



Industrie Canada Industry Canada

HF1479
.I5214
1995
v.1
QUEEN
c.2

IC

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

VOLUME 1

Résultats des négociations

Canada

CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA

Ces centres ont été mis sur pied dans au moins un grand centre de chaque province et dans la région de la Capitale nationale. Ils offrent des renseignements sur les programmes et services pertinents, des sources d'aide et des services-conseils aux particuliers et aux entreprises.

Terre-Neuve

Centre de services aux entreprises du Canada
90, avenue O'Leary
C.P. 8687
St. John's (T.-N.)
A1B 3T1
Téléphone : (709) 772-6022
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(709) 772-6090
Info-télécopieur :
(709) 772-6030

Île-du-Prince-Édouard

Centre de services aux entreprises Canada/
Île-du-Prince-Édouard
232, rue Queen
C.P. 40
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7K2
Téléphone : (902) 368-0771
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(902) 566-7098
Info-télécopieur :
(902) 566-7098
ou 1-800-401-3201

Nouvelle-Écosse

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouvelle-Écosse
1575, rue Brunswick
Halifax (N.-É.)
B3J 2G1
Téléphone : (902) 426-8604
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(902) 426-6530
Info-télécopieur :
(902) 426-3201
ou 1-800-401-3201

Nouveau-Brunswick

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouveau-Brunswick
1^{er} étage, 570, rue Queen
Fredericton (N.-B.)
E3B 6Z6
Téléphone : (506) 444-6140
ou 1-800-668-1010
Télécopieur :
(506) 444-6172
Info-télécopieur :
(506) 444-6169

Québec

Info entrepreneurs
Niveau Plaza, bureau 12500
5, Place Ville-Marie
Montréal (QC)
H3B 4Y2
Téléphone : (514) 496-4636
ou 1-800-322-4636
Télécopieur :
(514) 496-5934
Info-télécopieur :
(514) 496-4010
ou 1-800-322-4010

Ontario

Centre de services aux entreprises Canada/Ontario
4^e étage, 1, rue Front
Toronto (Ont.)
M5V 3E5
Téléphone : (416) 954-4636
Télécopieur :
(416) 954-8597
Info-télécopieur :
(416) 954-8555

Manitoba

Centre de services aux entreprises du Canada
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Man.)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 984-2272
ou 1-800-665-2019
Télécopieur :
(204) 983-2187
Info-télécopieur :
(204) 984-5527
ou 1-800-665-9386

Saskatchewan

Centre de services aux entreprises Canada/
Saskatchewan
122, 3^e Avenue nord
Saskatoon (Sask.)
S7K 2H6
Téléphone : (306) 956-2323
ou 1-800-667-4374
Télécopieur :
(306) 956-2328
Info-télécopieur :
(306) 956-2310
ou 1-800-667-9433

Alberta

Centre de services aux entreprises du Canada
9700, avenue Jasper,
pièce 122
Edmonton (Alb.)
T5J 4H7
Téléphone : (403) 495-6800
Télécopieur :
(403) 495-7725

Colombie-Britannique

Centre de services aux entreprises Canada/
Colombie-Britannique
601, rue Cordova ouest
Vancouver (C.-B.)
V6B 1G1
Téléphone : (604) 775-5525
ou 1-800-667-2272
Télécopieur :
(604) 775-5520
Info-télécopieur :
(604) 775-5515

Région de la Capitale nationale

Centre de services aux entreprises du Canada
1^{er} étage, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur :
(613) 957-7942

N.B. Les entreprises des Territoires du Nord-Ouest doivent adresser leurs demandes de renseignements ou d'aide au CSEC du Manitoba, et celles du Yukon, au CSEC de la Colombie-Britannique.

HF
1479
J5214
1995
V.1
Queen
0.2

L'INDUSTRIE

ET

L'URUGUAY

ROUND

Industry Canada
Library - Queen

JUL 10 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

VOLUME **1**

Résultats des négociations

Cette publication est la première d'une série intitulée *L'industrie et l'Uruguay Round*. Pour obtenir ces documents et de nombreux autres publiés par Industrie Canada, se brancher sur le réseau informatique Internet (council@istc.ca).

On peut aussi obtenir des exemplaires imprimés de la présente étude et de ces autres documents en s'adressant à :

Services de distribution
Industrie Canada
Bureau 208D, Tour est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 947-7466
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour obtenir d'autres renseignements sur les sujets abordés dans le présent document, s'adresser à :

Direction générale des Affaires internationales
Industrie Canada
Bureau 515B, Tour est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3522
Télécopieur : (613) 952-0540

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-263/1-1995F
ISBN 0-662-99758-1
105062-95-02

Il est permis de reproduire le présent document par voie électronique, photomécanique ou autre, notamment en le mémorisant dans un système de recherche documentaire. Toute utilisation du contenu du présent document doit s'accompagner d'une mention de la source, à savoir Industrie Canada.

Also available in English under the title *Industry and the Uruguay Round: Results of the Negotiations*



Table des matières

Introduction	3
Aperçu	3
Contexte	4
Objectifs des négociations	5
Objectifs du Canada	6
Le GATT et l'ALENA	6
Nouveau cadre du commerce mondial	7
Réalisations	7
Accès aux marchés	7
Règles commerciales	9
Marchés publics	10
Douanes et mesures à la frontière	12
Textiles et vêtements	12
Agriculture	13
Nouveaux éléments	13
Organisation mondiale du commerce	15
Avantages pour le Canada	16

RÉSULTATS DES NÉGOCIATIONS

Aperçu

Introduction

Les ministres du commerce de 125 pays se sont réunis à Marrakech, au Maroc, le 15 avril 1994 pour la conclusion de sept années de négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Ils ont signé un accord international connu officiellement sous le titre d'Acte final mettant en application les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round.

L'accord crée l'Organisation mondiale du commerce (OMC), nouveau cadre institutionnel global régissant la conduite des relations commerciales de ses membres. Il raffermi et étend la portée des règles régissant le commerce international et le mouvement des investissements. Cet accord renferme également d'importantes mesures de libéralisation des marchés relativement au commerce des marchandises et, pour la première fois, traite de la question des règles commerciales multilatérales dans les domaines des services, des investissements et de la propriété intellectuelle.

Les assemblées législatives des principaux pays membres du GATT ont ratifié l'accord depuis sa signature à Marrakech. En décembre 1994, le Parlement a adopté la loi proclamant l'adhésion du Canada à l'OMC. Le 1^{er} janvier 1995, l'OMC a été mise en œuvre, y compris la première étape de la réduction convenue des tarifs.

L'accord de Marrakech comprend 25 ententes et accords distincts, ainsi qu'un certain nombre de décisions et de déclarations ministérielles, tous sous l'égide de l'OMC. Quelques-uns des participants ont consenti à signer entre eux quatre accords plurilatéraux portant sur plusieurs questions non visées par l'accord principal.

Par l'instauration d'un régime commercial plus transparent et plus équitable, l'OMC favorisera la croissance économique et, partant, inspirera confiance aux entreprises et aux consommateurs. Conçue pour améliorer le contrôle et l'administration du commerce, l'OMC est dirigée par une conférence ministérielle, son autorité politique permanente. Au sein de l'OMC, certains éléments renforcent le mécanisme d'examen des échanges tandis que d'autres précisent le fonctionnement des mécanismes de règlement des différends.

Les négociations de l'Uruguay Round se sont terminées par le plus ambitieux accord commercial multilatéral jamais signé. Les mesures de libéralisation du marché améliorent considérablement les possibilités de débouchés sur les marchés d'exportation traditionnels du Canada ainsi que sur les marchés de l'Asie-Pacifique, de l'Amérique latine et des autres régions à forte croissance éventuelle.

Le ministère des Finances du Canada évalue à plus de 3 milliards de dollars les retombées annuelles des négociations de l'Uruguay Round au pays, ce qui correspond à 0,4 p. 100 du produit intérieur brut ou de la production. Les effets dynamiques de l'amélioration du climat



commercial, les gains de nos partenaires commerciaux, ou leur croissance, et l'incidence des nouvelles règles commerciales pourraient encore accroître ces retombées. L'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) a estimé en 1993 qu'une fois l'OMC en place et la plupart des nouvelles mesures commerciales en vigueur, l'incidence annuelle nette à long terme pourrait se traduire par une augmentation de la production mondiale de l'ordre de 365 milliards de dollars CAN de 1992. La part du Canada a été évaluée à environ 9 milliards, soit 1,2 p. 100 de son produit intérieur brut. Selon une étude récente du GATT (novembre 1994), la libéralisation des échanges de biens devrait résulter, à elle seule, à des gains annuels de la production mondiale estimés à quelque 510 milliards de dollars US d'ici l'année 2005. Les études de l'OCDE et du GATT ne comprennent pas d'estimations des retombées de l'accord dans le domaine des services, ni des gains pouvant être réalisés à la suite de rationalisations.

En tant que nation marchande, le Canada a tout intérêt à établir et à assurer le maintien d'un contexte commercial international stable et ouvert : actuellement, son produit intérieur brut provient, dans une proportion de 29,3 p. 100, de la vente de biens et de services sur les marchés étrangers.

Cette publication vise à aider les industries canadiennes à bien comprendre les éléments de cet accord commercial et à tirer profit des débouchés qui en découlent.

Contexte

En septembre 1986, à Punta del Este, en Uruguay, 95 États membres ont lancé la huitième série de négociations commerciales multilatérales dans le cadre du GATT.

La participation continue du Canada, l'un des 23 pays fondateurs du GATT en 1947, témoigne de son appui aux objectifs de l'Accord, à savoir favoriser la croissance économique par la libéralisation du commerce et par l'élaboration de règles équitables pour le commerce mondial.

Vers le milieu des années 80, l'efficacité du GATT commençait à s'amoinrir. Les barrières non tarifaires se multipliaient, tandis que la récession mondiale, la stagflation et le chômage en hausse incitaient de nombreux gouvernements à adopter des mesures protectionnistes dans des domaines non touchés dans leurs engagements relevant du GATT.

A titre d'exemple, les prétendues mesures de la zone grise ont permis aux gros importateurs d'exercer des pressions sur les exportateurs pour qu'ils limitent « volontairement » leurs exportations ou qu'ils acceptent, sur une base bilatérale, des « accords visant une commercialisation ordonnée ». La Banque mondiale estime qu'en 1986 les mesures non tarifaires dites dures frappaient 18 p. 100 des échanges internationaux, notamment dans le domaine de l'automobile, des semi-conducteurs, de l'acier, des machines-outils et de la chaussure, et qu'elles restreignaient le commerce et étaient contraires à l'objectif du GATT. En outre, les pays en développement s'irritaient des restrictions de l'Arrangement multifibre qui limitaient leurs exportations de textiles et de vêtements vers les pays industrialisés.

Objectifs des négociations

De plus, l'émergence de divers blocs commerciaux régionaux semblait miner la libéralisation du commerce. Même s'ils facilitaient les échanges entre les pays membres, ces derniers risquaient de décourager le commerce entre eux.

On a reconnu que les barrières commerciales attisaient l'inflation ainsi que les craintes que les différends commerciaux puissent éclater en une guerre commerciale mondiale. Les différends couvaient à cause de la structure administrative déficiente du GATT et de ses mécanismes de règlement des différends, lourds et pour la plupart inefficaces.

En dépit du fait que les télécommunications modernes, le transport aérien bon marché et la levée des obstacles juridiques facilitaient le commerce des services et libéralisaient la circulation du capital, ces activités n'étaient pas visées par le GATT. Comme le GATT était muet à cet égard, cela permettait aux États de protéger leurs industries de services et de bloquer les investissements étrangers. Par conséquent, le protectionnisme interdisait souvent l'importation de services de pays capables de les fournir de façon plus rentable.

Enfin, le refus de nombreux pays de reconnaître le droit à la propriété intellectuelle a nui aux initiatives dans le domaine des échanges de technologie et, en bout de ligne, de l'investissement dans la recherche-développement (R-D). La protection insuffisante de la propriété intellectuelle a également dissuadé les détenteurs de cette dernière d'exporter leurs produits ou leurs services les plus sujets à être piratés ou contrefaits. Ces pressions ont menacé de freiner la croissance dans bien des pays du monde parce qu'elles interdisaient à ces derniers l'accès aux avantages des progrès technologiques.

La déclaration ministérielle signée à Punta del Este en septembre 1986 visait essentiellement à renforcer et à étendre le régime du GATT ainsi qu'à libéraliser et à élargir les échanges internationaux; elle fixait des objectifs précis pour les négociations commerciales de l'Uruguay Round, à savoir :

- mieux adapter le GATT au contexte évolutif du commerce international;
- favoriser la coopération en vue de raffermir les liens d'interdépendance entre les politiques commerciales et les autres politiques axées sur la croissance économique;
- réduire ou éliminer l'utilisation de barrières non tarifaires;
- encourager les pays en développement, surtout les plus avancés, à participer davantage au GATT afin que, finalement, ils puissent y participer pleinement;
- étendre le champ d'application du GATT pour y inclure les services, la propriété intellectuelle et le commerce des produits agricoles;
- élaborer un système commercial multilatéral intégré, plus viable et, donc, plus durable.

En outre, les effets de la mondialisation économique se précisaient de plus en plus, surtout la complémentarité du commerce et des investissements étrangers et le besoin croissant des entreprises de nouer des relations internationales stratégiques.



Objectifs du Canada

Le GATT et l'ALENA

Au cours des sept années durant lesquelles les négociations commerciales se sont poursuivies, l'économie mondiale a connu des changements structureaux accélérés qui en ont modifié en profondeur les objectifs. Des questions comme la croissance économique accompagnée du plein emploi, le développement durable et d'autres questions d'ordre social ont pris de l'importance. Dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round, il a été impossible de régler ces questions et on a les a proposées comme sujets d'examen éventuels dans le cadre de l'OMC.

En plus des objectifs d'ordre international, le Canada s'était fixé ses propres buts. En général, le Canada a cherché à améliorer le contexte international dans lequel évoluent ses industries. Ainsi, tout au cours des négociations, le Canada a cherché à faire adopter des mesures propres :

- à susciter des débouchés pour le Canada au chapitre des échanges, de l'investissement et de l'emploi en améliorant l'accès aux marchés mondiaux, grâce à une réciprocité efficace et intégrale dans le cas des produits agricoles, des produits issus des ressources naturelles, de la fabrication et des services;
- à favoriser l'adaptation graduelle et ordonnée des industries nationales à la concurrence mondiale.

Le GATT est un régime commercial mondial complémentaire à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), lequel réunit le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA fait progresser le principal objectif du GATT, à savoir encourager la libre circulation des biens et des services selon une série de règles convenues à l'échelle internationale. En fait, le GATT prévoit précisément l'élaboration d'ententes commerciales régionales, pourvu qu'elles respectent les principes sur lesquels il repose. Bien que les négociations de l'Uruguay Round reflètent un grand nombre des dispositions fondamentales de l'ALENA, elles portent également sur des questions non résolues dans l'ALENA, notamment les règles relatives au commerce des produits agricoles, la définition d'une subvention et les règles régissant le dumping et les droits compensatoires.

S'il survenait un différend avec les États-Unis ou le Mexique au sujet des obligations prévues dans l'ALENA, le Canada pourrait se prévaloir des mécanismes de règlement des différends prévus dans cet accord. Les différends portant sur des règles du GATT seraient résolus selon le GATT. Par contre, si les États-Unis prenaient des mesures contraires à l'ALENA ainsi qu'au GATT, le Canada pourrait s'adresser à l'une ou à l'autre de ces instances.

Nouveau cadre du commerce mondial

Les accords consécutifs aux négociations de l'Uruguay Round sont la solution de rechange aux menaces proférées par certains pays de s'imposer par leur seul poids économique. La nouvelle OMC resserre et étoffe les règles et les procédures de règlement des différends qui régissent les relations commerciales du Canada avec les autres pays. Elle en étend également la portée sectorielle et géographique afin d'instaurer un environnement commercial à la fois plus sûr et plus concurrentiel.

L'heureux aboutissement des négociations de l'Uruguay Round a constitué l'une des grandes priorités commerciales du Canada. Grâce au nouvel accord, les entreprises canadiennes auront plus d'occasions d'investir, de créer des emplois et d'innover en matière de produits, de services et de technologie. L'accord aidera surtout à ouvrir des marchés partout dans le monde aux producteurs canadiens concurrentiels de biens et de services.

Réalisations

Les principales réalisations décrites ci-dessous mettent en lumière le nouveau contexte des échanges internationaux. Elles ne visent pas les questions touchant des secteurs particuliers, lesquelles sont traitées dans les autres publications de la série (pour se procurer ces publications, voir les renseignements indiqués au verso de la page titre).

Jusqu'à présent, le seul résultat important d'un accord commercial était la réduction des tarifs. Bien qu'à la suite de chaque cycle de négociations du GATT les tarifs des pays industrialisés aient été réduits, ils ont néanmoins continué d'entraver l'entrée sur le marché de nombreux exportateurs et de représenter une partie importante du prix que doivent payer les importateurs pour faire des affaires.

Le volet accès aux marchés est devenu l'un des plus vifs sujets de litige des négociations de l'Uruguay Round, qui ont néanmoins mené à des réductions tarifaires sans précédent.

Les pays en développement et ceux nouvellement industrialisés ont également pris des engagements au cours des négociations. L'absence de consolidation tarifaire a été un aspect de l'accès aux marchés qui a suscité énormément d'insécurité. En effet, le pays qui consolide ses tarifs accepte de ne pas procéder à des augmentations sans négocier. Dans le passé, la plupart des pays en développement s'étaient peu engagés à cet égard de sorte qu'ils pouvaient augmenter leurs tarifs comme bon leur semblait. La consolidation d'une partie substantielle des tarifs des pays en développement, un des gains pratiques des négociations de l'Uruguay Round, a accru la sécurité d'accès. Quelques-uns de ces pays ont également réduit substantiellement leurs tarifs.

- Les pays industrialisés ont consenti à réduire de 40 p. 100 l'ensemble de leurs tarifs sur les produits industriels, et leur tarif moyen passe de 6,3 à 3,8 p. 100.
- La proportion de biens importés en franchise de douane augmentera de 20 à 44 p. 100.

Accès aux marchés



- Les pays industrialisés se sont engagés à maintenir la presque totalité de leurs gammes tarifaires respectives, comparativement à 78 p. 100 avant les négociations de l'Uruguay Round.
- Les pays en développement se sont engagés à maintenir 73 p. 100 de leurs gammes tarifaires respectives, par rapport à 21 p. 100 avant les négociations, tandis que pour les pays dont l'économie est en transition (surtout les anciens pays socialistes), la consolidation portera sur 98 p. 100 des tarifs au lieu de 73 p. 100.

L'élargissement de l'accès réel aux marchés de la plupart des pays et la sécurité de cet accès peuvent être considérés comme une étape décisive des négociations commerciales.

Les pays de la Quadrilatérale, c'est-à-dire le Canada, l'Union européenne, le Japon et les États-Unis, se sont entendus pour éliminer les tarifs dans un certain nombre de secteurs et pour appliquer des réductions importantes ailleurs. Ils supprimeront les tarifs sur le matériel agricole, la bière, les alcools bruns, le matériel de construction, le matériel médical, le mobilier de bureau, le papier et les produits du papier, les produits pharmaceutiques et l'acier. Ces pays ont également convenu d'abaisser considérablement les tarifs frappant le matériel électronique et scientifique et d'harmoniser à bas niveaux ceux qui visent les produits chimiques. La plupart des autres tarifs seront aussi réduits considérablement.

D'autres pays industrialisés de même que la Corée du Sud participent intégralement à certains de ces accords sectoriels et partiellement à d'autres.

En règle générale, les États membres ont accepté de répartir les réductions en cinq tranches annuelles égales. Pour certains secteurs cependant, la période d'entrée en vigueur progressive diffère radicalement et peut aller de la suppression immédiate des tarifs sur les produits pharmaceutiques jusqu'à l'abandon progressif, sur 10 ans, des tarifs sur le papier et les produits du papier et l'acier.

Les barrières non tarifaires ont également fait l'objet d'importantes réductions. Citons, à titre d'exemple, l'élimination du recours aux accords d'autolimitation qui ont proliféré dans le secteur de l'automobile. Modifiées, les dispositions de sauvegarde interdisent maintenant le recours à de telles mesures restrictives, incompatibles avec l'Accord. La levée d'autres barrières non tarifaires pourrait résulter de l'élimination de certains tarifs. L'élimination progressive du tarif sur le papier journal, par exemple, diminuera et, à terme, supprimera les effets du contingentement imposé par l'Union européenne.

Règles commerciales

En contraignant les membres à se conformer plus étroitement à l'accord instituant l'OMC, le nouveau régime diminuera la fréquence des interruptions du commerce légitime, améliorera les débouchés à l'exportation et, partant, inspirera davantage confiance dans le régime commercial mondial.

Le **Code des subventions et des mesures compensatoires** impose une série de règles bien précises concernant l'octroi de subventions et la perception de droits compensatoires. Le droit compensatoire est imposé par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales du pays exportateur lorsque les importations profitent d'un avantage inéquitable. Le Code renferme pour la première fois une définition acceptée à l'échelle internationale du terme *subvention*, à savoir une contribution financière consentie par les pouvoirs publics et qui a pour effet de donner un avantage.

Le Code établit trois catégories de subventions : les subventions prohibées, celles qui ne peuvent pas donner lieu à une action (exemptées de la perception de droits compensatoires) et celles qui peuvent donner lieu à une action (assujetties à la perception de droits compensatoires). Il fixe à 1 p. 100 le seuil des subventions pouvant donner lieu à des droits compensatoires. Ainsi, s'il est établi qu'un produit importé a bénéficié de subventions qui peuvent donner lieu à une action, mais qui correspondent à 1 p. 100 ou moins de sa valeur, ce produit ne risquera pas de faire l'objet de droits compensatoires.

Les programmes d'aide au développement régional et à la R-D ainsi que les programmes environnementaux sont exempts, pourvu qu'ils répondent à certains critères précis. L'aide à l'exportation, sauf celle qui est permise en vertu de l'accord sur l'agriculture, est interdite.

Les gouvernements peuvent recourir aux subventions intérieures (par opposition à l'aide à l'exportation) comme moyen d'action sociale et économique. Cependant, un partenaire commercial sera en droit de prendre des mesures compensatoires ou d'exercer son droit de recours en s'adressant à un groupe spécial de l'OMC si une subvention intérieure porte préjudice à ses producteurs.

Dans le cas de certaines subventions qui fausseraient sérieusement les échanges, il appartiendra au pays ayant accordé l'aide de prouver que celle-ci ne constitue pas un grave préjudice pour le partenaire commercial. En vertu des dispositions relatives aux préjudices graves, l'industrie canadienne pourra pour la première fois contester les subventions étrangères qui nuisent aux exportations canadiennes sur les marchés des pays qui accordent de telles subventions ou sur des marchés tiers où elle fait face à une concurrence déloyale.



L'application des mesures compensatoires sera limitée dans le temps par des dispositions qui imposent un nouvel examen de la situation dans les cinq ans. L'OMC impose également des normes plus rigoureuses pour la mise en œuvre de mesures de compensation. (Il importe de noter que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA font appel aux règles du GATT sur les mesures compensatoires.)

Le **Code antidumping** précise les règles concernant l'application des mesures visant à contrer le dumping. Les droits antidumping sont des tarifs spéciaux que le pays importateur peut imposer pour compenser l'avantage indu dont bénéficient les exportateurs qui vendent leurs produits au-dessous du prix coûtant ou du prix ayant cours sur le marché intérieur. L'accord intègre le règlement des cas de dumping au processus global de règlement des différends de l'OMC et fixe des règles plus rigoureuses pour la conduite des enquêtes antidumping. Il définit les facteurs que doivent prendre en compte les enquêteurs pour déterminer si tel secteur de l'économie nationale est victime de préjudice, et précise le mode de calcul de la marge constituant un dumping.

Les clauses de sauvegarde précisent les règles régissant les mesures qu'un pays peut prendre pour protéger un secteur d'activité national donné contre une augmentation imprévue des importations d'un produit qui cause ou est susceptible de causer un préjudice grave à ce secteur. Les mesures de sauvegarde permises en vertu du GATT comprennent le droit d'adopter temporairement des mesures commerciales restrictives dans le cas des importations qui causent ou qui risquent de causer un préjudice grave à un secteur d'activité. Cependant, pour décourager les actions frivoles, le pays adoptant des mesures de sauvegarde pourrait devoir dédommager ses partenaires commerciaux pour leurs pertes. L'accord garantit que tous les pays appliqueront des règles et des procédures comparables lorsqu'ils prendront de telles mesures. Dans son ensemble, une mesure de sauvegarde totalise au plus huit ans et doit être progressivement allégée pendant son application.

Marchés publics

La série d'accords issus des négociations de l'Uruguay Round comprend un engagement à l'égard d'un nouvel accord sur les marchés publics, qui remplacera le Code entré en vigueur en 1981. L'accord étend la portée du Code, en ce qui a trait aux règles relatives aux produits et aux équipements, à un éventail plus large de ministères et d'organismes centraux et, pour la première fois, prévoit l'inclusion éventuelle d'autres paliers de l'administration publique (provinces, États, municipalités) ainsi qu'une vaste gamme de marchés de services et de construction.

Bien que tous les membres de l'OMC puissent y être partie, seuls les États ayant négocié de façon précise les termes de leur participation pourront participer à cet accord plurilatéral dans le cadre de l'OMC. A ce jour, les principaux participants aux négociations ont été le Canada, l'Union européenne (y compris l'Autriche, la Finlande et la Suède, qui ont adhéré à l'Union en 1995), Hongkong, Israël, le Japon, la Corée du Sud, la Norvège, la Suisse et les États-Unis.

A l'heure actuelle, les engagements pris par le Canada en vertu du nouvel accord se limitent aux ministères et organismes fédéraux ainsi qu'aux sociétés d'État explicitement nommées. Les engagements réciproques des États signataires du Code feront plus que tripler l'accès, à des conditions concurrentielles, des entreprises canadiennes aux marchés publics de ces pays, dont la valeur est estimée à quelque 125 milliards de dollars.

En dépit de représentations vigoureuses de la part des négociateurs canadiens, les préférences de leurs partenaires commerciaux en matière de marchés publics bloquent encore l'accès des entreprises canadiennes à des secteurs clés comme le matériel de transport et de télécommunications. Le Canada a vainement tenté de convaincre les États-Unis d'atténuer les dispositions de son programme d'exclusion des petites entreprises et des entreprises appartenant à des membres de groupes minoritaires (*Small and Minority Business Set-Aside Program*). Le gouvernement du Canada n'est donc pas tenu de donner accès aux États signataires du Code à ses marchés publics dans les domaines des communications faisant appel à la technologie de pointe, des travaux publics liés aux transports et de certains services précis.

Le nouveau Code étend les obligations relatives aux procédures pour assurer le traitement juste et équitable des fournisseurs admissibles. Il prévoit également l'établissement d'un mécanisme de contestation qui facilitera la résolution des plaintes des fournisseurs. Les entreprises soumissionnaires pourront contester les décisions en s'adressant à un organisme indépendant dans chaque pays signataire du Code. Ces procédures de contestation visent à hâter la prise de mesures provisoires afin de punir les violations de l'accord et de maintenir les débouchés commerciaux. En outre, les parties pourront se prévaloir des dispositions de l'OMC sur le règlement des différends.

Pour l'instant, les dispositions de l'accord ne s'appliquent pas aux ministères, organismes et sociétés de la Couronne des provinces canadiennes. Le Canada a accepté d'évaluer, au cours de la période précédant l'entrée en vigueur de l'accord relatif aux marchés publics, prévue pour janvier 1996, l'intérêt d'une participation éventuelle des provinces à un accord élargi, sous réserve d'un engagement volontaire de leur part.

Avant l'entrée en vigueur de l'accord, les participants ont l'intention de poursuivre les négociations afin d'en étendre la portée. En plus des négociations relatives à l'inclusion des achats des autres paliers de l'administration publique, les États signataires du Code poursuivent leurs discussions pour inclure, sur une base de réciprocité, les sociétés d'État et les sociétés de services publics, ainsi que les services et organismes municipaux.



Douanes et mesures à la frontière

Textiles et vêtements

Les accords découlant des négociations de l'Uruguay Round comprennent un certain nombre d'éléments visant à réduire ou à éliminer les barrières non tarifaires qui entravent le commerce.

- L'accord sur les **procédures d'obtention de licences d'importation** ajoute des améliorations sur le plan administratif et resserre les règles et définitions relatives à l'octroi automatique et non automatique des licences. Il impose à l'État qui octroie la licence l'obligation d'aviser les commerçants, en bonne et due forme, en moins de 21 jours si possible, des modifications apportées aux critères d'octroi non discriminatoire des licences.
- L'accord sur les **inspections avant l'expédition** garantit que l'inspection se fera de la même façon pour tous les produits et établit une procédure d'examen indépendante pour la résolution des différends relatifs aux inspections.
- L'accord sur les **règles d'origine** établit un programme de travail triennal afin d'harmoniser les règles et d'en assurer l'objectivité, l'intelligibilité et la prévisibilité. Les règles d'origine servent à déterminer si un produit peut être considéré comme originaire d'un pays particulier et ainsi être admissible, par exemple, à un traitement tarifaire précis.
- L'accord sur l'**évaluation en douane** précise les droits des fonctionnaires des douanes, des pays importateurs comme des pays exportateurs, afin que les commerçants aient la certitude que leurs produits ne feront pas l'objet d'un traitement discriminatoire.
- L'accord sur les **obstacles techniques au commerce** cherche à éviter que les règles et les normes techniques, et les procédures d'essai et de certification, créent des obstacles inutiles au commerce. Il reconnaît également qu'il ne faut pas empêcher les membres de prendre les mesures nécessaires pour protéger la vie ou la santé des personnes, des animaux et des plantes, ou l'environnement, ou encore pour atteindre d'autres objectifs légitimes.
- L'accord sur les **mesures sanitaires et phytosanitaires** porte sur la salubrité des aliments ainsi que les règles visant la santé des animaux et des végétaux (qui ne sont pas visés par l'accord sur les obstacles techniques au commerce). Cet accord enjoint les membres d'adopter des normes et lignes directrices internationales et de veiller à ce que leurs règlements n'établissent aucune discrimination contre les pays ayant des conditions semblables.

L'intégration du secteur des textiles et des vêtements sous l'égide de l'OMC représente l'un des éléments les plus complexes des accords issus des négociations de l'Uruguay Round.

Le commerce des textiles et des vêtements est régi depuis 1974 par l'Arrangement multifibre, qui comporte des contingents bilatéraux visant des produits précis. Un des principaux objectifs des négociations de l'Uruguay Round était de réintégrer ces secteurs dans le GATT, avec des règles améliorées. L'intégration sera réalisée en trois étapes, réparties sur une période de 10 ans, par la réduction graduelle du nombre de produits contingentés et l'augmentation périodique des niveaux de contingentement visant les produits restants, et sera achevée à la fin de la période de transition, le 1^{er} janvier 2005.

Agriculture

En outre, les membres sont protégés grâce à des mesures sectorielles de sauvegarde et par l'accès intégral aux mécanismes prévus dans les négociations de l'Uruguay Round en cas de pratiques commerciales déloyales. L'intégration progressive des produits devrait permettre à l'industrie de s'adapter plus facilement.

L'accord donne aux fabricants de matières textiles et de vêtements un accès plus large aux marchés étrangers, et, dans le cas des fabricants de vêtements, à des importations de tissus meilleur marché, ce qui permettra d'abaisser les coûts.

L'accord résultant des négociations de l'Uruguay Round sur l'agriculture introduit un nouveau régime visant à resserrer et à préciser les règles du commerce des produits agricoles. Il réduira ou éliminera les restrictions à l'accès aux marchés et réduira les subventions.

Avant le début des négociations de l'Uruguay Round, les principaux pays producteurs appuyaient massivement leurs secteurs agricoles respectifs, ce qui leur conférerait un avantage substantiel par rapport aux pays plus petits. Une diminution de ce soutien accroît les possibilités de commercialisation pour les produits agricoles et les produits agroalimentaires canadiens.

L'accord comprend des dispositions visant à encourager le recours aux politiques intérieures de soutien qui risquent moins de fausser les échanges, y compris la réduction graduelle de l'aide à l'exportation des produits agricoles. En particulier, les pays s'engagent à réduire, de 1995 à 2001, les **dépenses d'aide à l'exportation** de 36 p. 100 et le **volume des exportations subventionnées** de 21 p. 100. Ils doivent également diminuer les mesures intérieures de soutien de 20 p. 100, et ce, en six étapes annuelles égales. Les tarifs en vigueur actuellement doivent aussi être abaissés en moyenne de 36 p. 100, la réduction de chaque gamme de tarifs devant être d'au moins 15 p. 100. Les barrières non tarifaires, comme les contingents, doivent être remplacées par des équivalents tarifaires, qui devront être réduits de 15 p. 100 d'ici 2001.

Les programmes agricoles qui ne faussent pas les échanges, comme les programmes de développement régional, de recherche ou de protection de l'environnement ne sont pas touchés.

L'OMC introduit des règles multilatérales sur les services, la propriété intellectuelle touchant le commerce, et les investissements.

L'**Accord général sur le commerce des services** (AGCS) établit un cadre général assorti de règles de discipline concernant les mesures gouvernementales sur le commerce des services. L'AGCS revêt une importance particulière pour le Canada dont environ 79 p. 100 des emplois se trouvent dans le secteur des services. Le GATT estime à 1,3 billion de dollars la valeur du commerce actuel des services à l'échelle mondiale.

Nouveaux éléments



L'accord s'applique à tous les aspects du commerce des services (y compris les investissements, les mouvements provisoires de personnel et la fourniture transfrontalière) et à tous les ordres de gouvernement (fédéral, provincial et municipal). C'est un événement marquant pour l'économie mondiale et une réalisation historique comparable à l'entrée en vigueur du GATT en 1947 pour le commerce des marchandises.

En raison de la vaste gamme des services et des règlements intérieurs et internationaux s'appliquant aux services, il s'agit d'un aspect particulièrement complexe du commerce mondial. Parce qu'il incorpore des obligations et des droits contractuels convenus d'un commun accord, l'AGCS est non seulement un code, mais aussi un moyen de négocier de meilleurs débouchés et de résoudre les différends commerciaux.

Les membres doivent ouvrir leurs marchés à une vaste gamme de services financiers, professionnels, informatiques, touristiques, commerciaux ainsi que de télécommunications et de transports. Les services professionnels et les services commerciaux comprennent, par exemple, les services techniques, juridiques et architecturaux. L'AGCS assouplit également les critères d'admission dans le cas des travailleurs mutés à l'étranger.

L'accord relatif aux **aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce** (APIC) est l'accord le plus complet sur la protection de la propriété intellectuelle jamais conclu à l'échelle internationale. Il vise globalement à raffermir les droits de propriété intellectuelle et à favoriser la R-D, et comprend une série de normes internationales en matière de droits d'auteur, de marques de commerce, d'indications géographiques, de conception de circuits intégrés et de secrets commerciaux. En outre, pratiquement tous les brevets seront protégés pendant 20 ans. Par le truchement du mécanisme de règlement des différends de l'OMC, l'accord permet de prendre des mesures plus vigoureuses contre le piratage, l'utilisation non autorisée d'œuvres protégées par des droits d'auteur et la contrefaçon des marques de commerce. En particulier, les entreprises de presse écrite, de presse électronique, de haute technologie ou de services et d'ingénierie en informatique, les fabricants de circuits électroniques et les sociétés pharmaceutiques bénéficieront d'une protection additionnelle de leur propriété intellectuelle.

L'accord sur les **mesures concernant les investissements liés au commerce** (MIC) interdit aux pays de lier la capacité d'investissement d'une entreprise à des exigences qui faussent les échanges. Par exemple, lorsque cette disposition sera en vigueur, les entreprises canadiennes investissant à l'étranger ne seront pas tenues d'acheter des produits du pays récepteur en guise de compensation. Les dispositions de ce genre facilitent la tâche aux entreprises désireuses d'investir; elles ouvriront des débouchés à la mesure de l'activité commerciale accrue qui pourrait en découler. Quant à l'élimination progressive des MIC, les pays industrialisés jouissent d'une période de deux ans, les pays en voie de développement, de cinq ans, et les pays les moins développés, de sept ans.

Organisation mondiale du commerce

La création de l'OMC permettra une meilleure application des accords issus des négociations de l'Uruguay Round que dans le cas des accords commerciaux sous l'ancien régime du GATT. Plus qu'un simple accord, l'OMC est un important organisme mondial, dont les travaux continueront de viser une plus grande libéralisation du commerce et porteront non seulement sur les questions traditionnelles, mais aussi sur des questions n'ayant pas jusqu'ici fait l'objet de négociations multilatérales.

Bien qu'un certain nombre de questions non tarifaires aient été partiellement abordées au cours des dernières négociations, il faudra, pour les régler, élaborer de nouvelles règles plus précises à cause de la mondialisation de l'économie et de ses répercussions sur les politiques intérieures. Par exemple, l'OMC formera un certain nombre de comités chargés de poursuivre les négociations dans les domaines des services financiers et professionnels, des services de télécommunications et de transport maritime ainsi que du mouvement des personnes, comme le prévoit l'accord final. En outre, on s'attend à ce que l'OMC forme des groupes d'étude qui examineront l'opportunité d'élaborer des règles commerciales multilatérales sur les politiques d'investissement et de concurrence. L'objectif consistera à ériger un système d'échanges multilatéraux plus stable et mieux adapté à la réalité des entreprises internationales actuelles, pour assurer la stabilité et la croissance économique mondiales.

Une fois l'accord en vigueur, l'OMC devra assurer le fonctionnement d'un système plus vigoureux de règlement des différends. A la différence du système actuel, sous lequel les parties au conflit font souvent obstacle à l'application des recommandations du groupe d'experts du GATT, les membres de l'OMC engagés dans un litige doivent se conformer, sans exception, à toute décision rendue dans le cadre de la procédure de règlement des différends. Des mesures pourront être prises pour empêcher un pays de s'opposer à l'application d'une décision défavorable. Les pays membres de l'OMC se sont engagés à éviter de prendre des actions unilatérales.

On instaurera de nouvelles procédures pour qu'il soit plus facile de demander la convocation d'un groupe d'experts pour résoudre un différend commercial. De plus, l'accord fixe des délais et des calendriers précis pour le prononcé et l'exécution des décisions des groupes d'experts. Il s'agit d'une importante amélioration pour le Canada puisqu'il est garanti que les différends seront réglés en s'appuyant sur des règles et non d'après l'ascendant des parties en litige.



Avantages pour le Canada

Les accords issus des négociations de l'Uruguay Round, y compris les procédures établies dans le cadre de l'OMC, profitent à la population et à l'industrie canadiennes de différentes façons :

- ils augmentent les exportations canadiennes et, par conséquent, **créent de nouveaux emplois**;
- ils stimulent la croissance économique;
- ils accroissent la compétitivité des entreprises canadiennes en **abaissant le coût des composantes importées** et d'autres intrants;
- ils **élargissent l'accès** aux services commerciaux concurrentiels;
- ils resserrent les règles et en élargissent la portée en y incorporant de **nouveaux domaines du commerce international** et en assujettissant aux mêmes règles tous les pays, grands et petits;
- ils **réduisent les tarifs canadiens**, qui font augmenter le prix payé par les Canadiens pour les produits importés;
- ils **réduisent les tarifs et les autres obstacles que dressent les partenaires du Canada pour entraver le commerce**, ce qui facilite l'ouverture de nouveaux marchés et l'expansion des marchés étrangers actuels pour les exportations canadiennes — les engagements pris en vue d'améliorer l'accès aux marchés des économies en croissance rapide de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine sont d'une importance particulière pour le Canada;
- ils font plus que tripler l'accès de l'industrie canadienne aux **marchés publics des autres membres**, évalués à quelque 125 milliards de dollars annuellement;
- ils jugulent la coûteuse guerre **internationale des subventions cérésières**;
- ils **raffermissent les droits de propriété intellectuelle**, en particulier celle des noms commerciaux et des techniques de pointe;
- ils **ouvrent davantage les marchés étrangers aux services canadiens**, surtout dans les domaines hautement évolués des télécommunications de pointe, de l'ingénierie, des services bancaires et de l'assurance;
- ils instaurent une **discipline dans le domaine des investissements liés au commerce**, ce qui favorisera davantage les investissements et les flux commerciaux qui en découlent.

