



Négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne 1. Survol des négociations

Publication n° 2010-53-F Le 3 septembre 2010

Alexandre Gauthier et Michael Holden

Division des affaires internationales, du commerce et des finances Service d'information et de recherche parlementaires

Négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne – 1. Survol des négociations (En bref)

La présente publication est aussi affichée en versions HTML et PDF sur Intraparl (l'intranet parlementaire) et sur le site Web du Parlement du Canada.

Dans la version électronique, les notes de fin de document contiennent des hyperliens intégrés vers certaines des sources mentionnées.

This publication is also available in English.

Les documents de la série *En bref* de la Bibliothèque du Parlement donnent un aperçu succinct, objectif et impartial de diverses questions d'actualité. Ils sont préparés par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque, qui effectue des recherches et fournit des informations et des analyses aux parlementaires, ainsi qu'aux comités du Sénat et de la Chambre des communes et aux associations parlementaires.

TABLE DES MATIÈRES

1		INTRODUCTION
		CONTEXTE
_		CONTEXTE
2	2.1	Étude conjointe sur les coûts et les avantages du libre-échange
2	2.2	Portée des négociations commerciales
3		NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN AECG

i

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE – 1. SURVOL DES NÉGOCIATIONS

1 INTRODUCTION

En mai 2009, le Canada et l'Union européenne (UE) ont annoncé le début de négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG). Ces négociations revêtent une grande importance pour le Canada. L'UE, qui en 2009 comptait près de 500 millions d'habitants et affichait un produit intérieur brut (PIB) de plus de 19 billions de dollars, est le marché unique le plus vaste du monde. En tant que bloc intégré de 27 États membres, l'UE est le deuxième partenaire commercial de biens et services du Canada, et sa deuxième source, et destination, d'investissement direct à l'étranger (IDE).

Le présent document est le premier d'une série portant sur les négociations canadoeuropéennes en vue d'un AECG ¹. Il donne une information contextuelle sur les efforts de libéralisation des marchés entrepris par le Canada et l'UE, les thèmes faisant l'objet de discussions commerciales officielles et l'état des négociations en vue d'un AECG.

2 CONTEXTE

Dans le contexte des présentes négociations, le Canada et l'UE tentent officiellement d'intensifier leurs relations économiques pour la seconde fois en moins de dix ans. La première tentative a débuté en mars 2004, lorsque les deux parties ont conclu une entente-cadre en vue d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI). Trois cycles de négociations ont eu lieu en 2005 et en 2006; ils portaient notamment sur la coopération en matière de réglementation, la reconnaissance mutuelle des titres de compétence, les marchés publics, les services financiers et les droits de propriété intellectuelle. Toutefois, les parties n'ont pu s'entendre; elles ont suspendu les négociations en mai 2006, dans l'espoir que l'aboutissement des négociations du cycle de Doha de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) permettrait d'éclaircir certaines des questions qui sont apparues au cours des discussions en vue d'un ARCI.

Malgré la suspension des négociations en vue d'un ARCI, le Canada est demeuré fortement désireux de conclure officiellement un accord de coopération économique et commerciale avec l'UE. En partie grâce aux campagnes de lobbying des gouvernements provinciaux et du milieu des affaires, le Canada et l'UE ont convenu, lors du Sommet UE-Canada de 2007 à Berlin, de réaliser une étude conjointe en vue d'évaluer les coûts et les avantages d'un partenariat économique plus étroit entre les deux parties. L'étude porte principalement sur les répercussions potentielles qu'un retrait des obstacles existants, en particulier les obstacles non tarifaires, aurait sur la circulation des biens, des services et des capitaux entre le Canada et l'UE.

2.1 ÉTUDE CONJOINTE SUR LES COÛTS ET LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE

Selon les résultats de la simulation économique menée dans le cadre de l'étude conjointe réalisée par le Canada et l'UE – Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada –, les deux économies tireraient avantage d'un accord de libéralisation du commerce ². L'étude indique que l'UE pourrait réaliser des gains de 18,6 milliards de dollars annuellement à l'égard de son PIB, et le Canada, de 13,1 milliards de dollars chaque année ³. Annuellement, cette activité économique additionnelle représenterait une augmentation de 0,08 % du PIB européen et de 0,77 % du PIB canadien.

Toujours selon l'étude, la libéralisation du commerce pourrait amplifier les échanges commerciaux canado-européens de 41,2 milliards de dollars entre 2007 et 2014, soit un accroissement de 23 %. Près des trois quarts de cette augmentation (29,8 milliards de dollars) seraient attribuables au commerce de biens. D'après l'étude, les exportations canadiennes de biens vers l'UE pourraient grimper de 10,1 milliards de dollars (24,3 %) pendant cette période et les exportations européennes vers le Canada, de 19,6 milliards de dollars (36,6 %).

L'étude conjointe conclut que le commerce des services entre le Canada et l'UE s'accroîtrait de 11,2 milliards de dollars entre 2007 et 2014. Les importations canadiennes de services européens augmenteraient de 7,7 milliards de dollars (13,1 %), tandis que les exportations de services canadiens vers l'UE progresseraient de 3,5 milliards de dollars (14,2 %).

De telles études d'incidence économique visent à fournir uniquement une illustration des répercussions potentielles d'un accord commercial. Dans les faits, il est impossible de prédire les résultats réels, et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, dans le cas de l'étude citée, aucun accord n'a encore été conclu; par conséquent, l'incidence prévue du libre-échange se fonde sur des suppositions quant au résultat des négociations. Par exemple, l'étude suppose que les augmentations prévues reposent notamment sur la réussite des négociations du cycle de Doha de l'OMC. Par ailleurs, elle présume la complète élimination des tarifs et des contingents tarifaires dans tous les secteurs industriels et agricoles, y compris les secteurs sensibles; cette éventualité est improbable. Enfin, l'étude ne tient pas compte de l'incidence économique d'activités comme l'ouverture des marchés publics ou la modification des niveaux d'IDE entre les deux économies.

Il est également difficile de séparer l'incidence d'un accord commercial des conditions économiques et politiques dans lesquelles l'accord est mis en œuvre. D'abord, l'étude conjointe du Canada et de l'UE a été terminée avant la crise financière et économique mondiale et ne tient donc pas compte de ses répercussions, ni de celles de la crise de l'endettement qui sévit dans plusieurs États membres de l'UE. Ensuite, dans son budget de 2010, le gouvernement du Canada a unilatéralement éliminé les droits tarifaires sur les importations d'intrants manufacturiers ainsi que sur le matériel et l'outillage, une initiative qui influerait sur l'incidence éventuelle d'un AECG sur les échanges commerciaux et sur la croissance économique du Canada et de l'UE ⁴.

C'est pour ces raisons qu'il faut interpréter avec prudence les résultats d'une évaluation de l'incidence économique d'un accord commercial. Une telle évaluation donne une indication de l'incidence qu'un tel accord commercial pourrait avoir sur les pays participants, indépendamment de tout autre facteur et sous réserve de certaines hypothèses. Toutefois, elle ne fournit pas de normes par rapport auxquelles comparer les résultats réels, car un accord commercial n'intervient pas indépendamment des événements économiques, bien souvent impossibles à prévoir. Ces restrictions ont entraîné de nombreux débats au sujet de l'efficacité d'accords de libéralisation du commerce qui n'ont pas donné les résultats que laissaient entrevoir les évaluations de l'incidence économique.

2.2 PORTÉE DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

L'étude conjointe ayant démontré qu'un accord de libéralisation du commerce entre le Canada et l'UE profiterait aux deux parties, ces dernières ont convenu, le 17 octobre 2008, de commencer à déterminer les sujets devant faire l'objet de négociations officielles. Les résultats de cet exercice ont été publiés en mars 2009 dans le *Rapport conjoint sur la définition du périmètre d'un accord économique approfondi entre l'Union européenne et le Canada* ⁵. Ce rapport fait état d'un vaste programme de négociations en vue d'un AECG, programme qui comprend la libéralisation du commerce et d'autres mesures de renforcement de l'intégration économique entre les deux parties. Le rapport recommande particulièrement que les sujets suivants fassent l'objet de négociations :

- le commerce des marchandises;
- les mesures sanitaires et phytosanitaires (la salubrité des aliments et la santé des animaux et des plantes);
- les obstacles techniques au commerce;
- la facilitation du commerce;
- les procédures douanières et les règles d'origine;
- le commerce transfrontalier des services, y compris la reconnaissance mutuelle des titres de compétence;
- l'investissement;
- les marchés publics (gouvernements centraux et sous-centraux);
- la coopération en matière de réglementation (lois et procédures);
- la propriété intellectuelle;
- le mouvement temporaire des gens d'affaires;
- la politique de la concurrence et autres questions connexes, y compris les monopoles et les sociétés d'État;
- les dispositions institutionnelles et le règlement des différends;
- le développement durable.

3 NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN AECG

Après deux mois de planification et de consultation, on a officiellement annoncé le début des négociations en vue d'un AECG le 6 mai 2009, lors du Sommet Canada-UE à Prague, en République tchèque. Le premier cycle de négociations officiel a eu lieu en octobre de la même année; depuis, d'autres cycles de négociations ont suivi chaque trimestre. Selon les représentants canadiens et européens, les deux parties souhaitent conclure les négociations d'ici la fin de 2011. Toutes deux se sont dites désireuses de conclure un accord diversifié et exhaustif qui non seulement libéralisera les échanges commerciaux, mais encore renforcera la coopération économique dans d'autres secteurs.

Selon les négociateurs commerciaux du Canada, les discussions en vue d'un AECG abordent 22 thèmes, notamment les politiques sur la concurrence, le développement durable et la facilitation du commerce. De ces 22 thèmes, neuf forment le cœur de l'accord ⁶ : l'accès aux marchés agricoles, l'accès aux marchés non agricoles, le commerce des services, la protection des investissements, les marchés publics, les obstacles techniques au commerce et la coopération en matière de réglementation, la protection de la propriété intellectuelle, la mobilité de la main-d'œuvre et le règlement des différends. Chacun de ces neuf thèmes fait l'objet d'un document dans la présente série.

L'aboutissement d'un accord entre le Canada et l'UE permettant de réaliser des progrès significatifs dans ces secteurs aurait des conséquences appréciables pour le Canada. En effet, les négociations en vue d'un AECG pourraient aboutir à un accord ayant davantage d'envergure et de profondeur que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'accord commercial le plus complet que le Canada ait conclu jusqu'à ce jour.

NOTES

- 1. Les thèmes abordés dans la présente série sont l'accès aux marchés agricoles, l'accès aux marchés non agricoles, le commerce des services, la protection des investissements, les marchés publics, les obstacles techniques au commerce et la coopération en matière de réglementation, la protection de la propriété intellectuelle, la mobilité de la maind'œuvre et le règlement des différends.
- 2. Gouvernement du Canada et Commission européenne, <u>Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada : Étude conjointe réalisée par la Commission européenne et le Gouvernement du Canada, Ottawa et Bruxelles, 2008.</u>
- 3. Les sommes en euros de l'étude conjointe ont été converties en dollars canadiens au taux de change du 16 octobre 2008 de la Banque du Canada.
- 4. La plupart des droits tarifaires doivent être éliminés immédiatement, tandis que d'autres seront éliminés progressivement sur une période de cinq ans.
- Groupe mixte chargé de définir le périmètre d'un accord économique entre le Canada et l'Union européenne, <u>Rapport conjoint sur la définition du périmètre d'un accord</u> <u>économique approfondi entre l'Union européenne et le Canada</u>, Ottawa et Bruxelles, 9 mars 2009.
- 6. Chambre des communes, Comité permanent du commerce international, *Témoignages*, 3^e session, 40^e législature, 15 juin 2010.