Mouvement des Entreprises de France

CETA : Pourquoi les entreprises doivent s’y intéresser

Publié le 25 septembre 2018

L’Accord Economique et Commercial Global entre l’Union européenne et le Canada (AECG ou CETA) est à ce jour le traité le plus ambitieux négocié par l’Union européenne avec un pays tiers.

Entré en vigueur il y a seulement 1 an, l’accord n’a pas encore atteint le maximum de son potentiel et offre aux entreprises de nombreuses opportunités à saisir.

Le CETA, un bilan positif pour les entreprises françaises et européennes

Sur un plan global, les chiffres montrent que l'Union européenne dans son ensemble a plus profité du CETA à ce jour que le Canada. Selon la Commission européenne, les exportations européennes ont progressé de 7 % entre septembre 2017 et juillet 2018. Les secteurs de la chimie et de la pharmacie (+ 20 %), de la céramique (+43 %) et des bijoux (+68 %) ont su saisir l’occasion. Certains chiffres relatifs aux exportations de produits agricoles sont tout aussi encourageants : + 29 % pour les fruits, + 34 % pour le chocolat, + 11 % pour les vins mousseux et + 5 % pour le whisky.

Le bilan est également positif pour la France, qui a augmenté de 5,3% ses exportations globales vers le Canada . Elle a accru par exemple de 13,9% ses exportations de vins, de 70% ses exportations de voitures, de 62% ses exportations dans le secteur de la chimie, de 22 % ses exportations de parfum et de 8 % ses ventes de fromages et produits laitiers.

Le CETA, un cadre favorable aux exportations et investissements

Le CETA est une formidable opportunité de stimuler la croissance et la création d’emplois en France, en ouvrant de nouveaux débouchés à nos entreprises, notamment les PME – déjà majoritaires parmi les 10 000 entreprises françaises actuellement exportatrices au Canada.

Le CETA augmente également le potentiel d’exportations nouvelles de la France vers le Canada : des entreprises françaises n’ayant jamais exporté vers ce pays pourraient y voir un intérêt. Grâce au CETA, elles pourront désormais exporter plus facilement et à moindre coût vers ce pays, alors que cet exercice peut s’avérer complexe sur d’autres marchés mondiaux.

Le CETA couvre tous les secteurs d’activité – industrie, services, agriculture, commerce – et un nombre important de domaines facilitant le commerce et les investissements entre l’Europe et le Canada : élimination de 98% de tarifs douaniers ; plus haute protection de la propriété intellectuelle (brevets et indications géographiques) ; règles de concurrence renforcées ; ouverture de marchés publics (niveaux fédéral et des provinces) ; reconnaissance mutuelle des diplômes ; coopération règlementaire en vue d’éviter les doubles tests et doubles certifications pour les entreprises ; facilitation de l’obtention de visas professionnels, etc.

L’entrée en vigueur partielle, qui a eu lieu le 21 septembre 2017, permet donc d’ores et déjà aux entreprises européennes et canadiennes de bénéficier de tous ces avantages. Son entrée en vigueur définitive - qui permettra notamment la mise en place du chapitre relatif à la protection des investissements - se fera lorsque l’ensemble des parlements européens aura approuvé l’accord. La date du vote au parlement français n’est pas encore fixée.

La position du MEDEF au sujet du CETA

Le MEDEF a toujours soutenu les négociations économiques et commerciales avec le Canada, et ce pour deux raisons principales :

- La première est d'ordre économique. Un accord large et approfondi avec le Canada permet aux entreprises européennes et françaises d'avoir sur le marché canadien un avantage comparatif majeur vis-à-vis de leurs concurrentes des marchés tiers. Le CETA octroie aux entreprises européennes un accès privilégié par exemple aux marchés publics canadiens, relativement fermés aux entreprises étrangères, notamment au niveau des provinces ;
- La deuxième est d'ordre stratégique. Le Canada est pour la France et pour l'Europe un partenaire stratégique, dans des domaines tels que :
    - 1/ la lutte contre le protectionnisme commercial, dans un contexte international menacé par les tendances protectionnistes et nationalistes. Comme l'Union européenne, le Canada a pour priorité de défendre un système multilatéral basé sur des règles communes et réciproques. Il est donc un partenaire essentiel dans les discussions actuelles concernant la réforme de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ;
    - 2/ les questions sociales et environnementales : le Canada est un pays qui partage avec l'Europe des valeurs essentielles dans ces domaines. Il s'est engagé, dans le cadre du CETA, à maintenir et promouvoir des normes sociales et environnementales élevées.
    - Le Canada est en outre un pays signataire de l'Accord de Paris pour le climat.

Le MEDEF estime que les bénéfices potentiels du CETA ne sont plus à démontrer.
Il est temps maintenant d'optimiser les résultats. Les entreprises disposent de tous les outils pour transformer les opportunités en succès commerciaux.

Pour en savoir plus sur les actions du MEDEF sur la mise en œuvre et sur la promotion du CETA, contacter Lys Vitral : lvitral@medef.fr

- **Pour plus d'informations concernant le CETA**
- **Pour visionner des témoignages d'entreprises exportant vers le Canada, ou y investissant**