

## La notion d'accord commercial conclu par l'Union européenne avec des Etats non-membres a-t-elle évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération ?



Mémoire présenté par Florian **DALLEUR** en vue  
de l'obtention du diplôme de Master en Science  
politique à finalité relations internationales



Faculté de Droit  
Science politique  
Criminologie  
Département de Science politique

# **La notion d'accord commercial conclu par l'Union européenne avec des Etats non- membres a-t-elle évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération ?**

Mémoire présenté par Florian **DALLEUR** en vue de l'obtention  
du diplôme de Master en Science politique à finalité relations  
internationales

Promoteur : Professeur Quentin **Michel**

Année académique 2018-2019

Membres du jury :

G. GRANDJEAN  
P. VINCENT

## Remerciements

Je désire, tout d'abord, remercier sincèrement mon Promoteur, Monsieur Quentin Michel, pour sa disponibilité ainsi que pour ses conseils durant cette année académique. Sans son encadrement et son écoute, la bonne réalisation de ce mémoire n'aurait pas été possible.

Je remercie également toutes les personnes ayant contribué à ma recherche en acceptant de répondre à mes questions : je remercie ainsi Mesdames Marie Arena et Mathilde Dupré ainsi que Messieurs Florian L'Heureux, Giovanni Gruni, Patrick Van Gheel, Léon Delvaux, Nasra Skander, Emmanuel Matz, Maxime Obé et Edouard Bourcieu pour leur disponibilité.

Je tiens aussi à remercier Madame Françoise Herbouiller et Messieurs Vincent Duvigneaud et Maxime Woitrin pour les informations qu'ils ont pu me fournir tout au long de ce mémoire.

Je souhaite, enfin, exprimer mes remerciements à Messieurs Geoffrey Grandjean et Philippe Vincent pour avoir accepté de faire partie de mon jury et pour avoir répondu à mes diverses interrogations en cours de recherche.

## Table des matières

1. Introduction .....	1
2. Cadre théorique .....	2
2.1 Compétences exclusives et compétences partagées .....	2
2.2 Le rôle des institutions dans la politique commerciale.....	5
2.3 La politique commerciale de l'Union européenne .....	9
2.4 Les accords de libre-échange de nouvelle génération .....	13
2.5 L'Union européenne : une puissance ?.....	14
3. Méthodologie .....	16
3.1 Le choix du terrain et de la méthode d'analyse .....	16
3.2 Le choix des accords et l'avis 2/15 de la Cour de Justice .....	16
3.3 Le choix des entretiens et des intervenants .....	18
4. Les accords commerciaux .....	22
4.1 Une évolution du nombre d'accords conclus par l'Union européenne ?.....	22
4.2 La question des compétences : l'avis 2/15 de la Cour de Justice .....	24
4.2.1 Une interprétation large de la compétence exclusive.....	27
4.2.2 Une forme de retour vers les Etats membres .....	29
4.3 Le contenu des accords traités .....	30
4.3.1 L'accord conclu entre l'Union européenne et Singapour .....	31
4.3.2 L'accord conclu entre l'Union européenne et le Canada.....	32
4.3.3 L'accord conclu entre l'Union européenne et le Japon.....	34
4.4 Le rôle du Parlement européen depuis le traité de Lisbonne.....	35
4.5 La position de la Commission .....	37
4.6 La question de la transparence dans les accords de nouvelle génération .....	39
5. La politisation de la politique commerciale .....	42
5.1 La politique commerciale comme véhicule des valeurs défendues par l'Union européenne ?.....	44
5.2 Les éléments non tarifaires tels que la coopération réglementaire font-ils partie de la compétence exclusive ? .....	46
6. Conclusion.....	49
7. Bibliographie .....	51
Ouvrages.....	51
Chapitre d'ouvrage .....	51
Articles de revues scientifiques .....	51
Documents juridiques .....	53
Accords de libre-échange de nouvelle génération conclus par l'Union européenne .....	53

Avis de la Cour de Justice de l'Union européenne .....	53
Articles du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne .....	53
Communiqués de presse des institutions européennes .....	53
Sites internet .....	54
Articles de presse.....	55
Entretiens .....	55
Images.....	56
8. Annexes .....	57
Annexe 1 : Schéma récapitulatif du rôle des institutions européennes dans la conclusion des accords internationaux de l'UE .....	57
Annexe 2 : Thèmes abordés dans le cadre des entretiens .....	58

## 1. Introduction

Les accords commerciaux conclus par l'Union européenne (ci-après, « UE » ou « Union » seront parfois utilisés pour remplacer « Union européenne ») avec des Etats non-membres ont évolué au fil du temps. De nouvelles compétences se sont développées depuis 1957 et le contenu de la politique commerciale commune (ci-après, « PCC » sera parfois utilisé pour remplacer « politique commerciale commune ») a, par conséquent, changé. A l'heure actuelle, une nouvelle génération d'accords de libre-échange a vu le jour et pose question à de nombreux experts et parlementaires européens. Ces nouveaux accords sont en effet plus complets que les précédents et concernent des domaines toujours plus nombreux. Les barrières non tarifaires au commerce, le développement durable ou encore l'accord de Paris sur le réchauffement climatique commencent à être intégrés à de tels accords.

La notion d'accord commercial conclu par l'Union européenne avec des Etats non-membres a-t-elle évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération ? C'est à cette question que ce travail tentera de répondre en illustrant à la fois le contenu de tels accords, la position de la Cour de Justice concernant ces derniers ou encore les différentes critiques actuellement adressées à la politique commerciale.

Un cadre théorique reprenant l'ensemble des éléments utiles à la bonne compréhension de ce travail sera tout d'abord présenté. La notion d'exclusivité des compétences, le rôle des institutions dans la politique commerciale, un bref historique de cette politique commerciale ainsi que les notions d'accord de nouvelle génération et de puissance commerciale seront ainsi présentés dans la partie 2 de ce travail.

Dans la troisième partie, les choix méthodologiques seront expliqués, que ce soit en ce qui concerne le terrain, les accords analysés ou encore les entretiens réalisés. La quatrième partie sera consacrée aux accords commerciaux, et plus particulièrement aux accords de nouvelle génération. La question d'une potentielle évolution du nombre d'accords conclus par l'UE sera tout d'abord posée. La répartition des compétences en ce qui concerne les accords de nouvelle génération ainsi que le contenu des accords traités seront ensuite présentés. Le rôle concret du Parlement dans le cadre de la politique commerciale, la position de la Commission ainsi que la question de la transparence dans les accords de nouvelle génération seront enfin traités.

La cinquième partie de ce travail portera, quant à elle, sur la politisation de la politique commerciale. La position des valeurs défendues par l'Union au sein des accords de nouvelle génération ainsi que le statut de la coopération réglementaire dans ces accords seront également exposés dans cette partie.

## 2. Cadre théorique

Divers éléments théoriques seront développés dans la partie qui suit. Tout d'abord la différence entre compétences exclusives et compétences partagées sera abordée. Ensuite, le rôle des institutions dans la politique commerciale ainsi qu'un historique de l'évolution de la politique commerciale feront l'objet d'un développement détaillé. Les définitions des notions « d'accord de nouvelle génération » et de « puissance commerciale », notions essentielles dans le cadre de ce travail, seront également présentées.

### 2.1 Compétences exclusives et compétences partagées

La politique commerciale commune est une compétence exclusive de l'Union européenne depuis le traité de Rome de 1957.<sup>1</sup> Ce travail se base sur la distinction entre ce qui relève de la compétence exclusive et ce qui relève de la compétence partagée au sein des accords de nouvelle génération. Avant tout, il est nécessaire de préciser que toute compétence appartenant à l'Union européenne lui est attribuée, c'est-à-dire que l'Union ne peut obtenir une compétence que si ses Etats membres y ont consenti.<sup>2</sup> Cela vaut aussi bien pour les compétences exclusives que pour les compétences partagées.

La politique commerciale commune est un des rares domaines de compétence exclusive expressément reconnu par le traité de Rome.<sup>3</sup> Dans les domaines de compétence exclusive, « l'UE est la seule à pouvoir légiférer et adopter des actes contraignants. Les pays de l'UE ne sont pas habilités à le faire eux-mêmes, sauf si l'UE les autorise à mettre en place ces actes ».<sup>4</sup> La liste de ces compétences peut être trouvée à l'article 3 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ci-après, « TFUE » sera parfois utilisé pour remplacer « traité sur le fonctionnement de l'Union européenne »).

---

<sup>1</sup> BRETHERTON C. et VOGLER J., *The European Union as a Global Actor*, London/New York, Routledge, 2006, p. 67

<sup>2</sup> VERHOEVEN J., « à propos des compétences « constitutionnelles » de l'union », *Droits*, 2007/1 (n° 45), p. 97-98

<sup>3</sup> KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, Oxford, Hart publishing, coll. « modern studies in European law », 2015, p. 17

<sup>4</sup> « Répartition des compétences au sein de l'Union européenne », consulté le 22 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=legisum:ai0020>

L'Union douanière, la politique monétaire de l'UE ou encore la politique commerciale sont notamment citées comme faisant partie de ces domaines de compétence exclusive.<sup>5</sup> Un accord qui ne concerne que des dispositions faisant partie de la compétence exclusive est un accord considéré comme pur. Par conséquent, seules les ratifications du Parlement européen et du ou des parlement(s) du pays tiers sont nécessaires pour que l'accord entre en vigueur.

L'accord de partenariat économique conclu entre le Japon et l'Union européenne, le JEFTA, est un exemple d'accord considéré comme pur. Cet accord n'a donc nécessité que l'approbation du Parlement européen et de la Diète du Japon afin d'entrer en vigueur de manière complète. Cette décision a d'ailleurs suscité la polémique au vu du contenu de l'accord. Ce point sera traité en détail par la suite étant donné qu'il s'agit là de la finalité de ce travail : analyser la politique commerciale actuelle et le contenu des accords de nouvelle génération.

La compétence exclusive de l'Union dans le domaine commercial a été renforcée avec le traité de Lisbonne.<sup>6</sup> Les Etats ont reconnu qu'il était dans l'intérêt de tous de permettre à l'Union de faire face aux négociations commerciales du XXIème siècle de la manière la plus efficace possible.<sup>7</sup> Pour résumer, il peut donc être dit que, si un accord ne couvre que des domaines de compétence exclusive, l'accord est pur et la mixité est exclue.<sup>8</sup>

Il demeure cependant, dans certains accords commerciaux, des dispositions pour lesquelles il est plus difficile de déterminer si elles appartiennent uniquement à la compétence de l'Union européenne ou si les Etats membres sont également compétents.<sup>9</sup> Les compétences qui appartiennent en partie aux Etats membres (également appelées compétences partagées) sont exposées à l'article 4 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Le marché intérieur, la politique sociale, l'énergie ou encore l'environnement font notamment partie de ces compétences partagées.<sup>10</sup>

---

<sup>5</sup> Article 3 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

<sup>6</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles, coll. « Commentaires Megret », 2014, p. 85

<sup>7</sup> Ibidem

<sup>8</sup> VAN DER LOO G. et WESSEL R.A., « The non-ratification of mixed agreements: Legal consequences and solutions », *Common market law review*, 2017 (v. 54, no. 3), p. 737

<sup>9</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, Oxford, Hart publishing, coll. « Studies in International Trade and Investment Law », 2018, p. 76

<sup>10</sup> Article 4 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

Selon le droit européen, « l'UE et les pays de l'UE sont habilités à légiférer et à adopter des actes contraignants dans ces domaines. Cependant, les pays de l'UE ne peuvent exercer leur compétence que dans la mesure où l'UE n'a pas exercé ou a décidé de ne pas exercer la sienne ».<sup>11</sup> A l'inverse d'un accord pur, un accord qui possède à la fois des chapitres relevant de la compétence des Etats membres et des chapitres relevant de la compétence exclusive de l'Union est considéré comme un accord mixte.<sup>12</sup> C'est notamment le cas de l'accord UE-Corée du Sud qui possède une large partie « commerce » relevant de la compétence exclusive, mais également une moindre partie relevant de la compétence partagée. La mixité des accords s'explique donc ici par une raison légale : une ou plusieurs partie(s) de l'accord relève(nt) également de la compétence des Etats membres.

Ce n'est cependant pas la seule raison qui explique la mixité des accords. En effet, comme l'a évoqué la Commissaire européenne au Commerce Cecilia Malmström : « le CETA est un accord relevant de la compétence exclusive d'un point de vue légal. Cependant, d'un point de vue politique, il est nécessaire de transformer celui-ci en un accord mixte afin d'obtenir une signature plus rapide ».<sup>13</sup> L'accord conclu entre l'Union européenne et le Canada (le CETA), prévu comme accord pur au départ, est donc devenu un accord mixte alors même que le contenu de l'accord n'a pas été modifié. Légalement, la Commission n'avait d'ailleurs pas l'obligation de transformer cet accord en un accord mixte. Ici, la décision de recourir à un accord mixte a donc été motivée par un choix purement politique.

Une des conséquences principales en ce qui concerne les accords mixtes est la nécessité d'obtenir la ratification de tous les parlements nationaux en plus de celles du Parlement européen et du/des parlement(s) du pays tiers avant une entrée en vigueur complète.<sup>14</sup> L'option préférentielle est donc l'accord pur lorsque cela est possible étant donné que la ratification des accords mixtes peut prendre plusieurs années.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup> « Répartition des compétences au sein de l'Union européenne », op.cit.

<sup>12</sup> KLAMERT M., *The principle of loyalty in EU law*, Oxford, Oxford University Press, coll. « Oxford Studies in European Law », 2014, p. 183

<sup>13</sup> VAN DER LOO G. et WESSEL R.A., « The non-ratification of mixed agreements: Legal consequences and solutions », op.cit., p. 737

<sup>14</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, op.cit., p. 76

<sup>15</sup> VAN DER LOO G. et WESSEL R.A., « The non-ratification of mixed agreements: Legal consequences and solutions », op.cit., p. 737

A titre d'exemple, l'accord UE-Japon a été finalisé en décembre 2017 et est entré en vigueur de manière complète le 1<sup>er</sup> février 2019, soit un peu plus d'un an après sa signature.<sup>16</sup> L'accord UE-Corée du Sud (qui est un accord mixte) a, quant à lui, mis plus de 4 ans avant d'obtenir toutes les ratifications nécessaires.<sup>17</sup> Le cas du CETA reflète également bien la situation puisqu'il n'est entré en vigueur que de manière provisoire pour le moment, son entrée en vigueur complète étant soumise à la ratification des parlement nationaux des Etats membres.

Il a été observé que, pour des raisons politiques, les accords mixtes ont été en nette augmentation depuis le traité de Lisbonne.<sup>18</sup> Ce constat a d'ailleurs laissé penser à certains auteurs que les accords mixtes étaient devenus le standard et que tous les futurs accords commerciaux deviendraient des accords mixtes.<sup>19</sup> Comme nous le verrons plus loin en détail, la décision de la Commission de scinder les accords en deux suite à l'avis 2/15 de la Cour de Justice est notamment liée à cette volonté d'éviter la mixité des accords afin d'aller plus vite. Au final, les accords purs existent toujours depuis l'apparition des accords de nouvelle génération, notamment grâce à cette décision de la Commission.

## 2.2 Le rôle des institutions dans la politique commerciale

Ce travail s'inscrit dans une vision institutionnaliste, c'est-à-dire que les institutions se situent au centre de celui-ci et que leur rôle, qu'il soit théorique (dans cette partie) ou pratique (dans la partie 4), sera développé. En ce qui concerne la politique commerciale commune, trois institutions sont principalement impliquées : il s'agit de la Commission européenne, du Conseil de l'Union européenne et du Parlement européen. De manière générale, les pouvoirs délégués aux institutions européennes sont nettement plus larges que les pouvoirs traditionnellement délégués aux institutions internationales.<sup>20</sup> En tant que domaine de compétence exclusive, la politique commerciale n'échappe pas à ce constat et les institutions européennes disposent de prérogatives importantes dans le but de conclure des accords commerciaux avec les pays tiers.

---

<sup>16</sup> « *OVERVIEW OF FTA AND OTHER TRADE NEGOTIATIONS* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

<sup>17</sup> « *Free Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante:

<https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2010036>

<sup>18</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 27-28

<sup>19</sup> Ibidem

<sup>20</sup> DEHOUSSE R. et MAGNETTE P., « Chapitre 2. L'évolution du système institutionnel », *Politiques européennes*, 2009, p. 31

L'article 207, paragraphe 3 du TFUE stipule que « [...] La Commission présente des recommandations au Conseil, qui l'autorise à ouvrir les négociations nécessaires. Il appartient au Conseil et à la Commission de veiller à ce que les accords négociés soient compatibles avec les politiques et règles internes de l'Union. Ces négociations sont conduites par la Commission en consultation avec un comité spécial désigné par le Conseil pour l'assister dans cette tâche et dans le cadre des directives que le Conseil peut lui adresser. La Commission fait régulièrement rapport au comité spécial, ainsi qu'au Parlement européen, sur l'état d'avancement des négociations ».<sup>21</sup>

Comme le soulignent Antonios Vlassis et Sebastian Santader, « en tant qu'organe en charge de la PCC, la Commission européenne négocie l'accès à son marché intérieur en échange de la protection de la propriété intellectuelle, de l'accès aux marchés publics, de la libéralisation des investissements et des services, d'une sécurité juridique pour les entreprises européennes ainsi que de l'acceptation de ses standards industriels et normes commerciales ».<sup>22</sup>

La Commission dispose donc d'un rôle fondamental dans le cadre de cette procédure et cela principalement pour deux raisons : d'une part, elle possède l'exclusivité concernant le droit d'initiative et d'autre part, elle seule est compétente pour négocier dans le cadre de la politique commerciale.<sup>23</sup> Il est à noter que le Haut Représentant pour la politique étrangère et de sécurité commune possède également un droit d'initiative, mais uniquement en ce qui concerne les accords directement liés à la politique étrangère et de sécurité commune.<sup>24</sup> Une négociation efficiente nécessitant une prise de distance vis-à-vis des volontés individuelles des Etats membres, c'est surtout dans un souci d'efficacité que la Commission possède une telle autonomie en termes de négociation.<sup>25</sup> Cette prérogative importante permet, par conséquent, à la Commission de « promouvoir les intérêts de l'Europe de façon unie ».<sup>26</sup>

---

<sup>21</sup> Article 207 § 3 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

<sup>22</sup> SANTANDER S. et VLASSIS A., « L'UE, une puissance commerciale bousculée », *Les Grands Dossiers de Diplomatie*, 2018 (47), p. 75

<sup>23</sup> BRETHERTON C. et VOGLER J., *The European Union as a Global Actor*, op.cit., p. 67

<sup>24</sup> KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, op.cit., p. 138

<sup>25</sup> PETITEVILLE F., *La politique internationale de l'Union européenne*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Références », 2006, p. 154

<sup>26</sup> COLSON A. et VIVET E., « TISA, TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ? », *Politique étrangère*, 2015/3 (Automne), p. 126

Les négociations commerciales sont, de cette façon, un domaine dans lequel la Commission possède une compétence relativement importante dans son rapport avec les Etats membres.<sup>27</sup> Une fois les négociations terminées, la Commission signe également l'accord. Au fil du temps, la politique commerciale s'est développée et la Commission a su faire usage de ses prérogatives afin d'affirmer son autorité ainsi que sa capacité de négociation sur la scène internationale.<sup>28</sup>

Pour ce qui est du Conseil, ce dernier adopte la décision qui permet l'ouverture des négociations.<sup>29</sup> Ce faisant, il définit le mandat de négociation qui sera utilisé et devra être respecté par la Commission durant les discussions avec le pays tiers. Il est à noter que le Conseil peut cependant adopter de nouvelles directives ou modifier les directives existantes en cours de négociation.<sup>30</sup> Cette institution peut également mettre en place un Comité et, le cas échéant, la Commission se doit de le tenir informé - au même titre que le Parlement européen - de l'état d'avancement des discussions.<sup>31</sup> Le Conseil adopte également la décision portant signature de l'accord et la décision finale de conclusion de l'accord, ce qui rend le rôle de cette institution non négligeable dans le cadre de la procédure de conclusion des accords internationaux de l'Union européenne.<sup>32</sup> L'Union parle donc d'une seule voix sur la scène internationale pour ce qui a trait aux négociations multilatérales et bilatérales grâce au mandat que les Etats membres fournissent à la Commission au sein du Conseil.<sup>33</sup>

---

<sup>27</sup> COLSON A. et VIVET E., « TISA, TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ? », op.cit., p. 126

<sup>28</sup> BRETHERTON C. et VOGLER J., *The European Union as a Global Actor*, op cit., p. 67

<sup>29</sup> « *Le rôle du Conseil dans les accords internationaux* », consulté le 20 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.consilium.europa.eu/fr/council-eu/international-agreements/>

<sup>30</sup> Ibidem

<sup>31</sup> Ibidem

<sup>32</sup> « *La procédure de conclusion des accords internationaux par l'UE, un schéma pour comprendre et mémoriser* », consulté le 20 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.diploweb.com/La-procedure-de-conclusion-des-accords-internationaux-par-l-UE-un-schema-pour-comprendre-et.html>

Voir Annexe 1 : Schéma récapitulatif du rôle des institutions européennes dans la conclusion des accords internationaux de l'UE

<sup>33</sup> PETITEVILLE F., « L'Union européenne, acteur international « global » ? », *Revue internationale et stratégique*, 2002/3 (n° 47), p. 148

Le Parlement européen n'est compétent que depuis peu dans le cadre de la politique commerciale commune. Une fois les négociations terminées, l'approbation du Parlement est maintenant devenue nécessaire.<sup>34</sup> Cela n'était pas le cas avant le traité de Lisbonne. En effet, jusqu'au traité de Lisbonne, le dialogue concernant les accords commerciaux ne se déroulait qu'entre la Commission et le Conseil.<sup>35</sup> Le Conseil était chargé de décider à la majorité, alors que le Parlement européen n'avait aucun rôle formel.<sup>36</sup> Depuis Lisbonne, en revanche, le pouvoir du Parlement européen se fait de plus en plus présent dans ce domaine de compétence exclusive.<sup>37</sup> Il est donc devenu un acteur « à part entière et essentiel de la politique commerciale commune ».<sup>38</sup> En tant que seule institution directement élue, le Parlement cherche à représenter les citoyens dans la procédure de conclusion des accords commerciaux.<sup>39</sup> Par conséquent, il insiste pour avoir plus de poids dans le processus décisionnel en se basant sur la nécessité de combler le déficit démocratique de ce même processus décisionnel.<sup>40</sup>

La Cour de Justice, qui sera également abordée plus loin à travers son avis 2/15, n'a pas de rôle direct dans les politiques européennes. Son rôle principal est d'interpréter la législation européenne afin que cette dernière soit appliquée de façon uniforme dans les différents Etats membres.<sup>41</sup> Il est à noter que c'est la Cour de Justice qui, au début des années 70, a introduit la notion d'exclusivité des compétences<sup>42</sup>, notion ayant été définie précédemment.<sup>43</sup> Il s'agit ici d'un exemple du rôle politique de la Cour de Justice : cette institution, à travers ses avis et ses jugements, sert de cadre de référence juridique aux politiques européennes.

---

<sup>34</sup> « *La procédure de conclusion des accords internationaux par l'UE, un schéma pour comprendre et mémoriser* », op.cit.

<sup>35</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, op.cit., p. 74

<sup>36</sup> KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, op.cit., p. 17

<sup>37</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, op.cit., p. 74

<sup>38</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 13

<sup>39</sup> PUIG G.V. et AL-HADDAB B., « The Common Commercial Policy after Lisbon: An Analysis of the Reforms », *European law review*, 2011 (v.36, no.2), p. 299

<sup>40</sup> DEHOUSSE R. et MAGNETTE P., « Chapitre 2. L'évolution du système institutionnel », op.cit., p. 48

<sup>41</sup> « *Cour de justice de l'Union européenne (CJUE)* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante : [https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice\\_fr](https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice_fr)

<sup>42</sup> KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, op.cit., p. 20

<sup>43</sup> Voir supra p. 2

### 2.3 La politique commerciale de l'Union européenne

La politique commerciale est un des domaines dans lequel l'Union parvient à avoir un véritable poids sur la scène internationale du fait de sa compétence exclusive mais également par la taille et l'attractivité de son marché intérieur.<sup>44</sup> Cette politique est utilisée par la direction générale du commerce afin de stimuler la croissance et de créer de l'emploi en ouvrant de nouveaux marchés aux Etats européens.<sup>45</sup> Depuis le traité de Rome, la Communauté économique européenne bénéficie d'une compétence exclusive en ce qui concerne le commerce des biens avec les pays tiers.<sup>46</sup> La politique commerciale commune a une vocation communautaire, c'est-à-dire qu'elle est basée sur le modèle de la supranationalité et qu'elle va donc au-delà des politiques intergouvernementales pour lesquelles les Etats membres et le Conseil européen possèdent un rôle plus important.<sup>47</sup> La communautarisation de cette politique reste cependant fragile.<sup>48</sup> Cela s'illustre notamment par les nombreuses critiques adressées actuellement à la PCC, principalement à propos de la non-transparence de celle-ci.<sup>49</sup> Cette question (faisant débat) sera traitée de manière précise dans la suite de ce travail.

Au fil du temps, de nombreux chapitres se sont ajoutés au commerce des biens initialement prévu. Une des évolutions les plus significatives concerne les services et les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle. Ces éléments avaient été majoritairement exclus de la compétence commerciale par la Cour de Justice, mais ils ont tout de même fini par intégrer le champ de la PCC avec le traité de Nice.<sup>50</sup> La situation de ces domaines n'était cependant pas claire à cette époque. En effet, comme l'a indiqué Franck Petiteville après Nice : « est également posée la question de l'inclusion des « nouveaux » enjeux commerciaux (services, droits de propriété intellectuelle, investissements) dans le champ des compétences communautaires exclusives, évolution qui ne serait que partiellement acquise avec la ratification du traité de Nice, et qui a fait couler beaucoup d'encre, notamment chez les juristes ».<sup>51</sup>

---

<sup>44</sup> WOOLCOCK S., « European Union trade policy: domestic institutions and systemic factors. », in KELLY D. et GRANT W., *The politics of international trade in the twenty first century: actors, issues and regional dynamics.*, Basingstoke, Palgrave, coll. « International political economy series », 2005, p. 234-235

<sup>45</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », *L'Économie politique*, 2018/1 (N° 77), p. 58

<sup>46</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, op.cit., p. 72

<sup>47</sup> PETITEVILLE F., *La politique internationale de l'Union européenne*, op.cit., p. 156

<sup>48</sup> Ibidem

<sup>49</sup> SANTANDER S. et VLASSIS A., « L'UE, une puissance commerciale bousculée », op.cit., p. 75

<sup>50</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 20

<sup>51</sup> PETITEVILLE F., « L'Union européenne, acteur international « global » ? », op.cit., p. 148

C'est le traité de Lisbonne qui a réformé la politique commerciale commune sur le plus grand nombre de points et qui est venu clarifier la situation.<sup>52</sup> Outre la réforme institutionnelle majeure et le rôle formel attribué au Parlement européen, le traité a rendu l'article concernant la politique commerciale beaucoup plus clair et beaucoup plus cohérent.<sup>53</sup> C'est notamment le cas pour les services et les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle qui, depuis Lisbonne, sont inscrits clairement dans les traités comme faisant partie de la compétence commerciale.<sup>54</sup> Cela a donc pris plusieurs années pour disposer d'une politique commerciale compréhensible, cette dernière ayant souvent été perçue comme floue.<sup>55</sup>

Actuellement, ce sont les articles 206 et 207 du TFUE qui établissent le cadre de la politique commerciale.<sup>56</sup> Ces articles étaient auparavant les articles 131 et 133 du traité de Nice.<sup>57</sup> Le véritable centre de la PCC se trouve d'ailleurs à l'article 207.<sup>58</sup> Cet article stipule en son premier paragraphe que : « La politique commerciale commune est fondée sur des principes uniformes, notamment en ce qui concerne les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux relatifs aux échanges de marchandises et de services, et les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle, les investissements étrangers directs, l'uniformisation des mesures de libéralisation, la politique d'exportation, ainsi que les mesures de défense commerciale, dont celles à prendre en cas de dumping et de subventions. La politique commerciale commune est menée dans le cadre des principes et objectifs de l'action extérieure de l'Union ». <sup>59</sup> Cette liste est une « liste non exhaustive du contenu de la politique commerciale commune » et, de ce fait, tous les éléments faisant partie de la compétence exclusive ne sont pas nécessairement écrits dans l'article 207 du TFUE.<sup>60</sup>

---

<sup>52</sup> KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, op.cit., p. 71

<sup>53</sup> Ibidem

<sup>54</sup> PUIG G.V. et AL-HADDAB B., « The Common Commercial Policy after Lisbon: An Analysis of the Reforms », op.cit., p. 291

<sup>55</sup> WOOLCOCK S., « European Union trade policy: domestic institutions and systemic factors. », op.cit., p. 234-235

<sup>56</sup> GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, op.cit., p. 73

<sup>57</sup> MICHEL Q., *De Lisbonne à Rome - Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne*, Liège, Presses universitaires de Liège, coll. « Manuel », 2014, p. 537 et 539

<sup>58</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 11

<sup>59</sup> Article 207 § 1<sup>er</sup> de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

<sup>60</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 13

C'est le terme « notamment » qui indique qu'il ne faut pas se limiter aux éléments inscrits dans le traité pour définir l'ensemble de la politique commerciale commune.<sup>61</sup> Le premier paragraphe du traité de Nice stipulait, quant à lui, que : « la politique commerciale commune est fondée sur des principes uniformes, notamment en ce qui concerne les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux, l'uniformisation des mesures de libération, la politique d'exportation, ainsi que les mesures de défense commerciale, dont celles à prendre en cas de dumping et de subventions ».<sup>62</sup>

On a donc ici la confirmation qu'avant Lisbonne, les services, la propriété intellectuelle ou encore les investissements étrangers directs n'étaient pas cités dans les traités, ceci illustrant une nouvelle fois le rôle fondamental joué par le traité de Lisbonne dans l'évolution de la politique commerciale commune. Le premier paragraphe du traité de Rome était, quant à lui, identique en termes de contenu à celui du traité de Nice, ce qui prouve que la majorité des évolutions légales concernant la PCC sont relativement récentes.<sup>63</sup>

Selon certains, la politique commerciale actuelle n'a plus la capacité d'avancer et il serait donc nécessaire de la réformer afin de lutter contre les nouveaux enjeux du XXIème siècle (principalement l'arrivée au pouvoir de dirigeants tels que Trump ou encore la montée en puissance de la Chine).<sup>64</sup> Pour ce faire, le multilatéralisme serait notamment une solution.<sup>65</sup> L'Organisation Mondiale du Commerce (ci-après, « OMC » sera parfois utilisé pour remplacer « Organisation Mondiale du Commerce »), et plus particulièrement son pilier concernant les cycles de négociations commerciales multilatérales - également appelés les rounds - sont actuellement à l'arrêt et, bien que l'Union participe toujours aux réunions de l'OMC, ces dernières demeurent bloquées.<sup>66</sup> L'épuisement du modèle multilatéral a donc obligé l'UE à changer sa manière de négocier, sans pour autant renoncer complètement au modèle de l'OMC puisque l'Union a toujours été fort attachée à ce dernier.<sup>67</sup>

---

<sup>61</sup> DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, op.cit., p. 13

<sup>62</sup> MICHEL Q., *De Lisbonne à Rome - Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne*, op.cit., p. 540

<sup>63</sup> MICHEL Q., *De Lisbonne à Rome - Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne*, op.cit., p. 543

<sup>64</sup> SOLAL-AROUET J. et TERSEN D., « Trump et l'avenir de la politique commerciale européenne », *Politique étrangère*, 2017/1 (Printemps), p. 85-97

<sup>65</sup> Ibidem

<sup>66</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », op.cit., p. 58

<sup>67</sup> SANTANDER S. et VLASSIS A., « L'UE, une puissance commerciale bousculée », op.cit., p. 75

A titre d'illustration, l'Union a joué un rôle important durant le Doha Round afin que ce dernier soit adopté mais, en parallèle, elle a cherché à développer une approche plus bilatérale.<sup>68</sup> Pour Patrick Messerlin, en 2009, cette « stratégie bilatérale s'est avérée décevante pour l'Union européenne ».<sup>69</sup> Cette affirmation est à nuancer car, lorsque l'on observe la situation actuelle, le bilatéralisme demeure la solution la plus adaptée étant donné l'absence de solution au niveau multilatéral. Tous les accords évoqués dans la suite de ce travail sont des accords bilatéraux conclus entre l'UE et un partenaire commercial bien défini.

Les critiques ont rarement été aussi nombreuses à l'encontre de la politique commerciale, entre autres en ce qui concerne le manque de transparence de celle-ci.<sup>70</sup> De plus, les chiffres concernant les accords commerciaux ont eu tendance à être surestimés, ce qui pourrait remettre en doute l'efficacité de la PCC selon certains.<sup>71</sup> Le nombre d'accords conclus par l'Union à l'heure actuelle et les bons résultats obtenus, notamment en ce qui concerne le CETA (qui a très certainement été l'accord le plus controversé), offrent cependant une perspective plus optimiste quant à l'avenir de la politique commerciale commune.<sup>72</sup>

Pour résumer, la politique commerciale a connu diverses évolutions au cours de son histoire. Certains domaines tels que les services, les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle ou encore les investissements étrangers directs ont intégré le champ de la PCC. Elle s'est également clarifiée, principalement à travers le traité de Lisbonne, et son cadre de référence se situe à l'heure actuelle à l'article 207 du TFUE. L'Union européenne reste très attachée au multilatéralisme mais, en l'absence d'accord à l'OMC, elle a décidé d'opter de plus en plus pour une approche bilatérale. Même si l'efficacité et la transparence de la politique commerciale demeurent critiquées par certains, cette dernière se maintient à travers les accords de nouvelle génération.

---

<sup>68</sup> CLAUDIU-IULIAN F., « The commercial policy of the European Union- Part of the World Trade Organization policy », *Challenges of the Knowledge Society*, May 2012 (Vol.2), p. 367

<sup>69</sup> MESSERLIN P.A., « Chapitre 7. La politique commerciale », *Politiques européennes*, 2009, p. 169

<sup>70</sup> SANTANDER S. et VLASSIS A., « L'UE, une puissance commerciale bousculée », *op.cit.*, p. 75

<sup>71</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », *op.cit.*, p. 60

<sup>72</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, conseiller au commerce et au développement du président de la Commission européenne Jean-Claude Juncker, fait à Bruxelles le 28 mars 2019 et entretien réalisé avec Maxime Obé, assistant du parlementaire européen et membre de la Commission INTA Franck Proust, fait à Bruxelles le 30 avril 2019

## 2.4 Les accords de libre-échange de nouvelle génération

Ce travail se concentre sur les accords de nouvelle génération conclus par l'Union européenne avec des pays tiers. Les accords commerciaux classiques concernaient principalement les droits de douane et les règles d'origine (certaines minces parties de ces accords seulement touchaient à des aspects non tarifaires).<sup>73</sup> Les accords de libre-échange de nouvelle génération, quant à eux, ne touchent plus uniquement aux barrières tarifaires. En effet, comme ce fut le cas pour le CETA par exemple, ces accords portent de plus en plus sur des éléments non tarifaires tels que la protection des travailleurs, de l'environnement ou encore des consommateurs.<sup>74</sup>

L'Union européenne et ses partenaires désirent donc faire un pas de plus dans la coopération en élargissant celle-ci aux barrières commerciales non tarifaires.<sup>75</sup> Ces accords concernent par conséquent des domaines tels que la coopération réglementaire, le développement durable ou encore la protection des investissements. Cette partie « investissements » prévoit d'ailleurs la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats, mécanisme qui a été la source majeure des craintes de la Région wallonne à propos de l'accord avec le Canada.<sup>76</sup> Ces domaines (coopération réglementaire, ...) font partie, selon certains acteurs au niveau européen, de la compétence partagée, voire de la compétence exclusive des Etats membres.<sup>77</sup> Cette interrogation quant à l'exclusivité ou non de ces domaines sera traitée dans la suite de ce travail. Il peut être dit, à ce stade, que le JEFTA - à la différence du CETA - est un accord de nouvelle génération pur même s'il possède des parties de « coopération réglementaire » ou de « développement durable ». La différence majeure entre ces deux accords est que le chapitre « investissements » ne fait pas partie du JEFTA.<sup>78</sup>

---

<sup>73</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », op.cit., p. 61

<sup>74</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », op.cit., p. 62

<sup>75</sup> JACQUEMART K., « TTIP, CETA : accords de nouvelle génération, nouvelles menaces pour la démocratie ? », *Revue internationale et stratégique*, 2017/4 (N° 108), p. 111-112

<sup>76</sup> Le Monde, « Libre-échange : pas de « compétence exclusive » de l'UE sur les accords de nouvelle génération » du 16 mai 2017, consulté le 2 mai 2019 à l'adresse web suivante :

[https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/05/16/libre-echange-pas-de-competence-exclusive-de-l-ue-sur-les-accords-de-nouvelle-generation\\_5128392\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/05/16/libre-echange-pas-de-competence-exclusive-de-l-ue-sur-les-accords-de-nouvelle-generation_5128392_3234.html)

<sup>77</sup> ASEEVA A., « Droit de l'Union européenne », *Revue juridique de l'environnement*, 2017/4 (Volume 42), p. 786

<sup>78</sup> La Libre, « Qu'est-ce que le Jefta et quel impact aura-t-il sur le commerce mondial ? » du 17 juillet 2018, consulté le 2 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.lalibre.be/actu/international/qu-est-ce-que-le-jefta-et-quel-impact-aura-t-il-sur-le-commerce-mondial-5b4db70b553269254820f4c6>

Du fait de leur large champ d'application, les accords de nouvelle génération n'ont plus uniquement des répercussions sur les secteurs économique et commercial. Ils ont également des effets sur « l'ensemble des sociétés concernées et leurs normes, qu'elles soient économiques, sociales ou environnementales ». <sup>79</sup> Ces accords peuvent donc se répercuter sur la vie des individus et sur l'ensemble des sociétés concernées à travers l'environnement ou encore l'harmonisation des normes nationales. Le fait que certains accords aillent plus loin que les simples barrières commerciales n'est cependant pas nouveau. Il y avait notamment, avant l'apparition des accords de nouvelle génération, des dispositions concernant les questions sociales au sein de différents accords. <sup>80</sup> La véritable nouveauté, c'est que ces accords de nouvelle génération vont encore bien au-delà de ce qui a déjà été fait en termes de coopération et de domaines couverts. <sup>81</sup>

Les accords de nouvelle génération sont donc des accords qui ne se limitent plus aux domaines purement commerciaux. Les barrières non tarifaires sont abordées au sein de ces accords et des domaines tels que la coopération réglementaire, la protection des investissements ou encore le développement durable, sont de nature à rendre les discussions plus complexes entre les acteurs au niveau européen. Tous les accords traités dans ce travail sont des accords de nouvelle génération.

## 2.5 L'Union européenne : une puissance ?

L'Union européenne est-elle une puissance ? Au sein des Etats membres, différentes visions se sont affrontées concernant le rôle que l'UE devrait jouer en termes de puissance sur la scène mondiale : les Français désiraient avoir une puissance politique, économique et militaire alors que les Allemands ne voulaient pas de la puissance politique ni de la puissance militaire européennes, l'UE devant se limiter à la puissance économique. <sup>82</sup>

---

<sup>79</sup> JACQUEMART K., « TTIP, CETA : accords de nouvelle génération, nouvelles menaces pour la démocratie ? », op.cit., p. 112

<sup>80</sup> JEAN S. et MARTIN P. et SAPIR A., « International Trade Under Attack : What Strategy for Europe ? », *Notes du conseil d'analyse économique*, 2018/1 (n° 46), p. 9

<sup>81</sup> Ibidem

<sup>82</sup> GIBLIN B., « Economics and Geopolitics: A Relationship Worth (Re)considering », *Hérodote*, 2013/4 (No 151), p. 9

D'après les réalistes, pour qu'une puissance existe, cette dernière doit être principalement militaire et, dans une moindre mesure, économique (la sécurité pouvant être assurée par la prospérité).<sup>83</sup> De ce point de vue, l'UE, ne possédant aucune puissance militaire propre et étant dépendante de ses Etats membres, ne peut être définie comme une véritable puissance. La notion de puissance ne se limite cependant pas à la seule puissance militaire : il ne s'agit là que d'un attribut de la puissance.

L'UE est fréquemment définie comme une puissance productrice de normes, mais également comme une puissance économique et commerciale.<sup>84</sup> Le domaine commercial est d'ailleurs un des rares domaines à travers lequel l'Union s'affirme en tant que puissance sur la scène mondiale.<sup>85</sup> L'UE se place, à titre d'exemple, devant la Chine et les Etats-Unis que ce soit en termes d'importations ou d'exportations au niveau mondial.<sup>86</sup> L'UE est donc une des premières puissances commerciales du monde et, en cette qualité, elle parvient à jouer un rôle sur la scène globale.<sup>87</sup>

L'Union européenne sera donc définie dans la suite de ce travail comme une puissance commerciale. Bien qu'elle ne possède pas tous les attributs d'une véritable puissance globale, l'UE parvient tout de même à avoir un poids sur la scène internationale grâce à son statut de pouvoir commercial mondial important. La PCC de l'UE est donc fondamentale afin que l'Union conserve ce rôle sur la scène internationale.

---

<sup>83</sup> MEGIE A. et MERAND F., « Introduction. L'Union européenne et le nouvel équilibre des puissances », *Politique européenne*, 2013/1 (n° 39), p. 14

<sup>84</sup> BERSICK S. et GOTTWALD J-C., « Vous avez dit « puissance civile » ? Dix ans de partenariat stratégique de l'Union européenne avec la République populaire de Chine », *L'Europe en Formation*, 2013/4 (n° 370), p. 31-32

<sup>85</sup> PETITEVILLE F., « L'Union européenne, acteur international « global » ? », op.cit., p. 148

<sup>86</sup> DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », op.cit., p. 58

<sup>87</sup> BOULANGER P. et MESSERLIN P., « La politique commerciale européenne », *Revue de l'OFCE*, 2014/3 (N° 134), p. 269

## 3. Méthodologie

### 3.1 Le choix du terrain et de la méthode d'analyse

Ce travail se base sur une analyse de documents officiels et d'entretiens. Au départ, les dispositions des traités (et principalement les articles 3/4/206/207 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne) ont été lues à plusieurs reprises. En effet, il était nécessaire de bien saisir le cadre légal des compétences exclusives et partagées ainsi que celui de la compétence commerciale avant de débiter toute analyse. Ce sont les traités de Rome et de Lisbonne, respectivement premier et dernier traité concernant la politique commerciale, qui ont été le plus précisément analysés.

Afin de traiter la question d'une potentielle évolution de la politique commerciale avec l'apparition des accords de nouvelle génération, il était nécessaire d'étudier ce nouveau type d'accords ayant été conclus par l'Union européenne avec des pays tiers. Il a majoritairement été question de comparer le contenu de ces accords afin de voir dans quelle mesure un accord était mixte ou pur. De cette manière, si un élément faisait partie d'un accord mixte, mais était absent d'un accord pur, on pouvait dès lors en conclure que cet élément impliquait la mixité des accords. Il fallait cependant aller plus loin qu'une simple analyse de documents afin de collecter d'autres données. Des entretiens ont donc été réalisés dans le but de collecter plus d'informations et de servir de base à l'argumentation de ce travail.

La méthode d'analyse a été qualitative. Le nombre de cas a été volontairement restreint, se limitant à trois en ce qui concerne les accords et à dix en ce qui concerne les entretiens. Il ne s'agissait donc pas d'analyser un large nombre de cas afin d'en faire une généralité, mais plutôt de comprendre et de saisir au mieux la politique commerciale actuelle de l'Union européenne.

### 3.2 Le choix des accords et l'avis 2/15 de la Cour de Justice

Les accords analysés dans la suite ont été limités à trois : l'accord UE-Singapour, l'accord UE-Canada et l'accord UE-Japon. Ces accords permettent d'avoir une vision globale de la situation actuelle. Le CETA est un accord mixte, ce dernier étant devenu mixte pour des raisons purement politiques. L'accord avec Singapour a été scindé en deux suite à l'avis 2/15 de la Cour de Justice : un accord « commerce » relevant de la compétence exclusive et un accord « protection des investissements » relevant de la compétence partagée.

L'accord UE-Japon est, quant à lui, un accord pur et n'a donc pas nécessité l'approbation des parlements nationaux des Etats membres. Tous ces accords présentent donc une vision globale de ce que peuvent être les accords de nouvelle génération : mixtes, purs ou, et c'est de plus en plus le cas, scindés en deux.

D'autres accords (Australie, Nouvelle-Zélande, Mexique, ...) sont également en cours de négociation, mais en raison de leur situation moins avancée dans le processus, ils ont volontairement été laissés de côté dans le cadre de ce travail. Le choix le plus difficile a été fait concernant l'accord avec le Vietnam. Cet accord devait entrer en vigueur en 2018, mais sa signature a pris beaucoup de retard. Les accords sélectionnés ont tous obtenu la ratification du Parlement européen et c'est pour cette raison que le cas du Vietnam, qui n'a pas encore obtenu cette ratification, n'a pas été étudié. En effet, l'accord avec le Japon est entré en vigueur de manière complète, celui avec le Canada est entré en vigueur de façon provisoire, alors que le Parlement européen s'est prononcé favorablement le 13 février 2019 sur les accords avec Singapour.<sup>88</sup>

L'accord avec le Vietnam présente cependant une structure identique à celle des accords conclus entre l'UE et Singapour, à savoir un accord « commerce » et un accord « protection des investissements ».<sup>89</sup> Cet accord n'a donc pas été analysé mais il est, en termes de contenu, semblable aux accords UE-Singapour.

L'avis 2/15 fait également partie intégrante des documents juridiques analysés dans le cadre de ce travail. Cela s'explique en raison de l'impact fondamental qu'a eu cet avis sur la politique commerciale. Une étude se basant sur la politique commerciale actuelle de l'Union européenne ne pouvait donc pas avoir lieu sans que cet élément ne soit abordé et analysé.

---

<sup>88</sup> « *EU- Singapore Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement* », consulté le 4 mai 2019 à l'adresse web suivante: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/>

<sup>89</sup> « *EU-Vietnam trade and investment agreements* », consulté le 4 mai 2019 à l'adresse web suivante : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437>

### 3.3 Le choix des entretiens et des intervenants

Les entretiens réalisés ont été semi-directifs. Les questions étaient relativement précises, tout en laissant une certaine marge de manœuvre aux intervenants afin qu'ils puissent argumenter et développer les questions dans le sens qu'ils estimaient le plus pertinent. L'objectif n'était donc pas de les limiter à travers des questions fermées ou encore de leur demander leur opinion sur des sujets vagues. Leur avis était certes requis, mais sur des questions relativement claires et ciblées par rapport à un thème bien défini.

Les questionnaires ont évolué en cours de recherche. En effet, les réponses qui ont été fournies par les différents intervenants ont notamment servi aux entretiens suivants. Cela a donc permis d'avoir rapidement une idée de structure concernant le travail. Le nombre d'entretiens a volontairement été limité à dix en raison de la quantité de travail que cela impliquait en plus de l'analyse des trois accords.

En ce qui concerne le rapport que les institutions entretiennent entre elles, il est à noter que les personnes proches de la Commission ayant été interrogées semblaient avoir une vision relativement uniforme de la politique commerciale actuelle. Ce n'était pas du tout le cas au sein du Parlement européen, le positionnement dépendant en partie de l'appartenance politique du membre.

Concernant les personnes sélectionnées, des membres des institutions étaient indispensables afin de répondre aux questions dans une perspective institutionnaliste. Dans cette optique, étant donné le nouveau rôle du Parlement depuis le traité de Lisbonne, des parlementaires européens ont été interrogés. En raison de la période de campagne d'élections européennes, seule Madame Marie Arena a directement répondu favorablement à la demande. Les deux autres parlementaires européens ont, quant à eux, redirigé la requête vers leurs assistants accrédités, ces derniers étant tout aussi compétents et informés que les parlementaires, afin de répondre aux questions posées. Ces parlementaires ont permis de rassembler diverses opinions politiques au sein du Parlement européen sur les sujets traités.

Madame Marie Arena, membre du Groupe de l'Alliance Progressiste des Socialistes et Démocrates du Parlement européen, a été sélectionnée en raison de son appartenance à la Commission commerce international (« Commission INTA »), mais également en raison de sa nationalité belge et de son appartenance au parti socialiste, parti qui était au pouvoir en Région wallonne au moment des revendications concernant le CETA.

Monsieur Emmanuel Matz, assistant de Monsieur Emmanuel Maurel, membre de la Commission INTA et du Groupe confédéral de la Gauche unitaire européenne/Gauche verte nordique au sein du Parlement européen, a été également choisi en raison de son appartenance à la « Commission INTA » et de ses opinions politiques. En effet, Monsieur Maurel était membre du PS français, mais a changé d'appartenance politique en cours de mandat et il s'est présenté sur la liste de la France Insoumise aux dernières élections européennes.

Monsieur Maxime Obé est, quant à lui, l'assistant de Monsieur Franck Proust. Ce dernier est chef de la délégation française du Groupe du Parti populaire européen (Démocrates-Chrétiens) et est aussi membre de la Commission INTA. Ses opinions politiques diffèrent donc largement de celle des parlementaires évoqués plus haut et c'est dans cette optique que cet intervenant a été interrogé.

En ce qui concerne la Commission, deux personnes ayant un lien direct avec la Commission, ont été contactées. Il a tout d'abord été question de rencontrer Monsieur Léon Delvaux, membre du cabinet du Président de la Commission Jean-Claude Juncker. Il remplit la fonction de conseiller au commerce et développement au sein du cabinet précité. Cet intervenant, en raison de son expertise sur le sujet ainsi que de sa proximité avec la présidence de la Commission, était plus que compétent afin de répondre aux interrogations apparues en cours de recherche.

En ce qui concerne Monsieur Edouard Bourcieu, représentant de la Commission européenne pour les affaires commerciales en France et en Belgique, et qui a répondu aux questions posées par courriel, il a été sélectionné en raison de ses contacts étroits avec la Commission et du rôle qu'il joue en tant que représentant au commerce de celle-ci. Il s'agissait donc d'un intervenant connaissant en profondeur la politique commerciale actuelle de l'Union européenne et se trouvant au plus près de celle-ci.

Pour ce qui est de la troisième institution concernée par la politique commerciale, le Conseil de l'Union européenne, le cabinet de Monsieur Didier Reynders - en sa qualité de représentant de la Belgique au sein de cet organe - a été contacté. Monsieur Nasra Skander, le conseiller économique du Ministre Reynders qui s'occupe principalement des dossiers internationaux dont la PCC, a accepté de répondre à quelques questions. Ce dernier a été choisi en raison de ses opinions politiques libérales ainsi que pour sa position (évoquée plus haut) au sein du cabinet du Ministre Reynders, position qui le met fréquemment en contact avec la PCC.

Il y avait également une volonté d'interroger des représentants belges en lien direct avec la politique commerciale commune. En effet, étant donné le positionnement de la Belgique, et plus particulièrement de la Région wallonne au sujet du CETA, il était nécessaire de connaître de manière précise les raisons de l'opposition à l'encontre de cet accord, mais également de connaître les critiques actuellement adressées aux accords de nouvelle génération.

Dans cette optique, Monsieur Patrick Van Gheel, directeur de la Direction E5 aux Affaires Etrangères, a été interrogé. La Direction E5 est notamment en charge de la coordination au niveau belge des questions commerciales en ce qui concerne la compétence commerciale de l'UE. Il a été sélectionné en raison de sa position au sein des Affaires Etrangères belges, cette position le mettant en contact direct avec la politique commerciale européenne et avec les points de vue des entités fédérées et de l'entité fédérale en Belgique.

Monsieur Florian L'Heureux a également été questionné dans le cadre de cette recherche. Ce dernier est membre de la Délégation générale Wallonie-Bruxelles auprès de l'Union européenne et est en charge des questions juridiques et de la politique commerciale. Il était donc compétent afin de m'expliquer l'opposition wallonne au CETA, mais également la politique commerciale depuis l'apparition des accords de nouvelle génération.

Finalement, deux personnes connaissant bien la politique commerciale actuelle de l'Union mais n'ayant aucun lien direct avec les institutions européennes, ont également été choisies afin de répondre à certaines questions. Madame Mathilde Dupré, en sa qualité de membre de l'Institut Veblen pour les réformes économiques, a rédigé des articles et des chroniques sur la politique commerciale récente de l'Union européenne (notamment concernant le CETA, l'accord avec le MERCOSUR ou encore le TTIP). Elle possède une expertise certaine sur ces accords qui touchent de près à cette problématique. Elle était, dans cette optique, l'une des personnes qu'il était nécessaire d'interroger et qui possédait un point de vue critique par rapport à la politique commerciale.

Monsieur Giovanni Gruni, quant à lui, est chercheur à la « ESADE Law School ». Il a notamment écrit des ouvrages concernant le droit de l'Union européenne dont certaines parties étaient consacrées à la politique commerciale de l'UE. C'est pour cette raison et grâce à son expertise dans le domaine des accords de libre-échange qu'il a été questionné dans le cadre de ce travail. Monsieur Gruni a, pour sa part, apporté un point de vue plus axé sur le droit en ce qui concerne la politique commerciale.

Après avoir évoqué les personnes rencontrées, il est également important de citer les personnes qu'il n'a pas été possible d'interroger. Des courriels ont notamment été envoyés à certains membres de la Cour de Justice de l'Union européenne dont le juge Monsieur Marko Ilešič. Ce dernier n'a malheureusement pas répondu favorablement à la demande qui lui a été soumise étant donné qu'une autre affaire qui traitait aussi d'un accord de commerce était pendante sous son rapport, ce qui l'empêchait de pouvoir donner des informations à ce sujet en ce moment. Pour ces mêmes raisons, les référendaires de Monsieur Ilešič n'ont pas été disponibles non plus.

Une demande d'entretien a également été envoyée à l'Avocat Général Madame Eleanor Sharpston (celle-ci ayant rendu les conclusions de l'avis 2/15) mais, par manque de temps, cette dernière n'a pas eu l'occasion de se libérer. La volonté d'interroger un membre de la Cour était donc bien présente, mais un entretien n'a pas pu être réalisé dans le cadre de ce travail.

Pour résumer, ce travail se base sur une analyse d'accords ainsi que sur des entretiens. Les accords ont été sélectionnés en raison de leur diversification. Les entretiens, quant à eux, ont été réalisés avec des personnes proches des institutions européennes ou avec des experts. Les personnes interrogées ont été réparties de manière à diversifier les sources : ni trop d'avis de membres d'une seule institution, ni trop de personnes partageant une même opinion politique.

## 4. Les accords commerciaux

Dans cette partie dédiée aux accords commerciaux, la question d'une potentielle évolution du nombre d'accords conclus par l'UE sera avant tout posée. La question des compétences sera également abordée à travers l'avis 2/15 de la Cour de Justice. Ce dernier concerne principalement la distinction qui a été faite par la Cour de Justice entre les compétences exclusives et les compétences partagées au sein des accords de libre-échange de nouvelle génération. Le contenu des accords traités dans le cadre de ce travail ainsi que le poids concret du Parlement et de la Commission dans le cadre de la PCC seront aussi développés dans cette partie. Pour finir, les différentes interprétations concernant la transparence des accords de nouvelle génération seront mises en commun dans cette quatrième partie.

### 4.1 Une évolution du nombre d'accords conclus par l'Union européenne ?

Comme cela a été évoqué plus haut<sup>90</sup>, le blocage de l'OMC au niveau multilatéral a poussé l'Union européenne à changer sa manière de négocier. En effet, « après la suspension des négociations du cycle de Doha en juillet 2006, les principales puissances commerciales ont commencé à réfléchir à une réorientation de leur politique commerciale vers le bilatéralisme ou le régionalisme. C'est le cas en particulier de la Commission européenne qui, tout en réaffirmant son attachement au système multilatéral, a estimé nécessaire de relancer la négociation d'accords de libre-échange (ALE) de nouvelle génération ».<sup>91</sup> L'Union européenne, en sa qualité de puissance commerciale, n'a donc pas tardé à réagir face au blocage multilatéral. La présence d'un président tel que Donald Trump n'arrange d'ailleurs pas la situation à l'OMC, comme l'illustre la menace de sortie qu'a fait peser Trump sur l'organisation en 2018.<sup>92</sup> Le slogan du président américain « America first » résume parfaitement sa position à l'égard du multilatéralisme : la souveraineté nationale, la sécurité américaine et les mesures protectionnistes avant tout (et, par conséquent, avant le niveau multilatéral).<sup>93</sup> Le président Trump préfère également orienter sa stratégie commerciale autour de la concurrence existante entre les Etats-Unis et la Chine plutôt que de travailler au niveau multilatéral.<sup>94</sup>

---

<sup>90</sup> Voir supra p. 11-12

<sup>91</sup> JEAN S. et MARTIN P. et SAPIR A., « International Trade Under Attack : What Strategy for Europe ? », op.cit., p. 7

<sup>92</sup> Le Monde, « Donald Trump menace de quitter l'OMC » du 30 août 2018, consulté le 3 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2018/08/30/donald-trump-menace-de-quitter-l-organisation-mondiale-du-commerce\\_5348272\\_1656941.html](https://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2018/08/30/donald-trump-menace-de-quitter-l-organisation-mondiale-du-commerce_5348272_1656941.html)

<sup>93</sup> JEAN S., « Désaccords commerciaux internationaux : au-delà de Trump », *Politique étrangère*, 2019/1 (Printemps), p. 58

<sup>94</sup> JEAN S., « Désaccords commerciaux internationaux : au-delà de Trump », op.cit., p. 59

Malgré ce blocage multilatéral profond, de nombreux accords bilatéraux sont donc en cours de ratification, de conclusion ou de négociation au niveau européen et le bilatéralisme semble se développer toujours plus à l'heure actuelle. Est-il cependant possible de constater une augmentation du nombre d'accords conclus par l'UE récemment ? Si tel est le cas, cela représenterait une forme d'évolution quantitative de la politique commerciale commune.

L'Union européenne a toujours été un projet économique dont les objectifs fondamentaux étaient de conclure des accords commerciaux, de mettre en place le marché intérieur et d'obtenir des débouchés qui proviennent de l'extérieur de l'UE.<sup>95</sup> Les accords de nouvelle génération sont apparus durant la dernière décennie, cela confirmant que l'apparition de ces derniers est directement liée à la crise économique et à l'échec de l'OMC au niveau multilatéral.<sup>96</sup> Il était obligatoire pour l'Union de trouver de nouveaux débouchés pour les exportations et les investissements européens durant cette période difficile.<sup>97</sup>

Avant le blocage de l'OMC, l'Union européenne avait cependant déjà des contacts bilatéraux importants avec certains partenaires.<sup>98</sup> En effet, dans les années 90, de nombreux accords commerciaux étaient déjà négociés par l'UE afin de préparer l'élargissement, de gérer les relations avec les pays voisins ou encore pour des raisons politiques.<sup>99</sup> Le bilatéralisme n'a donc pas débuté avec l'échec de l'OMC. L'UE a toujours conclu des accords bilatéraux, les négociations s'étant simplement accrues de manière relative suite à l'impasse au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce.<sup>100</sup> De plus, ce n'est pas uniquement l'UE qui a changé sa manière d'agir : les Etats tiers ont été obligés de faire de même.<sup>101</sup> Afin de ne pas être laissée de côté par des Etats tels que les Etats-Unis, Singapour ou encore la Nouvelle-Zélande, l'Union a dû s'adapter et être de plus en plus active en dehors de l'OMC.<sup>102</sup>

---

<sup>95</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, membre de la Délégation générale Wallonie-Bruxelles auprès de l'Union européenne, fait à Liège le 8 mars 2019

<sup>96</sup> Ibidem

<sup>97</sup> Ibidem

<sup>98</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, directeur de la Direction E5 aux Affaires Etrangères, fait à Bruxelles le 28 mars 2019

<sup>99</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, représentant de la Commission européenne pour les affaires commerciales en France et en Belgique, fait le 6 mai 2019

<sup>100</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>101</sup> Ibidem

<sup>102</sup> Ibidem

Tout en conservant son soutien à l'OMC, l'Union européenne a ouvert de nouvelles voies et cela a naturellement conduit l'Union à mener des négociations plus nombreuses au niveau bilatéral par rapport à qu'elle faisait auparavant.<sup>103</sup> Dans certains cas, malgré des demandes d'ouverture de négociations, les institutions européennes n'ont pas accepté de donner suite ou d'aller au bout des négociations.<sup>104</sup> Ce fut notamment le cas avec la Chine (où les négociations ne se sont jamais ouvertes) ou avec les Etats-Unis et l'Inde (où les négociations ont été arrêtées), le but n'étant pas « de négocier pour négocier ni de conclure pour conclure ».<sup>105</sup>

Les négociations bilatérales menées par l'UE ont donc augmenté de façon relative même si la politique commerciale a toujours été composée d'accords bilatéraux à côté du niveau multilatéral. Les différentes personnes interrogées dans le cadre de ce travail ont majoritairement partagé la même vision des choses : la politique commerciale a évolué en ce sens que l'UE négocie de plus en plus d'accords bilatéraux à l'heure actuelle, ce en raison du blocage des cycles de négociations commerciales multilatérales.

#### 4.2 La question des compétences : l'avis 2/15 de la Cour de Justice

Pour traiter de la question de la répartition des compétences au sein des accords de nouvelle génération, il est nécessaire d'analyser l'avis 2/15 de la Cour de Justice. Dans le cadre de l'accord de libre-échange qui était sur le point d'être conclu entre l'Union européenne et la République de Singapour, une demande d'avis avait été soumise par la Commission européenne à la Cour de Justice. Cette demande d'avis était formulée comme suit : « L'Union européenne a-t-elle la compétence requise pour signer et conclure seule l'accord de libre-échange avec la République de Singapour ? Plus précisément :

-Quelles dispositions de l'accord relèvent de la compétence exclusive de l'Union ?

-Quelles dispositions de l'accord relèvent de la compétence partagée de l'Union ?

-Y a-t-il des dispositions de l'accord qui relèvent de la compétence exclusive des États membres ? ».<sup>106</sup>

---

<sup>103</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>104</sup> Ibidem

<sup>105</sup> Ibidem

<sup>106</sup> *Avis 2/15 de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE)*, assemblée plénière du 16 mai 2017 (publié au Recueil de la jurisprudence)

La Commission estimait que l'Union possédait la compétence exclusive afin de signer et de conclure la totalité de l'accord.<sup>107</sup> Dans ses conclusions, l'Avocat Général Eleanor Sharpston a cependant contredit cette vision de la Commission en expliquant que l'accord avec Singapour ne pouvait être conclu que conjointement par l'UE et ses Etats membres.<sup>108</sup> Elle a précisé que l'UE possédait une compétence exclusive dans de nombreux domaines cités dans l'accord, notamment en ce qui concerne le commerce des marchandises, les investissements étrangers directs, les aspects commerciaux des droits de propriété intellectuelle ou encore la concurrence.<sup>109</sup>

En revanche, la compétence de l'Union était également partagée pour certains domaines concernés par l'accord tels que les formes d'investissement autres que les investissements étrangers directs, les dispositions qui concernent les aspects non commerciaux de la propriété intellectuelle ou encore le règlement des différends entre investisseurs et Etats.<sup>110</sup> De plus, selon Madame Sharpston, « l'Union n'a aucune compétence externe qui lui permettrait d'accepter d'être liée par la partie de l'ALEUES<sup>111</sup> qui met fin à des accords bilatéraux conclus entre certains États membres et Singapour. Selon elle, cette compétence appartient exclusivement aux États membres concernés ».<sup>112</sup>

Bien que la Cour ne soit pas obligée de suivre les conclusions de l'Avocat Général, elle a décidé, dans le cas présent, de suivre ces dernières. En effet, la Cour a conclu que : « l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République de Singapour relève de la compétence exclusive de l'Union, à l'exception des dispositions suivantes, qui relèvent d'une compétence partagée entre l'Union et les États membres :

-les dispositions de la section A (Protection des investissements) du chapitre 9 (Investissements) de cet accord, pour autant que celles-ci se rapportent aux investissements entre l'Union et la République de Singapour autres que directs ;

---

<sup>107</sup> Avis 2/15 de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE), op.cit.

<sup>108</sup> « Cour de justice de l'Union européenne – Communiqué de presse du 21 décembre 2016

*L'avocat général Sharpston considère que l'accord de libre-échange avec Singapour ne peut être conclu que par l'Union et les États membres agissant de concert* », consulté le 5 mai 2019 à l'adresse web suivante :

<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2016-12/cp160147fr.pdf>

<sup>109</sup> Ibidem

<sup>110</sup> Ibidem

<sup>111</sup> Accord de libre-échange Union européenne-Singapour

<sup>112</sup> « Cour de justice de l'Union européenne – Communiqué de presse du 21 décembre 2016

*L'avocat général Sharpston considère que l'accord de libre-échange avec Singapour ne peut être conclu que par l'Union et les États membres agissant de concert* », op.cit.

-les dispositions de la section B (Règlement des différends entre investisseurs et États) de ce chapitre 9, et

-les dispositions des chapitres 1er (Objectifs et définitions générales), 14 (Transparence), 15 (Règlement des différends entre les parties), 16 (Mécanisme de médiation) et 17 (Dispositions institutionnelles, générales et finales) dudit accord, pour autant que celles-ci se rapportent aux dispositions dudit chapitre 9 et dans la mesure où ces dernières relèvent d'une compétence partagée entre l'Union et les États membres ». <sup>113</sup> Cela signifiait donc que, dans l'état actuel des choses, l'accord ne pouvait pas être conclu par l'UE seule, étant donné que diverses parties de celui-ci ne relevaient pas de sa compétence exclusive.

C'est en raison des deux volets au sein du chapitre 9, à savoir les investissements étrangers autres que directs et le règlement des différends entre investisseurs et États, que l'accord avec Singapour ne relève pas entièrement de la compétence exclusive. <sup>114</sup> L'accord devait donc être conclu conjointement par l'UE et ses États membres. Ce ne fut cependant pas le cas, la Commission décidant de scinder l'accord en deux : un accord « commerce » (accord de libre-échange) relevant de la compétence exclusive et un accord « protection des investissements » relevant de la compétence partagée. Cette décision de la Commission sera traitée plus précisément dans la partie réservée à la position de la Commission en ce qui concerne les accords de nouvelle génération.

Cet avis représente-t-il une forme de retour vers les États membres à travers cette partie « protection des investissements » de compétence partagée ou, au contraire, ce dernier constitue-t-il une interprétation large de la compétence exclusive ? À titre d'exemple, la Cour a confirmé que l'Union possède une compétence exclusive en ce qui concerne le développement durable en affirmant que « l'objectif de développement durable fait désormais partie intégrante de la politique commerciale commune de l'Union ». <sup>115</sup> Cet élément était relativement flou quant à son appartenance ou non à la compétence exclusive avant Singapour et l'avis est venu clarifier la situation en reconnaissant une compétence exclusive à l'Union. Ce qui est certain, c'est qu'il y a un avant et un après Singapour pour la politique commerciale de l'UE. En effet, la politique commerciale a évolué et n'est plus la même depuis cet avis 2/15.

---

<sup>113</sup> *Avis 2/15 de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE)*, op.cit.

<sup>114</sup> « *Cour de justice de l'Union européenne- Communiqué de presse du 16 mai 2017*

*L'accord de libre-échange avec Singapour ne peut pas, dans sa forme actuelle, être conclu par l'Union européenne seule* », consulté le 5 mai 2019 à l'adresse web suivante :

<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-05/cp170052fr.pdf>

<sup>115</sup> *Ibidem*

#### 4.2.1 Une interprétation large de la compétence exclusive

L'avis 2/15 de la Cour de Justice a rendu la compétence exclusive de l'UE plus large qu'auparavant.<sup>116</sup> L'exemple le plus concret concerne le développement durable et le fait que ce dernier ait été reconnu comme faisant partie de cette compétence exclusive.<sup>117</sup> Les accords de nouvelle génération ont une portée très importante. Certains ne s'attendaient pas à ce que la Cour aille aussi loin en termes d'exclusivité des compétences en expliquant que tout, à part la protection des investissements et le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats, appartenait exclusivement à l'UE.<sup>118</sup> Des avis juridiques divergents existaient d'ailleurs entre le service juridique du Conseil et celui de la Commission, mais la Commission a gagné sur pratiquement tous les points à travers la décision de la Cour.<sup>119</sup> La logique qui se situe derrière cette interprétation large de la compétence exclusive a été de dire que les différents sujets abordés dans les accords commerciaux ont une finalité et un but qui s'inscrivent directement dans la PCC.<sup>120</sup>

L'avis 2/15 a également joué un rôle de protection de la compétence exclusive.<sup>121</sup> La PPC dépasse largement ce qu'elle était il y a 30 ans et il y avait donc un risque de voir la compétence exclusive reculer ou être réduite, ce qui se serait traduit par une perte de compétence dans les faits pour la Commission.<sup>122</sup> La Cour a donc souhaité protéger la compétence exclusive et c'est ce qu'elle a fait à travers son avis.<sup>123</sup> Cela se voit notamment dans la manière dont l'avis 2/15 a été conclu : la Cour explique que l'accord relève de la compétence exclusive, à l'exception de certaines dispositions.<sup>124</sup>

De plus, l'avis a clarifié la situation et a permis à l'UE de comprendre qu'elle est compétente sur certains aspects des investissements.<sup>125</sup> Monsieur Maxime Obé a notamment souligné le fait que, suite à l'avis, la Commission aurait très bien pu dire que les investissements directs étrangers relevaient de sa compétence.<sup>126</sup>

---

<sup>116</sup> Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, chercheur à la « ESADE Law School », fait par skype le 14 mars 2019

<sup>117</sup> Ibidem

<sup>118</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>119</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>120</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, conseiller économique du ministre Didier Reynders, fait à Bruxelles le 17 avril 2019

<sup>121</sup> Ibidem

<sup>122</sup> Ibidem

<sup>123</sup> Ibidem

<sup>124</sup> Voir supra p. 25

<sup>125</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>126</sup> Ibidem

Pour rappel, en effet, la Cour a stipulé dans son avis que les investissements étrangers autres que directs appartenaient à la compétence partagée.<sup>127</sup> Cela signifie donc, a contrario, que les investissements directs étrangers appartiennent à la compétence exclusive de l'Union. La Commission aurait donc pu mettre en place un mécanisme européen de filtrage des investissements directs étrangers et demander à ses Etats membres de supprimer le leur.<sup>128</sup> Juridiquement, la Commission aurait pu..., mais elle a pris la décision de ne pas le faire car elle savait bien que politiquement, cela aurait été impossible et que les Etats membres demeurent certainement les mieux placés pour prendre des décisions concernant les investissements étrangers sur leur territoire.<sup>129</sup> La partie « investissements » a donc été séparée de la partie « commerce » et la Commission a, pour des raisons politiques, laissé certaines sous-parties du chapitre « investissements » entre les mains des Etats membres alors même qu'elle aurait pu exercer sa compétence.

Cet avis a également amené plus de clarté sur ce qui relève de la compétence exclusive et sur ce qui relève de la compétence partagée au sein des accords de nouvelle génération.<sup>130</sup> Avant, il y avait des doutes et, par conséquent, cela ralentissait le processus de ratification et de longues négociations s'engageaient à chaque fois qu'un accord commercial allait être signé.<sup>131</sup> La situation est donc beaucoup plus claire à l'heure actuelle.

Monsieur Bourcieu résume parfaitement cette partie lorsqu'il explique que : l'avis 2/15, « c'est une clarification de la compétence exclusive qui rend son usage plus effectif. En ce sens, c'est un renforcement de la compétence exclusive. Elle est plus clairement établie. Qui plus est, sur une base très large ».<sup>132</sup>

Légalement, dans les traités, la compétence exclusive n'a pas évolué depuis Lisbonne.<sup>133</sup> Dans les faits, par contre, l'avis 2/15 représente « une petite révolution ».<sup>134</sup> Premièrement pour les raisons évoquées plus haut dont le fait que l'interprétation de la compétence exclusive ait été très large. Deuxièmement, car une partie des accords est sortie de la compétence de l'Union pour être partagée avec celle des Etats membres.

---

<sup>127</sup> Voir supra p. 25

<sup>128</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>129</sup> Ibidem

<sup>130</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, op.cit.

<sup>131</sup> Ibidem

<sup>132</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>133</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, op.cit.

<sup>134</sup> Ibidem

#### 4.2.2 Une forme de retour vers les Etats membres

L'avis 2/15, c'est également une jurisprudence qui s'est créée en soulignant le fait que tout, dans les accords de nouvelle génération, ne relève pas de la compétence exclusive.<sup>135</sup> La Cour a clairement signifié dans son avis qu'il y a des éléments exclusifs dans le chapitre « investissements », mais que certaines sections de ce dernier relèvent également de la compétence des Etats membres.<sup>136</sup> Madame Arena est d'ailleurs persuadée que les accords commerciaux actuels, notamment en raison des éléments qui relèvent des questions non tarifaires, ne sont pas des compétences exclusives.<sup>137</sup> Il est donc possible que, si de nouvelles questions viennent à être posées à la Cour concernant des sections non tarifaires sur lesquelles elle ne s'est pas encore positionnée, ces dernières sortiront également de la compétence exclusive.<sup>138</sup> C'est notamment le cas pour la coopération réglementaire puisque c'est uniquement l'accord conclu avec Singapour qui a été analysé par la Cour et que la partie de coopération réglementaire est beaucoup plus restreinte dans cet accord que dans le CETA ou le JEFTA.<sup>139</sup> La Cour ne s'est donc pas directement prononcée sur la coopération réglementaire, à la différence des autres barrières non tarifaires présentes dans l'accord. Une section de la partie 5 sera dédiée à une analyse plus précise du statut de la coopération réglementaire au sein des accords de nouvelle génération.

L'Union a donc également compris, à travers cet avis, que certains éléments pour lesquels elle pensait avoir une compétence exclusive relèvent en réalité de la compétence partagée. En ce qui concerne le règlement des différends entre investisseurs et Etats, il y a également eu une clarification de la compétence nationale sur le sujet et les Etats ont par conséquent leur mot à dire.<sup>140</sup> Il y a eu aussi une volonté de la Cour de contenter le Parlement européen en impliquant davantage les parlements nationaux.<sup>141</sup> Cela se justifie car, politiquement, la situation a été compliquée avec des accords tels que Singapour ou le CETA et qu'il était nécessaire de faire un pas vers les Etats membres.

---

<sup>135</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, parlementaire européen et membre de la Commission INTA, fait à Bruxelles le 25 mars 2019

<sup>136</sup> Ibidem

<sup>137</sup> Ibidem

<sup>138</sup> Ibidem

<sup>139</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, membre de l'Institut Veblen pour les réformes économiques, fait à Paris le 23 mai 2019

<sup>140</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>141</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, assistant du parlementaire européen et membre de la Commission INTA Emmanuel Maurel, fait à Bruxelles le 30 avril 2019

Pour conclure cette partie, il peut être souligné que l'avis a été clair : la protection des investissements et le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats ne relèvent pas de la compétence exclusive. A l'inverse, d'autres éléments au sein du chapitre « investissements » ont été confirmés comme faisant partie de la compétence exclusive de l'Union. Il est à noter que, dans son ensemble, ce chapitre « investissements » ne représente qu'une mince partie des accords de nouvelle génération.<sup>142</sup>

L'avis 2/15 a donc majoritairement servi de clarification de la compétence exclusive, mais également de protection et de renforcement de celle-ci. Certes, une partie des accords est revenue vers les Etats membres, mais cela n'a rien d'incompatible avec une large compétence exclusive.<sup>143</sup> La notion d'accord commercial conclu par l'UE avec des Etats non-membres a donc évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération en ce sens que la compétence exclusive s'est renforcée à l'heure actuelle, mais également en raison du fait qu'il a été confirmé que ce nouveau format d'accords ne relève plus uniquement de la compétence exclusive de l'UE à partir du moment où il concerne la protection des investissements.

#### 4.3 Le contenu des accords traités

Avant d'aborder le contenu des accords UE-Singapour, UE-Canada et UE-Japon, il est nécessaire d'expliquer que deux visions des choses s'opposent concernant le contenu des accords de nouvelle génération. D'un côté, certains estiment que de nombreux problèmes subsistent au sein de ces accords. Ce n'est pas seulement le mécanisme de règlement des différends qui pose problème, il faut également inclure l'accord de Paris et les normes de l'Organisation Internationale du Travail (ci-après, « OIT » sera parfois utilisé pour remplacer « Organisation Internationale du Travail ») de manière plus précise dans les accords.<sup>144</sup> D'un autre côté, d'autres estiment que cette volonté d'approfondir les accords commerciaux peut finir par les vider complètement de leur substance et que, selon eux, c'est peut-être d'ailleurs la finalité de ces démarches.<sup>145</sup> Certaines ONG ou groupes politiques désireraient saboter les accords en réclamant de plus en plus de normes différentes dans ceux-ci.<sup>146</sup>

---

<sup>142</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>143</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>144</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>145</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>146</sup> Ibidem

Différentes visions s'opposent donc clairement quant au contenu des accords. Pour certains, on ne va pas assez loin et des sujets tels que le développement durable, les droits sociaux et les droits de l'Homme conservent une importance tout à fait relative par rapport au reste des accords.<sup>147</sup> D'autres, en revanche, évoquent le fait que l'on couvre déjà de manière développée des domaines tels que l'accord de Paris, les droits sociaux ou encore les droits des femmes dans les accords de nouvelle génération.<sup>148</sup> Le contenu de ce nouveau type d'accords crée donc un débat entre les experts, les parlementaires ou encore les ONG et la société civile.

#### 4.3.1 L'accord conclu entre l'Union européenne et Singapour

L'accord UE-Singapour a été scindé en deux suite à l'avis 2/15 de la Cour de Justice.<sup>149</sup> Il s'agit donc en réalité de deux accords, un accord de libre-échange (accord « commerce ») et un accord de protection des investissements. L'accord « commerce » est composé de 16 chapitres dont certains sont tout à fait habituels au sein de la PCC. C'est notamment le cas du chapitre 2 qui concerne le traitement national et l'accès au marché en ce qui concerne les marchandises, du chapitre 8 qui touche aux services ou encore du chapitre 10 qui concerne la propriété intellectuelle.<sup>150</sup> D'autres domaines sont, en revanche, plus nouveaux et ont été confirmés comme faisant partie de la compétence exclusive par la Cour : c'est notamment le cas du chapitre 12 commerce et développement durable.<sup>151</sup>

Concrètement, suite à l'avis de la Cour de Justice, tout ce qui se trouve dans cette partie « commerce » relève de la compétence exclusive et, par conséquent, le chapitre 7 - à savoir les obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements dans la production d'énergie renouvelable - appartient autant à la compétence exclusive que le chapitre 6, douanes et facilitation des échanges.<sup>152</sup> Cet accord de libre-échange comporte un mécanisme de règlement des différends entre les parties à l'accord, mais il ne s'agit pas du mécanisme de règlement des différends investisseurs-Etats qui a été la source de critiques importantes à l'encontre du CETA.<sup>153</sup> De plus, cet accord de libre-échange ne comporte pas de chapitre sur la coopération réglementaire, ce qui explique que la Cour ne se soit pas prononcée sur cette section des accords.

---

<sup>147</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>148</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>149</sup> Voir supra p. 25-26

<sup>150</sup> ANNEXE de la Proposition de décision du Conseil relative à la conclusion de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République de Singapour (Commission européenne, 196 final, 18 avril 2018)

<sup>151</sup> Ibidem

<sup>152</sup> Ibidem

<sup>153</sup> Ibidem

L'accord de protection des investissements est, quant à lui, de compétence partagée. Il est composé de 4 chapitres dont les deux principaux sont les chapitres 2 et 3, à savoir la protection des investissements et le règlement des différends.<sup>154</sup> La principale différence qui existe entre le règlement des différends présent dans l'accord de libre-échange et celui présent dans l'accord de protection des investissements, c'est que ce dernier concerne à la fois l'application et l'interprétation du document entre les parties à l'accord et le règlement des différends entre investisseurs et Etats.<sup>155</sup> Cet accord, à la différence de l'accord « commerce », doit être soumis aux parlements nationaux des Etats membres pour pouvoir entrer en vigueur.

#### 4.3.2 L'accord conclu entre l'Union européenne et le Canada

L'accord avec le Canada, le CETA, était au départ envisagé comme pur, mais il est devenu mixte. Cela signifie donc que l'entièreté de l'accord, et pas seulement la partie « investissements », se doit d'être ratifiée par les parlements nationaux. Les autorités wallonnes avaient notamment émis des doutes par rapport à cet accord en raison d'un manque de garanties « sociales, sanitaires et environnementales », mais également en raison du mécanisme de règlement des différends qui, selon elles, donnait des prérogatives trop importantes aux multinationales.<sup>156</sup> Les multinationales qui investissent dans un pays membre de l'accord peuvent, à travers ce mécanisme, porter plainte contre un État qui a décidé d'adopter une politique qui serait contraire à leurs intérêts.<sup>157</sup> Cela fait des années que ce mécanisme existe, mais le grand public ne l'a découvert qu'avant les négociations avec les Etats-Unis et parce qu'il y a eu une nette augmentation du nombre de cas récemment.<sup>158</sup> Selon Mathilde Dupré, « ça paraît incroyable que les Etats aient consenti à abandonner de telles prérogatives et à autoriser un traitement spécifique aux investisseurs étrangers devant une justice privée [...] ». <sup>159</sup> De plus, « [...] c'est un mécanisme très puissant qui permet soit de faire payer très très cher certains choix politiques démocratiquement adoptés... soit de susciter une peur de réguler juste parce qu'ils ont peur de susciter des plaintes ». <sup>160</sup>

---

<sup>154</sup> ANNEXE de la Proposition de décision du Conseil relative à la conclusion de l'accord de protection des investissements entre l'Union européenne et ses Etats membres, d'une part, et la République de Singapour, d'autre part (Commission européenne, 194 final, 18 avril 2018)

<sup>155</sup> Ibidem

<sup>156</sup> Le Vif, « La Justice européenne valide le système d'arbitrage du CETA » du 30 avril 2019, consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.levif.be/actualite/international/la-justice-europeenne-valide-le-systeme-d-arbitrage-du-ceta/article-normal-1130189.html?cookie\\_check=1558687216](https://www.levif.be/actualite/international/la-justice-europeenne-valide-le-systeme-d-arbitrage-du-ceta/article-normal-1130189.html?cookie_check=1558687216)

<sup>157</sup> Le Figaro, « Ce que les Wallons reprochaient au Ceta » du 24 octobre 2016, consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante : <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/10/24/20002-20161024ARTFIG00066-ce-que-les-wallons-reprochent-au-ceta.php>

<sup>158</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>159</sup> Ibidem

<sup>160</sup> Ibidem

Durant un moment, l'entièreté de l'accord a été compromis par ces critiques politiques à l'encontre du mécanisme de règlement des différends.<sup>161</sup> Au départ, l'accord avait donc été prévu comme pur, mais il est devenu mixte pour des raisons politiques et afin de calmer la situation au sein du Parlement européen.<sup>162</sup> La Commission a dû céder politiquement face à la France et à l'Allemagne (qui demandaient un accord mixte) même si la Commission pensait avoir raison d'un point de vue juridique.<sup>163</sup> Au final, la Cour a contredit la Commission puisque, légalement, avant Singapour il était possible de traiter de la protection des investissements et du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats dans un accord de compétence exclusive, puisque rien n'avait été dit à ce sujet. C'est donc politiquement que l'accord est devenu mixte. Après Singapour par contre, légalement, cela n'est plus possible de réaliser un accord pur avec ces éléments.

Cet accord est devenu entièrement mixte et n'a pas été scindé en deux pour une question de dates : l'avis 2/15 a été rendu le 16 mai 2017 et le CETA a été signé le 30 octobre 2016.<sup>164</sup> Pour les raisons évoquées plus haut, rouvrir les négociations pour scinder l'accord en deux aurait donc été compliqué.<sup>165</sup> Le CETA comporte donc des dispositions relatives aux obstacles techniques au commerce, aux douanes et aux facilitations des échanges, aux investissements (dont la protection des investissements et le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats), au commerce transfrontalier des services, au commerce électronique, à la propriété intellectuelle ou encore à la coopération en matière de réglementation (chapitre 21).<sup>166</sup> Ce dernier chapitre concerne donc la coopération réglementaire et se base sur un accord existant entre l'UE et le Canada à ce niveau.<sup>167</sup> Cependant, étant donné que l'accord est mixte, il n'est pas nécessaire ici de se poser la question de l'exclusivité ou non de cette section puisque tout l'accord doit être soumis aux parlements nationaux.

---

<sup>161</sup> Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, op.cit.

<sup>162</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>163</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>164</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, op.cit

<sup>165</sup> Ibidem

<sup>166</sup> *ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part* (Journal officiel de l'Union européenne, L 11, 14 janvier 2017)

<sup>167</sup> « *Le CETA chapitre par chapitre* », consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante :

[http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_fr.htm)

#### 4.3.3 L'accord conclu entre l'Union européenne et le Japon

L'accord de partenariat économique conclu entre l'UE et le Japon est un accord pur, ce dernier n'a donc nécessité que l'approbation du Parlement européen et celle du Parlement national japonais afin d'entrer en vigueur. Cet accord est le premier négocié par la Commission qui fait une référence directe à l'accord de Paris concernant le climat.<sup>168</sup>

Il est à noter que des négociations ont également été menées entre les deux partenaires au sujet d'un accord de partenariat stratégique. Cet accord est, quant à lui, soumis aux ratifications des Etats membres de l'Union et « permettra d'approfondir encore les relations entre l'UE et le Japon, de consolider le dialogue en matière de politique étrangère et de sécurité et de renforcer leur action sur un large éventail de questions thématiques bilatérales, régionales et mondiales. L'accord réaffirme les valeurs partagées et les principes communs qui constituent le fondement du partenariat entre l'UE et le Japon, y compris les droits de l'homme, la démocratie, le multilatéralisme et l'État de droit ».<sup>169</sup>

L'accord de partenariat économique est composé de 23 chapitres. A nouveau, des chapitres tels que le commerce des services, le commerce électronique, la politique de la concurrence, la propriété intellectuelle ou encore le commerce et le développement durable font partie de ce dernier.<sup>170</sup> Un mécanisme de règlement des différends existe également au sein de l'accord, mais ce dernier porte, comme dans le cadre de l'accord « commerce » UE-Singapour, sur l'interprétation et l'application des dispositions de l'accord entre les parties.<sup>171</sup> Le chapitre 18, en revanche, est plus problématique selon certains intervenants. En effet, il concerne les bonnes pratiques réglementaires et la coopération réglementaire.<sup>172</sup> Cette question sera traitée plus loin en détail, mais il peut être dit, à ce stade, que si l'on observe uniquement l'accord UE-Japon, la coopération réglementaire fait partie de la compétence exclusive.

---

<sup>168</sup> « Commission européenne - Communiqué de presse du 12 décembre 2018

*L'accord commercial UE-Japon devrait entrer en vigueur en février 2019* », consulté le 11 mai 2019 à l'adresse web suivante : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-6749\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-6749_fr.htm)

<sup>169</sup> Ibidem

<sup>170</sup> *ACCORD entre l'Union européenne et le Japon pour un partenariat économique* (Journal officiel de l'Union européenne, L 330, 27 décembre 2018)

<sup>171</sup> Ibidem

<sup>172</sup> Ibidem

Outre les critiques liées au chapitre 18, certaines personnes s'interrogent également quant à la position des normes OIT au sein de cet accord. Madame Arena ne comprend par exemple pas que l'UE n'ait pas forcé le Japon à adopter les standards de l'OIT en matière de protection des travailleurs, puisque ce pays possède la même économie - en termes de productivité - que l'Europe.<sup>173</sup> Il s'agit là d'un débat qui, comme cela a été évoqué plus haut, divise les institutions européennes.<sup>174</sup>

L'accord avec le Japon, par contre, ne couvre pas la protection des investissements. Il peut donc être observé, à travers l'analyse de ces trois cas, l'application concrète de l'avis 2/15 : si l'accord concerne la protection des investissements et le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats, il est de compétence partagée. En revanche, un accord qui ne concerne pas ces thèmes relève de la compétence exclusive de l'UE. L'accord UE Singapour a été scindé en deux, une partie « commerce » de compétence exclusive et une partie « protection des investissements » de compétence partagée. Le CETA est mixte en raison du fait qu'il possède un chapitre 8 « investissements » et l'accord UE-Japon est pur en l'absence de ce chapitre.

#### 4.4 Le rôle du Parlement européen depuis le traité de Lisbonne

Comme cela a été expliqué plus haut, la procédure de conclusion des accords commerciaux a évolué avec le traité de Lisbonne.<sup>175</sup> Depuis ce traité, le Parlement est directement impliqué dans la procédure et sa ratification est nécessaire pour qu'un accord entre en vigueur. Concrètement, le rôle du Parlement se limite-t-il à la ratification prévue dans les traités ?

Cette institution commence à avoir de plus en plus de poids au moment où débute les négociations. En effet, la Commission sait que, pour que le texte soit adopté, ce dernier devra passer devant le Parlement européen à la fin du processus et, par conséquent, elle devra prendre en considération la position du Parlement au moment de négocier.<sup>176</sup> Cela s'est vu dans les faits avec le TTIP ou encore avec le CETA.<sup>177</sup> Dans le cadre du TTIP, c'était Barack Obama qui était au pouvoir et, bien que de nombreux parlementaires européens aient été d'accord avec la politique de ce dernier, les députés européens ne désiraient pas du TTIP et l'ont fait savoir.<sup>178</sup>

---

<sup>173</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>174</sup> Voir supra p. 30-31

<sup>175</sup> Voir supra p. 8

<sup>176</sup> Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, op.cit.

<sup>177</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>178</sup> Ibidem

Puisqu'au final, une ratification du Parlement européen est nécessaire, la consultation de ce dernier dès le début du mandat (même si celle-ci n'est pas contraignante) a pris de plus en plus d'ampleur.<sup>179</sup> Le Parlement a donc, grâce à son droit de veto, un rôle majeur avant le début des négociations.<sup>180</sup> A titre d'exemple, le Parlement, ayant émis l'idée de pas accepter l'ouverture officielle des négociations commerciales avec les Etats-Unis<sup>181</sup>, a envoyé un signal clair à la Commission en lui signifiant qu'elle s'exposait à un vote négatif en fin de procédure. Il y a donc une évolution à travers ce nouveau rôle informel attribué au Parlement européen. Malgré tout, puisqu'il ne s'agit que d'une procédure consultative, les négociations ont été réouvertes avec les Etats-Unis récemment.<sup>182</sup> Les Etats membres de l'UE ont ainsi approuvé, en avril 2019, l'ouverture des négociations commerciales avec les Etats-Unis.<sup>183</sup> Il ne s'agit cependant pas d'une reprise du TTIP, il s'agit de négociations commerciales « classiques ».

Le Parlement européen a également exercé beaucoup de pression sur la Commission afin que le Conseil publie le mandat de négociations dans le but d'être au courant de ce que la Commission négocie avec ses différents partenaires.<sup>184</sup> Le Parlement souhaite donc être de plus en plus impliqué dans les négociations commerciales et il a réussi à augmenter ses pouvoirs de façon importante dans ce domaine.<sup>185</sup> C'est d'ailleurs devenu le lieu central de beaucoup de discussions au sujet de la politique commerciale, notamment au sujet du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats ou encore de l'adoption du mandat avec les USA.<sup>186</sup> Le poids du Parlement est donc fondamental étant donné que, sans son approbation, aucun accord ne peut être mis en œuvre.<sup>187</sup> En revanche, étant donné que le Parlement ne va se prononcer de manière contraignante qu'à la fin d'un accord, quand celui-ci est déjà conclu, et qu'il est peut-être déjà en application provisoire, il est très rare que le Parlement ne ratifie pas quelque chose.<sup>188</sup>

---

<sup>179</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>180</sup> Ibidem

<sup>181</sup> Le Monde, « *Confusion au Parlement européen sur un accord commercial avec les Etats-Unis* » du 14 mars 2019, consulté le 17 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2019/03/14/le-parlement-europeen-confus-sur-un-accord-commercial-avec-les-etats-unis\\_5436140\\_4355770.html](https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2019/03/14/le-parlement-europeen-confus-sur-un-accord-commercial-avec-les-etats-unis_5436140_4355770.html)

<sup>182</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>183</sup> La Libre, « *L'UE cherche à tout prix à éviter une guerre commerciale avec les Etats-Unis, mais va-t-elle y arriver ?* » du 15 avril 2019, consulté le 17 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.lalibre.be/actu/international/l-ue-cherche-a-tout-prix-a-eviter-une-guerre-commerciale-avec-les-etats-unis-mais-va-t-elle-y-arriver-5cb476ded8ad587477aec001>

<sup>184</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>185</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>186</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>187</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>188</sup> Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, op.cit.

Le rôle du Parlement ne se limite donc pas uniquement à la ratification. Il a su gagner en compétence là où le traité ne le prévoyait pas forcément. Cette institution a un poids très important au début et à la fin de la procédure, mais au milieu de celle-ci, par contre, son rôle n'est que relatif.<sup>189</sup> Certes, le Parlement et les Etats membres (le Conseil) sont importants dans le cadre de la PCC, mais ils ont tout de même moins de poids dans celle-ci que dans d'autres politiques sectorielles.<sup>190</sup> Cela dépend toutefois du sujet traité : dans le cadre du développement durable par exemple, les parlementaires ont une influence plus importante étant donné que c'est le type de sujet qui intéresse le plus le Parlement en tant qu'institution représentant les citoyens européens.<sup>191</sup> Dans les faits, le Parlement a tout de même énormément fait évoluer les accords commerciaux, que ce soit à travers ses oppositions et ses critiques ou à travers sa prise de position sur certains accords.<sup>192</sup>

Le Conseil a également un rôle important dans la procédure de conclusion des accords commerciaux étant donné qu'il doit écrire les directives de négociations à la Commission et marquer son consentement à différentes étapes : la signature de l'accord et la conclusion de celui-ci.<sup>193</sup> La Commission est donc censée retourner vers le Conseil après chaque étape des négociations en raison du poids légitime que possède cette institution au sein de l'UE.<sup>194</sup>

#### 4.5 La position de la Commission

La Commission, par le fait qu'elle est à l'initiative des négociations, possède de larges prérogatives dans le cadre de la PCC. C'est elle qui décide de présenter ou non une proposition de signature et, par conséquent, c'est également elle qui a la prérogative de temporiser ou de suspendre les négociations comme ce fut le cas par exemple avec le MERCOSUR.<sup>195</sup> Certains parlementaires européens trouvent d'ailleurs que les prérogatives attribuées à la Commission en termes de négociations sont excessives.<sup>196</sup> Ce point fera l'objet de développements plus précis dans la dernière sous-section de cette partie consacrée à la transparence dans les accords de nouvelle génération.

---

<sup>189</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>190</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>191</sup> Ibidem

<sup>192</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>193</sup> Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, op.cit.

<sup>194</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>195</sup> Ibidem

<sup>196</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

Les prérogatives importantes attribuées à la Commission découlent du fait qu'il s'agit d'une compétence exclusive de l'Union européenne.<sup>197</sup> La Commission exerce donc un leadership sur la politique commerciale au sein des institutions car elle est « la mieux équipée pour réfléchir à ces sujets et qu'elle est à l'initiative ».<sup>198</sup> Il faut cependant noter que le cadre dans lequel la Commission travaille a fortement changé au fil du temps et que cette dernière se doit de tenir compte de plus en plus du nouveau contexte politique dans lequel elle négocie.<sup>199</sup>

En décidant de scinder les accords en deux, la Commission a joué un rôle important dans l'évolution de la forme des accords de libre-échange de nouvelle génération. A travers son avis 2/15, la Cour n'avait pas obligé la Commission à scinder les accords, elle avait simplement conclu qu'une partie de l'accord avec Singapour relevait de la compétence partagée. C'est la Commission elle-même qui a donc pris l'initiative de scinder les accords en deux : une partie « commerce » et une partie « investissements ». Afin de conserver une compétence exclusive sur une large partie des accords (plutôt que de ne négocier que des accords entièrement mixtes), elle a pris l'initiative de négocier distinctement les parties « commerce » et « investissements ». Elle compte d'ailleurs continuer à agir de la sorte à l'avenir.

Concrètement, le fait de diviser les accords permet à la Commission de voir le résultat de son travail transparaître plus rapidement.<sup>200</sup> Dans cet ordre d'idées, si un CETA devait être renégocié à l'heure actuelle, il serait très certainement scindé en deux.<sup>201</sup> Donc c'est tout d'abord pour une question de rapidité que les accords de libre-échange de nouvelle génération ont été scindés : l'accord « commerce » entrera plus vite en vigueur s'il n'est pas soumis aux parlements nationaux étant donné que les ratifications prennent du temps.

Cette décision a également été prise afin d'éviter que le contenu intégral des accords ne soit remis en cause.<sup>202</sup> Selon certains, scinder les accords, c'est donc une décision qui fait partie d'une stratégie plus large dont le but est de gagner du temps et d'éviter de consulter les parlements nationaux sur la totalité du texte.<sup>203</sup> Cette décision a, par conséquent, été prise dans le but d'éviter que les parlements nationaux ne puissent, potentiellement, remettre en cause l'intégralité d'un accord.

---

<sup>197</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>198</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>199</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>200</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, op.cit.

<sup>201</sup> Ibidem

<sup>202</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>203</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

Le fait de négocier des accords distincts permet également de faire « un exercice plus effectif de la compétence exclusive en matière commerciale ».<sup>204</sup> Dans le passé, des négociations séparées existaient déjà et c'est toujours le cas : par exemple l'accord UE-MERCOSUR ne concernait pas la protection des investissements alors que les négociations actuelles avec la Birmanie et la Chine ne portent que sur la protection des investissements.<sup>205</sup> Ce n'est donc pas nouveau d'avoir des accords commerciaux qui ne concernent pas la protection des investissements et d'avoir des accords de protection des investissements qui ne concernent pas le commerce à proprement parler. En revanche, ce qui est nouveau, c'est que les accords de libre-échange de nouvelle génération actuels portent pratiquement tous sur des questions liées à la protection des investissements : c'est le cas du CETA, de Singapour ou encore du Vietnam.

La notion d'accord commercial a donc évolué au niveau de sa forme. Certes, des négociations séparées existaient déjà auparavant mais, ce qui a changé, c'est que tous les accords futurs présentés sur le modèle du CETA ou de l'accord UE-Singapour, à savoir des accords qui concernent à la fois le commerce et la protection des investissements, seront automatiquement négociés séparément.

#### 4.6 La question de la transparence dans les accords de nouvelle génération

Le manque de transparence en ce qui concerne les négociations des accords de nouvelle génération est une des principales critiques actuellement adressées à la PCC. Les autres critiques à l'encontre des accords commerciaux, à savoir le mécanisme de règlement des différends, le manque de garanties sociales/sanitaires/environnementales dans les accords, les normes OIT ou encore l'accord de Paris, qui devraient être plus intégrés au sein des accords ont déjà été évoquées précédemment dans ce travail.<sup>206</sup>

Le manque de transparence durant les négociations crée notamment une situation dans laquelle tous les élus (européens et nationaux) et les experts de la société civile n'ont pas l'opportunité d'agir sur le contenu de l'accord.<sup>207</sup> Par conséquent, le contenu des accords est déjà finalisé et plus rien ne peut être modifié au moment où ces différentes personnes ont accès au document.<sup>208</sup>

---

<sup>204</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>205</sup> Ibidem

<sup>206</sup> Voir supra p. 30 et 32

<sup>207</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>208</sup> Ibidem

Ce fut d'ailleurs un combat mené au sein du Parlement européen par une partie des députés : rendre les accords plus transparents durant la négociation.<sup>209</sup> Il y a donc eu une pression exercée par le Parlement sur la Commission qui, en voyant notamment la société civile descendre dans la rue, a décidé de donner plus d'informations aux parlementaires en ce qui concerne les accords.<sup>210</sup> Elle a fait des progrès à ce niveau mais cependant ce n'est pas systématique, les chambres de lecture mises à la disposition des parlementaires et le mandat de négociation n'étant pas toujours accessibles.<sup>211</sup> A titre d'exemple, le mandat de négociation du JEFTA n'a jamais été public et, même quand l'accès aux documents a été disponible (dans le cadre du CETA par exemple), cela se faisait dans un « un genre de coffre-fort où le député était fouillé avant de rentrer dans la salle par un agent de sécurité ». <sup>212</sup> Les parlementaires n'étaient donc pas dans de bonnes conditions pour avoir accès aux documents qui leur étaient présentés dans ces salles de lecture.<sup>213</sup>

Selon Maxime Obé, lorsque les parlementaires ont eu l'occasion de réduire ce manque de transparence que certains critiquaient, ils ne l'ont pas fait.<sup>214</sup> Lorsqu'il a été possible d'aller dans ces salles sécurisées pour avoir accès aux documents très sensibles, quasiment personne ne l'a fait.<sup>215</sup> Cependant, cela reste à relativiser étant donné que, comme cela vient d'être dit, certains parlementaires n'étaient pas satisfaits des conditions dans lesquelles ils avaient accès aux documents. En revanche, le faible nombre de députés qui s'est rendu dans ces salles sécurisées a pu se rendre compte de la complexité des négociations commerciales : il s'agit d'un sujet très technique et les parlementaires ne sont pas suffisamment spécialisés dans les différents domaines abordés pour pouvoir agir directement sur le contenu des négociations.<sup>216</sup>

Dans une négociation, certains documents de travail se doivent de rester entre négociateurs et il est impossible d'avancer si ce n'est pas le cas.<sup>217</sup> Cela fait partie de la nature des négociations : on avance dans le but d'atteindre un résultat et parfois on soumet des idées qui ne sont pas forcément un objectif en soi, mais plutôt un moyen d'obtenir d'autres choses.<sup>218</sup>

---

<sup>209</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>210</sup> Ibidem

<sup>211</sup> Ibidem

<sup>212</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>213</sup> Ibidem

<sup>214</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>215</sup> Ibidem

<sup>216</sup> Ibidem

<sup>217</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>218</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

A la fin des négociations, tout est rendu public. Par contre, durant le processus, et c'est également une question de confiance par rapport au pays tiers avec lequel des négociations sont en cours, certains documents ne sont pas montrés durant quelques semaines.<sup>219</sup> Il y a donc une dimension tactique vis-à-vis du partenaire avec qui on négocie et tout ne peut pas être rendu public.<sup>220</sup> Il faut également prendre en considération le fait que les pratiques ne sont pas les mêmes entre l'Union et ses partenaires en ce qui concerne la transparence et que, par conséquent, les pratiques des autres doivent aussi être respectées en ce qui concerne les documents consolidés.<sup>221</sup>

Un exemple fréquemment utilisé durant les entretiens fut celui du jeu de cartes ou du poker : la Commission « montre ses cartes autant qu'elle l'estime nécessaire quelque part ». <sup>222</sup> Il est fondamental de trouver un équilibre entre montrer son jeu et conserver une capacité de négociation.<sup>223</sup> Si un document est rendu public, il l'est à la fois pour les citoyens européens et les parties adverses.<sup>224</sup> Donc, la véritable question qui se pose est : doit-on dévoiler tout son jeu ou doit-on garder certaines cartes en réserve ?<sup>225</sup> La réponse majoritaire est la suivante : un négociateur ne peut pas tout montrer, car il lui faut conserver une part de confidentialité sur certains points.<sup>226</sup> Il faut également faire une distinction entre les sujets tactiques (comme l'accès au marché) pour lesquels il faut conserver de la confidentialité et les sujets politiques (protection des investissements, développement durable, coopération réglementaire) pour lesquels il faut essayer d'être le plus transparent possible.<sup>227</sup> Dans la pratique donc, tous les textes mis sur la table de négociation sont publiés à l'exception des offres qui concernent l'accès au marché puisque ces dernières possèdent une dimension tactique importante.<sup>228</sup>

Les personnes qui critiquent le manque de transparence soulignent, quant à elles, le fait que, même si la Commission venait à publier tous ses documents de négociation, cela ne serait pas de nature à l'empêcher de négocier.<sup>229</sup> Au contraire, en agissant de manière peu transparente, elle ne fait qu'alimenter la méfiance d'une partie de l'opinion publique.<sup>230</sup>

---

<sup>219</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>220</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>221</sup> Ibidem

<sup>222</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>223</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>224</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>225</sup> Ibidem

<sup>226</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>227</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>228</sup> Ibidem

<sup>229</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>230</sup> Ibidem

La Commission et une partie des parlementaires européens ne partagent pas les mêmes opinions sur ce sujet. Tout le Parlement européen ne partage pas non plus la même vision des choses et une partie de celui-ci s'accorde à dire que tout ne peut pas être rendu public. Au vu des éléments évoqués plus haut, il semble clair que certaines parties des négociations ne peuvent pas être montrées. Les parties les plus sensibles politiquement le sont mais, en raison de la complexité et du caractère tactique de certaines sections des accords, tout ne peut pas être montré publiquement. Une évolution des accords commerciaux vers plus de transparence est donc en cours, mais certaines parties de ceux-ci ne sont pas dévoilées publiquement.

## 5. La politisation de la politique commerciale

La politique commerciale était, par le passé, considérée comme appartenant à un canal séparé des autres politiques européennes.<sup>231</sup> Dans cette partie, les raisons de la politisation de la PCC seront exposées. La question de la place des valeurs de l'UE au sein des accords de nouvelle génération ainsi que la question du statut de la coopération réglementaire dans ces accords seront traitées dans les sous-parties qui suivent.

Premièrement, la PCC ne traite plus uniquement des questions tarifaires.<sup>232</sup> C'est donc un domaine devenu de plus en plus politique, car les accords commerciaux actuels abordent « des choses qui relèvent de la démocratie européenne ». <sup>233</sup> De grands principes sont donc traités au sein des accords : la lutte contre le réchauffement climatique, le droit du travail, les droits sociaux ou encore les droits humains.<sup>234</sup> Le Parlement, constitué de personnes directement élues par les citoyens européens, porte par conséquent de plus en plus d'attention à la politique commerciale.

Deuxièmement, dans le passé, le Parlement n'était que peu informé du contenu des négociations commerciales et cela était de nature à écarter le politique de la PCC.<sup>235</sup> A l'heure actuelle, puisque le Parlement européen sait plus ou moins où la Commission désire aller à travers ses négociations, cela lui permet de s'impliquer davantage.<sup>236</sup> Et donc, grâce à l'avancée qui a été faite dans le cadre de la transparence des négociations, le niveau politique a l'opportunité de s'impliquer plus actuellement.

---

<sup>231</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>232</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>233</sup> Ibidem

<sup>234</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>235</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>236</sup> Ibidem

Troisièmement, comme l'illustrent les négociations commerciales qui ont été autorisées avec les Etats-Unis, certains mandats peuvent être négociés de manière informelle.<sup>237</sup> Ce sont, en effet, les chefs d'Etats et de gouvernements qui ont endossé la responsabilité, au sein du Conseil européen, du mandat de négociation avec les USA.<sup>238</sup> Comme l'a expliqué le président du Conseil européen, Donald Tusk, à l'issue du conseil européen de Sofia : « [...] les échanges commerciaux entre l'UE et les États-Unis. Dans ce domaine également, nous sommes parvenus à une approche unie qui renforcera la Commission dans ses négociations en cours avec les États-Unis. L'UE est même disposée à aborder la libéralisation des échanges avec nos amis américains, mais à la condition que les États-Unis décident de mettre en place une exemption illimitée des droits de douane sur l'acier et l'aluminium. Le président Juncker présentera notre approche de façon plus précise. Je vous remercie ».<sup>239</sup> A travers cette explication, le président du Conseil européen a donc souligné le fait que les chefs d'Etats et de gouvernements des Etats membres partageaient une vision favorable à l'ouverture des négociations commerciales avec les Etats-Unis.

Une attention politique grandissante est donc accordée à la PCC.<sup>240</sup> Cette attention existait déjà durant les années 90, mais elle s'est développée de plus en plus à partir de 2013 et du TTIP.<sup>241</sup> Le fait que l'Union européenne ait débuté des négociations avec un partenaire aussi puissant a rendu visible les différents problèmes au sein des accords.<sup>242</sup> Suite à cela, de nombreux acteurs au sein de la société (ONG, syndicats, consommateurs, PME, magistrats,...) se sont mobilisés et il a ainsi été nécessaire pour les décideurs politiques de se positionner au sujet des accords commerciaux.<sup>243</sup> En revanche, une large partie des accords de nouvelle génération demeure peu concernée par cette importante attention politique, notamment en raison de la technicité de nombreux domaines au sein de ces accords.<sup>244</sup> Les élus ne s'intéressent pas de manière égale à toutes les sections des accords.

---

<sup>237</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>238</sup> Ibidem

<sup>239</sup> « *Intervention du président Donald Tusk à l'issue du sommet de UE-Balkans occidentaux* », consulté le 22 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2018/05/17/remarks-by-president-donald-tusk-after-the-eu-western-balkans-summit/>

<sup>240</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>241</sup> Ibidem

<sup>242</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>243</sup> Ibidem

<sup>244</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

Les accords commerciaux conclus par l'UE avec des pays tiers ont donc évolué en raison du caractère plus politique qu'ils revêtent. En effet, les accords de nouvelle génération ne concernent plus uniquement les barrières tarifaires et concernent, comme cela a été expliqué plus haut, l'ensemble des sociétés concernées.<sup>245</sup> Les élus se sont donc de plus en plus impliqués dans les accords commerciaux en raison des grands principes (réchauffement climatique, droits de l'Homme, droits sociaux et environnementaux) présents au sein de ces accords. De plus, les chefs d'Etats et de gouvernements se retrouvent, à travers le Conseil européen, de plus en plus impliqués dans le processus.

### 5.1 La politique commerciale comme véhicule des valeurs défendues par l'Union européenne ?

Quelle est la place des valeurs défendues par l'Union européenne dans ces accords ? Un accord commercial est un accord qui, par nature, crée une certaine primauté de l'économique sur les droits de l'Homme. Malgré tout, les échanges entre les pays s'intensifient lorsqu'ils concluent un accord de ce type.<sup>246</sup> L'intérêt commercial est donc très important, mais les droits de l'Homme, les normes environnementales ou encore l'accord de Paris sur le réchauffement climatique sont de plus en plus pris en compte dans les accords.<sup>247</sup> Dans sa stratégie « Trade for all », la Commission a souligné l'impact positif que pouvait avoir le commerce au niveau des droits de l'Homme et de l'environnement.<sup>248</sup> L'Objectif de la Commission est donc de développer les échanges et le commerce international, mais toujours en respectant les limites posées par les autres politiques, notamment sociale et environnementale.<sup>249</sup>

Une partie des membres du Parlement européen estime que la PCC se limite à faire du « business ». <sup>250</sup> D'autres, en revanche, notamment certains membres de la Gauche française et belge, pensent que l'on peut utiliser les accords commerciaux pour faire évoluer les standards.<sup>251</sup> C'est d'ailleurs dans cette optique que ces mêmes parlementaires se sont opposés aux accords avec le Japon et Singapour : l'UE n'a pas fait usage de son statut de puissance commerciale dans le but de changer la situation sur les normes OIT avec le Japon ou encore la situation des droits de l'Homme et des paradis fiscaux avec Singapour.<sup>252</sup>

---

<sup>245</sup> Voir supra p. 14

<sup>246</sup> Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, op.cit.

<sup>247</sup> Ibidem

<sup>248</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>249</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>250</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>251</sup> Ibidem

<sup>252</sup> Ibidem

Ces parlementaires voudraient donc qu'une Europe plus sociale se développe à l'avenir.<sup>253</sup> En revanche, une partie des employeurs européens évoquent également le fait que l'Union européenne n'est plus assez économique.<sup>254</sup> Les accords de libre-échange de nouvelle génération, dépendant fortement de chapitres comme le développement durable/les conventions sociales à l'heure actuelle, ne seraient donc plus assez centrés sur le commerce et sur l'économie.<sup>255</sup>

Peu importe le point de vue défendu, une évolution est en cours : la politique commerciale est passée d'une compétence purement économique à un moyen de véhiculer les valeurs et les principes européens.<sup>256</sup> C'est une manière de faire avancer les intérêts économiques de l'UE tout en maintenant et en développant les valeurs défendues par l'Union.<sup>257</sup> Pour le moment, les matières économiques ne sont plus les seules à être traitées dans les accords et l'UE essaye de se servir de ce levier important qu'est la PCC pour défendre et exporter ses valeurs.<sup>258</sup> Un accord commercial sert donc à la fois à exporter des machines, des services, des biens et le modèle européen.<sup>259</sup> L'UE, grâce à son statut de première puissance commerciale mondiale, possède la capacité de négocier avec plus ou moins tout le monde sur la scène internationale.<sup>260</sup> Tant qu'elle possède cette capacité, elle doit en profiter pour exporter ses valeurs de haut niveau, notamment environnementales et sociales.<sup>261</sup>

Il existe également des clauses essentielles au sein des accords commerciaux ou au sein d'autres accords liés à ces accords commerciaux.<sup>262</sup> Ces clauses essentielles, qui portent entre autres sur les droits de l'Homme, entraînent théoriquement la suspension de l'accord en cas de violation.<sup>263</sup> En revanche, ces clauses n'ont jamais été activées en tant que telles.<sup>264</sup> Cela prouve donc que, même si une violation a lieu, l'accord n'est pas suspendu automatiquement par les institutions européennes.

---

<sup>253</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>254</sup> Ibidem

<sup>255</sup> Ibidem

<sup>256</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>257</sup> Entretien réalisé avec Nasra Skander, op.cit.

<sup>258</sup> Ibidem

<sup>259</sup> Entretien réalisé avec Maxime Obé, op.cit.

<sup>260</sup> Ibidem

<sup>261</sup> Ibidem

<sup>262</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>263</sup> Ibidem

<sup>264</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

Plusieurs points demeurent cependant toujours insuffisants. Il est en effet de plus en plus difficile pour l'Union de demander à certains partenaires économiques d'agir d'une certaine manière alors que des Etats membres ne respectent pas ce qui leur est demandé.<sup>265</sup> C'est notamment le cas de la Tunisie à qui l'Union européenne a demandé de faire des efforts sur la distinction entre le système judiciaire et le système politique.<sup>266</sup> Il est en effet compliqué pour l'UE de demander à la Tunisie de faire cette distinction alors que des Etats comme la Pologne ou la Hongrie ne respectent pas, à l'heure actuelle, cette transparence du système judiciaire.<sup>267</sup> Négocier des accords de protection des investissements avec des pays tels que la Birmanie ou la Chine est également de nature à montrer que la politique commerciale n'est pas toujours orientée par les valeurs.<sup>268</sup>

Pour conclure cette partie, il peut être allégué que les accords commerciaux ont évolué dans le sens où, avec les accords de nouvelle génération, le développement durable, les normes environnementales et les normes sociales sont systématiquement abordés. Ce n'était pas le cas de manière si précise auparavant. L'UE tente de se servir de sa capacité commerciale dans le but d'engendrer de la coopération dans d'autres domaines. Les accords commerciaux actuels servent donc de véhicules aux valeurs européennes. Cela n'est toutefois pas toujours vrai, comme l'illustrent les accords négociés avec la Birmanie et la Chine ou encore le fait que les clauses essentielles « droits de l'Homme » n'aient jamais été appliquées directement pour suspendre les accords. Majoritairement, les accords de libre-échange de nouvelle génération, par le fait qu'ils possèdent des sections dédiées au développement durable, aux normes sociales et environnementales, s'intéressent beaucoup plus à ces grands principes qu'auparavant, et l'UE essaye donc de les exporter à travers ce véhicule qu'est la PCC.

## 5.2 Les éléments non tarifaires tels que la coopération réglementaire font-ils partie de la compétence exclusive ?

Pour ce qui est des éléments non tarifaires de manière générale, la question ne se pose plus après l'avis 2/15 de la Cour de Justice. L'accord UE-Singapour « comportait de nombreux aspects non tarifaires, y compris concernant les réglementations techniques ».<sup>269</sup> La Cour a confirmé la compétence exclusive de l'Union en ce qui concerne ces aspects non tarifaires.

---

<sup>265</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>266</sup> Ibidem

<sup>267</sup> Ibidem

<sup>268</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>269</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

Comme cela a été expliqué plus haut, le raisonnement suivi par la Cour a été le suivant : ces éléments ont un but et une finalité qui s'inscrivent directement dans la politique commerciale.<sup>270</sup> Les barrières non tarifaires aux échanges environnementaux ont donc été, à titre d'exemple, confirmées comme faisant partie de la compétence exclusive de l'Union.<sup>271</sup>

Concernant la coopération réglementaire, étant donné que cette dernière est beaucoup moins développée dans l'accord UE-Singapour que dans le CETA ou dans le JEFTA, la question de l'exclusivité de cette section peut se poser.<sup>272</sup> Cela ne relève-t-il que de la compétence de l'Europe ?<sup>273</sup>

Ce qui est fondamental, c'est que le Parlement européen ne possède pas une vision uniforme des accords de nouvelle génération et de la coopération réglementaire. Le groupe socialiste est notamment partagé, étant donné qu'un certain nombre de ses députés sont favorables à ces accords.<sup>274</sup> C'est par exemple le cas des représentants des anciens pays de l'Europe de l'Est qui possédaient déjà des mécanismes de règlement des différends investisseurs-Etats dans des accords bilatéraux conclus avec les Etats-Unis ou le Canada et, par conséquent, qui voyaient la mise en place d'un nouveau mécanisme comme une évolution.<sup>275</sup> Majoritairement le groupe socialiste était donc favorable à ces accords, tout comme le parti populaire européen et une majorité des libéraux.<sup>276</sup> L'opposition réelle à ces accords ne vient donc au final que d'une partie des députés socialistes, d'experts de la société civile et de la société civile elle-même. Malgré les critiques actuellement adressées aux accords commerciaux, la majorité a toujours été large : le CETA, le JEFTA et l'accord UE-Singapour ont tous les trois obtenu une large majorité au sein du Parlement européen.<sup>277</sup>

Pour ce qui est de la coopération réglementaire, la situation est identique et ceux qui questionnent les accords commerciaux dans leur forme actuelle, questionnent également l'appartenance de cette section à la compétence exclusive. La peur de ces parlementaires concerne notamment le fait que la question des pesticides et des produits chimiques soit traitée dans cette partie et que l'Union veuille réintroduire ces produits de manière discrète.<sup>278</sup>

---

<sup>270</sup> Voir supra p. 27

<sup>271</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>272</sup> Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, op.cit.

<sup>273</sup> Entretien réalisé avec Marie Arena, op.cit.

<sup>274</sup> Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, op.cit.

<sup>275</sup> Ibidem

<sup>276</sup> Ibidem

<sup>277</sup> Ibidem

<sup>278</sup> Ibidem

Selon Edouard Bourcieu, Léon Delvaux et Patrick Van Gheel, ces peurs ne sont pas fondées, car ce qui est fait dans le cadre de la coopération réglementaire n'est majoritairement pas contraignant, ne crée pas de droit et se fait sur une base volontaire.

En effet, la coopération réglementaire a majoritairement un caractère non contraignant et ne cherche qu'à intégrer dans un accord plus vaste des dialogues internationaux qui existent déjà dans de nombreux domaines en termes d'échange et de coopération entre les régulateurs.<sup>279</sup> Dans le cadre du CETA par exemple, la partie de coopération réglementaire se base sur un accord déjà existant avec le Canada.<sup>280</sup> A travers cette partie, l'UE cherche donc à intégrer des mécanismes déjà existants dans ces accords de nouvelle génération.

Selon Léon Delvaux, il s'agit de « la partie qui a souvent été le plus mal comprise ».<sup>281</sup> Il y a eu pas mal de discussions au sujet du CETA concernant l'étendue et le champ d'application de cette section.<sup>282</sup> L'Union ne prend pas de décision qui change sa législation, elle agit à droit constant et, par conséquent, certaines croyances se situant très loin de la réalité relative à la coopération réglementaire, ont fait leur apparition.<sup>283</sup> La coopération réglementaire ne crée pas nécessairement des actes d'exécution, de la législation ou du droit : il s'agit d'une volonté de converger, mais cela ne crée pas de normes directement applicables.<sup>284</sup>

De plus, la coopération réglementaire se fait souvent sur une base volontaire au départ.<sup>285</sup> Et, dans tous les cas, le Parlement peut toujours intervenir si cette partie pose véritablement problème à une majorité de députés.<sup>286</sup> Les barrières non tarifaires présentes dans les accords de nouvelle génération relèvent donc officiellement de la compétence exclusive de l'Union depuis l'avis 2/15. Une nouvelle fois, l'interprétation de la compétence exclusive fut relativement large étant donné qu'il y avait un doute concernant ces barrières non tarifaires. Pour ce qui est de la coopération réglementaire, elle est parfois remise en cause. En revanche, cette dernière ne crée pas de droit, se fait sur une base volontaire et ne fait qu'intégrer quelque chose qui existe déjà dans un accord plus large. Elle demeure mal comprise, mais elle appartient, à l'heure actuelle, à la compétence de l'UE exclusivement.

---

<sup>279</sup> Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, op.cit.

<sup>280</sup> Voir supra p. 33

<sup>281</sup> Entretien réalisé avec Léon Delvaux, op.cit.

<sup>282</sup> Ibidem

<sup>283</sup> Ibidem

<sup>284</sup> Ibidem

<sup>285</sup> Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, op.cit.

<sup>286</sup> Ibidem

## 6. Conclusion

Il a été prouvé dans ce travail que la notion d'accord commercial conclu par l'Union européenne avec des Etats non-membres a évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération. Une évolution quantitative des accords bilatéraux conclus par l'Union a tout d'abord été observée. Cette évolution relative n'est cependant pas directement liée à l'apparition des accords de nouvelle génération, mais plutôt au blocage des cycles de négociation multilatérales de l'OMC.

L'évolution principale en ce qui concerne ces accords s'est faite au niveau du contenu de ces derniers. En effet, les accords de nouvelle génération sont des accords plus larges que les accords commerciaux précédemment conclus. L'avis 2/15 de la Cour de Justice, à travers une interprétation large de la compétence exclusive, a rendu cette dernière plus vaste qu'auparavant. Le développement durable et les barrières non tarifaires ont ainsi intégré le champ de la compétence exclusive de l'Union. En revanche, cet avis a fait sortir de la compétence exclusive la protection des investissements ainsi que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats. Le contenu des accords a donc évolué avec l'apparition des accords de nouvelle génération et une large partie de ce contenu a été confirmé comme appartenant à la compétence exclusive, ce qui a contribué à son renforcement. Cette décision de la Cour a ensuite été appliquée dans les faits aux accords UE-Singapour, UE-Canada et UE-Japon. Cela a permis d'illustrer que la protection des investissements est devenue mixte, mais également que ces accords sont très vastes en termes de contenu : le développement durable, la coopération réglementaire (sauf pour Singapour), les normes sociales et environnementales ou encore l'accord de Paris (pour le JEFTA) sont présents dans ces accords.

Le Parlement a également un rôle de plus en plus important et s'implique toujours plus dans les accords commerciaux. Sa ratification est devenue nécessaire depuis Lisbonne, mais il est également devenu courant de le consulter avant l'ouverture des négociations afin de prendre en considération son avis, mais aussi afin d'éviter de se retrouver confronté à un vote négatif en fin de procédure.

La Commission demeure l'organe central de la PCC en vertu de ses prérogatives en termes de négociation. Sa décision de scinder les accords en deux a d'ailleurs modifié la forme des accords de nouvelle génération. Il existait déjà auparavant des accords négociés séparément, mais cela n'était pas systématique comme c'est le cas pour les accords de nouvelle génération.

En effet, le CETA et l'accord UE-Singapour concernent la protection des investissements, et la Commission pensait que l'Union possédait une compétence exclusive pour conclure ces accords. La Cour a prouvé que cela était faux dans son avis 2/15. Au départ, les accords de nouvelle génération possédaient donc une partie « investissements », mais leur forme a changé suite à l'avis de la Cour et la décision de la Commission.

La politique commerciale est également devenue plus politisée qu'auparavant. Les domaines traités dans les accords de nouvelle génération ne concernent plus uniquement les barrières tarifaires et relèvent de la démocratie européenne. Les parlementaires, élus politiques, s'impliquent donc davantage en raison de l'évolution du contenu des accords. Ils ont également un meilleur accès aux documents, ce qui leur permet de mieux prendre connaissance de leur contenu. De plus, les chefs d'Etats et de gouvernements s'impliquent aussi dans le cadre de la PCC à travers des institutions comme le Conseil européen. En revanche, cette attention politique ne concerne pas l'intégralité des accords.

En ce qui concerne les valeurs défendues par l'Union au sein de ces accords, une évolution est également observée : l'Union tente de se servir de sa politique commerciale et des accords de nouvelle génération afin d'exporter ses valeurs. Ce point de vue n'est cependant pas partagé par tout le monde et, selon certains, les accords commerciaux font fi des valeurs lorsque cela arrange les institutions européennes.

Il faut également prendre en considération le fait que les accords commerciaux de l'Union européenne n'ont jamais été autant critiqués depuis l'apparition des accords de libre-échange de nouvelle génération. Le manque de transparence en ce qui concerne ces accords est notamment pointé du doigt. Une évolution est en cours vers plus de transparence, mais elle est toujours insuffisante selon une partie des députés et des experts. Du côté des institutions européennes, on estime majoritairement qu'il est nécessaire de conserver un certain secret durant les négociations. Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats, l'absence de normes sociales ou environnementales contraignantes au sein des accords ainsi que la coopération réglementaire, font également l'objet de critiques à l'heure actuelle.

La notion d'accord commercial conclu par l'Union européenne avec des Etats non-membres a donc évolué au niveau de son contenu et de sa forme depuis l'apparition des accords de nouvelle génération. Elle a également évolué parce que la PCC est devenue plus politisée depuis l'apparition de ce nouveau type d'accords. De plus, l'Union tente (sans pour autant toujours y parvenir) d'utiliser ces accords comme véhicule pour ses valeurs.

## 7. Bibliographie

### Ouvrages

BRETHERTON C. et VOGLER J., *The European Union as a Global Actor*, London/New York, Routledge, 2006, 273p.

DIDIER P. et HAHN M. et PRINCE H. et SCHMITTER C. et THILLIER A., *Politique commerciale commune*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles, coll. « Commentaires Megret », 2014, 271p.

GRUNI G., *The EU, World Trade Law and the Right to Food: Rethinking Free Trade Agreements with Developing Countries*, Oxford, Hart publishing, coll. « Studies in International Trade and Investment Law », 2018, 224p.

KLAMERT M., *The principle of loyalty in EU law*, Oxford, Oxford University Press, coll. « Oxford Studies in European Law », 2014, 327p.

KOUTRAKOS P., *EU international relations law*, Oxford, Hart publishing, coll. « modern studies in European law », 2015, 579p.

MICHEL Q., *De Lisbonne à Rome - Evolution article par article des traités institutionnels de l'Union européenne*, Liège, Presses universitaires de Liège, coll. « Manuel », 2014, 796p.

PETITEVILLE F., *La politique internationale de l'Union européenne*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « Références », 2006, 272p.

### Chapitre d'ouvrage

WOOLCOCK S., « European Union trade policy: domestic institutions and systemic factors. », in KELLY D. et GRANT W., *The politics of international trade in the twenty first century: actors, issues and regional dynamics.*, Basingstoke, Palgrave, coll. « International political economy series », 2005, p. 234-252.

### Articles de revues scientifiques

ASEEVA A., « Droit de l'Union européenne », *Revue juridique de l'environnement*, 2017/4 (Volume 42), p. 785-794

BERSICK S. et GOTTWALD J-C., « Vous avez dit « puissance civile » ? Dix ans de partenariat stratégique de l'Union européenne avec la République populaire de Chine », *L'Europe en Formation*, 2013/4 (n° 370), p. 27-46

BOULANGER P. et MESSERLIN P., « La politique commerciale européenne », *Revue de l'OFCE*, 2014/3 (N° 134), p. 269-279

- CLAUDIU-IULIAN F., « The commercial policy of the European Union- Part of the World Trade Organization policy », *Challenges of the Knowledge Society*, May 2012 (Vol.2), p. 361-369
- COLSON A. et VIVET E., « TISA, TTIP : comment négocier au nom de l'Europe ? », *Politique étrangère*, 2015/3 (Automne), p. 123-134
- DEHOUSSE R. et MAGNETTE P., « Chapitre 2. L'évolution du système institutionnel », *Politiques européennes*, 2009, p. 31-51
- DUPRE M., « Les écueils de la politique commerciale européenne », *L'Économie politique*, 2018/1 (N° 77), p. 56-70
- GIBLIN B., « Economics and Geopolitics: A Relationship Worth (Re)considering », *Hérodote*, 2013/4 (No 151), p. 3-11
- JACQUEMART K., « TTIP, CETA : accords de nouvelle génération, nouvelles menaces pour la démocratie ? », *Revue internationale et stratégique*, 2017/4 (N° 108), p. 111-120
- JEAN S., « Désaccords commerciaux internationaux : au-delà de Trump », *Politique étrangère*, 2019/1 (Printemps), p. 57-69
- JEAN S. et MARTIN P. et SAPIR A., « International Trade Under Attack : What Strategy for Europe ? », *Notes du conseil d'analyse économique*, 2018/1 (n° 46), p. 1-12
- MEGIE A. et MERAND F., « Introduction. L'Union européenne et le nouvel équilibre des puissances », *Politique européenne*, 2013/1 (n° 39), p. 9-21
- MESSERLIN P.A., « Chapitre 7. La politique commerciale », *Politiques européennes*, 2009, p. 149-170
- PETITEVILLE F., « L'Union européenne, acteur international « global » ? », *Revue internationale et stratégique*, 2002/3 (n° 47), p. 145-157
- PUIG G.V. et AL-HADDAB B., « The Common Commercial Policy after Lisbon: An Analysis of the Reforms », *European law review*, 2011 (v.36, no.2), p. 289-301
- SANTANDER S. et VLASSIS A., « L'UE, une puissance commerciale bousculée », *Les Grands Dossiers de Diplomatie*, 2018 (47), p. 74-77
- SOLAL-AROUET J. et TERSEN D., « Trump et l'avenir de la politique commerciale européenne », *Politique étrangère*, 2017/1 (Printemps), p. 85-97
- VAN DER LOO G. et WESSEL R.A., « The non-ratification of mixed agreements: Legal consequences and solutions », *Common market law review*, 2017 (v. 54, no. 3), p. 735-770
- VERHOEVEN J., « à propos des compétences « constitutionnelles » de l'union », *Droits*, 2007/1 (n° 45), p. 89-108

## Documents juridiques

Accords de libre-échange de nouvelle génération conclus par l'Union européenne  
*ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part* (Journal officiel de l'Union européenne, L 11, 14 janvier 2017)

*ACCORD entre l'Union européenne et le Japon pour un partenariat économique* (Journal officiel de l'Union européenne, L 330, 27 décembre 2018)

*ANNEXE de la Proposition de décision du Conseil relative à la conclusion de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République de Singapour* (Commission européenne, 196 final, 18 avril 2018)

*ANNEXE de la Proposition de décision du Conseil relative à la conclusion de l'accord de protection des investissements entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et la République de Singapour, d'autre part* (Commission européenne, 194 final, 18 avril 2018)

### Avis de la Cour de Justice de l'Union européenne

*Avis 2/15 de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE)*, assemblée plénière du 16 mai 2017 (publié au Recueil de la jurisprudence)

### Articles du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

*Article 3 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

*Article 4 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

*Article 207 de la version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* (Journal officiel de l'Union européenne, C 115, 9 mai 2008)

## Communiqués de presse des institutions européennes

« Commission européenne - Communiqué de presse du 12 décembre 2018

*L'accord commercial UE-Japon devrait entrer en vigueur en février 2019* », consulté le 11 mai 2019 à l'adresse web suivante : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-6749\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-6749_fr.htm)

« Cour de justice de l'Union européenne – Communiqué de presse du 21 décembre 2016

*L'avocat général Sharpston considère que l'accord de libre-échange avec Singapour ne peut être conclu que par l'Union et les États membres agissant de concert* », consulté le 5 mai 2019 à l'adresse web suivante :

<https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2016-12/cp160147fr.pdf>

« *Cour de justice de l'Union européenne- Communiqué de presse du 16 mai 2017 L'accord de libre-échange avec Singapour ne peut pas, dans sa forme actuelle, être conclu par l'Union européenne seule* », consulté le 5 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-05/cp170052fr.pdf>

## Sites internet

« *Cour de justice de l'Union européenne (CJUE)* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante : [https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice\\_fr](https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/court-justice_fr)

« *EU- Singapore Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement* », consulté le 4 mai 2019 à l'adresse web suivante: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/>

« *EU-Vietnam trade and investment agreements* », consulté le 4 mai 2019 à l'adresse web suivante : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437>

« *Free Trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante: <https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2010036>

« *Intervention du président Donald Tusk à l'issue du sommet de UE-Balkans occidentaux* », consulté le 22 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2018/05/17/remarks-by-president-donald-tusk-after-the-eu-western-balkans-summit/>

« *La procédure de conclusion des accords internationaux par l'UE, un schéma pour comprendre et mémoriser* », consulté le 20 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.diploweb.com/La-procedure-de-conclusion-des-accords-internationaux-par-l-UE-un-schema-pour-comprendre-et.html>

« *Le CETA chapitre par chapitre* », consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante : [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_fr.htm)

« *Le rôle du Conseil dans les accords internationaux* », consulté le 20 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.consilium.europa.eu/fr/council-eu/international-agreements/>

« *OVERVIEW OF FTA AND OTHER TRADE NEGOTIATIONS* », consulté le 21 avril 2019 à l'adresse web suivante: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

« *Répartition des compétences au sein de l'Union européenne* », consulté le 22 avril 2019 à l'adresse web suivante : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=legissum:ai0020>

## Articles de presse

La Libre, « *L'UE cherche à tout prix à éviter une guerre commerciale avec les Etats-Unis, mais va-t-elle y arriver ?* » du 15 avril 2019, consulté le 17 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.lalibre.be/actu/international/l-ue-cherche-a-tout-prix-a-eviter-une-guerre-commerciale-avec-les-etats-unis-mais-va-t-elle-y-arriver-5cb476ded8ad587477aec001>

La Libre, « *Qu'est-ce que le Jefta et quel impact aura-t-il sur le commerce mondial ?* » du 17 juillet 2018, consulté le 2 mai 2019 à l'adresse web suivante : <https://www.lalibre.be/actu/international/qu-est-ce-que-le-jefta-et-quel-impact-aura-t-il-sur-le-commerce-mondial-5b4db70b553269254820f4c6>

Le Figaro, « *Ce que les Wallons reprochaient au Ceta* » du 24 octobre 2016, consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante : <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/10/24/20002-20161024ARTFIG00066-ce-que-les-wallons-reprochent-au-ceta.php>

Le Monde, « *Confusion au Parlement européen sur un accord commercial avec les Etats-Unis* » du 14 mars 2019, consulté le 17 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2019/03/14/le-parlement-europeen-confus-sur-un-accord-commercial-avec-les-etats-unis\\_5436140\\_4355770.html](https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2019/03/14/le-parlement-europeen-confus-sur-un-accord-commercial-avec-les-etats-unis_5436140_4355770.html)

Le Monde, « *Donald Trump menace de quitter l'OMC* » du 30 août 2018, consulté le 3 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2018/08/30/donald-trump-menace-de-quitter-l-organisation-mondiale-du-commerce\\_5348272\\_1656941.html](https://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2018/08/30/donald-trump-menace-de-quitter-l-organisation-mondiale-du-commerce_5348272_1656941.html)

Le Monde, « *Libre-échange : pas de « compétence exclusive » de l'UE sur les accords de nouvelle génération* » du 16 mai 2017, consulté le 2 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/05/16/libre-echange-pas-de-competence-exclusive-de-l-ue-sur-les-accords-de-nouvelle-generation\\_5128392\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/05/16/libre-echange-pas-de-competence-exclusive-de-l-ue-sur-les-accords-de-nouvelle-generation_5128392_3234.html)

Le Vif, « *La Justice européenne valide le système d'arbitrage du CETA* » du 30 avril 2019, consulté le 10 mai 2019 à l'adresse web suivante : [https://www.levif.be/actualite/international/la-justice-europeenne-valide-le-systeme-d-arbitrage-du-ceta/article-normal-1130189.html?cookie\\_check=1558687216](https://www.levif.be/actualite/international/la-justice-europeenne-valide-le-systeme-d-arbitrage-du-ceta/article-normal-1130189.html?cookie_check=1558687216)

## Entretiens

Entretien réalisé avec Florian L'Heureux, membre de la Délégation générale Wallonie-Bruxelles auprès de l'Union européenne, fait à Liège le 8 mars 2019

Entretien réalisé avec Giovanni Gruni, chercheur à la « ESADE Law School », fait par skype le 14 mars 2019

Entretien réalisé avec Marie Arena, parlementaire européen et membre de la Commission INTA, fait à Bruxelles le 25 mars 2019

Entretien réalisé avec Patrick Van Gheel, directeur de la Direction E5 aux Affaires Etrangères, fait à Bruxelles le 28 mars 2019

Entretien réalisé avec Léon Delvaux, conseiller au commerce et au développement du président de la Commission européenne Jean-Claude Juncker, fait à Bruxelles le 28 mars 2019

Entretien réalisé avec Nasra Skander, conseiller économique du ministre Didier Reynders, fait à Bruxelles le 17 avril 2019

Entretien réalisé avec Emmanuel Matz, assistant du parlementaire européen et membre de la Commission INTA Emmanuel Maurel, fait à Bruxelles le 30 avril 2019

Entretien réalisé avec Maxime Obé, assistant du parlementaire européen et membre de la Commission INTA Franck Proust, fait à Bruxelles le 30 avril 2019

Echange de courriels réalisé avec Edouard Bourcieu, représentant de la Commission européenne pour les affaires commerciales en France et en Belgique, fait le 6 mai 2019

Entretien réalisé avec Mathilde Dupré, membre de l'Institut Veblen pour les réformes économiques, fait à Paris le 23 mai 2019

## Images

[https://fr.wikipedia.org/wiki/Conseil\\_de\\_l%27Union\\_europ%C3%A9enne](https://fr.wikipedia.org/wiki/Conseil_de_l%27Union_europ%C3%A9enne)

<https://www.ouest-france.fr/europe/ue/les-symboles-de-l-union-europeenne-drapeau-hymne-devise-9-mai-4965303>

<https://bfmbusiness.bfmtv.com/monde/commission-europeenne-qui-sont-les-candidats-a-la-presidence-1695274.html>

<https://blogs.mediapart.fr/farid/blog/260415/une-visite-au-parlement-europeen-bruxelles>

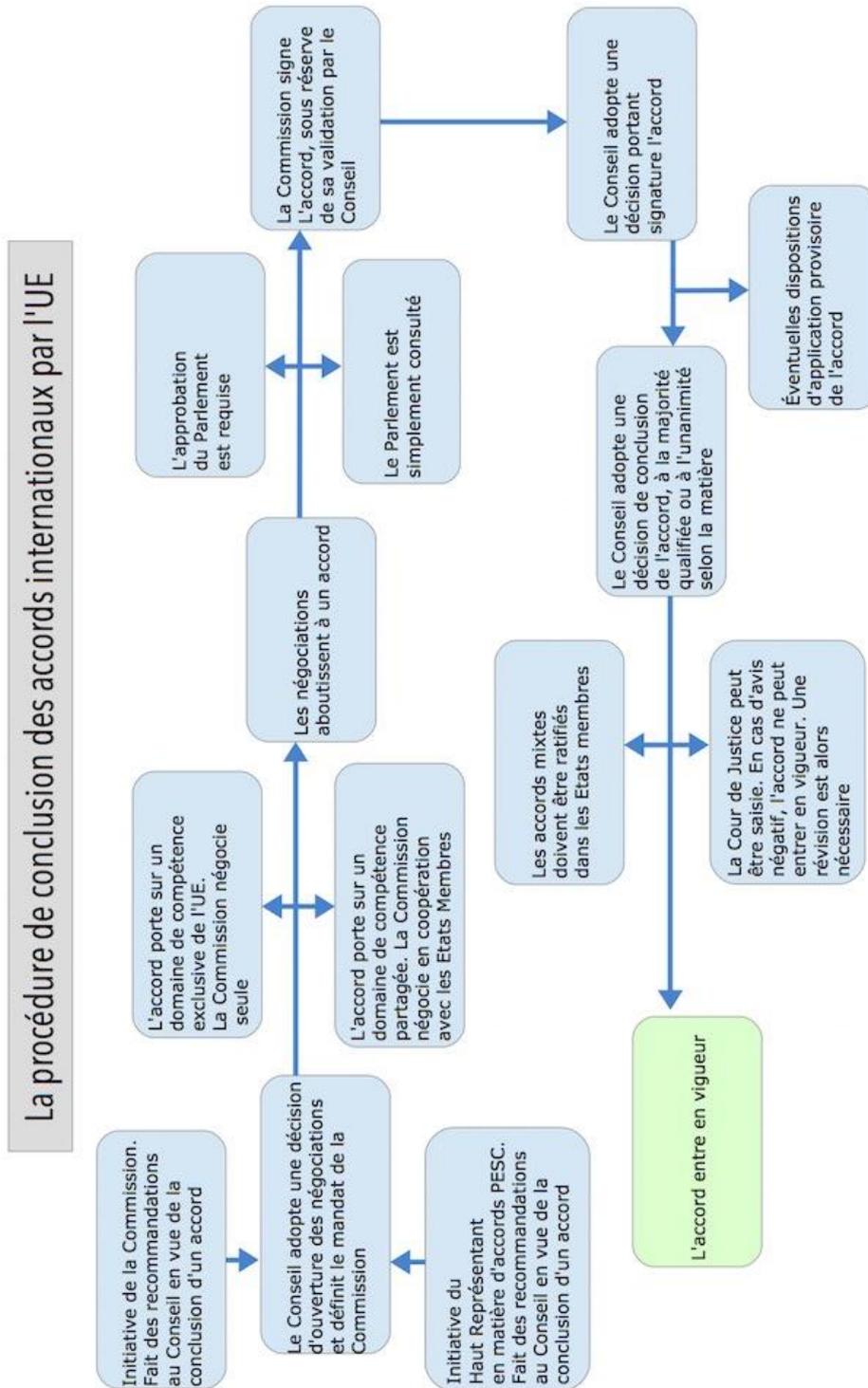
<https://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/la-cour-de-justice-de-l-ue-rejette-la-garantie-accordee-aux-cooperants-d-arco-585a5ac0cd70fa7e37c4f4a3>

<http://www2.assemblee-nationale.fr/europe-et-international/activites-parlementaires-internationales/les-assemblees-parlementaires-internationales>

<https://www.touteurope.eu/actualite/ceta-jefta-qu-est-ce-qu-un-accord-de-libre-echange-de-nouvelle-generation.html>

## 8. Annexes

Annexe 1 : Schéma récapitulatif du rôle des institutions européennes dans la conclusion des accords internationaux de l'UE



## Annexe 2 : Thèmes abordés dans le cadre des entretiens.

1. Les revendications wallonnes concernant le CETA.
2. La mixité du CETA.
3. La décision de la Commission de scinder les accords en deux.
4. Le mécanisme de l'application provisoire.
5. Le rôle des institutions dans le cadre de la politique commerciale.
6. Le nombre d'accords négociés et conclus actuellement par l'Union européenne.
7. Est-ce une volonté de la Commission d'intégrer de plus en plus de domaines dans les accords de libre-échange ?
8. Dirigeons-nous vers une fin de la compétence exclusive de l'Union dans le domaine commercial ?
9. Y a-t-il une primauté du commerce sur d'autres valeurs au sein des institutions européennes ?
10. La question de la démocratie dans les accords de nouvelle génération.
11. La question de la transparence dans les accords de nouvelle génération.
12. L'avis 2/15 concernant Singapour a-t-il modifié la compétence exclusive d'un point de vue légal ? Dans les faits ?
13. La coopération réglementaire fait-elle partie de la compétence exclusive ? Les autres barrières non tarifaires ?
14. Est-il possible que certains parlementaires se sentent obligés de voter en faveur de la partie « commerce » d'un accord mixte, même s'ils ne sont pas d'accord avec le reste de l'accord ?
15. La politique commerciale, relativement autonome au départ, a de plus en plus intégré le champ politique. Est-ce vrai ? Si oui, pourquoi ?
16. Y avait-il une nécessité de conclure une partie « investissements » avec un Etat tel que Singapour ?
17. Le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats
18. La politique commerciale comme véhicule des valeurs de l'UE.
19. Le risque de sortir du champ de la compétence exclusive en ajoutant de plus en plus d'éléments aux accords.

