



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

**NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD
ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE
LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE**

**Rapport du Comité permanent
du commerce international**

Le président

L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

MARS 2012

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION



Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à :
Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

**NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD
ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL ENTRE
LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE**

**Rapport du Comité permanent
du commerce international**

Le président

L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

MARS 2012

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

L'hon. Rob Merrifield

VICE-PRÉSIDENTS

L'hon. Wayne Easter
Brian Masse

MEMBRES

Ron Cannan	Raymond Côté
Russ Hiebert	Ed Holder
Gerald Keddy	Ève Péclet
Mathieu Ravignat	Bev Shipley
Devinder Shory	

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

Robert Chisholm

GREFFIER DU COMITÉ

Paul Cardegna

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Alexandre Gauthier, analyste

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE	1
INTRODUCTION	1
Démarche et mandat du comité.....	1
Structure du rapport.....	2
CONTEXTE	2
Relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne	2
Historique des négociations	3
PROCESSUS DE NÉGOCIATION	4
Consultations.....	5
Ratification et mise en vigueur d'un accord économique et commercial global	6
EFFETS ESCOMPTÉS D'UN AECG ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE.....	8
Commerce des marchandises	10
L'optique canadienne	11
L'optique européenne	13
Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre	14
L'optique canadienne	14
L'optique européenne	16
Protection des investissements	17
L'optique canadienne	17
L'optique européenne	19
Marchés publics.....	19
L'optique canadienne	19
L'optique européenne	21
Droits de propriété intellectuelle	22
L'optique canadienne	22
L'optique européenne	23
CONCLUSION/RECOMMANDATIONS.....	24
ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS	27

ANNEXE B : LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ A RENCONTRÉES (5 AU 8 DÉCEMBRE 2011)	31
ANNEXE C : LISTE DES MÉMOIRES	35
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	37
RAPPORT DISSIDENT DU PARTI NOUVEAU DÉMOCRATIQUE DE CANADA	39
OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL DE CANADA	45

NÉGOCIATIONS EN VUE D'UN ACCORD ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL GLOBAL (AECG) ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

INTRODUCTION

Avec ses 27 États membres¹, une population totale de près de 500 millions d'habitants et un produit intérieur brut (PIB) de plus de 16 billions de dollars canadiens en 2010, l'Union européenne (UE) constitue le plus grand marché unique au monde. L'UE, en tant qu'entité intégrée, est le deuxième partenaire commercial du Canada pour les biens et services, ainsi que la deuxième source et destination d'investissement direct à l'étranger du Canada. Le Canada et l'UE entretiennent également des liens culturels, linguistiques et historiques qui ont été tissés de longue date.

En mai 2009, le Canada et l'UE ont annoncé le début de négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG). La première ronde officielle de négociations a eu lieu en octobre de la même année; depuis, d'autres rondes de négociations ont suivi chaque trimestre. Selon les représentants canadiens et européens, les deux parties souhaitent conclure les négociations en 2012.

En plus de la libéralisation des échanges commerciaux, les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE s'étendent à plusieurs autres thèmes ayant le potentiel de favoriser l'intégration économique entre les deux parties, tels que la protection des investissements, les marchés publics et la mobilité de la main-d'œuvre.

Démarche et mandat du comité

Le 27 septembre 2011, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après le Comité) a décidé d'entreprendre une étude portant sur les négociations en vue d'un AECG entre le Canada et l'UE. Le principal objectif du Comité était de s'assurer qu'un tel accord, s'il est signé et mis en œuvre, sera dans l'intérêt des Canadiens.

Dans ce contexte, le Comité a tenu des audiences durant les mois d'octobre et novembre à Ottawa pour connaître le point de vue des intervenants canadiens sur les principaux enjeux de ces négociations. La moitié des membres du Comité se sont ensuite

1 La Croatie doit devenir le 28^e État membre de l'Union européenne le 1^{er} juillet 2013.

rendus à Bruxelles et à Paris en décembre afin de rencontrer des parlementaires européens, des représentants des gouvernements nationaux, ainsi que des intervenants européens qui sont impliqués ou qui ont un intérêt dans les négociations, dans le but de mieux cerner les avantages et les défis que représentent celles-ci en plus de souligner les priorités du Canada dans ces négociations.

Lors de ses déplacements en sol européen, le Comité a pu compter sur les séances d'information et le soutien logistique offerts par la Mission du Canada auprès de l'UE et les ambassades du Canada en Belgique et en France.

Structure du rapport

Le présent rapport rend compte de l'étude du Comité. Il donne de l'information sur les sujets examinés, fait état du travail effectué par le Comité à Bruxelles et à Paris et fournit des recommandations au gouvernement. Le rapport s'articule autour de deux grands thèmes, soit le processus de négociation et les effets escomptés d'un AECG Canada-UE. Dans le cas de ce dernier, les sujets suivants seront considérés : le commerce des marchandises, le commerce des services et la mobilité de la main-d'œuvre, la protection de l'investissement, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

CONTEXTE

Relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne²

L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. En 2010, les exportations canadiennes de biens et services à destination de l'UE se sont chiffrées à 49,1 milliards de dollars et les importations canadiennes en provenance de l'UE à 55,2 milliards de dollars.

L'UE gagne en importance comme partenaire commercial du Canada, surtout en tant que destination pour les exportations canadiennes. De 2005 à 2010, la valeur des exportations de biens canadiens vers l'UE a augmenté à un taux annuel de 6,7 %, soit davantage que le déclin annuel moyen de 1,8 % des exportations canadiennes dans le monde.

En 2010, les principaux produits exportés par le Canada vers l'UE comprenaient l'or, les aéronefs, les diamants, l'uranium et le minerai de fer, alors que la liste des

2 Toutes les données de cette section proviennent de Statistique Canada.

principaux produits importés par le Canada en provenance de l'UE était constituée des produits pharmaceutiques, du pétrole brut et léger, des automobiles et du vin.

L'Ontario et le Québec ont été les deux plus importants exportateurs de biens canadiens vers l'UE en 2010, avec des exportations respectives de 17,2 et 7,9 milliards de dollars.

En ce qui a trait au commerce dans le secteur des services, les échanges commerciaux bilatéraux du Canada avec l'UE ont totalisé 28,0 milliards de dollars en 2010, les exportations de services comptant pour 12,9 milliards de dollars et les importations de services pour 15,1 milliards de dollars. Le Canada était un importateur net de services de voyage et de transport et de services gouvernementaux en provenance de l'UE en 2010. Le Canada avait toutefois un excédent commercial avec l'UE dans le secteur des services commerciaux cette année-là.

Tout comme c'est le cas avec le commerce de biens et services, l'UE est la deuxième source et destination d'investissement direct à l'étranger du Canada, après les États-Unis. Le stock d'investissement direct canadien au sein de l'UE s'est établi à 145,7 milliards de dollars en 2010, ce qui représentait 23,6 % de tous les investissements directs du Canada à l'étranger. De même, le stock d'investissement direct au Canada en provenance de l'UE s'est chiffré à 148,7 milliards de dollars en 2010, ce qui représentait 26,5 % de tous les investissements directs étrangers au Canada.

Autant au niveau du commerce des biens et des services que de l'investissement, le Royaume-Uni demeurait le plus important partenaire du Canada au sein de l'UE en 2010. Les échanges bilatéraux de biens et services entre le Canada et le Royaume-Uni ont totalisé 35,3 milliards de dollars, tandis que l'investissement direct bilatéral entre les deux pays s'est élevé à 112,3 milliards de dollars cette année-là,

Historique des négociations

Lors du Sommet Canada-UE à Berlin en 2007, les deux parties ont convenu de mener une étude conjointe afin de déterminer les coûts et les avantages liés à un partenariat économique plus étroit, en portant une attention particulière aux effets potentiels de la suppression des barrières existantes, principalement les barrières non tarifaires, sur le flux de biens, de services et de capitaux entre le Canada et l'UE.

Les résultats de cette étude ont été publiés le 16 octobre 2008 dans un rapport intitulé *Évaluation des coûts et des avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada*. L'évaluation conjointe ayant démontré qu'un accord de libéralisation du commerce Canada-UE serait avantageux pour les deux parties, le Canada et l'UE ont entrepris de cerner les sujets précis qui seraient abordés dans les négociations officielles. Les résultats de cet exercice visant à établir la portée des négociations ont été publiés en mars 2009 dans un rapport intitulé *Rapport conjoint Canada-Union*

européenne : Vers un accord économique approfondi. Le rapport contient un vaste programme de négociation, incluant la libéralisation des échanges commerciaux et d'autres mesures qui favoriseraient l'intégration économique entre les deux parties.

Le Canada et l'UE ont annoncé le lancement de négociations formelles en vue d'un AECG lors du Sommet Canada-UE du 6 mai 2009, à Prague, en République tchèque. Depuis, neuf rondes de négociations ont eu lieu.

Bien que la portée des ententes commerciales négociées par le Canada ne se soit pas étendue aux gouvernements sous-nationaux dans le passé, un AECG Canada-UE mettrait vraisemblablement fin à cette façon de faire si les deux parties parviennent à s'entendre. En effet, l'UE a insisté dès le début pour que les provinces et les territoires³ canadiens soient couverts par l'accord.

PROCESSUS DE NÉGOCIATION

Un accord de libéralisation du commerce entre deux ou plusieurs États représente un processus complexe pouvant prendre plusieurs années à compléter, surtout si celui-ci couvre un large éventail de sujets comme c'est le cas avec les discussions visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE. Dans ce contexte, de nombreux témoins que le Comité a entendus à Ottawa et plusieurs participants qu'il a rencontrés en Europe s'entendent pour dire que les négociations actuelles progressent rapidement dans les circonstances. Bien que la fin de l'année 2011 ait été initialement fixée comme date butoir afin de conclure un accord, celle-ci a été repoussée à 2012. À cet effet, Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-UE, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a dit :

Concernant la date butoir de 2012 pour la fin des négociations, nous estimons que c'est assez réaliste. Nous avons eu une discussion à Bruxelles la semaine dernière avec mon homologue et il est du même avis. Tout comme nous, les Européens veulent conclure très rapidement ces négociations. Alors, après la série de négociations d'octobre, nous allons nous engager dans une phase de négociations encore plus intense, visant à en arriver à une entente sur la plupart des questions principales au cours des premiers mois de l'année prochaine⁴.

Tout au long de sa mission en Europe, le Comité s'est fait dire que la crise de la dette souveraine qui sévit en Europe actuellement ne devrait pas avoir d'effets néfastes sur les négociations en cours pour la conclusion d'un AECG avec le Canada. Au contraire,

3 La participation des municipalités aux accords commerciaux se fait de manière indirecte étant donné que les assemblées législatives provinciales adoptent des lois relativement aux municipalités conformément au paragraphe 92(8) de la Loi constitutionnelle de 1867.

4 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

plusieurs participants que le Comité a rencontrés prétendent que le commerce constitue un élément clé de la stratégie de sortie de crise des instances européennes et qu'à cet égard, un accord de libéralisation du commerce avec le Canada constituerait une réalisation importante afin de mettre cette stratégie en place. Le Comité a également appris que le Danemark, qui occupe pour six mois la présidence tournante de l'UE depuis le 1^{er} janvier 2012, a inscrit la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux avec certains partenaires clés, dont le Canada, dans sa liste de priorités afin de stimuler la croissance et l'emploi au sein de l'UE.

Consultations

La question des consultations dans le cadre des négociations actuelles entre le Canada et l'UE a été soulevée à plusieurs occasions lors des rencontres tenues à Ottawa et en Europe. Bien qu'il n'y ait pas de consensus, la majorité des témoins que le Comité a entendus s'entendent pour dire que le mécanisme de consultation du gouvernement du Canada est inclusif. Ils estiment être consultés régulièrement et que leurs points de vue sont suffisamment pris en considération. Au sujet des consultations, Jacques Pomerleau (président, Canada Porc International) a déclaré : « Nous apprécions beaucoup d'avoir été consultés dès le début des négociations, et d'avoir été tenus informés de tous les développements concernant nos produits⁵ ».

La participation des provinces et territoires canadiens au processus de négociation d'un AECG avec l'UE a été abordée à plusieurs reprises. En effet, bien que la réglementation des échanges et du commerce soit une compétence constitutionnelle exclusivement fédérale, la négociation d'accords commerciaux plus exhaustifs que ceux négociés dans le passé fait en sorte que des engagements dans des sphères de compétence provinciale ou partagée sont plus probables.

Une plus grande participation des provinces et territoires au processus de négociation rend celui-ci plus complexe étant donné le niveau de coordination que cela implique dans l'élaboration de la position canadienne. Ceci étant dit, cette coopération devrait permettre d'éviter une situation dans laquelle une province ou un territoire s'opposerait au texte d'un éventuel accord et mettrait en péril la mise en vigueur des certaines provisions de l'accord.

Étant donné que les négociateurs européens veulent inclure les marchés publics aux niveaux provincial, territorial et municipal dans un AECG et qu'ils ont fait de cette inclusion une priorité, la consultation des différents ordres de gouvernement au Canada est d'autant plus importante. À cet égard, Don Downe (président, Comité permanent des finances et des relations intergouvernementales, Fédération canadienne des municipalités)

5 *Témoignages*, réunion n° 11, 15 novembre 2011.

estime que le gouvernement du Canada comprend bien la position des municipalités canadiennes relativement aux négociations pour un AECG avec l'UE. Selon lui, les municipalités supportent le commerce libre et équitable entre le Canada et ses partenaires commerciaux, mais qu'un éventuel accord avec l'UE devra respecter et protéger l'autonomie et les prises de décisions des municipalités.

À ce sujet, le ministre du Commerce international a dit au Comité qu'il avait rencontré le Conseil d'administration national de la Fédération canadienne des municipalités (FCM) à Nelson, en Colombie-Britannique, pour discuter des négociations sur l'AECG Canada-UE et qu'il avait assuré les membres de celui-ci qu'il était très sensible aux préoccupations particulières du FCM.

Dans son témoignage, Stuart Trew (chargé de la campagne sur le commerce, Conseil des Canadiens), a indiqué au Comité que certaines municipalités canadiennes avaient néanmoins adopté une attitude plus critique à l'égard des négociations de l'AECG Canada-UE.

Lors de sa mission en Europe, le Comité a constaté que l'UE fait face à une dynamique semblable au Canada alors que la Commission européenne a comme mandat de représenter les intérêts de 27 pays différents. Les représentants des gouvernements nationaux rencontrés lors de la mission ont affirmé être suffisamment informés par la Commission européenne lors des présentes négociations et ont expliqué le fonctionnement du Comité de la politique commerciale grâce auquel des représentants de la Direction générale sur le commerce de la Commission européenne donnent une mise à jour hebdomadaire aux 27 États membres sur les dossiers qui touchent le commerce.

Ceci étant dit, les États membres de l'UE ne sont pas impliqués directement dans les négociations puisqu'ils ont donné le mandat à la Commission européenne de négocier en leur nom. Ainsi, le Comité a noté que les provinces et territoires canadiens jouent un rôle davantage proactif que les États membres de l'UE lors des présentes négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE.

Ratification et mise en vigueur d'un accord économique et commercial global

La question de la ratification et de la mise en œuvre d'un AECG, tant au Canada qu'au sein de l'UE, a été soulevée à plusieurs reprises lors de la mission du Comité en Europe. En ce qui a trait au processus en vigueur au sein de l'UE, le Comité a appris que la procédure de ratification d'un éventuel AECG avec le Canada dépendra de la portée de l'accord. Dans un cas où un accord inclurait uniquement des domaines dans lesquels l'UE dispose d'une compétence exclusive, la ratification se fera selon la procédure législative ordinaire en vertu de laquelle un projet de loi doit être adopté conjointement par le Parlement européen et le Conseil de l'UE, ce dernier étant constitué de ministres des 27 États membres.

Dans le cas d'un accord mixte, c'est-à-dire un accord incluant des domaines dans lesquels les compétences sont partagées entre l'UE et les États membres, en plus de la procédure législative ordinaire au niveau européen, les 27 États membres devront ratifier l'accord individuellement. Les États membres de l'UE auraient donc une plus grande influence sur l'issue des négociations dans ce deuxième scénario.

Certains participants rencontrés en Europe ont évoqué la possibilité que des enjeux entre le Canada et l'UE qui ne font pas partie des négociations pourraient néanmoins avoir une incidence sur la ratification d'un accord au Parlement européen ou par les parlements des États membres européens. La chasse aux phoques, les organismes génétiquement modifiés (OGM) et l'imposition de visas aux ressortissants de certains États membres européens par le Canada ont été cités en exemple. Ceci étant dit, les députés du Parlement européen que le Comité a rencontrés, dont certains sont membres de la Commission du Parlement européen sur le commerce international, ont affirmé que de tels enjeux ne devraient pas influencer la ratification d'un éventuel AECG Canada-UE par le Parlement européen.

Le Comité a d'ailleurs constaté que les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE a le support des principaux groupes politiques représentés au Parlement européen, dont le Groupe du Parti populaire européen et l'Alliance progressiste des socialistes et démocrates, qui à eux-seuls représentent plus de 60 % de la députation européenne.

Étant donné le niveau de développement économique et social du Canada, des députés européens rencontrés lors de la mission du Comité croient qu'un AECG entre le Canada et l'UE obtiendrait l'approbation du Parlement européen le temps venu. L'exemple de l'Accord de libre-échange UE-Corée du Sud a été cité en exemple à cet égard. Cet accord représentait la première opportunité pour le Parlement européen de tester ses nouveaux pouvoirs législatifs en matière de politique commerciale depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne. Malgré des divergences initiales sur le contenu de l'accord, celui-ci a finalement été adopté par le Parlement européen le 2 février 2011 par 465 voix contre 128 (19 abstentions).

En ce qui a trait à la mise en vigueur d'un AECG au Canada, la question de l'application des clauses d'un accord au niveau provincial et territorial a été soulevée à quelques reprises par des participants européens. Relativement à cette question, le Comité a fait valoir qu'en vertu de la constitution canadienne, le gouvernement fédéral est pleinement responsable de la mise en œuvre et du respect des traités internationaux,

mais que lorsque le Canada contracte des obligations qui relèvent de la compétence des provinces et des territoires dans un accord, il revient aux provinces et aux territoires de s'acquitter de ces obligations⁶.

Le Comité a rappelé à ses interlocuteurs européens que l'application des obligations qui relèvent de la compétence des provinces et des territoires n'a pas été un problème pour le Canada dans le passé. Qui plus est, un vaste processus de consultation a été mis en place afin de s'assurer que les avis des provinces et des territoires soient pris en considération dans l'élaboration des positions de négociation du Canada.

EFFETS ESCOMPTÉS D'UN AECG ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

La majorité des témoins canadiens voient d'un œil positif les négociations visant à conclure un AECG entre le Canada et l'UE et estiment que les effets d'un accord seront positifs. S'appuyant sur l'étude conjointe se penchant sur les coûts et avantages d'un AECG réalisée par le Canada et l'UE, qui a été rendue publique avant le début des négociations, le ministre du Commerce international a noté qu'un tel accord devrait injecter 12 milliards de dollars de plus par année dans l'économie canadienne et augmenter les échanges bilatéraux de 38 milliards de dollars, soit une hausse de 20 %. Le ministre a également indiqué : « [...] un accord de libre-échange signifierait une hausse de près de 1 000 \$ du revenu moyen des familles canadiennes, sans oublier les 80 000 nouveaux emplois qui devraient être créés au Canada⁷ ».

Qui plus est, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) considèrent que l'étude sous-estime probablement les gains escomptés pour le Canada puisqu'elle s'appuie, entre autres, sur l'hypothèse voulant que les négociations du cycle de Doha à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aient été conclues avec succès lorsque l'AECG entrera en vigueur. Ces négociations étant dans une impasse, les avantages d'un AECG avec l'UE pourraient être d'autant plus significatifs pour le Canada puisque celui-ci jouirait d'un avantage plus grand sur le marché européen comparativement aux autres partenaires commerciaux n'ayant pas conclu un accord commercial préférentiel avec l'UE.

On a fait valoir au Comité que de toutes les négociations commerciales entreprises par le Canada, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les négociations

6 Le gouvernement fédéral ne peut pas imposer le respect des traités internationaux dans des domaines ne relevant pas de sa compétence. Lorsqu'un accord touche un domaine de compétence provinciale, seules les assemblées législatives provinciales peuvent mettre en œuvre les dispositions pertinentes. Au bout du compte, toutefois, étant donné que les provinces et les territoires ne signent pas d'accords commerciaux internationaux, il incombe au gouvernement fédéral de défendre ses propres actions, ainsi que celles des provinces et des territoires dans l'éventualité d'un différend dans le cadre de ces accords.

7 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

pour un AECG avec l'UE sont appelées à avoir l'impact le plus important pour le Canada. Selon Milos Barutciski (associé et coprésident, Commerce international et pratiques de placement, Bennett Jones, Chambre de commerce du Canada), qui a participé aux négociations de l'ALÉNA alors qu'il était employé au sein de la fonction publique fédérale, l'AECG entre le Canada et l'UE va plus loin que l'ALÉNA dans ses ambitions et aurait, pour le Canada, des incidences positives plus grandes encore. M. Barutciski a toutefois reconnu que la transition pour certains secteurs serait plus difficile que d'autres après l'entrée en vigueur d'un AECG entre le Canada et l'UE.

Pour certains témoins, un AECG avec l'UE représenterait une occasion pour le Canada de diversifier ses relations commerciales. Selon Roy MacLaren (président canadien, Forum sur le Commerce Canada-Europe), les exportations sont effectivement si importantes pour l'économie canadienne qu'il n'est pas sage de ne dépendre que d'un seul marché comme c'est le cas actuellement pour le Canada envers les États-Unis. Cela étant dit, le Comité prend note également du fait que le MAECI a souligné l'importance des États-Unis en tant que premier partenaire commercial du Canada.

Dans le même ordre d'idées, Jean-Michel Laurin (vice-président, affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada) a affirmé :

La conclusion de l'AECG pourrait aider les manufacturiers et les exportateurs canadiens à diversifier leurs ventes sur de nouveaux marchés d'exportation, à accroître leur présence en Europe à un moment où ils cherchent à trouver de nouvelles possibilités d'affaires et à positionner le Canada comme une destination plus attrayante pour l'investissement dans le secteur manufacturier en donnant aux entreprises canadiennes un accès privilégié, en franchise de droits, aux deux plus grands marchés au monde, c'est-à-dire l'Union européenne et les États-Unis⁸.

On a également dit au comité qu'étant donné le contexte économique international, plus précisément la crise de la dette souveraine dans plusieurs pays européens et le ralentissement économique aux États-Unis, des réflexes protectionnistes pourraient bien voir le jour dans ces endroits. À cet égard, Sam Boutziouvis (vice-président, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise) a dit que des négociations fructueuses entre le Canada et l'UE pour un AECG enverraient un puissant signal de croissance aux investisseurs et aux entreprises au Canada et à l'étranger.

Bien que la plupart des témoins entendus au Canada soient optimistes quant aux retombées d'un AECG, plusieurs d'entre eux considèrent qu'un accord entre le Canada et l'UE ne devrait pas se faire au détriment des pouvoirs et des capacités du gouvernement en matière de réglementation. À cet effet, le ministre du Commerce international a affirmé :

8 *Témoignages*, réunion n° 6, 18 octobre 2011.

[...] nous sommes résolus à conserver les pouvoirs et les capacités du gouvernement en matière de réglementation. Les produits, les services et le savoir-faire du Canada sont à vendre; ses règlements et ses pouvoirs gouvernementaux ne le sont pas. Les entreprises étrangères qui font des affaires au Canada doivent, comme toujours, se conformer à toutes les lois et à tous les règlements du pays⁹.

D'autres témoins étaient toutefois plus pessimistes quant aux retombées générales d'un AECG. Scott Sinclair (agrégé supérieur de recherche, Centre canadien de politiques alternatives) a affirmé que les tarifs moyens du Canada et de l'UE appliqués aux importations sont déjà peu élevés et que les obstacles commerciaux traditionnels entre le Canada et l'UE sont peu nombreux. Selon lui, la réduction ou l'élimination de ces tarifs et obstacles ne donnera pas une impulsion très forte à l'économie canadienne.

Stuart Trew estime quant à lui que les négociations d'un AECG entre le Canada et l'UE pourraient compromettre la démocratie canadienne. Il a dit :

Depuis que les négociations ont été entamées au sujet de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne en 2009, nous en sommes venus à comprendre que cet accord ne constitue pas une simple entente commerciale, mais plutôt un accord élargi portant sur la gouvernance économique. L'AECG repoussera les limites juridiques régissant les politiques sociales et environnementales de telle sorte que notre démocratie sera compromise¹⁰.

Du côté européen, bien que les participants rencontrés lors de la mission du Comité à Bruxelles et à Paris aient manifesté leurs inquiétudes quant à certains sujets, ceux-ci estiment de façon générale qu'un AECG entre le Canada et l'UE sera bénéfique pour l'UE.

Les sections qui suivent offrent une étude plus approfondie des sujets qui revêtent un intérêt particulier pour les Canadiens et les Européens à la lumière des témoignages et des rencontres du Comité quant à un AECG entre le Canada et l'UE.

Commerce des marchandises

Comme toute négociation de libéralisation du commerce, l'AECG comprend plusieurs mesures visant à augmenter la circulation de biens entre les deux régions, y compris l'élimination des droits de douane. Pour certains témoins toutefois, les barrières non tarifaires au commerce, telles que les règlements et les standards divergents, semblent toutefois représenter une entrave encore plus importante au commerce de marchandises entre le Canada et l'UE que les droits de douane.

9 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

10 *Témoignages*, réunion n° 13, 22 novembre 2011.

L'accès aux marchés agricoles constitue généralement un des enjeux les plus litigieux lors de négociations commerciales bilatérales ou multilatérales. À la lumière de ce que les membres du Comité ont entendu sur des questions comme les OGM, la gestion de l'offre et les règles d'origine, les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE ne font pas exception à cette règle. En effet, le Comité a constaté que la libéralisation du commerce pour certains biens agricoles constitue une question délicate tant pour le Canada que pour l'UE.

Puisque les droits de douane sur la plupart des produits non agricoles canadiens et européens sont déjà relativement faibles dans l'ensemble, les questions entourant ces produits n'ont pas soulevé de grandes inquiétudes lors des audiences du Comité à Ottawa et en Europe.

L'optique canadienne

Étant donné que la majorité des exportations canadiennes vers l'UE et des importations canadiennes en provenance de l'UE est composée de produits manufacturiers¹¹, le Comité note qu'un AECG devra prendre en considération les intérêts offensifs et défensifs du Canada. Jean-Michel Laurin a signalé ce qui suit :

Nous nous attendons par ailleurs à ce que l'accord soit ambitieux par rapport à l'élimination des tarifs, et nous nous attendons à ce que les tarifs dans des secteurs plus délicats soient éliminés progressivement afin de donner aux manufacturiers canadiens le temps dont ils ont besoin pour mettre en place la capacité de profiter d'un accès plus ouvert au marché européen, mais aussi de s'adapter aux changements sur le marché intérieur qui résulteraient de cet accord¹².

Bien que les représentants du MAECI s'attendent à ce qu'un AECG avec l'UE favorise la création d'emploi dans plusieurs secteurs, ceux-ci ont émis l'opinion qu'il est probable que les plus nombreux gains dans le domaine de l'emploi se situeraient dans le secteur manufacturier grâce à l'accès préférentiel par rapport aux autres fournisseurs qu'un tel accord fournirait, dont les États-Unis.

Qui plus est, un AECG entre le Canada et l'UE pourrait favoriser des entreprises canadiennes concurrentielles à l'échelle mondiale dans des secteurs d'avenir, comme celui des technologies du développement durable. Tel que mentionné par Vicky Sharpe (présidente-directrice générale, Technologies du développement durable Canada), l'UE représente un marché très vaste pour les technologies vertes et un AECG aiderait les

11 En 2010, les biens manufacturés ont représenté 54,3 % de la valeur des exportations canadiennes de biens vers l'UE et 89,9 % de la valeur des importations canadiennes de biens en provenance de l'UE.

12 *Témoignages*, réunion n° 6, 18 octobre 2011.

entreprises canadiennes de technologies propres à percer ou de consolider leur présence sur ce marché.

En ce qui a trait au secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, la plupart des représentants de ce secteur ont fait savoir au Comité qu'ils espèrent obtenir un plus grand accès au marché de l'UE dans le cadre des négociations actuelles pour un AECG. Étant donné la taille de son marché, le pouvoir d'achat de ses consommateurs et des goûts alimentaires similaires, l'UE est perçue comme un marché important et stratégique pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Les représentants des secteurs bovin et porcin ont fait savoir que l'accès au marché pour les produits du bœuf et du porc sur le marché européen est très restrictif à l'heure actuelle. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association) a laissé savoir que bien que le secteur canadien de la viande de bœuf puisse supporter la réglementation européenne interdisant les stimulateurs de croissance, le texte d'un AECG devra prévoir un accès illimité et sans droits de douane pour les produits de bœuf canadien se qualifiant pour le marché de l'UE. Ce dernier a également demandé que le protocole utilisé pour prouver que la viande canadienne est conforme aux exigences européennes soit le même que celui s'appliquant aux éleveurs américains qui exportent du bœuf sur le marché de l'UE.

Jacques Pomerleau a, quant à lui, partagé le souhait que le Canada puisse obtenir une exemption des droits de douane liés à un contingent tarifaire exclusif au Canada pour les produits du porc, de même qu'une simplification des procédures administratives liées à son attribution au sein de l'UE.

Une production accrue des produits de bœuf et de porc au Canada en raison d'un meilleur accès pour ces produits sur le marché européen serait également bénéfique aux producteurs de grains du Canada, étant donné que les éleveurs d'animaux bovins et porcins sont d'importants consommateurs de céréales fourragères. Les représentants des producteurs de grains ont également milité en faveur d'une simplification des procédures d'homologation des grains canadiens au sein de l'UE et une politique raisonnable en ce qui a trait au niveau de présence adventice d'OGM, c'est-à-dire la présence accidentelle ou non intentionnelle de tels produits dans une cargaison de grains.

Derek Butler (directeur exécutif, Association of Seafood Producers) a abondé dans le même sens en demandant l'abolition complète et immédiate des tarifs appliqués aux fruits de mer canadiens sur le marché de l'UE, mais tout en implorant le Canada de se montrer vigilant afin que l'abolition de ces tarifs ne s'accompagne pas d'une hausse proportionnelle d'autres barrières au commerce.

Certains témoins ont formulé de vives réserves quant à la position du Canada sur la gestion de l'offre. Selon eux, le système en place au Canada coûte non seulement cher à l'économie canadienne, mais la position de négociation du gouvernement fédéral en ce qui a trait à la gestion de l'offre empêche les négociateurs canadiens d'obtenir des

concessions de la part de l'UE dans d'autres secteurs. Wally Smith (président, Producteurs laitiers du Canada) a toutefois affirmé au Comité que l'industrie laitière canadienne est viable, qu'elle crée une activité rurale et protège des emplois et qu'elle contribue à l'économie canadienne.

Les représentants du MAECI ont fait savoir que le Canada et l'UE se sont entendus dans le processus de négociations afin de n'exclure aucune question des discussions se déroulant dans le cadre des négociations. Ceci étant dit, ils ont affirmé qu'ils soutiennent fermement la gestion de l'offre et qu'ils défendront ce système avec la même vigueur qu'au cours des négociations des accords précédents.

Enfin, les représentants du secteur forestier canadien ont fait savoir que leur secteur bénéficierait d'un AECG qui abolirait les droits de douane qui s'applique toujours à certains produits canadiens, tels les panneaux de copeaux orientés et les produits de contreplaqué, et qui rendrait plus transparent le processus de marchés publics de l'UE pour les produits forestiers.

Qu'il s'agisse de produits agricoles ou non agricoles, le Comité constate que les négociations au sujet des règles d'origine risquent d'être épineuses. L'UE a effectivement fait état de ses craintes de voir les États-Unis se servir de l'AECG avec le Canada comme d'un moyen indirect de pénétrer le marché européen sans avoir à payer de droits tarifaires. Étant donné l'intégration du marché nord-américain et considérant que le Canada et les États-Unis produisent plusieurs produits ensemble (pensons aux automobiles par exemple), plusieurs témoins ont fait valoir au Comité qu'il sera important que cette réalité soit prise en considération dans le texte d'un éventuel AECG afin d'éviter que des biens produits au Canada ne soient pas reconnus comme étant canadiens sur le marché européen.

L'optique européenne

Lors de sa mission en Europe, le Comité a constaté qu'un meilleur accès au marché canadien pour le commerce de marchandises ne représente pas une priorité pour la plupart des participants rencontrés. Le discours de ces derniers était davantage ciblé vers des sujets comme les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle. Ceci étant dit, les représentants d'un État membre de l'UE ont tout de même dit au Comité qu'un meilleur accès pour les automobiles sur le marché canadien était un des principaux objectifs relativement aux négociations en cours visant à conclure un AECG. D'autres participants européens ont ciblé les produits laitiers, principalement les fromages, en tant qu'intérêt offensif pour l'UE et ont soulevé des préoccupations quant au mode de commercialisation et aux droits de douane élevés en place pour ces produits au Canada.

Le Comité a également discuté avec des parlementaires européens et français ainsi qu'avec des représentants du secteur agricole et agroalimentaire français des subventions à l'agriculture en Europe et de la Politique agricole commune (PAC) de l'UE. On a fait

valoir au Comité que les paiements effectués dans le cadre de la PAC sont maintenant presque entièrement découplés du niveau de production des agriculteurs et qu'étant donné les coûts supplémentaires associés à la réglementation européenne, les agriculteurs européens ont besoin du soutien financier de l'État. Relativement à la réglementation européenne, les participants européens ont laissé savoir qu'ils militent afin de s'assurer qu'un AECG tiendrait compte de la réalité des agriculteurs européens et que les exportateurs canadiens seraient soumis à la même réglementation qu'eux.

Sur le sujet des OGM, les représentants des gouvernements nationaux et du secteur agricole et agroalimentaire français rencontrés en Europe ont mentionné que la question des OGM était avant tout politique et que l'opinion publique s'oppose clairement à la commercialisation de tels produits pour la consommation humaine. Le Comité s'est fait dire qu'il est improbable que cette position change dans un avenir rapproché bien que certains participants aient démontré une ouverture envers l'utilisation d'OGM en Europe.

Tel qu'on l'avait fait remarquer au Comité lors des témoignages à Ottawa, la question des règles d'origine a été soulevée par certains participants européens. Ceux-ci ont mentionné que les négociations actuelles pour un AECG se font entre le Canada et l'UE et non l'Amérique du Nord et l'UE, et c'est pourquoi ils veulent s'assurer que les produits canadiens qui bénéficieraient d'un accès privilégié le marché de l'UE en vertu d'un AECG auront un contenu suffisamment canadien.

Commerce des services et mobilité de la main-d'œuvre

L'optique canadienne

Le Comité a remarqué que les services associés aux produits canadiens qui sont exportés à l'étranger ajoutent de la valeur aux chaînes d'approvisionnement et représentent une part croissante de l'activité économique des compagnies canadiennes. À cet effet, plusieurs témoins ont fait valoir l'importance de faciliter la prestation de services entre le Canada et l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG, mais également de faciliter le mouvement des entrepreneurs et des travailleurs entre le Canada et l'UE ainsi que la reconnaissance des compétences professionnelles.

On a fait valoir au Comité que le Canada est bien positionné en matière de commerce des services avec l'UE considérant qu'il enregistre actuellement un excédent commercial avec l'UE au chapitre des services professionnels, lesquels incluent notamment les services juridiques, architecturaux et de génie. Ainsi, un accès accru au marché européen pourrait aider à consolider cette position.

D'autres témoins se sont inquiétés que des sociétés européennes cherchent à obtenir un accès au marché canadien pour la prestation de services publics, comme la gestion des déchets, le transport public et l'eau potable. Scott Sinclair a affirmé :

L'accès inconditionnel aux achats publics, en particulier à l'échelon provincial et local, est la priorité absolue de l'UE dans ces négociations. Les restrictions proposées limiteraient sévèrement la capacité des gouvernements d'utiliser leur pouvoir d'achat pour augmenter les bénéfices locaux. Les règles interdisent les conditions favorables au développement local, lesquelles sont définies comme des mesures compensatoires, même lorsque les marchés sont adjugés au terme d'un processus concurrentiel ouvert qui ne fait pas de discrimination contre les fournisseurs étrangers¹³.

M. Sinclair a également mentionné qu'il croyait que des municipalités, comme Toronto et d'autres au Québec, avaient appliqué des critères de développement local dans le cas de contrats importants, dans le domaine du transport public et de l'énergie verte par exemple, et que ceci avait été bénéfique pour leurs collectivités.

À cet égard, Don Downe a indiqué au Comité que d'après ses informations, le droit des municipalités de contrôler les services publics relevant de leur compétence n'était pas en cause dans les négociations de l'AECG Canada-UE :

Il y a également le fait que certaines personnes ont exprimé des préoccupations, à savoir que nous pourrions perdre notre droit de contrôler nos propres services publics. Cela ne fait pas partie de l'accord tel que nous le percevons. Nous avons présenté cette question au ministre, et on nous a expliqué que cela ne ferait pas partie des négociations. Nous avons mis nos préoccupations de l'avant, et nous connaissons les résultats au terme des négociations, mais nous avons pu nous faire entendre très clairement à ce niveau¹⁴.

Alors qu'il énumérait les sept principes qui régissent la position de la Fédération canadienne des municipalités en matière de commerce international¹⁵, M. Downe a également noté que les négociateurs canadiens et européens semblent s'être entendus sur un seuil de 8,5 millions de dollars relativement aux achats gouvernementaux pour les projets de construction dans le cadre des négociations pour un AECG. Celui-ci estime que ce seuil est raisonnable, d'autant plus qu'il est compatible avec les seuils applicables en vertu de l'*Accord sur les marchés publics* de l'OMC et de l'*Accord entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement des États-Unis d'Amérique en Matière de Marchés Publics*.

Un défi important qui se pose aux négociateurs de l'AECG en matière de mobilité de la main-d'œuvre est la compétence provinciale et territoriale en matière de réglementation des professions et des métiers au Canada. Pour plusieurs professions, il existe des obstacles considérables à la mobilité de la main-d'œuvre interprovinciale et

13 *Témoignages*, réunion n° 12, 17 novembre 2011.

14 *Témoignages*, réunion n° 5, 18 octobre 2011.

15 Les sept principes sont énumérés à la page 11 du témoignage de M. Downe, disponible à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/CIIT/Evidence/EV5177802/CIITEV06-F.PDF>.

interterritoriale, en raison principalement des différences concernant l'autorisation d'exercer et la reconnaissance des compétences d'une province et d'un territoire à l'autre.

Enfin, le Comité a noté qu'en ce qui a trait à ses engagements relatifs au secteur des services, le Canada a fondé sa démarche sur une « liste négative » dans les accords commerciaux qu'il a conclus précédemment, dont l'ALÉNA, ce qui veut dire que tous les éléments sont compris sauf ceux qui figurent expressément sur la liste. À ce jour, l'UE n'avait jamais adopté cette méthode, s'appuyant plutôt auparavant sur une « liste positive », méthode selon laquelle les engagements portent uniquement sur les domaines précisés dans la liste. Le Comité a appris que l'UE avait toutefois accepté d'adopter l'approche de la liste négative dans le cadre des négociations actuelles entre le Canada et l'UE pour un AECG.

L'optique européenne

La majorité des participants européens qui se sont prononcés sur la question du commerce des services et de la mobilité de la main-d'œuvre ont partagé le désir qu'un AECG permette de réduire les obstacles au commerce des services entre le Canada et l'UE et de faciliter le mouvement des gens d'affaires et des professionnels.

Selon les interlocuteurs de BUSINESSSEUROPE, qui représentent les intérêts des entreprises privées en Europe, la mobilité de la main-d'œuvre est particulièrement problématique au Canada étant donné le manque d'harmonisation des règles provinciales et territoriales. L'exemple de travailleurs européens devant revenir en Europe afin de compléter la paperasserie nécessaire pour passer d'une province ou d'un territoire canadien à une autre a été utilisé afin d'illustrer ce problème.

Les représentants des gouvernements de certains États membres de l'UE ont expliqué au Comité à quel point l'utilisation d'une liste négative en ce qui a trait à la prise d'engagements relatifs au secteur des services avait été compliquée pour eux. En effet, ces derniers ont dû analyser chaque type de service afin de savoir s'ils acceptaient que des engagements de libéralisation soient pris en leur nom -- un exercice qui a pris plusieurs mois à compléter. En rétrospective toutefois, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a observé que cet exercice analytique de la part des 27 États membres sera bénéfique pour ces derniers et permettra un accord plus ambitieux en matière de libéralisation des services.

Pour ce qui est de l'inclusion des services publics au sein de l'AECG, les représentants de deux États membres de l'UE se sont montrés inquiets quant à la définition des services publics dans le texte d'un éventuel AECG et des exemptions qui seront appliquées aux services publics. À ce sujet toutefois, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a expliqué qu'en aucun cas un AECG ne forcerait les différents ordres de gouvernement au Canada ou en Europe à privatiser des services qu'ils offrent publiquement. Ceci étant dit, celui-ci considère que lorsque de tels services

sont privatisés, les règles devraient faire en sorte de permettre aux fournisseurs de services canadiens et européens d'être traités équitablement quant à leur chance d'obtenir les contrats de ces gouvernements.

Enfin, des représentants d'un autre État membre de l'UE ont partagé leur espoir que les services culturels soient traités prudemment durant les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE et ont affirmé comprendre la position du Canada qui souhaite inclure une clause d'exemption culturelle similaire que dans les accords de libre-échange qu'il a signés avec d'autres partenaires commerciaux. Ceci étant dit, ils estiment toutefois qu'il serait utile que les deux parties aient une discussion sur la définition de ce qui constitue un service culturel.

Le délégué général du Québec à Bruxelles et les parlementaires français rencontrés à Bruxelles et à Paris ont signifié l'importance de la diversité culturelle et de protéger celle-ci dans le cadre des négociations entre le Canada et l'UE pour un AECG. Selon eux, cette protection devrait s'étendre tant aux produits qu'aux services culturels.

Protection des investissements

L'optique canadienne

Plusieurs témoins canadiens ont abordé la question de la protection des investissements dans le cadre des négociations pour un AECG. Les représentants du MAECI ont informé le Comité que les premières discussions avec les négociateurs européens à ce sujet ont eu lieu à l'automne 2011 et que celles-ci n'en sont qu'à leurs débuts. Ceci étant dit, malgré certaines différences d'opinions entre le Canada et l'UE, les représentants du MAECI ont néanmoins fait état des nombreux points sur lesquels les deux parties se rejoignent en matière de protection des investissements.

Les associations de gens d'affaires et les associations industrielles ont profité de leurs témoignages afin de signifier l'importance de l'investissement direct dans la relation économique entre le Canada et l'UE et se sont tous prononcés en faveur d'un AECG qui aiderait à protéger et à promouvoir les investissements entre les deux régions et à s'attaquer aux barrières existantes en matière d'investissement.

Malgré une certaine évolution quant au contenu au fil des ans, le libellé et la structure de presque tous les accords de libre-échange du Canada et de tous ses accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers sont similaires au chapitre 11 de l'ALÉNA et incluent des clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les États. À ce chapitre, le Comité a noté que, dans le cadre des négociations actuelles avec le Canada, l'UE avait obtenu pour la première fois un mandat des 27 États membres afin de négocier un chapitre sur la protection des investissements

qui pourrait inclure de telles clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les États.

Certains témoins se sont inquiétés de l'inclusion de clauses permettant de régler directement les différends entre les investisseurs et les États au sein d'un éventuel AECG. Pour Scott Sinclair et Stuart Trew, de telles clauses confèrent des droits spéciaux aux investisseurs étrangers qui leur permettent de contourner les systèmes judiciaires nationaux et de contester les règlements sociaux, environnementaux et économiques qui nuisent à leur profit. Pour eux, le Canada et l'UE sont dotés de systèmes judiciaires mûrs et respectés. Ainsi, l'inclusion de clauses permettant l'arbitrage des différends entre les investisseurs et les États dans le texte d'un AECG ne serait pas justifiée.

Pour Jason Langrish (directeur général, Forum sur le Commerce Canada-Europe), l'inclusion de telles clauses dans un AECG entre le Canada et l'UE est importante puisque même si le Canada dépend énormément du commerce et l'investissement étranger, celui-ci ne compte pas sur des ressources comparables à d'autres pays comme les États-Unis ou la Chine. Il est donc irréaliste selon lui de s'attendre à ce que les entreprises canadiennes pétitionnent leur gouvernement pour agir en leur nom à chaque fois que celles-ci ont un problème relativement à un investissement à l'étranger.

Toujours selon M. Langrish, la disposition concernant les différends entre un investisseur et un État a été avantageuse pour le Canada dans le cadre de l'ALÉNA et cette disposition a été invoquée dans un nombre très limité de cas par rapport au volume d'échanges commerciaux et aux investissements entre les signataires de l'accord.

Pour d'autres témoins, la clé des négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE sera de trouver un compromis entre la promotion des investissements entre le Canada et l'UE et le maintien des pouvoirs des gouvernements en matière de réglementation. Daniel Schwanen (vice-président associé, Politiques commerciales et internationales, Institut C.D. Howe) a notamment déclaré :

L'ouverture du commerce et des investissements internationaux pour autant qu'elle soit assujettie à des règles convenues assurant une juste concurrence, et que les gouvernements conservent leur capacité d'établir des règlements et des normes pour protéger l'intérêt public ou aider les plus défavorisés, sera propice à la création d'emplois durables, à l'innovation et à la croissance économique¹⁶.

16 *Témoignages*, réunion n° 14, 24 novembre 2011.

L'optique européenne

À la lumière de ses entretiens à Bruxelles et Paris, le Comité constate que la relation d'investissement entre le Canada et l'UE est aussi valorisée en Europe qu'elle l'est au Canada.

On a fait valoir au Comité l'importance de s'attaquer aux barrières existantes en matière d'investissement entre les deux pays. À cet égard, le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG s'est inquiété de certaines mesures canadiennes en matière d'investissement, notamment la *Loi sur Investissement Canada*, qui affecte la prévisibilité nécessaire aux investisseurs étrangers dans certains cas.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a affirmé que les politiques en matière d'investissement au sein de l'UE sont prévisibles et transparentes. Selon celui-ci, certains États membres s'inquiètent d'ailleurs du fait que l'UE semble être trop généreuse en ce qui a trait à ses politiques en matière d'investissement comparativement à l'accès et aux opportunités qui s'offrent aux compagnies européennes à l'étranger.

Les représentants d'un État membre de l'UE ont fait savoir au Comité qu'ils considèrent que les investisseurs européens sont bien protégés au Canada étant donné l'efficacité et la qualité du système judiciaire canadien. C'est pourquoi les négociations avec le Canada pour un AECG en ce qui a trait à la protection des investissements ne représentent guère une priorité à leurs yeux.

Marchés publics

L'optique canadienne

On a fait valoir au Comité qu'une plus grande ouverture des marchés publics au Canada, principalement au niveau provincial, territorial et municipal, représente une des priorités des négociateurs européens et il semble à ce niveau que ceux-ci devront obtenir des concessions de la part des provinces, des territoires et des municipalités du Canada pour que les négociations réussissent.

On a rappelé au Comité que la portée des accords commerciaux que le Gouvernement du Canada a négociés par le passé ne s'étendait ni aux gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux ni aux sociétés d'État. Cette situation a toutefois changé en 2010, avec la signature de *l'Accord sur les marchés publics entre le Canada et les États-Unis*, en vertu duquel les provinces, les territoires et certaines municipalités canadiennes se sont temporairement engagés, pour la première fois, à permettre aux sociétés américaines de soumissionner en vue d'obtenir des contrats d'une administration gouvernementale du Canada.

Les représentants du MAECI ont confirmé que le Canada a accepté d'ouvrir certains marchés à l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG. Cela étant dit, les représentants du MAECI ne s'attendent pas à ce qu'un AECG Canada-UE modifie la situation actuelle de façon significative en ce qui concerne les marchés publics gouvernementaux. Steve Verheul a dit :

En ce qui concerne les marchés publics gouvernementaux, il faut garder à l'esprit que nous allons ouvrir certains marchés à l'Union européenne, mais nous ne prévoyons pas de changements importants dans la plupart des cas. Notre système de marchés publics au Canada est déjà très ouvert. Les municipalités, les provinces et le gouvernement fédéral ont souvent des contrats avec des fournisseurs étrangers; alors, nous ne prévoyons pas un changement énorme¹⁷.

Fait à noter, les négociateurs canadiens bénéficient de l'appui des provinces et des territoires relativement à l'inclusion d'un chapitre touchant les marchés publics dans un AECG entre le Canada et l'UE. À cet effet, Steve Verheul a affirmé :

Lorsque nous faisons une offre à l'UE sur les marchés publics gouvernementaux, cette dernière a reçu l'appui total des provinces et des territoires, qui ont été d'une aide précieuse dans l'élaboration de ces offres. Alors, le processus de consultation est plus poussé que tout ce que nous avons connu auparavant dans ces questions¹⁸.

Bien que la question des marchés publics soit souvent traitée comme un sujet pour lequel le Canada négocie de façon défensive, plusieurs témoins ont rappelé au Comité que beaucoup de compagnies canadiennes dans différents secteurs de l'économie ont également des intérêts offensifs sur les marchés publics de l'UE. Ce dernier représente effectivement un marché de plus de 2 billions de dollars qui a été largement inexploité de la part des compagnies canadiennes jusqu'à ce jour. Jean-Michel Laurin et Don Downe ont dit espérer que ce que le Canada concédera aux Européens en matière d'accès aux marchés publics ouvrirait la porte à des gains similaires pour les entreprises canadiennes au sein de l'UE.

Du point de vue des municipalités canadiennes, Don Downe a également expliqué que les seuils minimums au-dessus desquels les marchés publics seraient visés par un AECG devront être raisonnables. Des seuils trop bas ou trop larges pourraient obliger les municipalités à lancer des appels d'offres, même quand ce processus n'est ni réaliste, ni justifié sur le plan financier.

Certains témoins ont exprimé leurs craintes quant à l'impact qu'une libéralisation des règles s'appliquant au mécanisme d'adjudication des marchés publics pourrait avoir

17 *Témoignages*, réunion n° 5, 6 octobre 2011.

18 *Ibid.*

sur la capacité des différents ordres de gouvernement au Canada de créer de l'emploi, de protéger l'environnement et d'aider les groupes marginalisés. Theresa McClenaghan (directrice exécutive et conseillère juridique, Association canadienne du droit de l'environnement), par exemple, a dit espérer qu'un AECG ne pavera pas la voie à la privatisation de certains services publics et à une participation du secteur privé dans des services comme l'eau potable et les eaux usées. Celle-ci a affirmé que son association a toujours appuyé la propriété et la gouvernance publiques des systèmes d'eau potable et d'eaux usées pour des raisons de responsabilité, de sûreté et de rentabilité. Cela étant dit, comme nous l'avons souligné plus haut, le ministre du Commerce international a dit au Comité que les pouvoirs du gouvernement et sa capacité à réglementer n'étaient pas à vendre dans le cadre des négociations sur l'AECG Canada-UE.

L'optique européenne

À la lumière des entretiens tenus lors de sa mission, le Comité a pu confirmer que l'accès aux marchés publics canadiens, plus précisément la participation et le consentement des municipalités, des provinces et des territoires canadiens, représentait un des principaux intérêts de l'UE dans les négociations actuelles.

Les représentants d'un État membre ont tenu à rassurer le Comité que les négociations pour un AECG visent à garantir l'absence de discrimination et une concurrence loyale dans l'adjudication des marchés publics, mais qu'il n'est pas question de favoriser la privatisation de quelque service que ce soit. Selon eux, la question de la privatisation est une question externe aux négociations en cours entre le Canada et l'UE.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a dit espérer que les négociations actuelles permettront de fournir aux entreprises européennes un accès garanti aux marchés publics des provinces, des territoires et des municipalités canadiennes, d'autant plus que les États membres de l'UE sont prêts à en faire autant. En effet, bien que l'UE ait inclus les contrats adjugés par ses entités sous-centrales et des sociétés d'État dans ses engagements aux termes de l'*Accord sur les marchés publics* de l'OMC, le Canada est exclu de la liste des pays bénéficiaires en raison du principe de réciprocité.

Le négociateur en chef de la Commission européenne pour l'AECG a tenu à noter que malgré les défis qui demeurent, il est confiant que les deux parties trouveront un terrain d'entente sur la question des marchés publics.

Les représentants du Comité social économique européen ont fait écho à l'optimisme du négociateur européen lorsqu'ils ont affirmé qu'il est normal que la question des marchés publics soulève des questions quant à leur impact sur la prestation de services publics. Selon leur expérience, cet enjeu n'est pas problématique en fin de compte puisque la question de la privatisation ne fait pas partie des négociations pour un accord comme l'AECG.

Droits de propriété intellectuelle

L'optique canadienne

Le Comité a constaté que la question des droits de propriété intellectuelle représente un enjeu des négociations pour lequel les revendications de l'UE devraient être nombreuses. En effet, outre le renforcement de la protection du droit d'auteur, la reconnaissance du système d'indication géographique européen et la liste des produits qui s'y rapporte, on s'attend à ce que l'UE demande au Canada de modifier son régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne les brevets accordés aux produits pharmaceutiques.

La majorité des témoignages portant sur les droits de propriété intellectuelle ont porté sur ce dernier point, soit les brevets accordés aux produits pharmaceutiques au Canada. Le Comité a constaté qu'il existe des opinions contradictoires quant à l'impact potentiel de modifications du régime actuel au Canada vers un régime qui ressemblerait davantage au modèle européen.

Les représentants des compagnies de recherche pharmaceutique du Canada ont expliqué que, selon eux, l'AECG offre l'occasion au Canada de renforcer son régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne le secteur des sciences de la vie. Plus précisément, ceux-ci demandent que le Canada effectue certains changements qui bonifieraient le droit d'appel des innovateurs, prolongeraient de deux ans la protection des données et autoriseraient le rétablissement de la durée des brevets. Selon Russell Williams (président, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada), les droits de propriété intellectuelle contribuent à protéger et à encourager l'innovation dans tous les secteurs industriels et à chaque fois que le Canada a renforcé son régime à cet égard dans le passé, cela a eu non seulement des effets bénéfiques sur les patients et le système de santé canadiens, mais également sur l'économie canadienne.

Toujours selon Russell Williams, les pays européens protègent davantage les droits de propriété intellectuelle que le Canada et, pour la plupart d'entre eux, les dépenses de santé représentent un pourcentage du PIB inférieur à celui du Canada.

Debbie Benczkowski (chef de la direction par intérim, Société Alzheimer du Canada) est venue appuyer la position des compagnies de recherche pharmaceutique du Canada en affirmant que son organisation croit que la réforme des normes relatives à la propriété intellectuelle des médicaments au Canada garantirait la continuité des investissements axés sur les connaissances, lesquels pourraient représenter une somme de 12 milliards de dollars.

Les représentants de l'Association canadienne du médicament générique ne partagent pas le même avis. S'appuyant sur une étude universitaire qu'ils ont commandée, ces derniers estiment que des modifications au régime de propriété intellectuelle

s'appliquant aux brevets accordés aux produits pharmaceutiques en conformité avec les propositions de l'UE dans le cadre des négociations pour un AECG auraient pour effet de retarder la mise en marché des médicaments génériques de trois ans et demi en moyenne. Cela signifie une augmentation de coûts de 2,8 milliards de dollars par année pour les systèmes de santé canadiens.

Selon Barry Fishman (président du conseil, Association canadienne du médicament générique), des études montrent que la prolongation de la durée des brevets ne se traduit pas par une augmentation des investissements en R-D par les fabricants de médicaments d'origine au Canada. Selon lui, la motivation principale des demandes des compagnies pharmaceutiques relativement au régime de propriété intellectuelle canadien dans le cadre des négociations pour un AECG est l'augmentation de leurs profits, d'autant plus que la plupart d'entre elles ont leur siège social en Europe.

Les représentants du MAECI ont affirmé au Comité bien connaître les positions des différents intervenants canadiens sur la question des brevets pharmaceutiques. Ceci étant dit, à l'heure actuelle, le Canada n'a fait aucune concession dans ce domaine et il est possible que le Canada ne bouge pas sur cette question d'ici la fin des négociations pour un AECG.

Enfin, des représentants des Manufacturiers et exportateurs du Canada ainsi que des Producteurs laitiers du Canada ont dit au Comité que le Canada ne doit pas céder aux demandes de l'UE sur la question des indications géographiques. Selon eux, il ne faut pas nuire à la capacité des producteurs canadiens de dénommer et de promouvoir certains produits agroalimentaires courants, comme le fromage parmesan ou feta.

L'optique européenne

La question du régime canadien concernant les brevets accordés aux produits pharmaceutiques a monopolisé les conversations que le Comité a tenues sur le sujet des droits de propriété intellectuelle lors de sa mission en Europe.

Tant les représentants de BUSINESSSEUROPE que ceux de certains États membres de l'UE ont fait savoir qu'une meilleure protection des brevets pharmaceutiques au Canada était une priorité cruciale de l'UE dans le contexte des négociations pour un AECG. Ces derniers ne considèrent pas qu'une plus grande protection des brevets se traduise par une hausse notable des coûts pour le système de santé canadien. Qui plus est, ceux-ci considèrent que le Canada tirera profit d'une protection accrue puisque ceci devrait se traduire par une hausse de la recherche et de l'innovation au pays.

Toujours en matière de droits de propriété intellectuelle, l'UE a manifesté son inquiétude quant à la protection existante des droits d'auteur au Canada. Le Comité note toutefois qu'un projet de loi du Gouvernement du Canada sur la modernisation du droit

d'auteur, déposé à la Chambre des communes en septembre 2011, devrait répondre à plusieurs des préoccupations de l'UE.

Le Comité a également constaté que l'UE cherche effectivement à obtenir la reconnaissance officielle du système d'indication géographique européen pour certains produits agroalimentaires, principalement des fromages¹⁹.

Tant les parlementaires européens que français ont partagé leur conviction que les négociateurs canadiens et européens réussiront à trouver un terrain d'entente sur les questions de droits de propriété intellectuelle.

CONCLUSION

Les membres du Comité ont entendu des témoignages variés durant leur étude sur un AECG entre le Canada et l'UE. Bien que certains témoins aient soulevé des préoccupations, la majorité d'entre eux ont mentionné qu'ils appuyaient un AECG et qu'ils étaient d'avis que les effets d'un tel accord seraient positifs pour le Canada. Même son de cloche en Europe, où la quasi-totalité des participants que le Comité a rencontrés appuie les négociations actuelles et croit qu'un AECG favorisait l'intégration économique entre les deux régions.

Le Comité a constaté que les négociations pour un AECG entre le Canada et l'UE progressent rapidement comparativement à ce qui est la norme internationale en matière de négociations d'accords de libéralisation du commerce entre deux ou plusieurs États. À la lumière de ses entretiens avec des interlocuteurs européens, le Comité conclut également que la crise de la dette souveraine qui sévit en Europe actuellement ne devrait pas avoir d'effets néfastes sur les négociations en cours.

Le Comité salue la participation accrue des provinces et des territoires canadiens au processus de négociation d'un accord qui pourrait être plus exhaustif que ceux négociés par le Canada dans le passé. Cette coordination entre les différents ordres de gouvernement au Canada devrait faciliter la mise en vigueur d'un AECG, d'autant plus que celui-ci pourrait inclure des engagements dans des sphères de compétence provinciale ou territoriale.

En conséquence, le Comité recommande :

19 L'Accord entre le Canada et la Communauté européenne relatif au commerce des vins et des boissons spiritueuses, signé le 16 septembre 2003, assure une protection des indications géographiques des vins et spiritueux canadiens et européens.

Recommandation 1

Reconnaissant que l'Union européenne est un partenaire commercial historique et naturel, que le Gouvernement du Canada renforce ses liens avec elle et, qu'en 2012, le Gouvernement du Canada conclue avec l'Union européenne un accord économique et commercial global qui procure un avantage net au Canada.

Recommandation 2

Afin d'aider les entreprises canadiennes et de promouvoir les occasions d'affaires au sein de l'Union européenne, que le Gouvernement du Canada s'appuie sur les témoignages des intervenants et les consultations tenues auprès d'eux afin d'inciter les entreprises canadiennes à commercer avec l'Union européenne.

Recommandation 3

Reconnaissant qu'en vertu du Traité de Lisbonne, le Parlement européen a accru son influence et son pouvoir sur la politique étrangère et l'adoption d'accords commerciaux, que le Gouvernement du Canada et le Comité s'emploient à renforcer leurs relations avec les divers groupes politiques représentés au Parlement européen afin d'assurer l'adoption de l'accord de libre-échange économique global avec l'Union européenne.

Recommandation 4

Que le Gouvernement du Canada développe un plan proactif afin d'accroître la valeur ajoutée des exportations canadiennes dans le but de conserver l'accès aux marchés pour les exportations, tout en bénéficiant de plus grandes retombées économiques au Canada et en réduisant les répercussions environnementales.

ANNEXE A

LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Ed Fast, ministre du commerce international</p> <p>Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe, Canada-Union européenne</p> <p>Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne</p>	2011/10/06	5
<p>Forum sur le commerce Canada-Europe</p> <p>Jason Langrish, directeur général</p> <p>Roy MacLaren, président canadien</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprise</p> <p>Sam Boutziouvis, vice-président, Questions stratégiques, internationales et financières</p> <p>Fédération canadienne des municipalités</p> <p>Don Downe, président, Comité permanent des finances et des relations intergouvernementales, Maire de la municipalité de district de Lunenburg</p> <p>Manufacturiers et exportateurs du Canada</p> <p>Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales</p>	2011/10/18	6
<p>Alliance canadienne du commerce agroalimentaire</p> <p>Kathleen Sullivan, directrice exécutive</p> <p>Association canadienne du médicament générique</p> <p>Jody Cox, directrice, Relations gouvernementales fédérales</p> <p>Barry Fishman, président du conseil, Président-directeur général, Teva Canada</p> <p>Jim Keon, président</p> <p>Association of Seafood Producers</p> <p>Derek Butler, directeur exécutif</p> <p>Canadian Cattlemen's Association</p> <p>John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales</p>	2011/10/27	9

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)</p> <p>Declan Hamill, conseiller au président et vice-président, Affaires juridiques</p> <p>Brigitte Nolet, directrice, Relations gouvernementales et politiques en santé, division des soins spécialisés, Hoffmann-La Roche Limitée</p> <p>Russell Williams, président</p>	2011/10/27	9
<p>Producteurs laitiers du Canada</p> <p>Wally Smith, président</p>		
<p>Association des produits forestiers du Canada</p> <p>Andrew Casey, vice-président, Relations publiques et commerce international</p>	2011/11/15	11
<p>Canada Porc International</p> <p>Jacques Pomerleau, président</p>		
<p>Produits de santé consommateurs du Canada</p> <p>David Skinner, président</p>		
<p>Société Alzheimer du Canada</p> <p>Debbie Benczkowski, chef de la direction par intérim</p>		
<p>Centre canadien de politiques alternatives</p> <p>Scott Sinclair, agrégé supérieur de recherche</p>	2011/11/17	12
<p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Milos Barutciski, Associé et coprésident, commerce international et pratiques de placement, Bennett Jones</p> <p>Mathias Hartpence, directeur, Politique internationale</p>		
<p>Groupe SNC-Lavalin Inc.</p> <p>Robert G. Blackburn, vice-président principal</p>		
<p>Producteurs de grains du Canada</p> <p>Jim Gowland, représentant, Président sortant, Conseil canadien du soya</p> <p>Richard Phillips, directeur exécutif</p>		
<p>À titre personnel</p> <p>Ian Lee, professeur adjoint, Gestion stratégique et internationale des affaires, Sprott School of Business, Université Carleton</p>	2011/11/22	13

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>ARKTOS Developments Ltd Bruce Seligman, président, Ventes sur le marché intérieur (Canada)</p>		
<p>Chambre de Commerce de l'Union européenne à Toronto (EUCOCIT) Anders Fisker, président, Chambre de commerce Danemark-Canada, Conseil d'administration de l'EUCOCIT représentant le Danemark</p>		
<p>Conseil des Canadiens Stuart Trew, chargé de la campagne sur le commerce</p>		
<p>Association canadienne du droit de l'environnement Theresa McClenaghan, directrice exécutive et conseillère juridique</p>	2011/11/24	14
<p>Atlantic Institute for Market Studies Don McIver, directeur de la recherche</p>		
<p>Institut C.D. Howe Daniel Schwanen, vice-président associé, Politiques commerciales et internationales</p>		
<p>Technologies du développement durable Canada Vicky J. Sharpe, présidente-directrice générale</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe, Canada-Union européenne Leigh Sarty, directeur, Direction des institutions, des politiques et des opérations, Direction générale de l'Europe et de l'Eurasie Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne</p>	2011/11/29	15

ANNEXE B

LISTE DES PERSONNES QUE LE COMITÉ A RENCONTRÉES (5 AU 8 DÉCEMBRE 2011)

Organismes et individus	Date	Lieu
<p>BUSINESSEUROPE</p> <p>Pascal Kerneis, conseiller principal, Département des relations internationales</p> <p>Adrian van den Hoven, directeur, Département des relations internationales</p> <p>CBI: The Voice of Business</p> <p>Naomi Harris, conseillère principale en politiques</p> <p>Commission européenne – commerce</p> <p>Kristofer du Rietz Relations commerciales avec le Canada, Direction générale du commerce</p> <p>Philipp Dupuis, chef adjoint d'unité, Relations commerciales avec l'Amérique du Nord, Direction générale du commerce</p> <p>Mauro Petriccione, directeur, Relations commerciales avec l'Asie et l'Amérique latine</p> <p>Confédération espagnole des organisations d'employeurs</p> <p>Victoria Perezagua Antúnez Service des relations internationales</p> <p>Fédération européenne des associations et industries pharmaceutiques (EFPIA)</p> <p>Louis-Nicolas Fortin, directeur, PI et commerce</p> <p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Canada)</p> <p>Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe, Canada-Union européenne</p> <p>Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne</p> <p>Mission du Canada auprès de l'Union européenne</p> <p>Colin Barker, premier secrétaire, Politique économique et commerciale</p> <p>Catherine M. Dickson, conseillère, Chef de la politique commerciale et économique</p> <p>Karl Dupuis Agent de politiques commerciales et des affaires agricoles</p>	<p>2011/12/05</p>	<p>Bruxelles, Belgique</p>

Organismes et individus	Date	Lieu
<p>Christian Hallé Agent de politiques commerciales et des affaires agricoles</p> <p>H. David Plunket, ambassadeur du Canada auprès de l'Union européenne</p>		
<p>Parlement européen</p> <p>Philippe Bradbourn, membre, Président, Délégation pour les relations avec le Canada</p> <p>Ioan Enciu, membre, Membre, Commission de l'industrie, de la recherche et de l'énergie</p> <p>Elisabeth Jeggle, membre, Vice-présidente, Délégation pour les relations avec le Canada</p> <p>Mairead McGuinness, membre</p> <p>Vital Moreira, membre, Président, Commission du commerce international</p> <p>Peter Štastný, membre, Membre, Commission du commerce international</p>		
<p>Représentation Permanente de la République fédérale d'Allemagne auprès de l'Union européenne</p> <p>Anne-Kathrin Röthemeyer, conseillère, Politique de commerce, relations transatlantiques, Amérique latine</p>		
<p>Ambassade du Canada à Bruxelles</p> <p>Louis de Lorimier, ambassadeur</p> <p>Sirine Hijal, première secrétaire</p> <p>Béatrice Maillé, conseiller politique, économique et affaires publiques</p> <p>Andrée Vary, conseiller et délégué commercial principal</p>	2011/12/06	Bruxelles, Belgique
<p>Comité social économique européen</p> <p>Jean-François Bence, directeur, Relations extérieures – Agriculture, Développement rural – Transport, Énergie Développement durable</p> <p>Sandy Boyle, présidente de la section, Relations extérieures</p> <p>Jonathan Peel, président, Groupe d'étude permanent sur le commerce international</p> <p>Beatriz Porres, chef d'unité, Relations extérieures</p>		
<p>Fluxys SA</p> <p>Hélène Deslauriers, membre, conseil d'administration</p>		
<p>Gouvernement du Québec</p> <p>Christos Sirros, délégué général</p>		

Organismes et individus	Date	Lieu
<p>PROOST Frederic L. Agneessens, président</p> <p>Représentation permanente de la République de Pologne auprès de l'Union européenne Joanna Bek, première secrétaire, Affaires commerciales Wojciech Sudot, premier secrétaire</p>		
<p>RHEA System S.A. André Sincennes, administrateur délégué, Vice-président exécutif, Groupe d'ingénieurs et d'analystes</p>		
<p>Royaume de Belgique Cathy Buggenhout, directeur, Service public fédéral, Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au développement</p> <p>Philippe Roland, directeur, Direction Europe occidentale et Amérique du Nord, Service public fédéral, Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au développement</p>		
<p>Ambassade du Canada en France Marc Bethiaume, chargé des relations politiques et parlementaires, analyste et coordinateur des visites</p> <p>Caroline Charette, conseillère (Affaires commerciales)</p> <p>Yannick Dheilily, délégué commercial, Agriculture, produits alimentaires et produits de la pêche</p> <p>Jean-Dominique Ieraci, conseiller auprès du ministre, Affaires économiques et commerciales</p> <p>Marc Lortie, ambassadeur</p>	2011/12/07	Paris, France
<p>Assemblée nationale (France) Georges Colombier, membre, Président, Association interparlementaire France-Canada</p> <p>Jacques Desallangre, membre</p> <p>Jacques Gaubert, membre, Vice-président, Commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire</p> <p>Richard Maillié, membre, Association interparlementaire France-Canada</p> <p>Jacques Remiller, membre, Secrétaire, Commission des Affaires étrangères</p> <p>Gérard Voisin, membre, Vice-président, Commission des Affaires européennes</p>		

Organismes et individus	Date	Lieu
Chambre de Commerce France Canada		
Pierre Meynard, président		
Institut Montaigne		
Jean-Paul Tran Thiet, directeur, Affaires économiques, Avocat du barreau de Paris, White & Case		
Mouvement des entreprises de France (MEDEF)		
André-Luc Molinier, directeur Europe		
Sénat (France)		
Marcel-Pierre Cléach, sénateur, Président de l'Association d'amitié sénatorial France - Canada		
Matthieu Messonier, administrateur, Groupe d'amitié sénatorial France-Canada		
Association générale des producteurs de blé et autres céréales (AGPB)	2011/12/08	Paris, France
Nicolas Ferenczi, économiste		
Jean-Pierre Langlois Berthelot, sous-secrétaire		
Hervé Le Stum Directeur général, Intercéréales		
Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA)		
Didier Delzescaux Gestionnaire, Interprofession nationale porcine (INAPORC)		
Anna Le Moigne Chargée de mission, Interprofession nationale porcine (INAPORC)		
Claude Soudé Politiques, marchés et filières agricoles		
Caroline Tailleur, chargée de mission, production porcine, Département de l'économie et du développement durable		
République française - ministère chargé de l'outre-mer		
Gilles Huberson, conseiller diplomatique		
Arnaud Martrenchar, chef du département des politiques agricoles, rurales et maritimes		
Isabelle Richard, conseillère		
République française – Premier ministre - Secrétariat général des affaires européennes		
Thomas Pierre Boisson, chef de secteur des relations extérieures de l'Union européenne		

ANNEXE C LISTE DES MÉMOIRES

Organisations et individus

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

Association canadienne du médicament générique

Atlantic Institute for Market Studies

Congrès du travail du Canada

Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)

Producteurs laitiers du Canada

Produits de santé consommateurs du Canada

Technologies du développement durable Canada

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (séances nos [5, 6, 9, 11-15, 17-22 et 24](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

L'hon. Rob Merrifield, C.P., député

Rapport dissident du NPD au sujet de l'étude du Comité permanent du commerce international sur l'Accord économique et commercial global

Le NPD tient à remercier le Comité et les témoins pour le temps qu'ils ont consacré à cette importante question. Le commerce international joue un rôle crucial dans la croissance économique et la prospérité du Canada et il est important de chercher à multiplier les échanges commerciaux avec la Communauté européenne. Cependant, si le NPD souscrit aux efforts déployés pour supprimer les droits de douane et diversifier nos marchés d'exportation, il estime en revanche que la conclusion d'accords de libre-échange n'est pas la panacée pour stimuler les exportations. Pour réussir, nous aurons besoin d'un plan stratégique prévoyant des investissements et des mesures de soutien du secteur public aux secteurs industriels clés à valeur ajoutée afin d'appuyer les entreprises championnes au niveau international. Nous sommes donc heureux de voir une recommandation en ce sens dans le rapport du Comité.

Parallèlement, il est clair que les enjeux des accords sur le commerce et l'investissement, comme l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG), vont bien au-delà du seul commerce international. En effet, ces traités ont des répercussions sur la régulation, par les pouvoirs publics, de l'investissement, des services, de la propriété intellectuelle, des marchés publics et d'autres questions qui ne concernent le commerce international que de manière très périphérique. Il importe donc d'examiner de près les détails et les modalités de l'accord pour bien en peser les avantages et les coûts. Nous ne souscrivons pas à l'idée de conclure l'accord tel qu'il est actuellement prévu dans la période recommandée par la majorité au Comité.

La transparence est essentielle. Le NPD reproche au processus de négociation son manque de transparence. Des réunions à huis clos ont instillé un climat de secret dans le processus de négociation de l'AECG. L'information diffusée est vraiment insuffisante pour que la population et ses représentants, à tous les niveaux de gouvernement, puissent en arriver à une conclusion éclairée sur les avantages et les risques que présente l'AECG. Seul un véritable processus de consultation auquel participeront toutes les parties concernées permettra de négocier des accords commerciaux avantageux pour l'ensemble de la population. Même l'étude du Comité n'a pas permis la pleine participation de toutes les parties concernées; bien des témoins proposés par le NPD, notamment, n'ont pas pu être consultés.

Le traitement des **services publics** dans les accords de libre-échange suscite la controverse. Il arrive trop souvent en effet que les mesures intégrées aux traités pour protéger des secteurs sensibles comme la santé, l'éducation, les services sociaux et les services municipaux d'épuration et d'acheminement de l'eau et de transport en commun laissent la porte ouverte à des contestations en matière de commerce et d'investissement. Or, dans le contexte de la négociation de l'AECG, l'UE s'intéresse de près aux marchés publics dans ces secteurs. Le Canada doit obtenir l'exclusion

explicite des services publics en général, ainsi que des garanties protégeant la capacité des pouvoirs publics de tous ordres à établir des politiques publiques.

Dans le cas de la santé, les spécialistes et les groupes de citoyens craignent en particulier que le gouvernement renonce à exiger même les protections qui figurent dans l'ALÉNA. Or, il est nécessaire de prévoir une solide exclusion pour les services de santé et de tout faire pour éviter une augmentation des coûts des médicaments, le volet des coûts de la santé qui augmente le plus rapidement.

L'AECG serait le premier accord de libre-échange canadien depuis l'ALENA à comporter un chapitre sur les **droits de propriété intellectuelle** (DPI), qui va bien au-delà des obligations courantes du Canada. L'UE exige notamment que la période requise pour obtenir l'homologation d'un médicament (elle peut aller jusqu'à cinq ans) soit ajoutée à la période de protection conférée par le brevet, qui est normalement de 20 ans; elle demande par ailleurs aussi un allongement de la période de protection des données (qui passerait de 8 à 10 ans) et de nouveaux droits d'appel qui pourraient retarder l'homologation des médicaments génériques. De tels changements réduiraient l'offre de médicaments et feraient grimper leur coût, ce qui pourrait menacer la viabilité de notre système de santé public. Suivant une étude récente, ces coûts supplémentaires pourraient totaliser 2,8 milliards de dollars par an.

Comme les dispositions sur les DPI sont très rares dans les accords commerciaux bilatéraux conclus par le Canada et que les négociateurs européens leur accordent une grande importance, nous nous devons d'en examiner les retombées de très près. D'autres études sont nécessaires pour étudier les conséquences de l'harmonisation de notre système de DPI et de celui de l'UE dans tous les secteurs concernés et pour déterminer les coûts et les avantages qui en résulteront pour les consommateurs et pour les producteurs du Canada.

Le NPD éprouve par ailleurs de vives préoccupations quant aux répercussions de l'AECG sur les **marchés publics au niveau sous-fédéral**. D'après les renseignements dont on dispose, les règles envisagées empêcheraient les administrations publiques d'intégrer aux marchés publics ou aux appels d'offres des secteurs visés des 'conditions' visant à stimuler le développement économique local, même si le processus est exempt de discrimination envers les soumissionnaires étrangers. Cette interdiction prive les autorités provinciales et les autorités municipales de la possibilité, cruciale, surtout en période de ralentissement économique, de se servir des marchés publics pour stimuler l'économie et multiplier les retombées locales.

Le NPD ne conteste pas l'importance d'une procédure d'attribution des marchés publics ouverte et juste, mais cela ne veut pas dire qu'il faille pour autant renoncer à la possibilité, pour les gouvernements, de se servir des marchés publics pour atteindre des objectifs économiques de portée locale. Des municipalités incluant Toronto, l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique (représentant 150 municipalités) et plus de vingt autres à travers le pays, ont fait part de leurs inquiétudes concernant la tenue à huis clos des pourparlers concernant l'AECG. Ces municipalités ont demandé à leur

gouvernement provincial et au gouvernement fédéral d'assurer la protection de leurs droits actuels au sein de toute nouvelles entente commerciale et de les exclure de l'AECG. Les municipalités de tout le pays sont de plus en plus inquiètes à l'idée que l'on est en train de brader leurs droits sans leur consentement. Leurs préoccupations doivent être entendues.

Comme on le note dans le rapport du Comité, la participation des provinces aux négociations ajoute un degré de complexité au processus. Le fait que l'on envisage d'assujettir des ordres de gouvernement sous-fédéraux à l'AECG dans un grand nombre de domaines allant des marchés publics aux services soulève d'importantes questions de compétence d'un point de vue constitutionnel, en particulier sur le plan de l'exécution de l'accord et les obligations financières. Il convient de pousser l'étude de ces questions.

Le NPD voit d'un bon œil toute perspective de croissance réelle des exportations du secteur agricole canadien, mais note que l'Union européenne continue de résister à l'ouverture de ses marchés à divers niveaux. Nous sommes par ailleurs toujours préoccupés par les pressions exercées en vue d'amener le Canada à ouvrir ses **secteurs à offre réglementée**, qu'il faut absolument protéger.

L'AECG doit aussi tenir compte de la très grande intégration de la production à l'échelle de l'Amérique du Nord, et le NPD est heureux que le Comité aborde la question dans son rapport. Les dispositions sur les **règles d'origine** doivent être suffisamment souples pour faire en sorte que la grande majorité des exportations canadiennes échappent aux droits de douane. À cet égard, on pense en particulier au secteur de l'automobile en raison du fort degré de production transfrontalière et de la sensibilité des décisions en matière de production aux divers seuils afférents aux règles d'origine.

Enfin, le NPD considère que les **dispositions sur les différends entre investisseurs et États** sont un élément injuste des accords commerciaux, car elles privilégient les sociétés au détriment de l'intérêt public. L'arbitrage entre investisseurs et États permet aux investisseurs étrangers de contourner les systèmes judiciaires nationaux.

Les tribunaux d'arbitrage, qui ne rendent pas compte de leurs actions, peuvent ordonner à un gouvernement d'indemniser un investisseur qui serait considéré comme lésé par les politiques ou règlements des pouvoirs publics. Or, le Canada comme l'Union européenne possèdent un excellent système judiciaire qui protège les droits de tous les investisseurs, quelle que soit leur nationalité. Le NPD est contre l'inclusion, dans l'AECG, de dispositions d'arbitrage des conflits entre investisseurs et États et recommande que le Canada suive l'exemple de l'Australie et qu'il rejette ce type d'arbitrage dans tout accord futur sur le commerce et l'investissement.

En conclusion, le NPD demande instamment que l'on repense la démarche du Canada vis-à-vis de l'élargissement des échanges avec l'Europe, et l'examen de moyens afin de stimuler la prospérité économique de part et d'autre en contribuant à verdir l'économie, en stimulant la création d'emplois de qualité et en protégeant les droits des travailleurs

tout en respectant le processus démocratique de prise de décisions relativement aux services publics, à la réglementation, aux marchés publics des administrations locales et à l'intérêt public.

Recommandations

- 1. Le gouvernement devrait rendre public le texte de négociation et l'offre du Canada (au niveau du fédéral, des provinces et des territoires) avant que le traité ne soit finalisé.**
- 2. Le gouvernement devrait s'assurer de consulter tous les gouvernements municipaux au Canada concernant l'offre et la position de négociation du pays en vertu de l'AECG. Le gouvernement devrait modifier son échéancier de négociations afin de procéder à ces consultations.**
- 3. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord ne contienne aucune disposition concernant l'arbitrage entre les investisseurs et l'État.**
- 4. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord ne présente pas de changement aux dispositions sur les brevets qui aurait pour effet de réduire la disponibilité des médicaments génériques ou d'augmenter le coût des médicaments.**
- 5. Le gouvernement devrait s'assurer que le texte final de l'accord exempte les approvisionnements publics des gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux.**
- 6. Le gouvernement devrait s'assurer que les services d'eau potable et de traitement des eaux usées soient explicitement inclus dans la liste d'exclusions de l'annexe 2.**
- 7. Le gouvernement devrait chercher à obtenir une exclusion claire et de large portée pour les services publics. Il devrait également s'assurer que tous les niveaux de gouvernement aient la flexibilité nécessaire dans le futur afin d'augmenter leur nombre de services publics ou de ramener les secteurs privatisés sous le contrôle public sans s'exposer à des litiges.**
- 8. Le gouvernement devrait négocier une nouvelle exemption pour les soins de santé, indiquant qu'aucune disposition de l'AECG ne peut être interprétée comme s'appliquant aux mesures prises par une partie signataire concernant les soins de santé ou l'assurance maladie.**

9. **Le gouvernement devrait inclure une exemption culturelle générale dans l'AECG afin d'exclure les livres, les magazines, les journaux, les films, les vidéos, le secteur de la publication, la radiodiffusion, les arts de la scène et autres aspects de l'industrie culturelle.**
10. **Le gouvernement devrait exclure les tarifs applicables sur les produits assujettis à la gestion de l'offre de réduction tarifaire et devrait réitérer le fait que les producteurs et leurs représentants élus maintiendront la latitude voulue pour gérer collectivement l'approvisionnement national des œufs, de la volaille et des produits laitiers.**
11. **Le gouvernement devrait protéger efficacement la capacité d'établir ou de rétablir un comptoir unique de commercialisation du grain, et ce, dans n'importe quelle région géographique, dans l'éventualité où une majorité de représentants élus des agriculteurs en décidait ainsi.**
12. **Le gouvernement devrait élaborer une stratégie industrielle pour le Canada en association avec les intervenants industriels, dans le but d'identifier les secteurs hautement productifs et compétitifs qui ont le potentiel de se développer en tant que champions de l'exportation à valeur élevée, ainsi que les secteurs d'exportation qui actuellement pourraient avoir besoin de soutien pour demeurer compétitif avec l'Union Européenne (incluant les secteurs forestiers, automobile, etc.). Cela pourrait comprendre l'optimisation des achats, l'appui à la recherche et au développement par le biais de subventions directes et l'amélioration à la fois de l'infrastructure physique et du savoir.**
13. **Le gouvernement devrait conserver la capacité d'adopter des mesures financières incitatives assurant que les collectivités puissent bénéficier du développement et de l'utilisation des sources d'énergie propre, incluant l'énergie solaire, éolienne et hydraulique. Le Canada devrait développer des technologies énergétiques vertes innovantes qui nous aideront à répondre aux besoins nationaux et à accéder au marché mondial en croissance.**
14. **Le gouvernement devrait commander une étude indépendante de l'AECG qui aurait pour objectif spécifique de déterminer le véritable coût de l'harmonisation du système de propriété intellectuelle du Canada avec celui de l'Union européenne.**
15. **Le gouvernement du Canada devrait insister pour que l'AECG établisse un cadre permettant de garantir l'accès au marché, et la production continue, pour les producteurs canadiens de produits agricoles comparables qui utilisent des dénominations protégées en vertu du régime d'indications géographiques de l'UE.**

- 16. Que le gouvernement du Canada procède à une étude pour réviser les domaines de l'AECG qui touchent à des compétences provinciales en relation avec les règles de distribution des pouvoirs :**
- en particulier en ce qui concerne la section 92 de la *Loi constitutionnelle de 1867*;
 - pour tous les domaines où il est question de compétences partagées, concurrentes ou qui se chevauchent,

Cette étude devrait inclure un rapport sur les problèmes d'implantation et d'application de l'accord qui pourraient survenir.

- 17. Que le gouvernement du Canada s'assure que les dispositions de l'AECG concernant les règles d'origine soient suffisamment larges pour permettre des gains d'accès au marché significatifs pour les exportations canadiennes, particulièrement dans les secteurs de l'automobile, agricole et de la pêche, tout en reconnaissant la présence de chaînes d'approvisionnement hautement intégrées en Amérique du Nord. En référence spécifique à l'industrie automobile canadienne, l'AECG doit définir des seuils réduits sur les règles d'origine pour les automobiles assemblées au Canada.**

OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL
AU SUJET DU RAPPORT SUR LES NÉGOCIATIONS
EN VUE D'UN AECG AVEC L'UE

Introduction

Les négociations en vue d'un accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) entrent dans leur dernière phase, mais il est difficile de savoir clairement quelles questions restent à régler et sur quoi on s'est déjà entendu.

Le rapport du comité fait directement référence à la portée de l'AECG, indiquant qu'on avait « fait valoir au comité que de toutes les négociations commerciales entreprises par le Canada, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les négociations pour un AECG avec l'UE sont appelées à avoir les conséquences les plus grandes pour le Canada ».

Cela étant dit, le Parti libéral s'inquiète du fait que le comité n'ait pas tenu suffisamment d'audiences au sujet de cet AECG. Il en est arrivé à cette conclusion en voyant que le comité qui s'était penché sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en 1987, avait entendu alors 147 témoins et s'était déplacé partout au pays. Il en avait été de même pour le comité qui avait examiné la proposition d'ALENA, en 1992-1993, puisqu'il avait reçu 124 témoins et que, là aussi, il avait voyagé dans tout le Canada. Mais le comité qui a examiné l'AECG n'a entendu que 28 témoins et n'est jamais sorti d'Ottawa.

Recommandation 1

Étant donné la portée de l'accord négocié avec l'Union européenne, que le comité :

- A) change le titre du rapport pour indiquer qu'il s'agit d'un rapport provisoire;**
- B) s'engage à tenir des audiences supplémentaires au sujet des négociations, au cours du printemps 2012, et à voyager partout au pays pour entendre des Canadiens, ainsi qu'à inviter les gouvernements provinciaux à lui présenter des mémoires et des exposés.**

Manque d'analyse approfondie de l'AECG

Les arguments avancés par le gouvernement au sujet de l'AECG tiennent aux retombées dont pourrait éventuellement profiter le Canada. Lorsqu'il a témoigné devant le comité, Don Stephenson, sous-ministre adjoint, Politique et

négociations commerciales, au MAECI, a déclaré ceci à propos de l'analyse réalisée avant le début des négociations sur un accord de libre-échange entre le Canada et l'Inde : « Je dois souligner qu'il ne s'agit que d'études économétriques théoriques. Ce sont des prévisions [...] J'aimerais vous dire qu'il s'agit d'analyses fidèles à 100 %, mais ce n'est pas le cas. » (29 septembre 2011, p. 8) Lors d'une audience plus récente du comité, M. Stephenson a fait une remarque semblable en disant que « l'étude conjointe n'est qu'un exercice de modélisation économique ». (Comité permanent du commerce international, 1^{er} décembre 2011, p. 10)

Le ministre du Commerce international a confirmé que le gouvernement fédéral avait effectué les analyses sectorielles pendant les négociations, mais il a refusé de les transmettre au comité.

Recommandation 2

Que le gouvernement indique clairement les « retombées » d'un éventuel accord commercial, mais aussi les « coûts » de cet accord, par secteur. Le comité du commerce international doit pouvoir consulter les évaluations auxquelles renvoie le ministre du Commerce international afin d'être beaucoup mieux outillé pour évaluer l'incidence des négociations.

Répercussions juridiques de l'accord pour les gouvernements provinciaux et les administrations municipales

Le rapport du comité dit que « le gouvernement fédéral est pleinement responsable de la mise en œuvre et du respect des traités internationaux ».

Pourtant, il est évident que ni les provinces ni les municipalités ne peuvent, apparemment, être tenues responsables ni directement mises en cause par l'UE pour n'avoir pas respecté certaines dispositions de l'accord.

Recommandation 3

Qu'avant que les négociations n'aboutissent, le gouvernement fédéral dépose devant le comité un avis juridique qui préciserait la question des responsabilités inhérentes à chaque accord conclu avec l'UE; et qui indiquerait plus particulièrement les responsabilités de chaque palier de gouvernement dans le cadre du règlement d'un différend avec une province ou une municipalité.

Il convient d'accorder une attention toute particulière à la question des répercussions de l'AECG sur les municipalités et à celle des marchés publics.

Le comité est dans l'obligation de demander au gouvernement de clarifier la situation en ce qui a trait aux marchés publics, puisque même la Fédération canadienne des municipalités a dit au comité que l'incidence des dispositions

relatives aux marchés publics sur les municipalités et les provinces était loin d'être claire quant à la possibilité de lancer des appels d'offres localement.

Préoccupations à l'égard de la propriété intellectuelle – Coût des produits pharmaceutiques

Lorsqu'ils ont comparu devant le comité, les représentants de l'industrie des médicaments génériques ont affirmé catégoriquement que, dans sa forme actuelle, l'AECG aura des répercussions considérables sur les Canadiens puisqu'il entraînera une augmentation du coût des médicaments évaluée à 2,8 milliards de dollars par année.

Bien que les représentants des grandes compagnies pharmaceutiques aient mis en doute ces affirmations, ils se sont quand même dits préoccupés que le gouvernement fédéral n'ait demandé aucune analyse indépendante sur toutes ces questions.

Recommandation 4

Qu'avant de soumettre un accord, le gouvernement du Canada soumette une analyse de l'incidence des changements au chapitre de la propriété intellectuelle sur les coûts des produits pharmaceutiques.

Importance du marché américain – Nécessité de ne pas perdre de vue les nouveaux accords commerciaux

Durant les audiences du comité, on a rappelé notre dépendance à l'égard du marché américain. « D'après la propre analyse du ministère du Commerce international, en 2010, 74,9 % des exportations canadiennes étaient destinées au marché américain. On s'attend à ce que d'ici 2040, ce chiffre passe à 75,5 % .» (6 octobre 2011, p. 5) Ainsi, selon les estimations mêmes du gouvernement, seulement 25 % de nos exportations sont destinées au reste du monde.

Dans les circonstances, il est primordial que le gouvernement conservateur ne perde jamais de vue cette réalité dans ses objectifs stratégiques en matière de politique commerciale, ce qu'il a malheureusement négligé de faire jusqu'à présent.

Recommandation 5

Que le comité réalise une série d'audiences en vue de présenter au Parlement un rapport sur l'état actuel des enjeux commerciaux Canada – É.-U., en mettant l'accent sur les relations futures dans le contexte des accords commerciaux Canada – UE.

Négociations entourant la gestion de l'offre

Le sort réservé à notre système de gestion de l'offre demeure très incertain compte tenu de l'état d'avancement des négociations sur l'AECG à ce chapitre.

Dans le témoignage qu'il a livré à la réunion du comité du 6 octobre 2011, M. Steve Verheul, négociateur commercial en chef du Canada, a confirmé, en réponse à une question directe sur la gestion de l'offre, que rien n'était exclu des discussions, mais que jusqu'alors, en ce qui concerne le secteur laitier en particulier, il n'y avait eu aucune discussion un tant soit peu « approfondie » sur le sujet. (Comité permanent du commerce international, 6 octobre 2011, p. 12)

Ni le ministre du Commerce international ni notre négociateur en chef n'ont pu dire si la question des réductions tarifaires ou celle de l'accès accru faisaient l'objet de négociations.

Recommandation 6

Que le comité demande au gouvernement d'énoncer clairement la position adoptée par le Canada aux négociations sur la question de la gestion de l'offre; plus précisément, outre de savoir si l'ensemble du régime est à la table, si le gouvernement est disposé à faire des concessions quant à un accès accru par l'UE, et si des réductions tarifaires ont été abordées en vue de réduire un ou l'ensemble des produits soumis à la gestion de l'offre.

Répercussions sur le plan réglementaire

Lorsque le ministre Fast a comparu devant le comité, il a déclaré :

« Nous sommes résolus à conserver les pouvoirs et les capacités du gouvernement en matière de réglementation. Les produits, les services et le savoir-faire du Canada sont à vendre; ses règlements et ses pouvoirs gouvernementaux ne le sont pas. » (6 octobre 2011, p. 2)

Même si on n'a cité le document que dans le cadre de témoignages, l'évaluation de la viabilité et des répercussions de l'AECG de mars 2011, réalisée par la Commission européenne, indiquait que l'accord entraînerait clairement une réduction de la marge de manœuvre du Canada en matière réglementaire, notamment sur le plan des politiques économiques, sociales et éventuellement environnementales en lien avec l'évaluation de la viabilité et des répercussions de l'accord en question.

Recommandation 7

(A) Que le comité demande une analyse exhaustive de l'envergure et des répercussions des aspects de l'AECG liés aux marchés avant que le gouvernement ne présente l'accord au Parlement pour ratification.

(B) Que le ministre fasse rapport au comité sur les aspects susmentionnés.

Il convient d'accorder une attention particulière à la protection des investissements et aux répercussions sur la politique gouvernementale.

Répondant à des questions sur la protection des investissements, le négociateur en chef du Canada a déclaré : « En fait, nous n'avons pas beaucoup progressé sur cette question, car l'UE n'a obtenu que récemment le mandat de ses États membres de négocier dans le domaine de la protection des investissements [...] à certains égards, le point de vue de l'UE relativement à la protection des investissements est différent du nôtre. » (6 octobre 2011, p. 7)

Ce qui devrait nous préoccuper, ce sont les questions qu'a soulevées M. Scott Sinclair à l'occasion de son témoignage devant le comité :

« Les accords relatifs aux droits des investisseurs, comme le chapitre 11 de l'ALENA, vont bien au-delà du traitement équitable. Ils confèrent des droits spéciaux aux investissements étrangers qui leur permettent de contourner les systèmes judiciaires nationaux [...] Tôt dans les négociations de l'AECG, le Canada a proposé le gabarit du chapitre 11 de l'ALENA. L'UE a maintenant répondu, depuis peu de fait, et sous la pression de quelques États membres; elle a réclamé un accord comportant des protections des investissements encore plus solides, à certains égards, que celles prévues dans l'ALENA. Elle insiste aussi sur la conformité totale des provinces et des municipalités. Aux termes de la règle de la nation la plus favorisée de l'ALENA, toute concession accordée à des investisseurs européens dans le cadre de l'AECG est automatiquement consentie aux investisseurs américains et mexicains. » (17 novembre 2011, p. 10)

Recommandation 8

Que le comité demande au gouvernement de lui fournir des éclaircissements quant à l'état des négociations ou tout accord final conclu en matière de protection des investissements avant de présenter l'accord final au Parlement aux fins de ratification.

Conclusion

Le ministre du Commerce international a déclaré devant le comité que les négociations entourant l'AECG étaient « de loin les pourparlers en matière de commerce les plus importants pour le Canada depuis la signature de l'ALENA ». (6 octobre 2011, p. 1)

Le peu de temps qu'a consacré ce comité à l'examen de cet accord est de nature à inquiéter quiconque s'intéresse un tant soit peu à l'AECG.

Les motivations stratégiques qui sous-tendent le programme de développement du commerce international du gouvernement du Canada demeurent floues, de

sorte que l'apparente volonté de négocier et de conclure des accords de libre-échange n'a d'autre objectif que celui d'arriver à une entente, coûte que coûte, ce qui est très préoccupant.