



Conseil de
l'Union européenne

**Bruxelles, le 31 octobre 2018
(OR. en)**

13801/18

WTO 277

NOTE DE TRANSMISSION

Origine:	Pour le secrétaire général de la Commission européenne, Monsieur Jordi AYET PUIGARNAU, directeur
Date de réception:	31 octobre 2018
Destinataire:	Monsieur Jeppe TRANHOLM-MIKKELSEN, secrétaire général du Conseil de l'Union européenne
N° doc. Cion:	COM(2018) 728 final
Objet:	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 de libre-échange 1er janvier 2017 - 31 décembre 2017

Les délégations trouveront ci-joint le document COM(2018) 728 final.

p.j.: COM(2018) 728 final

Bruxelles, le 31.10.2018
COM(2018) 728 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 de libre-échange

1er janvier 2017 - 31 décembre 2017

{SWD(2018) 454 final}

<u>TABLEAU 1</u>	<u>APERÇU DES ACCORDS COUVERTS PAR LE PRESENT RAPPORT (PARTIE 1)</u>	<u>3</u>
<u>TABLEAU 1</u>	<u>APERÇU DES ACCORDS COUVERTS PAR LE PRESENT RAPPORT (PARTIE 2)</u>	<u>4</u>
<u>1.</u>	<u>INTRODUCTION</u>	<u>5</u>
<u>2.</u>	<u>APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS</u>	<u>9</u>
<u>3.</u>	<u>ALE «DE NOUVELLE GENERATION»: COREE DU SUD, COLOMBIE-ÉQUATEUR-PEROU, AMERIQUE CENTRALE, CANADA</u>	<u>16</u>
<u>3.1</u>	<u>ALE UE-CORÉE DU SUD</u>	<u>16</u>
<u>3.2</u>	<u>ACCORD COMMERCIAL DE L'UE AVEC LA COLOMBIE, L'ÉQUATEUR ET LE PÉROU</u>	<u>19</u>
<u>3.3</u>	<u>ACCORD D'ASSOCIATION DE L'UE AVEC L'AMÉRIQUE CENTRALE</u>	<u>22</u>
<u>3.4</u>	<u>Accord économique et commercial global (AECG) UE-Canada</u>	<u>23</u>
<u>4.</u>	<u>ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE APPROFONDI ET COMPLET (ALEAC)</u>	<u>26</u>
<u>5.</u>	<u>ALE «DE PREMIERE GENERATION»</u>	<u>30</u>
<u>5.1</u>	<u>Suisse</u>	<u>30</u>
<u>5.2</u>	<u>Norvège</u>	<u>31</u>
<u>5.3</u>	<u>Pays méditerranéens</u>	<u>32</u>
<u>5.4</u>	<u>Mexique</u>	<u>34</u>
<u>5.5</u>	<u>Chili</u>	<u>35</u>
<u>5.6</u>	<u>Union douanière avec la Turquie</u>	<u>36</u>
<u>5.7</u>	<u>Accords de stabilisation et d'association avec les Balkans occidentaux</u>	<u>36</u>
<u>6.</u>	<u>ACCORDS DE PARTENARIAT ECONOMIQUE (APE) AVEC LES PAYS D'AFRIQUE, DES CARAÏBES ET DU PACIFIQUE (ACP)</u>	<u>37</u>
<u>6.1</u>	<u>APE avec la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA)</u>	<u>39</u>
<u>6.2</u>	<u>APE intérimaire avec l'Afrique orientale et australe (AOA)</u>	<u>39</u>
<u>6.3</u>	<u>ALE avec le Forum des Caraïbes des États ACP (CARIFORUM)</u>	<u>40</u>
<u>6.4</u>	<u>APE avec les pays du Pacifique et APE avec le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Cameroun</u>	<u>40</u>
<u>7.</u>	<u>COMMERCE ET DEVELOPPEMENT DURABLE (CDD): MISE A JOUR SUR LES ACTIVITES RECENTES</u>	<u>42</u>
<u>8.</u>	<u>SOUS LES PROJECTEURS: LE COMMERCE AGROALIMENTAIRE DANS LE CADRE DES ALE</u>	<u>44</u>
<u>9.</u>	<u>MISE A JOUR CONCERNANT DES ACTIVITES EN ATTENTE ET FUTURES</u>	<u>47</u>

<u>10. APPLICATION JURIDIQUE</u>	50
<u>ANNEXE 1 – UTILISATION DES PREFERENCES EN CE QUI CONCERNE LES IMPORTATIONS DANS L’UE</u>	51
<u>ANNEXE 2 – UTILISATION DES PRÉFÉRENCES EN CE QUI CONCERNE LES EXPORTATIONS DE L’UE</u>	52
<u>ANNEXE 3 - LISTE D’ACRONYMES</u>	53

TABEAU 1 APERÇU DES ACCORDS COUVERTS PAR LE PRESENT RAPPORT (PARTIE 1)

<u>ALE «de nouvelle génération»</u>	
Partenaire	Appliqué depuis
ALE UE-Corée du Sud	1 ^{er} juillet 2011
ALE 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 économique et commercial global (AECG) UE-Canada	21 septembre 2017
<u>Accords de libre-échange approfondi et complet (ALEAC)</u>	
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.
UE-Ukraine	1 ^{er} janvier 2016, et entré en vigueur le 1 ^{er} septembre 2017.
<u>ALE «de première génération»</u>	
Partenaire	Appliqué depuis
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.
UE-Suisse	1972
UE-Norvège	1 ^{er} juillet 1973
UE-Israël	1 ^{er} janvier 1996
UE-Jordanie	1 ^{er} mai 2002
UE-Palestine ¹	1 ^{er} juillet 1997
UE - Tunisie	1 ^{er} mars 1998
UE - Maroc	18 mars 2000
UE-Liban	1 ^{er} mars 2003
UE-Égypte	21 décembre 2003
UE-Algérie	1 ^{er} septembre 2005
Accord global UE – Mexique	ALE concernant les biens appliqué depuis le 1 ^{er} juillet 2000. ALE concernant les services appliqué depuis le 1 ^{er} mars 2001.

¹ 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.

TABEAU 1 APERÇU DES ACCORDS COUVERTS PAR LE PRESENT RAPPORT (PARTIE 2)

<u>ALE «de première génération»</u>	
Partenaire	Appliqué depuis
Accord d'association UE-Chili	1 ^{er} février 2003
ASA ² UE – Ancienne République yougoslave de Macédoine	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} juin 2001
ASA UE-Albanie	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} décembre 2006
ASA UE-Monténégro	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} janvier 2008
ASA UE-Serbie	Accord intérimaire sur le commerce: pour la Serbie, 1 ^{er} février 2009; pour l'UE, 8 décembre 2009
ASA UE-Bosnie-Herzégovine	Accord intérimaire sur le commerce: 1 ^{er} juillet 2008
ASA UE-Kosovo ³	1 ^{er} avril 2016
<u>Accords de partenariat économique (APE)</u>	
Partenaire	Appliqué depuis
UE-Pacifique	28 juillet 2014: Fiji; 20 décembre 2009: Papouasie - Nouvelle-Guinée.
UE-Cariforum	29 décembre 2008: Antigua-et-Barbuda; Belize; Bahamas; Barbade; Dominique; République dominicaine; Grenade; Guyana; Jamaïque; Saint-Christophe-et-Niévès; Sainte-Lucie; Saint-Vincent-et-les-Grenadines; Suriname; Trinité-et-Tobago.
UE - sous-région Afrique orientale et australe (AOA)	14 mai 2012: Madagascar, Maurice, Seychelles et Zimbabwe.
APE UE - Afrique centrale	4 août 2014: Cameroun
APE UE-CDAA (Communauté de développement de l'Afrique australe)	10 octobre 2016: Botswana, Lesotho, Namibie, Afrique du Sud et Swaziland; 4 février 2018: Mozambique.
APE intérimaire UE-Ghana	15 décembre 2016
APE intérimaire UE - Côte d'Ivoire	3 septembre 2016

² Accord de stabilisation et d'association

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.

1. INTRODUCTION

1.1. Pourquoi ce rapport?

Les accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et régionaux sont des moteurs majeurs de la croissance économique. Par la maîtrise de la mondialisation, ils apportent d'importants avantages aux citoyens et aux entreprises de l'Union européenne (UE) et des pays partenaires. Les ALE sont des contributeurs majeurs à la performance du commerce extérieur de l'UE car ils ouvrent de nouveaux marchés pour les exportateurs et offrent un environnement commercial plus prévisible, basé sur des règles, bénéfique pour le choix des consommateurs et la concurrence. Si l'élimination des droits de douane et des autres barrières non tarifaires derrière la frontière restent des caractéristiques essentielles des accords commerciaux, d'autres éléments gagnent en importance. En particulier, les règles soutenant un commerce libre et équitable (par exemple, en matière de protection des DPI et de concurrence), mais également les règles protégeant les droits des travailleurs et l'environnement sont passées à l'avant-plan. De plus, certains ALE peuvent offrir une opportunité de coopération plus étroite entre les parties sur toute une série d'aspects allant de la recherche et de l'innovation à la normalisation et au changement climatique.

À mesure que le nombre d'accords commerciaux conclus par l'UE a augmenté, le public s'est également davantage intéressé à leurs effets. Pour analyser les avantages réels et potentiels des principaux accords commerciaux⁴, la Commission elle-même, dans sa communication intitulée *«Le commerce pour tous»*⁵, s'est engagée à faire annuellement le point sur la manière dont ces accords sont appliqués, en mettant en lumière les progrès mais aussi les difficultés qui subsistent et les mesures que prend la Commission pour que les ALE puissent atteindre leur plein potentiel.

Dans le prolongement du *premier rapport*⁶ publié en novembre 2017, ce deuxième rapport annuel sur la mise en œuvre des ALE (ci-après: «le rapport») a pour objet de renforcer la sensibilisation et la transparence concernant la manière dont la Commission met en œuvre les ALE. Le rapport devrait permettre aux autres institutions de l'UE, aux États membres de l'UE, à la société civile, aux entreprises et à tous ceux qui sont concernés par la politique commerciale de l'UE d'examiner et de débattre de la façon dont l'UE applique ses ALE. Les informations rassemblées dans le cadre de cet exercice éclaireront également les négociations commerciales futures. En outre, le rapport fournit également des perspectives utiles concernant la mesure dans laquelle les pays en développement bénéficient des ALE avec l'UE et sur la manière de mieux adapter l'aide au développement conformément à la *stratégie de l'aide pour le commerce* récemment actualisée.

1.2 Données utilisées pour le rapport

⁴ Un aperçu de tous les accords commerciaux conclus et négociés par l'UE peut être trouvé à la page suivante: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf.

⁵ Communication de la Commission européenne intitulée «Le commerce pour tous: vers une politique de commerce et d'investissement plus responsable», COM (2015) 497.

⁶ Rapport de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions du 17 novembre 2017; Bruxelles, 9.11.2017 COM(2017) 654 final.

Les statistiques générales sur le commerce⁷, dans le rapport sur l'évolution des flux commerciaux et d'investissement, utilisent, sauf indication contraire, les données d'EUROSTAT (COMEXT) disponibles au 15 juillet 2018⁸. Sauf indication contraire, les données annuelles les plus récentes disponibles concernant le commerce des biens portent sur l'année 2017, tandis que celles concernant le commerce des services et les investissements portent sur l'année 2016. Les statistiques sur les taux d'utilisation des préférences (TUP)⁹ sont basées sur des données administratives collectées par les pays importateurs. Les TUP montrent dans quelle mesure les flux commerciaux font usage des préférences au titre d'un accord commercial. Le TUP reflète la part des importations ou des exportations entrant sous le régime de préférences commerciales par rapport à la valeur totale des importations ou des exportations *admissibles* au bénéfice de préférences par pays partenaire, c'est-à-dire la valeur totale des importations ou des exportations admissibles pour l'utilisation de préférences divisée par les importations/exportations qui sont effectivement entrées sous le régime de préférences. Des importations/exportations admissibles au bénéfice des préférences existent si le tarif préférentiel appliqué est inférieur à celui de la nation la plus favorisée (NPF). Par conséquent, le commerce en franchise de droits NPF n'est pas inclus dans les calculs.

Les TUP concernant les importations dans l'UE provenant de partenaires d'ALE sont basés sur les chiffres d'Eurostat. Eurostat fusionne les tarifs et les flux commerciaux pour constituer un ensemble de données à partir duquel la Commission extrait des informations à la fois sur le traitement auquel un produit est admissible et sur la mesure dans laquelle le traitement admissible est utilisé. L'ensemble de données obtenu est harmonisé et cohérent¹⁰ et permet la comparaison entre les pays partenaires et entre les années.

En revanche, pour calculer les TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers des partenaires d'ALE, la Commission utilise les données administratives collectées par le pays tiers importateur concerné. Ces statistiques ne sont pas harmonisées. De ce fait, les comparaisons directes entre pays partenaires ou avec les importations de l'UE devraient être simplement considérées comme indicatives. Des TUP ne sont fournis que lorsque des données suffisamment fiables sont disponibles.

1.3 Couverture et structure du rapport

Le présent rapport fournit une mise à jour des activités de la Commission dans la mise en œuvre des ALE et résume les principaux développements concernant 35 accords

⁷ Les statistiques générales sur les flux commerciaux de biens et de services pour chaque pays partenaire d'un ALE peuvent être trouvées dans le document SWD.

⁸ En ce qui concerne l'accord d'association avec l'Amérique centrale, il y a des différences importantes entre les statistiques d'EUROSTAT et celles d'Amérique centrale; pour des raisons de cohérence, seules les données d'Eurostat sont utilisées.

⁹ Des informations sur les TUP par pays partenaire peuvent être consultées dans les annexes 1 et 2.

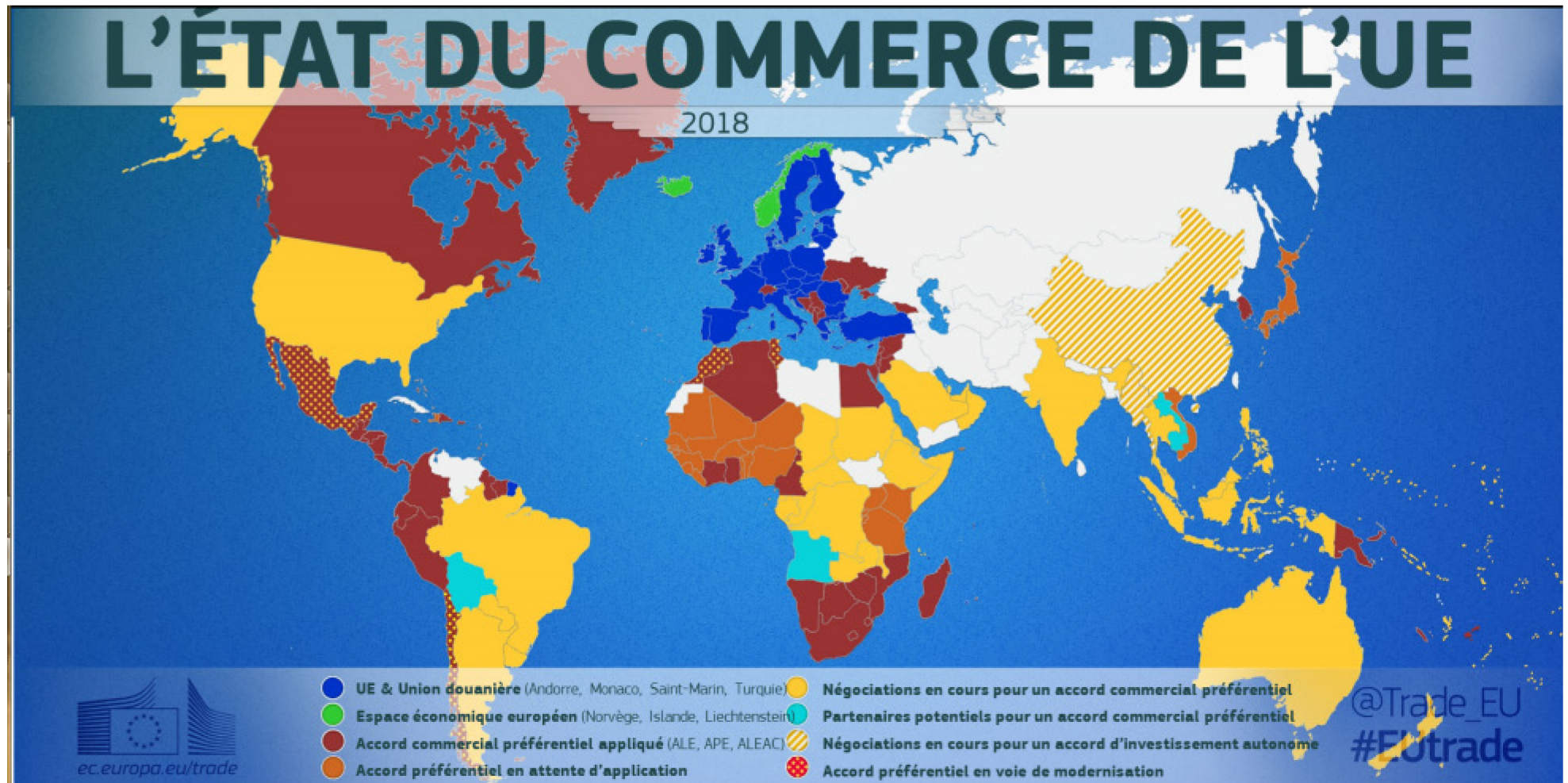
¹⁰ Cependant, une certaine marge d'erreur reste possible car les données ne prennent pas en compte certains changements dans le statut préférentiel des importations, tels que les revendications de préférences faites par des importateurs après que les marchandises ont été déclarées à la douane et le refus de préférences décidé par la douane à la suite de vérifications effectuées postérieurement à la libération des marchandises.

commerciaux majeurs de l'UE avec 62 pays partenaires qui étaient appliqués au moins depuis plusieurs mois en 2017 (voir tableau I). Des informations détaillées sur chaque accord individuel peuvent être trouvées dans le document de travail des services de la Commission accompagnant le présent rapport.

- La section 2 résume certaines des principales constatations dans les principaux domaines couverts par les accords, en décrivant les progrès accomplis et les problèmes en suspens.
- Les sections 3 à 6 couvrent les faits marquants dans chaque catégorie d'ALE:
 - les ALE «de nouvelle génération» (section 3)
 - les accords de libre-échange approfondi et complet (ALEAC; section 4)
 - les ALE «de première génération» (section 5) et
 - les accords de partenariat économique (section 6).
- La section 7 examine la mise en œuvre des engagements relatifs au commerce et au développement durable (CDD).
- La section 8 fait le point sur le commerce agroalimentaire dans le cadre des ALE.
- La section 9 examine les travaux en cours de la Commission pour renforcer la sensibilisation et améliorer l'acceptation des ALE.
- La section 10 reflète l'état des lieux en ce qui concerne la mise à exécution juridique.

L'ÉTAT DU COMMERCE DE L'UE

2018



2. APERÇU DES PRINCIPALES CONSTATATIONS

2.1 Contexte

Les ALE sont des catalyseurs majeurs dans l'ouverture des marchés et la mise en place des conditions cadres propices au commerce et à l'investissement. Les accords commerciaux permettent aux entreprises de l'UE d'accroître leurs exportations et leurs importations, ce qui contribue à accroître le produit intérieur brut (PIB) de l'UE. Un lien étroit a également été établi entre l'emploi (dans l'UE et à l'étranger) et la valeur ajoutée générée par les exportations de l'UE vers le reste du monde¹¹. Mais les ALE poursuivent également toute une série d'objectifs supplémentaires, à la fois généraux et spécifiques au pays ou à la région partenaire. L'UE s'est engagée à faire en sorte que la politique commerciale serve également à promouvoir des valeurs telles que la protection des droits de l'homme, des droits des travailleurs, de l'environnement ainsi que la lutte contre le changement climatique.

De plus, les accords de libre-échange approfondi et complet (ALEAC) avec nos partenaires du voisinage oriental que sont la Moldavie, l'Ukraine et la Géorgie s'appuient fortement sur un rapprochement juridique progressif de ces pays par rapport à l'acquis de l'UE. Les accords de partenariat économique (APE) avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) sont des accords asymétriques qui offrent à nos partenaires un accès en franchise de droits et sans contingent au marché de l'UE, auquel sont associées des mesures d'assistance technique et d'aide au développement. Les accords avec les Balkans occidentaux s'appuient sur une forte perspective européenne de ces pays aspirant à une future adhésion à l'UE.

De par sa nature, la mise en œuvre des ALE est en retard sur le processus de négociation et devra être ajustée pour assurer la réalisation des objectifs stratégiques spécifiques de l'accord en question. Des conclusions pertinentes ne peuvent être tirées qu'une fois qu'un accord a été appliqué pendant plusieurs années. Afin d'examiner leurs impacts, la Commission a effectué des évaluations ex post pour les ALE «de première génération» de l'UE avec le Chili (2012) et le Mexique (2016) et elle est sur le point de conclure une analyse approfondie du premier accord «de nouvelle génération» de l'UE avec la Corée du Sud. La conclusion, en 2016, de l'accord économique et commercial global (AECG) avec le Canada a posé de nouveaux jalons en termes de portée et de contenu et cela se reflétera également dans sa mise en œuvre.

Plus un accord commercial est ambitieux et complet, plus sa mise en œuvre sera complexe et exigeante en ressources. Il est, par conséquent, encore plus crucial de nos jours de surveiller périodiquement et systématiquement le fonctionnement de nos principaux ALE. Les constatations sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans le cadre de nos différents accords peuvent éclairer la négociation de nouveaux accords et la modernisation des accords existants. La Commission met donc l'accent sur une transition harmonieuse de la phase de négociation à la phase de mise en œuvre et un état de préparation amélioré pour le jour où un nouvel accord commencera à être appliqué à titre provisoire, ainsi que l'on peut le voir dans le cas de l'AECG et de l'accord de partenariat économique avec le Japon. La mise en œuvre effective des ALE peut donc être vue comme faisant partie du cycle de la politique commerciale.

11 Voir article de José M. Rueda-Cantuche et Nuno Sousa de février 2016: «EU Exports to the World: Overview of Effects on Employment and Income»; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154244.pdf

2.2 Commerce des biens¹²

Le commerce total de l'UE dans le cadre d'ALE représentait, en 2017, 1 179 milliards d'euros, ce qui correspond à peu près à 32 % du commerce total de l'UE avec les pays tiers (environ 3 737 milliards d'euros pour la même année). Nos principaux partenaires commerciaux pour le commerce dans le cadre d'ALE sont la Suisse avec 7 % du commerce extérieur total de l'UE, suivie de la Turquie avec 4,1 %, de la Norvège avec 3,4 % et de la Corée du Sud avec 2,7 %. En 2017, les importations totales de l'UE dans le cadre d'ALE ont représenté environ 542 milliards d'euros, tandis que les exportations totales ont été de l'ordre de 637 milliards d'euros.

Le commerce de marchandises a globalement augmenté en 2017, en particulier pour ce qui concerne les exportations de l'UE. Là où les exportations de l'UE ont diminué, cela semble être le fait de facteurs externes¹³ affectant l'économie du pays partenaire concerné et non le résultat d'un mauvais fonctionnement de l'ALE en tant que tel. Une analyse sectorielle des flux commerciaux a montré des augmentations considérables des exportations de produits agro-alimentaires et de véhicules à moteur de l'UE vers certains de nos partenaires d'ALE «de nouvelle génération». Dans le même temps, un important potentiel non exploité subsiste dans certains secteurs, notamment ceux du matériel de transport ou des machines, pour lesquels la valeur sous-jacente des exportations et les économies potentielles de droits sont comparativement élevées pour tous les États membres de l'UE et tous les partenaires d'ALE. Par exemple, selon une étude récente menée par la DG Commerce, les exportateurs de l'UE pourraient économiser un montant estimé à 15 milliards d'euros par an, s'ils utilisaient entièrement les préférences offertes par les 18 ALE de l'UE¹⁴.

2.3 Taux d'utilisation des préférences (TUP)¹⁵

TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance de partenaires d'ALE

En 2017, certaines avancées ont pu être observées en particulier pour des pays d'Amérique latine comme le Chili et le Mexique et pour des partenaires de l'AELE comme la Norvège et la Suisse, qui ont été capables de mieux utiliser les préférences ALE accordées par l'UE. Globalement, les partenaires d'ALE de la Méditerranée ont fait bon usage des préférences d'ALE, de même que certains pays andins comme l'Équateur. Les pays d'Amérique centrale ont également affiché une tendance à la hausse, notamment El Salvador et le Panama.

¹² Source: Eurostat

¹³ Le contexte politique et géopolitique spécifique peut avoir un impact sur les flux commerciaux, de même que d'autres facteurs qui ne sont pas nécessairement liés à la mise en œuvre des ALE.

¹⁴ Voir l'étude de Nilsson et Preillon (2018),
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf

¹⁵ Le concept sous-jacent est expliqué plus en détail dans la section 1.3 ci-dessus. Les TUP par pays partenaire figurent dans les annexes 1 et 2.

TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers des partenaires d'ALE

Calculer le taux d'utilisation des préférences en ce qui concerne les exportations de l'UE vers des partenaires d'ALE reste un défi dans de nombreux cas, en raison de l'absence de données ou du manque de données fiables. Il convient d'observer que, comme c'était déjà le cas l'année dernière, les données relatives aux TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers des partenaires d'ALE n'étaient à nouveau *pas* directement accessibles auprès de tous les partenaires d'ALE et que, dans certains cas, les données reçues sont apparues comme non fiables ou incohérentes¹⁶. Cela est dû au fait que chaque pays partenaire utilise sa propre méthode de collecte et de déclaration de données sur ses importations. Dans certains cas, l'insuffisance est due à un manque de capacités et à un manque d'expertise, tandis que d'autres pays affirment ne pas collecter ces données du tout.

La Commission a soulevé la question avec les pays partenaires concernés en utilisant les structures institutionnelles dans le cadre de ses ALE pour promouvoir des échanges périodiques entre les parties. Dans les ALE les plus récents, à partir de l'AECG, une disposition contraignante relative à un échange périodique de données sur les échanges commerciaux sera incluse.

Sur la base des informations dont la Commission dispose, il y a eu des améliorations dans le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers un certain nombre de partenaires d'ALE, notamment dans le cas de la Corée du Sud, pour laquelle les TUP ont augmenté pendant quatre années consécutives, ainsi que dans les cas de la Géorgie et du Chili. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers son premier partenaire commercial d'ALE, à savoir la Suisse, est resté stable à environ 80 %. Nonobstant ces évolutions positives, l'utilisation des ALE par les exportateurs de l'UE laisse encore une marge d'amélioration. La Commission travaille au renforcement de l'exploitation des ALE par les entreprises de l'UE, en utilisant un mélange de mesures visant à fournir des informations plus actuelles et des orientations pratiques sur des problèmes complexes tels que les règles d'origine. La Commission travaille également à l'amélioration de sa base de données sur l'accès aux marchés et de son service d'assistance au commerce, en coopération étroite avec les États membres de l'UE et le monde des entreprises, afin de les ajuster aux besoins des petites et moyennes entreprises (PME).

2.4 Services et investissement

Tous les ALE «de nouvelle génération» et les ALEAC contiennent des dispositions ambitieuses concernant les services et l'investissement. Les plus récents [par exemple, l'AECG ou l'accord de partenariat économique (APE) avec le Japon] contribuent à établir et à solidifier un cadre réglementaire visant à faciliter l'offre de services, tout en protégeant les consommateurs. L'AECG et les ALE de l'UE avec Singapour et le Viêt Nam contiennent également des dispositions d'avant-garde sur la protection des investissements. Les ALE de

¹⁶ Par exemple, les importations préférentielles déclarées concernent parfois des lignes tarifaires qui ne relèvent d'aucune préférence. Parfois, il existe une large différence entre les importations totales déclarées et les exportations telles qu'indiquées par Eurostat. La Commission corrige ces incohérences en éliminant les échanges dans les lignes tarifaires pour lesquelles aucune préférence n'existe selon la base de données sur l'accès au marché de la DG Commerce (par exemple, lorsque NPF = 0).

l'UE vont plus loin que l'OMC car ils libéralisent l'investissement non seulement dans les services, mais également dans la plupart des secteurs économiques, y compris l'industrie manufacturière et l'agriculture. Cela permet aux prestataires de services et aux investisseurs de l'UE de faire plus facilement des affaires, en offrant un environnement plus prévisible et une sécurité juridique accrue.

Cela dit, le manque de données désagrégées rend difficile la mesure de l'impact précis des ALE sur le commerce des services et sur l'investissement direct étranger (IDE). Il serait par conséquent, nécessaire d'étudier les effets des ALE dans les services de façon plus détaillée afin d'en obtenir une image plus claire. Voici quelques-unes des constatations les plus importantes jusqu'à présent:

- ✓ Le commerce des services a progressé dans le cadre des ALE «de nouvelle génération» avec la Corée du Sud, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et l'Amérique centrale, depuis leur entrée en vigueur. Par exemple, dans le cas de l'Amérique centrale, le commerce des services a atteint, en 2016, près de 40 % de la valeur du commerce total, le Panama représentant à lui seul plus de la moitié de cette augmentation.
- ✓ Une tendance à la hausse similaire peut être observée pour les accords «de première génération» avec le Chili et le Mexique. Les accords modernisés apporteront d'autres améliorations. En particulier, le Mexique s'est engagé à maintenir ses marchés de services largement ouverts aux fournisseurs de l'UE, avec des concessions étendues et ambitieuses.
- ✓ Les accords «de première génération» avec nos partenaires méditerranéens ont des dispositions très limitées concernant l'investissement et les services car ils se concentrent essentiellement sur les marchandises. L'évolution du commerce des services et des investissements a été généralement positive, nonobstant la récente baisse dans les services de tourisme de certains pays en raison de préoccupations d'instabilité ou de sécurité.
- ✓ La valeur du commerce des services fournis par des entreprises de l'UE en Suisse et vice versa augmente rapidement, avec une balance positive pour l'UE.
- ✓ Le commerce de services et l'investissement avec l'Ukraine et la Moldavie dans le cadre des ALEAC ont continué de croître en 2016 et se redressent après la crise économique et politique, ce qui n'est pas encore le cas pour la Géorgie.
- ✓ Parmi les APE en place, seul celui avec les pays des Caraïbes couvre les services, la libéralisation des investissements et d'autres thèmes en rapport avec le commerce, tandis que les autres APE comportent des clauses de *rendez-vous* pour des négociations sur ces questions à un stade ultérieur.

2.5 Progrès accomplis et principaux problèmes en suspens

La Commission utilise le cadre institutionnel des ALE pour aborder des problèmes concrets avec les pays partenaires et a pu le faire avec succès en 2017¹⁷. Voici quelques-unes des principales réalisations et questions en suspens à ce jour:

Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)

- ✓ Le Chili a ouvert son marché pour le bœuf de l'UE, en éliminant les derniers obstacles subsistants pour les pièces de viande et en ajustant les termes du certificat sanitaire applicable pour l'exportation.
 - ✓ Le Pérou a accordé un accès presque complet à son marché pour les produits laitiers en provenance de l'UE.
 - ✓ La Colombie, le Costa Rica et le Panama ont amélioré les procédures SPS, y compris l'inscription préalable sur une liste des établissements de l'UE.
 - ✓ La Moldavie a adopté et commencé à mettre en œuvre une stratégie SPS et la Géorgie a adopté une feuille de route législative.
-
- Les exportations européennes de bœuf vers la Corée du Sud restent interdites. Ce problème a été soulevé à nouveau lors de la réunion du comité SPS du 6 septembre 2017.
 - En Colombie, certaines procédures fastidieuses en rapport avec les mesures SPS persistent en ce qui concerne les produits végétaux; au Pérou, des progrès limités ont été enregistrés concernant l'approbation de certificats harmonisés pour les importations de produits carnés.
 - Pour certains de nos partenaires d'ALEAC, comme par exemple la Géorgie, la capacité institutionnelle en termes de contrôle de la sécurité alimentaire doit encore être améliorée; la Moldavie doit renforcer sa capacité de diagnostic en laboratoire pour le suivi et la surveillance des maladies animales.

Obstacles techniques et administratifs au commerce

- ✓ Le Mexique a levé des obstacles concernant l'enregistrement et l'approbation de produits sanitaires et agrochimiques.
- ✓ La Turquie a aboli les restrictions à l'exportation sur les débris de cuivre et d'aluminium et retiré les produits en papier du champ d'application de son programme de surveillance des importations.
- ✓ La Colombie a modifié ses lois afin de créer des conditions d'équité pour les importations et les ventes de spiritueux nationaux et importés et elle a annoncé la création de conditions d'équité pour les camions importés (bien que ces engagements restent encore à mettre en œuvre).

¹⁷ Voir également le rapport 2018 de la Commission sur les obstacles au commerce et à l'investissement: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf

- L'Ukraine a continué d'interdire l'exportation de grumes de bois, peu de progrès ayant accomplis concernant la législation forestière en suspens qui était censée éliminer cette restriction au commerce.
- Certains pays méditerranéens, comprenant l'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie, appliquent des systèmes d'enregistrement, des procédures de certification, des contrôles techniques dans les ports et des inspections préalables à l'expédition fastidieux pour les produits industriels, ou des exigences de contenu local pour les marchés publics.
- En Turquie, les mesures restrictives du commerce comprenaient la discrimination contre les exportations de tracteurs de l'UE, des restrictions à l'exportation sur les produits en cuir, ainsi que la politique de localisation de la Turquie dans le secteur pharmaceutique.

Indications géographiques (IG)

- ✓ L'IG de l'UE «Prosecco» et la marque de commerce internationale correspondante sont désormais légalement protégées en Moldavie.
- Dans le cas de la Corée du Sud, des difficultés ont été rencontrées pour ajouter d'autres IG de l'UE à la liste protégée dans le cadre de l'ALE.

Marchés publics

- ✓ L'Ukraine a adopté une feuille de route détaillée concernant les marchés publics, nouvelle étape vers un système de marchés publics plus transparent et plus ouvert.
- En raison du manque de transparence, les soumissionnaires de l'UE ne peuvent pas encore bénéficier de l'ouverture des marchés publics locaux dans certains pays du partenariat oriental.

Climat économique, investissement, accès aux marchés pour les PME

- ✓ Le Mexique a amélioré l'accès aux IDE en éliminant des plafonds de participation étrangère pour des secteurs importants, dont ceux des télécoms, de l'énergie et des institutions d'assurance.
- ✓ Plusieurs pays de la région euro-méditerranéenne ont apporté des changements dans leurs lois réglementant les investissements en vue d'attirer davantage d'IDE: par exemple, l'Égypte et la Tunisie ont promulgué une nouvelle loi sur l'investissement, l'Algérie a modifié son code des investissements, la Palestine a adopté un certain

nombre de textes de loi visant à améliorer le climat d'investissement et la Jordanie et le Maroc ont établi de nouvelles institutions pour développer les investissements. L'effectivité de la mise en œuvre sera cruciale pour le succès de ces mesures.

- La corruption et la mauvaise gouvernance ont continué d'affecter les entreprises de l'UE dans certains pays des Balkans occidentaux et du voisinage oriental.

3. ALE «DE NOUVELLE GENERATION»: COREE DU SUD, COLOMBIE-ÉQUATEUR-PEROU, AMERIQUE CENTRALE, CANADA

Aux fins du présent rapport, les ALE «de nouvelle génération» sont des ALE complets négociés après 2006 avec des pays tiers sélectionnés. Parmi les accords appliqués, ceux avec la Corée du Sud, la Colombie, le Pérou, l'Équateur, les pays d'Amérique centrale et le Canada appartiennent à cette catégorie. Ces accords vont habituellement plus loin que les réductions tarifaires et le commerce de marchandises et couvrent également les services et les marchés publics. Les accords avec la Corée du Sud et le Canada contiennent également des dispositions sur la libéralisation renforcée des investissements et l'AECG couvre, en outre, la protection des investissements (bien que les dispositions ne soient pas encore appliquées à titre provisoire) et la coopération réglementaire. Des dispositions solides sur le commerce et le développement durable (CDD) sont un élément fondamental de tous les accords «de nouvelle génération» conclus depuis 2010.

3.1 ALE UE-CORÉE DU SUD

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

L'ALE est appliqué depuis sept ans. En 2017, le commerce de l'UE avec la Corée du Sud a connu une croissance plus vigoureuse (5,7 % par an, en moyenne, au cours des 7 dernières années) que le commerce extérieur mondial entre l'UE et les pays tiers (croissance de 3,8 %), l'ALE étant un pilier de ce développement. Les importations de l'UE ont augmenté plus fortement que les exportations de l'UE, soutenues par le redressement de l'économie de l'UE et la forte demande domestique du côté de l'UE.

Les exportations de l'UE vers la Corée du Sud de véhicules à moteur ont augmenté à nouveau de 7,3 %, après avoir diminué de 7,5 % en 2016.

Les exportations de l'UE vers la Corée du Sud et les importations en provenance de la Corée du Sud dans le secteur agroalimentaire ont augmenté de 10 % et 11 % respectivement, dépassant le taux de croissance observé pour les exportations de produits agro-alimentaires de l'UE et les importations en provenance de tous les partenaires d'ALE considérés ensemble (qui correspondaient à respectivement 4 % et 5 %). Les contingents tarifaires¹⁸ pour les produits agricoles sensibles ont également été mieux utilisés par les exportateurs de l'UE qu'au cours des deux années précédentes.

En 2017, l'UE a enregistré un excédent de 2,6 milliards d'euros dans le commerce agroalimentaire avec la Corée du Sud. Au cours de la période comprise entre 2010 et 2017, les exportations agro-alimentaires de l'UE vers la Corée du Sud ont augmenté de 113 %, les importations en provenance de la Corée du Sud de 212 % (bien qu'en partant d'une valeur très faible en ce qui concerne ces dernières, qui sont passés de 65 à 203 millions d'euros).

Le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers la Corée du Sud a été de 74,3 %, le plus élevé jamais atteint. Le TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en

¹⁸ Les contingents tarifaires fixent un seuil quantitatif pour une période de temps désignée pour les importations d'un produit domestique protégé. Les importations au-dessus du seuil sont soumises à un tarif plus élevé.

provenance de Corée du Sud a également augmenté légèrement, de 87 % en 2016 à 88 % en 2017.

Le commerce de services de l'UE avec la Corée du Sud représente environ 1 % du commerce de services extra-UE. Entre 2010 et 2016, les exportations de services de l'UE ont augmenté de 70 %. En 2016, les exportations de l'UE ont légèrement diminué de 3,6 % et les importations de l'UE ont diminué de 3,3 % par rapport à 2015. Au cours de la même période, les stocks d'IDE entrants européens ont augmenté de 46 % et les stocks d'IDE sortants européens (les investissements de l'UE en Corée du Sud) ont progressé de 34 %.

La Corée a soif de vin italien

Le vignoble Col d'Orcia produit du vin en Toscane depuis 1890 et son Brunello di Montalcino, un vin typique de la région, est renommé. Col d'Orcia exporte son vin dans le monde entier depuis 45 ans, en s'appuyant sur les accords commerciaux de l'UE. La Corée du Sud est un marché particulièrement important pour Col d'Orcia, depuis que l'ALE UE-Corée a aboli les droits de douane, ce qui a permis à l'entreprise de proposer ses produits à des prix beaucoup plus compétitifs. Col d'Orcia exporte désormais plus de 1 500 bouteilles de vin chaque année.

Insplorion, une société suédoise spécialisée dans les nanotechnologies part à la conquête de la Corée

La société suédoise Insplorion utilise des nanotechnologies de pointe pour produire des capteurs de batterie à ultra-haute performance, des capteurs de qualité de l'air et des équipements de recherche. Insplorion propose une technologie servant à mesurer et à traiter la pollution atmosphérique et à accroître le rendement énergétique, en particulier grâce à un taux de charge amélioré à des coûts plus faibles. Ses solutions peuvent être utilisées pour une multitude d'applications allant de l'augmentation de l'autonomie des véhicules électriques à des batteries moins chères et plus sûres pour le stockage de l'énergie. L'urbanisation et la pollution atmosphérique augmentant dans des pays comme la Corée du Sud, la demande de capteurs compétitifs pour mesurer la qualité de l'air a connu une croissance exponentielle. L'ALE UE-Corée a permis à Insplorion de vendre beaucoup plus facilement ses instruments issus de la recherche à des fabricants de batteries coréens. L'accord soutient également la coopération stratégique entre Insplorion et ses partenaires coréens, ce qui est crucial pour encourager l'innovation.

L'accord commercial de l'UE assure des emplois dans le secteur allemand de l'ingénierie

Kolbus, fondée en 1775, est une société allemande de Rhénanie-du-Nord-Westphalie spécialisée dans les machines pour la reliure de livres et le traitement du papier. Grâce à l'ALE UE-Corée, un constructeur allemand a trouvé des marchés rentables en Corée du Sud. Depuis 2015, Kolbus a doublé ses exportations vers la Corée du Sud. Un

facteur décisif dans le succès de Kolbus est la réduction des droits de douane de 8 % à zéro dans le cadre de l'accord, conduisant à des économies potentielles d'au moins 25 000 euros par machine. Les machines sont le deuxième article d'exportation allemand le plus important, avec une valeur totale d'environ 3,14 milliards d'euros, qui n'est surpassé que par les véhicules à moteur (valeur d'exportation de 6 milliards d'euros par an).

Droits des travailleurs

La Commission a continué d'exprimer des préoccupations sérieuses et accentué ses messages adressés au nouveau gouvernement sud-coréen au sujet des engagements de l'ALE en matière de droit du travail.

Les problèmes soulevés comprenaient des progrès insuffisants dans les réformes du droit du travail nécessaires pour assurer le respect du principe de liberté d'association et du droit de négociation collective résultant de l'appartenance de la Corée à l'Organisation internationale du travail (OIT), et concernant les quatre conventions fondamentales de l'OIT non encore ratifiées¹⁹. La Commission a également rappelé le [rapport du Parlement européen](#)²⁰ et les appels de la société civile concernant l'ouverture d'une procédure officielle de règlement des différends dans le cadre du chapitre CDD de l'ALE.

À la suite de l'intervention de l'UE, la Corée du Sud a récemment communiqué à l'UE les mesures que le gouvernement avait l'intention de prendre au niveau national en vue de la ratification des quatre conventions fondamentales de l'OIT non encore ratifiées (voir: [Résumé des discussions de la 6^e réunion du comité CDD](#)). L'approche de la Corée du Sud est d'effectuer les changements juridiques nécessaires avant d'adhérer aux conventions de l'OIT. La Corée du Sud a pris certaines mesures communiquées à l'UE. La Commission continue de surveiller étroitement ce processus et répondra en conséquence aux développements en Corée du Sud.

¹⁹ Convention 87 concernant la liberté d'association; Convention 98 concernant le droit d'organisation et de négociation collective; Convention 29 concernant le travail forcé; Convention 105 concernant l'abolition du travail forcé;

²⁰ Résolution du Parlement européen du 18 mai 2017 sur la mise en application de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République de Corée [2015/2059(INI)]

Évaluation ex post de l’ALE UE-Corée du Sud

Conformément à sa communication intitulée «Le commerce pour tous», la Commission prépare actuellement la publication de sa première analyse approfondie ex post de la performance de l’ALE UE-Corée du Sud. Les leçons tirées aideront à améliorer la conception d’autres ALE actuellement négociés ainsi que la mise en œuvre d’ALE récemment conclus.

3.2 ACCORD COMMERCIAL DE L’UE AVEC LA COLOMBIE, L’ÉQUATEUR ET LE PÉROU

Entré dans sa cinquième année d’application, l’accord commercial avec la Colombie et le Pérou fonctionne bien. Il a eu un effet stabilisateur dans le contexte de la baisse des prix des matières premières qui a affecté l’économie des pays de la Communauté andine en 2015-2016. L’accord a créé d’importantes opportunités commerciales, qui sont progressivement saisies par les entreprises des deux parties. En janvier 2017, l’Équateur s’est joint à l’accord avec la Colombie et le Pérou.

L’accord a eu une incidence très positive sur les PME. Par exemple, selon les statistiques colombiennes, même en faisant abstraction du secteur minier, un nombre total de 1 155 entreprises colombiennes exportaient vers l’UE en 2017, dont 328 étaient des PME et 582 des micro-entreprises.

Évolution des échanges et de l’utilisation des préférences

En 2017, inversant la tendance observée en 2015 et 2016, les trois partenaires ont enregistré une augmentation du commerce bilatéral avec l’UE – 7 % pour la Colombie, 16 % pour le Pérou et un impressionnant 20 % au cours de la première année d’application pour l’Équateur.

Le TUP en ce qui concerne les importations dans l’UE en provenance de la Colombie et du Pérou est resté stable à un taux de respectivement 97 % et 96 %, et l’Équateur a utilisé les préférences à hauteur de 97 %. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l’UE vers la Colombie était de 68 % pour 2017, en légère diminution par rapport aux 71 % atteints en 2016; le taux était de 52 % vers le Pérou et de 42 % vers l’Équateur.

Les exportations de l’UE de produits agricoles ont continué d’augmenter avec ses trois partenaires andins et devraient se développer encore après la mise en œuvre complète du chapitre SPS. La Colombie et le Pérou ont amélioré l’utilisation de leurs contingents tarifaires en 2017 et il en va de même pour les exportateurs de l’UE. En ce qui concerne l’Équateur, qui vient juste de se joindre à l’accord, l’usage des deux côtés reste faible. En 2017, le mécanisme de stabilisation pour les bananes a été étendu afin d’inclure l’Équateur. En plus du secteur agricole, plusieurs secteurs industriels, dont ceux des produits pharmaceutiques, des machines et des véhicules à moteur, ont également bénéficié d’un accès amélioré au marché.

Le commerce des services est resté assez stable, l’UE enregistrant un excédent substantiel avec tous ses partenaires. L’UE reste le plus important investisseur étranger en Colombie et au Pérou. Les stocks d’IDE de l’UE en Équateur restent à des niveaux plus faibles, en raison

de réglementations et procédures juridiques complexes et de lacunes en ce qui concerne l'exécution judiciaire des contrats.

Les fruits péruviens et colombiens: un ingrédient essentiel de la croissance d'une société du Luxembourg

La société TUKI d'Harald-Sven Sontag, établie à Luxembourg, produit et vend des jus de fruits exotiques au Luxembourg, en Belgique, en France et en Allemagne. Afin de proposer des produits naturels de haute qualité, Sontag utilise les fruits guanabana, lulo et mora, importés de Colombie. Les ventes en dehors du Luxembourg représentent 20 % du chiffre d'affaires et Harald-Sven vise désormais à doubler ses ventes.

Avec l'aide de l'accord commercial de l'UE et fort de sa popularité croissante requérant des quantités de fruits toujours plus importantes, TUKI prévoit désormais de se fournir directement auprès de producteurs colombiens. Acheter directement aidera Harald-Sven à développer encore son activité.

Un téléphérique construit en Autriche pour Bogota

Au départ un petit atelier, Doppelmayr, établi dans le Vorarlberg, en Autriche, est devenu un constructeur de téléphériques de premier plan au niveau mondial. L'ALE UE-Colombie a aidé Doppelmayr à s'étendre en Amérique du Sud. Grâce à l'accord UE-Colombie, Doppelmayr a construit un téléphérique capable de transporter 2 600 personnes par heure qui devrait venir compléter le système de transports publics de Bogota en 2018. Le succès de Doppelmayr profite également à des fournisseurs autrichiens locaux: des contrats ont été passés avec des entreprises basées autour de Wolfurt pour une valeur de plus de 50 millions d'euros. La contribution de Doppelmayr à l'économie du Vorarlberg se monte à environ 158 millions d'euros par an, tandis que les commandes annuelles d'entreprises autrichiennes représentent 325 millions d'euros.

L'ALE UE-Colombie donne des ailes à Kaeser Kompressoren

KAESER Kompressoren, une entreprise familiale de taille moyenne de Bavière (Allemagne), a été fondée il y a 100 ans et fabrique des systèmes à air comprimé qui sont produits dans ses usines de Coburg (Bavière) et Gera (Thuringe). Elle emploie aujourd'hui 6 000 personnes à travers le monde et exporte 90 % de sa production vers des pays du monde entier. L'accord commercial de l'UE avec la Colombie a permis à Kaeser de développer sa filiale colombienne, Kaeser Compresores, en particulier à la suite de la réduction progressive des droits de douane sur les importations, qui disparaîtront complètement en 2019. Compresores de Colombia emploie 200 personnes.

«L'accord commercial de l'UE avec la Colombie a permis à la société d'augmenter sensiblement ses ventes sur le marché colombien en pleine croissance, à la suite de la

réduction des droits de douane sur les importations» déclare Nelson Lopez, directeur général de KAESER Compresores de Colombia.

Progrès dans la mise en œuvre et problèmes en suspens

Plusieurs mesures positives ont pu être observées en 2017. La Colombie, à la suite d'un différend porté devant l'OMC par l'UE, a mis fin aux restrictions sur les spiritueux importés en modifiant sa législation sur les spiritueux. En parallèle, la Colombie a également annoncé la création de conditions d'équité pour les camions importés, bien que ces engagements restent encore à mettre en œuvre. En outre, la Colombie a clarifié ses engagements au titre de l'annexe sur les marchés publics de l'accord, ce qui devrait améliorer l'accès des entreprises de l'UE aux adjudications au niveau local. Le Pérou a accordé un accès quasi-complet au marché des produits laitiers

Les problèmes en suspens que la Commission s'efforce de résoudre avec ses partenaires au sein du comité Commerce comprennent des obstacles techniques au commerce en Colombie et la discrimination fiscale au Pérou, qui applique un traitement fiscal préférentiel pour le «Pisco», au détriment des spiritueux importés. Les exportations de l'UE de produits agro-alimentaires restent confrontées à des restrictions au moyen de licences d'importation obligatoires fastidieuses et de limites arbitraires aux contingents tarifaires appliquées par l'Équateur. En outre, l'UE continue de chercher à obtenir l'acceptation par ses trois partenaires d'ALE andins du fractionnement des expéditions pour les produits originaires transitant par un pays tiers.

Droits du travail et de l'environnement

On a observé une ouverture progressive des partenaires d'ALE andins de l'UE pour discuter de la mise en œuvre des dispositions relatives aux droits du travail et de l'environnement sous le chapitre CDD. L'UE s'est engagée dans des activités de coopération avec les trois pays partenaires, y compris sur l'inspection du travail et la formalisation du travail avec le Pérou, et sur la mise en œuvre de la Convention sur le commerce international des espèces menacées de faune et de flore sauvages (CITES), l'économie circulaire et la responsabilité sociale des entreprises avec la Colombie. Avec l'Équateur, des actions ont été mises en place tout au long de l'année afin de renforcer la sensibilisation et les capacités en vue de la phase initiale de mise en œuvre du chapitre CDD.

D'importantes difficultés subsistent pour les trois partenaires d'ALE andins. Le Pérou doit améliorer de façon significative ses mécanismes de consultation internes et accentuer ses efforts afin de mettre en œuvre ses obligations matérielles. La création d'un groupe consultatif interne (GCI) en Colombie afin de compléter ses mécanismes de consultation existants a répondu à des demandes répétées de la société civile. Avec l'Équateur, un engagement constructif a été observé au cours de la première année de mise en œuvre du chapitre CDD et les travaux se concentreront à présent sur des points d'action concrets.

3.3 ACCORD D'ASSOCIATION DE L'UE AVEC L'AMÉRIQUE CENTRALE

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

Cinq ans après son entrée en vigueur, la partie ALE de l'accord d'association entre l'UE et six pays d'Amérique centrale (Panama, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua et El Salvador) a connu un regain de vitalité, les flux commerciaux de l'UE avec l'Amérique centrale ayant augmenté de 7,2 % en 2017.

Outre des flux commerciaux pour un montant de 11 milliards d'euros entre les pays d'Amérique centrale et l'UE, l'accord et son cadre institutionnel, en conjonction avec les programmes de l'UE dans la région, ont favorisé l'intégration économique régionale en Amérique centrale. Les importations de l'UE en provenance de la région ont affiché une solide tendance à la hausse pour cinq des six pays de la région. Les exportations de l'UE vers l'Amérique centrale ont augmenté globalement, mais de façon plus modeste.

L'utilisation des contingents tarifaires s'est améliorée en 2017 pour les deux régions, tout en se concentrant sur des produits spécifiques. L'Amérique centrale a pleinement utilisé son contingent sur le sucre et le rhum en vrac, tandis que les exportateurs de l'UE ont amélioré leur utilisation des contingents tarifaires en particulier dans le cas du lait en poudre (à 91 %).

Le TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance d'Amérique centrale a été à nouveau élevé, avec une moyenne de 95 %. Les données nécessaires au calcul du TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers l'Amérique centrale n'étaient pas disponibles.

Le commerce de services entre les deux régions a continué de croître en termes absolus et relatifs et, en 2016, représentait près de 40 % de la valeur du commerce total. Le Panama est la destination d'environ 60 % des exportations de l'UE vers la région et de plus de 60 % du commerce total de services.

L'investissement de l'UE dans la région est resté relativement important. Par exemple, en 2016, les stocks d'IDE de l'UE en Amérique centrale étaient au moins deux fois plus importants qu'en Colombie ou au Pérou, avec des valeurs d'échanges similaires ou plus faibles et étaient plus proches de ceux en Argentine, qui, en 2016, avait avec l'UE un flux commercial de 50 % plus élevé.

Droits du travail et de l'environnement

Un cap a été franchi dans la mise en œuvre du chapitre CDD, à la suite de l'établissement de GCI dans tous les pays d'Amérique centrale. À nouveau, l'UE a financé différentes activités en conjonction avec l'OIT, l'OCDE et la société civile locale, entre autres, couvrant la région, en mettant l'accent sur des thèmes importants tels que la responsabilité sociale des entreprises et la conduite responsable des entreprises, y compris des réunions d'experts. L'UE a également accordé des fonds au bureau régional de l'OIT afin de soutenir la mise en œuvre effective des conventions fondamentales de l'OIT au Salvador et au Guatemala.

Progrès dans la mise en œuvre et problèmes en suspens

À la suite d'un processus long et ardu, le comité d'association a adopté, en 2018, une solution de principe mutuellement satisfaisante qui devrait ouvrir la voie à l'intégration complète de la Croatie dans l'accord, qui suivra les exigences juridiques nécessaires pour devenir effective.

Le comité d'association a également examiné récemment le problème relatif à l'absence de données requises des partenaires d'Amérique centrale pour calculer les TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers l'Amérique centrale. Le sous-comité sur l'accès au marché a été chargé d'identifier les raisons et des solutions potentielles pour remédier aux lacunes.

Une société espagnole de transformation de poisson surfe sur la vague de l'ALE UE-Amérique centrale

Grupo Calvo est un groupe espagnol de sociétés actives dans le secteur de la pêche, de la transformation et de la distribution de produits en conserve, qui s'est développé au fil du temps à partir d'une petite conserverie située dans la ville galicienne de Carballo pour devenir un groupe alimentaire international. Aujourd'hui, l'entreprise est présente dans plus de 70 pays et emploie plus de 5 000 personnes. L'un de ses principaux marchés est l'Amérique centrale, où elle réalise son volume de ventes le plus élevé au Costa Rica, suivi du Panama et d'El Salvador.

En 2013, à la suite de l'entrée en vigueur de l'accord commercial entre l'UE et six pays d'Amérique centrale, Grupo Calvo a pu utiliser le contingent assigné aux partenaires d'Amérique centrale pour exporter environ 160 tonnes de thon. Depuis lors, le Grupo Calvo a affiché une croissance continue et régulière en Amérique centrale au cours de ces dernières années. Depuis la signature de l'accord d'association, Grupo Calvo a continuellement insisté sur la sécurité juridique et les opportunités d'investissement que l'accord apporterait à la région. Cela a permis au groupe de nouer plus facilement des alliances stratégiques avec des entités nationales qui permettent aux producteurs locaux et à des PME de faire usage de bonnes pratiques. Grupo Calvo est devenu un leader des modèles d'entreprise innovants au Costa Rica.

3.4. Accord économique et commercial global (AECG) UE-Canada

Premières expériences

L'application à titre provisoire²¹ a débuté seulement le 21 septembre 2017 et des conclusions concernant l'impact sur les flux commerciaux ne sont pas encore possibles, mais les avantages ont commencé à apparaître.

²¹ Selon l'article 218, paragraphe 5, à la suite de l'autorisation par le Conseil, l'UE peut appliquer à titre provisoire un accord commercial ou tout autre accord international, en totalité ou en partie, entre la signature et l'entrée en vigueur. L'application à titre provisoire de traités reflète une longue pratique en matière de traités internationaux.

- ✓ Au cours des 9 premiers mois d'application de l'accord (octobre 2017 à juin 2018), les exportations de l'UE de marchandises vers le Canada ont augmenté de 7 %, avec des pointes en ce qui concerne les exploitations agricoles: fruits et fruits secs (29 %) et vin mousseux (11 %).
- ✓ Les exportations de machines et appareils mécaniques (un cinquième des exportations de l'UE vers le Canada) ont également augmenté, de 8 %. Les exportations de produits pharmaceutiques (10 % des exportations de l'UE vers le Canada) ont augmenté de 10 %. D'autres exportations importantes de l'UE ont également augmenté, comme par exemple le mobilier d'ameublement (10 %), les parfums/produits cosmétiques (11 %), les chaussures (8 %) et l'habillement (11 %).
- ✓ La Commission surveille attentivement l'utilisation des contingents tarifaires concernant le fromage et la collecte d'informations sur leur allocation et leurs transferts.

Mesures prises pour avancer dans la mise en œuvre

Les travaux ont rapidement progressé en ce qui concerne la mise en place du cadre institutionnel complet consistant en 13 comités et 6 dialogues spécialisés, rendant compte au comité mixte de l'AECG. Plusieurs comités se sont réunis au premier semestre 2018, y compris ceux sur les indications géographiques (IG), les mesures SPS, les douanes et les marchés publics, le commerce électronique, les vins et spiritueux, ainsi que les dialogues sur les «produits forestiers» et sur l'«accès au marché de la biotechnologie». De plus amples informations sont disponibles [ici](#).

La première réunion du comité CDD a eu lieu le 13 septembre 2018; le [rapport conjoint](#) est disponible ici. L'UE et le Canada ont examiné, entre autres sujets, des actions conjointes pour la mise en œuvre de l'accord de Paris et les moyens de faciliter la participation des représentants de la société civile respectifs. La Commission et le Canada ont également discuté de l'examen préliminaire des dispositions CDD, reflétant l'engagement de la Commission dans l'[«instrument interprétatif commun de l'AECG»](#).

En outre, la Commission, en collaboration avec les États membres et le Canada, a préparé des [Lignes directrices concernant les règles d'origine dans l'AECG](#) à l'intention des parties prenantes, qui sont continuellement enrichies.

Avec l'AECG, la Commission a franchi un nouveau pas vers une plus grande transparence, en publiant des informations actuelles sur les activités des organes institutionnels sur une page web spécifique [«CETA - Meetings and documents»](#).

Le nouveau guide pas à pas de l'AECG à l'intention des entreprises et un espace dédié à l'AECG dans la [base de données sur l'accès aux marchés](#) ont connu un grand succès et ces instruments peuvent constituer une source d'inspiration pour de futurs accords.

Pour surveiller et améliorer encore la mise en œuvre de l'AECG, l'état des lieux a été examiné par le [Groupe d'experts sur les accords commerciaux de l'UE](#), le 11 juillet 2018.

Pommes polonaises: Prête à récolter les fruits de l'AECG

Basée à Varsovie, l'entreprise Ewa-Bis fournit des produits issus de l'agriculture conventionnelle et biologique dans plus de 25 pays. Grâce à un financement de l'UE obtenu en 2014, son propriétaire, Marek Marzec, a pu construire un système informatique inter-entreprises en développant une base de données de fournisseurs et de clients à travers le monde. Ewa-Bis s'est implantée à Toronto en vue d'étendre ses activités en profitant de l'AECG, en particulier des droits de douane à taux zéro sur ses exportations de fruits et de légumes vers le Canada. Ewa-Bis bénéficiera également d'agréments simplifiés et accélérés pour l'exportation de plantes, de fruits et de légumes de l'UE vers le Canada.

Les plus grands fromages français sur les tables canadiennes

Maison Mons est une entreprise familiale française fondée en 1964, spécialisée dans l'affinage et la vente de fromages d'exception produits de manière traditionnelle. La société compte 190 fromages en affinage, provenant de 130 producteurs différents, et elle exporte dans plus de 25 pays, dont le Canada. L'AECG étant désormais en place, la société espère accroître ses exportations car l'AECG double l'actuel contingent en franchise de droits pour les fromages exportés de l'UE vers le Canada: il passe de 8 000 à 18 500 tonnes. Maison Mons et ses produits bénéficieront également de la protection de 140 produits alimentaires et boissons typiques régionaux européens sur le marché canadien.

Selon le PDG Hervé Mons: «L'AECG apporte de nouveaux débouchés. Nous avons déjà reçu de nombreuses commandes pour nos fromages de la part de détaillants canadiens depuis que l'accord est entré en vigueur.» Selon Laure Dubouloz, directrice des ventes pour l'Amérique du Nord: «Depuis l'AECG, nous avons commencé à recevoir des demandes de renseignements de la part de détaillants canadiens concernant nos fromages. Pour eux, le doublement du contingent en franchise de droits signifie qu'ils peuvent proposer un éventail plus large de fromages de haute qualité. Nous sommes ravis de cette nouvelle opportunité commerciale».

Du vieux whiskey irlandais dans les bars canadiens

La société irlandaise Chapel Gate est le seul «Whiskey Bonder» d'Irlande, implanté dans le comté de Clare. La fondatrice Louise McGuane se fournit auprès de multiples distilleries dans toute l'Irlande et fait vieillir son whiskey sur place. Lorsque le whiskey est prêt, il est mélangé pour créer des styles uniques. S'agissant d'une PME mondiale, environ 70 % de ses exportations sont destinées à des marchés extérieurs à l'UE et les recettes devraient tripler l'année prochaine. Des accords commerciaux tels que l'AECG permettent à de petites entreprises comme Chapel Gate de se développer plus facilement et de concourir avec succès sur ces marchés. En particulier, l'AECG assure une exécution plus efficace des règles protégeant sa marque des imitations. L'AECG réduit également les procédures administratives, en particulier au niveau provincial, ce qui facilite les exportations.

Selon la PDG, Louise McGuane: «L'accord ouvre la voie pour de petites entreprises comme la mienne qui doivent exporter pour survivre et grandir. En abaissant la charge

fiscale, nous pouvons devenir plus compétitifs sur le marché mondial. L'alcool est généralement un secteur fortement protégé partout dans le monde, de sorte que le démantèlement des barrières commerciales est essentiel pour nous permettre d'accéder à des marchés sur lesquels nous ne pourrions sinon pas entrer.»

4. ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE APPROFONDI ET COMPLET (ALEAC)²²

État des lieux

Les accords d'association de l'UE avec la Géorgie, la République de Moldavie (Moldova) et l'Ukraine visent à approfondir l'association politique et à préparer l'intégration économique progressive entre l'UE et ses trois partenaires orientaux dans le cadre du partenariat oriental faisant partie de la politique européenne de voisinage.

Les ALEAC se composent de deux volets:

- une ouverture réciproque des marchés pour les marchandises avec une certaine asymétrie bénéficiant aux partenaires orientaux; et
- un rapprochement important des réglementations du droit de l'UE, notamment dans les domaines liés au commerce.

Après plus de deux ans d'application avec l'Ukraine et plus de quatre ans avec la Moldavie et la Géorgie, de bons résultats sont devenus visibles et le commerce a augmenté. Le rapprochement législatif se fait progressivement. Son impact en termes de dynamique commerciale et de durabilité doit être vu à moyen et à long termes.

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

L'UE est le premier partenaire commercial des trois pays, représentant en 2017 56 % du commerce total dans le cas de la Moldavie, 42 % pour l'Ukraine et 27 % pour la Géorgie. La balance commerciale de l'UE est positive avec ces trois pays.

- ✓ Le commerce entre l'UE et l'Ukraine a fortement augmenté. Les exportations de l'UE vers l'Ukraine et ses importations de ce pays ont augmenté de 22 % et 27 %, respectivement, dans une large mesure en raison de la stabilisation de la situation économique après la crise économique de 2014-2015.
- ✓ Le commerce avec la Moldavie a également augmenté, les importations de l'UE ayant progressé de 23 %, légèrement plus que les exportations, qui ont progressé de 19 % en 2017. L'économie moldave progresse et les entreprises moldaves ont amélioré leur performance en tant que fournisseurs de machines, de denrées alimentaires, de certains produits agricoles et de textiles.

²² L'ALEAC UE-Ukraine est appliqué à titre provisoire depuis le 1^{er} janvier 2016. Les ALEAC avec la Géorgie et la Moldavie sont appliqués à titre provisoire depuis le 1^{er} septembre 2014.

- ✓ Le commerce UE-Géorgie a augmenté de 6 %, les exportations ayant progressé de seulement 1,4 %, tandis que les importations de l'UE ont augmenté de 23 % et ont consisté principalement en produits minéraux, notamment des minerais, des scories et des cendres.

Les TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance des trois partenaires de l'ALEAC, bien qu'en légère diminution par rapport à 2016, sont restés relativement élevés avec 77 % pour la Géorgie, 85 % pour la Moldavie et 87 % pour l'Ukraine. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers la Géorgie a fortement augmenté, passant de 71 % en 2016 à 77 % en 2017. Les données pour l'Ukraine et la Moldavie n'étaient pas disponibles.

L'Ukraine, la Moldavie et la Géorgie n'ont pas pu utiliser entièrement les contingents tarifaires accordés par l'UE pour les produits agricoles car ils ne satisfont pas encore à l'ensemble des exigences SPS et sont confrontés à des problèmes de positionnement de leurs produits sur le marché.

En 2015-2016, les exportations de services de l'UE vers les trois partenaires ont augmenté de 6 % et les importations de 3 %. Les exportations de l'UE vers l'Ukraine ont augmenté de 9 % tandis que les importations de ce pays ont diminué de 2 %. Les importations de l'UE en provenance de la Géorgie sont restées stables tandis que les exportations de l'UE ont décliné de 33 %. Les exportations de services de l'UE vers la Moldavie ont diminué de 16 %, tandis que les importations ont augmenté de 35 %.

En 2016, les flux d'IDE de l'UE en Moldavie ont augmenté de 183 % (mais en partant d'un niveau très bas) tandis que les flux d'investissement moldaves dans l'UE ont diminué de 145 %. Les flux d'investissement en provenance de la Géorgie sont restés stables, tandis que les flux de l'UE vers la Géorgie ont diminué par rapport à 2015. Les IDE de l'UE en Ukraine sont restés à un faible niveau en 2016.

Progrès dans la mise en œuvre de l'ALEAC et problèmes en suspens

Les droits d'exportation plus élevés sur les exportations de débris de métaux vers l'UE n'ont pas été appliqués par l'Ukraine, tandis que l'interdiction d'exportation de bois brut imposée en 2015 a été maintenue, malgré les efforts importants consentis par l'UE pour obtenir que l'Ukraine résolve les problèmes. L'approche constructive de la Commission et la réticence de l'Ukraine à progresser ont conduit à ce que la Commission envisage maintenant de régler cet irritant contentieux commercial par le biais du mécanisme de règlement des différends prévu dans le cadre de l'ALEAC.

La Moldavie a remédié aux manquements concernant la protection de l'IG de l'UE *Prosecco*, à la suite d'un arrêt de la Cour suprême. La Moldavie doit encore apporter des réponses aux préoccupations relatives au manque de transparence dans la distribution d'électricité et au maintien de la discrimination en ce qui concerne une loi sur l'approvisionnement local des détaillants. Ces problèmes sont discutés au sein des organes de mise en œuvre et au niveau politique.

Concernant les mesures SPS, des progrès appréciables ont été accomplis par la Moldavie, qui a adopté et commencé à mettre en œuvre sa stratégie SPS en décembre 2017, tandis que la

Géorgie a adopté une feuille de route législative. L'Ukraine devrait suivre en 2018. Le nombre de sociétés recevant des autorisations de l'UE pour exporter des produits agricoles vers l'Ukraine a augmenté.

L'Ukraine et la Moldavie ont manifesté de l'intérêt pour le lancement de négociations sur des accords d'évaluation de la conformité et de reconnaissance des produits industriels (ACAA).

Les trois pays ont adopté des mesures encourageantes pour améliorer leurs régimes des marchés publics et ont mis en place des stratégies de réforme à grande échelle. Celles-ci comprennent un système électronique pour les marchés publics en Ukraine et en Moldavie, qui devrait renforcer l'efficacité et réduire la corruption.

Soutien de l'UE aux réformes

L'UE apporte une assistance financière et technique dans les trois pays partenaires afin de soutenir les réformes intérieures résultant de l'ALEAC et de renforcer la capacité administrative des institutions qui concevront et mettront en œuvre ces réformes. Le soutien de l'UE couvre un large éventail de domaines tels que la sécurité alimentaire, les réglementations et normes techniques, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, etc. L'assistance de l'UE est livrée à travers tout un ensemble de modalités (tels que Twinning, [TAIEX](#) ou les contrats d'exécution de réformes sectorielles de l'UE, impliquant un appui budgétaire en contrepartie de la mise en œuvre de mesures).

Soutien de l'UE aux PME

Les PME dans les pays qui ont signé un accord d'association, y compris un ALEAC, avec l'UE, obtiennent un soutien additionnel du mécanisme AELAC pour les PME. Ce mécanisme recevra approximativement 200 millions d'EUR de subventions du budget de l'UE pour débloquer au moins 2 milliards d'euros de nouveaux investissements par des PME. Ces fonds aident des entreprises de Géorgie, de Moldavie et d'Ukraine à s'adapter aux nouvelles exigences du marché, en simplifiant les processus et en investissant dans de nouveaux équipements afin de se conformer aux règles de l'UE dans des domaines tels que la qualité et la sécurité, l'efficacité énergétique et le respect de l'environnement.

Des solutions informatiques roumaines pour les banques de Moldavie

La société roumaine Allevo, dont le siège se situe à Bucarest, emploie 50 personnes et fournit des solutions logicielles qui aident les institutions financières à travailler, à effectuer des paiements et à se conformer aux normes et réglementations européennes et locales. Comme prévu dans l'ALEAC, la Moldavie adopte les réglementations de l'UE permettant aux banques moldaves de mieux se positionner sur le vaste marché des services financiers. Cela ouvre des opportunités commerciales pour Allevo, qui offre des solutions sur mesure répondant aux besoins des banques. De plus, dans le cadre de l'ALEAC, des entreprises qui, comme Allevo, sont présentes en Moldavie, sont désormais traitées comme des sociétés moldaves, ce qui leur permet de travailler plus facilement. Grâce à l'ALEAC, la Moldavie base désormais la majeure partie de sa réglementation financière sur le modèle de l'UE, simplifiant la vente de services de l'UE.

Une entreprise polonaise d'équipements de plein air gravit de nouveaux sommets en Ukraine

La société polonaise Fjord Nansen, basée dans le village de Chwaszczyno près de Gdynia, se spécialise dans des équipements de plein air tels que des tentes, des sacs à dos, des sacs de couchage, des bouteilles isolantes et des vêtements de plein air. Comme l'a confirmé son propriétaire, Dariusz Staniszewski, les exportations sont de plus en plus importantes pour Fjord Nansen. L'Ukraine constitue un marché de première importance. En 2011, l'entreprise y a exporté une part record de 23 % de sa production. La zone de libre-échange UE-Ukraine, en application depuis janvier 2016, facilite le développement de ses activités et la réalisation de son plein potentiel.

Une entreprise de mode ukrainienne utilise l'ALE comme marchepied pour fournir de grandes marques européennes

Le soutien du développement des entreprises et donc d'une plus grande stabilité économique dans les pays partenaires est un objectif essentiel poursuivi par les ALEAC. «Uzhgorod clothing factory» a réalisé les commandes de clients européens renommés tels que Gerry Weber et Marc O'Polo et a commencé à collaborer avec Hugo Boss et Dolce & Gabbana. Son directeur souligne comme très important le moment où, le 1^{er} janvier 2016, date de début d'application de l'ALEAC, les autorités douanières ukrainiennes ont commencé à délivrer les certificats d'origine permettant que les marchandises ukrainiennes importées dans l'UE bénéficient de droits de douane préférentiels. Uzhgorod fournit entre 400 000 et 450 000 pièces de vêtements chaque année à l'Europe et occupe 300 salariés.

Droits du travail et de l'environnement

La mise en œuvre des chapitres CDD a progressé. En Moldavie et en Géorgie, des mécanismes consultatifs de la société civile fonctionnent depuis quelques années. La prochaine étape pour la Moldavie est d'établir un plan de travail pour la mise en œuvre du chapitre CDD. La Géorgie a adopté un plan de travail CDD en 2018 et des dialogues constructifs avec la participation d'organismes de la société civile ont été menés concernant les normes sociales, en particulier les inspections du travail en tant qu'institution essentielle à leur mise en œuvre effective, ainsi que sur les questions environnementales et les problèmes liés au changement climatique. En Ukraine, le dialogue entre les parties a commencé, en mettant l'accent sur la gestion durable des forêts; des dispositions relatives au droit du travail doivent encore être discutées par le sous-comité CDD. Le groupe consultatif de la société civile ukrainienne n'a pas encore été constitué.

5. ALE «DE PREMIERE GENERATION»

Introduction

Aux fins du présent rapport, les ALE «de première génération» sont les accords négociés avant la communication de 2006 intitulée «L'Europe dans le monde» et les accords de stabilisation et d'association (ASA) avec les pays des Balkans occidentaux conclus entre 2009 et 2016. Parmi les accords appliqués, le rapport couvre les suivants²³:

- Les ALE avec la Suisse et la Norvège²⁴, remontant aux années 1970.
- Les ALE avec les partenaires méditerranéens de l'UE²⁵ dans le cadre d'accords d'association conclus dans les années 1990.
- Les ALE avec le Mexique et le Chili (datant de 2000 et 2003)
- L'Union douanière avec la Turquie (1995),
- Les ASA avec cinq pays des Balkans occidentaux (conclus entre 2001 et 2016).

Le commerce bilatéral a augmenté dans tous les cas durant l'application des ALE. Les TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenant de pays partenaires ont varié entre 97 % (importations d'Algérie et d'Égypte) et 69 % (importations de Norvège), avec une moyenne de 87 %. Les informations statistiques nécessaires pour calculer les TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers les pays partenaires ne sont pas disponibles auprès de tous les partenaires. Là où des données sont disponibles, les TUP ont varié entre 86 % (exportations de l'UE vers Israël) et 44 % (exportations de l'UE vers l'Égypte)²⁶. Les services ne sont pas régis par les ALE «de première génération», sauf dans le cas du Mexique et du Chili.

L'UE et le Mexique sont parvenus à un «accord de principe» sur la partie commerciale d'un accord global UE-Mexique modernisé en avril 2018. Des négociations visant à renforcer les ALE existants sont en cours avec le Chili et la Tunisie, et ont été entamées avec le Maroc. La Commission a reçu le feu vert pour entamer des négociations avec la Jordanie et l'Égypte, lorsque ces pays seront prêts. La Commission a également proposé d'entamer des négociations afin de moderniser l'union douanière avec la Turquie.

5.1 Suisse

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

²³ Les accords avec l'Islande et les Îles Féroé ne sont pas couverts par le présent rapport. L'ALE avec l'Afrique du Sud a été supplanté par l'APE avec la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA; voir section 6.1).

²⁴ L'accord sur l'Espace économique européen (EEE) conclu en 1992 avec l'Islande le Liechtenstein et la Norvège a renforcé la libre-circulation des marchandises, des services, des investissements et des personnes dans cet espace. Il ne fait pas l'objet du présent rapport.

²⁵ L'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine et la Tunisie.

²⁶ La Commission examine les raisons possibles du faible TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers l'Égypte. Les faibles droits tarifaires sur la plupart des articles ou les procédures onéreuses appliquées par les autorités locales pour établir l'origine pourraient figurer parmi les raisons possibles.

La Suisse est le plus important partenaire commercial ALE de l'UE et son troisième plus important partenaire commercial au niveau mondial. Les exportations de l'UE entre 2016 et 2017 ont augmenté de 6 %, un peu plus fortement qu'au cours de la dernière décennie (5 %), tandis que les importations de l'UE ont diminué de 9 %. La tendance à la baisse du TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance de Suisse s'est inversée en 2017, année pour laquelle le TUP est remonté à 85 %. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers la Suisse est resté stable au cours des quatre dernières années et s'élevait à 78 % en 2017.

La Suisse est le deuxième partenaire le plus important dans les services. La valeur des services fournis par des entreprises de l'UE en Suisse, et vice-versa, connaît une croissance rapide. Entre 2016 et 2017, les exportations de l'UE de services ont augmenté de 12 %, tandis que les importations de l'UE ont diminué de 26 %, ce qui représentait 58 milliards d'euros en 2017²⁷. Il n'y a pas d'accord global concernant les services entre l'UE et la Suisse, seulement une couverture partielle à travers les accords «terre et air» et l'accord sur la libre circulation des personnes, ce qui montre l'existence d'un potentiel pour développer encore le commerce.

Améliorer le cadre institutionnel pour le commerce UE-Suisse

L'amélioration du cadre institutionnel pour les relations commerciales UE-Suisse, qui sont aujourd'hui régies par l'ALE de 1972 et plusieurs accords sectoriels, est également discutée dans le contexte plus large des négociations d'un accord-cadre institutionnel entre l'UE et la Suisse.

5.2 Norvège

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

La Norvège est le troisième partenaire commercial ALE le plus important de l'UE et son septième partenaire le plus important au niveau mondial pour ce qui concerne le commerce de marchandises. Le commerce de marchandises est très dynamique entre la Norvège et l'UE. Entre 2016 et 2017, les importations en provenance de la Norvège ont augmenté de 22 %. Les exportations à destination de la Norvège ont également augmenté, mais à un rythme plus lent (de 4,9 %).

Les contingents tarifaires accordés par la Norvège pour les principaux produits agricoles (bœuf, porc, fromage) ont été utilisés entièrement ou presque complètement par les exportateurs de l'UE depuis 2012. La Norvège a utilisé uniquement quatre contingents tarifaires accordés par l'UE.

2017 a été la première année depuis 2013 au cours de laquelle le TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance de Norvège (70 %) a augmenté à nouveau.

Nouvel accord sur l'agriculture

En 2017, l'UE a exporté des produits agricoles pour un montant de 4,5 milliards d'euros vers la Norvège et la tendance est à la hausse. L'accord sur l'agriculture signé en décembre 2017, une fois qu'il sera appliqué à titre provisoire, offrira de nouvelles opportunités commerciales

²⁷ Pour la Suisse, les données sur les services pour 2017 étaient déjà disponibles.

pour les exportateurs de l'UE et norvégiens, avec 36 lignes tarifaires entièrement libéralisées et des contingents tarifaires à ouvrir par les deux parties.

5.3 Pays méditerranéens

L'octroi de l'accès au marché de l'UE est un instrument essentiel soutenant la politique européenne de voisinage dans la réalisation de son objectif de promouvoir la prospérité dans les pays partenaires. Dans ce contexte, les ALE avec l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine et la Tunisie prévoient la libéralisation réciproque de tous les échanges de biens industriels et, à des degrés divers, des échanges de produits agricoles, de produits agricoles transformés et de produits de la pêche. Ils comprennent des éléments d'asymétrie en faveur de la plupart des pays méditerranéens pour promouvoir le développement économique dans la région et son intégration plus étroite dans le marché intérieur de l'UE.

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

Pour la plupart de ces pays, l'UE est le premier partenaire commercial et la première source d'importations. L'UE est également la principale destination pour les produits des cinq plus importantes économies de la région (Algérie, Égypte, Israël, Maroc et Tunisie). Alors que le commerce a augmenté des deux côtés, les exportations de l'UE vers ses partenaires, à l'exception de la Tunisie et d'Israël, ont augmenté plus rapidement que les importations depuis que les accords sont entrés en vigueur, bien que si l'on se borne à la période 2016-2017, les exportations de l'UE ont augmenté plus lentement que les importations dans la plupart des cas (à l'exception de la Jordanie, de la Palestine et de la Tunisie). Les exportations de l'UE vers l'Algérie et l'Égypte ont diminué au cours de la même période, car elles sont confrontées à des obstacles commerciaux considérables.

Les pays qui ont progressé relativement plus dans la diversification, comme le Maroc, la Tunisie et Israël, ont des déficits commerciaux relativement plus faibles et plus stables. En 2017, l'Algérie s'est pratiquement rétablie de son déficit commercial avec l'UE et reviendra probablement à un excédent commercial avec l'UE, comme c'était le cas dans les années précédant 2015. Celui-ci semble être entraîné par l'augmentation des prix pétroliers, mais également par les restrictions commerciales appliquées par l'Algérie qui affectent les exportations de l'UE.

Nos partenaires méditerranéens ont fait bon usage des préférences commerciales en 2017, le TUP moyen en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance des huit pays étant de 87 %. Des données sur le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE n'étaient disponibles que pour Israël (86 %), le Liban (58 %) et l'Égypte (44 %)²⁸. Les contingents tarifaires agricoles accordés par l'UE sont sous-utilisés par la plupart des partenaires, à l'exception d'Israël et du Maroc, en partie en raison de difficultés à respecter les réglementations SPS de l'UE. L'utilisation des contingents accordés à l'UE n'est pas non plus entièrement satisfaisante à ce stade.

En ce qui concerne le commerce de services et les IDE, l'UE est le premier ou l'un des premiers partenaires du commerce de services et le principal pourvoyeur d'IDE dans tous les pays concernés.

²⁸ Voir la note de bas de page 26 ci-dessus.

Une société espagnole trouve un marché pour son bœuf au Moyen-Orient

L'entreprise familiale espagnole Cecinas Nieto est spécialisée dans les produits de viande gastronomiques. L'entreprise primée, fondée en 1965, exporte ses produits vers de nombreux pays partout dans le monde et récemment, en particulier, au Moyen-Orient.

L'accord commercial UE-Liban aide des entreprises européennes telles que Cecinas Nieto à exporter leurs produits sans restriction, tout en bénéficiant aussi de l'élimination progressive des droits de douane, qui disparaîtront complètement en 2018. Cela permet aux exportateurs européens de viande de bœuf de tenir tête à l'âpre concurrence de pays comme l'Inde et le Brésil.

Le Liban n'est pas le seul pays où Cecinas Nieto s'est développé. Ses ventes internationales ont permis à Cecinas Nieto de maintenir ses niveaux d'emploi et de renforcer l'activité économique dans la région.

Un supplément de caféine pour le commerce mondial: du café autrichien galvanise les marchés dans la zone méditerranéenne et au-delà

Depuis des siècles, Vienne est renommée pour ses cafés. Coffeeshop Company, qui y a ouvert son premier magasin en 1999, torréfie le café, met au point des machines à café et crée une atmosphère authentique sous un même toit.

Lorsqu'il s'est agi de conquérir des marchés en dehors de l'UE, la compréhension des cultures locales du café et des traditions locales a été un élément essentiel pour le succès de la société. En outre, l'entreprise a bénéficié des accords commerciaux avec le Maroc en 2000 et avec l'Égypte en 2004: établir des franchises est devenu plus facile et moins coûteux et les produits sont devenus meilleur marché. Aujourd'hui, Coffeeshop Company possède plus de 300 franchises occupant 4 500 personnes, dont 36 en Égypte et 54 autres en projet. L'entreprise a été fondée par la famille Schärf et continue de faire partie du groupe Schärf, qui a été établi dans les années 1950 et est un employeur important de Neusiedl am See où se trouve son siège.

Il est prévu de renforcer la plupart de ces ALE pour en faire des ALEAC qui correspondent mieux aux échanges économiques plus complexes qui ont lieu aujourd'hui entre l'UE et ses partenaires méditerranéens. Des négociations visant à renforcer les ALE sont en cours avec la Tunisie et ont été entamées avec le Maroc et la Tunisie et la Commission a reçu le feu vert pour entamer des négociations avec la Jordanie et l'Égypte lorsque ces pays seront prêts.

L'instabilité régionale continue d'affecter l'économie de nos pays partenaires méditerranéens, ce qui rend plus difficile d'attirer des investisseurs étrangers. En particulier, les économies de la Jordanie et du Liban ont été affectées négativement par les retombées de la crise syrienne. Les mesures de facilitation du commerce liées à l'assouplissement des règles d'origine adoptées pour aider la Jordanie à améliorer les investissements, les exportations et les

opportunités d'emploi, tant pour les Jordaniens que pour les réfugiés syriens, ont produit des résultats modestes. L'UE examine les moyens de renforcer la coopération économique et l'aide liée au commerce visant à faire en sorte que les pays méditerranéens tirent davantage parti de la libéralisation des échanges avec l'UE.

5.4 Mexique

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

En 2017, le commerce bilatéral de marchandises a augmenté de 15 % par rapport à 2016, atteignant un total de 61,7 milliards d'euros. L'excédent commercial de l'UE avec le Mexique a également augmenté, bien que les importations de l'UE aient augmenté plus vite que les exportations de l'UE.

Le TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance du Mexique était d'environ 71 %, en nette progression par rapport aux 58 % atteints en 2016. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers le Mexique²⁹ en revanche, a diminué de 85 % à 75 %³⁰.

Le commerce des services a augmenté plus modestement de 2,1 %, sans changement dans l'excédent de l'UE par rapport à 2015. Avec 27 % (6,5 milliards d'euros) du montant total des IDE, l'UE était le deuxième investisseur le plus important après les États-Unis.

Du chorizo espagnol en route pour le Mexique

L'entreprise familiale espagnole Tello a été fondée il y a plus de 50 ans à Tolède, dans le centre de l'Espagne, lorsque Eusebio Tello a décidé d'ouvrir un petit commerce pour vendre de la viande de porc produite localement, des jambons cuits ou affinés, des pâtés et d'autres produits à base de viande de porc. Le groupe Tello exporte aujourd'hui vers plus de 40 pays.

L'accord commercial modernisé UE-Mexique aidera des entreprises comme Tello à s'étendre et à accéder au marché mexicain de 125 millions de consommateurs, en éliminant les droits actuellement de 20 % sur les importations de porc européen. Grâce à l'accord, les importations de porc d'abattoirs situés dans chaque pays de l'UE deviendront plus faciles. Par exemple, une fois que le Mexique aura approuvé les exportations provenant d'un pays de l'UE, par exemple l'Espagne, il accordera automatiquement son agrément à tous les autres établissements similaires de ce pays.

Progrès, problèmes en suspens et perspectives

²⁹ Période couverte: du 1^{er} juillet 2016 au 30 juin 2017

³⁰ Tous les États membres de l'UE sauf quatre affichent des TUP inférieurs pour leurs exportations vers le Mexique en 2017 par rapport à 2016. L'Allemagne, représentant près d'un tiers de toutes les exportations de l'UE admissibles au bénéfice des préférences, a accusé une baisse de son TUP de 82 % en 2016 à 66 % en 2017. Celle-ci est principalement liée à une utilisation allemande plus faible des préférences dans les chapitres 87 (véhicules à moteur) et 85 (machines et appareils électriques) du SH.

À la suite de discussions dans le cadre de l’ALE, certaines difficultés auxquelles étaient confrontés les exportateurs de l’UE pour l’enregistrement et l’agrément de produits de santé et de produits agrochimiques au Mexique ont été levées. Le Mexique a également abrogé des restrictions aux IDE en supprimant des plafonds d’investissement dans différents secteurs. L’accord modernisé entre l’UE et le Mexique contribuera à améliorer grandement la situation en ce qui concerne la protection des DPI, les restrictions SPS et les marchés publics. Il inclura également un chapitre CDD.

5.5 Chili

Évolution des échanges et de l’utilisation des préférences

Bien que l’ALE ait contribué à atténuer cet effet, l’UE a progressivement perdu des parts de marché au Chili au profit d’autres partenaires commerciaux tels que la Chine et les États-Unis, et est actuellement le troisième partenaire commercial du Chili. En 2017, le commerce bilatéral UE-Chili de marchandises a augmenté de près de 7 % par rapport à 2016, les importations de l’UE augmentant comparativement plus fortement, notamment en raison du rétablissement des prix du cuivre.

Les exportations de l’UE ont de loin excédé les contingents tarifaires accordés par le Chili sur le fromage, bien que le contingent augmente de 75 tonnes chaque année. Le Chili n’utilise que partiellement ses contingents.

Le TUP en ce qui concerne les importations dans l’UE en provenance du Chili est resté stable, à environ 95-96 % au cours des trois dernières années. Le TUP en ce qui concerne les exportations de l’UE vers le Chili a augmenté de 74 % en 2016 à 76 % en 2017. Les exportations de services de l’UE vers le Chili ont augmenté de 25 % entre 2010 et 2016, tandis que les importations de l’UE ont augmenté de 18 %. L’UE reste le premier pourvoyeur d’IDE du Chili. La diminution continue des flux d’IDE de l’UE est causée par le déclin de l’importance relative dans l’économie chilienne de l’industrie minière, qui représentait auparavant plus de 45 % du total des IDE dans le pays.

Le design italien fait sentir sa présence au Chili en utilisant les accords commerciaux de l’UE

Moving est un fabricant de chaises de la région italienne de Vénétie fondé en 1980. La société emploie 45 personnes et réalise une part impressionnante de 85-90 % de son chiffre d’affaires à l’exportation. L’accord commercial de l’UE avec le Chili, qui est entré en vigueur en 2003, a éliminé tous les droits de douane sur les meubles, ce qui a entraîné une hausse de la demande pour les produits de Moving. Les exportations de chaises italiennes vers le Chili ont plus que doublé depuis que l’accord commercial UE-Chili est entré en vigueur en 2003, avec des augmentations de 103 % en termes de valeur et de 121,4 % en termes de quantité. Cela a contribué à la croissance du chiffre d’affaires global de la société. L’accord commercial de l’UE avec le Chili a permis à Moving de compenser une baisse de la demande d’autres marchés internationaux et de maintenir un effectif stable. De plus, Moving a pu investir 300 000 d’euros dans de nouvelles machines et affecter des fonds à la recherche pour le développement de

produits spécifiquement pour le marché chilien.

Progrès, problèmes en suspens et perspectives

En mars 2017, le Chili a ouvert son marché au bœuf européen. Il étudie actuellement les mises à jour nécessaires aux accords de 2002 sur les vins et spiritueux. Le Chili devra prendre de nouvelles mesures afin d'appliquer entièrement ses obligations en ce qui concerne les marchés publics. Comme c'est le cas pour le Mexique, l'UE et le Chili ont décidé de renforcer et de remplacer l'accord commercial existant par un cadre nouveau et ambitieux pour le commerce et l'investissement bilatéraux.

5.6 Union douanière avec la Turquie

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

La Turquie est le deuxième plus important partenaire commercial ALE de l'UE et le cinquième au niveau mondial. En 2017, tant les exportations de l'UE vers la Turquie et les importations en provenance de la Turquie ont augmenté, de 8,4 % et de 4,5 %, respectivement, par rapport à 2016. Au cours de la même période, le déficit commercial de l'UE dans le secteur agricole a sensiblement diminué de 1,4 milliard d'euros en 2016 à 0,8 milliard d'euros en 2017. L'utilisation des préférences est restée élevée des deux côtés. Le TUP en ce qui concerne les importations dans l'UE en provenance de la Turquie est resté stable à environ 92 %, tandis que le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE vers la Turquie a légèrement diminué, de 95 % à 94 %.

Modernisation de l'Union douanière

En 2016, la Commission a adopté une proposition visant à améliorer l'Union douanière afin d'améliorer son fonctionnement et d'étendre le champ d'application pour refléter ses accords commerciaux plus récents. La proposition est en attente d'autorisation au Conseil. Cependant, le Conseil Affaires générales du 26 juin 2018 a conclu que de nouveaux travaux visant à moderniser l'union douanière UE-Turquie ne seraient pas prévus.

5.7 Accords de stabilisation et d'association avec les Balkans occidentaux

Aperçu - état des lieux

Les «accords de stabilisation et d'association» (ASA) conclus entre 2001 et 2016 avec nos partenaires des Balkans occidentaux, comprenant l'Albanie, l'ancienne république yougoslave de Macédoine, le Monténégro, la Serbie, la Bosnie-Herzégovine et le Kosovo^{*}, soutiennent le développement économique et la stabilisation politique de la région. Les ASA

* 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.

sont l'instrument juridique visant à aligner les législations de ces pays sur l'acquis de l'UE afin de préparer leur intégration progressive dans le marché de l'UE. À l'exception du Kosovo (où l'ASA est entré en vigueur directement, couvrant également la partie commerciale), l'entrée en vigueur des ASA a été précédée par l'entrée en vigueur d'accords intérimaires couvrant les aspects commerciaux. Ces accords intérimaires ont établi des zones de libre-échange individuelles entre l'UE et chaque partenaire des Balkans occidentaux, éliminant les droits et les restrictions quantitatives au commerce bilatéral de marchandises, avec quelques exceptions concernant principalement les produits de l'agriculture et de la pêche. Les ASA comprennent également des dispositions supplémentaires sur la concurrence, la protection des droits de propriété intellectuelle et la coopération douanière, des engagements en matière de services et d'établissement et le rapprochement de l'acquis de l'UE concernant les marchés publics et la normalisation.

Tous les partenaires des Balkans occidentaux sont soit des candidats, soit des candidats potentiels pour devenir membres de l'UE. La Serbie et le Monténégro négocient actuellement leur adhésion.

L'UE soutient les efforts des partenaires des Balkans occidentaux, depuis 2017, en vue de développer une zone économique régionale, en s'appuyant sur la zone de libre-échange établie par l'[accord de libre-échange centre-européen](#) en 2006. L'espace économique régional des Balkans occidentaux a pour but de développer un espace dans lequel les biens, les services, les investissements et les travailleurs qualifiés peuvent se déplacer librement.

Évolution des échanges et de l'utilisation des préférences

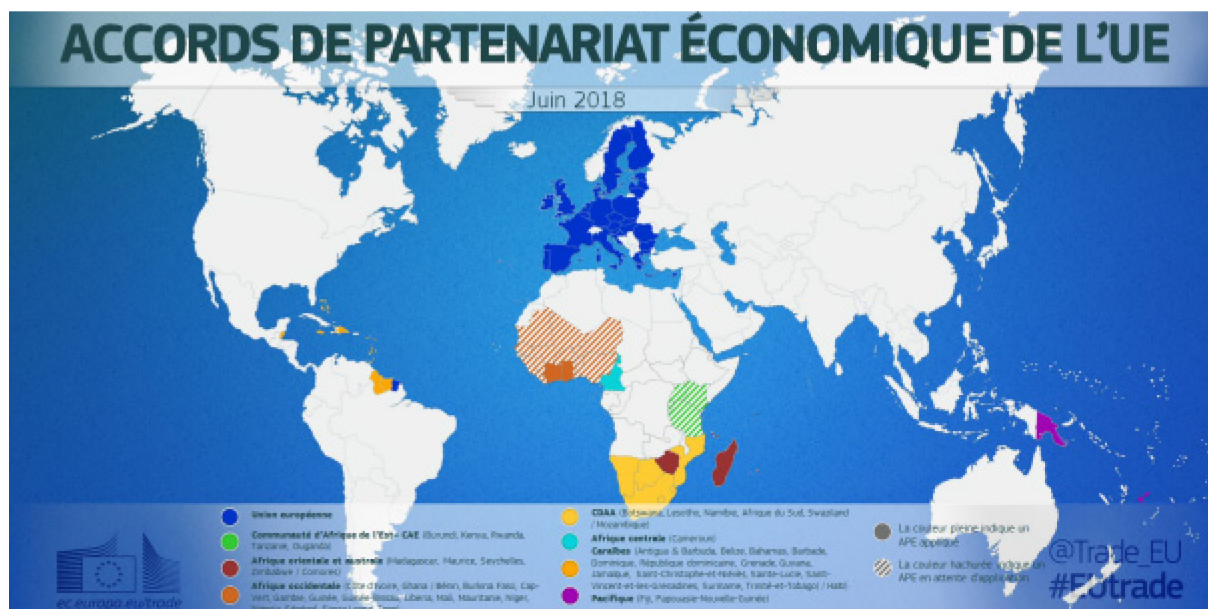
Le commerce avec la région des Balkans occidentaux a plus que doublé depuis 2007 et l'expansion du commerce a généralement bénéficié aux pays des Balkans occidentaux: en 10 ans, la région a augmenté ses exportations vers l'UE de 142 %, contre une augmentation plus modeste des exportations de l'UE vers la région de 84 %. En 2017, les TUP en ce concerne les importations dans l'UE de tous les pays des Balkans occidentaux sont restés élevés, à 91 % en moyenne. Là où les données étaient disponibles, le TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE a été également relativement élevé (78 % pour l'Albanie; 89 % pour l'ancienne république yougoslave de Macédoine, 86 % pour le Monténégro et 91 % pour la Serbie).

Principales difficultés dans la mise en œuvre

Les difficultés communes à tous les partenaires des Balkans occidentaux comprennent un manque de transparence, en particulier dans le traitement des marchés publics, un grand secteur informel et le manque d'application systématique, efficace et transparente de la législation, y compris dans les inspections et le règlement des différends commerciaux. L'amélioration du climat économique sera donc cruciale pour permettre aux sociétés de faire pleinement usage des opportunités offertes dans le cadre des ASA.

6. ACCORDS DE PARTENARIAT ECONOMIQUE (APE) AVEC LES PAYS D'AFRIQUE, DES CARAÏBES ET DU PACIFIQUE (ACP)

En 2017, un total de sept accords de partenariat économique était appliqué avec 29 pays ACP. Ceux-ci comprennent 14 pays des Caraïbes, 13 pays africains et deux pays du Pacifique.



Dans le cadre des APE, l'UE accorde un accès en franchise de droit et sans contingent pour tous les produits dès le premier jour en faveur des pays ACP tandis que ces derniers s'engagent à libéraliser environ 80 % de leur commerce au cours d'une période de 15 à 20 ans. Des règles d'origine et des clauses de sauvegarde spéciales sont conçues pour appuyer le développement économique, la diversification des exportations et l'intégration régionale dans les pays partenaires. Les exportations des partenaires d'ALE ne sont pas encore suffisamment diversifiées, les fluctuations dans les prix des matières premières ayant une grande influence sur la valeur des flux commerciaux d'une année sur l'autre.

L'appui de l'UE à la mise en œuvre de l'ALE vise à soutenir le développement du secteur privé et la création d'emplois, à accroître les échanges commerciaux et à attirer des investissements, y compris dans des secteurs spécifiques, notamment l'agriculture. Une assistance au développement liée au commerce est prévue dans chacun des APE et des fonds sont affectés dans le cadre du Fonds européen de développement (FED). Ce soutien est complété par les États membres de l'UE, qui apportent également des fonds, en particulier dans le cadre de la [stratégie d'aide pour le commerce](#)³¹, ainsi que par des programmes intra-ACP. À l'avenir, une combinaison judicieuse de l'aide pour le commerce, de l'appui à la mise en œuvre des APE et du [plan d'investissement extérieur européen](#)³² permettra aux partenaires de profiter encore davantage des opportunités offertes par les ALE.

Renforcement des capacités en matière commerciale – exemples d'appui de l'UE à la mise en œuvre des APE

L'appui à la mise en œuvre des ALE vise à améliorer les capacités en matière de politique

³¹ La stratégie d'aide pour le commerce de l'UE s'appuie sur les conclusions du Conseil du 12 décembre 2005 (doc. 15791/05), du 16 octobre 2006 (doc. 14018/06) et du 15 mai 2007 (doc. 9555/07).

³² Voir Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, à la Banque centrale européenne, au Comité économique et social européen, au Comité des régions et à la Banque européenne d'investissement du 14 septembre 2016; COM(2016) 581 final.

commerciale, à améliorer le climat économique et à renforcer les capacités du côté de l'offre du secteur privé dans les pays partenaires. Par exemple, dans la région de l'ALE avec l'AOA, Maurice met en œuvre un projet visant à faciliter l'établissement de relations d'affaires et à améliorer le cadre réglementaire pour l'investissement, avec l'appui de l'UE. Une plate-forme informatisée en matière de licences a été développée en tant que guichet unique pour les licences commerciales et les permis, abrégeant et simplifiant la procédure de demande. Dans la région de l'ALE avec la CDAA, les administrations nationales ont reçu un appui dans le domaine des douanes, de la gestion SPS et de la facilitation des échanges, favorisant à la fois le commerce régional et les exportations vers l'UE.

En juillet 2017, l'UE a apporté une contribution supplémentaire de 5 millions d'euros au programme commercial «Hub & Spokes» («moyeux et rayons»). Dans le cadre de ce programme, des conseillers commerciaux – les «rayons» – renforcent et améliorent les capacités des ministères, tandis que des conseillers commerciaux régionaux – les «moyeux» – apportent une assistance aux grandes organisations régionales. L'objectif est d'améliorer les capacités d'acteurs majeurs dans les secteurs public et privé dans les pays ACP afin de contribuer à la formulation, à la négociation et à la mise en œuvre de politiques et d'accords commerciaux tels que les APE.

Une partie significative de la coopération au développement (dans le cadre de toute la panoplie des instruments disponibles pour l'aide extérieure de l'UE, y compris le financement mixte) apporte une aide dans des domaines en rapport avec l'ALE dans les différents pays et régions partenaires, y compris le développement des PME, l'industrialisation, la formation professionnelle, le développement agricole et la connectivité (infrastructure pour les transports et l'énergie).

6.1. APE avec la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA)

Au cours de la première année complète d'application de l'accord de partenariat économique, l'Afrique du Sud et l'UE ont fait amplement usage des lignes tarifaires nouvellement libéralisées. Pour le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland, les exportations vers l'UE de concentrés pour boissons non alcoolisées, ainsi que de fruits secs et de fruits tropicaux ont augmenté. Certains partenaires d'ALE africains – en particulier le Mozambique, le Swaziland et le Zimbabwe (qui appliquent l'ALE avec l'AOA) – ont vu leurs exportations de sucre vers l'UE chuter, en raison d'une concurrence mondiale accrue de la part d'autres producteurs, ainsi que de la fin du régime de quotas sucriers de l'UE. Le premier forum de la société civile a été organisé en Afrique du Sud en octobre 2017. Le forum a discuté du rôle des APE dans le développement durable, y compris ses aspects environnementaux et salariaux.

En 2017, l'UE a continué de résoudre des différends commerciaux dans les secteurs de la volaille et du textile avec les États de l'ALE avec l'AOA, en particulier l'Afrique du Sud.

6.2. APE intérimaire avec l'Afrique orientale et australe (AOA)

Les quatre pays partenaires de l'ALE intérimaire avec l'AOA ont vu leurs exportations vers l'UE augmenter à nouveau de 15,3 % en 2017. Les partenaires de l'ALE ont proposé

d'approfondir l'accord pour en faire un ALE complet, couvrant d'autres domaines que le commerce de marchandises.

Des fleurs en papier hostie comestible mauriciennes arrivent sur les tables de l'UE

En 2017 près de la moitié des exportations de Maurice ont pris le chemin du marché de l'UE. L'une des sociétés bénéficiant de l'ALE est Creasim Ltd, une société mauricienne qui produit des décorations pour gâteaux à base de fleurs, de fruits et de feuilles en papier hostie comestible pour les produits de pâtisserie et de boulangerie. Plus de 180 tonnes de décorations pour gâteaux par an sont exportées vers les marchés de l'UE, qui représentent 60 % de son chiffre d'affaires. Creasim occupe 230 personnes, dont 30 % ont été engagées depuis que l'ALE est entré en vigueur. Le papier hostie est de plus en plus populaire dans l'UE en raison de son faible coût et de sa faible teneur calorique. Les motifs et modèles enregistrés sont des productions artisanales et font l'objet d'un contrôle de qualité strict conforme aux normes de l'UE.

6.3. ALE avec le Forum des Caraïbes des États ACP (CARIFORUM)

Les exportations des Caraïbes vers l'UE ont augmenté de 12 % en 2017 malgré des diminutions des exportations de bananes, de cacao et de riz dues à des cyclones. Les pays des Caraïbes n'ont pas encore été en mesure d'engranger des bénéfices majeurs à la suite de la libéralisation du commerce de services. Plusieurs facteurs expliquent cette situation, notamment la non-application pour certains partenaires, le manque de capacités du côté de l'offre, mais également les régimes de visa des États membres de l'UE et un manque de données concernant les services. Pour remédier à ces problèmes, les partenaires de l'ALE ont convenu d'établir un comité spécialisé sur le commerce de services. Des représentants de la société civile (le comité consultatif de l'ALE) se sont réunis pour la troisième fois en 2017. Dans ses recommandations, la société civile a préconisé l'adoption en temps utile d'un mécanisme de surveillance et souligné la nécessité d'observer les aspects sociaux et les normes fondamentales du travail dans la mise en œuvre de l'ALE.

6.4. APE avec les pays du Pacifique et APE avec le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Cameroun

Dans le Pacifique, la Papouasie - Nouvelle-Guinée continue d'amplifier ses exportations de produits préparés et conserves à base de poisson (principalement du thon en boîte). En 2017, les exportations ont augmenté de 48,7 %. L'Afrique occidentale et centrale, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Cameroun ont continué d'accroître les exportations de produits à base de cacao transformé dans le cadre de leurs APE respectifs.

Davantage de bananes de Côte d'Ivoire

Les importations de l'UE de bananes en provenance de la Côte d'Ivoire ont augmenté de 80 % au cours de la dernière décennie (2007-2017), même si globalement, les importations de bananes dans l'UE n'ont augmenté que de 50 %. Les exportations en quantité ont augmenté pour atteindre 316 000 tonnes en 2017 (représentant 235 millions d'euros en valeur en 2017). La tendance à la hausse a été favorisée par le fait d'avoir un accès sûr, à long terme, en

franchise de droits et sans contingent au marché européen grâce à l'APE. La production de bananes pour l'exportation représente environ 10 % du PIB agricole de la Côte d'Ivoire. La production de bananes emploie une main-d'œuvre abondante; son ratio d'emploi est supérieur à celui des autres secteurs agricoles du pays. Le secteur emploie environ 10 000 travailleurs directement et 3 300 autres travailleurs sont engagés dans des activités d'appui. Compte tenu du nombre de membres dans les familles, 60 000 personnes dépendent du secteur de la banane pour leur subsistance.

Le cacao transformé du Ghana apporte une valeur ajoutée au niveau local

Un succès pour le Ghana a été sa capacité d'augmenter les exportations de produits à base de cacao transformé vers l'UE grâce à un accès en franchise de droits et sans contingent au marché de l'UE dans le cadre de l'APE. Au cours des 10 dernières années, le Ghana a accru de 237 % ses exportations vers l'UE de beurre de cacao, de pâte de cacao et de poudre de cacao. Par comparaison, le Nigéria, qui est resté sous le régime commercial SPG, a vu stagner ses exportations vers l'UE de cacao transformé.

Le fait d'ajouter des produits à base de cacao transformé à ses exportations de fèves de cacao brutes a permis au Ghana de mieux résister aux fluctuations des prix sur le marché mondial des matières premières. La faiblesse des prix des fèves de cacao en 2017 a entraîné une baisse de 400 millions d'euros des exportations de fèves de cacao du Ghana vers l'UE. En revanche, les exportations de cacao transformé ont continué de suivre une tendance ascendante.

7. COMMERCE ET DEVELOPPEMENT DURABLE (CDD): MISE A JOUR SUR LES ACTIVITES RECENTES

Tous les ALE «de nouvelle génération» et les ALEAC que l'UE a conclus depuis 2010 comprennent un chapitre CDD avec des engagements juridiquement contraignants, dont l'exécution est supervisée par des comités CDD qui se réunissent une fois par an.

2017 a été marquée par un débat politique profond impliquant les institutions de l'UE, les États membres de l'UE et la société civile sur la manière de rendre la mise en œuvre des chapitres CDD plus efficaces et d'améliorer leur exécution, tout en réaffirmant également des engagements internationaux fondamentaux, notamment l'accord de Paris sur les changements climatiques. Dans cet ordre d'idées, le 26 février 2018, les services de la Commission ont publié un [document informel](#) présentant une stratégie revisitée construite autour d'un plan d'action comprenant 15 points d'action concrets. Ceux-ci sont regroupés sous quatre grandes rubriques reflétant le consensus qui a émergé du débat au sujet des domaines dans lesquels des améliorations sont nécessaires:

- 1) travailler ensemble (avec les États membres de l'UE, le Parlement européen et les organisations internationales);
- 2) permettre à la société civile, y compris les partenaires sociaux, de jouer leur rôle dans la mise en œuvre;
- 3) assurer (y compris en établissant des priorités spécifiques aux partenaires) une exécution plus assertive et améliorer la couverture thématique en ce qui concerne les dispositions relatives au travail et aux changements climatiques, ainsi qu'accroître les ressources disponibles dans le cadre de la [stratégie d'aide pour le commerce](#) et au-delà); et
- 4) communication et transparence.

L'accent est à présent mis sur la mise en œuvre complète du plan d'action en 15 points, en ayant à l'esprit qu'une révision est prévue après cinq ans.

Dans la mise en œuvre des chapitres CDD, la Commission assure une coordination étroite avec les États membres de l'UE à travers un groupe d'experts spécifique sur les dispositions CDD qui se réunit quatre fois par an. Des GCI de la société civile ont été établis dans le cadre des accords commerciaux et se réunissent régulièrement, avec l'appui du Comité économique et social européen.

L'UE continue de pousser ses partenaires à mettre en place des mécanismes pour des dialogues équilibrés et transparents sur les questions relatives aux dispositions CDD et augmente progressivement les ressources financières afin de promouvoir la participation des parties prenantes. La mise en place d'un GCI en Colombie peut être mise en évidence en tant que développement important à cet égard.

La mise en œuvre des engagements CDD de fond progresse à des vitesses différentes reflétant la nature des difficultés auxquelles est confronté chaque partenaire. Néanmoins, l'engagement plus ferme de l'UE commence à produire des résultats. Par exemple, des signes encourageants ont été observés en Corée du Sud, dont les autorités ont communiqué à l'UE un échéancier pour les discussions tripartites sur le réexamen du code du travail et d'autres législations et

ouvert les discussions tripartites, afin de tracer la voie vers la ratification par la Corée du sud de quatre conventions fondamentales de l'OIT non encore ratifiées (voir: [Résumé des discussions de la 6^e réunion du comité CDD](#)). Les services de la Commission surveillent ce processus de près et prendront d'autres mesures si nécessaire. En Amérique centrale, l'UE s'est engagée avec les gouvernements nationaux et les GCI afin de promouvoir des engagements CDD dans des circonstances difficiles, en collaboration avec l'OIT et d'autres organes internationaux. Avec le Pérou, l'UE accentue ses efforts afin d'assurer que les travaux de mise en œuvre s'accélèrent. La démarche d'un groupe d'organisations de la société civile auprès de la Commission a encore exposé davantage la nécessité pour les autorités péruviennes de consulter officiellement la société civile nationale sur les questions de CDD.

Les activités relevant des dispositions CDD ne concernent pas exclusivement les ALE «de nouvelle génération» et les ALEAC, mais sont également en rapport avec d'autres types d'accords commerciaux, tels que les APE (voir par exemple la réunion du premier forum de la société civile dans le cadre de la CDAA, décrite dans la section 6.1).

Un certain nombre de programmes et projets financés par l'UE contribuent également à la mise en œuvre des objectifs CDD dans les pays couverts par les accords commerciaux de l'UE et au-delà³³.

En outre, le [Plan d'investissement extérieur européen](#) et le règlement (UE) 2017/1601 du 26 septembre 2017³⁴ visent à soutenir des actions qui contribueront aux objectifs CDD.

³³ Voir par exemple, le programme «Switch Africa Green Programme», qui appuie les efforts de pays d'Afrique pour atteindre un développement durable en s'engageant dans la transition vers une économie verte inclusive; <https://www.switchafricagreen.org/index.php?lang=en>

³⁴ Voir règlement (UE) 2017/1601 du Parlement européen et du Conseil du 26 septembre 2017 instituant le Fonds européen pour le développement durable (FEDD), la garantie FEDD et le fonds de garantie FEDD.

8. SOUS LES PROJECTEURS: LE COMMERCE AGROALIMENTAIRE DANS LE CADRE DES ALE

Comment les ALE de l'UE contribuent au commerce agro-alimentaire: état des lieux en 2017

Le commerce agroalimentaire dans le cadre des ALE de l'UE augmente et contribue de façon considérable au succès des exportations agro-alimentaires de l'UE. En 2017, le commerce agroalimentaire de l'UE avec les pays partenaires d'ALE représentait un tiers du total des exportations agro-alimentaires de l'UE et plus de 40 % de ses importations. Le commerce dans le cadre des ALE «de première génération» de l'UE (en particulier avec la Suisse, la Norvège et l'Algérie) a apporté une contribution substantielle à l'excédent de 20 milliards d'euros de l'UE dans le commerce agroalimentaire total en 2017. Dans le cadre de l'ALE «de nouvelle génération» avec la Corée du Sud, cinquième destination la plus importante des exportations agro-alimentaires de l'UE dans le cadre des ALE, les exportations de l'UE dans le secteur ont augmenté de 113 % au cours des 8 dernières années. Entre 2016 et 2017, les exportations de l'UE vers la Corée du Sud ont augmenté de 10 %, passant de 2,6 à 2,9 milliards d'euros. L'accord avec le Canada, l'AECG, devrait apporter des bénéfices importants à mesure que sa mise en œuvre progresse. L'AECG vise à éliminer progressivement les droits sur 91 % de l'ensemble des lignes tarifaires agricoles.

Les exportations de l'UE dans le cadre des ALE sont réparties de façon relativement équilibrée entre les produits agricoles primaires et les aliments transformés et boissons. En 2017, les principales destinations d'exportation étaient la Suisse, la Norvège, la Turquie, le Canada, la Corée du Sud et l'Algérie, représentant 55 % des exportations agro-alimentaires vers les pays ALE et 19 % des exportations agro-alimentaires totales de l'UE. L'Ukraine est à présent la première source d'importations agricoles de l'UE dans le cadre des ALE (principalement pour les céréales, les huiles végétales et les graines oléagineuses). En 2017, les importations de ce pays ont augmenté d'un tiers. L'Ukraine, la Suisse, la Turquie, la Côte d'Ivoire, l'Afrique du Sud, la Colombie et le Chili représentaient 51 % de toutes les importations agro-alimentaires de partenaires d'ALE et 22 % de toutes les importations agro-alimentaires de l'UE en 2017. La plupart des importations de l'UE sont des produits agricoles primaires tels que les fruits tropicaux, le cacao, les légumes et le café (72 %); les aliments transformés et les boissons représentent 22 %.

Les ALE ouvrent des marchés pour les produits agricoles, les denrées alimentaires et les boissons, conférant ainsi de la valeur ajoutée et créant des emplois dans l'agriculture primaire ainsi que dans la transformation des aliments, comme l'indique [une étude sur l'impact des accords commerciaux de l'UE sur le secteur agricole](#) effectuée par Copenhagen Economics pour le compte de la Commission, achevée en 2016. En 2017, la Commission s'est à nouveau employée à promouvoir le commerce des produits agricoles, notamment par une visite à haut niveau au Canada, et en assurant la promotion des produits alimentaires et boissons de l'UE lors de grandes foires commerciales internationales (par exemple, à Toronto et Abu Dhabi). Alors que plus de 100 programmes de promotion individuels étaient déjà opérationnels en 2017, la Commission a sélectionné 33 propositions supplémentaires visant à promouvoir les produits agro-alimentaires de l'UE dans des pays tiers, qui seront mises en œuvre entre 2018 et 2020. Certaines de ces campagnes cofinancées par l'UE comprennent, par exemple, la promotion de pommes IG en Égypte ou l'amplification des exportations de jambons et de fromages de l'UE vers le Mexique.

Les exportateurs de l'UE peuvent bénéficier de plus de 600 contingents tarifaires préférentiels accordés par nos partenaires d'ALE. L'utilisation des contingents tarifaires varie entre les pays et les produits, pour différentes raisons, et la Commission cherche à améliorer leur essor. En 2017, elle a réussi à obtenir des conditions améliorées d'accès au marché pour les exportations de bœuf de l'UE vers la Turquie.

Les dispositions des ALE relatives aux aspects SPS sont utilisées pour lever les obstacles au commerce liés à des mesures SPS dans les pays partenaires. En 2017, par exemple, la Commission a réussi à obtenir un meilleur accès au marché pour plusieurs États membres de l'UE en ce qui concerne le porc au Mexique et les produits laitiers de l'UE au Pérou. L'Ukraine a levé son interdiction temporaire en rapport avec la grippe aviaire sur la volaille et le Japon a retiré l'interdiction frappant les importations de viande de bœuf à la suite de l'ESB (encéphalite spongiforme bovine) pour deux États membres supplémentaires. Les ALE contiennent également des dispositions assurant la promotion d'un haut niveau de protection de la santé des plantes et des animaux auprès des partenaires commerciaux de l'UE, y compris dans les pays du partenariat oriental et dans les Balkans occidentaux. Un succès récent a été l'adoption par les sous-comités concernés de l'ALEAC de stratégies SPS pour la Moldavie et la Géorgie. L'Ukraine finalise également des discussions avec la Commission sur la question.

Les ALE assurent la protection de produits phares de l'UE tels que «AcetoBalsamico di Modena», «Feta», «Reblochon», «Prosciutto di Parma» ou «Queso Manchego», ainsi que de vins et de spiritueux, protégés en tant qu'«Indications géographiques» (IG)³⁵. Les ALE de l'UE plus récents assurent un niveau élevé de protection, avec un champ d'application considérable, des IG dans des pays où, dans la plupart des cas, aucune protection n'avait été offerte auparavant. Par exemple, l'Équateur protégera 116 IG de l'UE. Depuis septembre 2017, 143 IG agro-alimentaires de l'UE bénéficient d'une protection dans le cadre de l'AECG, en plus des IG concernant des vins et spiritueux protégées au Canada depuis 2003. La protection du «Prosecco» en Moldavie a été garantie, ce qui a mis fin à un différend juridique de longue date.

Les ALE prévoient la protection des producteurs de l'UE de produits sensibles, tels que le bœuf, la volaille ou le sucre. Ceux-ci sont complètement exclus du commerce préférentiel ou, s'ils ne sont que partiellement exclus, ils sont couverts par environ 360 contingents tarifaires au total. Pour les fruits et légumes sensibles, un système de prix d'entrée est appliqué en saison haute de récolte dans l'UE.

De plus, les ALE visent à soutenir le secteur agricole local dans les pays en développement comme les pays ACP ou certains partenaires d'Amérique centrale et latine. Les APE de l'UE se concentrent sur les objectifs de développement et ont produit des résultats en soutenant les capacités du secteur agricole dans plusieurs pays ACP: entre 2007 et 2017, les importations de produits agro-alimentaires des pays APE ont augmenté de 71 % en valeur et ont concerné la plupart du temps des matières premières agricoles comme les fruits tropicaux, le cacao ou le café, qui ne sont pas produits dans l'UE. En outre, si les exportations de l'UE vers l'Amérique centrale et la Colombie, l'Équateur et le Pérou ont augmenté, ces derniers

³⁵ Une indication géographique (IG) est un signe distinctif utilisé pour identifier un produit comme originaire du territoire d'un pays, d'une région ou d'un endroit particulier où sa qualité, sa réputation ou d'autres caractéristiques sont associées à son origine géographique.

affichent un excédent dans le commerce agroalimentaire qui résulte des importations dans l'UE de fruits tropicaux frais, tels que les bananes.

La Commission coopère avec ses partenaires d'ALE sur un large spectre de questions importantes relatives au commerce des produits agricoles, allant de l'assistance technique de l'UE dans le secteur de l'agriculture et du développement rural à l'amélioration des systèmes de contrôle de la sûreté des aliments.

Mise en œuvre des ALE dans le secteur agroalimentaire: activités actuelles et futures

La Commission travaille sur plusieurs fronts afin d'assurer que les ALE produisent des avantages pour le secteur agricole, notamment les suivants:

- ✓ résolution des problèmes en suspens d'accès au marché, notamment les exportations de bœuf de l'UE vers la Corée du Sud et la reconnaissance de la régionalisation de l'UE, en particulier pour les exportations de volaille et de viande de porc de l'UE vers la Corée du Sud, le Japon et l'Afrique du Sud;
- ✓ mise en œuvre effective de l'AECG (par exemple, surveillance de l'utilisation et collecte d'informations sur l'allocation et les transferts de contingents tarifaires de fromage) et préparation de l'APE avec le Japon (une fois complètement appliqué, il libéralisera 87 % des exportations agro-alimentaires actuelles);
- ✓ surveillance et amélioration de l'utilisation des contingents tarifaires;
- ✓ mise à exécution de la protection des IG (par exemple, AECG, accords avec le Chili et avec la Colombie, l'Équateur et le Pérou) et progrès dans le processus visant à ajouter d'autres IG de l'UE à la liste protégée dans le cadre de l'ALE (Corée du Sud);
- ✓ surveillance du mécanisme de stabilisation pour les bananes de Colombie, d'Équateur, du Pérou et d'Amérique centrale;
- ✓ renforcement de la coopération avec des partenaires d'ALE (tels que le Canada ou le Japon) sur des questions importantes d'intérêt commun telles que le bien-être animal et la résistance antimicrobienne;
- ✓ mobilisation des fonds de l'UE pour apporter une assistance technique, notamment dans la région du partenariat oriental (par exemple, pour promouvoir l'alignement réglementaire sur l'acquis de l'UE en Géorgie, en Moldavie et en Ukraine), dans les Balkans occidentaux ou dans les pays ACP.

9. MISE A JOUR CONCERNANT DES ACTIVITES EN ATTENTE ET FUTURES

La Commission s'est engagée dans une discussion ouverte avec le Parlement européen sur la mise en œuvre des ALE, notamment au sujet de la [Résolution du Parlement européen concernant le rapport sur la mise en œuvre de la politique commerciale commune](#). La Commission continuera de faire rapport annuellement sur la mise en œuvre des ALE de l'UE au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions.

La Commission s'est engagée dans de nombreuses activités visant à aider les personnes et les entreprises à tirer le meilleur parti des ALE, en s'appuyant sur des outils et pratiques existants ainsi qu'en en développant de nouveaux:

- ✓ Pour faciliter l'utilisation des ALE par les PME, la Commission développe un portail en ligne pour les importations et les exportations de l'UE, intégrant les informations relatives à sa base de données sur l'accès aux marchés et à son service d'assistance sur le commerce de l'UE. Entre autres, le portail offrira des informations spécifiques aux produits et des explications sur les procédures de dédouanement, renforcées par un système d'alerte particularisé pour des utilisateurs individuels. Des informations actuelles sur les tarifs préférentiels peuvent également être trouvées dans la [base de données TARIC de l'UE](#) et des informations détaillées sur les règles d'origine préférentielles et les procédures connexes peuvent être trouvées sur les pages web de la Commission consacrées aux douanes.
- ✓ La Commission cherche à obtenir de ses partenaires des données fiables lui permettant d'établir les TUP en ce qui concerne les exportations de l'UE, en soulevant les problèmes avec les partenaires et en apportant une assistance, le cas échéant. À partir de l'AECG, les nouveaux accords contiendront une disposition contraignante sur l'échange de données périodique. La Commission recherche également des informations supplémentaires qui peuvent résulter de l'examen d'autres valeurs de remplacement, comme les taux d'économies sur les droits, qui mesurent le degré auquel des droits sont économisés sur l'ensemble des économies de droits potentielles³⁶.
- ✓ Le nouveau groupe d'experts sur les accords commerciaux de l'UE fournit à la Commission des conseils sur la mise en œuvre des ALE. La société civile fournit des contributions notamment par le biais de réunions régulières de dialogue avec la société civile.

³⁶ Cet indicateur pourrait permettre d'identifier les secteurs dans lesquels la valeur des exportations concernées et les économies de droits potentielles sont élevées et dans lesquels il est important d'améliorer la performance (voir également l'étude de 2018 par Nilsson et Preillon, disponible à l'adresse http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf

- ✓ La Commission a récemment intensifié sa collaboration avec les États membres de l'UE sur des questions transversales relatives à la mise en œuvre des ALE, par le biais d'un réseau de coordinateurs ALE spécifique.
- ✓ Afin de discuter de la mise en œuvre des chapitres CDD, en particulier des aspects pratiques du plan d'action CDD en 15 points, un groupe d'experts CDD spécifique des États membres se réunit désormais quatre fois par an. En outre, les services compétents de la Commission ont commandé des enquêtes en 2018 et 2019 sur l'application des normes fondamentales du travail et sur les conditions de travail dans 29 pays couverts par des engagements dans le SPG+ et dans les ALE.
- ✓ Afin d'accroître la transparence sur la mise en œuvre, la Commission, à partir de l'AECG, rendra publiques des informations relatives aux dialogues et aux réunions des comités des ALE sur sa page web «[Transparence en action](#)». La Commission s'efforcera d'accroître la transparence pour les ALE existants en liaison avec ses partenaires.
- ✓ Pour assurer que les ALE deviennent opérationnels aussi rapidement que possible, la Commission fournit des informations complètes sur son site web dans la perspective de leur application. En plus du texte provisoire de l'ALE, la Commission, à partir de l'AECG, publiera des fiches de renseignement, des guides pas à pas pour les entreprises, des témoignages d'exportateurs et des infographies. Afin d'être mieux préparée pour la mise en œuvre de nouveaux ALE, la Commission, le cas échéant, a investi dans des études sur le cadre juridique national de plusieurs pays partenaires.
- ✓ La Commission assure également la promotion des ALE via ses manifestations «Market Access Day» avec les États membres de l'UE, en utilisant l'expérience accumulée à travers son partenariat pour l'accès au marché. [Enterprise Europe Network](#) (EEN) et les agences de promotion du commerce des États membres de l'UE, tant en Europe qu'en dehors de celle-ci, en collaboration avec des associations économiques et commerciales telles que le réseau mondial des organisations d'entreprises européennes (EBO WWN), assurent l'information sur et la promotion des opportunités spécifiques offertes par les ALE.
- ✓ Des équipes travaillant sur l'accès au marché dans les délégations de l'UE dans des pays tiers visent à utiliser les fonds de l'UE pour soutenir la mise en œuvre des ALE, notamment l'instrument de partenariat ou d'autres instruments pertinents. La [stratégie d'aide pour le commerce](#) de l'UE et le [plan d'investissement extérieur de l'UE](#) aide de petites entreprises des pays en développement à saisir les opportunités résultant des ALE. L'initiative générale de la diplomatie économique européenne introduite en 2017 assure que les différentes politiques de l'UE se renforcent mutuellement en soutenant les principales priorités économiques, l'une d'elles étant la mise en œuvre des ALE.

- ✓ La Commission publiera en 2018 son évaluation intérimaire de l'ALE avec la Corée du Sud et lancera prochainement une évaluation intérimaire de l'accord avec la Colombie et le Pérou. Une [évaluation ex post](#) des ALE de l'UE avec six pays partenaires méditerranéens est en cours et ses conclusions sont attendues pour fin 2019.

10. APPLICATION JURIDIQUE

Les ALE de l'UE prévoient une exécution ferme des engagements de fond inclus dans chaque accord en vue d'assurer une résolution efficace et prompte des différends qui pourraient surgir à cet égard. En 2017, le règlement de différends dans le cadre des ALE n'a pas été utilisé mais la Commission continue de suivre attentivement et avec diligence la mise en œuvre des ALE. Cela permet à la Commission d'évaluer l'opportunité d'utiliser la mise à exécution légale au cas par cas.

**ANNEXE 1 – UTILISATION DES PREFERENCES EN CE QUI CONCERNE LES IMPORTATIONS
DANS L'UE**

Pays exportateur	2015	2016	2017
Accords de libre-échange «de nouvelle génération»			
Colombie	97 %	97 %	97 %
Costa Rica	96 %	97 %	96 %
Équateur	89 %	88 %	97 %
El Salvador	82 %	74 %	90 %
Guatemala	95 %	95 %	93 %
Honduras	91 %	92 %	92 %
Nicaragua	94 %	94 %	93 %
Panama	70 %	61 %	82 %
Pérou	98 %	97 %	96 %
Corée du Sud	85 %	87 %	88 %
ALEAC			
Géorgie	83 %	80 %	77 %
Moldavie	91 %	88 %	85 %
Ukraine	87 %	89 %	87 %
Accords de libre-échange «de première génération»			
Partenaires méditerranéens			
Algérie	97 %	95 %	97 %
Égypte	95 %	96 %	97 %
Israël	89 %	90 %	91 %
Jordanie	68 %	79 %	75 %
Liban	76 %	71 %	70 %
Maroc	97 %	97 %	97 %
Territoire palestinien occupé	78 %	81 %	77 %
Tunisie	95 %	96 %	94 %
Pays des Balkans occidentaux			
Albanie	87 %	86 %	86 %
Bosnie-Herzégovine	93 %	94 %	94 %
Ancienne République yougoslave de Macédoine	97 %	95 %	94 %
Kosovo	85 %	89 %	92 %
Monténégro	81 %	83 %	90 %
Serbie	93 %	90 %	92 %
Partenaires d'Amérique latine			
Chili	95 %	95 %	96 %
Mexique	52 %	58 %	70 %
États de l'AELE			
Norvège	71 %	66 %	69 %
Suisse	86 %	83 %	85 %
Accords de partenariat économique (APE)			
CARIFORUM (moyenne)	91 %	92 %	91 %
CDAA (moyenne)	87 %	80 %	83 %
AOA (moyenne)	97 %	97 %	96 %
Côte d'Ivoire	99 %	98 %	98 %
Ghana	98 %	98 %	96 %
Afrique centrale (Cameroun)	91 %	97 %	99 %
Pacifique (moyenne)	92 %	99 %	81 %

ANNEXE 2 – UTILISATION DES PRÉFÉRENCES EN CE QUI CONCERNE LES EXPORTATIONS DE L'UE

Pays importateur	2015	2016	2017
Accords de libre-échange «de nouvelle génération»			
Colombie	63 %	71 %	68 %
Pérou	28 %	47 %	52 %
Costa Rica		38 %	
Équateur			42 %
Corée du Sud	68 %	71 %	74 %
ALEAC			
Géorgie	72 %	71 %	77 %
Accords de libre-échange «de première génération»			
Partenaires méditerranéens			
Égypte	36 %	62 %	44 %
Israël		89 %	86 %
Liban	74 %		58 %
Maroc		52 %	
Balkans occidentaux			
Albanie	76 %	80 %	78 %
Ancienne République yougoslave de Macédoine		90 %	89 %
Kosovo		44 %	
Monténégro	85 %	85 %	86 %
Serbie	89 %	90 %	91 %
Partenaires d'Amérique latine			
Chili	76 %	75 %	76 %
Mexique	76 %	85 %	75 %
États de l'AELE			
Suisse	79 %	79 %	78 %

ANNEXE 3 - LISTE D'ACRONYMES

ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AECG	Accord économique et commercial global UE - Canada
ALE	Accord de libre-échange
ALEAC	Accord de libre-échange approfondi et complet
AOA	Afrique orientale et australe
APE	Accord de partenariat économique
ASA	Accord de stabilisation et d'association
Cariforum	Forum des Caraïbes des États ACP
CDAA	Communauté de développement de l'Afrique australe
CDD	Commerce et développement durable
CITES	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
DPI	Droits de propriété intellectuelle
EBO WWN	European Business Organisations worldwide network
EEE	Espace économique européen
EEN	Enterprise Europe Network
GCI	Groupe consultatif interne
IDE	Investissements directs (à l'étranger(s))
IG	Indication géographique
NPF	Nation la plus favorisée
OIT	Organisation internationale du travail
OTC	Obstacles techniques au commerce
PME	Petites et moyennes entreprises
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
TRQ	Contingent tarifaire
TUP	Taux d'utilisation des préférences