

74

politique
étrangère

**MERCOSUR : COMPRENDRE UN ACCORD COMMERCIAL
AUSSI STRATÉGIQUE QUE CONTROVERSÉ**

**QUAND LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE SE TRANSFORME
EN ARME COMMERCIALE**

**UE-INDE : UN ACCORD COMMERCIAL QUI
CHANGE LA DONNE**

VOTRE VEILLE DOUANIÈRE

MERCOSUR : COMPRENDRE UN ACCORD COMMERCIAL AUSSI STRATÉGIQUE QUE CONTROVERSÉ

Le Mercosur est une zone de libre-échange sud-américaine créée en 1991. Elle réunit aujourd'hui le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay, et constitue un poids lourd économique, notamment dans le domaine agricole. Face à lui, l'Union européenne forme l'autre bloc de ce partenariat, soit près de 700 millions de consommateurs au total.

L'accord UE-Mercosur, négocié pendant plus de vingt ans, vise à rapprocher ces deux ensembles en supprimant l'essentiel des barrières douanières. Officiellement, il s'agit d'un accord d'association large, couvrant aussi bien le commerce que la coopération politique, les droits, l'éducation ou la lutte contre le terrorisme. Mais dans les faits, c'est bien le volet commercial qui cristallise toutes les tensions.

Concrètement, le Mercosur s'engagerait à supprimer ses droits de douane sur 91 % des produits européens, aujourd'hui taxés jusqu'à 35 % pour les véhicules, la machinerie ou les produits chimiques et pharmaceutiques. En retour, l'Union européenne ouvrirait son marché à 92 % des produits importés du Mercosur, essentiellement agricoles (viande bovine, volaille, sucre), mais aussi miniers, comme le lithium ou le cuivre. L'accord prévoit par exemple des quotas d'exportation annuels de 160 000 tonnes de viande bovine ou 180 000 tonnes de volaille à droits quasi nuls.



Ce déséquilibre sectoriel explique une large part des oppositions. Les industries européennes (automobile, chimie, pharmacie, grands groupes de l'énergie ou des infrastructures) figurent parmi les gagnants potentiels.

À l'inverse, l'agriculture européenne, et en particulier l'élevage bovin, se retrouve en concurrence directe avec des productions sud-américaines aux coûts bien inférieurs. Selon les données disponibles, produire de la viande bovine coûte en moyenne 40 % moins cher dans le Mercosur, et jusqu'à 60 % moins cher au Brésil.

Même des volumes d'importation limités suffiraient à tirer les prix vers le bas. La Commission européenne en est consciente et promet un fonds d'indemnisation d'un milliard d'euros par an, sans en préciser les modalités.



Au-delà des prix, l'accord soulève de fortes inquiétudes sanitaires et environnementales. L'utilisation de pesticides interdits en Europe, de soja OGM, d'hormones ou d'antibiotiques comme activateurs de croissance reste autorisée en Amérique du Sud.

Si Bruxelles affirme que les normes européennes resteront inchangées, la question de la traçabilité réelle demeure, comme l'a montré un audit de 2024 pointant l'incapacité du Brésil à garantir l'absence de certaines hormones dans la viande exportée.

À cela s'ajoute l'impact climatique : la production de viande et de soja est un moteur majeur de la déforestation, que l'accord risque d'accélérer.

Politiquement, l'accord a connu de nombreux rebondissements. Finalisé une première fois en 2019, il avait été gelé, notamment en raison du contexte brésilien. Le 6 décembre 2024, la Commission européenne a annoncé la conclusion politique des négociations, sans participation directe des États membres, la politique commerciale relevant de sa compétence exclusive.

Reste la question clé : son adoption. Pour éviter les blocages nationaux, la Commission mise sur une astuce procédurale, le splitting, qui sépare le volet commercial du reste de l'accord.

Ce mécanisme permettrait une ratification plus rapide, sans passer par les parlements nationaux, à condition d'obtenir une majorité qualifiée au Conseil européen et un vote du Parlement européen.

L'accord UE-Mercosur est donc loin d'être une formalité. Il incarne un choix politique majeur : celui d'un libre-échange assumé, au prix de tensions sociales, agricoles et environnementales que l'Europe devra, tôt ou tard, affronter.

QUAND LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE SE TRANSFORME EN ARME COMMERCIALE

La menace est claire, brutale, et parfaitement assumée : des droits de douane pouvant aller jusqu'à 200 % sur les vins et champagnes français. En quelques déclarations, le président américain a rappelé une réalité que les acteurs du commerce international connaissent bien : les échanges commerciaux sont devenus un levier politique à part entière.

L'origine de cette annonce ne relève pas d'un différend commercial classique. Elle s'inscrit dans un contexte diplomatique précis : le refus de la France de rejoindre une nouvelle instance internationale voulue par Washington, présentée comme un « conseil de la paix ». Une initiative que Paris juge incompatible avec les principes du multilatéralisme et le fonctionnement des Nations unies. La réponse américaine, elle, est sans détour : transformer un désaccord diplomatique en menace économique ciblée.

La situation a pris une nouvelle tournure le samedi 17 janvier, lorsque Donald Trump a annoncé l'instauration de droits de douane sur les marchandises provenant de huit pays européens, Danemark, Norvège, Suède, France, Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas et Finlande. Ces taxes s'élèveront à 10 % dès le 1er février, puis à 25 % à partir du 1er juin, et resteront en place jusqu'à ce que les États-Unis soient autorisés à racheter le Groenland. Cette mesure, ciblant de manière inédite plusieurs économies européennes, transforme un différend bilatéral en un enjeu continental.

Côté français, la réaction est ferme. L'exécutif dénonce une tentative d'ingérence et une utilisation des droits de douane comme outil de pression politique. Le monde agricole, directement concerné, parle d'un rapport de force assumé et appelle l'Europe à cesser de subir ce type de bras de fer. Car derrière les annonces spectaculaires, ce sont des filières entières qui se retrouvent exposées. Une taxation de cette ampleur aurait des conséquences immédiates.

Pour les producteurs français, le marché américain deviendrait largement inaccessible, faute de compétitivité-prix. Pour les importateurs et distributeurs américains, l'offre se réduirait drastiquement. Et pour le consommateur final, le résultat serait simple : des produits plus chers, voire absents des rayons. Ce type de mesure ne punit pas seulement un pays exportateur, il désorganise toute une chaîne de valeur.

Au-delà du cas des vins et spiritueux, cet épisode illustre une tendance de fond : la montée d'un protectionnisme assumé, utilisé comme instrument de négociation géopolitique. Le commerce n'est plus seulement un espace de règles et d'accords, mais un terrain de confrontation directe. Les droits de douane deviennent des messages politiques, envoyés à coups de pourcentages.

Pour l'Europe, l'enjeu est désormais stratégique. Il ne s'agit pas uniquement de répondre à une menace ponctuelle, mais de définir une capacité de réaction crédible et coordonnée. Défendre ses producteurs, préserver ses consommateurs et affirmer une ligne diplomatique cohérente. Faute de quoi, ces tensions risquent de devenir la norme plutôt que l'exception.



UE-INDE : UN ACCORD COMMERCIAL QUI CHANGE LA DONNE

Il aura fallu plus de vingt ans, des pauses, des blocages et des retours en arrière. Mais cette fois, c'est fait : l'Union européenne et l'Inde ont conclu un accord de libre-échange d'ampleur inédite. L'annonce, faite le 27 janvier, a été accueillie avec des mots forts. « Historique », « accord de tous les accords », « choix clair du partenariat ». Derrière l'enthousiasme, un constat s'impose : dans un monde de plus en plus conflictuel, l'Europe et l'Inde ont décidé de miser l'une sur l'autre.

L'enjeu est à la hauteur des chiffres. Ensemble, l'UE et l'Inde représentent près de 2 milliards de personnes, environ un quart du PIB mondial et un tiers du commerce international. Les échanges sont déjà solides : 120 milliards d'euros de marchandises et 60 milliards de services en 2024. Mais les deux parties veulent aller beaucoup plus loin.

Le cœur de l'accord est simple : faire tomber les barrières douanières, surtout du côté indien. Le marché indien est réputé pour être l'un des plus protégés au monde. Demain, les droits de douane sur les voitures européennes chuteraient de 110 % à 10 %, ceux sur les vins de 150 % à 20 %. Des produits du quotidien, comme les pâtes ou le chocolat, entreraient sans taxe. Pour les entreprises européennes, Bruxelles parle d'un gain potentiel de 4 milliards d'euros par an.



En échange, l'Europe ouvre davantage ses portes aux textiles et aux médicaments indiens, deux secteurs clés pour New Delhi. Le message est clair : chacun mise sur ses points forts. L'UE voit dans l'Inde un marché immense, jeune et en pleine croissance, promis à devenir l'une des premières puissances économiques mondiales. L'Inde, elle, cherche des investissements, des technologies et des partenariats industriels pour accélérer sa modernisation et créer des emplois à grande échelle.

Mais cet accord n'est pas qu'une affaire de commerce. Il s'inscrit dans un moment géopolitique tendu. Entre la guerre commerciale américaine, la rivalité avec la Chine et la fragilisation des chaînes d'approvisionnement, les deux partenaires cherchent des alliances plus stables. L'accord inclut d'ailleurs des volets sur la mobilité des travailleurs qualifiés, les échanges universitaires, ainsi qu'un partenariat en matière de sécurité et de défense.

En signant ce texte, l'UE et l'Inde font un pari assumé : celui de l'ouverture dans un monde qui se referme. Reste maintenant à transformer les promesses en résultats concrets, et à gérer les déséquilibres que ce type d'accord fait inévitablement naître.





VOTRE VEILLE DOUANIÈRE

OMD – SH 2028 : UNE REFONTE MAJEURE DE LA NOMENCLATURE

L'OMD a finalisé les amendements du SH 2028, applicables au 1er janvier 2028, avec 299 jeux de modifications après un cycle exceptionnel de 6 ans.

La nomenclature comptera 1 229 positions et 5 852 sous-positions, avec 6 nouvelles positions créées et une refonte ciblée de secteurs sensibles.

- ◆ Santé : réorganisation complète des vaccins (chap. 30) avec deux nouvelles positions distinctes pour la médecine humaine et vétérinaire.
- ◆ Compléments alimentaires : création d'une position dédiée (21.07) pour sécuriser les classements entre alimentaire et pharmaceutique.
- ◆ Environnement / plastiques : alignement sur la Convention de Bâle et définition claire de l'usage unique pour soutenir les politiques fiscales et réglementaires.

UE-SINGAPOUR : ACCORD EUROPÉEN SUR LE COMMERCE NUMÉRIQUE

Publié au JOUE du 20 janvier 2026, l'accord UE-Singapour sur le commerce numérique marque une première pour l'Union européenne.

Il pose un cadre juridique moderne pour sécuriser et fluidifier les échanges de biens et services par voie électronique.

- ◆ Libre circulation des données : garantie des flux transfrontaliers entre les deux parties.
- ◆ Zéro droit de douane sur les transmissions électroniques (logiciels, contenus numériques, services en ligne).
- ◆ Coopération douanière renforcée grâce à une facilitation des échanges de données entre autorités.

PRODUITS SOUMIS À ACCISE : MISE À JOUR DES DOCUMENTS DE CIRCULATION

Deux règlements publiés au JOUE du 15 janvier 2026 modernisent les échanges liés aux mouvements de produits soumis à accise.

Les règlements (UE) 2026/50 et (UE) 2026/51 actualisent les données et la structure des documents administratifs électroniques échangés entre États membres.

Objectif : aligner les messages (opérateurs, entrepôts fiscaux, statistiques, rapports) sur les évolutions du système informatisé.

 Entrée en application : 12 février 2026.





PÊCHE : LA PLATEFORME EUROPÉENNE CATCH DEVIENT OBLIGATOIRE

La Commission européenne généralise l'usage de CATCH, la plateforme informatique dédiée à la certification des captures dans le secteur de la pêche.

Toutes les procédures liées aux certificats de capture et documents d'accompagnement des produits de la pêche importés dans l'UE doivent désormais passer par CATCH.

 Obligation à compter du 10 janvier 2026 pour les importations concernées.

♦ Une période dérogatoire transitoire est toutefois prévue pour accompagner la mise en œuvre du nouveau système.

REPRÉSENTATION FISCALE : NOUVELLE RÈGLE TVA POUR LES NON-ÉTABLIS EN FRANCE AU 01/01/2026

Une note officielle détaille le dispositif de représentation à la TVA pour les assujettis non établis en France, applicable depuis le 1er janvier 2026.

Elle précise les obligations et impacts selon la situation de l'assujetti :

- Pays tiers sans convention fiscale : règles spécifiques pour le recouvrement des créances fiscales.
- Pays UE ou pays tiers avec convention : modalités adaptées pour faciliter la conformité.
- Des logigrammes sont proposés pour clarifier les différents cas et guider les entreprises dans l'application de la réforme.

EORI 2026 : TRANSITION DU SIRET VERS LE SIREN

Comme déjà indiqué, à partir du 1er janvier 2026, l'utilisation de l'EORI basé sur le SIRET reste acceptée sur la plupart des applications, sauf DELTA H7, qui n'accepte déjà que l'EORI SIREN.

Un calendrier officiel pour le passage définitif au SIREN devrait être communiqué dans le courant de l'année.

 En cas de rejet d'un numéro EORI par un applicatif national, l'opérateur doit vérifier sa validité sur la base communautaire EUROPA.

♦ Cette vérification permet de confirmer que l'EORI n'a pas été désactivé suite à une mise à jour INSEE ou à une erreur de synchronisation entre les fichiers nationaux et européens.





RDUE : REPORT ET ALLÈGEMENTS POUR PME ET TPE

Le Régime de Diligence Raisonnée (RDUE) voit son entrée en vigueur reportée à 2026 pour les PME et 2027 pour les TPE.

Des allègements pratiques ont été introduits :

- Pas de DDR répétée en aval : si un article a déjà fait l'objet d'une DDR en amont, l'opérateur récupère simplement la référence de la DDR initiale et la conserve 5 ans.
- Simplification pour micro-entreprises et TPE : une déclaration unique simplifiée peut remplacer plusieurs DDR, et aucune DDR n'est nécessaire si tous les éléments sont dans un système d'information agréé et pour un risque faible.

LOGISTIQUE & DOUANE 2026 : NOUVELLES OBLIGATIONS POST-BREXIT

Avec le Brexit, plusieurs changements majeurs entrent en vigueur cette année pour les flux logistiques vers l'UE :

- ICS2 (Import Control System 2) : système européen de sûreté et sécurité, permettant de transmettre les informations en amont avant l'arrivée des marchandises dans l'UE.
- ANTES : outil national (fr) pour la notification de présentation (NP) et la déclaration de dépôt temporaire (DDT), directement lié à ICS2.
- ELO : centralise toutes les formalités frontalières post-Brexit grâce à un code-barres unique, simplifiant le passage des marchandises.

ENQUÊTE EN COURS : CÉRAMIQUE CHINOISE

La commission européenne a publié le 26 novembre 2025 un document clé (réexamen R831) qui confirme un éventuel changement de cap concernant la céramique chinoise.

En résumé, elle propose d'abandonner les taux personnalisés pour imposer une mesure plus stricte : Un droit unique de 79% et une fin des taux préférentiels à 17,9''%

