de produits chimiques et de textiles de l'UE auraient pu réaliser une économie supplémentaire de respectivement 115 millions d'euros et 92 millions d'euros. L'utilisation des préférences augmente généralement au fil des ans car les entreprises ont souvent besoin de temps pour s'adapter aux nouvelles conditions commerciales – en revoyant, par exemple, les chaînes d'approvisionnement et les mécanismes comptables internes. Dans une optique de sensibilisation, la Commission européenne a également intensifié sa coopération avec les États membres et les entreprises et s'est engagée dans des entreprises communes avec le Japon, notamment des actions d'information menées par le Centre de coopération industrielle UE-Japon²¹.

²¹ <https://www.eu-japan.eu/>

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019

- Le Japon a accepté d'appliquer une **procédure douanière simplifiée** pour demander et obtenir des préférences tarifaires, remédiant ainsi aux difficultés initiales rencontrées par les entreprises²².
- Le Japon a **amélioré les procédures de gestion des contingents** pour l'importation de certains produits agricoles et produits agricoles transformés afin de faciliter l'utilisation des contingents.
- Le Japon a pris des **mesures concrètes pour se préparer à la mise en œuvre des dispositions relatives au commerce et au développement durable**, notamment en créant un groupe consultatif interne. Le Japon doit encore ratifier deux conventions fondamentales de l'OIT sur la non-discrimination et le travail forcé.

3.1.3 Singapour (préparatifs pour l'entrée en vigueur)

L'**accord de libre-échange UE-Singapour** est en vigueur depuis le 21 novembre 2019. Il devrait bénéficier aux exportations et aux investisseurs de l'UE, notamment aux plus de 10 000 entreprises de l'UE établies à Singapour. Singapour est le plus important partenaire commercial de l'UE en Asie du Sud-Est, puisqu'il représente un tiers des échanges commerciaux de l'UE avec la région et plus de deux tiers du stock d'investissements directs étrangers de l'UE dans la région.

En 2019, la **Commission européenne a intensifié ses préparatifs en vue de l'entrée en vigueur de l'accord** en communiquant avec les parties prenantes des deux côtés et en commençant déjà à renforcer son rôle de suivi à l'égard des autorités singapouriennes au cours de la phase préalable à la mise en œuvre. Parmi les premières réalisations, citons l'enregistrement et la protection à Singapour des dénominations de 138 indications géographiques de l'UE conformément à la législation singapourienne.

3.2 AMÉRIQUES

3.2.1 Canada

L'accord économique et commercial global entre l'UE et le Canada (**AECG**) est appliqué à titre provisoire depuis le 21 septembre 2017, à l'exception de quelques dispositions, notamment celles relatives au système juridictionnel des investissements. En 2019, une étape importante a été franchie dans la mise en œuvre future du **système juridictionnel des investissements (SJI)**²³: la

²² Les actions à mettre en œuvre par les autorités douanières peuvent être consultées à l'adresse suivante: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157973.pdf

²³ Les dispositions du SJI ne sont pas appliquées à titre provisoire et elles n'entreront en vigueur que lorsque tous les États membres de l'UE auront ratifié l'AECG.

Commission européenne a adopté, en octobre, quatre propositions²⁴ qui contribueront à garantir les normes d'éthique et d'intégrité des arbitres ainsi que la fonction de recours efficace du système. Il s'agira de la première fonction de recours à être appliquée dans un accord d'investissement international.

Au cours de la deuxième année d'application provisoire de l'AECG, la **Commission européenne a accompli de nouveaux progrès dans la mise en œuvre effective de l'accord**, en s'appuyant sur les 20 comités et dialogues mis en place en 2018. La Commission européenne a soulevé certains différends commerciaux, principalement en ce qui concerne les exportations agricoles. Parallèlement, la Commission européenne a continué d'intensifier et d'enrichir son programme de coopération avec le Canada sur des questions d'intérêt commun (telles que les PME, la dimension hommes-femmes et le changement climatique), tant au niveau bilatéral que multilatéral.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019

- *Contingents tarifaires pour le fromage*: les travaux se sont poursuivis avec le Canada pour revoir le contingent tarifaire de l'AECG, afin d'en améliorer le fonctionnement. Le Canada est aujourd'hui le quatrième marché de l'UE, en valeur, pour les exportations de fromage.

- *Pratiques discriminatoires dans le secteur des vins et spiritueux*²⁵: ces pratiques ont fait l'objet de discussions au sein du comité «Vins et spiritueux». Quelques progrès ont été enregistrés étant donné que la Colombie-Britannique a supprimé la réglementation qui n'autorisait que la vente de vin britanno-colombien dans les magasins d'alimentation. Des obstacles subsistent toutefois dans d'autres provinces.

- *Redevances liées aux frais de services*: à la suite des audits effectués en Ontario et au Québec à la demande de l'UE, les redevances liées aux frais de service appliquées sur les vins et spiritueux de l'UE dans ces provinces devraient diminuer. Ces redevances sont liées à l'écart entre les frais de service que supportent les provinces pour les produits importés et pour les produits nationaux.

²⁴ Les propositions concernent 1) les règles du tribunal d'appel, 2) le code de conduite des membres des tribunaux, 3) les règles relatives à la médiation et 4) la procédure d'adoption d'interprétations contraignantes.

²⁵ La taxe sur les spiritueux importés a été contestée par l'Australie au sein de l'Organisation mondiale du commerce, avec l'Union européenne en tant que tierce partie.

Coopération UE-Canada dans des domaines d'intérêt commun

- *Changement climatique*: à la suite d'une conférence organisée en janvier afin de discuter de la meilleure manière d'utiliser l'AECG pour respecter les engagements pris par l'UE et le Canada dans le cadre de l'accord de Paris, un atelier a eu lieu en novembre à l'intention des entreprises européennes et canadiennes du domaine des technologies propres, réunissant des PME actives dans des secteurs tels que l'énergie solaire, les déchets, l'efficacité énergétique et le captage et le stockage du carbone.

- *Coopération en matière de réglementation*: l'UE et le Canada ont commencé à échanger des informations sur les alertes relatives à la sécurité des produits de consommation et sur le cadre réglementaire révisé du Canada pour le transport d'animaux vivants, qui est entré en vigueur en février 2020. Le Canada a accepté de mettre fin à la duplication des essais pour les écrans solaires de l'UE importés au Canada.

Le piment français relève la cuisine canadienne

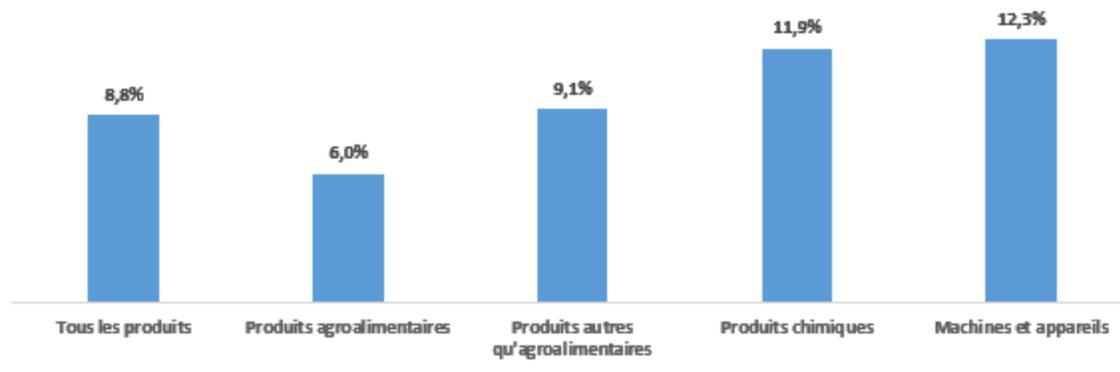
Maritxu et Éric Amestoy cultivent des piments depuis dix ans dans leur petite exploitation du Pays basque et exportent leur «piment d'Espelette» au Canada depuis 2016. Ils ont diversifié leur production pour y inclure les légumes et les œufs. L'exploitation n'utilise aucun produit chimique.

L'AECG a réduit les droits de douane, simplifié les procédures administratives et renforcé la protection de l'indication géographique pour le «piment d'Espelette». La demande a donc augmenté et la production des Amestoy est passée de 30 kg à 200 kg.

Commerce bilatéral – évolution en 2019

Facilités par l'AECG, les **échanges bilatéraux de biens et de services ont continué d'augmenter** pour atteindre 92 milliards d'euros, soit une hausse de 24,5 % par rapport aux échanges antérieurs à l'AECG qui s'élevaient en moyenne à 73,9 milliards d'euros sur la période 2015-2017. Parmi les produits industriels, les machines et les produits pharmaceutiques ont enregistré la plus forte croissance des exportations de l'UE par rapport à 2018, de l'ordre de 15 % et 18 % respectivement.

Graphique 8: Croissance annuelle des exportations de l'EU-27 vers le Canada (2018-2019)



Le **taux d'utilisation des préférences concernant les exportations de biens de l'UE vers le Canada** pour l'EU-27 est passé à 48 %, contre 38 % en 2018. Le taux global d'utilisation des préférences continue de pâtir de la faible utilisation des préférences pour les exportations de voitures et de pièces détachées de voitures de l'UE (26 %), qui représentent 39 % des exportations admissibles de l'EU-27 vers le Canada. La Commission européenne a noué le dialogue de manière proactive avec les associations industrielles sectorielles, les entreprises concernées et les experts afin de mieux comprendre les raisons de cette situation. L'industrie, en particulier l'industrie automobile, a expliqué que l'accord demeurait relativement récent et que les entreprises avaient besoin de plus de temps pour mettre en place les processus et les systèmes informatiques leur permettant d'obtenir les données nécessaires auprès des fournisseurs. L'industrie automobile a également confirmé son intention de réclamer rétroactivement les préférences tarifaires, l'AECG l'y autorisant pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans. Dans l'ensemble, l'industrie a souligné la nécessité de renforcer plus avant la sensibilisation des entreprises de l'UE aux avantages de l'AECG et à la manière de les utiliser. Afin de faciliter l'utilisation des préférences, la Commission européenne a continué, en 2019, à fournir des orientations spécialisées, en publiant un guide sur les règles d'origine dans l'AECG en septembre 2019²⁶ et une fiche d'information sur les textiles et les vêtements, disponible dans plusieurs langues de l'UE²⁷.

3.2.2 Pays partenaires d'Amérique latine

L'UE a conclu **quatre accords commerciaux avec 11 pays d'Amérique latine**: le Mexique, le Chili, les partenaires andins (Colombie, Équateur et Pérou), ainsi que les 6 partenaires

²⁶ https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/ceta_guidance_en.pdf

²⁷ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158417.pdf

d'Amérique centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Panama). Une fois l'accord avec le Mercosur entré en vigueur, l'UE entretiendra des relations commerciales préférentielles avec pratiquement tous les pays d'Amérique latine (à l'exception de la Bolivie et du Venezuela), soit plus que toute autre région et à un niveau équivalent à celui de l'Association européenne de libre-échange. L'accord avec le Mexique, par exemple, remonte au début des années 2000 et a été modernisé afin d'accroître les échanges commerciaux, de promouvoir la participation des PME et d'introduire de nouvelles disciplines, notamment sur les services (numériques, maritimes, financiers, etc.), l'énergie ou les investissements, qui augmenteront les perspectives pour les entreprises de l'UE et profiteront aux consommateurs, tandis que les chapitres relatifs au commerce et au développement durable énoncent des engagements en matière de travail et d'environnement, notamment en ce qui concerne l'accord de Paris et les conventions fondamentales de l'OIT. Une modernisation similaire est en cours avec le Chili.

Pour les partenaires d'Amérique latine, la suppression par l'UE de ses droits de douane sur la plupart des produits les aide à diversifier leurs exportations et à mieux s'intégrer dans les chaînes de valeur et l'économie mondiale. Pour les entreprises de l'UE, les accords offrent de nouveaux débouchés sur des marchés émergents à fort potentiel de croissance, ainsi que l'accès aux matières premières et intrants essentiels pour l'industrie et l'agriculture.

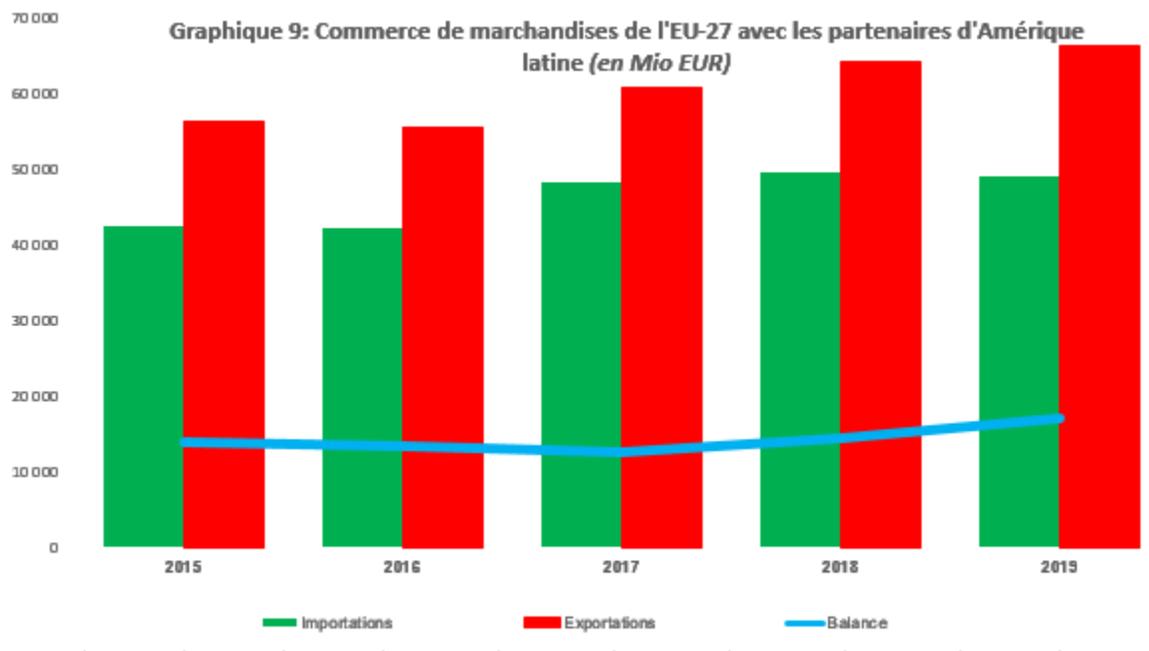
Le rôle de l'UE en Amérique latine demeure important: l'UE est la première source de coopération au développement et d'investissements directs étrangers en Amérique latine et est le troisième partenaire commercial après les États-Unis et la Chine. Alors que les États-Unis ont conservé leur place traditionnelle de premier partenaire commercial de l'Amérique latine, la Chine a dépassé l'UE pour devenir le deuxième partenaire au cours des dernières années. Les caractéristiques varient, le Mexique et l'Amérique centrale étant les plus étroitement liés à l'économie américaine, les pays andins riches en produits minéraux renforçant leurs échanges commerciaux avec la Chine, tandis que la Chine et l'UE sont les partenaires les plus importants des pays du Mercosur.

Commerce bilatéral: évolution en 2019

Au fil du temps, les accords commerciaux de l'UE ont **contribué à consolider la position de l'UE en tant qu'investisseur et partenaire commercial** dans la région. Ces accords ont également contribué à lutter contre l'érosion des préférences tarifaires résultant des accords commerciaux conclus par les partenaires d'Amérique latine avec des pays comme les États-Unis ou la Chine.

Les échanges commerciaux entre l'UE et ses partenaires commerciaux actuels d'Amérique latine et du Mercosur se sont élevés à 192 milliards d'euros, l'UE enregistrant un excédent de 22 milliards d'euros. Les **exportations de biens de l'UE** vers les 11 pays d'Amérique latine avec lesquels elle a conclu des accords commerciaux ont **augmenté de 12 %**, passant d'un peu moins de 59 milliards d'euros en 2015 à 66 milliards d'euros. L'UE a conservé une part de marché d'environ 12 % dans les importations de ces pays, tandis que celle des États-Unis a

légèrement diminué, passant de 42,5 % à 40,3 %, et que celle de la Chine s'est également stabilisée autour de 19 %²⁸.



Les accords commerciaux peuvent ouvrir de **nouveaux marchés aux produits agroalimentaires de l'UE**. Au cours de la dernière décennie, les **exportations de produits agricoles de l'UE vers les pays d'Amérique latine** ayant conclu des accords commerciaux avec l'UE ont plus que **doublé**. Cette évolution s'explique en grande partie par la suppression ou la réduction des droits de douane dans le cadre des accords commerciaux, qui étaient souvent relativement élevés pour les produits agricoles.

Les **bananes** sont toujours le principal produit exporté vers l'UE par les partenaires d'Amérique centrale et la communauté andine et ces exportations faisaient l'objet d'un **mécanisme de stabilisation**, qui a expiré à la fin du mois de décembre 2019. Selon ce mécanisme, lorsque le volume de déclenchement annuel des importations par pays, fixé dans l'accord, est atteint, la Commission européenne examine l'incidence de ces importations sur la situation du marché de la banane de l'Union et décide soit de suspendre temporairement le droit de douane préférentiel, soit qu'une telle suspension n'est pas appropriée. En 2019, les importations annuelles totales de bananes fraîches en provenance des pays d'Amérique latine et d'Amérique centrale soumis au mécanisme de stabilisation de la banane ont représenté 72,9 % du seuil de déclenchement cumulé. Parmi les pays partenaires concernés, seuls le Pérou, le Nicaragua et le Guatemala ont dépassé leurs volumes de déclenchement. La Commission européenne a conclu qu'une suspension temporaire n'était pas appropriée, étant donné que la part des importations en

²⁸ Source: statistiques sur l'orientation des échanges du FMI.

provenance de ces pays dans les importations totales de bananes était très faible au moment où les seuils respectifs ont été dépassés.

En 2019, à la demande des **partenaires andins et d'Amérique centrale**, des discussions ont eu lieu, sur la base des dispositions des accords respectifs, en vue d'examiner plus avant la **libéralisation des droits de douane pour les bananes**. Après examen de tous les facteurs pertinents, notamment la stabilité du marché de l'UE, il a été conclu que les droits de douane sur les bananes fraîches en provenance des pays d'Amérique centrale et de Colombie/d'Équateur/du Pérou **devaient être maintenus à leur niveau actuel** de 75 euros/tonne.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019

Exemples de progrès en matière de commerce et de développement durable

- Grâce à un **nouveau programme de soutien financé par l'UE**, des représentants de la société civile de l'UE et de la Colombie, de l'Équateur et du Pérou se sont rencontrés à Bogota, en Colombie, tandis que des représentants de l'UE et des six pays d'Amérique centrale se sont rencontrés à Antigua, au Guatemala.
- Un **programme financé par l'UE sur la conduite responsable des entreprises en Amérique latine** a été lancé, mis en œuvre en partenariat avec l'OCDE²⁹, l'OIT³⁰ et le Haut-Commissariat des Nations unies aux droits de l'homme³¹.

Avancées sur les questions relatives à l'accès au marché en 2019

- L'**Équateur** a supprimé les droits additionnels («timbres fiscaux») sur les boissons alcoolisées importées, ce qui permet aux boissons alcoolisées de l'UE de rivaliser sur un pied d'égalité avec les boissons locales.
- Le **Mexique** a assoupli les restrictions à l'importation de poires en provenance de Belgique et de kiwis en provenance d'Italie et a autorisé les importations de viande porcine en provenance des Pays-Bas.
- L'UE a soumis un **différend à l'OMC concernant les mesures antidumping prises par la Colombie** sur les pommes de terre congelées originaires de Belgique, d'Allemagne et des Pays-Bas³².

Les accords commerciaux de l'UE contribuent à la création de partenariats entre l'UE et l'Amérique latine, que ce soit dans une optique de multilatéralisme ou de développement durable, tout comme les accords d'association plus larges que l'UE a conclus avec les pays d'Amérique latine. Les pays d'Amérique latine ont joué et continuent de jouer un rôle important

²⁹ <http://mneguidelines.oecd.org/rbclac.htm>

³⁰ https://www.ilo.org/americas/programas-y-proyectos/WCMS_735906/lang--en/index.htm

³¹ <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/JointProjectResponsibleBusinessConduct.aspx>

³² <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2083>

au sein de l'OMC: plus d'un tiers des pays soutenant la proposition de l'UE relative à un arrangement multipartite concernant une procédure arbitrale d'appel provisoire de l'OMC se trouvent dans cette région. L'UE a également discuté avec les pays andins et d'Amérique centrale des contributions déterminées au niveau national dans le cadre de l'accord de Paris, même si les accords commerciaux sont antérieurs à ce dernier.

3.3 PAYS VOISINS DE L'UE

3.3.1 Partenaires méditerranéens et du Moyen-Orient

Les **zones de libre-échange** conclues dans le cadre des accords d'association plus larges avec les pays du sud de la Méditerranée et du Moyen-Orient (les «accords commerciaux») sont entrées en vigueur début 2000. L'UE et les huit pays du sud de la Méditerranée et du Moyen-Orient, à savoir **l'Algérie, l'Égypte, la Jordanie, le Liban, Israël, la Palestine³³, le Maroc et la Tunisie** sont traditionnellement des partenaires très proches, unis par des liens historiques et culturels et une proximité géographique. L'UE est le premier partenaire commercial de tous ces pays, à l'exception de la Jordanie et de la Palestine, et de la région dans son ensemble. Dans le cadre de la **politique européenne de voisinage**, l'UE offre à ces pays une relation privilégiée, fondée sur un attachement mutuel à des valeurs communes – la démocratie et les droits de l'homme, l'état de droit, la bonne gouvernance, les principes de l'économie de marché et le développement durable.

La plupart des produits industriels entre l'UE et ces partenaires sont désormais **échangés en franchise de droits³⁴**. L'Égypte a achevé le démantèlement total des droits de douane sur les produits industriels le 1^{er} janvier 2019 en supprimant les droits sur les exportations de voitures de l'UE. En janvier, la Commission européenne a lancé une **évaluation ex post** de six des accords commerciaux. Le **rapport intermédiaire³⁵** a été publié en avril 2020. Les conclusions préliminaires montrent que la suppression des droits de douane a apporté des **avantages économiques aux pays du sud de la Méditerranée et du Moyen-Orient**. Le rapport final est attendu pour décembre 2020.

Étant donné que les accords commerciaux existants sont axés sur les échanges de biens, plusieurs **négociations bilatérales sont en cours** ou sont en train d'être engagées dans la région, notamment avec la Tunisie et le Maroc, dans le but d'approfondir les engagements et d'étendre

³³ Cette dénomination ne saurait être interprétée comme une reconnaissance d'un État de Palestine et est sans préjudice de la position de chaque État membre sur cette question.

³⁴ Seule l'Algérie a été autorisée à reporter la dernière étape du démantèlement tarifaire sur un certain nombre de produits industriels pour lesquels des droits de douane étaient encore perçus, quoique sous une forme réduite, jusqu'en septembre 2020 (au lieu de septembre 2017).

³⁵ <https://case-research.eu/en/ex-post-evaluation-of-the-impact-of-trade-chapters-of-the-euro-mediterranean-association-agreements-with-six-partners-algeria-egypt-jordan-lebanon-morocco-and-tunisia-interim-technical-report-101329>

le champ d'application à d'autres domaines, tels que l'agriculture, les services, les investissements, les règles commerciales, la convergence réglementaire ainsi que le commerce et le développement durable.

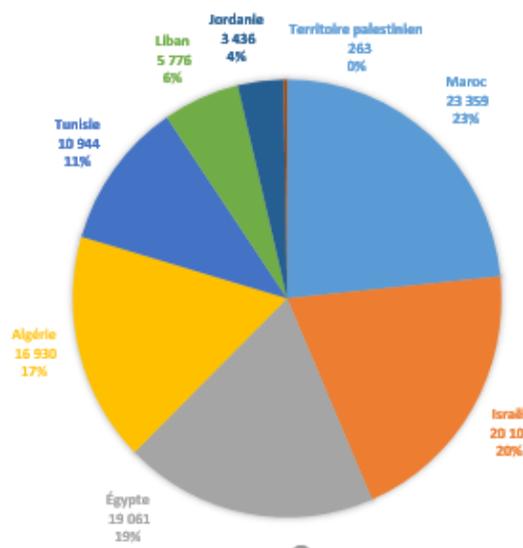
Commerce bilatéral: évolution en 2019

Bien que la région ne représente que 4 % du commerce extérieur de l'UE, elle constitue un marché très important pour les exportations de l'UE, avec des **débouchés, tout particulièrement pour les PME, dans certains secteurs traditionnels** comme les textiles et la céramique. La région reste également une source importante d'importations, en particulier dans les secteurs de l'énergie et de l'agroalimentaire.

En 2019, les échanges commerciaux entre l'UE et la région se sont élevés à environ 150 milliards d'euros pour les produits industriels et à 15 milliards d'euros pour les produits agricoles. **Ils ont connu une légère baisse en glissement annuel** de l'ordre de 0,17 %, soit 248 millions d'euros. Entre 2018 et 2019, les exportations de l'UE vers la région ont chuté de 0,38 %, passant de 100 milliards d'euros à 99 milliards d'euros, principalement en raison des mesures commerciales restrictives imposées par certains pays. Le Maroc, Israël et l'Algérie sont restés les principaux partenaires commerciaux de l'UE dans la région.

En 2019, le Maroc était le principal **marché pour les exportations de l'UE**, suivi par Israël et l'Égypte.

Graphique 10: Exportations de l'EU-27 vers les 8 partenaires méditerranéens en 2019 (en Mio EUR)



En ce qui concerne le **commerce par secteur**, 90 % des échanges commerciaux de l'UE avec la région concernent les produits industriels (secteur de l'énergie et produits manufacturés), avec

des exportations en baisse de 0,5 % et des importations qui stagnent. En revanche, le **commerce agroalimentaire a augmenté de 6,2 %**, à savoir 6,4 % pour les exportations de l'UE, soit 623 millions d'euros, et 6 % pour ses importations. Cela montre qu'il existe un **potentiel inexploité de poursuite de la libéralisation du commerce agricole**, en particulier pour la Tunisie et l'Algérie³⁶. L'Algérie et Israël étaient les destinations agroalimentaires les plus importantes de l'UE dans la région. Les principales exportations de l'UE étaient le blé et d'autres céréales, les aliments pour nourrissons et les animaux vivants.

Selon l'indice *Doing Business 2020* de la Banque mondiale, le **climat des affaires de la plupart des pays du sud de la Méditerranée s'est amélioré en 2019**, en particulier pour la Jordanie, qui figurait parmi les dix pays ayant réalisé la meilleure progression³⁷. En 2018, l'UE est restée le **premier investisseur dans bon nombre de ces pays**, représentant plus de la moitié des investissements directs étrangers au Maroc³⁸ et 85 % des IDE en Tunisie³⁹. En Égypte, l'UE est le deuxième investisseur étranger avec 21 % des IDE après le Royaume-Uni (39 %), pour un montant de plus de 15 milliards de dollars (environ 12,7 milliards d'euros), les 6 339 entreprises actives dans ce pays fournissant plus de 192 000 emplois⁴⁰. Au Maroc, le secteur automobile a généré plus de 85 000 emplois directs sur la période 2014-2018, pour atteindre un total de 163 000 emplois en 2018. Certains pays, notamment Israël, sont une source importante d'investissements directs étrangers dans l'UE.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019

- L'**Égypte**, à la suite d'un dialogue renforcé au niveau politique et technique, a supprimé l'obligation de procéder dans l'UE à des **contrôles vétérinaires sur les animaux vivants** destinés à l'exportation vers le pays; elle a également accepté les normes de l'UE pour la plupart des exigences applicables aux plants de pommes de terre et a facilité l'importation de préparations pour nourrissons.
- La **Tunisie**, à la suite des interventions de l'UE dans le cadre de l'OMC et au niveau bilatéral, a **levé les licences d'importation non automatiques** pour un large éventail de produits qui avaient une incidence considérable sur les échanges bilatéraux avec l'UE; ces mesures étaient incompatibles tant avec l'accord bilatéral qu'avec les règles de l'OMC.

³⁶ D'autres accords sur les produits agricoles et les produits agricoles et de la pêche transformés sont déjà en vigueur entre l'UE et l'Égypte, Israël, la Jordanie et le Maroc, mais pas encore la Tunisie.

³⁷ Le score de l'indice algérien est resté le même, avec un classement très bas, tandis que les indices du Liban et de la Palestine se sont détériorés.

³⁸ Office des changes.

³⁹ Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement: Tunisie, 2012.

⁴⁰ Autorité générale égyptienne pour l'investissement et les zones franches.

Principales questions en suspens – exemples

- L'Algérie a maintenu son **interdiction d'importer des véhicules** (depuis 2015) et des médicaments pour lesquels il existe un équivalent produit localement. Des taxes d'effet équivalent à des droits de douane restent en vigueur sur plus de 900 produits, tandis que sur 129 autres lignes tarifaires, l'Algérie perçoit des droits de douane plus élevés que ceux autorisés par l'accord de libre-échange.

- L'Égypte a maintenu et étendu son **système d'enregistrement et ses inspections avant expédition** pour 25 catégories de produits manufacturés (en place depuis 2016). Toutefois, la création, en avril 2019, d'un comité spécial d'enregistrement au sein du ministère égyptien du commerce et de l'industrie a constitué un pas en avant dans la mesure où elle a permis de faire progresser l'enregistrement de certains exportateurs de l'UE.

Des contacts fréquents au niveau technique mais également au **niveau ministériel** au cours des quinze dernières années ont contribué à l'instauration d'un partenariat plus étroit entre l'UE et ses partenaires méditerranéens et du Moyen-Orient au **niveau multilatéral**. À titre d'exemple, l'UE aide l'Algérie et le Liban dans leur demande d'adhésion à l'OMC et soutient la demande formulée par la Palestine d'obtenir le statut d'observateur au Conseil général de l'OMC et à ses organes subsidiaires.

3.3.2 Géorgie, Moldavie, Ukraine

Les **zones de libre-échange approfondi et complet (ZLEAC)** appliquées entre l'UE et la Géorgie et la Moldavie depuis 2016 et l'Ukraine depuis 2017 font partie du cadre plus large du **partenariat oriental**, une initiative politique conjointe lancée en 2009 qui vise à approfondir et renforcer les relations entre l'UE et ses États membres et leurs six voisins orientaux⁴¹. Les ZLEAC sont des outils essentiels non seulement pour l'accès réciproque aux marchés mais aussi pour mener un programme de valeurs, renforcer la démocratie ainsi que la transparence et l'indépendance des structures institutionnelles et aider les pays partenaires à transformer leur économie et à s'engager davantage dans le commerce international. Les ZLEAC se composent de deux volets clés: la **libéralisation des échanges** et le **rapprochement des réglementations**.

La **libéralisation des échanges** (l'aspect «libre-échange» des ZLEAC) exige la suppression des droits de douane et la réduction des obstacles non tarifaires au commerce des biens, des services et des investissements, améliorant ainsi l'accès au marché des biens et des services pour les deux parties. Les parties à chacun des accords échangent régulièrement des informations et suivent l'évolution du commerce. Pour les trois pays appliquant une ZLEAC, l'UE est le plus important partenaire commercial. Le total des échanges avec les pays appliquant une ZLEAC a, dans l'ensemble, légèrement augmenté en glissement annuel et a atteint 50,6 milliards d'euros en 2019. Les échanges bilatéraux entre l'UE et l'Ukraine ont augmenté de façon constante dans les deux sens et ont atteint 43,3 milliards d'euros en 2019. L'Ukraine est également le quatrième

⁴¹ La Géorgie, la Moldavie, l'Ukraine, l'Arménie, l'Azerbaïdjan et la Biélorussie.

exportateur de produits agricoles vers l'UE. En 2019, le volume total des échanges entre l'UE et la Géorgie a diminué de 3 % en glissement annuel, s'élevant à 2,6 milliards d'euros, et le total des échanges entre l'UE et la Moldavie a augmenté de 3,9 % par rapport à 2018, pour s'établir à un peu plus de 4,7 milliards d'euros.

Le **rapprochement des réglementations** constitue l'**aspect «approfondi et complet»** des ZLEAC. Les pays partenaires de l'UE s'engagent à rapprocher leur législation de celle de l'UE («l'acquis») dans un certain nombre de domaines stratégiques liés au commerce, tels que les questions sanitaires et phytosanitaires, les spécifications techniques et les normes (réduction des obstacles techniques au commerce), les marchés publics, les services et les procédures douanières. Les législations pertinentes de l'UE sont énumérées dans les annexes de l'accord d'association/la ZLEAC, qui sont régulièrement mises à jour. La Commission européenne suit le processus, en tenant compte de l'évolution de l'acquis de l'UE dans les domaines couverts par l'accord d'association/la ZLEAC.

Progrès accomplis dans le rapprochement des réglementations en 2019 – exemples

- L'**Ukraine** a adopté une **stratégie sanitaire et phytosanitaire** contenant plus de 240 législations de l'UE actuellement mises en œuvre par l'Ukraine et comprenant, pour la première fois, des normes en matière de bien-être animal. L'UE apporte un soutien à la fois humain et financier à l'Ukraine dans ce domaine. La Géorgie et la Moldavie se sont également engagées à aligner leur législation nationale sur celle de l'UE.
- L'UE et la **Moldavie** sont convenues d'**élargir certaines de leurs concessions tarifaires**, la Moldavie augmentant les contingents tarifaires initialement convenus dans le cadre du mécanisme d'examen prévu dans la ZLEAC. Cet élargissement offrira des possibilités d'exportation supplémentaires aux agriculteurs et aux producteurs locaux.
- La **Géorgie** a bien progressé en ce qui concerne les **réformes du travail**: des modifications de la législation nationale du travail (code du travail et loi sur la sécurité et la santé au travail) ont été adoptées en 2019, la rapprochant ainsi des conventions fondamentales de l'OIT et des normes de l'UE, notamment en ce qui concerne les inspections du travail.

3.3.3 Balkans occidentaux

L'UE a conclu des **accords de stabilisation et d'association (ASA)** avec les six pays des Balkans occidentaux: l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Macédoine du Nord, le Monténégro et le Kosovo. Tous les pays des Balkans occidentaux ont une perspective européenne claire, réaffirmée en dernier lieu lors du sommet des Balkans occidentaux du 6 mai 2020. Celle-ci transparaît dans le contenu et la portée des accords de stabilisation et d'association, qui dans certains de leurs **éléments vont au-delà des autres accords commerciaux préférentiels** puisqu'ils prévoient l'**alignement de la législation** sur l'acquis de l'UE. Les ASA prévoient également la suppression de toutes les restrictions quantitatives. Toutefois, certains autres

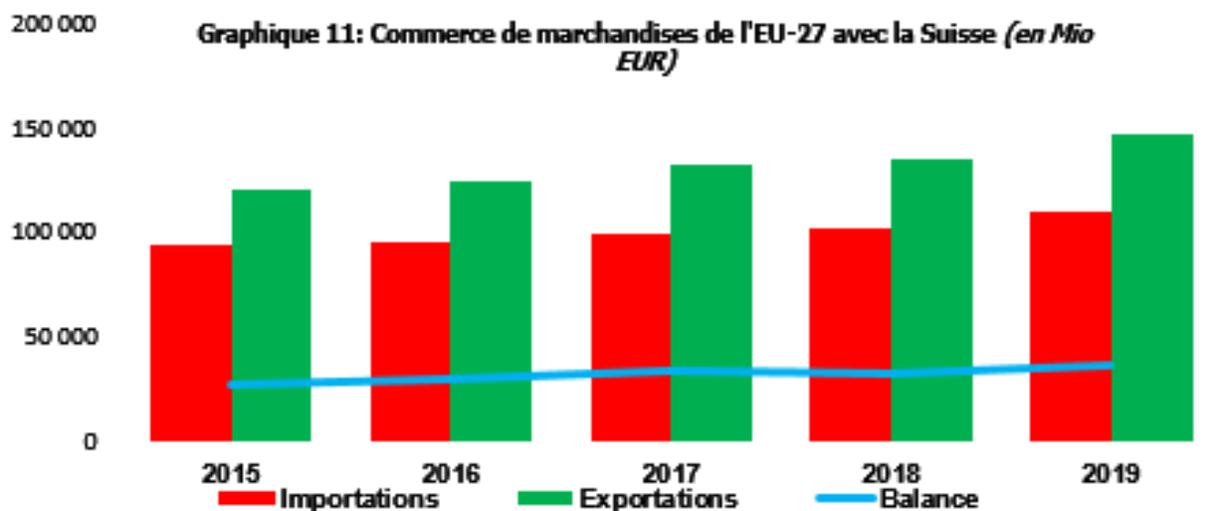
éléments figurant dans les accords commerciaux préférentiels plus récents de l'UE en sont absents, tels que les dispositions relatives au commerce et au développement durable.

Au cours des dix dernières années, les ASA ont facilité les échanges entre l'UE et la région, contribuant à une augmentation de près de 130 % et atteignant 55 milliards d'euros en 2019, soit une hausse de 3,8 % par rapport à 2018. Les produits les plus échangés sont les machines, les métaux communs, les produits minéraux et les produits chimiques. En 2019, les exportations de l'UE vers les Balkans occidentaux ont augmenté de 4,4 %, entraînant un excédent commercial de 8,9 milliards d'euros pour l'UE. Les importations en provenance des Balkans occidentaux se sont accrues de 3 %.

Bien que les six pays des Balkans occidentaux ne représentent ensemble que 1,4 % du commerce total de l'UE, la mise en œuvre effective des ASA constitue un moyen extrêmement important de poursuivre l'intégration de ces pays voisins sur le marché de l'UE, d'améliorer le climat des affaires et des investissements et de promouvoir les normes de l'UE. L'UE est le premier partenaire commercial de chacun des pays des Balkans occidentaux et est à l'origine de près de 70 % de l'ensemble des échanges commerciaux de la région.

3.3.4 Suisse

En 2019, le total des échanges bilatéraux de **biens** avec la Suisse a atteint plus de 257 milliards d'euros, ce qui fait de **la Suisse le quatrième partenaire commercial de l'UE au global** et le premier partenaire commercial de l'UE dans le cadre des accords commerciaux préférentiels. Par rapport à 2018, les **flux commerciaux bilatéraux ont augmenté de 9 %** et l'UE a maintenu un **excédent** commercial de l'ordre de 36 milliards d'euros.



Avec des échanges de services évalués à plus de 170 milliards d'euros en 2018, **la Suisse est le troisième partenaire commercial de l'UE pour les services**. L'UE a enregistré un excédent de 39,5 milliards d'euros.

Compte tenu du niveau très élevé d'intégration entre l'UE et la Suisse, cette dernière est également un partenaire très important sur le plan des **investissements**. En 2018, les stocks suisses d'**investissements directs étrangers** dans l'UE ont atteint 750 milliards d'euros, soit une **augmentation de 58 %** depuis 2014, tandis que les stocks d'IDE de l'UE en Suisse ont atteint plus de mille milliards d'euros, soit une augmentation de 40 % depuis 2014. **Environ 12 % du total des IDE de l'EU-27 sont destinés à la Suisse.**

Avec des échanges de services évalués à plus de 170 milliards d'euros en 2018, **la Suisse est le troisième partenaire commercial de l'UE pour les services**. L'UE a enregistré un excédent de 39,5 milliards d'euros.

Compte tenu du niveau très élevé d'intégration entre l'UE et la Suisse, cette dernière est également un partenaire très important sur le plan des **investissements**. En 2018, les stocks suisses d'**investissements directs étrangers** dans l'UE ont atteint 750 milliards d'euros, soit une **augmentation de 58 %** depuis 2014, tandis que les stocks d'IDE de l'UE en Suisse ont atteint plus de mille milliards d'euros, soit une augmentation de 40 % depuis 2014. **Environ 12 % du total des IDE de l'EU-27 sont destinés à la Suisse.**

L'accord conclu avec la Suisse est le plus ancien accord de libre-échange de l'UE; il a une portée limitée⁴², des disciplines plus superficielles et ne dispose pas d'un mécanisme efficace de règlement des différends par rapport aux accords commerciaux modernes de l'UE, dont certains ont été conclus avec des partenaires plus éloignés et moins importants sur le plan économique. Malgré des échanges florissants, la Suisse n'a toutefois pas été en mesure, en 2019, de progresser davantage dans l'adoption de l'accord-cadre institutionnel négocié. Cet accord-cadre ouvrirait la voie à la poursuite de la modernisation des relations commerciales entre l'UE et la Suisse car il introduirait un mécanisme indépendant de règlement des différends, une sécurité juridique et des conditions de concurrence équitables, qui profiteraient aux opérateurs de l'UE et de la Suisse présents sur le marché intérieur. L'accord-cadre institutionnel se traduirait également par un meilleur accès au marché dans de nouveaux domaines (par exemple, l'électricité) et établirait des règles en matière d'aides d'État ainsi qu'un **engagement des parties de moderniser l'accord de libre-échange de 1972** et d'autres accords liés au commerce.

3.3.5 Norvège

Les relations commerciales entre l'UE et la Norvège sont menées dans le cadre de l'**Espace économique européen (EEE)** et de l'**accord bilatéral de libre-échange de 1973**. Bien qu'il soit toujours en vigueur, l'accord commercial bilatéral a, dans la pratique, été remplacé à de

⁴² Seul le commerce de produits industriels est couvert. Pour le reste (services, droits de propriété intellectuelle, commerce de produits agricoles), soit il n'y a pas de règles (au-delà des règles de l'OMC), soit celles-ci sont réparties entre différents accords.

nombreux égards par l'accord sur l'EEE, qui permet la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes.

En 2019, le **total des échanges bilatéraux de biens** entre l'UE et la Norvège s'est élevé à 106 milliards d'euros, soit un **recul de 5 %** par rapport à 2018, principalement dû à la baisse de 16,5 % des importations de pétrole en provenance de Norvège. Globalement, les exportations totales de la Norvège vers l'EU-27 ont diminué de 11 %, tandis que les exportations de l'EU-27 vers la Norvège ont augmenté de 3 %. En raison de la chute des exportations de la Norvège vers l'UE et de la sortie du Royaume-Uni de l'UE, la Norvège est passée de la place de sixième partenaire commercial de l'UE à celle de huitième.

Les échanges de **produits agricoles** entre l'UE et la Norvège ont atteint près de 5 milliards d'euros, avec un excédent manifeste pour l'UE, qui exporte plus de huit fois la valeur des produits agricoles qu'elle importe de Norvège. Tant les importations que les exportations n'ont cessé d'augmenter depuis 2009.

L'examen du régime commercial applicable aux produits agricoles transformés n'a pas encore été tranché. Cette question a été soulevée au sein du comité mixte en 2019 afin de trouver une solution aux droits de douane élevés qui entravent les exportations de certains produits agricoles transformés de l'UE vers la Norvège. L'UE a également continué d'insister sur la reprise des négociations relatives à la protection des indications géographiques.

La Norvège est le huitième partenaire commercial de l'UE pour les **services**. Sur les 40 milliards d'euros d'échanges commerciaux intervenus en 2018 entre la Norvège et l'UE, les exportations de la Norvège se sont élevées à 14 milliards d'euros et celles de l'UE à 26 milliards d'euros, avec un excédent pour l'UE, une position qui est restée stable au cours des cinq dernières années.

3.3.6 Turquie

La Turquie est le deuxième et plus ancien partenaire commercial préférentiel de l'UE et, globalement, son **sixième partenaire commercial**. L'économie turque s'est redressée plus rapidement que prévu à la suite de la crise monétaire qui a débuté à l'été 2018, mais est restée en récession pendant une grande partie de l'année 2019 et la croissance du PIB a été faible, à 0,9 %. En raison de la dépréciation de la livre turque, la Turquie a considérablement réduit son déficit commercial mondial. Après une longue période excédentaire, l'UE a vu ses échanges de biens avec la Turquie évoluer vers un déficit de 1,5 milliard d'euros en faveur de ce pays, les exportations de l'UE vers la Turquie ayant chuté de 1,3 % pour atteindre 68,3 milliards d'euros et les importations en provenance de la Turquie ayant augmenté de 4,4 % pour s'établir à 69,8 milliards d'euros.

Les relations commerciales entre l'UE et la Turquie sont régies par l'**union douanière** de 1995 pour les produits industriels et certains produits agricoles transformés, ainsi que par deux accords commerciaux préférentiels bilatéraux couvrant respectivement les produits agricoles et les produits du charbon et de l'acier. 82 % des échanges de l'UE avec la Turquie portent sur des **produits industriels**. Grâce, en grande partie, à ces accords commerciaux, et en particulier à l'union douanière, **le commerce bilatéral a plus que quadruplé depuis le milieu des années 90**. Afin d'étendre le périmètre du commerce préférentiel bilatéral et de moderniser l'union douanière, la Commission européenne a adopté, le 21 décembre 2016, une

recommandation de décision du Conseil autorisant l'ouverture de négociations avec la Turquie. Toutefois, les discussions sont actuellement en suspens à la suite des conclusions du Conseil des affaires générales du 26 juin 2018 et du 18 juin 2019.

En 2019, **la Turquie a maintenu des obstacles au commerce en violation de l'accord sur l'union douanière**, notamment en poursuivant – et en accroissant – les écarts qu'elle commet depuis longtemps à l'égard du tarif douanier commun, par l'institution de droits supplémentaires sur des produits originaires d'autres pays que ceux de l'UE ou de partenaires commerciaux préférentiels de la Turquie. En raison de ces droits, la Turquie exige des informations et des documents, tels que la preuve de l'origine, qui sont contraires au principe de libre circulation instauré par l'union douanière. En 2019, la Turquie n'a toujours pas ouvert son contingent tarifaire pour la viande bovine.

La Commission européenne a soulevé ces questions lors des réunions annuelles du comité mixte ainsi que des fréquents échanges bilatéraux. Elle a également continué de réclamer la mise en œuvre non discriminatoire du protocole additionnel à l'accord d'association vis-à-vis de l'ensemble des États membres, y compris la République de Chypre. Le 2 avril 2019, **l'UE a engagé une procédure devant l'OMC** contre les mesures prises par la Turquie en vue d'une **localisation forcée** de la production des produits pharmaceutiques⁴³.

3.4 PAYS D'AFRIQUE, DES CARAÏBES ET DU PACIFIQUE

Depuis plus de dix ans, les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) comptent parmi les économies connaissant la croissance la plus rapide au monde. Les échanges commerciaux entre l'UE et l'Afrique subsaharienne, en particulier, ont doublé au cours de la dernière décennie et les investissements des entreprises européennes en Afrique s'élèvent à 200 milliards d'euros, avec un énorme potentiel de développement. L'UE reste le plus important partenaire commercial et d'investissement de la plupart des pays ACP, en particulier ceux qui mettent en œuvre un **accord de partenariat économique (APE)** avec l'UE.

En 2019, **31 pays ACP mettaient en œuvre un APE** avec l'UE: quatorze en Afrique subsaharienne, quatorze dans les Caraïbes et trois dans le Pacifique⁴⁴. Les APE sont des accords commerciaux axés sur le développement, en vertu desquels l'UE offre un accès en franchise de droits et sans contingent à son marché⁴⁵, tandis que les pays partenaires libéralisent au moins 80 % de leurs importations sur une période allant de dix à vingt ans. Ces accords prévoient également des garanties spéciales pour assurer la protection de la sécurité alimentaire, des industries naissantes ou des objectifs environnementaux et sociaux. Il est important de noter que l'UE fournit une aide au développement importante pour renforcer les capacités en matière de politique commerciale et rendre la production locale plus compétitive.

La mise en œuvre des APE a atteint sa vitesse de croisière, malgré des difficultés telles que les capacités limitées des pouvoirs publics, un climat des affaires peu propice et une

⁴³ De plus amples informations sur cette procédure de règlement des différends figurent dans la section 8 «Application juridique».

⁴⁴ Les Îles Salomon ont signé l'accord en mai 2020, portant ce nombre à quatre.

⁴⁵ L'Afrique du Sud, partie à l'accord de partenariat économique UE-CDAA, fait exception, l'UE ayant totalement ou partiellement supprimé les droits de douane sur 98,7 % des importations sud-africaines.

sensibilisation et une capacité limitées des entreprises en ce qui concerne l'utilisation des accords. Bien qu'une évaluation globale soit prématurée à ce stade, il existe une **tendance positive en ce qui concerne la croissance et la diversification des exportations**. En 2019, l'UE et cinq pays⁴⁶ de l'APE d'Afrique orientale et australe (AOA) ont lancé des négociations en vue d'ajouter des règles sur le commerce des services, les investissements, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle et, surtout, le commerce et le développement durable.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre en 2019 – exemples

- L'UE et la **Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA)** ont tenu leur **premier conseil conjoint au niveau ministériel** et ont mis en place des règles de procédure pour un fonctionnement plein et entier de l'accord.
- **Le Ghana et la Côte d'Ivoire** ont adopté une législation nationale pour mettre pleinement en œuvre leurs engagements et ont engagé de premières discussions avec l'UE sur les aspects de développement durable dans la chaîne de valeur du cacao.
- L'UE et le **Cameroun** ont collaboré étroitement pour évaluer les effets de trois années de réductions tarifaires et concevoir des mesures d'accompagnement.
- L'UE et les pays du **Cariforum** ont organisé un forum des entreprises à Francfort en septembre 2019 et ont également intensifié le dialogue sur le développement durable et le pacte vert pour l'Europe.

Commerce bilatéral: évolution en 2019

Les importations de l'UE en provenance des 31 pays partenaires signataires d'un APE **ont augmenté de 4,6 %** en 2019. Par exemple, l'Eswatini, les Fidji, le Cameroun, l'Afrique du Sud et la République dominicaine ont enregistré des taux de croissance à deux chiffres pour leurs exportations vers l'UE. Les exportations agroalimentaires du Cariforum vers l'UE ont augmenté de 11 % en 2019, sous l'effet de fortes exportations de riz, de bière, de cigares, de fruits tropicaux et de rhum. Bien que ces importations restent tributaires des ressources, **la diversification se renforce** dans certains pays. Par exemple, les importations en provenance d'Afrique du Sud sont diverses, dominées par les véhicules, les machines et les fruits, ainsi que par les produits minéraux. Maurice et la République dominicaine ont récemment commencé à exporter du matériel médical et de laboratoire. Les pays du Cariforum diversifient également leurs exportations.

⁴⁶ Les Comores, Madagascar, Maurice, les Seychelles et le Zimbabwe.

Les exportations de l'UE vers les pays signataires d'un APE ont augmenté de 5 %, sous l'effet d'une vigueur des exportations vers l'Afrique du Sud et, dans une moindre mesure, vers Maurice et les Fidji. Les exportateurs de l'UE recourent de plus en plus aux préférences accordées au titre des APE, en particulier par l'Afrique du Sud, qui est la plus grande économie parmi les pays signataires d'un APE.

L'UE s'emploie à résoudre les différends commerciaux. En juin, elle a engagé une procédure formelle de prévention et de règlement des différends à l'encontre de l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) afin d'examiner les mesures de sauvegarde imposées en 2018 sur les produits à base de volaille de l'UE, ce qui a conduit à des consultations formelles en septembre 2019, au cours desquelles les parties n'ont malheureusement pas pu concilier leurs divergences⁴⁷.

Asperges blanches de Namibie

Dans la région namibienne d'Omusati, l'usine agroalimentaire espagnole spécialisée dans la transformation d'asperges exporte des asperges blanches vers les marchés locaux et internationaux, en particulier l'Espagne et d'autres pays de l'UE. Elle emploie 600 personnes, principalement des femmes issues des communautés locales. Les réductions tarifaires accordées dans le cadre de l'accord de partenariat économique avec la CDAA ont été essentielles pour l'entreprise. La technologie de pointe visant à réduire autant que possible la consommation d'eau contribue au développement durable.

«Grâce à l'accord de partenariat économique avec la CDAA, nous pouvons importer en Namibie des biens de production et des intrants en franchise de droits et nous nous sommes assuré un accès à long terme au marché de l'UE. Les retombées de ce projet sur la communauté locale sont très importantes.»

Carlos Lertxundi Aretxaga, directeur général, projet agroalimentaire de transformation d'asperges, représentant Otjimbingwe Agriculture PTY

4. COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Objectifs et enjeux

Les chapitres sur le commerce et le développement durable visent à maximiser l'effet de levier d'une augmentation des échanges commerciaux et des investissements en vue de progresser sur des questions clés, telles que la promotion du travail décent et de la protection de l'environnement ou la lutte contre le changement climatique. Les dispositions de ces chapitres encouragent le respect des normes de l'OIT et des accords multilatéraux sur l'environnement.

⁴⁷ Pour de plus amples informations, voir la section 8 «Application juridique».

La mise en œuvre des chapitres sur le commerce et le développement durable comporte des défis particuliers. À titre d'exemple, des lacunes subsistent en ce qui concerne la ratification universelle et la mise en œuvre effective des conventions fondamentales de l'OIT, y compris parmi les partenaires commerciaux de l'UE. Le respect des engagements en matière de commerce et de développement durable exige souvent **de s'attaquer à des problèmes nationaux anciens et profondément ancrés et de changer les priorités politiques.** Cela nécessite une perspective à long terme en matière de mise en œuvre, soutenue par l'application de la législation et la participation active de la société civile et des entreprises. Par conséquent, les travaux de mise en œuvre sont également axés sur la mise en place de plateformes de coopération et d'initiatives conjointes sur des questions autour de la rémunération équitable, d'un environnement de travail sûr et sain ou encore de la promotion de technologies respectueuses du climat.

Lancement du plan d'action en 15 points de la Commission européenne⁴⁸

Le lancement du **plan d'action en 15 points⁴⁹** de février 2018 facilite une approche plus systématique et structurée de la mise en œuvre des engagements en matière de commerce et de développement durable. S'appuyant sur les enseignements tirés de la phase de négociation et des expériences antérieures en matière de mise en œuvre, la Commission européenne a mis en place une série d'actions ciblées compatibles avec les **priorités spécifiques définies pour chaque partenaire commercial**.

Les actions coordonnées et de soutien mutuel menées par la Commission européenne, le Parlement européen et l'OIT avant la mise en œuvre ont bien fonctionné, par exemple au Viêt Nam.

Progrès accomplis dans la mise en œuvre des engagements en matière de commerce et de travail – l'exemple du Viêt Nam

- **Le Viêt Nam a ratifié la convention n° 98 de l'OIT** sur la négociation collective en juin 2019 et a adopté un code du travail révisé en novembre 2019, lançant ainsi une vaste réforme du droit du travail.
- **Le Viêt Nam a confirmé un calendrier concret pour la ratification des deux autres conventions fondamentales de l'OIT** sur le travail forcé et la liberté syndicale (en 2020 et 2023 respectivement).
- **Le Viêt Nam a rendu compte des mesures prises pour éradiquer le travail des enfants**. Les résultats préliminaires de la dernière enquête nationale sont prometteurs puisqu'ils indiquent une réduction du travail des enfants de plus de 40 % par rapport à la dernière enquête réalisée en 2012.

Le plan d'action en 15 points encourage également des **partenariats plus étroits** entre la Commission européenne et les États membres, le Parlement européen et des organismes internationaux tels que l'Organisation internationale du travail (OIT), qui se sont révélés essentiels pour suivre attentivement les progrès accomplis.

Exemples d'actions complémentaires menées par la Commission et les États membres

- Les **Pays-Bas** ont adopté une **loi sur le devoir de diligence en matière de travail des enfants⁵⁰** qui s'applique à toutes les entreprises établies dans le pays. Pour une application effective de la loi, des dispositions d'exécution plus détaillées sont en cours d'élaboration.

⁴⁸ Les détails des travaux de mise en œuvre menés en 2019 par catégorie du plan d'action peuvent être consultés dans le document de travail des services de la Commission: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf

⁴⁹ Le plan d'action en 15 points est disponible à l'adresse suivante: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf

⁵⁰ Deux conventions fondamentales de l'OIT portent sur le travail des enfants: la convention (n° 138) sur l'âge minimum, 1973, et la convention (n° 182) sur les pires formes de travail des enfants, 1999.

Parallèlement, les Pays-Bas **ont évalué**⁵¹ les **accords volontaires sectoriels sur les initiatives en matière de devoir de diligence**.

- Le **Conseil national du commerce suédois** a publié un manuel destiné à favoriser les premières étapes de la mise en œuvre des mesures relatives au commerce et au développement durable en Équateur.

Exemples de coopération entre la Commission et l'OIT en matière d'assistance technique

- La Commission européenne et l'OIT ont **soutenu les réformes du travail au Viêt Nam** et contribué au renforcement de l'inspection du travail dans les zones rurales de Colombie.

- La Commission européenne a soutenu les **actions de l'OIT à l'El Salvador et au Guatemala** afin d'améliorer le respect des normes internationales du travail.

Donner aux organisations de la société civile les moyens d'agir au sein de l'UE et de ses partenaires commerciaux est l'un des piliers du plan d'action en 15 points. En 2019, la Commission européenne a continué d'apporter son aide aux **groupes consultatifs internes** créés pour assurer le suivi des accords. L'objectif est de créer les conditions propices à une participation plus efficace de ces groupes au processus de mise en œuvre. Dans le cadre de l'instrument de partenariat, la Commission européenne a continué de financer la participation des membres des groupes consultatifs internes aux réunions avec leurs homologues et d'autres représentants de la société civile, y compris les partenaires sociaux. Le projet, qui a débuté en 2018, a également soutenu l'organisation d'ateliers de renforcement des capacités afin d'accroître l'expertise des membres des groupes consultatifs internes, notamment en ce qui concerne la définition et l'élaboration de leurs propres priorités de mise en œuvre.

La Commission européenne a également continué à **créer les conditions propices à un rôle plus actif des entreprises dans la nécessaire complémentarité du commerce et du développement durable en faisant la promotion de pratiques commerciales responsables**. Le lancement, en janvier 2019, d'un nouveau projet d'assistance technique pour l'Amérique latine a permis à la Commission européenne de promouvoir des actions concrètes et d'obtenir l'adhésion des gouvernements et des parties prenantes, en s'appuyant sur l'expertise reconnue et l'expérience de longue date de l'OIT, de l'OCDE et du Haut-Commissariat des Nations unies aux droits de l'homme (HCDH).

En 2019, la Commission européenne a poursuivi sa politique d'**application volontariste** afin de faire face aux difficultés liées à la mise en œuvre des engagements en matière de commerce et de développement durable. **La concertation des pouvoirs publics et l'établissement d'un groupe d'experts dans le cadre de la procédure bilatérale engagée par la Commission européenne à**

⁵¹ L'enquête est disponible à l'adresse suivante: <https://www.government.nl/topics/responsible-business-conduct-rbc/evaluation-and-renewal-of-rbc-policy>

l'encontre de la Corée du Sud en sont un exemple. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord commercial entre l'UE et la Corée du Sud en 2012, l'UE n'a cessé d'évoquer l'absence de mise en œuvre par la Corée des dispositions de l'accord portant sur le travail. Ces interventions n'ayant pas abouti, la Commission européenne a demandé, en décembre 2018, la concertation des pouvoirs publics: les consultations ont eu lieu en janvier 2019, et l'UE a sollicité, en juillet de la même année, la constitution d'un groupe d'experts⁵². Avec le **Pérou**, en 2019 la Commission européenne a **renforcé son engagement bilatéral aux niveaux technique et politique** en ce qui concerne la mise en œuvre des engagements en matière de commerce et de développement durable. Lors de la réunion d'octobre du sous-comité du commerce et du développement durable, le Pérou a rendu compte des progrès réalisés sur différents fronts pour répondre aux préoccupations de fond de l'UE⁵³.

5. COMMERCE AGROALIMENTAIRE DANS LE CADRE DES ACCORDS COMMERCIAUX DE L'UE⁵⁴

Le commerce agroalimentaire avec les partenaires préférentiels est en hausse

En 2019, les échanges agroalimentaires de l'UE avec les partenaires préférentiels ont augmenté, tant en valeur absolue (valeur des produits échangés) qu'en valeur relative par rapport au commerce agroalimentaire global de l'UE. Les échanges agroalimentaires de l'UE avec les partenaires du commerce préférentiel ont représenté environ 35 % des échanges agroalimentaires de l'UE avec des pays tiers, soit respectivement 30 % et 40 % du total des exportations et des importations agroalimentaires de l'UE. Cette part a augmenté au cours des dix dernières années.

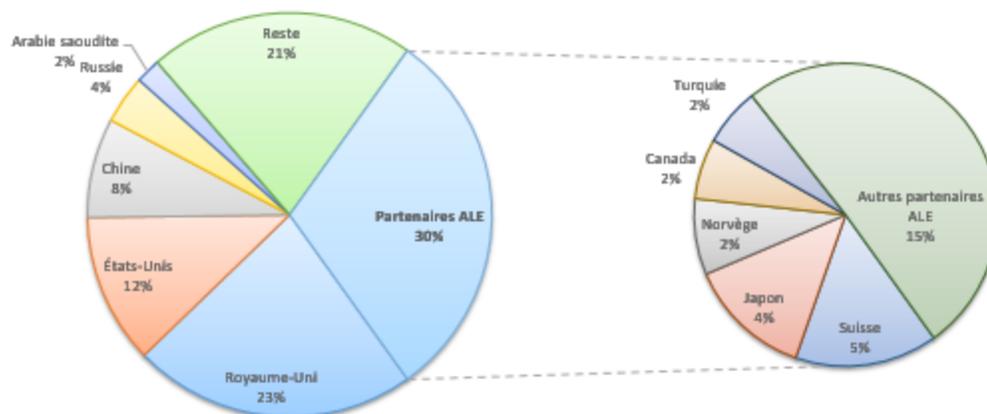
En 2019, les **trois premiers marchés destinataires des exportations agroalimentaires de l'UE** parmi les partenaires du commerce préférentiel ont été **la Suisse, le Japon et la Norvège**, représentant à eux trois environ 11 % des exportations agroalimentaires. Le Canada s'est hissé à la 4^e place. Environ 19 % des exportations de l'UE étaient des préparations alimentaires, telles que le chocolat, les préparations pour nourrissons et les pâtes, et 12 % étaient du vin, du vermouth, du cidre et du vinaigre.

⁵² Pour des informations plus détaillées sur le différend, voir la section 8 «Application juridique».

⁵³ Pour des informations plus détaillées, voir le compte rendu de la réunion: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158481.pdf

⁵⁴ Pour les besoins du présent rapport, la définition des «produits agroalimentaires» donnée par l'OMC a été retenue, à savoir qu'il s'agit des produits agricoles compris dans les chapitres I à XXIV du système harmonisé ainsi que dans plusieurs rubriques des chapitres 33, 35, 38, 41, 43 et 51 à 53, à l'exception toutefois du poisson et des produits à base de poisson.

Graphique 12: Exportations agroalimentaires de l'UE par partenaire (2019)



Du houblon de Bohême pour des bières de qualité supérieure

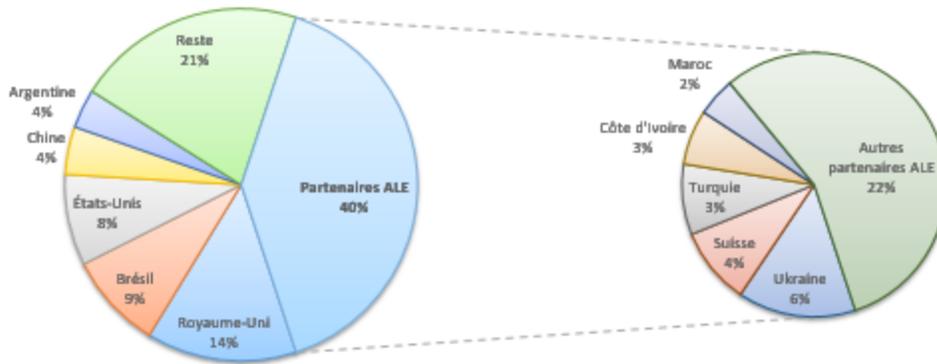
La société tchèque BOHEMIA HOP est une petite entreprise détenue par des producteurs tchèques de houblon. Avec ses dix salariés, elle exporte du houblon traditionnel de la Bohême vers plusieurs pays tiers. En vertu de l'accord de partenariat économique UE-Japon, elle peut désormais exporter ses produits vers le Japon en franchise de droits.

«Les brasseries japonaises sont des clients traditionnels pour le houblon tchèque, et en matière de commerce, nous aimons les solutions simples.»

Zdenek Rosa, président de Bohemia Hop

En 2019, les **trois premiers pays pour les importations agroalimentaires de l'UE** en provenance de pays partenaires du commerce préférentiel étaient l'**Ukraine** (céréales, autres que le blé et le riz, et huiles végétales autres que les huiles de palme et d'olive), la **Suisse** (café et thé torréfiés et préparations alimentaires) et la **Turquie** (fruits tropicaux, fruits à coque et épices et préparations de légumes et de fruits). Ensemble, ces importations représentaient 13 % du total des importations agroalimentaires de l'UE.

Graphique 13: Importations agroalimentaires de l'UE par partenaire (2019)



Tendances et évolutions des flux commerciaux agroalimentaires

En 2019, les **exportations de produits agroalimentaires de l'UE** réalisées dans le cadre d'accords préférentiels **ont augmenté de 8,7 %** (+ 4,4 milliards d'euros), contre une progression du total des exportations agroalimentaires vers le reste du monde de 7,6 %.

Les **importations de produits agroalimentaires de l'UE** réalisées dans le cadre d'accords préférentiels ont augmenté à un rythme similaire à celui des exportations (8,3 %), contre une croissance des importations agroalimentaires en provenance du reste du monde de seulement 2,3 %. La balance commerciale agroalimentaire dans le cadre des accords préférentiels s'est maintenue à + 6,4 milliards d'euros. Les importations en provenance de partenaires préférentiels **conservent une importance stratégique** pour le secteur agroalimentaire de l'UE, fournissant les approvisionnements nécessaires en produits qui ne sont pas cultivés dans l'UE pour des raisons climatiques (fruits tropicaux, cacao, café et autres boissons) et en intrants de produits, lorsque l'UE est moins compétitive ou ne produit pas suffisamment pour répondre à la demande de l'UE (graines oléagineuses, graisses/huiles animales ou végétales).

Le libre-échange favorise les produits naturels

La société Worlée NaturProdukte GmbH, établie à Hambourg, fait partie du groupe Worlée, une entreprise familiale de taille moyenne qui emploie environ 200 personnes. L'accord commercial conclu entre l'UE et le Chili réduit à zéro les droits de douane sur les importations de cynorrhodons en provenance du Chili, ce qui permet à Worlée d'économiser environ 24 000 euros par an.

«Le libre-échange nous permet de faire bénéficier nos clients de matières premières de haute qualité à des prix compétitifs. Plus le prix du produit que nous importons est bas, plus nous pouvons être compétitifs sur le marché.»

Reinhold von Eben-Worlée, P.-D.G. du groupe Worlée

Les accords commerciaux de l'UE tiennent compte des **sensibilités du secteur agricole de l'UE**. Les produits sensibles, tels que la viande bovine, la volaille ou le sucre, soit sont exclus des échanges préférentiels, soit bénéficient d'un accès préférentiel au moyen de **contingents tarifaires** soigneusement calibrés pour des volumes limités. Les accords commerciaux de l'UE créent également de nouvelles **possibilités d'exportation pour certains de ces produits sensibles exportés par l'UE**. La viande bovine constitue un exemple remarquable. Les exportations de viande bovine et de bovins vivants de l'UE vers des partenaires du commerce préférentiel ont augmenté de plus de 30 % (passant de 406 millions d'euros à 529 millions d'euros) au cours des cinq dernières années, malgré une légère baisse en 2019.

Indications géographiques (IG)

Les accords commerciaux de l'UE accordent une attention particulière à la protection des indications géographiques. En 2019, **cinq nouvelles indications géographiques alimentaires de l'UE** (Piave, Pancetta piacentina, Salame piacentino, Coppa piacentina et Vinagre de Jerez) **ont bénéficié d'une protection au Canada** moyennant une procédure de demande directe d'enregistrement de l'indication géographique au titre de l'accord commercial de l'UE avec le Canada, l'AECG. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord de partenariat économique UE-Japon le 1^{er} février 2019, **211 indications géographiques ont été protégées au Japon**.

La protection des indications géographiques dans les accords commerciaux de l'UE prend de plus en plus d'importance en raison de l'augmentation de la part des indications géographiques protégées dans les exportations de l'UE. En 2019, une **étude de la Commission européenne**⁵⁵ a montré qu'entre 2010 et 2017, la part des produits relevant à la fois d'une indication

⁵⁵ Étude sur la valeur économique des systèmes de qualité de l'UE, disponible à l'adresse suivante: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a7281794-7ebe-11ea-aea8-01aa75ed71a1>

géographique et d'une spécialité traditionnelle garantie⁵⁶ (STG) dans les exportations de l'UE vers les pays tiers a augmenté de 56 % en valeur, ce qui représente 17 milliards d'euros pour l'EU-28 en 2017 et 23 % du total des ventes de produits IG/STG de l'UE. Les vins sont restés la catégorie de produits la plus importante du point de vue du commerce extra-UE (50 %) de produits IG/STG, suivis des spiritueux (39 %) et d'autres produits agricoles et denrées alimentaires (10 %). Les deux principales catégories de produits agroalimentaires relevant d'une IG exportées vers des pays tiers étaient les fromages et les produits à base de viande.

Promotion des produits agroalimentaires de l'UE

Dans le cadre des accords commerciaux, des programmes de promotion des produits agroalimentaires ont lieu dans les pays partenaires. Outre la mission de haut niveau au Japon (mai 2019), dirigée par Phil Hogan, alors commissaire européen pour l'agriculture et le développement rural, l'UE a participé au grand salon agroalimentaire interentreprises organisé en Asie (Foodex Japan), avec un stand consacré à l'authenticité, à la sécurité et à la qualité des produits de l'UE. Dans le même temps, un séminaire a été organisé sur les possibilités offertes dans le cadre de l'accord de partenariat économique UE-Japon aux entreprises agroalimentaires européennes et japonaises et le Centre de coopération industrielle UE-Japon a créé un service d'assistance dédié à l'accord de partenariat économique pour répondre aux questions des PME, nombreuses à évoluer dans les secteurs agroalimentaires. Des activités de promotion ont également été lancées, entre autres, au Mexique et à Singapour.

Suivi des mesures sanitaires et phytosanitaires

Les accords commerciaux soutiennent les échanges et la coopération entre les partenaires, notamment par des contacts réguliers entre experts sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. Cette démarche peut contribuer à lever les obstacles potentiels et existants au commerce.

⁵⁶ Bien qu'il n'ait pas été possible de séparer les IG et les STG aux fins de l'étude, seules les premières (IG) sont couvertes par des accords commerciaux de l'UE.

Progrès accomplis en matière d'accès au marché pour les produits agroalimentaires de l'UE en 2019

- **Le Canada a ouvert son marché aux tomates** d'un autre État membre de l'UE et aux végétaux destinés à la plantation.
- **Le Chili a ouvert ses marchés de produits laitiers et de viande bovine à quatre autres États membres⁵⁷.**
- **La Corée du Sud a ouvert son marché de la viande bovine** à deux autres États membres.
- **L'Afrique du Sud a levé les interdictions à l'échelle nationale en raison de l'apparition de foyers de grippe aviaire** pour deux des six États membres, tout en maintenant les interdictions en vigueur pour quatre autres.

Bien-être des animaux

Depuis 2002, l'UE n'a cessé de considérer que le bien-être des animaux devrait relever des objectifs poursuivis dans les accords bilatéraux de l'UE par la mise en place de mécanismes de coopération appropriés permettant de partager et de promouvoir les meilleures pratiques européennes avec les pays partenaires.

Résultats de la coopération bilatérale en matière de bien-être animal – exemples

⁵⁷ Le Chili a ouvert son marché laitier à quatre autres États membres (20 États membres autorisés) et son marché de viande bovine à quatre autres États membres (14 États membres autorisés). Le Chili a également autorisé les importations de viandes fraîches de volaille (8 États membres autorisés).

- **La coopération entre l'UE et le Canada et le dialogue** entre experts canadiens et européens ont contribué à la révision par le Canada de sa législation, qui prévoit depuis 2020 des exigences plus strictes en matière de transport d'animaux.
- L'**accord commercial UE-Chili** a joué un rôle moteur dans l'élaboration de la législation chilienne en matière de bien-être animal. Au fil du temps, la coopération sur les normes en matière de bien-être animal à l'abattage s'est traduite par des mesures chiliennes fondées principalement sur les normes de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). Ces échanges ont également facilité l'élaboration de normes en matière de bien-être animal pendant le transport.
- L'**accord UE-Ukraine** contient des dispositions sur le bien-être animal visant à parvenir à une interprétation commune des normes en matière de bien-être animal, en tenant compte de l'évolution de la situation au sein de l'OIE.

6. SERVICES, MARCHÉS PUBLICS, DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

6.1 Services et investissements directs étrangers (IDE)

Les services représentent environ 75 % du PIB de l'UE⁵⁸, l'industrie 25 % et l'agriculture 2 %. L'UE est le **premier exportateur mondial de services**. Les échanges de services représentent 25 % du PIB de l'UE, les exportations de services de l'UE dépassant 900 milliards d'euros par an. Ces échanges soutiennent, directement ou indirectement, 21 millions d'emplois dans l'UE. 60 % de tous les IDE de l'UE vers le reste du monde sont dans le secteur des services, comme près de 90 % de l'ensemble des IDE entrant dans l'UE.

Dispositions relatives aux services et aux investissements dans les accords commerciaux de l'UE

Les **accords commerciaux de l'UE prévoyant des dispositions sur les services et le commerce numérique** garantissent que les prestataires de services de l'UE sont autorisés à fournir des services sur les marchés des pays partenaires et ne font l'objet d'aucune discrimination par rapport aux entreprises nationales ou étrangères du même secteur.

Les **dispositions relatives à la libéralisation des investissements** suivent le même principe, tant dans le secteur des services (établissement) que dans les secteurs non liés aux services (industrie manufacturière, industrie minière, agriculture, etc.), en s'attaquant aux restrictions à l'accès au marché, à la participation étrangère et aux types de présence commerciale. Elles s'attaquent

⁵⁸ https://ec.europa.eu/growth/single-market/services_fr

également aux procédures discriminatoires de filtrage, d'octroi de licences et d'approbation, aux contraintes pesant sur le personnel étranger, aux examens des besoins économiques et au traitement discriminatoire qui privilégie les entreprises nationales par rapport aux entreprises étrangères.

Tous les accords commerciaux plus récents de l'UE contiennent des dispositions sur les services, qui contribuent à la mise en place et au renforcement d'un **cadre réglementaire** destiné à faciliter la prestation de services tout en protégeant les consommateurs.

Dans les «**listes d'engagements**», les parties énumèrent les conditions d'accès au marché et de traitement national qu'elles s'accordent mutuellement sur leurs territoires respectifs. Les engagements spécifiques ont un effet similaire à une consolidation tarifaire: ils garantissent aux entreprises d'autres pays que les conditions d'entrée et d'exploitation sur le marché ne changeront pas à leur détriment.

L'accord économique et commercial global (**AECG**) entre l'UE et le Canada comprend certaines des dispositions les plus ambitieuses en matière de commerce des services négociées jusqu'à présent par l'UE et, pour la première fois, une **liste négative** d'engagements. Les exportations de services de l'UE vers le Canada sont passées de 16 926 millions d'euros en 2017 à 19 000 millions d'euros en 2018, soit une croissance annuelle de 12,3 %. Le total des échanges de services a augmenté de 15,2 %.

Une société informatique néerlandaise joue la carte du Canada

L'entreprise néerlandaise Spotzi propose une plateforme de cartographie interactive qui montre la composition démographique mondiale et le comportement de la population, comme les habitudes de voyage ou d'achat. Initialement basée aux Pays-Bas, Spotzi a développé ses activités au Canada afin de tirer parti des talents et connaissances en matière de mégadonnées à l'échelle locale. L'AECG permet aux entreprises d'envoyer plus facilement du personnel pour du travail temporaire de l'autre côté de l'Atlantique. La simplification des procédures de traitement des visas du personnel a été particulièrement utile, rendant la collaboration plus aisée entre les équipes néerlandaise et canadienne.

«Je m'entoure de bonnes personnes, qui me font me sentir bien et m'apportent une énergie positive.»

Remco Dolman, P.-D.G. de Spotzi

Contrairement aux dispositions des accords sur le commerce des biens, celles relatives aux services et au commerce numérique rendent généralement contraignants les degrés d'ouverture existants. Hormis la nécessité d'éviter tout retour en arrière sur les possibilités dont bénéficient les entreprises de l'UE pour offrir des services et investir sur leur territoire, les partenaires commerciaux n'ont normalement pas besoin de modifier ou d'adapter leur législation ou réglementation, ni de prendre d'autres mesures pour mettre en œuvre l'accord. La seule

exception à ce jour est l'AECG, dans lequel le Canada est allé au-delà de l'obligation de maintenir son degré d'ouverture du marché dans deux domaines.

Nouveaux marchés pour les prestataires de services de l'UE: accord commercial UE-Canada

- **Les compagnies maritimes de l'UE peuvent désormais proposer certaines activités de transport maritime** (feederling) entre Halifax et Montréal, qui étaient auparavant réservées aux opérateurs nationaux.
- **Les prestataires de services de l'UE peuvent entrer en concurrence pour les services de dragage commercial** et de repositionnement de conteneurs vides. Les engagements ont depuis été mis en œuvre, le Canada ayant actualisé en conséquence sa législation sur la navigation côtière.
- Une modification de la «**Loi sur Investissement Canada**» a porté le seuil déclencheur d'examen pour l'acquisition de sociétés canadiennes par des non-Canadiens de 658 millions d'euros à 987 millions d'euros. Ce nouveau seuil s'applique désormais à tous les investisseurs de l'UE autres que ceux qui sont des entreprises publiques.

À partir de l'AECG, les dispositions des accords commerciaux de l'UE sur la réglementation des services ont été considérablement renforcées. L'**accord UE-Japon**, par exemple, comporte des **engagements exhaustifs en matière de services et d'investissements**.

Des disciplines ambitieuses en matière de commerce des services: l'accord de partenariat économique UE-Japon

- **Le Japon a accepté**, pour la première fois, **d'appliquer des principes de réglementation intérieure** sur les exigences en matière de licences et de qualifications ainsi que sur les procédures et les normes techniques, non seulement aux secteurs des services, mais aussi aux investissements dans des secteurs autres que les services, tels que l'agriculture, l'industrie manufacturière, l'industrie minière, etc.
- Le Japon a ouvert des **canaux de distribution supplémentaires** aux **compagnies d'assurance privées de l'UE**: ces dernières peuvent désormais proposer leurs produits d'assurance par l'intermédiaire du réseau japonais de bureaux de poste.
- En ce qui concerne les services postaux et de messagerie, des règles ont été adoptées pour **lutter contre les pratiques anticoncurrentielles des prestataires du service universel**, telles que le financement croisé.

Suivi de l'efficacité des dispositions relatives aux services dans les accords commerciaux de l'UE

Étant donné qu'il n'existe pas de «droits de douane» sur les services et les investissements, l'évaluation de la mise en œuvre des engagements en matière de services et d'investissements dans les accords commerciaux de l'UE n'est pas aussi simple que pour les biens. Parallèlement au suivi de l'évolution des échanges de services et des flux d'investissements, et afin d'évaluer l'efficacité des accords commerciaux de l'UE, la Commission européenne s'appuie principalement sur les plaintes déposées par des entreprises individuelles ou des associations d'entreprises faisant état de problèmes d'accès au marché d'un pays partenaire. Les entreprises de l'UE peuvent signaler ces problèmes à l'UE ou à leur autorité nationale. La Commission européenne peut alors, à son tour, soulever les problèmes avec ses partenaires commerciaux, par exemple au sein des comités «Services» et «Investissements» institués par les accords.

Soulever des problèmes liés au commerce des services – exemples en 2019

- **Accord de partenariat économique UE-Japon:** la Commission européenne a fait part de ses préoccupations aux autorités japonaises en ce qui concerne les conditions d'accès au marché japonais des services postaux et de messagerie.
- **Accord commercial UE-Corée du Sud:** la Commission européenne a fait part de ses préoccupations aux autorités coréennes en ce qui concerne les mesures prises dans le secteur du transport maritime ainsi que pour la vente et la réparation de véhicules d'occasion.
- **Accord commercial UE-Colombie-Pérou-Équateur:** la Commission européenne a fait part de ses préoccupations en ce qui concerne les mesures prises par l'Équateur en matière de réassurance vie individuelle, de réassurance vie de groupe, de réassurance individuelle, de réassurance santé et de réassurance automobile, qui sont discriminatoires à l'encontre des compagnies de réassurance étrangères.

Enfin, les accords commerciaux de l'UE, s'ils sont mis en œuvre efficacement, **tendent à renforcer les relations économiques entre l'UE et son partenaire**, ce qui se traduit par une augmentation des investissements mutuels tant dans les secteurs des services que dans les autres secteurs. Cela vaut également pour les accords commerciaux qui ne comportent pas de dispositions spécifiques en matière de services et d'investissements. Par exemple, les **accords de partenariat économique conclus entre l'UE et des pays africains** ne couvrent actuellement que le commerce de biens, mais contribuent à rendre les économies africaines plus attrayantes pour les investissements de l'UE, notamment compte tenu de la transformation locale et du développement des capacités industrielles. De même, les investissements de l'UE au Maroc n'ont cessé d'augmenter après l'entrée en vigueur de l'**accord d'association UE-Maroc** en 2000, en liaison avec les chaînes de valeur locales, en particulier dans le secteur automobile.

Accords commerciaux de l'UE visant à renforcer les investissements au Maroc

- Les stocks d'investissements directs étrangers de l'UE au Maroc ont augmenté de 17 % au cours des cinq premières années de mise en œuvre de l'accord d'association UE-Maroc⁵⁹. Selon une analyse récente, «[l'accord d'association UE-Maroc] semble avoir accru la confiance des investisseurs dans l'économie marocaine [notamment] en “consolidant” la libéralisation [des services] et en établissant une plus grande discipline politique dans des domaines allant de la stabilité macroéconomique aux marchés du travail et à la réglementation des produits». ⁶⁰
- Les investissements de l'UE au Maroc ont été particulièrement importants dans le secteur automobile, qui est devenu le premier secteur exportateur du pays (27 % du total des exportations marocaines en 2019), créant 116 000 emplois entre 2014 et 2018, avec un taux d'intégration de 60 % des constructeurs locaux⁶¹.

6.2 Marchés publics

Les marchés publics de l'UE⁶² montrent des signes forts d'ouverture dans les trois modes d'approvisionnement⁶³.

Le graphique ci-dessous montre la valeur des marchés publics transfrontaliers attribués directement ou indirectement à des entreprises situées en dehors de l'UE en 2017. Tous modes confondus, cette valeur s'élevait à 50 milliards d'euros.⁶⁴

⁵⁹ Eurostat, 2012-2017, EU-28.

⁶⁰ Policy Center for the New South, *Has Morocco Benefited from the Free Trade Agreement with the European Union?*, février 2020.

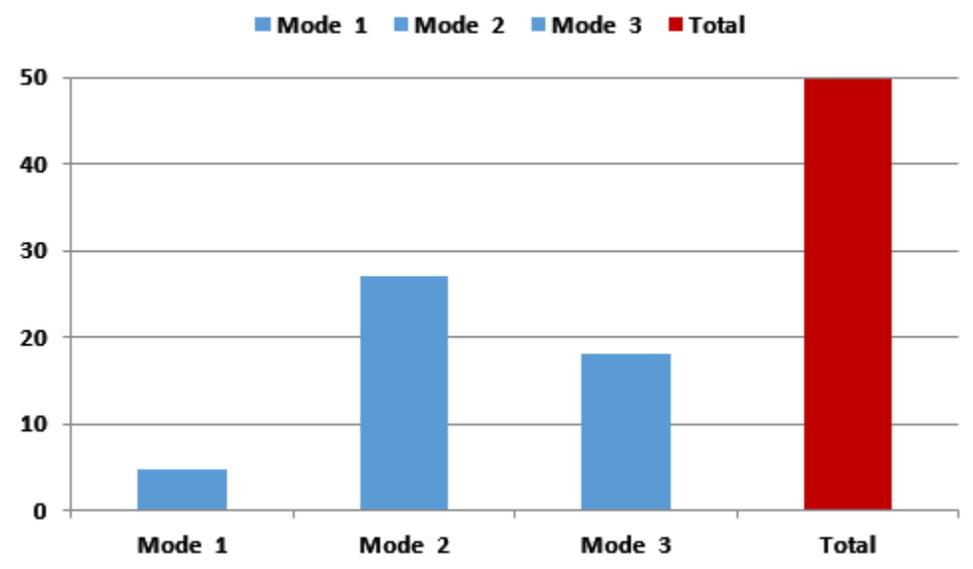
⁶¹ Source: ministère marocain de l'industrie, <http://www.mcinet.gov.ma/en/content/automotive-0>

⁶² Sources: base de données Tenders Electronic Daily (TED) (2017).

⁶³ Mode 1: marchés publics internationaux transfrontaliers directs; mode 2: marchés publics avec présence commerciale; mode 3: marchés publics internationaux indirects.

⁶⁴ Voir également «Public Procurement: How open is the European Union to US firms and beyond?», article de Lucian Cernat et Zornitsa Kutlina-Dimitrova sur le site CEPS, mars 2020, disponible à l'adresse suivante: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/public-procurement/>

Graphique 14: Ouverture de l'UE par rapport aux marchés publics étrangers, par mode d'approvisionnement (en Mrd EUR)



Les marchés publics représentent en moyenne 10 % à 25 % du PIB⁶⁵. Si l'on examine les dernières données d'Eurostat et de l'OCDE sur les comptes nationaux dans l'UE, les dépenses consacrées aux marchés publics par rapport au PIB représentent 13,7 % du PIB de l'UE ou, en valeur absolue, quelque 2 015,3 milliards d'euros (hors services d'utilité publique et marchés de défense).

Dispositions relatives aux marchés publics dans les accords commerciaux de l'UE

Les chapitres des accords commerciaux de l'UE sur les marchés publics permettent aux entreprises de l'UE d'accéder aux marchés publics utilisés pour acheter des biens et des services, notamment des travaux publics. **L'accès au marché ou le champ d'application de l'accord** définit l'ampleur de l'ouverture des marchés publics d'un pays aux soumissionnaires, biens et services de l'UE. Les **règles applicables** déterminent les conditions d'accès au marché afin de garantir la transparence des procédures et prévoient la **non-discrimination** et l'**égalité de traitement** entre les parties, en permettant aux fournisseurs locaux et aux fournisseurs de l'autre

⁶⁵ Source: OCDE (2002); voir également le document de travail de Robert Anderson sur l'accord sur les marchés publics de l'OMC (2011) et le site web de la DG Commerce: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>.

partie de soumissionner dans les mêmes conditions et en garantissant un recours efficace en cas de plaintes relatives aux marchés publics. Voici quelques exemples concrets:

Accord de libre-échange UE-Corée du Sud: l'accord étend les engagements des deux parties en matière d'accès au marché à des domaines non couverts entre les deux parties par l'accord de l'OMC sur les marchés publics, à savoir les concessions de travaux publics dans l'UE et les marchés de construction-exploitation-transfert (CET) en Corée du Sud, qui comprennent la construction et l'exploitation de routes.

Accord économique et commercial global UE-Canada: il couvre un large éventail de marchés publics au niveau sous-central, en particulier les marchés publics passés par les municipalités⁶⁶.

Accord de partenariat économique UE-Japon: le Japon accorde aux fournisseurs de l'UE un accès non discriminatoire aux marchés publics de 48 villes d'environ 300 000 habitants, soit environ 15 % de la population japonaise. Au niveau national, le Japon a accepté d'ouvrir les appels d'offres aux soumissionnaires de l'UE pour 87 hôpitaux et établissements universitaires et 29 entités de distribution d'électricité. L'UE a également obtenu un meilleur accès au marché japonais des équipements et des infrastructures ferroviaires.

Mise en œuvre des dispositions relatives aux marchés publics – travaux au sein des comités «Commerce»

La Commission européenne a continué de suivre la mise en œuvre des engagements pris en matière de marchés publics dans ses accords commerciaux préférentiels, en collaborant étroitement avec ses partenaires commerciaux au sein des comités conjoints sur les marchés publics et le commerce institués dans le cadre des accords commerciaux de l'UE, ainsi que par des dialogues spécifiques.

Suivi de la mise en œuvre des engagements en matière de marchés publics – exemples en 2019

- Avec la **Colombie**, l'UE a réitéré ses préoccupations en ce qui concerne le fait que les fournisseurs de l'UE ne bénéficiaient pas d'un traitement national au niveau sous-central. Les deux parties sont convenues de poursuivre les discussions techniques en vue de trouver une solution mutuellement acceptable.
- Avec le **Pérou**, l'UE a fait part de ses préoccupations en ce qui concerne les spécifications techniques de certains appels d'offres et a souligné la nécessité de garantir l'équivalence des normes comme le prévoit l'accord. Le Pérou est convenu de sensibiliser à la nécessité de définir

⁶⁶ La liste complète est disponible à l'adresse suivante: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-4/fr/pdf#page=11>

des spécifications techniques non discriminatoires et d'accepter des normes internationales dans les procédures de passation de marchés.

- Avec l'**Ukraine**, l'UE a soutenu de manière proactive ses homologues dans l'élaboration d'une nouvelle loi sur les marchés publics conforme aux règles pertinentes de l'UE. Celle-ci a été adoptée le 19 septembre 2019⁶⁷ et, pour la première fois, fournit des outils pour des marchés publics plus stratégiques, en tenant compte d'aspects liés au développement durable, tels que le coût du cycle de vie et des considérations environnementales, sociales et concernant l'innovation.

En outre, la Commission européenne a consenti des efforts importants pour **promouvoir la transparence des procédures de passation de marchés publics** en mettant en place des plateformes électroniques à guichet unique pour les appels d'offres. Par exemple, lors de la deuxième réunion du comité «Marchés publics» de l'AECG, **le Canada a fait état des progrès accomplis** à ce jour dans la mise en place d'un **point d'accès unique**, qui permettra aux entreprises d'accéder à toutes les procédures d'appels d'offres couvertes par l'AECG.

La Commission européenne a pris de nouvelles mesures pour améliorer la communication sur les marchés publics dans le cadre des accords commerciaux de l'UE. En 2019, elle a publié un nouveau guide sur les marchés publics au Canada⁶⁸. Le Centre de coopération industrielle UE-Japon, financé par la Commission européenne et le ministère japonais des affaires économiques, a lancé un **service d'assistance dédié à l'accord de partenariat économique pour aider les PME de l'UE et les guider** dans la recherche d'informations. Outre l'organisation de webinaires, le Centre a publié une fiche d'information et des lignes directrices sur les marchés publics⁶⁹. La Commission européenne a également fourni des orientations aux acheteurs publics de l'UE sur le traitement des offres émanant de pays tiers⁷⁰, présidant ainsi au respect des engagements pris par l'UE dans les différents accords commerciaux.

Afin d'éclairer les négociations commerciales de l'UE sur les marchés publics, la Commission européenne a présenté sa nouvelle base de données intitulée «*International Public Procurement Initiative (IPPI)*», la première base de données globale au monde rassemblant des données détaillées sur les marchés publics et les obstacles aux marchés publics internationaux. La base de données est la plus complète de ce type, avec des informations sur près de 40 millions

⁶⁷ Nouvelle version de la loi sur les marchés publics (adoptée le 19.9.2019 avec le n° 114-IX), remplaçant la loi n° 922 de 2015; la nouvelle loi est entrée en vigueur le 20 avril 2020.

⁶⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158655.pdf

⁶⁹ La fiche d'information et les lignes directrices sont disponibles à l'adresse suivante: <https://www.eubusinessinjapan.eu/library/publication/infopack-epa-government-procurement#>

⁷⁰ Communication C(2019) 5494 final, adoptée le 24 juillet 2019, «Orientations sur la participation des soumissionnaires et des produits de pays tiers aux marchés publics de l'UE».

de marchés publics. À ce jour, seul un partenaire du commerce préférentiel, le Canada, est couvert par la base de données⁷¹.

Des solutions innovantes en provenance d'Europe méridionale font leur entrée au Pérou

Le fabricant portugais d'équipement de construction BERD/«One Bridge-One Solution» construit 125 ponts modulaires au Pérou, aidant ainsi ce pays à reconstruire des routes et des infrastructures à la suite de la catastrophe naturelle engendrée par le phénomène El Niño Costero. BERD a été en mesure de le faire après avoir remporté un appel d'offres public de 15 millions d'euros publié par le ministère péruvien des transports et des communications.

Par l'intermédiaire de sa filiale Green Power Peru, la société italienne Enel exploite 10 centrales électriques (hydrauliques, éoliennes et solaires) et a mené en 2019 37 projets de développement durable avec 8 000 bénéficiaires au Pérou. Enel Peru a remporté des marchés au Pérou pour les deux plus grands projets d'énergies renouvelables, le parc solaire Rubi et le parc éolien Wayra I.

Les deux entreprises tirent parti de l'accord commercial UE-Pérou, en vigueur depuis 2013. Cet accord a établi un cadre juridique plus solide et plus transparent pour les marchés publics et les investissements et garantit que les fournisseurs européens et leurs produits ne font pas l'objet d'une discrimination par rapport aux soumissionnaires locaux. L'accord encourage également les systèmes d'échange pour les politiques favorisant les énergies durables.

6.3 Droits de propriété intellectuelle⁷²

93 % de l'ensemble des biens et services exportés par l'UE sont **couverts par au moins un droit de propriété intellectuelle (DPI)**⁷³. Une étude⁷⁴ de l'Office européen des brevets et de l'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle publiée en septembre 2019 a permis de conclure qu'en 2016, les secteurs à forte intensité de DPI dans les secteurs des biens et des services représentaient 86 % des importations de l'UE et 93 % des exportations de l'UE⁷⁵.

⁷¹ Les autres partenaires commerciaux clés de l'UE couverts par l'IPPI sont l'Australie, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Nouvelle-Zélande, la Thaïlande et les États-Unis.

⁷² Pour des informations détaillées sur la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle, consulter le rapport de la Commission européenne (https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158561.pdf) et la liste des marchés sous surveillance en matière d'atteintes aux droits de propriété intellectuelle (https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157564.pdf).

⁷³ Certains biens et services sont simultanément couverts par plusieurs DPI. C'est ce que l'on appelle la protection complémentaire. Citons par exemple les voitures, les meubles, les montres ou les denrées alimentaires.

⁷⁴ L'étude est disponible à l'adresse suivante: <https://www.epo.org/news-events/news/2019/20190925.html>

⁷⁵ L'étude a recensé 356 secteurs à forte intensité de DPI.

Les droits de propriété intellectuelle dans les accords commerciaux de l'UE

Les accords commerciaux de l'UE visent à garantir que les DPI des titulaires de droits de l'UE sont efficacement protégés dans les pays partenaires commerciaux et que les titulaires de droits peuvent faire respecter leurs droits. Au lieu d'éliminer les droits de douane, les accords lient les parties aux règles et principes énoncés dans le chapitre sur les DPI. Il s'agit notamment des droits d'auteur, des marques, des dessins et modèles, des brevets, des variétés végétales, des informations non divulguées (secrets d'affaires) ou encore de l'application des règles en matière civile et transfrontalière. Les dispositions relatives aux DPI figurant dans les accords commerciaux exigent généralement des parties qu'elles adhèrent aux traités et conventions internationaux pertinents, tels que l'accord de l'OMC sur les aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) ou l'accord de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), ou qu'elles aillent au-delà de ces disciplines.

Mise en œuvre des engagements en matière de droits de propriété intellectuelle dans les accords commerciaux de l'UE

Afin d'évaluer l'efficacité des accords commerciaux de l'UE en ce qui concerne la protection des DPI, la Commission européenne **surveille la législation de ses partenaires commerciaux** en la matière, en accordant une attention particulière à l'application effective des droits de propriété intellectuelle. Elle contacte régulièrement les associations professionnelles dans l'UE et à l'étranger, vérifie toutes les plaintes et, si elle les juge valables, en fait part à ses partenaires commerciaux au sein de l'organe institutionnel concerné, par exemple le sous-comité «Droits de propriété intellectuelle» ou les dialogues sur les DPI mis en place dans le cadre des accords commerciaux de l'UE.

Exemples de problèmes soulevés par la Commission européenne en 2019:

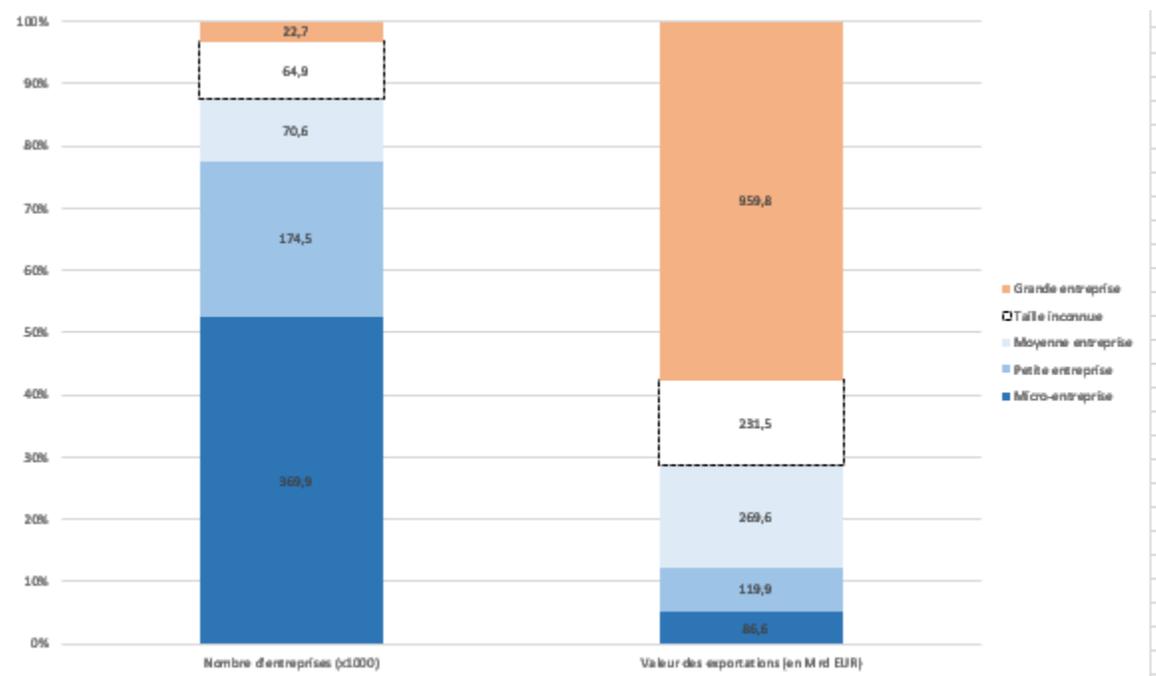
- **Accord de libre-échange UE-Corée du Sud:** l'UE a fait part de ses préoccupations en ce qui concerne l'absence de rémunération des artistes interprètes ou exécutants et des producteurs de disques pour la diffusion publique de leur musique.
- **Accord d'association entre l'UE et la Colombie, le Pérou et l'Équateur:** l'UE a fait part de ses préoccupations en ce qui concerne les exigences de localisation de l'Équateur pour la fabrication de produits brevetés. À la demande de l'UE, l'Équateur a levé ces exigences.
- **Zone de libre-échange UE-Ukraine:** l'UE a fait part de ses préoccupations en ce qui concerne un certain nombre de projets de loi (finalement abandonnés) qui auraient restreint la brevetabilité et privé de protection certaines substances et de nouvelles utilisations de médicaments.

7. PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Les petites et moyennes entreprises (PME)⁷⁶ sont un **pilier de l'économie de l'Union européenne**. Elles représentent 99 % de l'ensemble des entreprises de l'UE et 87 % de ses entreprises qui exportent. Plus de 13 millions d'emplois dans l'UE dépendent des PME exportatrices, la contribution des biens étant analogue à celle des services.

Le graphique ci-dessous montre les exportateurs de biens de l'EU-27 par taille de l'entreprise, nombre d'entreprises et valeur des exportations: en 2017 (dernières données disponibles), plus de 700 000 entreprises de l'EU-27 ont vendu des biens en dehors de l'UE, parmi lesquelles 615 000 PME, ce qui représentait entre 28 % et 30 % des exportations de l'UE en valeur⁷⁷.

Graphique 15: Exportateurs de biens de l'EU-27 par taille de l'entreprise, nombre d'entreprises et valeur des exportations, 2017



Sources: Commission/Unité de l'économiste en chef de la direction générale du commerce; calculs fondés sur la base de données TEC d'Eurostat.

⁷⁶ Les PME sont généralement définies comme des entreprises employant moins de 250 salariés.

⁷⁷ Ces chiffres sont des estimations étant donné que les données reçues des États membres de l'UE sur les exportations extra-UE incluent un nombre non négligeable d'entreprises de «taille inconnue».

Des lacunes existent dans les informations disponibles sur les exportations des PME vers des partenaires commerciaux, y compris les partenaires préférentiels, étant donné que la moitié seulement des États membres de l'UE fournissent des informations sur les exportations par taille d'entreprise et par partenaire commercial. La base de données TEC (Trade by Enterprise Characteristics) d'Eurostat est plus complète que la base de données STEC (Services Trade by Enterprise Characteristics), entre autres, parce que tous les États membres ne communiquent pas leurs données dans le cadre STEC. Un **projet pilote d'Eurostat sur la participation des PME au commerce des services** (STEC) vise à fournir davantage d'informations sur les caractéristiques des entreprises⁷⁸.

Les données empiriques les plus récentes laissent toutefois penser que le **nombre de PME de l'UE réalisant des exportations hors UE n'a cessé d'augmenter** entre 2014 et 2017, de 6 % en moyenne, tandis que le nombre total d'entreprises exportatrices de l'UE a diminué de 8 %⁷⁹. Pour les PME exportatrices, les accords commerciaux de l'UE sont essentiels car ils facilitent les affaires avec l'étranger en supprimant les obstacles au commerce et les inefficacités, dont pâtissent de manière disproportionnée les petites entreprises.

Progrès accomplis en 2019 dans la mise en œuvre des dispositions relatives aux PME dans les accords commerciaux

- **Le Canada et le Japon ont créé des sites web spéciaux** où figurent des informations destinées aux PME, conformément aux engagements pris par les deux pays dans les accords commerciaux respectifs.
- La **base de données de la Commission européenne sur l'accès aux marchés (MADB) a été étendue** pour inclure des informations sur les accords commerciaux de l'UE avec le Canada et le Japon présentant de l'intérêt pour les PME.
- Le **programme Green Gateway to Japan** de l'UE (Green Gateway) a fourni une aide aux PME européennes désireuses d'exporter vers le Japon, en les aidant à trouver les bons partenaires.
- Les points de contact dédiés aux **PME** pour les accords commerciaux de l'UE avec **le Canada et le Japon** ont commencé à travailler dans des domaines d'intérêt commun.

Activités visant à faciliter l'accès des PME aux accords commerciaux de l'UE

En 2019, la Commission a poursuivi ses manifestations organisées conjointement avec les États membres de l'UE dans le cadre de la **journée «Accès au marché»** afin de sensibiliser les

⁷⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/stec>

⁷⁹ Voir la note de l'économiste en chef de la DG Commerce du 1^{er} mai 2020 (Rôle des PME dans les exportations de l'UE), disponible à l'adresse suivante: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158778.pdf

entreprises locales aux possibilités offertes par les accords préférentiels et à la manière dont le partenariat pour l'accès aux marchés les aide à surmonter les obstacles. Des sessions ont eu lieu au Danemark, en Espagne, aux Pays-Bas, en Lituanie, au Portugal, en France et en Lettonie.

La Commission a intensifié sa collaboration avec **Entreprise Europe Network (EEN)**⁸⁰ et les **organisations européennes de promotion du commerce** dans les États membres de l'UE afin d'étudier la manière dont les consultants et les consortiums d'entreprises constituant le réseau pourraient diffuser l'information auprès des hommes et des femmes d'affaires. En 2019, le réseau a commencé à désigner des contacts EEN spécifiques pour les accords commerciaux, qui bénéficieront d'une formation spécialisée de la part de la Commission.

Des progrès importants ont également été accomplis en ce qui concerne le développement d'un **nouveau portail sur les importations et les exportations**, qui a été lancé le 13 octobre 2020.

Le nouveau portail «Access2Markets» offrira:

- un **guichet unique pour les PME** en quête d'informations pratiques sur les exportations et les importations de biens (droits de douane, informations spécifiques aux produits sur les exigences en matière d'importation et d'exportation, informations sur les avantages découlant des accords commerciaux de l'UE, taxes, statistiques commerciales, etc.),
- des **informations sur les accords commerciaux de l'UE** et des **guides pas-à-pas** sur l'importation et l'exportation,
- un **outil d'autoévaluation des règles d'origine** avec une liste de contrôle étape par étape permettant aux entreprises de comprendre si un produit satisfait aux critères applicables à un traitement préférentiel des règles d'origine.

8. APPLICATION JURIDIQUE

Depuis la fin de l'année 2018, l'UE a eu recours aux mécanismes bilatéraux de règlement des différends établis dans le cadre des accords commerciaux avec la **Corée du Sud**, l'**Ukraine** et l'**Union douanière d'Afrique australe**. En juin 2020, ces différends sont toujours en cours (voir détails ci-après).

Lorsque la mesure en cause semble être contraire à la fois à l'accord de l'OMC et à un accord commercial entre l'UE et le pays partenaire, l'UE choisit la juridiction compétente pour connaître de son litige, à évaluer au cas par cas. L'OMC reste un système de règlement des différends éprouvé, garantissant la cohérence de l'interprétation des engagements concernés. En 2019, l'UE a eu recours au système de règlement des différends de l'OMC dans deux cas.

⁸⁰ <https://een.ec.europa.eu/>

Le 2 avril 2019, l'UE a demandé **l'ouverture de consultations avec la Turquie** dans le cadre de l'OMC et, à la suite des consultations des 9 et 10 mai qui n'ont pas permis de régler le différend, elle a demandé, le 2 août, l'établissement d'un groupe spécial de l'OMC⁸¹.

Le 15 novembre 2019, l'UE a engagé une procédure de **règlement des différends dans le cadre de l'OMC** et a demandé des consultations⁸² **avec la Colombie** au sujet de l'institution de droits antidumping illégaux sur les importations de frites congelées en provenance de Belgique, d'Allemagne et des Pays-Bas. Les consultations n'ont pas permis de régler le différend. Le 29 juin 2020, à la suite d'une demande de l'UE⁸³, l'organe de règlement des différends de l'OMC a établi un groupe spécial de règlement des différends.

Le respect des droits de l'UE dans le cadre des accords commerciaux est l'un des principes centraux de la politique commerciale de la Commission européenne. Cette dernière suit de près la mise en œuvre des accords commerciaux de l'UE et envisagera de recourir aux mécanismes juridiques d'application des règles si nécessaire, en particulier dans les cas d'importance économique ou systémique majeure. Les accords commerciaux préférentiels de l'UE prévoient une application rigoureuse des engagements afin de garantir une résolution efficace et en temps utile des différends, y compris sur des questions qui vont au-delà de l'accord de l'OMC, par exemple le différend avec la Corée du Sud sur les droits du travail.

Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, il importe de garder à l'esprit qu'un commerce ouvert fondé sur des règles permettra de soutenir toute reprise économique future. Par conséquent, la Commission européenne continue de prendre les mesures qui s'imposent pour assurer, le cas échéant, le respect de ses accords commerciaux.

8.1 Règlement du différend relatif au commerce et au développement durable avec la Corée du Sud

Dans le cadre du chapitre «Commerce et développement durable» de l'accord commercial entre l'UE et la Corée du Sud, la Corée du Sud s'est engagée à «respecter [...] et consacrer, dans [ses] législations et pratiques», les droits fondamentaux de l'Organisation internationale du travail (OIT), notamment le droit à la liberté d'association et le droit de négociation collective. La Corée du Sud s'est également engagée à consentir «des efforts continus et soutenus» en vue de la ratification des conventions en suspens de l'OIT⁸⁴.

En l'absence de progrès, l'UE a décidé, le 17 décembre 2018, de demander des concertations⁸⁵ avec la Corée du Sud dans le cadre du chapitre «Commerce et développement durable». En

⁸¹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/august/tradoc_158308.pdf

⁸² https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158645.pdf

⁸³ [WT/DS591 – Colombie – Droits antidumping sur les frites congelées en provenance de Belgique, d'Allemagne et des Pays-Bas](#)

⁸⁴ Convention n° 87 sur la liberté syndicale; convention n° 98 sur le droit d'organisation et de négociation collective; convention n° 29 sur le travail forcé et convention n° 105 sur l'abolition du travail forcé.

⁸⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157586.pdf

l'absence d'efforts suffisants en vue de la ratification des conventions de l'OIT concernées, le 4 juillet 2019, l'UE a demandé l'établissement d'un groupe d'experts⁸⁶, qui a officiellement été constitué le 30 décembre 2019. La procédure est en cours.

8.2 Règlement du différend avec l'Ukraine

En janvier 2019, dans le cadre du régime bilatéral de règlement des différends prévu par l'accord d'association UE-Ukraine, l'UE a décidé de demander des concertations⁸⁷ avec l'Ukraine sur les restrictions ukrainiennes à l'exportation de bois. La restriction couvrait initialement le bois brut et le bois de sciage de dix espèces et a été étendue, depuis 2015, à tous les bois non transformés (y compris le bois de pin depuis 2017).

L'UE avait soulevé la question avec l'Ukraine à de nombreuses reprises, étant donné que la restriction à l'exportation est incompatible avec l'accord d'association. En 2019, l'Ukraine n'a pas tenté d'abroger l'interdiction. Par conséquent, et à la suite de concertations bilatérales en vue du règlement du différend en février 2019 qui n'ont pas permis de résoudre le litige, l'UE a demandé l'établissement formel d'un groupe spécial d'arbitrage bilatéral chargé de statuer. La demande a été lancée en juin 2019⁸⁸ et le groupe spécial d'arbitrage, le tout premier à être constitué dans le cadre de l'un des accords de libre-échange de l'UE, a été officiellement établi le 28 janvier 2020. La procédure est en cours.

8.3 Règlement du différend avec l'Union douanière d'Afrique australe

Le 14 juin 2019, l'UE a demandé des concertations⁸⁹ avec l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) au titre de la partie «Prévention et règlement des différends» de l'accord de partenariat économique UE-CDA. La demande portait sur la mesure de sauvegarde imposée sur les exportations de morceaux de poulet non désossés congelés de l'UE. L'UE considère que l'UDAA a imposé la mesure en violation des principes et règles de l'APE entre l'UE et la CDA. La mesure expire le 11 mars 2022. Elle pourrait toutefois être prolongée pour une nouvelle période de quatre ans.

Les concertations menées en septembre 2019 n'ont pas abouti à une solution mutuellement satisfaisante, mais ont confirmé la position de l'UE selon laquelle la mesure de sauvegarde n'est pas conforme aux dispositions de l'accord de partenariat économique UE-CDA. Le 21 avril 2020, l'UE a demandé l'établissement d'un groupe spécial d'arbitrage⁹⁰ avec l'UDAA au titre de la partie «Prévention et règlement des différends» de l'accord de partenariat économique UE-CDA.

⁸⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157992.pdf

⁸⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157625.pdf

⁸⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157943.pdf

⁸⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157928.pdf

⁹⁰ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158717.pdf

9. CONCLUSION

En 2019, malgré la crise prolongée de l'OMC et les tendances protectionnistes, ainsi que le ralentissement du commerce et des investissements mondiaux, les accords commerciaux de l'UE ont continué de faciliter le commerce équitable des biens et services et les investissements, de consolider le cadre de règles internationales, de promouvoir les objectifs de développement durable et de contribuer à la dimension internationale de la politique industrielle de l'UE⁹¹. Cela montre que ces accords peuvent contribuer de manière essentielle à la relance à la suite de la pandémie mondiale de COVID-19, qui devrait entraîner une contraction de l'économie de l'UE de 8,3 % en 2020⁹². En particulier, les accords commerciaux de l'UE soutiennent la diversification des chaînes d'approvisionnement européennes, facilitent le commerce numérique et offrent des plateformes pour un engagement plus poussé auprès des partenaires commerciaux de l'UE en ce qui concerne le multilatéralisme et les questions plus vastes du développement durable. Les efforts visant à améliorer la mise en œuvre et l'application effectives de ces accords seront menés par le nouveau responsable du respect des règles du commerce, en liaison étroite avec les autres institutions de l'UE, les États membres, les parties prenantes et la société civile.

⁹¹ Voir COM(2017)479.

⁹² Source: prévisions économiques de l'été 2020 de la Commission, disponibles à l'adresse suivante: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip132_en.pdf