**Les nouveaux accords commerciaux conclus par l’Union européenne**

**Philippe VINCENT**

**Université de Liège**

L’Union européenne a conclu ces dernières années de nombreux accords commerciaux avec des partenaires éloignés, tels la Corée du Sud, le Vietnam, Singapour, le Canada et le Japon. Cet empressement pourrait paraître étrange, dans la mesure où existe depuis 1995 une organisation internationale, l’Organisation mondiale du commerce (OMC), chargée précisément de la libéralisation des échanges internationaux. Comment expliquer les velléités européennes d’aller au-delà des règles de l’OMC dans leurs relations avec leurs partenaires commerciaux ? Après avoir rappelé l’évolution de la pratique européenne en matière de conclusion d’accords internationaux (§ 1) et le blocage auquel les négociations internationales sont confrontées à l’heure actuelle (§ 2), nous analyserons les accords actuels (§ 3).

1. La pratique européenne en matière de conclusion d’accords internationaux

Plusieurs bases juridiques existent dans les traités européens pour conclure des accords internationaux. Certains rentrent dans le cadre de la politique commerciale commune, dont la définition a connu une évolution constante depuis 1957. D’autres accords sont dits « d’association », car ils mettent en place des institutions communes entre les partenaires.

* 1. Les accords conclus dans le cadre de la politique commerciale commune

Dès 1957, les Etats membres de la Communauté économique européenne ont voulu doter celle-ci d’une politique commerciale commune (article 113 CEE, devenu 133 TCE puis 207 TFUE). Celle-ci implique, outre l’adoption d’un tarif douanier commun pour l’ensemble des Etats membres et de mesures de défense commerciale (droits anti-dumping) la conclusion d’ »accords tarifaires et commerciaux relatifs aux échanges de marchandises et de services et les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle » (article 207 § 1er TFUE).

Le champ d’application de la politique commerciale commune n’a cessé de s’étendre depuis 1957. Depuis le Traité de Lisbonne, l’Union est également compétente exclusivement pour conclure des accords relatifs aux investissements avec ses partenaires.

La compétence communautaire ne devint exclusive que le 1er janvier 1970, afin de laisser aux Etats membres le temps de coordonner progressivement leurs relations commerciales avec les pays tiers. L’ancien article 113 CEE a permis à la Communauté de conclure des accords commerciaux avec une vingtaine d’Etats dans les années 70[[1]](#footnote-1). Il forme également la base juridique des règlements mettant en place le Système des préférences tarifaires généralisées par lequel la Communauté (et maintenant l’Union) accordent des avantages tarifaires non réciproques aux pays du Sud.

* 1. Les accords d’association

Parallèlement à l’article 113 CEE, l’article 238 CEE (devenu 310 TCE puis 217 TFUE) permet à l’Union de conclure des accords d’association « caractérisé(s) par des droits et obligations réciproques, des actions en commun et des procédures particulières » (article 217 TFUE) avec ses partenaires. Ces accords vont plus loin que de simples accords commerciaux de libre-échange. Ils prévoient généralement la mise en place d’institutions, notamment un « conseil d’association »[[2]](#footnote-2) qui peut se voir doté du pouvoir de prendre des décisions obligatoires[[3]](#footnote-3). Le concept d’ »accord d’association » a évolué avec le temps.

* + 1. Les accords d’association de première génération

Les accords d’association de première génération furent conclus avec les premiers candidats à l’adhésion : la Grèce en 1961[[4]](#footnote-4), la Turquie en 1963[[5]](#footnote-5), Malte en 1970[[6]](#footnote-6) et Chypre en 1972[[7]](#footnote-7). Ces accords visaient à établir une véritable union douanière entre ces Etats[[8]](#footnote-8) et la Communauté, dans la perspective d’une adhésion ultérieure. Ils mettaient également en place une structure institutionnelle dotée du pouvoir de prendre des décisions obligatoires afin de faciliter les futures adhésions.

* + 1. Les accords de deuxième génération

Les accords d’association de deuxième génération furent conclus avec des partenaires situés sur d’autres continents, dans une perspective non plus d’adhésion future mais de coopération au développement. Rentre dans cette catégorie la Convention de Yaoundé, conclue entre la Communauté et les anciennes colonies belges et françaises d’Afrique en 1963[[9]](#footnote-9) et prolongée en 1969[[10]](#footnote-10), année où la CEE conclut également des accords d’association avec les anciennes colonies britanniques d’Afrique de l’est[[11]](#footnote-11), le Maroc[[12]](#footnote-12) et la Tunisie[[13]](#footnote-13).

Ces accords se contentaient de mettre en place des préférences non réciproques entre la Communauté et les pays bénéficiaires. Interrogée sur cet écart par rapport au principe de réciprocité qui devait théoriquement caractériser les accords d’association, la Cour répondit dans son arrêt *Bresciani*[[14]](#footnote-14) que « le déséquilibre dans les obligations assumées par la Communauté vis-à-vis des Etats associés… est dans la logique même du caractère spécifique de la Convention (de Yaoundé) »[[15]](#footnote-15).

* + 1. Les accords de troisième génération

Les accords « européens », dits de troisième génération, furent signés à partir de 1991 entre la Communauté et les pays d’Europe centrale et orientale (Hongrie, Pologne, Tchéco-slovaquie, Bulgarie et Roumanie). Leur objectif était clairement de préparer l’adhésion de ces Etats à la Communauté, par la mise en place de zones de libre-échange au bout d’une période transitoire de 10 ans, et la mise en place de coopérations dans les domaines économique, financier et éducatif.

D’autres accords de troisième génération furent conclus sous la formes d’ »accords euro-méditerranéens » entre 1998 et 2006 avec la Tunisie[[16]](#footnote-16), le Maroc[[17]](#footnote-17), Israël[[18]](#footnote-18), la Jordanie[[19]](#footnote-19), l’Egypte[[20]](#footnote-20), l’Algérie[[21]](#footnote-21) et le Liban[[22]](#footnote-22). Ceux-ci prévoyaient la mise en place d’une zone de libre-échange sur une période de 12 ans (à l’exception d’Israël avec lequel les échanges étaient déjà libéralisés), et la mise en place d’un dialogue régulier en matière de sécurité, et d’une coopération économique, sociale, financière, sociale, culturelle et en matière d’éducation.

Entrent également dans cette catégorie les « accords de partenariat économique » (APE) conclus à partir de 2000 entre la Communauté et les Etats ACP dans le cadre de la Convention de Cotonou, suite à la condamnation du régime préférentiel non réciproque mis en place dans la Convention de Lomé par l’Organe de règlement des différends de l’OMC dans le cadre de l’affaire de la banane.

* 1. La notion d’ »accord mixte »

L’Union (comme la Communauté avant elle) est compétente pour conclure seule en son nom propre les accords ne contenant que des dispositions concernant des secteurs où elle dispose de compétences exclusives, et dont elle assurera seule le financement. A partir du moment où l’accord projeté contient des dispositions empiétant sur les compétences des Etats membres, ou si le financement sera assumé (ne serait-ce qu’en partie) par ceux-ci, l’accord est dit « mixte ». Cela implique que les Etats membres seront parties à l’accord au côté de l’Union, et que par conséquent ils devront également le signer et le ratifier[[23]](#footnote-23).

Ces accords peuvent connaître une « application provisoire » des articles pour lesquels l’Union est seule compétente lorsque la procédure européenne de conclusion de l’accord est achevée. L’entrée en vigueur définitive de la totalité de l’accord n’aura lieu que lorsque les Etats membres l’auront tous ratifié.

Au moment de la création de l’Organisation mondiale du commerce en 1994, les relations commerciales de la Communauté européenne avec ses partenaires étaient par conséquent de trois ordres :

* accords de libre-échange[[24]](#footnote-24) (ou d’union douanière) avec ses partenaires proches : pays européens et Israël (et plus tard méditerranéens et ACP[[25]](#footnote-25)) ;
* préférences non réciproques avec les pays du Sud, par le biais de la Convention de Lomé pour les Etats ACP[[26]](#footnote-26) ou le Système des préférences tarifaires généralisées ;
* absence d’accord commercial avec ses partenaires industrialisés (Etats-Unis, Canada, Japon, Australie et Nouvelle-Zélande, auxquels viendront s’ajouter en 1998 la Corée du Sud, Hongkong et Singapour suite à leur exclusion du bénéfice du SPG).

Les relations avec cette troisième catégorie de partenaires allaient s’opérer exclusivement dans le cadre de l’Organisation mondiale du commerce. Pour rappel, son champ d’application s’étend, au-delà du commerce des marchandises, au commerce des services et à la protection de la propriété intellectuelle. Le *Built-in Agenda* agréé au moment de la conclusion de l’Accord instituant l’OMC prévoyait une poursuite des négociations à partir de 2000, afin d’approfondir les concessions et la libéralisation des échanges. Par ailleurs, deux accords spécifiques en matière de libéralisation accrue du commerce des services financiers et des télécommunications furent conclus en 1997 et 1998. Le multilatéralisme paraissait triomphant à ce moment. Il n’était par conséquent nullement nécessaire d’envisager la conclusion d’accords commerciaux globaux avec les partenaires industrialisés de la Communauté. Ceux-ci auraient fait double emploi avec les négociations OMC. Seuls des accords ponctuels allaient être conclus.

L’un des secteurs pour lesquels l’OMC n’avait que des compétences extrêmement limitées était celui de la réglementation internationale des investissements. Cette lacune aurait dû être comblée par les négociations entamées au sein de L’OCDE pour la conclusion d’un accord multilatéral sur les investissements.

En 1999, lors de son audition devant le Parlement européen avant sa nomination au poste de commissaire européen au commerce, Pascal Lamy introduisit le terme de « mondialisation maitrisée ». Celle-ci impliquait (entre autres) la préférence donnée au multilatéralisme par rapport au bilatéralisme. Elle allait cependant se heurter très rapidement au blocage des négociations multilatérales.

1. Le blocage des négociations internationales

L’Organisation mondiale du commerce est, depuis 1995, l’instance multilatérale compétente pour la libéralisation des échanges internationaux de marchandises et de services, ainsi que pour la protection des droits de propriété intellectuelle liés au commerce. On lui doit notamment la mise en place d’un mécanisme de règlement des différends dont l’efficacité est reconnue par l’ensemble des participants de la scène commerciale internationale[[27]](#footnote-27). Pour comprendre la volonté de l’Union et de ses partenaires commerciaux de conclure des accords bilatéraux malgré l’existence d’un cadre multilatéral, il faut se rappeler la situation internationale telle qu’elle est à l’heure actuelle, avec les échecs récents des tentatives de réglementation internationale d’un certain nombre de secteurs intéressant particulièrement les pays industrialisés.

* 1. L’OMC

La première Conférence ministérielle organisée après l’entrée en vigueur de l’Accord instituant l’OMC eut lieu à Singapour du 9 au 13 décembre 1996. A cette occasion, la Communauté européenne introduisit des propositions concernant certaines questions horizontales, qui allaient être qualifiées de « matières de Singapour ». Il s’agissait de la concurrence, de la facilitation des échanges, des investissements et des marchés publics. La Communauté et certains de ses partenaires espéraient que des accords multilatéraux seraient adoptés afin de faire entrer ces matières dans le corpus juridique de l’OMC. Trois groupes de travail (sur la concurrence, les rapports entre commerce et investissements et la transparence dans les marchés publics) furent mis en place à l’issue de la Conférence[[28]](#footnote-28). Les pays du Sud, échaudés par l’adoption de l’Accord sur les aspects relatifs au commerce des droits de propriété intellectuelle, marquèrent toutefois une réticence certaine à l’inclusion de nouveaux secteurs dans les négociations.

La Conférence ministérielle de Seattle de 1999 fut un échec complet, en raison de la mobisation de la société civile internationale et de la détermination de plus en plus grande des pays du Sud à ne plus se voir arracher de concessions sans contrepartie importante. Cet échec incita les membres industrialisés à apporter une attention plus grande aux revendications du Sud. Il fut ainsi décidé que le cycle de négociations qui s’ouvrirait à l’occasion de la Conférence ministérielle suivante, celle de Doha, qui eut lieu du 9 au 13 novembre 2001, serait qualifié de « cycle du développement ».

A l’occasion de la Conférence de Doha, il fut décidé que les négociations sur les matières de Singapour ne devaient être entamées qu’après la Conférence ministérielle de 2003, et à condition qu’une décision en ce sens soit adoptée par consensus à l’occasion de celle-ci[[29]](#footnote-29).

La Conférence ministérielle de 2003, organisée à Cancun, se conclut toutefois à nouveau par un échec. Une vingtaine de pays du Sud gros exportateurs de produits agricoles, auxquels se joignirent la Chine et l’Inde, formèrent une coalition connue sous le nom de « G20+ ». Ils réclamèrent la suppression (ou à tout le moins la réduction) des mesures de soutien accordées par les pays développés à leurs agriculteurs avant d’accepter l’ouverture de négociations sur de nouveaux secteurs. En fin de compte, l’Union européenne accepta d’abandonner ses propositions concernant les liens entre commerce et investissements, commerce et concurrence et transparence dans les marchés publics. Cette concession fut actée à l’occasion de la Conférence ministérielle de Hongkong de 2005.

Les négociations au sein de l’OMC n’en sont pas moins bloquées depuis 2003. Le désaccord persistant entre les membres sur la réduction des mesures de soutien agricole a eu pour conséquence qu’aucune avancée n’a été constatée en termes de libéralisation du commerce des marchandises et des services, ni en matière de réglementation des aspects relatifs au commerce des droits de propriété intellectuelle depuis lors. Le seul pas en avant est l’accord sur la facilitation des échanges adopté à l’issue de la Conférence ministérielle de Bali de 2013.

2.2. L’échec de l’Accord multilatéral sur les investissements (AMI)

A l’heure actuelle, environ 3000[[30]](#footnote-30) accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements existent, la plupart conclus entre un partenaire industrialisé et un partenaire du Sud[[31]](#footnote-31). A côté d’eux, Un certain nombre d’accords multilatéraux, tels la Charte de l’énergie et l’Accord de libre-échange nord-américain contiennent des dispositions relatives à la protection des investissements (et au règlement des différends investisseurs/Etats). En 1995, les gouvernements des Etats membres de l’OCDE décidèrent d’entamer la négociation d’un traité international, l’Accord multilatéral sur les investissements (mieux connu sous son acronyme AMI) dont l’objectif était d’établir un large cadre multilatéral pour l’investissement international comportant des normes élevées de libéralisation des régimes d’investissement et de protection de l’investissement, et doté de procédures efficaces de règlement des différends. Les négociations eurent lieu dans le plus grand secret pendant trois ans.

Alertée, la société civile commença à exercer des pressions sur les gouvernements participants afin qu’ils interrompent ces négociations. Les principales craintes concernaient la limitation de la souveraineté des Etats en matière de protection de l’environnement, des droits sociaux des travailleurs et des industries culturelles[[32]](#footnote-32). Les négociations furent interrompues en mai 1998 et définitivement arrêtées en décembre de la même année[[33]](#footnote-33).

Les perspectives d’évolution au niveau multilatéral sont dès lors à l’heure actuelle bloquées. Face à cette situation, un certain nombre de membres ont préféré recourir à la voie bilatérale pour poursuivre la libéralisation des échanges et réglementer entre eux certaines matières de Singapour. Les nouveaux accords commerciaux conclus par l’Union européenne entrent dans cette mouvance.

1. La nouvelle stratégie de l’Union européenne
	1. La Stratégie de Lisbonne

A l’occasion du Conseil européen de Lisbonne de mars 2000, les Etats membres se mirent d’accord sur la « Stratégie[[34]](#footnote-34) de Lisbonne », qui devait permettre à la Communauté de faire face aux défis du début du XXIème Siècle. Celle-ci avait pour objectif de faire de l’Union européenne « l’[économie de la connaissance](https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie_de_la_connaissance) la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à [2010](https://fr.wikipedia.org/wiki/2010), capable d’une [croissance économique](https://fr.wikipedia.org/wiki/Croissance_%C3%A9conomique) durable accompagnée d’une amélioration quantitative et qualitative de l’emploi et d’une plus grande cohésion sociale ».

Dans le cadre de cette stratégie, l’aspect « Relations commerciales externes » allait bien évidemment jouer un rôle fondamental. En 2004, la Commission Barroso est mise en place. Le Britannique Peter Mandelson remplace au commissariat au commerce Pascal Lamy, qui dirigera l’OMC de 2005 à 2013. Confrontée au blocage du multilatéralisme, la philosophie du nouveau commissaire va être différente. En septembre 2005, la Commission européenne publia une étude intitulée « Commerce et compétitivité » L’année suivante, en octobre 2006, elle publia un nouveau document intitulé *Une Europe compétitive dans une économie mondialisée*[[35]](#footnote-35)*.* Insistant toujours sur la nécessité du multilatéralisme et la poursuite du programme de Doha, la communication indique qu’afin de faciliter l’accès des entreprises européennes aux marchés des Etats tiers, l’Union devait conclure des accords commerciaux plus complets et au champ d’application plus large que les accords de libre-échange « classiques » négociés précédemment. Ils devaient mettre également l’accent sur les droits de propriété intellectuelle, les services, les investissements, les marchés publics et la concurrence. Parmi les partenaires commerciaux avec lesquels la conclusion d’accords était prioritaire figuraient l’ASEAN, la Corée du Sud, le MERCOSUR, l’Inde, la Russie, le Conseil de Coopération du Golfe et la Chine.

* 1. La Stratégie « Europe 2020 »

La communication de 2010 « Commerce, croissance et commerce mondial » a insisté à nouveau sur la place du commerce mondial dans le cadre de la stratégie « Europe 2020 ». La stratégie « Le commerce pour tous » de 2015 a encore renforcé cette approche. Si le rôle de l’OMC est souligné et que sa relance est souhaitée, ces documents insistent sur la nécessité de conclus de nouveaux accords de libre-échange allant au-delà du simple commerce des marchandises, et concernant des partenaires avec lesquels aucun accord n’avait été conclu précédemment.

* 1. Les accords négociés

La liste des négociations engagées par l’Union est longue. Le premier accord dit « de nouvelle génération » a été conclu avec la Corée du Sud. Il est entré en vigueur provisoirement le 1er juillet 2011 et définitivement en décembre 2015. Il contenait des dispositions relatives à la libéralisation du commerce des marchandises et des services, à l’élimination de certaines barrières non tarifaires, à la protection de certaines indications d’origine, mais pas à la protection des investissements.

Par la suite, des accords ont été conclus avec les pays andins (Pérou, Colombie et Equateur), les pays d’Amérique centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama), le Canada, Singapour, le Vietnam et le Japon. Des négociations sont en cours avec les pays du Mercosur, le Chili, la Tunisie, l’Indonésie, les Philippines, l’Australie et la Nouvelle-Zélande, tandis que les négociations avec le Maroc, la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines, le Myanmar et l’Inde sont au point mort à l’heure actuelle. De nouvelles négociations vont commencer avec les Etats-Unis, mais elles ne concerneront que la mise en place d’une zone de libre-échange limitées aux marchandises industrielles. Un accord avec la Chine limité aux questions liées aux investissements est également en cours de négociations.

* 1. La délicate question de la protection des investissements

Si tous ces accords entrent dans la catégorie de « Nouvelle génération », en raison de leur champ d’application plus large que le simple commerce des marchandises, seuls quelques-uns contiennent des dispositions relatives à la protection des investissements. Il s’agit des accords conclus avec Singapour, le Vietnam, le Japon et le Canada.

La question des investissements est très sensible, principalement en ce qui concerne la mise en place de mécanismes d’arbitrage chargés de trancher les litiges s’élevant entre les investisseurs et leur Etat d’accueil[[36]](#footnote-36). Beaucoup d’observateurs craignent une perte de souveraineté des Etats obligés d’accepter le recours à l’arbitrage plutôt qu’à leurs juridictions nationales. Par ailleurs, le traitement « juste et équitable »[[37]](#footnote-37) (par opposition au traitement national) qui doit être réservé aux investisseurs internationaux apporte également de l’eau au moulin de ceux qui critiquent l’insertion de telles dispositions dans les nouveaux accords conclus par l’Union.

Une première demande d’avis avait été adressée à la CJUE à propos de la compétence de l’Union à conclure seule un accord[[38]](#footnote-38) des dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et Etats d’accueil. Dans son avis 2/15 du 16 mai 2017, celle-ci a édicté 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 ;*

*- 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* ».

Le texte de l’avis était clair : malgré l’élargissement constant du concept de « politique commerciale commune », l’Union n’était pas compétente pour conclure seule un accord contenant des dispositions relatives au règlement des différends relatifs aux investissements.

A partir de ce moment, l’Union a poursuivi la négociation de ses accords commerciaux externes de deux manières :

* Dans le cas de Singapour, du Vietnam et du Japon, la Commission a scindé les pourparlers, négociant séparément un accord de libre-échange (basé sur l’article 207 TFUE, il concerne tous les secteurs de la politique commerciale commune, c’est-à-dire, au-delà du commerce des marchandises, celui des services et la propriété intellectuelle) et un accord de protection des investissements. Ce dernier prend la forme d’un accord mixte, qui devra à la fois être ratifié par l’Union et ses Etats membres, conformément à l’avis 2/15.
* Dans le cas du Canada, la Commission a négocié un « accord économique et commercial global » (AECG) contenant des dispositions relatives aux investissements, en partant dès le départ du point de vue que l’accord serait mixte (ce qui a entraîné des difficultés en Belgique). Suite à la pression de la société civile, la Commission européenne a proposé la mise en place dans le cadre de l’AECG d’un système d’arbitrage inédit, par la création d’un véritable Tribunal arbitral composé de 15 membres : 5 ressortissants d’Etats membres de l’Union, 5 ressortissants canadiens et 5 ressortissants d’Etats tiers, désignés pour un mandat de 5 ans, renouvelable une fois. Ils doivent être indépendants des Etats, une partie à un litige pouvant demander au Président de la Cour internationale de Justice de rendre une décision sur la nomination d’un membre soupçonné de conflit d’intérêt. Afin d’éviter un renouvellement complet du Tribunal au bout de 5 ans, il est prévu que les mandats de 7 membres tirés au sort auront une durée de 6 ans. Les affaires seront toujours instruites par une chambre de 3 membres composée de façon tripartite, et présidée par le membre ressortissant d’un Etat tiers. Les membres sont rémunérés par les Parties, chacune devant assumer la moitié des rétributions. Les audiences du tribunal sont publiques. Il est également institué un Tribunal d’appel, sur le modèle de l’Organe d’appel permanent de l’OMC. A terme, l’ambition de la Commission est de mettre en place un mécanisme comparable compétent pour l’ensemble des accords de protection des investissements conclus par l’Union avec ses partenaires.

La légalité du mécanisme mis en place dans le cadre de l’AECG avec le Canada ayant été questionnée par la Région wallonne, la Belgique a déposé le 6 septembre 2017 auprès de la CJUE une demande d’avis au sujet de la compatibilité de ce système avec « la compétence exclusive de la CJUE de fournir une interprétation définitive du droit de l’Union »[[39]](#footnote-39). Le 30 avril 2019, la CJUE a confirmé que le mécanisme ne portait pas atteinte au principe de l’autonomie du droit de l’Union, et n’affecte pas le principe de la compétence exclusive de la Cour pour interpréter le droit européen. En effet, la Cour rappelle dans son avis que le mécanisme d’arbitrage ne peut concerner d’autres normes de droit que celles contenues dans l’AECG, et que « *L’AECG contient des clauses privant lesdits tribunaux de toute compétence pour remettre en cause les choix démocratiquement opérés au sein d'une Partie à cet accord en matière, notamment, de niveau de protection de l'ordre public, de la sécurité publique, de la moralité publique, de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation de l'innocuité alimentaire, des végétaux, de l'environnement, du bien-être au travail, de la sécurité des produits, des consommateurs ou encore de droits fondamentaux.*"

Du point de vue pratique, le choix entre un AECG et un accord de libre-échange couplé à un accord de protection des investissements est indifférent : dans le premier cas, les dispositions commerciales bénéficieront d’une application provisoire dès que les institutions européennes auront donné leur assentiment au traité, les dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et Etat d’accueil devant attendre la ratification des Etats membres pour entrer en vigueur. Dans le second cas, les deux accords (l’API étant mixte) entreront en vigueur séparément après l’accomplissement des formalités nécessaires.

1. Conclusion

L’échec du multilatéralisme commercial a ouvert une boîte de Pandore dans laquelle la plupart des Etats industrialisés se sont engouffrés. Si les Etats-Unis ont, depuis l’accession au pouvoir de Donald Trump, fait machine arrière sur la plupart des traités bilatéraux ou multilatéraux restreints qu’ils étaient en train de négocier, l’Union européenne a, quant à elle, multiplié les accords. Ceux-ci se heurtent à l’opposition d’une partie de l’opinion publique, qui voit dans ces accords des instruments mis exclusivement au service des multinationales pour réaliser des profits, et de graves risques d’atteinte à la souveraineté des Etats. Il est encore trop tôt pour tirer des conclusions sur la nocivité ou non de ces accords. Quelques exemples existent de législations (par exemple protectrices de l’environnement) considérées par des organes arbitraux comme ayant compromis les attentes légitimes des multinationales, et dès lors condamnées. Seul le développement de la jurisprudence des mécanismes européens de règlement des différends entre investisseurs et Etats d’accueil permettra de dire si ces craintes étaient fondées.

Echec du multilatéralisme au bénéfice du bilatéralisme.

Mauvaise nouvelle pour les petites économies.

1. Espagne (*JOCE* 1970, L 182/1) ; Israël (*JOCE* 1970, L 183/1) ; Autriche (*JOCE* 1972, L 300/2) ; Suède (*JOCE* 1972, L 300/97) ; Suisse (*JOCE* 1972, L 300/189) ; Islande (*JOCE* 1972, L 301/2) ; Portugal (*JOCE* 1972, L 301/165) ; Norvège (*JOCE* 1973, L 171/1), Finlande (*JOCE* 1973, L 238/1), Inde (*JOCE* 1974, L 82/1) ; Sri Lanka (*JOCE* 1975, L 247/2) ; Pakistan (*JOCE* 1976, L 168/1) ; Bangladesh (*JOCE* 1976, L 319/1). [↑](#footnote-ref-1)
2. Parfois qualifié de « Conseil des ministres » ou de « Conseil de coopération ». [↑](#footnote-ref-2)
3. Voy. par ex.la décision 1/98 du Conseil d’association CE-Turquie du 25 février 1998 concernant le régime de commerce des produits agricoles. [↑](#footnote-ref-3)
4. *JOCE* n° 26 du 18 février 1963, p. 296. [↑](#footnote-ref-4)
5. *JOCE* n° 27 du 29 décembre 1964, p. 3685. [↑](#footnote-ref-5)
6. *JOCE* 1971, L 61/1. [↑](#footnote-ref-6)
7. *JOCE* 1973, L 133/1. [↑](#footnote-ref-7)
8. L’Union douanière avec la Turquie ne fut toutefois mise en place que le 1er juillet 1996. Encore ne concerne-t-elle que partiellement les produits agricoles. [↑](#footnote-ref-8)
9. *JOCE* n° 93 du 11 juin 1964, p. 1430. [↑](#footnote-ref-9)
10. *JOCE* 1970, L 282/1. [↑](#footnote-ref-10)
11. *JOCE* 1970, L 282/54. [↑](#footnote-ref-11)
12. *JOCE* 1969, L 197/1. [↑](#footnote-ref-12)
13. *JOCE* 1969, L 198/2. [↑](#footnote-ref-13)
14. CJCE, arrêt *Bresciani* du 5 février 1976, aff. 87/75, *Rec.* 1975, p. ??? [↑](#footnote-ref-14)
15. Point 23 de l’arrêt. [↑](#footnote-ref-15)
16. *JOCE* 1998, L 97/1. [↑](#footnote-ref-16)
17. *JOCE* 2000, L 70/1. [↑](#footnote-ref-17)
18. *JOCE* 2000, L 147/1. [↑](#footnote-ref-18)
19. *JOCE* 2002, L 129/1. [↑](#footnote-ref-19)
20. *JOCE* 2004, L 304/38. [↑](#footnote-ref-20)
21. *JOCE* 2006, L 173/1. [↑](#footnote-ref-21)
22. *JOCE* 2006, L 143/1. [↑](#footnote-ref-22)
23. Ce qui entraîne implicitement un droit de veto de chaque Etat membre sur l’accord, comme on a failli le constater au moment de la signature de l’accord avec le Canada en 2017. [↑](#footnote-ref-23)
24. Dits de « première génération » [↑](#footnote-ref-24)
25. Ainsi que le Mexique et le Chili. [↑](#footnote-ref-25)
26. Jusqu’à la mise en place des accords de partenariat économique dans le cadre de la convention de Cotonou. [↑](#footnote-ref-26)
27. Au 30.04.2019, 583 différends lui avaient été soumis. [↑](#footnote-ref-27)
28. §§ 20 et 21 de la Déclaration ministérielle adoptée à l’issue de la Conférence de Singapour (doc. WT/MIN(96)/DEC). [↑](#footnote-ref-28)
29. §§ 20 à 27 de la Déclaration ministérielle adoptée à l’issue de la Conférence de Doha (doc. WT/MIN (01)/DEC/1). [↑](#footnote-ref-29)
30. Le plus ancien accord actuellement en vigueur est la convention conclue entre la République fédérale allemande et le Pakistan en 1959. [↑](#footnote-ref-30)
31. Pour la liste des accords conclus par la Belgique, voy. http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/19 [↑](#footnote-ref-31)
32. Voy. la résolution du Parlement européen du 11 mars 1998 sur la question. [↑](#footnote-ref-32)
33. Voy. à ce sujet P. SHAHRJERDI, « L’AMI ou le projet mort-né de l’OCDE », *Actualité et droit international* 1998 (http://www.ridi.org/adi/199811a5.html). [↑](#footnote-ref-33)
34. Ou l’Agenda. [↑](#footnote-ref-34)
35. Doc. COM(2006)567. [↑](#footnote-ref-35)
36. Ces mécanismes sont qualifiés d’ISDS, *Investor-State Dispute Settlement*. [↑](#footnote-ref-36)
37. Le traitement « juste et équitable » est la norme dans les traités de protection des investissements. Voy. à ce sujet S.W. SCHILL, *Fair and Equitable Treatment under Investment Treaties as an Embodiment of the Rule of Law*, *IILJ Working Paper* 2006/6, et I. TUDOR, *The Fair and Equitable Treatment Standard in the International Law of Foreign Investment* Oxford, Oxford University Press, 2008. [↑](#footnote-ref-37)
38. *In casu* l’accord conclu avec Singapour. [↑](#footnote-ref-38)
39. Avis 1/17. [↑](#footnote-ref-39)