



L'accord économique
et commercial global (CETA) entre
l'Union européenne et le Canada

Les avantages du CETA

L'Union européenne (UE) a récemment conclu un **nouvel accord de libre-échange** avec le **Canada**: l'accord économique et commercial global, ou **CETA**.

Cet accord présente de nombreux **avantages** pour les citoyens et les entreprises d'Europe.

Il permettra de créer de la **croissance** et des **emplois** en:

- stimulant les exportations;
- réduisant le coût des **intrants** dont les entreprises ont besoin pour fabriquer leurs produits;
- offrant davantage de choix aux **consommateurs**;
- faisant respecter les **normes** strictes de l'Union applicables aux produits.

La présente brochure vous présente ces différents points en quelques mots.



Les avantages du **CETA**



1. Contribuer à la **croissance** et à l'**emploi** en Europe



2. Établir des **conditions de concurrence équitables** au Canada pour les entreprises européennes, quelle que soit leur taille



3. Faire baisser les **prix** et offrir davantage de **choix** aux **consommateurs** européens



4. Réduire les **droits de douane** pour les exportateurs et les importateurs



5. Réduire les **autres coûts** supportés par les entreprises européennes sans pour autant sacrifier nos normes



6. Permettre aux entreprises européennes de vendre plus facilement des **services** au Canada



7. Permettre aux entreprises européennes de soumissionner à des **marchés publics** canadiens



8. Aider les **communautés rurales** d'Europe à commercialiser leurs spécialités gastronomiques et boissons locales



9. Protéger les **innovateurs** et les **artistes** européens



10. Permettre la reconnaissance mutuelle des **qualifications professionnelles**



11. Encourager les entreprises canadiennes à **investir davantage** en Europe



12. Protéger les **droits des personnes au travail** et l'**environnement**



1. Contribuer à la croissance et à la création d'emplois mieux rémunérés

Le CETA pourrait **stimuler la croissance et l'emploi** dans toute l'Europe.

C'est exactement ce que font déjà d'autres accords de libre-échange récemment conclus par l'Union européenne. L'accord avec la Corée du Sud en est un exemple éloquent: dans les quatre ans qui ont suivi son entrée en vigueur, les exportations de l'Union vers ce pays ont fait un bond de 55 % dans le cas des marchandises et de plus de 40 % dans le cas des services.

Des études indépendantes confirment que le CETA pourrait stimuler davantage les échanges et les investissements.

Et ce n'est pas tout: chaque milliard d'euros d'exportations réalisé par l'Union soutient en moyenne 14 000 emplois, par ailleurs généralement mieux rémunérés que ceux qui ne dépendent pas des exportations (jusqu'à 15 % de plus pour les emplois hautement qualifiés).



2. Établir des conditions de concurrence équitables pour les entreprises européennes, quelle que soit leur taille

Grâce au CETA, les entreprises canadiennes et européennes pourront désormais véritablement entrer en concurrence sur un même pied d'égalité.

Les entreprises de l'UE se verront ainsi offrir une multitude de perspectives nouvelles sur le marché canadien, en particulier les petites entreprises de moins de 250 salariés, qui totalisent 99 % des entreprises européennes.

En réalité, avec le CETA, le Canada accorde aux entreprises européennes des **conditions plus favorables** qu'aux entreprises d'autres régions du monde.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

Les exportateurs de pommes polonais récoltent les fruits de leurs efforts au Canada

Ewa Bis est une entreprise polonaise qui exporte, vers 25 pays, des pommes et d'autres fruits et légumes frais et congelés ainsi que des concentrés et des jus, dont beaucoup sont certifiés biologiques.

Établie en 1987, l'entreprise a affiché un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros en 2015.

La même année, Ewa Bis a commencé à exporter vers le Canada, où elle a créé une entreprise avec un partenaire canadien. Elle a déjà commercialisé des pommes de la Pologne vers le Canada et a maintenant l'intention d'y vendre aussi des fruits et des légumes congelés.



L'accès au marché canadien offre aux producteurs de pommes polonais une grande chance de diversifier leurs marchés d'exportation. Ewa Bis est d'ailleurs convaincue que le CETA ouvrira les portes du marché canadien à d'autres produits alimentaires polonais, bénéficiant ainsi aux producteurs locaux de fruits et de légumes.



Adriana Rudnicka

Directrice générale d'Ewa Bis

«Grâce aux exportations, notre entreprise connaît une forte croissance. Nous avons plus de 200 salariés et vendons nos produits dans 25 pays. Nous soutenons des producteurs locaux et avons plus de 10 fournisseurs.

Il nous a fallu quelques années pour être prêts à conquérir le marché canadien avec nos pommes, mais nous avons réussi. Aujourd'hui, nous avons vraiment hâte que le CETA devienne une réalité, car il nous permettra d'exporter vers le Canada encore plus de fruits et de légumes produits par des fournisseurs locaux polonais.»



3. Faire baisser les prix et offrir davantage de choix aux consommateurs européens

Le CETA profitera directement aux consommateurs européens.

Pourquoi? Parce qu'il permettra de supprimer ou de réduire presque tous les droits de douane que les importateurs de l'Union doivent acquitter sur les biens provenant du Canada, et ce, dès son entrée en vigueur.

Ainsi, les entreprises verront **baisser le coût** des intrants dont elles ont besoin pour fabriquer leurs produits finis et les consommateurs de toute l'Union verront **baisser les prix** et augmenter le choix en matière de biens et de services.



4. Réduire les droits de douane pour les exportateurs et les importateurs

Le CETA permettra aussi aux entreprises de toute l'Union de **réaliser des économies**.

Grâce à la réduction des droits de douane découlant du CETA, les exportateurs européens pourraient économiser des centaines de millions d'euros chaque année.

Les importateurs européens ne seront pas en reste, puisqu'ils verront baisser le coût des pièces, composants et autres intrants qu'ils utilisent pour fabriquer leurs produits.

Cette nouvelle donne ouvrira d'importants débouchés aux entreprises européennes, en particulier les petites entreprises, en leur permettant de croître et d'engager davantage de personnel.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

Moins de paperasserie et de droits de douane: le rêve d'un cravatier italien

Fondée en 1992, l'entreprise sicilienne Graffeo Cravatte dessine et crée des cravates qui sont fabriquées à la main avec de la soie provenant de l'une des dernières soieries de Côme, dans le nord de l'Italie. Ses cravates sont produites en série limitée, quand elles ne sont pas uniques. L'entreprise réalise l'essentiel de ses ventes en Italie, mais elle exporte aussi ses produits, principalement vers le Canada et les États-Unis. En 2014, l'entreprise affichait un chiffre d'affaires de 300 000 euros et comptait 7 salariés.



Graffeo Cravatte a commencé à vendre ses produits au Canada en 2012 et ses ventes dans ce pays représentent aujourd'hui pas moins de 7 % de ses ventes totales. L'entreprise a engagé un salarié parlant couramment l'anglais pour traiter avec ses clients à Vancouver.



Malheureusement, elle doit s'acquitter d'un droit de douane élevé (16 %) et de formalités fastidieuses. Le CETA la soulagera sur les deux plans.



Giuseppe Graffeo
Propriétaire de Graffeo Cravatte

«La réduction des obstacles au commerce ouvre bien des portes aux entrepreneurs comme moi.

Actuellement, mes clients canadiens se plaignent des prix et demandent des remises avant de passer commande.

L'accord de libre-échange avec le Canada ne peut que nous faire du bien. Si les droits de douane diminuent, je pourrai augmenter mes ventes. Et si j'avais moins de paperasse à remplir, cela m'ôterait aussi une épine du pied.»



5. Réduire les coûts supportés par les entreprises européennes sans pour autant sacrifier nos normes

Le CETA dispose de différents moyens pour réduire les coûts supportés par les entreprises européennes qui exportent vers le Canada, en particulier les petites entreprises.

Il est ici question des certificats d'évaluation de la conformité, qui prouvent qu'un produit a été soumis à des essais et qu'il a satisfait:

- aux règles et règlements techniques applicables;
- aux normes également applicables en matière de santé, de sécurité, de protection des consommateurs ou d'environnement.

Dans le cadre du CETA, l'Union et le Canada ont convenu d'accepter réciproquement leurs certificats d'évaluation de la conformité concernant tout un éventail de produits, allant des appareils électriques aux jouets.

Par exemple, une entreprise européenne qui veut vendre un jouet au Canada ne devra soumettre son produit à des essais qu'une seule fois, en Europe, où elle pourra déjà obtenir un certificat valable au Canada. Elle **économisera ainsi du temps et de l'argent**.



6. Permettre aux entreprises européennes de vendre des services au Canada

Les services représentent les trois quarts de l'économie européenne et les entreprises européennes figurent au premier rang mondial dans de nombreux secteurs de services.

Grâce au CETA, elles bénéficieront bientôt de **nouvelles perspectives** et de **meilleures conditions** d'activité au Canada dans des domaines tels que:

- les télécommunications;
- la finance;
- les services professionnels, comme la comptabilité et l'ingénierie;
- les services environnementaux, comme le traitement des eaux usées;
- le transport de conteneurs;
- le dragage.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

Une entreprise de recyclage allemande veut aider les Canadiens à réduire leurs émissions de CO₂

L'entreprise allemande Reclay Group aide d'autres entreprises et les pouvoirs publics à se débarrasser de leurs emballages et de leurs déchets en toute sécurité et dans le respect de l'environnement.



Elle a plus de 3 000 clients en Allemagne et outre-Atlantique, dont des pouvoirs publics recherchant de l'aide pour atteindre leurs objectifs en matière de recyclage.



Le CETA va ouvrir les marchés publics canadiens aux entreprises européennes et Reclay espère remporter certains marchés dans le domaine du conseil en matière de recyclage. Cela permettrait de réduire à la fois les émissions de CO₂ et les coûts du recyclage au Canada, en plus de créer des emplois en Allemagne.



Raffael A. Fruscio
Associé gérant de Reclay

«Le CETA aidera à réduire les émissions de CO₂ et les coûts du recyclage. C'est pourquoi le libre-échange et les marchés ouverts devraient être la règle, pas l'exception.»



7. Permettre aux entreprises européennes de soumissionner à des marchés publics canadiens

Grâce au CETA, les entreprises européennes ont davantage d'occasions de tenter de remporter des marchés publics canadiens.

Chaque année, le gouvernement fédéral, les provinces et les municipalités du Canada achètent pour plus de 30 milliards d'euros de biens et de services à des entreprises privées.

Ils publient des marchés publics ou des appels d'offres auxquels les entreprises soumissionnent.

Dorénavant, le Canada va davantage ouvrir ces appels d'offres aux entreprises européennes qu'aux entreprises de ses autres partenaires commerciaux.

Les entreprises européennes pourront soumissionner pour fournir des biens et des services dans le cadre de nombreux autres appels d'offres publiés par :

- le gouvernement fédéral;
- les provinces canadiennes;
- les villes canadiennes.

Les entreprises européennes sont extrêmement compétitives dans de multiples domaines couverts par ces appels d'offres, tels que la construction ou la modernisation des infrastructures routières, portuaires et autres.

De surcroît, la valeur des achats de biens et de services effectués par les gouvernements provinciaux du Canada est deux fois supérieure à celle des achats du gouvernement fédéral. Grâce au CETA, les entreprises européennes pourront désormais répondre à ces appels d'offres.

Le Canada s'est aussi engagé à **faciliter** l'accès aux informations concernant ses marchés publics en les mettant en ligne sur un portail unique, comme le fait l'Union.



8. Aider les communautés rurales d'Europe à commercialiser leurs spécialités gastronomiques et boissons locales

Le CETA soutiendra les producteurs de denrées alimentaires et de boissons de toute l'Europe, dont bon nombre sont établis dans de petites communautés rurales.

Pourquoi? Parce que le Canada a accepté de **protéger** plus de 140 indications géographiques (IG) européennes, c'est-à-dire des dénominations de denrées alimentaires et de boissons de qualité qui sont associées aux régions dans lesquelles ces denrées et boissons sont fabriquées.

Ces indications géographiques aident les producteurs locaux :

- à commercialiser leurs produits plus efficacement;
- à mettre en avant la nature, la qualité et le patrimoine typiques de leurs produits.

Il existe des milliers d'IG en Europe, mais seules quelques-unes sont exportées outre-Atlantique. L'objectif de l'Union est de les protéger contre toute imitation.

Le CETA couvrira différents types de produits, du roquefort français au *prosciutto di Parma* italien, en passant par le gouda néerlandais.

Le CETA garantira que seuls des produits authentiques peuvent être vendus au Canada sous ces dénominations. Il permettra aussi de renforcer les contrôles aux frontières afin d'empêcher la vente au Canada de denrées alimentaires ou boissons contrefaites provenant prétendument d'une région particulière de l'Union.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

Des douceurs françaises maintenant en vente au Canada

Fondée en 1920, la confiserie Calissons du Roy René est le premier producteur de calissons d'Aix, des sucreries typiques de la Provence, dans le sud de la France. Elle produit la moitié des calissons d'Aix vendus dans le monde. En 2015, l'entreprise affichait un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros et comptait 75 salariés.



La confiserie exporte vers l'Amérique du Nord, l'Asie et le Moyen-Orient. La part des exportations dans son chiffre d'affaires total a presque doublé au cours de la dernière année, pour atteindre 9 %. L'entreprise s'est fixé pour objectif de porter ce pourcentage à 20-25 % d'ici à 2020, année où elle fêtera ses 100 ans. Il y a un an, la confiserie a recruté un responsable des exportations qui doit l'aider à réaliser cet objectif.



L'entreprise a déjà commencé à vendre des calissons d'Aix au Canada dans le cadre d'accords avec des épiceries fines et elle est convaincue que le CETA l'aidera à exporter davantage.



Laure Pierrisnard

Présidente-directrice générale de la confiserie Calissons du Roy René

«Au Canada, nous avons un partenaire local à Montréal et un premier point de vente dans un supermarché. Nous avons l'intention de décrocher d'autres points de vente similaires à l'avenir.

Le CETA nous permettra d'être plus compétitifs sur un marché où le prix a vraiment son importance.»



9. Protéger les innovateurs et les artistes européens

Le CETA contribuera à garantir que les entreprises innovantes, les musiciens et les acteurs du secteur de la création sont correctement **rétribués pour leur travail**.

Le Canada déploiera davantage d'efforts pour protéger leur recherche artistique et leur créativité, autrement dit leur propriété intellectuelle:

- en alignant ses règles sur celles de l'Union dans des domaines tels que les brevets, les dessins et modèles, et les droits d'auteur;
- en faisant respecter ces règles plus strictement.

Le Canada va aussi renforcer ses contrôles aux frontières pour intercepter les marchandises contrefaites ou piratées.



10. Permettre la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles

Le CETA pourrait permettre aux professionnels européens d'**élargir leurs perspectives d'emploi** au Canada.

À l'heure actuelle, les Européens exerçant des professions réglementées, comme les architectes, les comptables et les ingénieurs, ne peuvent pas travailler au Canada, car leurs qualifications n'y sont pas reconnues. Les Canadiens qui souhaitent exercer dans l'Union rencontrent le même problème.

Le CETA pourrait changer la donne. Il existe, dans l'Union comme au Canada, des organisations qui représentent ces professions. Le CETA leur fournit un cadre pour négocier des accords de reconnaissance mutuelle des qualifications. Les autorités canadiennes et européennes reprendront ensuite ces accords et veilleront à leur application juridique.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

L'avenir fleure bon la réussite pour une entreprise d'aromathérapie belge

Pranarôm est un fabricant d'huiles essentielles basé en Belgique et réputé dans le monde entier pour ses produits aromathérapiques.



Grâce à une forte demande internationale, les exportations ont représenté 90 % du chiffre d'affaires de l'entreprise en 2015.

Pranarôm a récemment introduit une gamme de produits d'aromathérapie scientifique au Canada, à l'issue d'une longue procédure de certification et d'enregistrement requise par les autorités sanitaires et douanières canadiennes.

La certification a marqué une avancée cruciale dans la stratégie commerciale de Pranarôm, qui a ainsi vu son chiffre d'affaires issu des ventes au Canada passer de 100 000 à 350 000 euros en un an à peine.

Cependant, des obstacles au commerce subsistent. Par exemple, les droits de douane élevés empêchent Pranarôm de tirer pleinement profit du marché canadien.



Dominique Baudoux
Fondateur de Pranarôm

«Le marché belge a ses limites. Dans notre cas, comme pour beaucoup d'autres petites entreprises belges, il est essentiel d'exporter pour grandir.

Grâce au CETA, de petites entreprises comme Pranarôm pourront à l'avenir intégrer le marché canadien bien plus vite qu'aujourd'hui. Les initiatives européennes visant à faciliter les échanges sont un moteur de croissance important pour l'économie belge.»



11. Encourager les entreprises canadiennes à investir davantage en Europe

Les entreprises canadiennes investissent déjà beaucoup dans l'Union (14 milliards d'euros pour la seule année 2014), contribuant ainsi à la création d'emplois et à la croissance.

Lorsqu'elles décident de créer une entreprise en Europe, elles doivent souvent y envoyer du personnel clé, comme des cadres supérieurs ou des experts techniques, afin de mettre et de maintenir leur entreprise sur les rails.

Le CETA favorisera la **multiplication des investissements créateurs d'emplois** en Europe en permettant aux entreprises canadiennes de transférer plus facilement leur personnel clé à titre temporaire dans l'Union.

Il en va de même, bien entendu, pour les entreprises européennes qui s'établissent au Canada. Le CETA leur permettra d'envoyer plus facilement du personnel clé au Canada pour une durée limitée, ce qui contribuera à leur développement.



12. Protéger les droits des personnes au travail et l'environnement

Le CETA est véritablement un **accord d'avenir**.

Dans cet accord, l'Union et le Canada:

- ont réaffirmé leur engagement à respecter les règles internationales relatives à la protection des personnes au travail et de l'environnement;
- se sont mutuellement promis de ne pas revenir sur cet engagement.

Le CETA donne aussi aux associations d'entreprises, aux syndicats, aux groupes de protection de l'environnement et à d'autres organisations non gouvernementales un rôle important dans la concrétisation de cet engagement, dans l'Union comme au Canada.



De grandes perspectives pour
les petites entreprises européennes

Un fabricant de vinaigre italien prêt à ravir les papilles canadiennes

À Mantoue, on fabrique du vinaigre depuis de nombreuses années. L'industrie de la fabrication de vinaigre a connu un tournant en 1962, lorsque Giorgio Mengazzoli a commencé à exporter des vinaigres traditionnels de Mantoue hors de la ville, dans toute l'Italie puis dans le monde entier.



La fille et le fils de Giorgio, Elda et Cesare, lui ont succédé à la tête d'Acetificio Mengazzoli et ont diversifié la production de l'entreprise. Aux vinaigres blancs et aux sels se sont ainsi ajoutés des vinaigres de pomme et des vinaigres aromatisés ainsi que des crèmes de vinaigre balsamique.



Elda Mengazzoli

Associée gérante d'Acetificio Mengazzoli

«Notre entreprise a une longue tradition d'exportation de produits de qualité, qui remonte au début des années 70. Aujourd'hui, nous voyons s'ouvrir de nombreuses portes dans des pays avec lesquels il était autrefois plus difficile de commercer, et notamment au Canada, qui abrite une importante communauté d'origine italienne.

Les Canadiens s'intéressent énormément à nos produits, mais la certification spécifique exigée par les autorités et les droits de douane élevés ont pour effet de gonfler le prix de nos produits originaux. Il n'est donc pas facile d'exporter là-bas.

En aidant à réduire les coûts de certification et les droits de douane, le CETA donnera un vrai coup de pouce à notre entreprise.»

Crédits photo

Certaines photos proviennent de Fotolia.com.

Page de couverture: © fudio; page 2: © Fredex; page 3: © Ewa Bis, Pologne; page 4: © RooM the Agency; page 5: © Graffeo Cravatte, Italie; page 6: © rolf_52; page 7: © Reclay, Allemagne; page 8: © josefpittner; page 9: © Calissons du Roy René, France; page 10: © ronniechua; page 11: © Pranarôm, Belgique; page 12: © RobertNyholm; page 13: © Acetificio Mengazzoli, Italie; page 14: © filtv.

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2016

Print	ISBN 978-92-79-59033-7	doi:10.2781/75893	NG-04-16-483-FR-C
PDF	ISBN 978-92-79-59025-2	doi:10.2781/315466	NG-04-16-483-FR-N

© Union européenne, 2016

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source

