BIBLIOTHÈQUE du PARLEMENT
LIBRARY of PARLIAMENT

EN BREF

# *Négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne*

## *10. Le règlement des différends*

**Publication n° 2010-61-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 – 10. Le règlement des différends*

## (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.

Publication n° 2010-61-F
Ottawa, Canada, Bibliothèque du Parlement (2010)

# TABLE DES MATIÈRES

1 INTRODUCTION ..... 1

2 ENJEUX DES NÉGOCIATIONS ..... 1

# NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE – 10. LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

## 1 INTRODUCTION

Les négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) visent plus de 20 domaines; neuf d'entre eux revêtent un intérêt particulier pour les Canadiens et les Européens. Il s'agit soit des dossiers les plus sensibles ou difficiles à négocier, soit des enjeux dont les conséquences attendues seront les plus importantes en cas d'aboutissement des négociations, soit des aspects les plus controversés de ces domaines. Le présent document porte sur le règlement des différends [1].

## 2 ENJEUX DES NÉGOCIATIONS

Un mécanisme de règlement des différends efficace et applicable en temps voulu est l'un des éléments les plus importants pour la réussite de tout accord commercial. Les négociateurs commerciaux canadiens de l'AECG ont fait part de leur intention d'inclure dans les négociations un mécanisme de règlement des différends non seulement qui s'inspire des points forts des mécanismes de ce type de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), mais également qui tient compte des leçons tirées de l'expérience qu'a acquise le Canada jusqu'à ce jour à l'égard de ce type de mécanismes.

Le règlement des différends liés aux accords commerciaux couvre un éventail de sujets, qui ont le plus souvent trait aux droits antidumping et aux droits compensateurs. De nombreux accords commerciaux comprennent également des dispositions visant à résoudre les différends liés à la protection des investissements et, bien que cela soit plus rare, des dispositions exécutoires sur l'environnement et les travailleurs.

L'une des difficultés auxquelles se heurtent les négociateurs de l'AECG tient au fait que le Canada et l'UE n'ont pas adopté la même approche en matière de résolution des litiges dans leurs précédents accords commerciaux. Le Canada a tendance à séparer ses mécanismes par type de différend. Par exemple, l'ALENA compte trois chapitres comportant des dispositions sur la résolution de différends : le chapitre 19 porte sur les droits antidumping et les droits compensateurs; le chapitre 11 traite de la protection des investissements et de l'expropriation des biens; le chapitre 20 concerne les litiges liés à l'interprétation générale de l'accord. En revanche, l'accord de libre-échange conclu en octobre 2009 entre l'UE et la Corée du Sud ne comprend qu'un seul chapitre sur le règlement des différends, et il aborde tous les types de litiges relatifs à l'accord. Les négociateurs commerciaux canadiens ont laissé entendre que, malgré les différences importantes de méthodes entre le Canada et l'UE en la matière, les deux parties souhaitent corriger les failles que comportaient les mécanismes associés à leurs accords précédents.

En ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends applicable à un AECG, le Canada compte parmi ses priorités la rapidité du processus et la capacité à régler de façon accélérée et appropriée les différends éventuels, notamment en matière d'obstacles non tarifaires. Le Canada cherche à accélérer le processus en raison en partie de son expérience associée au chapitre 19 de l'ALENA. Ce chapitre prévoit que le règlement d'un différend doit normalement prendre au maximum 315 jours, de la demande d'établissement d'un groupe spécial binational jusqu'à la décision finale. Toutefois, ce délai se prête facilement à la manipulation, par exemple lorsqu'on omet de proposer des candidats pour le groupe spécial binational dans les délais prescrits, ce qui entraîne de longs retards.

Le Canada a également pour priorité d'intégrer à l'AECG un mécanisme visant à corriger certaines failles que comportait le chapitre 19 concernant le moment du paiement des dédommagements. Un différend opposant le Canada à ses voisins du Sud au sujet du bois d'œuvre tenait au fait que les États-Unis avaient imposé des droits provisoires sur les importations de bois d'œuvre canadiens en se fondant sur la détermination préliminaire qu'il y avait eu préjudice de dumping. Toutefois, le Canada n'a pas pu contester cette décision aux termes du chapitre 19, car seule une détermination finale peut donner lieu à un tel examen. Par conséquent, les producteurs de bois d'œuvre canadiens ont été obligés de verser des droits pendant près d'un an avant qu'un groupe spécial binational ne soit formé. Ces droits ne sont pas remboursables, même si le Canada a obtenu gain de cause.

Autre lacune notable du mécanisme décrit dans le chapitre 19 de l'ALENA : les décisions du groupe spécial binational ne peuvent faire jurisprudence.

Concernant la protection des investissements, le Canada adoptera probablement un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et l'État semblable à celui décrit dans le chapitre 11 de l'ALENA. Le Canada a intégré dans la plupart de ses accords commerciaux subséquents des dispositions similaires, bien que légèrement modifiées à la lumière de ses expériences antérieures.

Le Canada n'a jamais signé d'accord commercial assorti de dispositions exécutoires sur la protection de l'environnement, et seuls les accords qu'il a récemment conclus avec la Colombie, le Pérou et le Panama comportent des dispositions exécutoires sur la coopération dans le domaine du travail. On ignore si le Canada et l'UE inclusront dans l'AECG des dispositions exécutoires sur l'environnement et les travailleurs, et un mécanisme connexe de règlement des différends.

---

## NOTES

1. Les autres 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 et la mobilité de la main-d'œuvre.