

71

Accords et
enjeux commerciaux

**QUAND UNE PUBLICITÉ RALLUME LA GUERRE
COMMERCIALE ENTRE WASHINGTON & OTTAWA**

**DROITS D'ACCISES : COMPRENDRE CES TAXES
INDIRECTES DE L'UE**

**DE LA NÉGOCIATION À LA RATIFICATION :
COMMENT L'UE ADOPTE SES ACCORDS COMMERCIAUX ?**

VOTRE VEILLE DOUANIÈRE

QUAND UNE PUBLICITÉ RALLUME LA GUERRE COMMERCIALE ENTRE WASHINGTON ET OTTAWA

Une campagne publicitaire diffusée à la télévision américaine a suffi à rallumer les braises du protectionnisme. Le 25 octobre 2025, Donald Trump a annoncé une hausse de 10 % des droits de douane américains sur les produits canadiens, en réaction à une publicité jugée « hostile », diffusée par la province de l'Ontario. Un geste inattendu, qui ravive les tensions commerciales entre les deux partenaires nord-américains, pourtant liés par l'accord de libre-échange USMCA.

L'affaire trouve son origine dans une publicité financée par le gouvernement de l'Ontario. Le spot reprenait un discours de Ronald Reagan prononcé en 1987, dans lequel l'ancien président mettait en garde contre les effets néfastes du protectionnisme. Diffusé pendant les séries mondiales de baseball, le message a été perçu à Washington comme une provocation directe à l'encontre de la politique commerciale de Donald Trump.

Quelques heures après la diffusion, l'ancien président américain a annoncé sur son réseau Truth Social une hausse immédiate de 10 % des droits d'importation visant le Canada. L'administration américaine a justifié cette décision par le « caractère frauduleux et politique » de la publicité. En parallèle, Trump a ordonné la suspension des négociations commerciales bilatérales, entamées depuis l'été, pour la révision de certaines clauses de l'USMCA.



Le champ d'application exact de cette hausse tarifaire n'a pas encore été précisé. Selon Reuters, les produits de l'aluminium, de l'acier et du secteur automobile (déjà soumis à des surtaxes) pourraient être de nouveau concernés. Cette absence de détails crée un flou réglementaire qui inquiète les milieux économiques des deux côtés de la frontière.

Le Premier ministre canadien Mark Carney a réagi en appelant au calme, déclarant que le Canada restait « prêt à rouvrir les discussions dès que les États-Unis le souhaiteront ». Ottawa a par ailleurs envisagé de retirer la publicité en cause, tout en dénonçant « une réaction démesurée ».

Au-delà du symbole, cette séquence illustre l'usage croissant des droits de douane comme instrument politique. Dans les années 2018-2020 déjà, Donald Trump avait utilisé les surtaxes sur l'acier et l'aluminium pour imposer des rapports de force commerciaux. Cette fois, la décision n'est pas dictée par une logique économique, mais par une perception d'affront médiatique.

L'épisode souligne la fragilité du cadre commercial nord-américain : malgré l'USMCA, la stabilité tarifaire reste tributaire des tensions politiques.



DROITS D'ACCISES : COMPRENDRE CES TAXES INDIRECTES DANS L'UNION EUROPÉENNE

Les droits d'accises constituent des taxes indirectes appliquées à certains produits de consommation jugés sensibles ou stratégiques, tels que les boissons alcoolisées, les produits du tabac et l'énergie. Ces prélèvements, codifiés par le Code général des impôts et encadrés par des directives européennes, poursuivent plusieurs objectifs : générer des recettes fiscales, réguler la consommation de produits spécifiques, et garantir une concurrence équitable entre entreprises au sein de l'Union européenne.

L'unification des règles au niveau européen assure que les accises s'appliquent de manière homogène à travers les États membres. Cette harmonisation facilite le commerce intracommunautaire, réduit les contraintes administratives et limite les distorsions de concurrence. Les mouvements de produits soumis à accises sont contrôlés par des systèmes spécifiques : en France, la procédure GAMMA (ou GAMMA2) permet de suivre et de déclarer les produits circulant en suspension de droits, tandis que le système européen EMCS (Excise Movement and Control System) assure un suivi électronique sécurisé au niveau de l'UE.

Les droits d'accises ne se limitent pas aux simples produits finis : ils concernent également des produits intermédiaires et des matières premières. Parmi eux, on trouve les spiritueux, les vins, la bière, les huiles minérales, le charbon, le gaz et l'électricité. La taxation peut être calculée en fonction de la quantité, du volume ou de la concentration d'alcool, selon le type de produit. Ces droits s'ajoutent à la TVA et, contrairement aux droits de douane, s'appliquent aux produits circulant à l'intérieur de l'UE et non seulement aux importations extra-communautaires.



Le paiement des accises peut être différé grâce à des régimes suspensifs : un producteur ou un entrepositaire agréé peut stocker ou expédier des marchandises sans acquitter immédiatement le droit, celui-ci devenant exigible uniquement lorsque le produit est mis à la consommation. Dans le cadre d'échanges transfrontaliers, le pays où les accises sont dues dépend du lieu de consommation finale, ce qui peut varier selon les flux logistiques et les règles nationales.

Pour les opérateurs économiques, maîtriser les obligations liées aux accises est crucial. Les entreprises doivent notamment vérifier le numéro d'accises de leurs partenaires via le système SEED, demander le classement fiscal des produits via le portail SOPRANO et utiliser GAMMA ou EMCS pour déclarer les mouvements des marchandises.



DE LA NÉGOCIATION À LA RATIFICATION : COMMENT L'UE ADOPTE SES ACCORDS COMMERCIAUX

Les accords commerciaux sont un pilier de la stratégie économique de l'Union européenne (UE). Ils visent non seulement à faciliter les échanges et à stimuler l'activité économique, mais également à promouvoir les valeurs fondamentales de l'Union, telles que les droits de l'homme, la démocratie et la protection de l'environnement. La procédure pour les conclure est structurée et implique plusieurs acteurs institutionnels.

La Commission européenne est chargée de conduire les négociations avec les pays tiers, mais elle ne peut agir seule. Elle reçoit un mandat précis du Conseil de l'Union européenne, qui définit les objectifs et limites de chaque négociation. Ce mandat, appelé directives de négociation, sert de cadre aux discussions et permet de garantir que les intérêts des États membres sont pris en compte dès le départ. Parallèlement, le Parlement européen suit de près le processus et détient le pouvoir d'approuver ou de refuser l'accord final, sans toutefois pouvoir en modifier le contenu.

Les accords peuvent prendre différentes formes selon les partenaires et les objectifs. Les accords de libre-échange (ALE) visent à réduire les barrières douanières et faciliter l'accès réciproque aux marchés. Les accords d'association (AA) combinent des aspects économiques et politiques, incluant des coopérations culturelles ou scientifiques. Les accords de partenariat économique (APE) sont pensés pour les pays en développement et prévoient une ouverture progressive de leurs marchés, afin d'éviter tout déséquilibre commercial. Certains accords dits « mixtes » touchent des domaines relevant à la fois de l'UE et des États membres et nécessitent alors une ratification nationale en plus de l'approbation européenne.

Lorsque les négociations sont terminées, l'accord est traduit dans toutes les langues officielles de l'Union et soumis au Conseil pour autorisation de signature. Selon les sujets abordés, le vote peut se faire à la majorité qualifiée ou à l'unanimité. Ensuite, le Parlement européen se prononce sur le texte. Dans le cas des accords mixtes, chaque État membre doit également donner son feu vert, parfois par référendum ou via ses parlements régionaux.

Pour accélérer l'entrée en vigueur, certaines parties relevant exclusivement de l'UE peuvent être appliquées provisoirement avant que l'ensemble du traité ne soit ratifié, comme cela a été le cas pour l'accord UE-Mercosur.

En résumé, la conclusion d'un accord commercial dans l'UE combine négociations centralisées, consultations parlementaires et approbations nationales. Ce système complexe garantit que les décisions commerciales répondent aux objectifs économiques de l'Union tout en respectant ses principes et valeurs.





VOTRE VEILLE DOUANIÈRE

CONTRÔLE DE CONFORMITÉ ET ÉTIQUETAGE

La DGDDI, par la note aux opérateurs (NAO) n°25000258 du 24 octobre 2025, précise que les fruits et légumes récoltés au Sahara Occidental doivent désormais indiquer uniquement la région d'origine sur l'étiquetage, et non le pays.

Cette information doit figurer sur la preuve d'origine accompagnant les marchandises (certificat EUR.1 ou certificat d'origine), par exemple : « Dakhla Oued Eddahab » ou « Laâyoune-Sakia El Hamra ». Cette mesure assure la conformité aux normes de commercialisation et évite toute mention erronée lors des contrôles douaniers.

DROITS DE DOUANE US –
CAMIONS ET PIÈCES À COMPTER DU 1ER NOVEMBRE 2025

Le SER de Washington informe que, selon une proclamation publiée le 24 octobre 2025, l'administration américaine imposera un droit de 25% sur les camions moyens et lourds et leurs pièces, et 10% sur les autobus. L'UE ne bénéficie d'aucune réduction dans le cadre de ces nouvelles mesures. La proclamation étend le mécanisme incitatif à l'assemblage final aux États-Unis jusqu'en 2030, similaire à celui des véhicules légers, désormais applicable aux camions. Une franchise sur les pièces importées est accordée, limitée à 15% de la valeur du véhicule assemblé aux États-Unis.

SANCTIONS RUSSIE – ADOPTION DU 19E PAQUET

La Commission européenne et les États membres ont adopté le 19e train de sanctions contre la Russie, visant à accroître la pression sur son économie de guerre. Les mesures ciblent les secteurs de l'énergie, de la finance, le complexe militaro-industriel, les zones économiques spéciales, ainsi que les acteurs facilitant sa guerre d'agression.

Énergie : interdiction des importations de GNL russe (à compter du 1er janvier 2027 pour les contrats long terme, six mois pour court terme), interdiction de transactions avec Rosneft et Gazprom Neft, restrictions sur opérateurs tiers, interdiction de certains services scientifiques et techniques.

Finance : nouvelles banques russes et opérateurs de pays tiers soumis à l'interdiction de transaction, restrictions sur systèmes de paiement Mir et SBP, sanctions sur cryptomonnaies et fintech.

Commerce : sanctions individuelles sur acteurs du complexe militaro-industriel russe et fournisseurs tiers, restrictions sur articles à double usage, métaux, propulseurs et certains matériaux (155 M€ d'export UE).

Autres mesures : interdictions sur zones économiques spéciales, services et réassurance, ciblage de diplomates russes, responsabilisation des acteurs impliqués dans l'enlèvement et l'endoctrinement d'enfants ukrainiens.





VOTRE VEILLE DOUANIÈRE

RDUE - SIMPLIFICATION DU RÈGLEMENT UE PROPOSÉE PAR LA COMMISSION

La Commission européenne propose des mesures pour simplifier la mise en œuvre du règlement sur la déforestation. Une seule déclaration de diligence raisonnable (DDR) sera nécessaire au point d'entrée pour toute la supply chain, et les entreprises en aval n'auront plus à en soumettre. Les micros et petits opérateurs de pays à faible risque pourront faire une déclaration unique, voire aucune si les données existent déjà.

Période transitoire : grandes et moyennes entreprises dès 30 décembre 2025 avec 6 mois de grâce pour les contrôle et l'exécution ; micro et petites entreprises : 30 décembre 2026.

Le parlement et le conseil vont à présent examiner la proposition de la commission.

ACCORDS DE RECONNAISSANCE MUTUELLE (ARM) – CONSULTATION PUBLIQUE

La Direction générale du Trésor lance une consultation jusqu'au 30 novembre 2025 auprès des entreprises françaises pour recueillir des informations sur leur utilisation des accords de reconnaissance mutuelle (ARM). Les résultats permettront d'améliorer l'usage de ces accords et de proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de certains secteurs et zones géographiques.

UE – SÉNÉGAL : MODIFICATION SPG POUR LES PRODUITS DE LA PÊCHE

Un avis récent indique que les autorités sénégalaises n'ont pas pu garantir que les produits de la pêche exportés vers l'UE respectaient les règles d'origine dans le cadre du Système de Préférences Généralisées (SPG). Or, le respect de ces règles est obligatoire pour bénéficier d'un traitement préférentiel ou d'une exonération. Il est donc essentiel de vérifier et documenter l'origine (chapitre 3, position 1604) avant d'appliquer la préférence SPG lors de la mise en libre pratique.

