vinetur

L’UE affirme que l’accord commercial avec le Mexique supprimera 95 % des droits de douane sur les exportations alimentaires

Les réductions tarifaires sur les produits européens restent tributaires de l’achèvement des procédures internes au Mexique.

jeudi 19 novembre 2026



Mercredi 18 novembre, la Commission européenne a mis en avant, lors d'un forum d'affaires à Mexico, les retombées économiques de l'accord commercial actualisé avec le Mexique. Elle a indiqué que celui-ci supprimerait la plupart des droits de douane mexicains sur les exportations agroalimentaires européennes, une fois les procédures internes du Mexique achevées.

Dans son allocution d'ouverture du Forum d'affaires sur les relations commerciales agroalimentaires entre l'UE et le Mexique, le commissaire Hansen a déclaré que l'accord supprimerait 95 % des droits de douane élevés qui frappent actuellement les produits agroalimentaires européens au Mexique. Selon lui, ce changement ouvrirait des débouchés dans des secteurs tels que la viande, les produits laitiers, le fromage, l'huile d'olive, les fruits et légumes, les pâtes, le chocolat, les produits transformés, les vins et les spiritueux.

Le discours a souligné à la fois l'ampleur des échanges commerciaux actuels et le fait que les nouvelles dispositions ne sont pas encore applicables. Hansen a indiqué que les exportations européennes de produits alimentaires et de boissons vers le Mexique avaient atteint environ 2,5 milliards d'euros en 2025, faisant du pays le deuxième marché d'exportation agroalimentaire de l'UE en Amérique latine. Il a également précisé que plus de 45 000 entreprises européennes exportaient vers le Mexique, dont la plupart sont des petites et moyennes entreprises.

Le cadre commercial concerné comprend l'accord global modernisé et l'accord commercial intérimaire, signés par l'Union européenne et le Mexique à Mexico le 22 mai. Selon Hansen, le Parlement européen a donné son approbation en juillet et le Conseil a conclu l'accord peu après. Il a précisé que l'accord intérimaire entrerait en vigueur le premier jour du deuxième mois suivant l'achèvement des procédures nationales du Mexique.

Ce calendrier est important pour les exportateurs, car les réductions tarifaires et les autres préférences commerciales ne sont pas encore en vigueur. Pour les producteurs européens de boissons, ce délai signifie que l'accès facilité au marché mexicain pour les expéditions de vin et de spiritueux reste à venir. Il en va de même pour le renforcement attendu des garanties juridiques accordées à de nombreuses

dénominations de produits européens protégées, notamment celles associées aux vins et aux spiritueux.

Hansen a déclaré que l'accord protégerait 568 indications géographiques européennes au Mexique, tout en renforçant la protection des indications géographiques mexicaines en Europe. Les indications géographiques sont des dénominations liées à un lieu précis et à une tradition de production. Cette protection vise à limiter les imitations et les usages abusifs, et à mieux garantir l'authenticité aux consommateurs. Pour les producteurs de boissons régionales de marque, comme pour les spécialités alimentaires, cet aspect de l'accord pourrait être aussi important que les réductions tarifaires.

Le commissaire a également présenté l'accord comme un outil au service des petits exportateurs. Il a déclaré que celui-ci réduirait les droits de douane, simplifierait les procédures, améliorerait la transparence et comporterait un chapitre consacré aux petites entreprises. Cet aspect est important, car les petites entreprises agroalimentaires supportent souvent les coûts les plus élevés lorsqu'elles s'implantent sur un nouveau marché, même si la demande est au rendez-vous.

Le Mexique, a indiqué Hansen, est un marché d'environ 130 millions de consommateurs où la demande de produits alimentaires de qualité supérieure et singuliers est en hausse. Il a précisé au forum que 119 représentants du secteur agroalimentaire européen, issus de 22 États membres de l'UE, avaient participé à la mission au Mexique, qu'il a décrite comme une initiative visant à transformer les engagements politiques en débouchés commerciaux.

Le discours a également replacé cette offensive commerciale dans un contexte géopolitique plus large. Hansen a déclaré que les chaînes commerciales mondiales étaient confrontées à une incertitude croissante, que les chaînes d'approvisionnement étaient sous pression et que les pays réévaluaient leurs dépendances économiques. Dans ce contexte, a-t-il ajouté, l'UE considère le Mexique comme un partenaire stratégique de confiance et souhaite approfondir ses liens commerciaux sur la base d'échanges ouverts et fondés sur des règles.

Hansen a toutefois estimé que la seule réduction des droits de douane ne suffirait pas à développer les échanges. Les entreprises ont également besoin de règles prévisibles, de procédures efficaces et de la suppression des obstacles superflus, a-t-il déclaré. Il a ajouté que l'UE entendait poursuivre sa coopération avec les autorités mexicaines sur les questions sanitaires et phytosanitaires, afin que les ouvertures de marché prévues par l'accord se traduisent par des ventes et des investissements effectifs.

Hansen a également affirmé que les normes de l'UE en matière de sécurité alimentaire, de santé animale et de santé des végétaux resteraient pleinement en vigueur dans le cadre de l'accord. Il a présenté ce point comme un élément de la confiance nécessaire à des liens commerciaux plus étroits, en particulier dans les secteurs où la réglementation compte autant que les droits de douane pour l'accès au marché. Pour les exportateurs européens de vins, de spiritueux et d'autres produits alimentaires à forte valeur ajoutée, les retombées concrètes dépendront non seulement de l'entrée en vigueur juridique de l'accord, mais aussi de la rapidité avec laquelle les règles douanières, réglementaires et d'étiquetage seront appliquées des deux côtés.