

Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre

l'Union européenne et le **Canada**

Étude conjointe réalisée par la Commission européenne
et le Gouvernement du Canada



Canada

Union européenne



**Évaluation des coûts et avantages
d'un partenariat économique plus étroit
entre l'Union européenne et le Canada**

Étude conjointe entre la Commission européenne et le
Gouvernement du Canada

Ce document constitue la traduction officielle, produite par le gouvernement du Canada, de la version anglaise de l'étude intitulée *Assessing the Costs and Benefits of a Closer Economic Partnership*.

Remerciements

Le présent rapport a été préparé par le gouvernement du Canada (sous l'égide d'Affaires étrangères et Commerce international Canada) et la Commission européenne (sous la direction de la DG Commerce) à la suite d'une demande présentée par les dirigeants lors du Sommet Canada-Union européenne de 2007. Nous tenons à remercier M. Walid Hejazi (École de commerce Rotman, Université de Toronto) pour la rédaction de cette étude ainsi que M. Joe Francois (Université de Linz) pour la partie sur la modélisation économique.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction et résumé exécutif.....	i
Partie 1 : Aperçu des relations économiques bilatérales.....	1
1.1 La situation actuelle des relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada.....	1
1.2 Élaboration des politiques économiques dans l'UE et au Canada	4
1.3 Relations économiques avec des tiers	10
Partie 2 : Analyse des facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada	32
2.1 Examen d'études similaires antérieures	33
2.2 Facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada.....	38
2.2.1 Tarifs et contingents tarifaires relatifs aux biens	38
2.2.2 Mesures non tarifaires qui ont une influence sur le commerce des biens.....	43
2.2.3 Facteurs qui ont une influence sur les échanges transfrontaliers de services	47
2.2.4 Facteurs qui ont une influence sur les investissements étrangers	52
2.3 Évaluation des effets de la levée des obstacles commerciaux.....	58
2.3.1 Le cadre de modélisation	58
2.3.2 Résultats de la simulation	63
2.4 Facteurs additionnels qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada.....	73
2.4.1 Mobilité de la main-d'œuvre	73
2.4.2 Marchés publics	86
2.4.3 Droits de propriété intellectuelle.....	91

2.4.4 Services de télécommunication.....	102
2.4.5 Le commerce électronique.....	110
Partie 3 : Coopération bilatérales existantes et futures dans divers secteurs.....	121
3.1 Sciences et technologie.....	122
3.2 Énergie.....	128
3.3 Environnement	133
3.4 Coopération en matière de réglementation.....	138
3.5 Transports	141
3.6 Coopération douanière et facilitation du commerce.....	145
3.7 Emploi et affaires sociales.....	148
3.8 Mouvement des personnes	151
3.9 Éducation et formation	153
3.10 Promotion des investissements.....	159
3.11 Politique de la concurrence	162
3.12 Questions de fiscalité.....	168
3.13 Pêches	173
Partie 4 : Points de vue du secteur privé.....	177
Partie 5 : Principales conclusions	189

Introduction et résumé exécutif

Introduction et origines de l'étude

Le bien-être et la prospérité de l'Union européenne (UE) et du Canada dépendent de la solidité des relations que ceux-ci entretiennent en matière de commerce et d'investissement à l'échelle internationale ainsi que de la capacité des Européens et des Canadiens à performer dans tous les domaines du commerce mondial. Comptant parmi les économies les plus prospères du monde, ces deux parties s'avèrent grandement tributaires du commerce international. L'UE constitue le plus important exportateur de biens et de services du monde. Quant au Canada, un emploi sur cinq serait, d'après les estimations, lié au commerce. Leur ouverture vis-à-vis de l'économie mondiale représente un facteur clé à l'origine de cette prospérité, les politiques commerciales internationales contribuant en effet fortement à la croissance et à la création d'emplois sur le marché intérieur. Cette ouverture peut être mesurée de différentes façons, notamment par le commerce des biens, par celui des services, par la circulation des capitaux et de la main-d'œuvre ainsi que par les échanges de technologie.

Le commerce international, l'investissement à l'étranger et la mobilité de la main-d'œuvre à l'échelle mondiale se sont considérablement accrus au cours des dix dernières années. Cette croissance a été facilitée grâce à de nombreux facteurs, notamment la réduction d'obstacles officiels au commerce et à l'investissement, l'ouverture de nombreux pays à l'économie mondiale et leur accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), une forte baisse des frais de transport et des innovations technologiques qui ont réduit les coûts de communication et de gestion à distance. Comme bon nombre d'économies, celles de l'UE et du Canada ont enregistré d'importants progrès en matière d'intégration régionale et mondiale.

Bien que le marché mondial soit de plus en plus intégré, il reste certains points de friction qui entravent la libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre. La forte augmentation des activités internationales ainsi que l'envergure et l'intensification des chaînes d'approvisionnement mondiales de part et d'autre des frontières ont rendu la coopération intergouvernementale dans une gamme étendue de secteurs plus importante que jamais. Pour pouvoir être compétitif à l'échelle mondiale, en plus de réduire les droits de douane et les obstacles non tarifaires à la circulation des biens et des services, il faut envisager de stimuler l'apport de capitaux et de main-d'œuvre de l'étranger et d'accroître la coopération dans divers domaines liés à l'économie. Bien que la libéralisation du commerce traditionnel et

de l'investissement revête une importance fondamentale pour stimuler la prospérité, davantage de progrès pourraient être réalisés en accentuant la coopération dans d'autres domaines tels que les sciences et technologie, l'énergie et l'environnement.

Dans les marchés internationaux d'aujourd'hui, les entreprises doivent être en mesure de développer et d'exploiter les chaînes d'approvisionnement mondiales afin de préserver et d'accroître leur compétitivité. Bien qu'un accent considérable ait été placé sur les épargnes réalisées grâce à la mise en place de stratégies d'approvisionnement sur le marché mondial, il existe d'autres retombées importantes. Avec le déplacement d'une production dont la valeur ajoutée s'avère relativement faible vers des pays où les coûts de production sont peu élevés, les entreprises sont plus à même de concentrer leur attention sur les compétences de base en vue de créer des biens et des services d'une plus grande valeur ajoutée et de stimuler la compétitivité et la prospérité. Dans le cas de l'UE et du Canada, ces compétences de base sont essentiellement définies comme étant des activités novatrices et à forte valeur ajoutée.

Pour que les entreprises européennes et canadiennes puissent renforcer leur capacité d'accroître leurs compétences de base, l'environnement au sein duquel elles évoluent doit être aussi productif que possible. La hausse de la productivité et de la compétitivité qui découle directement de la libéralisation des échanges et de l'investissement permettra donc à ces entreprises de mieux rivaliser sur les marchés mondiaux.

L'UE et le Canada entretiennent des relations économiques bilatérales étroites dans de nombreux domaines. Ces liens existent sous une forme ou une autre depuis de nombreuses décennies et restent solides aussi bien en ce qui concerne les échanges bilatéraux que l'investissement. Ces deux parties constituent des partenaires importants en matière de commerce et d'investissement. Récemment, l'importance relative de l'UE dans les échanges qu'effectue le Canada a augmenté. Bien que la position relative du Canada dans le cadre des échanges menés par l'UE ait légèrement reculé, la valeur du commerce canadien avec l'UE a augmenté. Néanmoins, si l'on compare les relations commerciales qu'entretient l'UE avec des pays comme l'Inde et la Corée du Sud, les liens commerciaux entre l'Europe et le Canada semblent sous-exploités. L'investissement bilatéral constitue un élément important de relation économique dans son ensemble et témoigne de leur profondeur. En matière d'investissement, l'UE se classe au deuxième rang des partenaires du Canada, après les États-Unis, alors que le Canada arrive en quatrième position des partenaires de l'UE, après les États-Unis, la Suisse et le Japon.

Néanmoins, bien que les relations économiques entre l'UE et le Canada soient fructueuses, celles-ci peuvent encore être améliorées. Les obstacles qui persistent dans certains domaines empêchent les relations d'atteindre leur plein potentiel. Aussi, des représentants clés des secteurs privés européen et canadien estiment qu'il existe des possibilités considérables afin d'améliorer les liens entre les deux parties.

C'est dans ce contexte que, lors du Sommet UE-Canada de 2007, les dirigeants européens et canadiens ont décidé d'entreprendre une étude conjointe en vue d'examiner et d'évaluer les coûts et les avantages d'un partenariat économique plus étroit.

L'étude conjointe

Lors de leur Sommet annuel du 4 juin 2007 à Berlin, les dirigeants se sont engagés à collaborer à une étude visant à « examiner et à évaluer les coûts et les avantages d'un partenariat économique plus étroit ». Ils se sont également engagés à examiner les résultats de cette étude lors du Sommet Union européenne-Canada de 2008 qui aura lieu à Montréal le 17 octobre 2008, en vue de « parvenir à une intégration économique équilibrée et plus poussée entre l'UE et le Canada ». En 2007, les dirigeants ont également consenti à intensifier leurs efforts en ce qui a trait à la coopération en matière de réglementation et à entamer les négociations afin de conclure un accord général sur les services aériens. De plus, ils se sont réjouis de l'entente visant à mettre en place un accord bilatéral relatif à la sécurité dans l'aviation civile entre l'UE et le Gouvernement du Canada et ils ont confirmé que celui-ci devrait être signé dès que possible.

L'objectif de cette étude, comme l'énonce la déclaration du Sommet de 2007, consiste à examiner les obstacles existants, en particulier les obstacles non tarifaires, à la circulation des biens, des services et des capitaux et à estimer les coûts et les avantages potentiels qui découleraient de l'élimination de ces obstacles. L'étude vise également à déterminer la façon par laquelle un partenariat pourrait venir compléter les efforts déployés pour accroître la coopération bilatérale dans des domaines tels que les sciences et technologie, l'énergie et l'environnement.

Cette analyse générale, axée sur l'avenir a été conçue pour fournir aux dirigeants européens et canadiens un tableau aussi détaillé et à jour que possible des coûts et des avantages éventuels d'un partenariat économique plus étroit, afin que ceux-ci puissent prendre des décisions stratégiques éclairées quant à une future coopération économique bilatérale. En plus d'examiner les bénéfices potentiels qui découleraient de l'élimination des facteurs entravant la libre circulation des biens, des services et des capitaux, l'étude se penche sur des secteurs comme la mobilité de la main-d'œuvre, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle, les services de télécommunication et le commerce électronique. Elle étudie également les retombées éventuelles d'une collaboration accrue dans une vaste gamme de domaines connexes, allant de la coopération en matière de réglementation aux transports.

Résumé exécutif

Tel que mentionné précédemment, les dirigeants européens et canadiens ont convenu, à leur Sommet annuel tenu en 2007, de réaliser une étude commune « visant à examiner et à évaluer les coûts et les avantages d'un partenariat économique plus étroit ». Le document ci-joint constitue cette étude dont la forme et le contenu ont été conjointement acceptés par la Commission européenne et le gouvernement de Canada, qui ont partagé la responsabilité de la rédaction des éléments analytiques et descriptifs.

Servant de toile de fond à l'analyse, la première partie donne un aperçu général de l'état actuel des relations économiques bilatérales entre l'UE et Canada. Elle décrit les mécanismes de coopération bilatérale existants, notamment ceux entre l'UE et le Canada, entre le Canada et les États membres de l'UE, ainsi qu'entre les provinces et les territoires du Canada et les États membres de l'UE, se rapportant à la coopération dans le cadre des tribunes multilatérales. Elle explique brièvement les processus d'élaboration des politiques en UE et au Canada, et comprend un synopsis des relations économiques de l'UE et du Canada avec des tierces parties.

L'analyse des facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada forme la deuxième partie de l'étude. Cette section a fait l'objet d'une modélisation économique visant à évaluer les effets économiques potentiels de l'élimination totale des tarifs sur le commerce bilatéral des biens, d'une réduction partielle du coût des obstacles non tarifaires sur le commerce des biens, ainsi que d'une libéralisation partielle du commerce bilatéral des services. L'analyse quantitative repose sur l'hypothèse fondamentale selon laquelle le cycle de Doha sera une réussite et permettra de réduire substantiellement les tarifs appliqués tant aux produits agricoles que non agricoles. (L'absence de progrès récent dans le cadre des discussions de Doha peut soulever certaines questions quant à ses perspectives de succès, à tout le moins à court terme.) En outre, et d'une égale importance, une analyse qualitative des facteurs qui ont une influence sur la circulation des biens, des services et des capitaux entre l'UE et Canada complète l'évaluation quantitative. De plus, une attention particulière est accordée aux domaines de la mobilité de la main-d'œuvre, des marchés publics, de la propriété intellectuelle, des services de télécommunication et du commerce électronique.

L'analyse réalisée dans le cadre de cette étude va au-delà des évaluations traditionnelles des conséquences de la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires, car elle examine en troisième lieu, la portée de la coopération bilatérale existante dans un grand nombre de domaines qui ont une influence sur les relations économiques (sciences et technologie, transports, douanes, promotion de l'investissement, etc.) et identifie les secteurs où cette coopération pourrait être améliorée. Il s'agit d'une analyse tournée vers l'avenir qui identifie non seulement les secteurs dans lesquels les relations économiques entre l'UE et le Canada pourraient être améliorées de façon globale, mais qui présente aussi des idées précises sur la façon d'y parvenir.

La quatrième partie passe en revue les résultats de chacune des deux consultations menées auprès des secteurs privés européens et canadiens. Les répondants se sont prononcés tant sur l'état actuel des relations bilatérales UE-Canada dans les domaines du commerce et de l'investissement, que sur les moyens de les améliorer.

Enfin, les principales conclusions de l'étude sont résumées dans la cinquième partie. L'étude ne fournit pas de recommandations en matière de politiques, ces dernières étant la prérogative des décideurs européens et canadiens respectivement. Néanmoins, l'étude offre un aperçu des avantages potentiels d'un partenariat économique plus étroit entre l'UE et le Canada et identifie les domaines dans lesquels les deux partenaires pourraient continuer à améliorer leur coopération bilatérale.

1. Aperçu des relations économiques bilatérales

Les relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada décrites dans la première partie de l'étude sont très étendues, établies de longue date et, dans l'ensemble, harmonieuses. Elles remontent en effet à 1959, bien que certains États membres de l'UE entretiennent des rapports, officiels et non officiels, avec le Canada ou l'une de ses provinces depuis des siècles. L'UE représente le deuxième partenaire commercial en importance du Canada, tandis que ce dernier représente le onzième partenaire en importance de l'UE. Les relations dans le domaine de l'investissement sont encore plus importantes, l'UE étant le deuxième partenaire en investissement du Canada, tandis que le Canada représente le quatrième investisseur en importance de l'UE.

L'Accord-cadre de coopération commerciale et économique signé en 1976 a marqué l'établissement officiel de la collaboration UE-Canada en ce domaine. Plusieurs accords sectoriels ont depuis été conclus et d'autres sont en négociation. L'Accord-cadre a créé une structure pour un dialogue continu, ainsi qu'un Comité mixte de coopération pour examiner, chaque année la portée des activités de coopération commerciale et économique.

L'étude explique comment s'élaborent les politiques économiques en UE et au Canada. Dans les deux cas, il s'agit d'un processus complexe comportant plusieurs niveaux, faisant intervenir, en Europe, les compétences de l'UE et de ses États membres et, au Canada, les juridictions fédérale, provinciales et territoriales. Il est également utile de placer les relations UE-Canada dans le contexte plus global des grandes politiques commerciales des deux partenaires. L'étude brosse par ailleurs un tableau des relations économiques de l'UE et du Canada avec des tierces parties et présente, dans la mesure du possible, une brève analyse des effets de certains accords commerciaux conclus avec d'autres partenaires.

La première partie examine les structures commerciales et de production de l'UE et du Canada, ainsi que les tendances économiques de 2002 à 2007. De plus, elle fait état non seulement des indicateurs économiques clés de l'UE et du Canada, y compris les taux de croissance, les niveaux de produit intérieur brut (PIB) par habitant et les taux d'inflation, mais aussi de la structure des échanges bilatéraux et des positions respectives de l'UE et du Canada dans le classement des partenaires commerciaux de chacun. De 2002 à 2007, l'importance relative de l'UE dans le commerce du Canada a augmenté. Il est vrai que la part relative du Canada dans le commerce de l'UE a légèrement diminué mais la valeur des échanges a augmenté en termes absolus. Cela dit, les échanges pourraient être beaucoup plus considérables, surtout si on les compare à ceux de l'UE avec des pays comme l'Inde et la Corée du Sud. D'autre part, le commerce bilatéral des services, qui porte principalement sur l'offre transfrontalière de services aux entreprises, a atteint près de 20 milliards d'euros en 2007. Les niveaux de l'investissement bilatéral ont aussi augmenté en termes absolus durant la période de référence, et ce, à des taux supérieurs à ceux des investissements respectifs faits par les deux partenaires aux États-Unis.

2. Analyse des facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

L'analyse des facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada, présentée dans la deuxième partie de cette étude, montre d'abord que la plupart des droits de douane applicables aux biens les plus échangés entre les deux partenaires sont bas. Huit secteurs importants représentent 80% du total des exportations canadiennes vers l'UE, et 78,1% du total des exportations européennes vers le Canada¹. De ces secteurs importants, seuls les aliments transformés font l'objet d'une protection tarifaire élevée. Un tarif de plus de 30% est imposé aux exportateurs européens vers le Canada, et de 17% aux exportateurs canadiens vers l'Europe. Les tarifs sur la plupart des autres produits les plus échangés sont inférieurs à 3%. Ils sont aussi relativement bas dans les autres secteurs, bien qu'il existe certaines crêtes tarifaires : l'UE impose, par exemple, des taux de droits à la nation la plus favorisée (NPF) qui atteignent jusqu'à 23%, sur plusieurs produits de poissons et fruits de mer, cependant que le Canada impose des tarifs allant jusqu'à 20% sur les chaussures et jusqu'à 18% sur les produits du textile et les vêtements.

Malgré le faible niveau global des tarifs qui s'appliquent au commerce UE-Canada, le secteur privé a indiqué que, dans certains cas, même de bas tarifs peuvent constituer des obstacles au commerce et placer les entreprises dans une position concurrentielle défavorable. En général, l'élimination des tarifs apportera des gains appréciables tant à l'UE qu'au Canada. Cependant, dans certains secteurs très protégés, il y a des coûts liés à une baisse de la production.

L'étude examine un ensemble de mesures non tarifaires qui, selon des parties intéressées du secteur privé, nuisent au commerce dans les cadres d'action tant canadiens qu'euro-péens, telles que des approches réglementaires différentes au regard d'objectifs socio-économiques communs. L'examen démontre qu'il pourrait être possible d'améliorer la conception ou la mise en œuvre des cadres de réglementation pour atteindre des objectifs réglementaires légitimes sans freiner le commerce. Ainsi, aux fins de cette étude, une réduction théorique des coûts de 2% est utilisée pour représenter une estimation réaliste des économies de coûts, corroborée par des preuves anecdotiques basées sur une série de règlements considérés comme étant inhibiteurs du commerce, ainsi que des évaluations économiques des effets que les accords d'intégration économique régionale ont sur le renforcement du commerce. Comme il est peu probable de réaliser d'importantes économies de coûts dans le commerce des produits de base, la réduction des coûts se limite aux produits transformés.

Il est beaucoup plus difficile de mesurer les obstacles qui ont une influence sur le commerce des services que sur celui des biens. Il faut pour cela utiliser des méthodes statistiques qui évaluent l'équivalent tarifaire des obstacles au commerce des services. L'étude reconnaît que ces méthodes ont leurs limites, étant donné la disponibilité des données et les hypothèses sous-jacentes. Les consultants indépendants qui ont réalisé la modélisation estiment que les obstacles au commerce des services vers l'UE et vers le Canada représentent respectivement de 18 à 42%

¹ Les huit grands secteurs des exportations canadiennes vers l'UE sont les suivants : produits chimiques, matériel de transport, métaux, minerais, machinerie et équipement, équipement électronique, produits de papier et aliments transformés. Les huit grands secteurs des exportations de l'UE vers le Canada sont les suivants : machinerie et équipement, produits chimiques, véhicules à moteur et pièces, matériel de transport, pétrole, boissons et tabac, aliments transformés et produits métallurgiques.

et de 24 à 52% en coûts commerciaux additionnels. En d'autres termes, on estime que les obstacles au commerce des services sont nettement plus élevés que ceux qui ont une influence sur le commerce des biens.

S'il est réaliste de s'attendre à l'élimination ou à une réduction significative des droits appliqués à la plupart des biens, il est utopique d'envisager l'élimination de tous les facteurs qui ont une influence sur le commerce des services. Pour évaluer la mesure dans laquelle on peut supprimer les obstacles au commerce des services dans le cadre d'une nouvelle libéralisation des échanges et des investissements entre l'UE et le Canada, l'étude prend pour hypothèse le même degré d'expansion du commerce des services et les mêmes économies de coûts que ce que la libéralisation intra-UE a permis de réaliser, selon les estimations faites à cet égard. Cette approche fournit une indication possible de la limite supérieure des gains potentiels d'une libéralisation des échanges transatlantiques de services.

L'étude estime que le commerce des services au sein de l'UE est d'environ 35% plus élevé que ce qui serait escompté dans l'absence d'une mise en œuvre du marché unique européen. Cette augmentation du commerce des services intra-UE sert d'étalon pour estimer de façon réaliste jusqu'où il serait possible de pousser l'intégration transatlantique du secteur des services. Pour atteindre la même expansion dans le commerce des services entre l'UE et le Canada, il faut, selon les estimations, réduire de 2 à 10% les coûts de ces échanges. L'élimination de ces coûts donne une idée réaliste des gains qui découleraient d'une libéralisation du commerce bilatéral des services.

Outre la libéralisation du commerce des biens et des services, l'étude examine aussi les questions liées à la mobilité de la main-d'œuvre, aux marchés publics, à la propriété intellectuelle, aux services de télécommunication et au commerce électronique. Les analyses qualitatives suggèrent qu'une meilleure collaboration dans certains de ces secteurs, ainsi que l'élimination des obstacles existants au commerce et à l'investissement, pourraient multiplier les occasions pour les entreprises européennes et canadiennes.

L'étude utilise un modèle d'équilibre général calculable pour évaluer les gains de la libéralisation du commerce bilatéral entre l'UE et le Canada. Sous réserve des limites inhérentes à de tels modèles et des hypothèses posées, les résultats globaux montrent que cette libéralisation du commerce des biens et des services sera bénéfique à l'UE et au Canada.

Le gain du revenu annuel réel d'ici 2014, comparativement au scénario de base², serait d'environ 11,6 milliards d'euros pour l'UE (soit 0,08% du PIB de l'UE³) et d'environ 8,2 milliards d'euros pour le Canada (soit 0,77% du PIB canadien). Le total des exportations de l'UE vers le Canada augmente de 24,3%, soit 17 milliards d'euros d'ici 2014, et celui des ventes du Canada à l'UE augmente de 20,6%, ou 8,6 milliards d'euros, pour la même période.

La libéralisation du commerce des services contribue substantiellement aux gains réalisés par les PIB à la suite de la libéralisation (50% des gains totaux pour l'UE et 45,5% pour le Canada). L'élimination des tarifs sur les biens échangés bilatéralement donne des gains moins élevés, mais

² Ce scénario est fondé sur l'hypothèse d'une réduction des tarifs, résultant de la réussite de négociations proposées dans le cadre de Doha.

³ Augmentation du PIB de 2014 aux prix de 2007.

néanmoins importants (25% du total pour l'UE et 33,3% pour le Canada). Les autres gains découlent d'une réduction des coûts commerciaux attribuables aux obstacles non tarifaires.

Ces données décrivent les conséquences de l'élimination des facteurs facilement quantifiables qui ont une influence sur le commerce entre l'UE et le Canada. Ils ne prennent pas en compte d'autres facteurs moins facilement quantifiables qui sont aussi porteurs de gains possibles. Par conséquent, ces données devraient être interprétées comme étant la limite inférieure des avantages potentiels d'un accord entre l'UE et le Canada.

3. Coopérations bilatérales actuelles et futures

Pour compléter l'analyse des facteurs qui ont une influence sur la circulation des biens, des services et des capitaux entre l'UE et le Canada, l'étude examine aussi la coopération très variée que l'on retrouve dans d'autres secteurs connexes. Elle identifie en effet plusieurs grands secteurs économiques et secteurs connexes où il existe une coopération étroite entre l'UE et le Canada, que ce soit multilatéralement, au niveau de l'UE et du Canada, entre des États membres de l'UE et le Canada ou entre les provinces et les territoires du Canada et des États membres de l'UE ou des partenaires européens infranationaux. Les secteurs de coopération sont : les sciences et technologie, l'énergie, l'environnement, la coopération en matière de réglementation, le transport, la coopération douanière et la facilitation du commerce, l'emploi et les affaires sociales, le mouvement des personnes, les études et la formation, la promotion des investissements, la politique de la concurrence, la fiscalité, et les pêches.

L'étude identifie des activités ou des domaines précis dans lesquels la coopération existante pourrait être approfondie à tous les niveaux. Cette coopération renforcerait les relations économiques bilatérales globales (directement ou indirectement) en contribuant à l'amélioration de la productivité des économies européennes et canadiennes, ainsi que de la compétitivité des entreprises européennes et canadiennes sur le marché mondial. Cette analyse prospective démontre qu'il est possible d'approfondir les relations économiques entre l'UE et le Canada dans plusieurs domaines, au delà des secteurs plus traditionnels du commerce et de l'investissement dont il est question dans la deuxième partie. L'étude relève aussi plusieurs questions importantes dont la responsabilité incombe, en tout ou en partie, à plus d'une autorité, que ce soit les provinces et territoires au Canada ou les États membres de l'UE. Ces questions devront être abordées afin de faire progresser les relations entre l'UE et le Canada. Si elle est longue, la liste des secteurs potentiels de coopération future est cependant loin d'être exhaustive et comporte des propositions de diverses portées – de la coopération entre un petit nombre d'experts à des initiatives de plus grande envergure.

Par exemple, plusieurs propositions sont présentées dans les trois secteurs mentionnés dans la Déclaration du Sommet de 2007 de l'UE et du Canada, soit les sciences et technologie, l'énergie et l'environnement. Comme l'UE et le Canada sont des sources clés de nouvelles technologies, la coopération dans ces secteurs est importante afin d'améliorer la capacité innovatrice et la compétitivité économique. L'étude avance qu'il est possible d'améliorer la coopération scientifique et technologique grâce à la participation des parties à un programme de recherche commun. Elle propose d'accorder une importance accrue aux « projets de collaboration de premier plan » dans des secteurs stratégiques, tels que l'énergie et l'environnement, où les

travaux de recherche communs de l'UE et du Canada aident à gérer les enjeux mondiaux urgents. D'après l'étude, il serait possible aussi de renforcer la collaboration entre les secteurs privés européen et canadien en matière de recherche et développement appliqués et de commercialisation. De plus, les Dialogues de haut niveau sur l'énergie et l'environnement menés entre le l'UE et le Canada en 2008 ont permis d'identifier plusieurs domaines qui bénéficieraient d'une discussion et d'une coopération plus poussées, tels que les relations énergétiques mondiale et la sécurité, le changement climatique et la biodiversité.

La troisième partie de l'étude donne d'autres exemples concrets de possibilités de coopération future, notamment, une coopération plus poussée en matière de réglementation; un accord global de services aériens; un accord sur la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, y compris la sécurité des conteneurs; une expansion des réseaux d'accords sur les questions de sécurité sociale; l'établissement d'un système d'équivalence des diplômes, avec introduction possible d'un supplément de diplôme; la facilitation par l'UE de la multiplication des liens entre les entreprises et promotion de l'investissement via les chambres de commerce au Canada; la coopération continue en vertu de l'Accord sur la concurrence de 1999; la coopération continue aux termes des conventions sur la double imposition; et la coopération continue plus étroite au sein de l'Organisation des pêches de l'Atlantique Nord-Ouest.

4. Points de vue du secteur privé

Dans le cadre de cette étude, l'UE et le Canada ont sollicité séparément les points de vue de leurs secteurs privés respectifs sur l'état des relations bilatérales en matière de commerce et d'investissement, ainsi que sur les moyens de rehausser ces relations. (Les dirigeants des communautés d'affaires européennes et canadiennes ont publiquement exprimé leur soutien pour un partenariat approfondi).

Les répondants de l'UE ont convenu qu'il serait souhaitable d'améliorer la coopération économique avec le Canada. La plupart des réponses ont reflété des intérêts sectoriels. Les répondants ont indiqué la nécessité d'éliminer les crêtes tarifaires et les obstacles non tarifaires qui s'avèrent onéreux pour le commerce, ainsi que d'améliorer la coopération en matière de réglementation. De plus, les répondants de l'UE ont exprimé leur intérêt envers l'accroissement des possibilités d'investissement au Canada. Ils ont aussi considéré que les marchés publics par les autorités canadiennes à tous les niveaux offrent les plus importantes opportunités pour les exportateurs et investisseurs européens. Enfin, la plupart des répondants européens ont indiqué que tout renforcement de la coopération économique entre les deux partenaires doit impliquer tous les niveaux de gouvernement au Canada.

Les répondants canadiens ont souligné que les relations bilatérales avec l'UE n'ont pas atteint leur plein potentiel et qu'il existe des possibilités importantes d'améliorer le commerce et l'investissement. Ils ont clairement exprimé leur appui à un accord global sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada qui, à leur avis, aiderait considérablement à accroître les flux économiques. Ceux-ci croient aussi que l'UE et le Canada doivent travailler plus étroitement sur la coopération en matière de réglementation. Tout comme les répondants européens, les Canadiens soulignent le potentiel important lié à la mobilité de la main-d'œuvre et à la reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles. L'établissement de relations

économiques bilatérales renforce les valeurs économiques des deux parties, en améliorant leur compétitivité et leur prospérité, notamment, par le renforcement des chaînes de valeur transatlantiques.

5. Principales conclusions

Les principales conclusions de l'étude sont présentées dans le cadre de la cinquième partie du document. On y reprend l'essentiel des parties, surtout descriptives, qui portent sur l'état des relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada et les points de vue des secteurs privés européens et canadiens. Le résumé couvre aussi plus particulièrement les conclusions analytiques et prospectives tirées, d'une part, de l'analyse des facteurs qui ont une influence sur la circulation des biens, des services et des capitaux, et notamment sur les résultats de la modélisation économique et, d'autre part, de l'analyse de ces secteurs économiques ou des secteurs connexes par rapport auxquels on pourrait élargir ou approfondir la coopération future et, par conséquent, améliorer les relations économiques globales. Comme il a été mentionné ci-dessus, l'étude ne comporte pas de recommandations en matière de politiques, mais elle offre un aperçu des avantages potentiels d'un partenariat économique plus étroit entre l'UE et le Canada, tout en identifiant les domaines dans le cadre desquels les deux partenaires pourraient continuer à approfondir leur coopération bilatérale.

PARTIE 1 : APERÇU DES RELATIONS ÉCONOMIQUES BILATÉRALES

1.1 La situation actuelle des relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada

Les relations économiques entre l'Europe et le Canada sont déjà anciennes. Elles remontent, en effet, à au moins mille ans, époque à laquelle les Vikings ont « découvert » Terre-Neuve et se sont établis temporairement dans certaines parties de cette région. Cependant, les relations entre l'UE et le Canada remontent à peine à 49 ans, c'est-à-dire 1959, date à laquelle le gouvernement du Canada et la Communauté européenne de l'énergie atomique (Euratom) ont conclu un accord de coopération concernant les utilisations pacifiques de l'énergie atomique. Il s'agit d'ailleurs du plus ancien accord international signé par l'Euratom. Cette coopération bilatérale dans le domaine de l'énergie nucléaire est toujours active.

Sur le plan de la coopération commerciale et économique, les relations officielles entre l'UE et le Canada remontent plus généralement à la conclusion, en 1976, de l'Accord-cadre bilatéral pour la coopération commerciale et économique qui constitue la plus ancienne relation formelle du genre entre l'UE et tout pays industrialisé et le premier accord de coopération signé par l'UE avec un pays industrialisé. La principale innovation de cet Accord-cadre aura été d'instaurer une structure favorisant un dialogue, grâce à la mise sur pied d'un Comité mixte de coopération (CMC), qui se réunit tous les ans « afin de promouvoir et d'examiner les différentes activités de coopération commerciale et économique » envisagées par les deux parties. Le CMC peut aussi créer des sous-comités chargés de l'aider « à la réalisation de ses tâches ». À l'heure actuelle, le seul sous-comité actif du CMC est le sous-comité du commerce et de l'investissement (SCCI), qui se réunit deux fois par an pour discuter de diverses questions bilatérales et multilatérales liées au commerce et à l'investissement.

Depuis l'Accord-cadre de 1976, l'UE et le Canada ont conclu plusieurs ententes sectorielles, dont les Accords sur la science et la technologie (1996), l'enseignement supérieur et la formation (1995, 2000), la coopération douanière (1998), la reconnaissance mutuelle (1998), l'équivalence vétérinaire (1998), la coopération en matière de concurrence (1999) ainsi que sur les vins et

spiritueux (2004)⁴. Un bon nombre de ces accords ont créé leurs propres comités mixtes, qui se réunissent périodiquement pour assurer leur bon fonctionnement. La fréquence à laquelle ces comités mixtes se réunissent est décidée par les deux parties : certains, comme ceux établis en vertu de l'Accord vétérinaire et de l'Accord sur les vins et spiritueux, se réunissent annuellement, tandis que d'autres, comme ceux créés au titre de l'Accord de coopération douanière et de l'Accord en matière de concurrence, ne se sont pas officiellement réunis depuis quelque temps. Les délibérations de ces comités mixtes font généralement l'objet d'un bref rapport présenté à la réunion suivante du SSCI et plus en détail lors du CMC annuel.

Plusieurs accords bilatéraux ont en outre été conclus pour régler différentes questions commerciales. Parmi ceux-ci, on peut citer l'Accord sur le commerce des boissons alcoolisées (1989), modifié par l'Accord sur les vins et spiritueux en 2004, l'Accord sur le règlement du différend à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur la description commerciale de certains pétoncles (1996) et divers accords concernant la conclusion des négociations visant l'article XXIV:6 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), attribuable aux élargissements successifs de l'UE. L'Accord de 1997 sur les normes internationales de piégeage sans cruauté, signé par la Communauté européenne, le Canada et la Russie, en fait également partie.

En plus de ces accords, un cadre bilatéral relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence a été conclu, en 2004, dans le but de « renforcer la compatibilité et la convergence réglementaires ». Ce cadre a créé un comité bilatéral de coopération en matière de réglementation et l'a chargé d'examiner et de superviser sa mise en œuvre. Pour mieux orienter les travaux de ce comité, les deux parties ont également approuvé, à l'occasion du sommet UE-Canada de juin 2007, une feuille de route pour la coopération en matière de réglementation, contenant des initiatives sectorielles dans les domaines suivants : produits chimiques, déchets électroniques, produits biologiques, pesticides, dispositifs émettant des rayonnements, contaminants chimiques dans les aliments et étiquetage des allergènes alimentaires. D'autres secteurs peuvent être ajoutés, par accord commun, à cette feuille de route.

Un certain nombre de « consultations » ou « dialogues » bilatéraux de haut niveau ont également été établis pour différents secteurs, dans le cadre desquels se réunissent, tous les ans, les hauts fonctionnaires concernés afin de discuter de toute une gamme de questions bilatérales et multilatérales d'intérêt commun. Des dialogues de ce genre ont été instaurés dans des domaines tels que la pêche, l'environnement et l'énergie.

Des relations économiques officielles entre les États membres de l'UE et le Canada sont largement antérieures à celles établies entre l'UE et le Canada – avant l'entrée en vigueur, en 1952, de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et même bien avant que le Canada ne devienne un État souverain en 1867. Exclusion faite des divers traités de paix, le plus ancien accord économique bilatéral passé avec un État membre de l'UE concernant le Canada et qui soit encore en vigueur, est le Traité de paix et de commerce signé en 1654 entre la Grande-

⁴ La liste de tous les accords intervenus entre l'UE et le Canada et celle des accords/traités/protocoles d'entente, etc., signés entre les États membres de l'UE et le Canada, ou les États membres et provinces/territoires, sont disponibles à l'adresse suivante : ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/canada/index_en.htm.

Bretagne et la Suède. Depuis lors, le Canada a conclu avec des États membres de l'UE plus de 400 accords, qui portent sur un large éventail de questions économiques.

Le Royaume-Uni et la France ont noué les relations économiques bilatérales les plus étendues avec le Canada, reflétant les liens historiques importants qui les unissent. Il reste que les États membres de l'UE ont presque tous passé des accords bilatéraux avec le Canada dans les secteurs de coopération économique. Voici une brève liste des différents accords signés :

- la plupart des États membres ont conclu des accords bilatéraux avec le Canada dans les domaines de la sécurité sociale, des protocoles pour éviter la double imposition et prévenir l'évasion fiscale ainsi que de la coproduction audiovisuelle;
- de nombreux États membres ont signé avec le Canada des accords bilatéraux dans le secteur du transport aérien;
- certains États membres ont passé avec le Canada des accords bilatéraux touchant aux utilisations pacifiques de l'énergie nucléaire, aux relations de pêche et aux questions financières; et
- un petit nombre d'États membres ont aussi scellé avec le Canada des accords bilatéraux dans les domaines du transport maritime (en particulier du jaugeage des navires marchands), de la coopération en sciences et technologie, du traitement des sociétés, de la promotion et de la protection réciproque des investissements, des échanges de mandats postaux, de l'assistance mutuelle pour les questions douanières, des marques de commerce et de la coopération économique et industrielle.

Plusieurs provinces et territoires canadiens ont établi des relations officielles avec certains États membres de l'UE ou avec des régions au sein de certains États membres. Comme on pouvait peut-être s'y attendre, le Québec a noué les relations économiques officielles les plus étroites avec la France. La gamme de projets d'accords, de protocoles d'entente et de coopération est vaste, les plus courantes étant la culture et la sécurité sociale ainsi que les accords ou projets d'accords de coopération industrielle, technologique et scientifique.

1.2 Élaboration des politiques économiques dans l'UE et au Canada

Élaboration des politiques dans l'UE

Cadre institutionnel

Les pays qui composent l'UE (ses États membres) sont des nations souveraines indépendantes qui mettent néanmoins leur souveraineté en commun afin d'acquérir la force et l'influence dans le monde qu'aucun d'entre eux ne pourrait avoir seul. Dans la pratique, cela signifie que les États membres délèguent une partie de leur pouvoir de prise de décision aux institutions européennes qu'ils ont fondées, afin que les décisions sur des questions spécifiques d'intérêt commun puissent être prises à l'échelle de l'UE. Les plus importants intervenants et institutions de l'UE en matière d'élaboration des politiques économiques sont présentés ci-après.

L'UE est dotée de trois principaux organes de décision :

- le Conseil de l'UE (qui représente les gouvernements nationaux),
- le Parlement européen (qui représente les citoyens), et
- la Commission européenne (un organe indépendant des gouvernements des États membres de l'UE qui défend les intérêts collectifs de l'Europe).

Bien qu'il ne fasse pas légalement partie des institutions de l'UE, le Conseil européen, qui réunit les chefs d'État ou de gouvernement des États membres et le président de la Commission européenne, définit les orientations politiques générales de l'UE. Ses conclusions constituent un élément moteur majeur dans la définition des lignes directrices générales de l'UE en matière de politique.

Le Conseil de l'UE, appelé habituellement le Conseil (mais aussi le Conseil des ministres), est le principal organe de décision de l'UE. Tous les États membres de celui-ci assument chacun à leur tour la présidence tournante du Conseil pour une période de six mois. Le Conseil est un organe unique qui se réunit selon l'une des neuf formations différentes prévues, en fonction des questions discutées. Les décisions qu'il prend sont votées par les ministres des États membres. Il existe trois types de vote qui dépendent des dispositions du Traité régissant le sujet abordé : la simple majorité (pour les décisions de procédure), la majorité qualifiée (système de vote pondéré en fonction de la population des États membres, utilisé pour de nombreuses décisions concernant le marché intérieur, les affaires économiques et le commerce) et l'unanimité (pour les questions de politique étrangère, de défense, de coopération judiciaire et policière et de fiscalité)⁵. Dans la

⁵ Le nombre total de votes au Conseil est de 345 répartis entre les États membres de la façon suivante : 29 voix à l'Allemagne, à la France, à l'Italie et au Royaume-Uni; 27 à l'Espagne et à la Pologne; 14 à la Roumanie; 13 aux Pays-Bas; 12 à la Belgique, à la République tchèque, à la Grèce, à la Hongrie et au Portugal; 10 à l'Autriche, à la Bulgarie et à la Suède; 7 au Danemark, à l'Irlande, à la Lituanie, à la Slovaquie et à la Finlande; 4 à l'Estonie, à Chypre, à la Lettonie, au Luxembourg et à la Slovénie et 3 à Malte. Le seuil de la majorité qualifiée a été fixé à 255 votes sur 345 (soit 73,9%). De plus, les décisions doivent être approuvées par une majorité des États membres (dans certains cas, les

plupart des cas, le Conseil prend des décisions sur une proposition émanant de la Commission européenne et de concert avec le Parlement européen, au moyen des procédures de consultation (par exemple, dans les domaines de l'agriculture, de la coopération judiciaire et policière et de la fiscalité) ou de codécision (par exemple, le marché intérieur).

La Commission européenne est l'organe exécutif de l'UE et comprend 27 membres (un ressortissant de chaque État membre) nommé pour un mandat de cinq ans avec l'accord des États membres (sous réserve de l'approbation du Parlement européen). Elle détient le principal pouvoir d'initiative. À quelques exceptions près, le Conseil n'est pas autorisé à légiférer dans le domaine économique, à moins que la proposition n'émane de la Commission⁶. Celle-ci est également chargée de mettre en œuvre les décisions prises par le Conseil, de vérifier que les pays respectent la législation en vigueur au sein de l'UE et d'intenter une action en justice contre ceux qui manquent à leurs obligations.

Le Parlement européen est l'organisme élu directement qui représente les citoyens de l'UE. Il exerce une supervision politique sur les activités de celle-ci et participe au processus législatif. Dans le cadre de la procédure de « coopération », il peut donner son opinion sur des projets de directives ou de réglementations proposées par la Commission européenne. En vertu de la procédure du « consentement », le Parlement doit approuver les accords internationaux négociés par la Commission et toute proposition d'élargissement de l'UE. Au titre de la procédure de « codécision », il se retrouve sur un pied d'égalité avec le Conseil lorsqu'il s'agit de légiférer dans un certain nombre de domaines, tels que le marché intérieur, l'environnement et la protection des consommateurs. Il partage également, avec le Conseil, la même responsabilité pour ce qui est de l'adoption du budget de l'UE.

Le système européen de banques centrales comprend la Banque centrale européenne (BCE) et les banques centrales nationales (BCN) des 27 États membres de l'UE. Les 15 pays qui ont adopté (jusqu'à présent) l'euro constituent, ensemble, la « zone euro » et leurs banques centrales constituent, avec la Banque centrale européenne, ce que l'on appelle l'Eurosystème⁷. La BCE, qui collabore étroitement avec les banques centrales nationales, prépare et met en œuvre les décisions prises par les organismes de décision de l'Eurosystème, le Conseil des gouverneurs, le Directoire et le Conseil général. L'une des principales tâches de la BCE consiste à maintenir la stabilité des prix dans la zone euro, ce qui signifie généralement un taux d'inflation égal ou inférieur à 2%.

Élaboration et surveillance des politiques

La politique économique est établie au niveau de l'UE si elle relève de la compétence communautaire. Par exemple, les questions touchant le marché intérieur (c'est-à-dire, la libre circulation des capitaux, de la main-d'oeuvre, des biens et des services au sein de l'UE) relèvent

deux tiers), tout État membre pouvant demander qu'il soit confirmé que les votes favorables représentent au moins 62% de la population totale de l'UE.

⁶ On peut citer comme exception, qu'un accord visant un régime de taux de change officiel avec un pays non membre de l'UE peut aussi être conclu à la suite d'une recommandation de la BCE.

⁷ Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie.

de la compétence communautaire. Dans la plupart des cas, les lois portant sur les questions concernant le marché intérieur sont adoptées par le Conseil, à la majorité qualifiée, la principale exception étant les questions fiscales. De même, les politiques commerciales sont généralement établies au niveau de l'UE et la politique monétaire concernant la zone euro est élaborée par la BCE. La politique budgétaire, en revanche, relève encore largement des États membres individuels, à l'exception des restrictions générales des traités interdisant aux États membres d'accumuler des déficits publics ou d'afficher des seuils d'endettement trop élevés. Néanmoins, les résultats économiques des États membres sont surveillés et discutés à l'échelle de l'UE.

Sur la base de différents rapports rédigés par la Commission, l'évolution économique et budgétaire des États membres est surveillée et les politiques sont coordonnées au niveau de l'UE. Cette surveillance multilatérale vise aussi à vérifier que les politiques économiques sont conformes à la feuille de route de l'UE et au programme de Lisbonne pour la croissance et l'emploi. En outre, depuis 1997, les politiques du marché du travail sont explicitement reconnues comme une question d'intérêt commun et des procédures sont établies pour leur surveillance (sauf lorsqu'elles relèvent du programme concernant le marché intérieur). La méthode ouverte de coordination, créée lors du Conseil européen de Lisbonne en mars 2000, fournit le cadre de cette surveillance grâce à une coordination politique, sans pour autant imposer de contraintes juridiques. Les États membres ont convenu de trouver et de promouvoir leurs politiques les plus efficaces, dans le but d'apprendre des expériences des autres.

Les politiques qui ont une influence sur le commerce extérieur relèvent de la compétence de la CE et sont assujetties au processus de décision décrit précédemment. L'article 133 du Traité instituant la Communauté européenne, établit le champ d'application, les instruments et les procédures de décision visant l'élaboration des politiques commerciales de l'UE. La Commission mène les négociations commerciales au nom de l'UE, sur la base d'un mandat émanant du Conseil, lequel ratifie ensuite les accords signés. Ces accords sont conclus à la majorité qualifiée, sauf s'ils renferment des dispositions exigeant l'unanimité. En outre, les accords visant l'harmonisation des services culturels et audiovisuels, éducatifs, sociaux et de santé relèvent toujours des compétences partagées des États membres. Le cadre institutionnel régissant l'élaboration des politiques commerciales a évolué au fil des années, à mesure que la portée des politiques commerciales s'élargissait pour intégrer les réglementations nationales et les questions non tarifaires.

En règle générale, la politique budgétaire de l'UE reste presque exclusivement la prérogative de chaque pays, même si l'UE consacre un budget d'environ 1% de son produit intérieur brut (PIB) essentiellement à la Politique agricole commune (PAC) et aux fonds structurels de l'UE. Les politiques des dépenses publiques sont élaborées dans le cadre de plans pluriannuels, l'actuel couvrant la période de 2007 à 2013; et le financement déficitaire est proscrit. L'harmonisation des taxes sur la valeur ajoutée et des droits d'accise (sous la forme de taux minimums) est également établie au niveau de l'UE.

L'avenir

En décembre 2007, les dirigeants de l'UE ont signé le Traité de Lisbonne, qui vise à réformer les institutions de l'UE et leurs processus de décision de manière à leur permettre de fonctionner

plus efficacement. Le Traité a été ratifié par un certain nombre d'États membres de l'UE. Au nombre des réformes contenues dans le Traité, mentionnons celle du mode de scrutin régissant l'élaboration des politiques économiques et commerciales, qui simplifiera les modalités de vote pondérées, particulièrement complexes, en vigueur. En outre, les parlements nationaux se verront accorder un pouvoir sensiblement plus important pour contester les projets de loi de l'UE et la réforme des institutions régissant celle-ci en général, comme la réduction du nombre de commissaires de l'UE, ce qui vise à simplifier les processus d'élaboration de politiques dans l'ensemble de l'UE. Le Traité prévoit également le renforcement du rôle du Parlement européen, qui disposera de nouveaux pouvoirs notamment dans le domaine des accords internationaux. Le Traité ne modifiera pas, néanmoins, le rôle fondamental que joue la Commission européenne ou le Conseil des ministres dans l'élaboration ou l'approbation de la politique commerciale extérieure commune de l'UE. Bien qu'il ait le droit d'approuver ou de rejeter les accords commerciaux négociés par la Commission par un vote à la majorité qualifiée, dans la pratique, le Conseil cherche à obtenir un consensus en la matière, et devrait continuer à le faire, quelles que soient les modifications que le Traité apportera aux procédures de vote de l'UE. Comme tous les États membres doivent ratifier le Traité, l'avenir des réformes susmentionnées reste toutefois incertain à ce stade.

Élaboration des politiques au Canada

Cadre institutionnel

Le Canada est un État souverain indépendant constitué de dix provinces et de trois territoires. Le pays étant une monarchie constitutionnelle et une démocratie parlementaire, son régime politique est démocratique et fondé sur la constitution et le principe de primauté du droit. Le gouvernement agit au nom de la Couronne, mais son pouvoir lui vient du peuple canadien. Le système parlementaire du Canada s'inspire du modèle britannique.

Le Parlement, qui est le corps législatif du Canada, est formé de trois éléments : la Couronne, le Sénat et la Chambre des communes. Cette institution fédérale est investie du pouvoir de légiférer, de lever des impôts et d'autoriser les dépenses publiques. Le corps législatif du Canada est « bicaméral », le Sénat étant nommé et la Chambre des communes élue (souvent appelées respectivement Chambre « haute » et Chambre « basse »). Les organes législatif et exécutif du gouvernement créent les lois du pays. Un ministre présente dans l'une des deux chambres (habituellement, la Chambre des communes) une mesure législative proposée par le gouvernement (un projet de loi), qui sera débattue et votée dans les deux chambres. Ce projet de loi fait ensuite l'objet d'un processus détaillé d'examen, de délibération, d'examen et de modification dans les deux chambres avant d'obtenir l'approbation finale. Pour devenir loi, tous les projets de loi doivent recevoir la sanction royale du gouverneur général, le chef d'État du Canada et le représentant de la monarchie britannique. Au fil du temps, le rôle du gouverneur général est devenu plus symbolique que fonctionnel.

La Chambre des communes, ou Chambre basse, est l'assemblée élue du Parlement du Canada. Ses 308 députés sont élus par les électeurs canadiens. Chaque député élu a obtenu le plus grand nombre de voix exprimées dans sa circonscription ou son comté. La Chambre des communes est

le principal organe de prise de décisions du Parlement, bien que le Sénat ait le pouvoir de modifier ou de bloquer les projets de loi. Le Sénat, ou Chambre haute, se compose de 105 sénateurs, nommés par le gouverneur général sur l'avis du premier ministre, pour représenter les provinces et territoires du Canada.

Le Canada étant un État fédéral, le processus de décision est partagé entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et territoriaux. Si la répartition des compétences est consignée dans la constitution, il reste que dans la pratique, les relations financières fédérales-provinciales-territoriales et le mécanisme conjoint d'élaboration des politiques ont fortement influencé le fédéralisme canadien.

Les provinces sont autonomes dans les limites fixées par la constitution; en revanche, les territoires sont subordonnés, par cette dernière, au gouvernement fédéral. Toutefois, dans la pratique, les pouvoirs des territoires ressemblent de plus en plus à ceux des provinces. Chacune de celle-ci revêt une grande importance politique et économique à titre personnel et peut être considérée, à bien des égards, comme un système politique distinct, doté d'un ensemble complet d'institutions gouvernementales qui lui est propre et complet.

Chaque province est dirigée, en théorie, par un lieutenant gouverneur, qui est nommé par le premier ministre fédéral et représente la reine. En termes effectifs, le chef du gouvernement provincial est le premier ministre (l'équivalent provincial du premier ministre fédéral), et son cabinet. En règle générale, le cabinet provincial fixe les priorités, décide du montant des fonds à lever et à dépenser, et de la façon de le faire, définit les politiques à suivre, donne des directives sur la préparation de projets de loi et supervise l'administration ministérielle. Les assemblées législatives provinciales sont constituées de représentants élus par le peuple, habituellement pour des mandats de quatre ans. Chacune d'elles ne compte qu'une chambre, qui ressemble beaucoup à la Chambre des communes et exerce ses activités à peu près de la même manière. Tous les projets de loi doivent faire l'objet de trois lectures avant de recevoir la sanction royale du lieutenant-gouverneur. Les cabinets, les assemblées législatives et les bureaucraties des provinces interagissent régulièrement avec leurs homologues fédéraux, en toute autonomie, et sur un pied d'égalité.

Élaboration des politiques

La politique économique canadienne est déterminée par les deux paliers de gouvernement, selon la question examinée.

La *Loi constitutionnelle de 1867* prévoit que toute question qui ne relève pas expressément des assemblées législatives provinciales est automatiquement du ressort du Parlement fédéral. Celui-ci est autorisé à « légiférer pour assurer la paix, l'ordre et le bon gouvernement du Canada », sauf pour les « questions exclusivement assignées aux assemblées législatives des provinces », ce qui comprend les ressources naturelles, la propriété et les droits civils et la sécurité sociale⁸. Plusieurs autres domaines, comme l'immigration, sont également de compétence partagée.

⁸ Les provinces disposent d'un pouvoir de légiférer en matière de sécurité sociale, à l'exception de l'assurance-emploi, qui relève exclusivement de la compétence fédérale, et les pensions qui sont partagées entre les deux ordres de gouvernement.

Conformément à la Constitution, la réglementation du commerce, que les tribunaux canadiens ont interprété comme étant le commerce interprovincial et international, relève exclusivement de la compétence du gouvernement fédéral. Le commerce interprovincial est régi par l'Accord sur le commerce intérieur, que les provinces et territoires ont signé en 1994, afin de réduire les obstacles à la libre circulation des personnes et des biens sur tout le territoire canadien⁹.

La politique budgétaire canadienne est une prérogative des deux ordres de gouvernement. Les subventions fédérales conjuguées aux impôts directs et aux autres revenus (par exemple les taxes sur les ressources naturelles) donnent aux provinces un important pouvoir de dépenser. S'il est vrai que celles-ci n'ont le droit de lever que des impôts directs, le gouvernement fédéral est autorisé à percevoir d'autres formes d'impôts. Les deux ordres de gouvernement coordonnent les impôts sur le revenu des particuliers et des sociétés dans le cadre d'accords fédéraux-provinciaux sur la fiscalité. Ils ont aussi le droit d'émettre leurs propres obligations d'État.

⁹ La version actualisée de l'Accord sur le commerce intérieur (mai 2007) est disponible à l'adresse suivante : www.ait-aci.ca/index_fr/ait.htm.

1.3 Relations économiques avec des tiers

Le bien-être et la prospérité de l'UE et du Canada dépendent de la solidité des relations que ceux-ci entretiennent en matière de commerce et d'investissement à l'échelle internationale ainsi que de la capacité des Européens et des Canadiens à performer dans tous les domaines du commerce mondial. Dans le monde globalisé d'aujourd'hui, la politique du commerce international contribue fortement à la création de la croissance et de l'emploi domestique. Le Canada est une nation commerçante, avec un emploi canadien sur cinq directement liés au commerce. L'UE est le premier exportateur mondial de biens et de services. Alors que les négociations multilatérales demeurent la priorité, l'UE et le Canada se lancent dans des projets ambitieux de commerce et d'investissement pour rechercher des accords bilatéraux et régionaux.

En octobre 2006, l'UE a publié sa nouvelle stratégie commerciale intitulée Vue Europe compétitive dans une économie mondialisée¹⁰. Celle-ci stipule que la politique commerciale de l'UE doit faire partie intégrante de son approche plus large à l'égard de la réforme et de la compétitivité économique et fixe toute une série d'initiatives visant à assurer que ces politiques commerciales soient adaptées aux obstacles concurrentiels de l'avenir. Elle relève en outre la nécessité d'ouvrir les marchés, de créer de nouveaux débouchés pour le commerce et de veiller à ce que les entreprises européennes puissent se mesurer à la concurrence sur ces marchés d'une manière équitable.

De même, la Stratégie commerciale mondiale qui fait partie d'Avantage Canada¹¹ est le plan du gouvernement du Canada pour aider les entreprises canadiennes à répondre aux exigences d'une économie mondiale de plus en plus complexe et concurrentielle, et assurer au pays une prospérité croissante. Elle porte sur trois priorités (objectifs) interdépendantes: renforcer l'avantage du Canada en Amérique du Nord en facilitant l'intensification des échanges entre le pays et le reste du monde; élargir l'accès canadien aux marchés et aux réseaux mondiaux grâce à un programme de négociations internationales renouvelé, et mieux faire connaître les débouchés internationaux aux entreprises canadiennes.

Au cours des dernières années, le Canada et l'UE se sont donc activement employés à renforcer leurs relations commerciales à l'échelle régionale et internationale. Cette partie de l'étude examinera les relations économiques que l'UE et le Canada ont établies respectivement avec des tierces parties. (La section 1.1 ci-dessus contient aussi un aperçu des relations économiques UE-Canada).

¹⁰ Disponible à l'adresse suivante : ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_fr.htm.

¹¹ *Avantage Canada*, publié en novembre 2006, est la stratégie nationale du gouvernement du Canada, qui vise à créer un avantage fiscal, financier, du savoir, infrastructurel et entrepreneurial au pays. Le texte peut être consulté à l'adresse suivante : www.fin.gc.ca/ec2006/plan/pltoctf.html.

Union européenne

Le commerce a toujours été une pièce maîtresse de l'UE et un moteur de l'intégration européenne. L'accord le plus important et le plus complet de l'UE sur le commerce et l'investissement est le Traité instaurant l'UE qui, au fil des années, a créé et élargi une union douanière, économique et monétaire entre les 27 États membres. Sur le plan commercial, l'UE repose sur quatre principes fondamentaux : la libre circulation des biens, des capitaux (investissements), des services et des travailleurs. L'intégration du marché de l'UE a beaucoup apporté à toute l'Union sur le plan économique et a fait l'objet d'innombrables articles universitaires.

L'UE a conclu des accords de commerce et d'investissement préférentiels à l'échelle bilatérale, régionale et plurilatérale avec un grand nombre de pays tiers, dont certains en sont ensuite devenus membres. Elle s'est maintenant lancée dans un ambitieux programme commercial et a entamé des négociations avec plusieurs nouveaux partenaires. Ces derniers peuvent être regroupés de façon générale en trois catégories : les accords signés avec des pays européens et des voisins géographiquement proches, les accords conclus avec des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique¹² et les accords commerciaux de type « traditionnel ». L'élimination des obstacles au commerce en vertu d'accords préférentiels a apporté d'importants avantages à l'UE et à ses partenaires commerciaux sur les plans des revenus et de la production.

Des relations commerciales et économiques très étroites ont aussi été instaurées avec les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Dans les années 1970, une série d'accords commerciaux ont été signés avec les sept pays que comptait alors l'AELE, dont trois sont ensuite devenus membres de l'UE. L'Accord de l'espace économique européen, qui a été négocié en 1992 et est entré en vigueur en 1994, permet à trois des quatre pays membres actuels de l'AELE (en l'occurrence, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein) de participer au marché intérieur de l'UE, sans être tenus d'assumer toutes les responsabilités des membres de l'Union¹³.

Des unions douanières (visant uniquement les produits industriels) ont été créées avec la principauté d'Andorre (1991) et la Turquie (1995). L'accord conclu avec cette dernière prévoit l'établissement d'un accord de libre-échange (ALE) dans le secteur des services, et le lancement, au moment opportun, de négociations approfondies sur les marchés publics. Après la dissolution de la Yougoslavie, des accords de stabilisation et d'association (ASA), visant plus particulièrement à stimuler la coopération régionale par l'instauration d'une zone de libre-échange et d'un dialogue politique, ont été signés avec trois pays d'Europe de l'Est non-membres de l'UE (en l'occurrence, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la Croatie et l'Albanie). L'UE négocie actuellement des ASA avec la Bosnie-Herzégovine et le Monténégro, et a proposé à la Serbie d'engager des négociations. Ces ASA sont considérés comme étant un premier pas vers une éventuelle adhésion à l'UE, au cas où ces pays souhaiteraient s'y joindre.

¹² Il convient également de noter que l'UE a adopté, en 2001, l'initiative « Tout sauf les armes », à l'égard de tous les pays les moins avancés, qui accorde un accès aux marchés en franchise de droit et sans quota à toutes les importations (à l'exception des armes) provenant de ces derniers.

¹³ L'UE et la Suisse, qui ne fait pas partie de l'Espace économique européen, ont signé des accords bilatéraux séparés (en juin 1999).

Dans le cadre de sa politique de voisinage, l'UE a conclu un partenariat euro-méditerranéen avec dix partenaires de cette région, à l'occasion de la Conférence de Barcelone en 1995. Celui-ci vise à étendre le libre-échange à toute la région méditerranéenne grâce à une série d'accords bilatéraux entre l'UE et chaque État méditerranéen et d'accords de libre-échange (ALE) entre les partenaires eux-mêmes. Au cours des dix dernières années, l'UE a signé des accords d'association avec l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban et le Maroc. En plus d'encourager une stabilité générale accrue dans la région, les accords d'association constituent une étape clé dans la concrétisation de l'objectif recherché, c'est-à-dire instaurer une zone de libre-échange euro-méditerranéenne d'ici 2010. Toujours dans le cadre de sa politique de voisinage, après l'accession de l'Ukraine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) le 5 février 2008, l'UE a entamé des négociations avec ce pays en vue de signer un accord de libre-échange visant à élargir l'accès au marché, à assurer une plus grande convergence des normes de réglementation et à ouvrir davantage les marchés à l'investissement.

L'UE a engagé des négociations en vue d'établir des accords de partenariat économique (APE) avec les 78 États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) signataires de l'Accord de Cotonou entre l'UE et les pays ACP. Au moment de la rédaction du présent document, un APE complet a été paraphé avec 15 pays du Cariforum¹⁴. Il porte sur le développement régional, prévoit la libéralisation des produits et services et renferme des dispositions concernant une panoplie de domaines liés au commerce. Des accords intérimaires portant sur la libéralisation des produits ont également été paraphés avec 19 autres pays d'ACP. Les négociations visant à conclure des APE complets avec ces États se poursuivront tout au long de 2008. Dans tous ces cas, l'UE a proposé d'éliminer tous les droits et contingents qui sont encore imposés sur les exportations provenant des pays d'ACP (une phase de transition étant prévue pour le riz et le sucre). La libéralisation dans ces pays s'échelonne sur de nombreuses années et exclura la plupart des biens les plus sensibles. L'Afrique du Sud reste membre du groupe d'ACP, bien que des conditions particulières s'appliquent. L'Accord sur le commerce, le développement et la coopération de 1999, vise à créer une zone de libre-échange des produits entre l'Afrique du Sud et l'UE, mais prévoit également une période de transition asymétrique de 12 ans¹⁵. Depuis la signature de cet accord, les échanges commerciaux entre l'UE et l'Afrique du Sud ont considérablement augmenté.

L'UE a signé des accords de libre-échange avec le Mexique (1997) et le Chili (2002). L'Accord de libre-échange UE-Mexique, le premier accord de libre-échange transatlantique de l'UE, est très complet, puisqu'il couvre les biens, les services, les marchés publics, la concurrence, les droits de propriété intellectuelle, l'investissement et les paiements y afférents, et qu'il prévoit un processus rapide de démantèlement des obstacles tarifaires. Les produits industriels sont maintenant pleinement libéralisés et les produits agricoles le seront en grande partie d'ici 2010¹⁶. Cet ALE prévoit également de futures négociations sur la libéralisation du commerce des services. Il a indubitablement profité aux deux parties puisque, depuis son entrée en vigueur, le flux des échanges commerciaux s'est accru de plus de 25%, les exportations mexicaines vers l'UE ayant augmenté d'environ 20%, et les exportations de l'UE vers le Mexique, de près de 30%.

¹⁴ Le Cariforum comprend les 14 pays membres de la CARICOM ainsi que la République Dominicaine.

¹⁵ D'ici la fin de la période de transition, 95% des exportations de l'Afrique du Sud vers l'UE et 86% des exportations de l'UE destinées à l'Afrique du Sud bénéficieront d'un régime d'admission en franchise de droits.

¹⁶ Pour l'UE, l'ALE avec le Mexique est le deuxième à être notifié en vertu de l'article XXIV du GATT et le premier accord à être notifié au titre de l'article V de l'AGCS.

L'Accord d'association UE-Chili, entré en vigueur en 2003, a permis de créer une zone de libre-échange pour les produits, les services et les marchés publics et d'adopter des dispositions visant la libéralisation des flux d'investissements et de capitaux, la protection des droits de propriété intellectuelle, ainsi qu'un mécanisme de règlement des différends ayant force obligatoire. Le commerce entre l'UE et le Chili, qui n'a cessé de croître durant la décennie précédant la signature de l'accord, a plus que doublé depuis lors, atteignant désormais plus de 8 milliards d'euros. La valeur des exportations chiliennes à destination de l'UE a triplé; quant à celles de l'UE vers le Chili, elles ont augmenté d'environ 25%.

En tant que groupe régional, l'UE a eu tendance à négocier des accords commerciaux préférentiels avec d'autres groupes commerciaux régionaux ayant passé des ALE ou établi une union douanière et souhaitant négocier à titre de groupe. À cet égard, elle s'attache à conclure des accords d'association birégionaux, contenant des dispositions de libre-échange, avec les pays d'Amérique centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Panama) ainsi qu'avec les pays de la Communauté andine (Colombie, Bolivie, Équateur et Pérou)¹⁷. Les négociations en vue d'un accord d'association avec le Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) ont été suspendues en octobre 2004 et n'ont pas encore repris. Par ailleurs, les négociations ont été relancées en 2002 avec des pays du Conseil de coopération du Golfe (Arabie Saoudite, Bahreïn, Émirats Arabes Unis, Koweït, Oman, Qatar,) afin de conclure un accord de libre-échange visant l'accès aux marchés pour les biens et services et l'adoption de disciplines et de règlements communs en matière de droits de propriété intellectuelle, de concurrence, de règlement des différends et de règles d'origine. En mai 2007, l'UE a entamé des négociations de libre-échange avec les dix pays de l'Association des nations de l'Asie du sud-est (ANASE).

En 2007, l'UE a engagé des négociations pour conclure un accord de libre-échange bilatéral avec la Corée du Sud (en mai) et l'Inde (en juin). L'ALE UE-Corée devrait être axé sur le commerce des biens et des services, tandis que l'ALE UE-Inde devrait porter sur le commerce des biens et des services ainsi que sur l'investissement. Dans le cadre des deux négociations, une attention particulière a été accordée aux obstacles non tarifaires et aux règles et règlements régissant les droits de propriété intellectuelle, la concurrence, les marchés publics et la transparence. Les modèles macroéconomiques ont démontré que si l'UE réussissait à conclure un ALE avec la Corée, elle devrait en tirer d'importants avantages, en particulier dans le commerce des services¹⁸. Parmi les nouvelles initiatives commerciales bilatérales, mentionnons le lancement en janvier 2007, de négociations officielles visant la conclusion d'un accord de partenariat et de coopération (APC) avec la Chine, qui porte sur un large éventail de questions stratégiques touchant, entre autres, au commerce et à l'investissement. L'UE cherche par ailleurs à négocier un nouvel APC avec la Russie.

¹⁷ Une deuxième série de négociations avec les pays d'Amérique centrale a eu lieu en février 2008 et une troisième série de négociations a été organisée avec la communauté andine en avril 2008.

¹⁸ Copenhagen Economics et J. F. Francois, *Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and South Korea*, mars 2007. Deux différents scénarios macroéconomiques montrent les avantages pour l'UE et la Corée, lesquels sont compris entre 26 et 46%.

Canada

Le Canada a donné un nouvel élan à son programme de commerce et d'investissement régional et bilatéral, conformément à la détermination du gouvernement de veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent rivaliser sur les marchés mondiaux. Les ALE contribuent à assurer l'égalité des chances du Canada par rapport à des concurrents qui ont déjà conclu des accords avec des marchés présentant de l'intérêt, et ils permettent également de protéger les investissements canadiens. Ils confèrent un meilleur accès aux marchés à un vaste éventail de produits et de services canadiens. Enfin, ils encouragent les entreprises canadiennes à s'implanter à l'étranger, et relèvent le niveau de vie en créant des emplois au Canada.

L'Accord de libre-échange nord-américain (l'ALENA), entre le Canada les États-Unis et le Mexique, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, et a été pleinement mis en œuvre le 1^{er} janvier 2008. Désormais dans sa 15^e année, l'ALENA a permis aux trois partenaires d'accroître leur compétitivité, a fortement stimulé les flux des échanges et des investissements entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et a contribué à établir de solides assises pour la croissance économique de l'Amérique du Nord. Il permet aux fournisseurs de biens et de services d'atteindre leur plein potentiel en exploitant un marché plus vaste et intégré. Le commerce des biens entre le Canada et les États-Unis a plus que doublé entre 1993 et 2007, et celui entre le Mexique et les États-Unis a plus que quadruplé¹⁹.

Le premier accord de libre-échange que le Canada ait conclu avec des pays européens a été signé avec les membres de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), le 26 janvier 2008 à Davos, en Suisse. Cet ALE devrait être ratifié et mis en œuvre d'ici le début de 2009. Il devrait permettre aux parties, en particulier, de tirer des avantages commerciaux directs de la suppression des droits de douane sur tous les produits non agricoles et de l'élimination ou de la réduction des droits imposés à certaines exportations de produits agricoles.

Conformément à son engagement renouvelé à l'égard des Amériques, le Canada a également poursuivi sa politique de libre-échange avec bon nombre de ses voisins d'Amérique latine et des Caraïbes. Il a ainsi signé des ALE avec le Chili (5 juillet 1997), le Costa Rica (1^{er} novembre 2002) et le Pérou (29 mai 2008), et a annoncé, le 7 juin 2008, la conclusion des négociations avec la Colombie. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE Canada-Chili, le commerce bilatéral des biens a plus que triplé, passant de 718 millions de dollars canadiens en 1997 à 2,43 milliards de dollars canadiens en 2007. Entre 2006 et 2007 seulement, les exportations canadiennes à destination du Chili ont augmenté de 62%. Le commerce bilatéral des services a atteint 164 millions de dollars canadiens en 2005 (dernière année pour laquelle les données sont disponibles) et les investissements canadiens au Chili se sont élevés à 5,17 milliards de dollars canadiens en 2006.

En juin 2007, le Canada a annoncé le lancement de négociations de libre-échange avec la République Dominicaine; une première série complète de négociations a eu lieu en

¹⁹ Le commerce des biens entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA a atteint 598,4 milliards de dollars canadiens en 2007.

décembre 2007. Des négociations avec la CARICOM²⁰ ont été entamées en juillet de la même année en vue d'aboutir à un accord commercial global et moderne, englobant non seulement les produits, les services et l'investissement, mais aussi d'autres domaines, tout en tenant compte (en particulier) de l'écart des niveaux de développement et des problèmes de capacité liés au commerce. Le Canada demeure déterminé à conclure les négociations de libre-échange engagées avec quatre pays d'Amérique centrale (le CA4), en l'occurrence le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, qui ont été entamées en novembre 2001. Le Canada explore aussi la possibilité de négociations de libre-échange avec le Panama,

En Asie, le Canada et la Corée du Sud ont lancé, en 2005, des négociations en vue d'un accord de libre-échange global, la dernière série de négociations s'étant déroulée en mars 2008. Le Canada vise un accord ambitieux et de haute qualité, qui ouvre un accès réel au marché coréen pour les exportateurs canadiens, y compris les constructeurs automobiles. Les modèles macroéconomiques indiquent que si l'ALE avait été en place en 2005, les exportations de produits canadiens vers la Corée auraient pu être 56% plus élevées, et le produit intérieur brut (PIB) supérieur, de plus de 1,6 milliards de dollars canadiens. L'agriculture et l'agroalimentaire, les pêches, la foresterie et les autres ressources naturelles, les machines et l'équipement de même que les services financiers et professionnels figurent parmi les secteurs qui pourraient réellement profiter d'un ALE. Le Canada est aussi déterminé à conclure les négociations de libre-échange entreprises avec Singapour, lancé en 2001.

Dernièrement, le Canada a également publié une étude conjointe avec le Japon, qui avait été commencée en novembre en 2005, lors de la signature du cadre économique. Publiée en octobre 2007, cette étude a souligné que, en dépit de bonnes relations économiques, on pouvait faire davantage pour renforcer les relations commerciales bilatérales. Elle citait un certain nombre d'initiatives, comme une coopération plus étroite dans le domaine de la sécurité alimentaire et la poursuite des efforts déployés pour aboutir à un accord sur la double imposition, qui sont susceptibles de renforcer les relations économiques bilatérales dans l'avenir. L'évaluation positive de l'étude, jumelée avec la longue histoire de coopération entre le Canada et le Japon, suggèrent la valeur potentielle d'un accord de libre-échange bilatéral.

Au Moyen-Orient, le Canada a conclu un ALE avec Israël, en janvier 1997. Dans les dix années qui ont suivi la signature de cet accord, le commerce bilatéral a sensiblement augmenté entre les deux pays. En février 2008, le Canada a engagé des négociations de libre-échange avec la Jordanie; la troisième série de négociations a eu lieu en août. Un ALE avec la Jordanie pourrait multiplier les possibilités d'exportations dans divers secteurs, y compris la fabrication, l'agriculture et les produits forestiers.

En plus de son programme de libre-échange qu'il poursuit, le Canada cherche à conclure des accords sur la protection des investissements étrangers (APIE). Il a signé des APIE avec 23 pays, dont l'Ukraine (1995), les Philippines (1996), l'Équateur (1997), l'Égypte (1997), la Thaïlande

²⁰ La CARICOM comprend les pays suivants : Antigua et Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, Grenade, la Guyana, Haïti, la Jamaïque, Montserrat, Sainte-Lucie, Saint-Kitts et Nevis, Saint Vincent et les Grenadines, le Suriname et Trinité et Tobago.

(1998) et le Liban (1999)²¹. En outre, le pays a récemment achevé les négociations menées avec l'Inde et la Jordanie. Il continue ses efforts dans le cadre des négociations sur l'APIE avec la Chine, l'Indonésie, le Koweït, Madagascar, la Mongolie, la Tanzanie et le Vietnam. Plusieurs discussions préliminaires sont en cours avec des pays d'Afrique du Nord, d'Afrique subsaharienne, du Moyen-Orient et d'Asie. Le Canada cherche également à reprendre des négociations avec la Russie afin d'améliorer l'APIE bilatéral en vigueur. De même, il s'efforce activement de conclure d'autres accords liés au commerce, y compris dans des domaines tels que les services aériens²², les sciences et technologie²³ et la coopération en matière de réglementation.

²¹ Pour une liste complète, veuillez visiter le site www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/fipa_list.aspx?lang=fr.

²² En 2006, le Canada a adopté une nouvelle politique aérienne internationale intitulée *Ciel bleu* afin de moderniser son approche en matière de transport aérien international (disponible à l'adresse suivante : www.tc.gc.ca/pol/fr/ace/consultations/cielbleu.htm). Depuis janvier 2007, il est parvenu à négocier de nouveaux accords aériens ou à mettre à jour les accords existants avec plusieurs pays, dont le Japon, les États-Unis, le Koweït, la Jordanie, l'Islande et la Nouvelle-Zélande (voir : www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/facts-air-eclair.aspx?lang=fr). Il a conclu des accords aériens bilatéraux avec plus de 75 pays et territoires étrangers, la liste complète de ces accords est disponibles à l'adresse suivante : www.cta-otc.gc.ca/air-aerien/agreements/main_f.html#2.

²³ Dans le domaine des sciences et technologie, de nouveaux accords sont en place avec la Chine et l'Inde; d'autres accords ont été signés avec l'UE (voir la 3^e partie de l'étude), l'Allemagne, la Corée du Sud, la France, Israël et le Japon. La liste complète des accords de science et technologie est disponible à l'adresse suivante : www.infoexport.gc.ca/science/agreements-fr.htm.

1.4 Analyse des structures commerciales et de production

La présente section analyse les tendances les plus marquantes de la relation entre l'UE et le Canada, entre 2002 et 2007, servant de contexte à l'analyse des facteurs qui ont une influence sur les échanges commerciaux et les investissements entre l'UE et le Canada examinés à la deuxième partie de la présente étude. La section donne un aperçu des économies européenne et canadienne, de leurs structures de production et des relations entre les deux entités sur les plans du commerce et des investissements. Elle décrit les principaux indicateurs économiques du Canada et de l'UE, incluant le taux de croissance, le produit intérieur brut (PIB) par habitant et le taux d'inflation, ainsi que la structure des échanges commerciaux et le statut de chaque partie à titre de partenaire commercial de l'autre.

L'UE et le Canada sont de proches partenaires commerciaux. L'Europe est le deuxième partenaire commercial du Canada en importance, tandis que le Canada, en 2007, était le onzième partenaire commercial le plus important pour l'UE. Alors que l'importance relative de l'UE pour les échanges commerciaux du Canada a augmenté, on a observé l'inverse en ce qui concerne la position du Canada vis-à-vis de l'UE. Toutefois, en chiffres absolus, la valeur des échanges commerciaux du Canada avec l'UE a augmenté. Malgré cela, la relation entre les deux entités semble sous-exploitée au chapitre du commerce, en particulier quand on la compare aux relations commerciales entre l'UE et l'Inde ou la Corée du Sud. Les échanges bilatéraux de services portent principalement sur la fourniture transfrontalière de services aux entreprises. Le niveau des investissements bilatéraux – qui est un aspect important de la relation économique globale – a lui aussi augmenté durant la période de référence (en chiffres absolus), à un rythme supérieur à celui des investissements de chaque partie aux États-Unis.

Principaux indicateurs dans l'UE

L'UE (UE des 27) a affiché une croissance stable d'environ 2,3% en moyenne par an entre 2002 et 2006. La croissance a été particulièrement forte à la fin de cette période, avec un taux de croissance estimé élevé pour 2007 et 2008. Parallèlement, le PIB par habitant de l'UE était de 23 800 € en 2006 alors qu'il était beaucoup plus élevé au Canada (soit 31 200 € par habitant). Le taux d'inflation est demeuré très stable (en moyenne 2,3% par an), mais la balance des paiements courants s'est considérablement détériorée au cours de cette période. Au début de la décennie, les États membres de l'UE affichaient un excédent au compte courant de 20 milliards d'euros, cependant, en 2006, ces derniers accusaient un déficit de 76 milliards d'euros (voir le tableau 1.1).

Structure de production de l'UE

Un niveau de référence « instantané » de la structure de la production de l'UE montre que les plus importants contributeurs à la valeur ajoutée sont les secteurs de services. La production de services représente 74% de la valeur ajoutée totale créée dans l'UE en 2007. En Europe, c'est la production

Tableau 1.1 Principaux indicateurs économiques, Union européenne, 2002-2008

Élément	Valeur estimée						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Population, millions de personnes	484	486	487	490	492	493	495
Produit intérieur brut, prix courants, milliards d'euros	9 920	10 096	10 590	11 048	11 636	12 094	12 848
PIB par habitant, prix courants milliers d'euros	20,5	20,8	21,8	22,6	23,8	24,6	26,1
PIB, prix constants, % annuel d'évolution	1,4 %	1,5 %	2,7 %	2,0 %	3,2 %	3,0 %	2,5 %
Inflation, prix moyens à la consommation, % annuel d'évolution	2,5 %	2,2 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %	2,3 %
Balance des paiements courants, % du PIB	0,2 %	0,2 %	0,5 %	-0,2 %	-0,7 %	-1,0 %	-1,2 %
Balance des paiements courants, milliards d'euros	20,2	18,5	50,6	-24,1	-75,9	-122,1	-158,8

Note : Les chiffres pour 2007 et 2008 sont des estimations. Les données composées portent sur les 27 États membres de l'UE pour toutes les années. Les valeurs ont été converties en euros à l'aide du taux de change annuel moyen de la BCE, pour la période allant de 2002 à 2007. Pour toutes les années, on utilise comme référence l'UE des 27 en date de 2007.

Source : Base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2007, et base de données statistique de la BCE.

publique qui est la plus importante avec 22% de la production totale. La production privée de services est dominée par les services commerciaux et les services aux entreprises, comme c'est le cas au Canada, représentant 13% et 12% de la valeur ajoutée totale (voir le tableau 1.2).

Différent de celui qu'on observe au Canada, le degré de technicité des services aux entreprises est légèrement supérieur (0,6) et le secteur utilise plus de main-d'œuvre qualifiée que de main-d'œuvre non qualifiée en termes de valeur ajoutée. Par contre, l'intensité capitaliste des services aux entreprises est de 2,1; cela signifie que pour chaque euro affecté aux coûts de main-d'œuvre, deux euros sont affectés aux rentes sur le capital.

Pour le secteur manufacturier, le secteur dominant est celui des produits chimiques qui représente 3,5% de la production totale, alors que les machines et le matériel, ainsi que les véhicules à moteur et pièces et les aliments transformés, ont également une part de valeur ajoutée de l'ordre de 3%. En comparaison avec le Canada, les secteurs d'extraction des ressources (pétrole et gaz) représentent une très faible part de la valeur ajoutée totale (0,1%).

Les secteurs manufacturiers affichent également un faible degré de technicité en matière de production, de même qu'un faible degré d'intensité capitaliste. En règle générale, et sur la base de la mesure de la valeur ajoutée, les secteurs non liés aux services utilisent deux fois plus de main-d'œuvre non qualifiée que de main-d'œuvre qualifiée.

Tableau 1.2 Structure de production dans l'UE, année de base 2007

Secteur	Degré de technicité, > 1 = forte concentration de compétences	Degré d'intensité capitalistique, > 1 = secteur capitalistique	Taille du secteur, part de la valeur ajoutée totale
Produits chimiques	0,6	0,6	3,5 %
Machines et matériel	0,6	0,3	3,3 %
Aliments transformés	0,3	0,9	2,9 %
Véhicules à moteur et pièces	0,4	0,4	2,0 %
Produits du papier	0,4	0,5	1,7 %
Produits métallurgiques	0,3	0,4	1,6 %
Équipement électronique	0,6	0,4	1,6 %
Produits minéraux nca*	0,3	0,7	1,1 %
Produits manufacturés nca	0,3	0,7	1,1 %
Boissons et tabac	0,3	1,7	0,9 %
Autres produits agricoles _____ 20% du total	0,1	0,3	0,9 %
Produits ligneux	0,2	0,6	0,7 %
Métaux ferreux	0,3	0,4	0,6 %
Textiles	0,3	0,4	0,5 %
Vêtements	0,2	0,5	0,5 %
Légumes	0,1	0,3	0,5 %
Matériel de transport nca	0,4	0,4	0,4 %
Métaux nca	0,3	0,5	0,4 %
Pêche	0,1	0,8	0,3 %
Articles en cuir	0,2	0,5	0,2 %
Grains céréaliers nca	0,1	0,3	0,2 %
Foresterie	0,1	2,0	0,2 %
Minéraux nca	0,4	0,9	0,2 %
Pétrole brut	1,4	6,5	0,1 %
Graines oléagineuses	0,1	0,3	0,1 %
Dérivés du pétrole	1,0	3,1	0,1 %
Charbon	0,3	0,3	0,1 %
Gaz	1,7	15,5	0,1 %
Total : Produits agricoles et manufacturés	0,4	0,5	25,7 %
Production publique	1,3	0,5	22,4 %
Services commerciaux	0,4	0,9	13,1 %
Services aux entreprises nca	1,1	2,1	12,0 %
Services récréatifs et autres	1,1	1,3	7,9 %
Construction	0,3	0,7	6,0 %
Transport aérien	0,4	0,8	4,8 %
Services financiers nca	1,1	0,7	3,2 %
Communication	1,1	1,1	2,5 %
Électricité	1,3	1,5	1,5 %
Assurance	1,1	0,7	1,0 %
Total : services	0,8	0,9	74,3 %

*Nota : Les ratios sont calculés en terme de valeur ajoutée générée par la main-d'œuvre qualifiée par rapport à la valeur ajoutée générée par la main-d'œuvre non qualifiée. Le ratio entre capital et main-d'œuvre dépend de l'apport de main-d'œuvre total. Classé selon le volume de valeur ajoutée. La ligne horizontale correspond à 20% de la valeur ajoutée totale. *Non classifié ailleurs*

Source : GTAP version 7, projections pour 2007

Structure du commerce des biens dans l'UE

Selon les statistiques de l'UE, les échanges des biens commerciaux de l'UE avec le reste du monde ont totalisé 2,5 billions d'euros en 2006. Le commerce avec les États-Unis représentait 18% de ce montant et le commerce avec la Chine, 11%. Les exportations de l'UE vers le Canada ont totalisé 27 milliards d'euros en 2006 et les importations en provenance du Canada ont été de 20 milliards d'euros. Cela a créé en Europe un excédent commercial de près de 7 milliards d'euros et une proportion des importations touchées de 134% (cela signifie que la valeur des exportations est supérieure de 34% à celle des importations). L'excédent commercial correspondait à 15% des échanges commerciaux totaux entre l'UE et le Canada en 2006 (voir le tableau 1.3). En 2007, le Canada est le onzième partenaire commercial de l'Europe en importance.

En regardant le tableau 1.3, il semble que la relation commerciale entre l'UE et le Canada est nettement sous-exploitée. Par exemple, le total des échanges entre l'UE et le Canada est presque égal au total des échanges entre l'UE et l'Inde, même si l'économie canadienne est une fois et demie plus grande que l'économie indienne. La relation commerciale entre l'UE et le Canada apparaît encore plus sous-commercialisée en comparaison avec la Corée du Sud. Le PIB du Canada est également une fois et demie plus grand que la Corée, pourtant les échanges de l'UE avec le Canada est de 25% de moins que ses échanges avec la Corée.

L'UE est devenue un partenaire commercial plus important pour le Canada, tandis que l'importance relative de celui-ci à titre de partenaire commercial de l'UE a légèrement diminué au cours des cinq à sept dernières années. Même si les échanges avec le Canada se sont multipliés, la part des exportations européennes totales vers le Canada a légèrement baissé, passant de 2,5% en 1999 à 2,2% en 2006, année à laquelle la part de produits canadiens dans les importations européennes est passée de 2% à 1,5% (voir la figure 1.1).

Si l'on répartit les exportations de l'UE vers le Canada par secteur, on observe un développement relativement stable des plus importants secteurs d'exportation, sauf en ce qui concerne les exportations de pétrole qui ont été multipliées par 3,5 entre 2002 et 2007, faisant du pétrole le cinquième produit exporté en importance en 2007 (voir le tableau 1.4).

Les plus importants secteurs manufacturiers en Europe, c'est-à-dire les produits chimiques et les machines et le matériel, constituent également les plus importantes exportations vers le Canada. Ces secteurs représentaient chacun 22% des exportations totales de produits manufacturés en 2007. Ils étaient suivis des véhicules à moteur et pièces et du matériel de transport, représentant respectivement 10,8% et 8,1% des exportations.

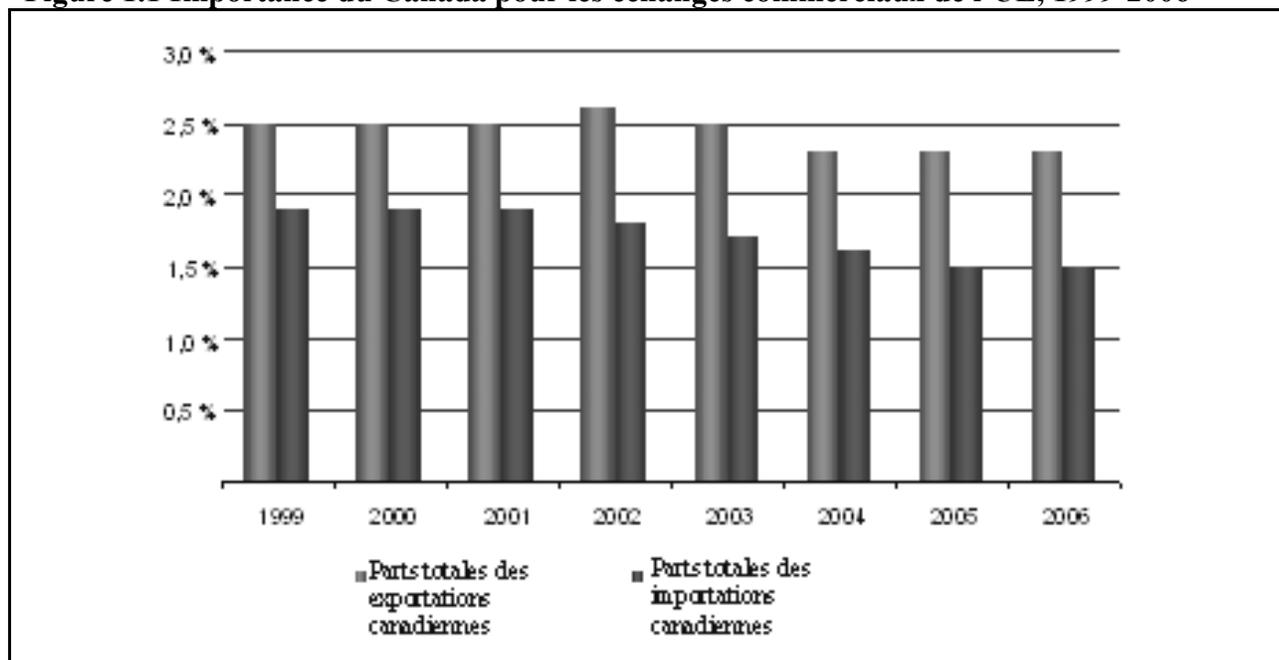
Tableau 1.3 Principaux partenaires des biens commerciaux de l'UE en 2006, en milliards d'euros

Pays	PIB	Export. (FAB)	Import. (CAF)	Balance commerciale	Valeur totale des échanges
1 États-Unis	10 509	268,86	177,88	90,99	446,74
2 Chine (excluant Hong Kong)	2 106	63,59	194,27	-130,68	257,86
3 Fédération de Russie	975	72,41	140,63	-68,23	213,04
4 Suisse	309	87,00	71,51	15,49	158,51
5 Japon	3 478	44,75	77,26	-32,51	122,01
6 Norvège	267	38,44	79,19	-40,74	117,63
7 Turquie	384	49,82	41,65	8,17	91,47
8 Corée du Sud	707	22,83	39,09	-16,26	61,92
9 Inde	696	24,27	22,57	1,70	46,84
10 Canada	1 120	26,62	19,83	6,79	46,45
Reste du monde	–	458,61	486,32	-27,72	944,93
Total – Monde	–	1 157,20	1 350,20	-193,00	2 507,40

Nota : Les pays sont classés selon la valeur totale des échanges. Le PIB est mesuré en prix courants et en milliards d'euros. Les valeurs sont converties en euros selon le taux de change annuel moyen de la BCE pour 2006.

Source : Eurostat, base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2007, et base de données statistique de la BCE.

Figure 1.1 Importance du Canada pour les échanges commerciaux de l'UE, 1999-2006



Nota : Les données portent sur les 27 États membres, pour toutes les années.

Source : Base de données Eurostat ComExt

Tableau 1.4 Exportation de produits manufacturés de l'UE vers le Canada, en million d'euros

Secteur	Valeur en 2007, en millions d'euros	Part en 2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Machines et matériel	5 761	22,5%	100	98	96	105	118	116
Produits chimiques	5 619	22,0%	100	108	107	118	134	141
Véhicules à moteur et pièces	2 764	10,8%	100	107	110	125	149	142
Matériel de transport nca*	2 067	8,1%	100	76	78	78	65	66
Dérivés du pétrole	1 133	4,4%	100	128	225	327	400	447
Boissons et tabac	1 024	4,0%	100	101	102	111	133	137
Aliments transformés	821	3,2%	100	95	96	100	110	112
Produits de la viande	783	3,1%	100	94	105	120	145	152
80 % du total								
Métaux ferreux	768	3,0%	100	81	113	135	136	110
Pétrole brut	709	2,8%	100	61	55	59	118	71
Équipement électronique	706	2,8%	100	91	85	74	74	66
Produits manufacturés nca	513	2,0%	100	85	76	78	101	89
Produits du papier	455	1,8%	100	94	86	87	88	77
Produits minéraux nca	397	1,6%	100	92	97	92	96	104
Produits ligneux	392	1,5%	100	96	102	107	105	94
Textiles	346	1,4%	100	96	98	88	91	89
Métaux nca	343	1,3%	100	104	176	222	211	196
Vêtements	308	1,2%	100	98	94	102	114	123
Articles en cuir	269	1,1%	100	79	74	69	69	68
Autres produits agricoles	165	0,6%	100	94	9	105	114	113
Minéraux nca	152	0,6%	100	82	99	106	166	139
Légumes	61	0,2%	100	94	93	95	92	84
Pêche	6	0,0%	100	105	78	79	97	105
Charbon	4	0,0%	100	98	75	25	139	150
Foresterie	2	0,0%	100	73	54	66	119	138
Grains céréaliers nca	1	0,0%	100	103	6	4	7	9
Graines oléagineuses	1	0,0%	100	73	103	43	116	83
Gaz**	–	–	–	–	–	–	–	–

*Nota : Volume d'échanges bilatéraux, classé selon la valeur des exportations en millions d'euros. Les échanges commerciaux sont analysés du point de vue de l'UE : les chiffres sont établis « franco à bord ». Valeur des indices : 2002=100. Les produits sont regroupés par catégories du GTAP en fonction des codes du système harmonisé. *Non classifié ailleurs ** Les valeurs pour le gaz ne sont pas disponibles.*

Source : Base de données Eurostat ComExt

Principaux indicateurs pour le Canada

De 2002 à 2007, le Canada a enregistré une évolution stable de son taux de croissance réelle annuelle, avec une moyenne de 2,7%. La croissance a atteint son niveau le plus élevé en 2004 et en 2005, avec 3,1%. Au cours de la même période, le Canada a continué d'afficher une balance des paiements courants excédentaire par rapport au reste du monde (près de 2% du PIB). On a observé une baisse temporaire de la croissance réelle et un léger excédent de la balance des paiements courants en 2003; par contre, celle-ci a affiché une nette amélioration l'année suivante, qui s'est également reflétée dans le taux de croissance réelle la même année (voir le tableau 1.5).

Tableau 1.5 Indicateurs économiques clés, Canada, 2002-2008

Élément	<i>Valeur estimée</i>						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Population, en millions de personnes	31	32	32	32	33	33	33
Produit intérieur brut, prix courants, milliards d'euros	777	767	798	911	1 016	1 043	1 076
PIB par habitant, prix courants milliers d'euros	24,8	24,3	25,0	28,3	31,2	31,7	33,3
PIB, prix constants, % annuel d'évolution	2,9 %	1,9%	3,1%	3,1%	2,8%	2,7%	1,3%
Inflation, prix moyens à la consommation, % annuel d'évolution	2,3%	2,7%	1,8%	2,2%	2,0%	2,1%	1,6%
Balance des paiements courants, % du PIB	1,7%	1,2%	2,3%	2,0%	1,6%	0,9%	-0,9%
Balance des paiements courants, milliards d'euros	13,3	9,3	18,0	18,5	16,6	9,7	-10,2

Nota : Les données pour 2008 sont des estimations du FMI. Les valeurs sont converties en euros selon le taux de change annuel moyen de la BCE pour la période allant de 2002 à 2007.

Source : Base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, avril 2008, et base de données statistique de la BCE.

Structure de production au Canada

Comme pour l'UE, un niveau de référence « instantané » de la structure de production du Canada, montre que les principaux éléments contribuant à la valeur ajoutée sont les secteurs des services. Ils représentent les trois quarts de la production totale (74%), les services publics représentant à eux seuls 27% de la production. Viennent ensuite les secteurs des services commerciaux et des services aux entreprises, représentant respectivement 13% et 12%. La production de gaz et les véhicules à moteur et pièces, ainsi que les produits chimiques, sont les plus importants secteurs manufacturiers, représentant chacun 2 à 4% de la valeur ajoutée totale.

Pour les secteurs des services, la production publique est le secteur qui affiche le plus haut degré de technicité, et où le ratio de valeur ajoutée entre la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée est de 1,7. Les autres secteurs des services de l'économie canadienne affichent également un certain degré de technicité au chapitre de la production, qui oscille entre 0,3 et 0,6. Ceci dit, le deuxième secteur de services en importance, c'est-à-dire le commerce des services, affiche un degré de technicité de 0,2; cela signifie que, pour chaque euro affecté à la main-d'œuvre qualifiée, cinq euros ont été affectés à la main-d'œuvre non qualifiée. Le degré d'intensité capitalistique est peu élevé pour la production de services, à l'exception de l'électricité, dont le degré d'intensité est de 2,9. Cela témoigne des importants investissements effectués dans les centrales électriques.

Les secteurs manufacturiers les plus importants sont le gaz, les véhicules à moteur et pièces, les produits chimiques, le pétrole et les produits du papier. Ces secteurs représentent 12% de la valeur ajoutée totale au Canada, mais 47% de la valeur ajoutée totale générée par les secteurs des produits manufacturés et agricoles. Les secteurs de production de gaz et de pétrole affichent le degré d'intensité capitalistique le plus élevé, tandis que tous les secteurs manufacturiers utilisent plus de main-d'œuvre non qualifiée par rapport à la main-d'œuvre qualifiée (en ce qui concerne la part de valeur ajoutée) (voir le tableau 1.6).

Tableau 1.6 Structure de production au Canada, année de base 2007

Secteur	Degré de technicité, > 1 = forte concentration de compétences	Degré d'intensité capitalistique, > 1 = secteur capitalistique	Taille du secteur, part de la valeur ajoutée totale
Gaz	0,4	5,1	3,6 %
Véhicules à moteur et pièces	0,4	1,0	2,2 %
Produits chimiques	0,6	1,0	2,2 %
Pétrole brut	0,4	6,7	2,1 %
Produits du papier	0,4	0,5	2,1 %
Machines et matériel	0,6	0,4	1,9 %
Aliments transformés	0,2	0,9	1,8 %
Produits ligneux	0,2	0,7	1,4 %
Produits métallurgiques	0,3	0,4	1,2 %
Foresterie	0,1	0,5	0,8 %
Minéraux nca*	0,4	1,5	0,7 %
<hr/>			
----- 20 % du total			
Matériel de transport nca	0,4	0,8	0,7 %
Produits minéraux nca	0,2	0,8	0,6 %
Autres produits agricoles	0,1	1,0	0,6 %
Métaux nca	0,2	0,9	0,6 %
Équipement électronique	0,6	0,2	0,6 %
Boissons et tabac	0,2	2,1	0,6 %
Métaux ferreux	0,2	0,4	0,5 %
Produits manufacturés nca	0,3	0,5	0,5 %
Grains céréaliers nca	0,1	1,0	0,3 %
Textiles	0,1	0,5	0,3 %
Vêtements	0,2	0,4	0,2 %
Charbon	0,4	0,8	0,2 %
Graines oléagineuses	0,1	1,0	0,2 %
Légumes	0,1	1,0	0,2 %
Pêche	0,1	0,7	0,1 %
Dérivés du pétrole	0,4	1,5	0,1 %
Articles en cuir	0,2	0,3	0,0 %
Total : Produits agricoles et manufacturés	0,3	0,8	26,2 %
Production publique	1,7	0,5	27,4 %
Services commerciaux	0,2	0,3	13,3 %
Services aux entreprises nca	0,6	0,6	11,8 %
Construction	0,2	0,2	5,8 %
Services financiers nca	0,6	0,5	4,6 %
Transport aérien	0,2	0,5	3,0 %
Communication	0,6	0,9	2,9 %
Électricité	0,3	2,9	2,0 %
Services récréatifs et autres	0,6	0,4	1,8 %
Assurance	0,6	0,9	1,1 %
Total : services	0,7	0,5	73,8 %

*Nota : Les ratios sont calculés en terme de valeur ajoutée générée par la main-d'œuvre qualifiée par rapport à la valeur ajoutée générée par la main-d'œuvre non qualifiée. Le ratio entre capital et main-d'œuvre dépend de l'apport de main-d'œuvre total. Classé selon le volume de valeur ajoutée. La ligne horizontale correspond à 20% de la valeur ajoutée totale. *Non classifié ailleurs*

Source : GTAP version 7, projections pour 2007

Structure du commerce des biens au Canada

Les États-Unis, avec un volume d'échanges des biens commerciaux totalisant 390 milliards d'euros, ou 68% du volume total du commerce extérieur canadien des biens, est le principal partenaire commercial du Canada. Le volume d'échanges entre le Canada et les États-Unis est six fois plus important qu'entre le Canada et l'UE, son deuxième partenaire en importance (voir le tableau 1.7).

Selon les statistiques canadiennes, le volume d'échanges des biens commerciaux avec l'UE a totalisé 58 milliards d'euros en 2007. Cela représente presque deux fois le volume d'échanges avec la Chine qui totalise près de 32 milliards d'euros. Comme pour la plupart des autres pays, le volume d'échanges entre le Canada et la Chine a considérablement augmenté. Il occupe maintenant la troisième place et représente aujourd'hui le double de nos échanges avec notre quatrième partenaire commercial en importance – le Japon. Le pays occupant la cinquième place est le Mexique (signataire de l'Accord de libre-échange nord-américain), dont le volume d'échanges avec le Canada totalise 15 milliards d'euros.

Les échanges des biens entre le Canada et l'UE ont affiché un déficit de plus de 9 milliards d'euros en 2007. En fait, le Canada affiche un déficit commercial avec la plupart des autres pays, mais ces déficits sont compensés par l'important excédent commercial avec les États-Unis; de plus, la balance commerciale canadienne a affiché un excédent de près de 30 milliards d'euros en 2007.

Les échanges commerciaux avec l'Europe ont gagné en importance ces dernières années, tant pour la part des produits européens dans les importations canadiennes totales que pour la part des exportations canadiennes totales destinée à l'Europe. En 1999, le Canada a acheté 10% de ses produits importés en Europe, et ce pourcentage est passé à environ 12% en 2003, pour demeurer stable depuis. La part des exportations totales destinée à l'Europe a augmenté régulièrement, passant d'environ 5% en 2003 à plus de 6% en 2006 (voir la figure 1.2).

En divisant en secteurs la croissance des échanges bilatéraux entre le Canada et l'UE, on observe d'importantes différences entre les taux de croissance au fil du temps. Le secteur des produits chimiques représentant près de 16% des produits importés du Canada par l'UE, est le plus important secteur (voir le tableau 1.8). Les exportations de produits chimiques du Canada vers l'UE ont plus de triplé au cours de la période. Ceci est due principalement à la croissance dans l'exportation de l'uranium. Les secteurs du matériel de transport et des métaux représentent aussi une large part des exportations du Canada à l'UE (respectivement 14% et 13%). Les exportations de métaux ont triplé, dû à des augmentations dans l'exportation du plomb, du nickel et de l'aluminium, tandis que les exportations de matériel de transport ont chuté de 15% entre 2002 et 2007 bien qu'ils restent notable. Ceci est principalement dû à la chute des exportations en aéronautique.

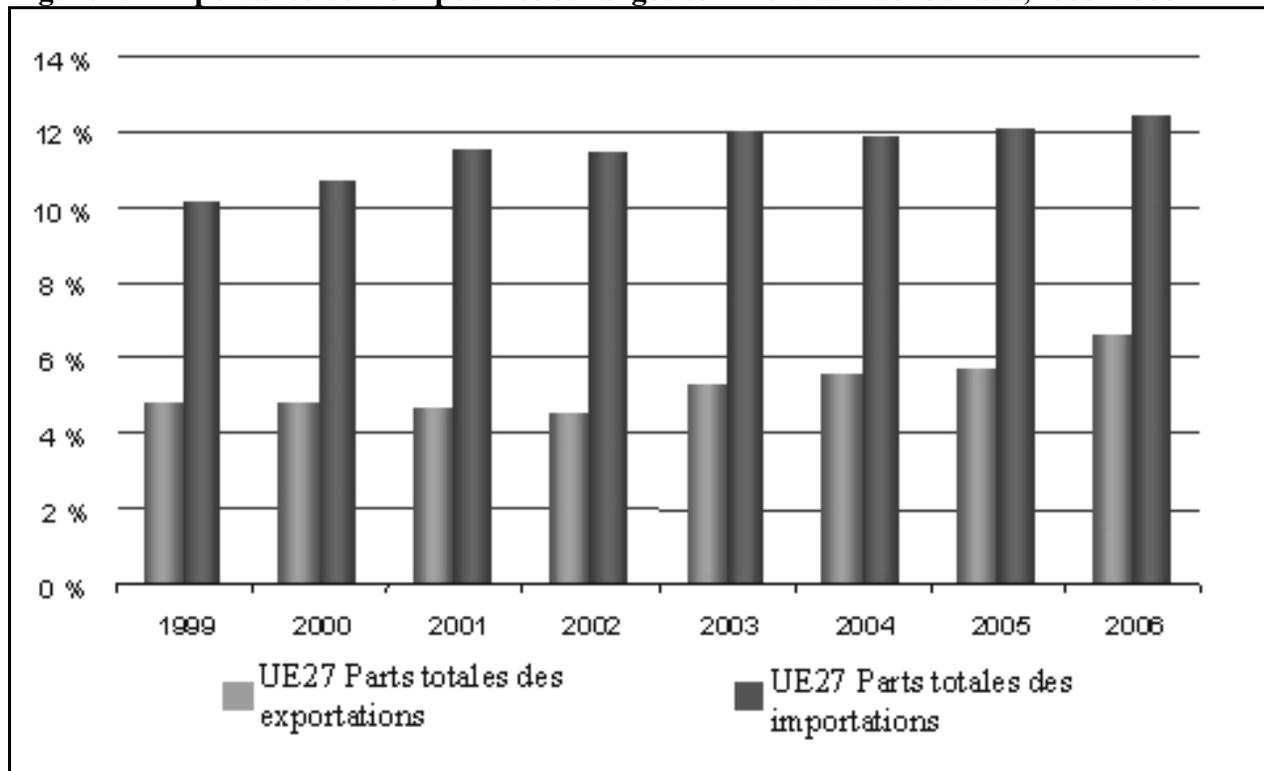
Tableau 1.7 Principaux partenaires des biens commerciaux du Canada, 2007, en milliards d'euros

Pays	PIB (2006)	Export. (FAB)	Import. (FAB)	Balance commerciale.	Valeur totale des échanges
1 États-Unis	10 509	240,71	149,60	91,11	390,31
2 Union européenne	11 636	24,20	33,53	-9,33	57,74
3 Chine	2 106	6,30	26,00	-19,70	32,30
4 Japon	3 478	6,22	10,49	-4,27	16,70
5 Mexique	669	3,36	11,65	-8,29	15,01
6 Norvège	7	2,50	3,62	-1,12	6,12
7 Corée du Sud	707	2,04	3,64	-1,60	5,68
8 Algérie	91	0,34	3,44	-3,10	3,78
9 Taïwan (Taïpei)	290	1,03	2,65	-1,61	3,68
10 Brésil	850	1,03	2,27	-1,24	3,30
Reste du monde	–	17,54	29,20	-11,66	46,74
Total mondial	–	305,27	276,09	29,18	581,36

Nota : Les pays sont classés selon la valeur totale des échanges. Le PIB est mesuré en prix courants et en milliards d'euros. Les valeurs sont converties en euros selon le taux de change annuel moyen de la BCE pour 2006 et 2007.

Source : Gouvernement du Canada, Données sur le commerce en direct, Base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2007, et base de données statistique de la BCE.

Figure 1.2 Importance de l'UE pour les échanges commerciaux du Canada, 1999-2006



Nota : Les données portent sur les 27 États membres, pour toutes les années.

Source : Gouvernement du Canada, Données sur le commerce en direct

Tableau 1.8 Exportations du Canada vers l'UE, en millions d'euros

Secteur	Valeur en 2007	Part en 2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Produits chimiques	3 615	15,7%	100	132	138	161	222	330
Matériel de transport nca*	3 141	13,7%	100	76	62	74	89	85
Métaux nca	2 944	12,8%	100	127	165	132	175	335
Minéraux nca	2 692	11,7%	100	154	166	165	180	220
Machines et matériel	2 464	10,7%	100	89	89	97	104	107
Équipement électronique	1 507	6,6%	100	91	94	103	122	100
Produits du papier	1 308	5,7%	100	89	86	83	71	74
Aliments transformés	707	3,1%	100	95	95	106	123	126
80 % du total								
Charbon	667	2,9%	100	82	117	198	221	225
Produits ligneux	508	2,2%	100	90	87	88	98	116
Grains céréaliers nca	479	2,1%	100	191	191	130	145	208
Produits manufacturés nca	429	1,9%	100	68	60	90	84	90
Métaux ferreux	426	1,9%	100	102	111	146	149	250
Graines oléagineuses	411	1,8%	100	100	99	104	101	175
Véhicules à moteur et pièces	376	1,6%	100	95	102	111	119	119
Produits métallurgiques	279	1,2%	100	83	83	89	95	115
Dérivés du pétrole	244	1,1%	100	94	210	161	104	136
Légumes	189	0,8%	100	91	155	151	147	114
Autres produits agricoles	127	0,6%	100	108	105	117	323	197
Produits minéraux nca	100	0,4%	100	121	129	119	148	168
Pêche	88	0,4%	100	92	93	97	93	99
Vêtements	78	0,3%	100	96	123	98	103	105
Textiles	73	0,3%	100	80	87	82	94	84
Pétrole brut**	38	0,2%	–	–	–	–	–	–
Boissons et tabac	29	0,1%	100	80	104	104	113	108
Foresterie	27	0,1%	100	90	72	66	69	113
Articles en cuir	12	0,1%	100	65	66	86	132	82
Gaz***	–	–	–	–	–	–	–	–

*Nota : Volume d'échanges bilatéraux, classé selon la valeur des exportations en millions d'euros. Les échanges commerciaux sont analysés du point de vue de l'UE : les chiffres sont établis « franco à bord ». Valeur des indices : 2002=100. Les produits sont regroupés par catégories en fonction des codes du système harmonisé (section I-XXI à GTAP). * Non classifié ailleurs ** Les valeurs pour le pétrole ne sont disponibles que pour 2007. *** Les valeurs pour le gaz ne sont pas disponibles.*

Source : Base de données Eurostat ComExt

Commerce des services entre l'UE et le Canada

Selon les statistiques européennes, en 2007, les exportations entre le Canada et l'UE se sont élevées à 20,5 milliards d'euros. L'UE représente le deuxième partenaire en importance pour le Canada à l'égard du commerce des services. La structure du commerce des services entre l'UE et le Canada est dominée par les échanges transfrontaliers des secteurs de services aux entreprises. Ces secteurs représentent le plus important volume d'exportations du Canada vers l'Europe, et vice versa (voir le tableau 1.9).

Table 1.9 EU27-Canada Bilateral Trade in Services 2007, millions of €

Secteur	Exportations de l'UE des 27 au Canada	Part du commerce des services commerciaux (UE au Canada)	Importations de l'UE des 27 du Canada	Part du commerce des services commerciaux (Canada à UE)
Services	11,249.0	--	9,481.7	--
Transport	3,221.5	28.9%	2,127.4	22.8%
Déplacement	3,085.6	27.7%	3,225.3	34.6%
Services de communication	194.0	1.7%	144.9	1.6%
Services de construction	207.7	1.9%	358.5	3.8%
Services d'assurances	620.7	5.6%	289.5	3.1%
Services financiers	876.6	7.9%	184.4	2.0%
Services informatique et d'information	393.6	3.5%	306.3	3.3%
Redevances et droits de licence	436.8	3.9%	378.1	4.1%
Autres services d'affaires	2,043.7	18.3%	2,221.3	23.8%
Services personnel, culturel et de divertissement	58.2	0.5%	66.8	0.7%
Services gouvernementaux, n.i.a.*	97.4	0.9%	163.1	1.8%
Services non assignés	13.3	0.1%	15.9	0.2%
Services commerciaux (sauf services gouvernementaux, n.i.a)	11,151.6	100.0%	9,318.6	100.0%

* Non inclus ailleurs

Source: Eurostat (NewCronos), données provisoires

En 2007, l'UE a exporté pour 11,1 milliards d'euros de services commerciaux au Canada. En plus des services de transport et de déplacement, d'autres services d'affaires, d'assurances et de services financiers se classent parmi les services les plus exportés. En 2007, les exportations canadiennes de services commerciaux à destination de l'UE se sont élevées à 9,3 milliards d'euros. Après le déplacement, la plus grande part des services transfrontaliers exportés par le Canada vers l'UE sont en lien avec les autres services d'affaires et le transport. Toutefois, les redevances et les droits de licence, et les services de constructions représentent également une part importante des services exportés par le Canada.

Investissements étrangers directs dans l'UE et au Canada

L'UE et le Canada entretiennent d'importantes relations en ce qui concerne l'investissement. L'UE représente la deuxième source d'investissement étranger direct (IED) du Canada, lequel se classe au quatrième rang des sources d'IED de l'UE. Les deux économies affichent d'importantes entrées et sorties d'IED. Si l'on en croit l'indicateur global d'IED en pourcentage du PIB, l'UE semble recevoir et générer légèrement plus d'IED que le Canada. Les ventes des filiales étrangères, définies comme étant la vente de biens dans un pays étranger grâce à l'établissement d'une présence commerciale dans ce pays, constituent l'élément le plus important des relations qu'entretiennent l'UE et le Canada sur le plan de l'investissement.

Selon les estimations d'Eurostat, l'apport d'IED dans les 27 pays de l'UE en 2006 s'est chiffré à 2,1 billions d'euros. Le rapport entre l'apport d'IED et le PIB au sein de l'UE était de 0,18 (voir le tableau 1.12).

Table 1.10 EU27 Foreign Direct Investment, 2002-2006, billions of €

Sens	Type	2002	2003	2004	2005	2006	Ratio IED/PIB, 2006
De l'étranger	Stock	1,242.9	1,455.5	1,732.5	1,823.2	2,057.3	0.18
	Mouvement	123.4	122.3	58.3	127.0	168.9	
À l'étranger	Stock	1,901.6	2,007.3	2,199.9	2,435.2	2,706.2	0.23
	Mouvement	133.7	134.1	142.3	234.5	275.0	

Note: Avant 2004, les données sont basées sur l'UE des 25; après 2004, les données sont basées sur l'UE des 27.

Source: Eurostat.

Tableau 1.11 Investissements étrangers directs du Canada, en milliards de dollars américains, 2002-2006

Sens	Type	2002	2003	2004	2005	2006	Ratio IED/PIB, 2006
De l'étranger	Stock	225,9	289,1	318,6	350,0	385,2	0,30
	Mouvement	22,2	7,5	-0,4	28,9	69,0	
À l'étranger	Stock	275,7	319,0	373,0	394,7	449,0	0,35
	Mouvement	26,8	22,9	43,7	33,5	45,2	

Source : CNUCED, base de données d'IED et Base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2007.

Le stock d'investissement direct européen à l'étranger (IED à l'étranger) se monte à 2,76 billions d'euros (ratio de 0,23 par rapport au PIB), ce qui représente presque un demi-billion de plus que l'IED reçu par l'Europe en provenance d'autres pays. Celle-ci est donc un exportateur net d'IED vers le reste du monde²⁴.

Le stock total d'IED au Canada est évidemment bien inférieur au stock de l'UE; il était évalué à 385 milliards de dollars américains, en 2006. Il s'agit d'un ratio de 0,30 par rapport au PIB canadien pour la même année. Tout comme l'UE, le Canada est un exportateur net d'IED, et ses IED sortants totalisent 449 milliards de dollars américains (ratio de 0,35 par rapport au PIB) (voir le tableau 1.11).

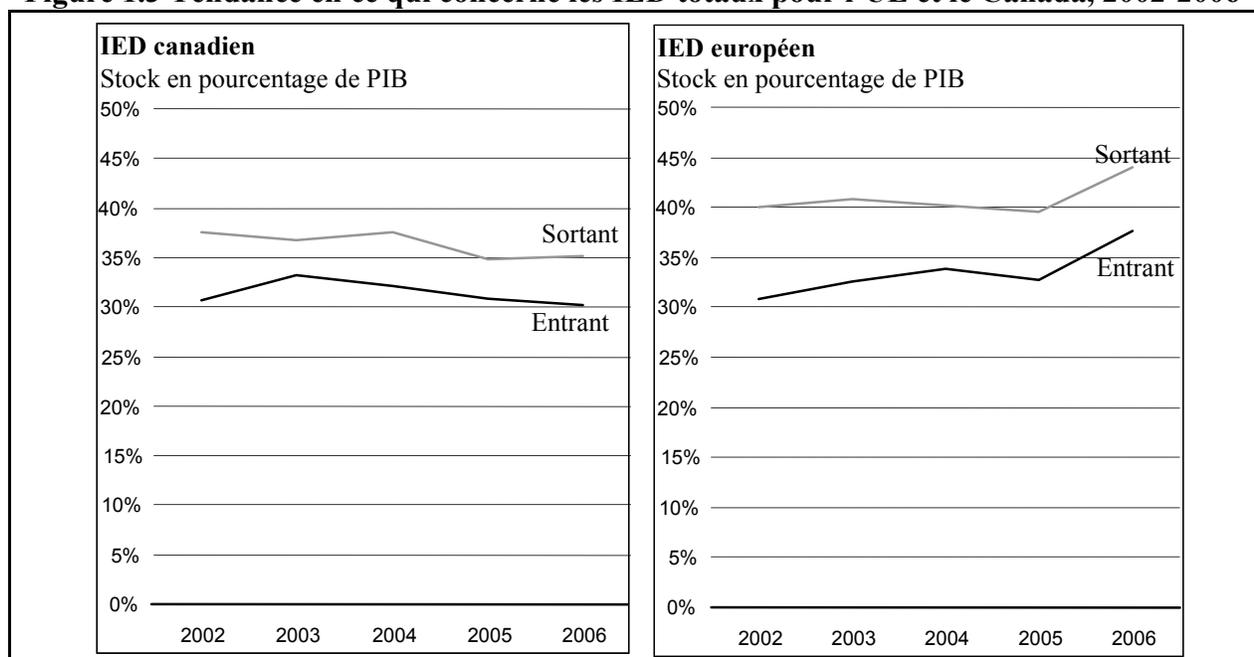
La tendance observée ces cinq dernières années (2002-2006) indique que, tandis que les IED totaux du Canada (entrants et sortants) demeuraient stables ou affichaient une légère baisse par rapport au PIB, les IED de l'Europe (entrants et sortants) ont augmenté en intensité au cours de la même période (voir la figure 1.3).

Si l'on examine les stocks d'IED détenus par les investisseurs européens au Canada, et les stocks détenus par les investisseurs canadiens en Europe, on observe qu'ils ont tous deux augmenté rapidement, et presque parallèlement, entre 1997 et 2000. Au début du XXI^e siècle, on constatait une quasi-parité entre les stocks d'IED détenus par chaque partenaire. En 2000, les investisseurs canadiens possédaient un stock d'IED en Europe d'une valeur de 90 milliards d'euros, et les investisseurs de l'UE détenaient un stock d'IED de 91 milliards d'euros au Canada.

Entre 2000 et 2004, l'IED bilatéral a affiché un recul, reflétant ainsi le ralentissement général mondial enregistré dans le secteur de l'investissement, qui s'explique essentiellement par l'éclatement de la « bulle Internet » en 2001 et les attaques terroristes du 11 septembre sur les États-Unis. Le stock d'IED canadien dans l'UE a diminué davantage que celui de l'UE au

²⁴ Les données sur les flux d'IED bilatéraux ainsi que sur la propriété étrangère bilatérale ne sont pas disponibles.

Figure 1.3 Tendence en ce qui concerne les IED totaux pour l'UE et le Canada, 2002-2006



Source : CNUCED, base de données d'IED et Base de données du FMI – Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2007.

Canada et, à la fin de 2006, il n'avait toujours pas retrouvé son niveau de 2000. À cette date, le stock d'IED canadien dans l'UE s'élevait à près de 80 milliards d'euros. Les investissements de l'UE au Canada n'ont pas baissé aussi rapidement entre 2000 et 2004, et leur croissance a repris à un rythme plus soutenu. Ce recul a partiellement reflété l'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro et à la livre sterling étant donné que les bons résultats du dollar ont nui à l'estimation de la valeur du stock d'investissement direct canadien à l'étranger. Le stock d'IED européen au Canada a augmenté en 2005 et en 2006, pour atteindre un niveau record de 120 milliards d'euros à la fin de 2006 (voir la figure 1.4).

Si l'on compare les tendances en matière d'investissement entre l'UE et les États-Unis durant la même période, on observe que, même si les IED canadiens dans l'UE n'ont pas suivi le rythme des investissements de l'UE au Canada, la relation entre les deux parties au chapitre des investissements a affiché de meilleurs résultats que la relation entre l'UE et les États-Unis pendant la période marquée par des phases d'expansion et de récession.

À la fin de 2006, les investissements de l'UE au Canada avaient été multipliés par un facteur supérieur à sept par rapport à 1995²⁵, tandis que les investissements de l'UE aux États-Unis n'avaient été multipliés « que » par 4,5 durant la même période²⁶. Les statistiques sur les investissements vers l'UE démontrent une tendance similaire. Les investissements canadiens dans l'UE ont été multipliés par plus de sept²⁷, tandis que les investissements américains dans l'UE ont été multipliés par cinq²⁸ (voir la figure 1.5).

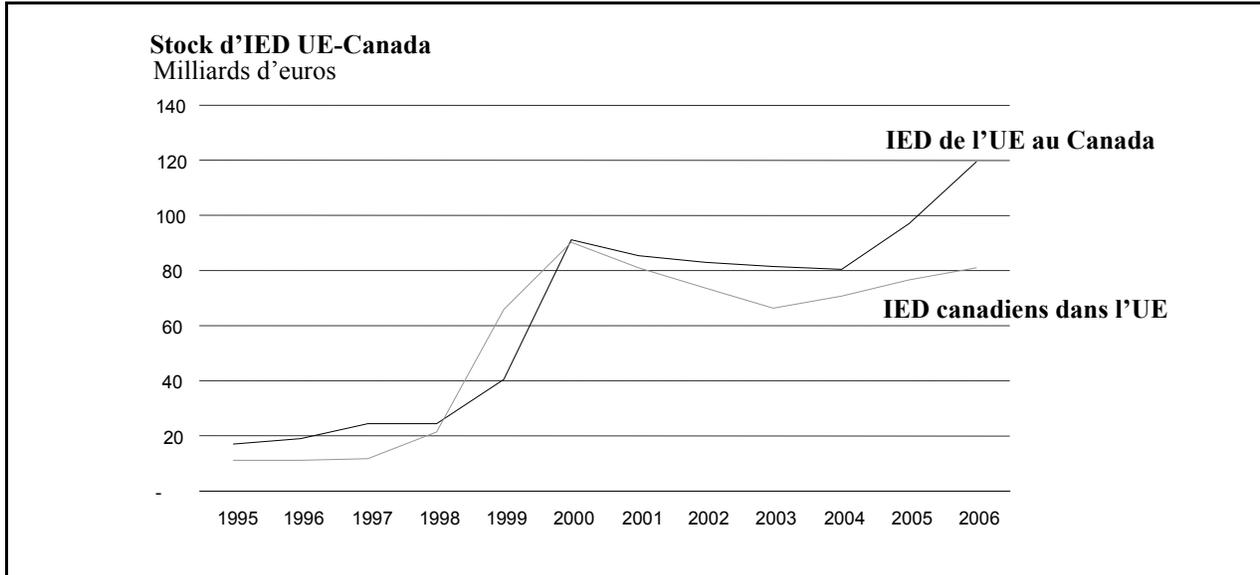
²⁵ L'indice est égal à 702 où 1995 est 100

²⁶ L'indice est égal à 451 où 1995 est 100

²⁷ L'indice est égal à 726 où 1995 est 100

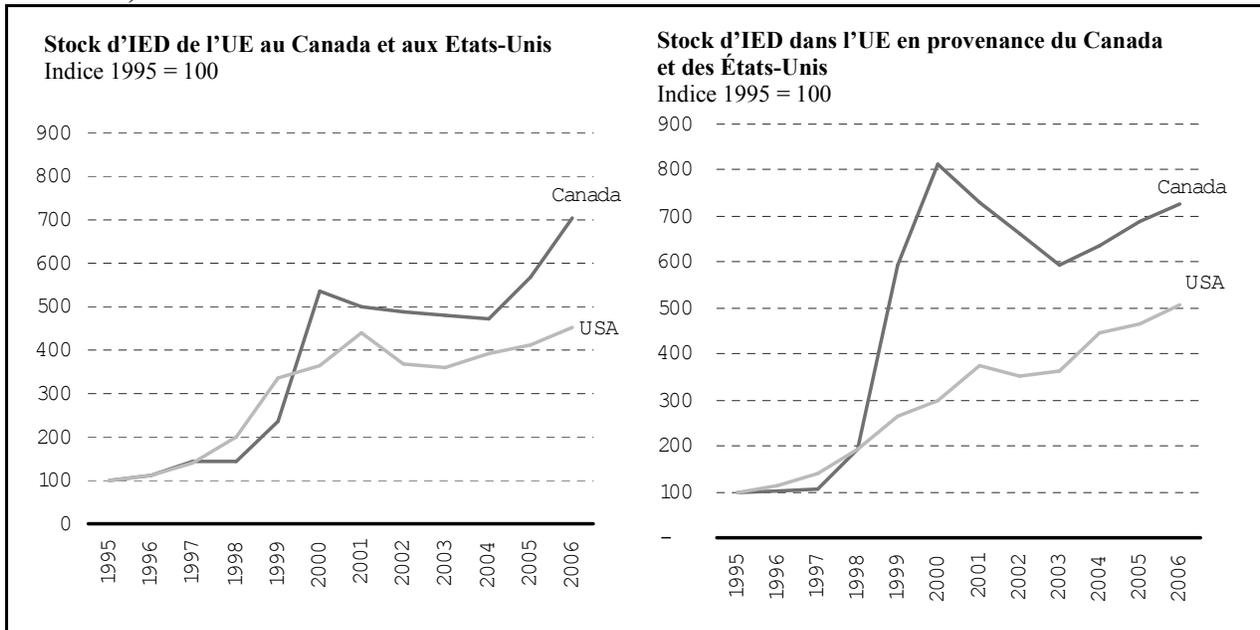
²⁸ L'indice est égal à 506 où 1995 est 100

Figure 1.4 Tendence en ce qui concerne les stocks bilatéraux d'IED pour l'UE et le Canada, 1995-2006



Source : Eurostat.

Figure 1.5 Tendence en ce qui concerne les stocks bilatéraux d'IED pour l'UE et le Canada, 1995-2006



Source : Eurostat.

PARTIE 2 : ANALYSE DES FACTEURS QUI ONT UNE INFLUENCE SUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT ENTRE L'UE ET LE CANADA

La présente section de l'étude met l'accent sur les facteurs de la relation économique entre l'UE et le Canada qui ont une influence sur les échanges de biens, de services et d'investissements et examine les avantages qui pourraient découler de l'amélioration de la relation dans ces domaines. Cette section offre tout d'abord un aperçu des obstacles tarifaires, des mesures non tarifaires liées au commerce de biens et des obstacles qui ont une influence sur le commerce des services et l'investissement. Cette analyse est suivie d'un examen comparatif de documents pertinents touchant la relation économique entre l'UE et le Canada. Bien que d'autres ouvrages comportent une analyse des obstacles qui touchent l'investissement et les biens, aucun rapport n'a adopté une portée aussi large que la présente étude. En particulier, l'analyse de la libéralisation des services est nettement absente de ces ouvrages.

L'étude offre une évaluation quantitative d'une réduction des obstacles au commerce de biens et de services entre l'UE et le Canada, selon des simulations fondées sur un modèle d'équilibre général calculable (EGC). Reconnaisant les limites du modèle et dans le but d'en élargir la portée, cette section de l'étude traite également des secteurs pouvant être propices à une expansion des échanges bilatéraux. Ainsi, l'étude décrit la situation actuelle dans des secteurs fondamentaux à des fins de facilitation ou de libéralisation des échanges, notamment la mobilité de la main-d'oeuvre, les marchés publics, le commerce électronique, les droits de propriété intellectuelle et les services de télécommunication, et examine les possibilités dans certains de ces secteurs.

La présente section démontre qu'il est possible d'approfondir la relation économique entre l'UE et le Canada et que les échanges bilatéraux et les mouvements d'investissements n'ont pas atteint leur plein potentiel. Il existe de toute évidence des obstacles qui freinent la relation économique bilatérale. Ainsi que nous l'exposons d'une manière plus détaillée ci-dessous, le modèle révèle que l'élimination des obstacles touchant les biens et les services entraînerait, d'ici 2014, des gains en produit intérieur brut (PIB) de l'ordre de 11,6 milliards d'euros pour l'UE, et d'environ 8,2 milliards d'euros pour le Canada, comparativement au scénario de base (c'est-à-dire, un scénario fondé sur l'hypothèse du succès des négociations commerciales de Doha). La libéralisation du commerce des services contribue largement à ces gains, bien que les conséquences de l'élimination des tarifs sur les biens qui font l'objet d'échanges bilatéraux demeurent significatives. Le reste des gains est attribuable à une réduction des coûts imposés aux échanges de biens par les obstacles non tarifaires. Les chiffres à cet égard ne tiennent pas compte des aspects moins directement quantifiables qui offrent d'autres possibilités de gains. À ce titre, ces données doivent être interprétées comme une limite inférieure relative aux gains susceptibles de découler d'un accord entre l'UE et le Canada.

Comme il serait impossible de saisir, dans la présente étude, tous les facteurs qui ont une influence sur le mouvement des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre entre l'UE et le Canada, nous avons mis en relief des exemples clés. Ces exemples contribuent à décrire les facteurs liés aux tarifs, aux mesures non tarifaires, aux services, à l'investissement et à d'autres enjeux, notamment la mobilité de la main-d'œuvre, qui ont une influence sur la relation entre l'UE et le Canada. Les résultats liés à l'établissement d'un modèle économique offrent un aperçu macroéconomique des conséquences possibles de l'élimination de ce type d'obstacles.

2.1 Examen d'études similaires antérieures

Au cours des dernières années, un certain nombre d'études ont examiné les effets potentiels de la libéralisation du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada. La présente étude offre un aperçu sommaire de quelques études semblables qui traitent des enjeux touchant les relations entre l'UE et le Canada et les États-Unis et l'UE, en particulier Canada and the European Union : Prospects for a Free Trade Agreement, de Sarisoy Guerin et Napoli (2008)²⁹, Lost Over the Atlantic? The Canada-EU Trade and Investment Relationship, de Lemaire et Cai (2006)³⁰, Canada-European Union Trade and Investment Relations: the Impact of Tariff Elimination, de Cameron et Loukine (2001)³¹, Facilitating Trade and Investment Between Canada and the EU: A Strategy for Moving Forward, du Conference Board du Canada et de MGK Trade Consultants (1998) (ci-après appelé l'« étude MGK »)³² et Study on Foreign Direct Investment and Foreign Affiliate Trade between the European Union and Canada, de Ghémar et al. (2005).³³ La documentation présente une lacune importante dans la mesure où les auteurs n'ont pas tenté de quantifier les conséquences de la libéralisation du commerce des services. La présente étude va plus loin sur ce plan que les rapports précédents qui traitaient de l'incidence des restrictions à l'investissement que d'un point de vue qualitatif.

Dans l'ensemble, ces études suggèrent que la libéralisation des échanges entraînerait des gains mutuels pour l'UE et le Canada, particulièrement dans les secteurs à valeur ajoutée, notamment les secteurs de l'équipement de transport et de machinerie et de l'outillage. Ces dernières font valoir que l'UE et le Canada tireraient également un avantage de l'élimination des obstacles non tarifaires au commerce et des obstacles à l'investissement. Dans la section suivante, nous examinons le sommaire des constatations découlant de ces études du point de vue des tarifs, des obstacles non tarifaires, des services et de l'investissement.

²⁹ Selen Sarisoy Guerin et Chris Napoli, « Canada and the European Union: Prospects for a Free Trade Agreement », document de travail n° 298, Centre pour l'étude des politiques publiques européennes, juillet 2008.

³⁰ Dan Lemaire et Wenguo Cai, *Lost over the Atlantic? The Canada-EU Trade and Investment Relationship* (Ottawa : Le Conference Board du Canada, 2006).

³¹ Richard A. Cameron et Konstantin Loukine, *Canada-European Union Trade and Investment Relations: The Impact of Tariff Elimination* (Ottawa : MAECI, 2001).

³² Le Conference Board du Canada et MGK International Trade Consultants, *Facilitating Trade and Investment Between Canada and the EU: A Strategy for Moving Forward* (Ottawa/Royaume Uni : Le Conference Board du Canada/MGK International, mai 1998).

³³ Katelyne Ghémar et coll., *Study on Foreign Direct Investment and Foreign Affiliate Trade between the European Union and Canada* (Bruxelles: Market Access Information and Analysis, 2005).

Obstacles tarifaires

Dans leur étude de 2001, Cameron et Loukine examinent les gains anticipés liés à la libéralisation des tarifs, selon quatre scénarios. Le premier pose comme principe que tous les tarifs sur les biens sont éliminés, sauf dans les secteurs de l'agriculture et des aliments transformés entre le Canada et les 15 États membres de l'UE (UE15); le deuxième suppose que tous les tarifs sur les biens sont éliminés, y compris dans les secteurs susmentionnés. Les troisième et quatrième scénarios correspondent au premier et au second, avec en plus les pays candidats à l'EU à l'époque. L'étude révèle qu'un accord de libre-échange (ALE) éventuel présente des avantages considérables. Le Canada et l'UE réaliseraient tous deux des gains importants par suite de la réduction des tarifs. Le gain économique net, pour le Canada, varie entre 163 millions de dollars américains et 236 millions de dollars américains alors que le gain de l'UE se situe entre 282 millions de dollars américains et 768 millions de dollars américains (environ le triple de celui du Canada). En pourcentage du produit intérieur brut (PIB), les gains du Canada seraient environ quatre fois plus importants que ceux de l'UE. Les exportations de l'UE vers le Canada, tous scénarios confondus, augmenteraient d'environ 34%, soit 7 milliards de dollars américains par an, tandis que les exportations canadiennes vers l'UE, calculées en moyenne selon tous les scénarios, augmenteraient de 11,2% à 15,5%, c'est-à-dire de 2,4 milliards à 3,4 milliards de dollars américains annuellement³⁴.

Sarisoy Guerin et Napoli affirment qu'un ALE entre l'UE et le Canada offre des perspectives importantes de gains économiques. Les modèles et les niveaux actuels de protection entre l'UE et le Canada sont semblables à ceux qui existaient entre les États-Unis et le Canada avant l'entrée en vigueur de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, en 1989. L'évolution des échanges entre ces deux pays, depuis la mise en place de l'ALE, illustre bien la croissance possible du commerce après la signature d'un ALE entre l'UE et le Canada. Au cours des cinq ans qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALE entre le Canada et les États-Unis, le commerce des biens a doublé dans les secteurs où la réduction des tarifs était supérieure à 5%, tandis que les échanges de produits déjà exempts de tarifs ont augmenté de 40%³⁵.

Dans leur examen du commerce régional, Sarisoy Guerin et Napoli constatent que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a détourné une partie du commerce canadien vers les États-Unis, au détriment de l'UE. Les auteurs font valoir qu'un éventuel ALE pourrait égaliser les chances de l'UE par rapport aux États-Unis et accroître la compétitivité des entreprises européennes sur le marché canadien, bien que les États-Unis continuerait à bénéficier d'un avantage considérable étant donné la proximité géographique. En ce qui concerne le Canada, un ALE avec l'UE entraînerait une amélioration du bien-être. De plus, les auteurs affirment que, dans un marché international des devises de plus en plus hétérogène, les exportateurs canadiens auraient intérêt à diversifier leurs marchés d'exportation, car cela permettrait d'accroître la résilience des entreprises canadiennes aux cycles conjoncturels des États-Unis.³⁶

Lemaire et Cai constatent que l'élimination des obstacles tarifaires pourrait entraîner un accroissement des échanges bilatéraux de près de 6 milliards de dollars canadiens par an. Le

³⁴ Cameron and Loukine, op. cit., p. i.

³⁵ Sarisoy Guerin and Napoli, op. cit.

³⁶ Ibid.

rapport fait état des résultats de l'enquête de 2002 du Conference Board du Canada, dans laquelle une proportion considérable de répondants de l'UE ont souligné que les tarifs canadiens constituaient un enjeu important, particulièrement sur le plan des échanges de denrées alimentaires, de textiles, de chaussures, de produits électriques et d'embarcations de plaisance. Les participants canadiens ont fait écho à ce sentiment, plus de 50% des exportateurs canadiens ayant désigné les tarifs comme un obstacle important au commerce avec l'UE³⁷.

L'étude de MGK présente une analyse approfondie des obstacles tarifaires qui entravaient le commerce au moment de la rédaction du rapport, selon les obstacles répertoriées par les États membres de l'UE et par le gouvernement du Canada, qui allaient des tarifs de l'UE touchant les produits de papier aux tarifs canadiens sur les produits en plastique. L'étude souligne que, compte tenu de la nature axée sur les ressources de l'économie canadienne et du statut de grand exportateur de produits agricoles, les obstacles auxquelles font face les exportateurs canadiens sont répertoriées dans ces secteurs. En revanche, la liste d'obstacles de l'UE touchait un éventail plus large de produits. L'analyse demeure, en grande partie, pertinente, puisque bon nombre des questions énumérées existent toujours, notamment les tarifs sur les textiles ou sur les produits électriques. L'étude détermine que des réductions tarifaires mutuellement avantageuses pourraient être réalisées dans un cadre bilatéral³⁸.

Fait à souligner, Cameron et Loukine observent que les secteurs industriels de l'UE et du Canada pourraient bénéficier le plus d'un éventuel ALE. En ce qui concerne l'UE, les exportations vers le Canada augmenteraient principalement dans les secteurs des technologies de pointe à valeur ajoutée, notamment ceux de l'équipement de transport et de machinerie et de l'outillage. Les exportations du Canada vers l'UE augmenteraient également dans ces secteurs, tout comme les exportations de textiles. En outre, le Canada réaliserait une croissance modérée de ses exportations de fer et d'acier, de produits chimiques et d'autres produits de transformation³⁹.

Cette constatation revêt une importance particulière pour le Canada, lorsqu'on la juxtapose à l'une des principales conclusions tirées par Lemaire et Cai, selon laquelle la majeure partie des exportations canadiennes vers l'UE se situent au « point d'entrée » de la chaîne d'approvisionnement, notamment au niveau des matières premières ou des produits semi-finis, par exemple, les plaques d'acier. Cette étude révèle qu'un ALE pourrait modifier la composition des exportations canadiennes vers l'UE et favoriser le commerce d'une gamme plus diversifiée de produits à divers niveaux de la chaîne d'approvisionnement.

Obstacles non tarifaires qui ont une influence sur les biens

Lemaire et Cai démontrent également que les entreprises de l'UE et du Canada jugent que les obstacles non tarifaires nuisent considérablement au commerce et à l'investissement entre l'UE et le Canada. Les auteurs signalent un chevauchement des problèmes cernés par les répondants de l'UE et du Canada, qui se concentraient, en particulier, sur les mesures normatives. Il y a donc lieu de croire que la suppression mutuellement avantageuse de ces obstacles est possible.

³⁷ Lemaire et Cai, op. cit., p. 17.

³⁸ Le Conference Board du Canada et MGK International Trade Consultants, op. cit., pp. 16-17, 32.

³⁹ Cameron et Loukine, op. cit., p. 43, 45.

Lemaire et Cai affirment que bien que les exportateurs européens jugeaient le Canada généralement ouvert au commerce, certains obstacles ont été identifiés, y compris celles pertinentes du point de vue des produits alimentaires et des normes techniques. En ce qui concerne les produits alimentaires, les participants de l'UE ont cité les contingents (produits sous gestion de l'offre), les approbations sanitaires, les différences liées aux normes, la commercialisation provinciale des vins et spiritueux et les exigences en matière d'étiquetage et d'emballage à titre de principaux obstacles à la libre circulation des biens entre l'UE et le Canada. Les répondants de l'UE ont également souligné qu'un manque de transparence en ce qui touche les normes techniques et les normes de sécurité posait un obstacle considérable au commerce des produits industriels⁴⁰.

Lemaire et Cai signalent que les deux tiers des exportateurs canadiens sondés avaient fait face à des obstacles réglementaires dans le contexte des échanges avec l'Europe, citant, des problèmes liés à l'obtention de certificats, à titre d'enjeu clé. D'autres obstacles ont été mentionnés, notamment les exigences liées à l'étiquetage et à l'emballage et les normes de santé et de sécurité. Les exportateurs canadiens ont également cerné des obstacles non tarifaires spécifiques liées au commerce de produits agricoles, à titre de facteur contribuant au déficit commercial du Canada dans ce secteur. La plupart des obstacles définis avaient trait aux mesures sanitaires et phytosanitaires, notamment le moratoire imposé par l'UE sur le bœuf traité aux hormones et le processus d'approbation de cette dernière en ce qui concerne les organismes génétiquement modifiés. Lemaire et Cai soulignent que malgré la démarche des États membres de l'UE vers l'établissement d'un marché interne unique, des obstacles et des différences demeurent, notamment des systèmes douaniers différents (différences liées aux systèmes d'automatisation et aux niveaux de la taxe sur la valeur ajoutée, inspections à la frontière relatives aux licences exigées dans certains États membres, différences sur le plan des certificats d'origine)⁴¹.

Les études examinées ne quantifient pas les niveaux relatifs de subventions, ni les gains susceptibles de découler de leur élimination. Par ailleurs, Lemaire et Cai désignent les subventions prévues dans le cadre de la Politique agricole commune comme un obstacle important au commerce agricole canadien.

Obstacles au commerce des services

La documentation relative au commerce des services entre l'UE et le Canada est très restreinte. Il existe cependant quelques ouvrages pertinents portant sur les échanges de services entre les États-Unis et l'UE. En particulier, Hamilton et Quinlan démontrent que la vaste majorité des fournisseurs de services des États-Unis choisissent d'investir directement dans les marchés européens, plutôt que dans les services d'exportation. Les auteurs concluent que l'approfondissement des échanges de services entre l'UE et les États-Unis renforcerait la compétitivité des deux parties à l'échelle mondiale⁴². Nous pouvons présumer que l'on observerait des résultats similaires dans le contexte de la relation entre l'UE et le Canada.

⁴⁰ Lemaire et Cai, op. cit., p. 17.

⁴¹ Ibid.

⁴² Daniel S. Hamilton et Joseph P. Quinlan, *Deep Integration: How Transatlantic Markets are Leading Globalization* (Bruxelles: Centre for European Policy Studies, 2005), pp. vii.

L'étude de MGK signale l'accroissement de l'importance du commerce bilatéral des services dans le cadre de la relation entre l'UE et le Canada. L'étude révèle que, selon la liste d'obstacles établie par l'UE, le secteur des services de transport aérien, les restrictions touchant l'offre transfrontalière d'assurance directe et le secteur des télécommunications constituent des aspects qui entraînent des obstacles à l'exportation vers le Canada. La liste canadienne comprend le secteur des télécommunications comme étant un secteur de l'UE qui présente des obstacles important⁴³.

Lemaire et Cai cernent quelques enjeux qui ont une influence sur le commerce des services entre l'UE et le Canada, notamment les difficultés liées à l'obtention de visas pour les travailleurs temporaires et dans le contexte de mutations internes, même au niveau de la direction, et à la reconnaissance des compétences professionnelles⁴⁴.

Investissement

L'UE et le Canada sont des partenaires d'investissement important; tous deux affectent des sommes importantes en investissement étranger direct (IED) dans leurs économies respectives. Lemaire et Cai affirment que les ventes de sociétés affiliées ont reflété la croissance de l'IED et qu'elles constituent aujourd'hui une source importante de revenu des entreprises canadiennes et une forme de diversification des échanges, pour les entreprises de l'UE et du Canada. Les auteurs, soulignant le fait que les ventes des entreprises canadiennes en Europe excèdent les exportations de ces dernières vers ce marché, tirent la conclusion que la relation en matière d'investissement a surclassé la relation commerciale⁴⁵. Hamilton et Quinlan décrivent un modèle semblable en ce qui concerne la relation entre l'UE et les États-Unis, déterminant que l'investissement constitue l'élément moteur du commerce bilatéral.

L'analyse la plus exhaustive des obstacles à l'investissement entre l'UE et le Canada a été réalisée par Ghémar et coll. Les auteurs soulignent que malgré la vigueur de l'investissement transatlantique, il existe des aspects considérables qui pourraient être amélioré. De nombreux facteurs ont une influence sur la relation bilatérale, au-delà des obstacles et des exigences réglementaires, notamment les attitudes divergentes des entreprises, les questions linguistiques, les coûts et l'absence d'infrastructures⁴⁶.

⁴³ Conference Board du Canada et MGK International Trade Consultants, op. cit., pp. 10-11, 19.

⁴⁴ Lemaire et Cai., op. cit., p. 18.

⁴⁵ Ibid, pp. i-ii.

⁴⁶ Katelyne Ghémar et coll., op. cit. p. 9.

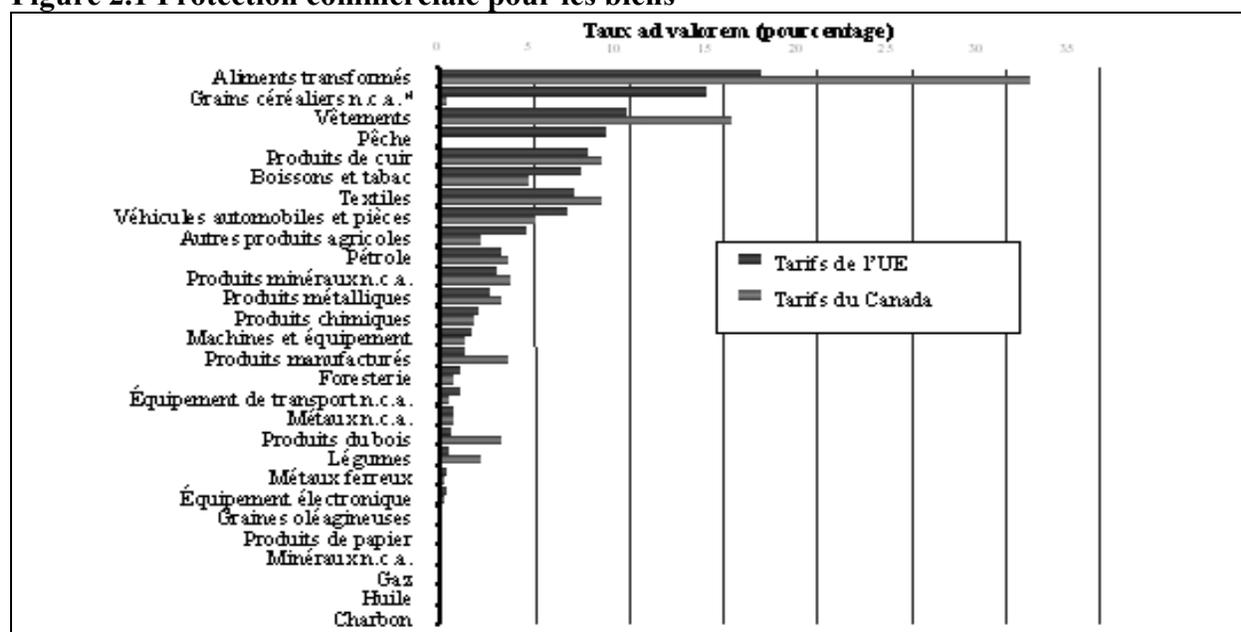
2.2 Facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

2.2.1 Tarifs et contingents tarifaires relatifs aux biens

En moyenne, les tarifs sur les biens échangés entre l'UE et le Canada sont faibles, résultant principalement de la baisse progressive des tarifs à l'échelle multilatérale. En 2007, après pondération selon les échanges, les produits canadiens faisaient l'objet d'un tarif moyen de 2,2% à l'accès au marché de l'UE, alors que les produits de l'UE faisaient face à un tarif comparable, soit 3,5%, dans le marché canadien (voir figure 2.1). Cependant, un certain nombre de secteurs font toujours face à un niveau élevé de protection tarifaire, y compris certains secteurs de produits agricoles et alimentaires, de textiles et de vêtements et le secteur de l'automobile.

Les données commerciales révèlent qu'il existe une corrélation négative entre les taux tarifaires et le volume de biens qui font l'objet d'échanges entre l'UE et le Canada (qui se reflète dans les tarifs peu élevés pondérés selon les échanges). Il s'agit d'une constatation évidente compte tenu du fait que, parmi les huit principaux secteurs d'exportation de l'UE et du Canada (voir tableau 2.1), seuls les aliments transformés font l'objet d'une protection tarifaire importante. Il est à noter que les huit principaux secteurs de l'UE représentent 78% des exportations vers le Canada et que, de même, les huit principaux secteurs du Canada comptent pour 80% des exportations vers l'UE.

Figure 2.1 Protection commerciale pour les biens



Nota : Les données sur les tarifs douaniers sont tirées de la base de données intégrée de l'OMC et les données supplémentaires, de la récente évaluation par la Banque mondiale des listes tarifaires antérieures et postérieures au Cycle d'Uruguay et des données WITS de la CNUCE et de la Banque mondiale. La concordance a été établie entre les données sur les tarifs et les secteurs utilisés dans le modèle.*Non classifié ailleurs. Source : GTAP, version 7

Tableau 2.1 Principaux secteurs dans le contexte du commerce des biens entre l'UE et le Canada

Principaux secteurs d'exportation de l'UE vers le Canada		Principaux secteurs d'exportation du Canada vers l'UE	
<i>Secteur</i>	<i>Part</i>	<i>Secteur</i>	<i>Part</i>
Produits métallurgiques	3,10 %	Aliments transformés	3,10 %
Aliments transformés	3,20 %	Produits de papier	5,70 %
Boissons et tabac	4,00 %	Équipement électronique	6,60 %
Pétrole	4,40 %	Machinerie et outillage	10,70 %
Équipement de transport	8,10 %	Minéraux n.c.a*	11,70 %
Véhicules à moteur et pièces	10,80 %	Métaux n.c.a	12,80 %
Produits chimiques	22,00 %	Équipement de transport n.c.a	13,70 %
Machinerie et outillage	22,50 %	Produits chimiques	15,70 %
Total des 8 secteurs	78,10 %	Total des 8 secteurs	80,00 %

*Non classifié ailleurs

Bien qu'il soit impossible d'examiner l'ensemble des obstacles tarifaires d'une manière détaillée, compte tenu de l'étendue de la présente analyse, le tableau 2.2 offre une liste indicative des obstacles désignés par les parties intéressés à titre d'obstacles à l'accès aux marchés. De plus, l'étude examine plus en détail certains obstacles tarifaires qui nuisent à l'accès aux marchés des exportations de l'UE et du Canada (consultez les exemples ci-dessous).

Exemple d'obstacles tarifaires qui ont une influence sur l'accès des produits de l'UE au marché canadien : produits agricoles

Le taux tarifaire moyen imposé par le Canada sur les produits agricoles est de 21,9%. Le calcul de cette moyenne prend en compte un certain nombre de crêtes tarifaires qui peuvent gêner ou, dans des cas extrêmes, empêcher réellement le commerce. Par exemple, étant donné un taux tarifaire moyen hors contingent de la nation la plus favorisée (NPF)⁴⁷ de 251,3% (et une crête de 313,6%) sur les produits laitiers, les exportations de l'UE vers le Canada sont nulles pour certains de ces produits. Le contingent tarifaire établi pour les importations de fromage est de 20,412 tonnes (dont l'UE fournit 66%). Les taux tarifaires hors contingent pour les fromages sont de 245,6%, ce qui nuit grandement à l'exportation des fromages de l'UE au Canada, malgré la demande des consommateurs. La situation est semblable en ce qui concerne les exportations de beurre dépassant le contingent. Un autre exemple est celui des taux tarifaires de la NPF imposés par le Canada sur les céréales et les produits de l'industrie meunière : ces taux s'établissent en moyenne à 9,5%, mais ils atteignent des crêtes de 95,2%. En outre, dans certains cas, les exportations de l'UE vers le Canada sont désavantagées quand de faibles tarifs s'appliquent ou quand aucun tarif ne s'applique à des fournisseurs concurrents bénéficiant d'un accord commercial préférentiel.

⁴⁷ Le traitement de la nation la plus favorisée (article I du GATT, article II de l'AGCS et article 4 des ADPIC) s'entend de la pratique d'une discrimination à l'égard des partenaires commerciaux d'une nation. Consultez www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm.

Tableau 2.2 Exemples d'obstacles tarifaires de l'UE et du Canada

OBSTACLES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DE L'UE AU MARCHÉ CANADIEN	
Produits agricoles	Le Canada applique des contingents tarifaires et des droits hors contingent élevés aux importations de produits laitiers, de volaille, d'œufs, de bœuf, de blé, d'orge et de margarine; ces droits atteignent en moyenne 159,1%.
Produits électriques	Le Canada applique des droits de douane moyens de 3,4 % aux produits électroménagers, notamment les cafetières, les bouilloires, les fours, les friteuses, les radiateurs à l'huile, les générateurs d'air chaud, les déshumidificateurs, les purificateurs d'air et les mélangeurs.
Textiles, vêtements et chaussures	Le Canada applique des droits de douane aux textiles, aux vêtements et aux chaussures qui atteignent, en moyenne, 6,2%, 16,3% et 13,5%, respectivement.
Construction navale	Le Canadien applique des droits de douane moyens de 12,5% aux navires, à la construction navale et aux embarcations de plaisance.
Automobiles	Le Canada applique des droits de douane aux automobiles et aux pièces d'automobiles qui atteignent, en moyenne, 6,1% et 3,2%, respectivement.
OBSTACLES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DU CANADA AU MARCHÉ DE L'UE	
Produits agricoles	L'UE applique des contingents tarifaires, et, parfois, des contingents multiples s'accompagnant de positions tarifaires variées et de droits intra-contingent visant un seul produit, et des droits hors contingent élevés sur le bœuf, le porc, le blé et l'avoine (qui représentent une moyenne de 37,5%, en ce qui concerne le porc, et atteignent 407,8% en ce qui concerne le bœuf). L'UE applique des droits de douane aux fruits et légumes (moyenne de 31,8%) et utilise, à l'égard de 15 produits, un système fondé sur le prix d'entrée en vertu duquel les droits sont calculés en fonction de la saison d'importation et d'un prix minimal à l'importation.
Aliments transformés	L'UE applique des droits de douane aux aliments transformés, qui sont établis en fonction d'une matrice prenant en compte la teneur en ingrédients laitiers, en blé et en sucre.
Poisson et fruits de mer	L'UE applique des droits de douane moyens de 12,5% à un certain nombre de produits du poisson et de fruits de mer.
Produits du bois	L'UE applique des droits de douane au contreplaqué de bois résineux (de 7 à 10%), aux agglomérés de bois, aux panneaux OSB et aux panneaux de fibres (7%) et aux bâtiments préfabriqués (2,7%).
Produits en aluminium	L'UE applique des droits de douane à l'aluminium semi-traité et traité (7,5%) et à l'aluminium brut (3%).
Textiles, vêtements et chaussures	L'UE applique des droits de douane moyens de 9,4 % aux textiles, aux vêtements et aux chaussures.
Automobiles	L'UE applique des droits de douane de 10% aux automobiles et aux pièces d'automobiles.

Exemple d'obstacles tarifaires qui ont une influence sur l'accès des produits du Canada au marché de l'UE : Poissons et fruits de mer

Les tarifs élevés (en moyenne 12,5%) de la NPF appliqués par l'UE aux produits du poisson et aux autres fruits de mer restreignent l'accès du Canada au marché, particulièrement en ce qui concerne les produits transformés, comparativement à d'autres fournisseurs importants, comme la Norvège, l'Islande, le Maroc et le Chili, qui font face à des tarifs plus faibles en raison d'accords préférentiels. L'UE utilise des contingents tarifaires autonomes (CTA) qui réduisent les taux tarifaires pour des volumes précis de poissons et de fruits de mer que le Canada désire exporter, notamment la crevette, la morue, le merlu du Pacifique et le hareng. Par exemple, la crevette fait l'objet d'un droit NPF de 20%; cependant, le CTA autorise des importations maximales de crevettes de 20 000 tonnes à un droit réduit de 6%. Bien que les volumes des CTA soient généralement élevés, ceux relatifs au hareng sont établis à un niveau que les autres pays atteignent d'habitude avant le début de la saison des pêches au Canada. De plus, l'application des CTA est restreinte aux importations destinées à une transformation ultérieure alors que la vente directe des produits finis demeure assujettie à des tarifs élevés. Enfin, les CTA doivent prendre fin le 31 décembre 2009, ce qui crée de l'incertitude pour les exportateurs. Compte tenu de la nature temporaire des CTA, une solution plus permanente concernant l'accès aux marchés serait préférable pour les exportateurs canadiens et aiderait à répondre à la demande croissante de fruits de mer dans l'UE.

Niveaux tarifaires et hypothèses

Compte tenu de la portée des gains découlant de la libéralisation des échanges entre l'UE et le Canada, les simulations de modèles économiques présentées dans la section 2.3 ci-dessous permettent de déterminer si la faiblesse des parts commerciales, dans les secteurs assujettis à des tarifs élevés, est attribuable aux tarifs eux-mêmes ou à d'autres facteurs. Le scénario de libéralisation utilisé dans le cadre des simulations suppose la réussite du cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha de l'OMC.

L'élaboration d'une hypothèse concernant des taux tarifaires pour tous les pays après le cycle de Doha constitue une entreprise considérable et complexe. L'étude actuelle s'appuie sur un ensemble de données relatives aux tarifs postérieurs au cycle de Doha élaboré par un institut de recherche indépendant.⁴⁸ Ces données sont assorties d'un scénario lié aux négociations de Doha fondé sur l'état d'avancement des négociations dans le cadre du cycle de Doha au début de 2008, après la présentation, en février, de projets de textes par les présidents du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles⁴⁹ et d'hypothèses de compromis touchant les questions pour lesquelles diverses options faisaient toujours l'objet de négociations, notamment le coefficient relatif à la formule suisse de réductions tarifaires dans les secteurs des produits non agricoles.

⁴⁸ Johann Heinrich von Thünen Institut (vTI) Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik (MA) – Braunschweig.

⁴⁹ « Revised Draft Modalities for Agriculture » (8 février 2008, www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/chair_texts08_e.htm); « Draft Modalities for Non-Agricultural Market Access » (8 février 2008, www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_chair_texts07_e.htm).

Le tableau 2.3 présente les tarifs pondérés selon les échanges qui influent sur le commerce bilatéral entre l'UE et le Canada, liés au niveau des secteurs visés par les simulations du modèle EGC, selon le contexte de 2004 (année de référence pour la base de données GTAP) et l'ensemble de données postérieur au cycle de Doha. Même si l'adoption et la mise en œuvre des droits proposés dans le cadre du cycle de Doha réduiraient largement la protection tarifaire actuelle⁵⁰ les échanges bilatéraux entre le l'UE et le Canada pourraient encore être considérablement améliorés grâce à une libéralisation plus poussée au niveau bilatéral. De plus, si la libéralisation des échanges entre l'UE et le Canada devait avoir lieu dans une période qui précède la mise en œuvre des résultats du cycle de Doha, les conséquences prévues seraient nettement plus importantes.

Tableau 2.3 Droits à l'importation pondérée selon les volumes d'échanges avant et après Doha (%)

	Protection à l'importation de l'UE contre le Canada		Protection à l'importation du Canada contre l'UE	
	Année de référence - 2004	Scénario postérieur au cycle de Doha	Année de référence - 2004	Scénario postérieur au cycle de Doha
Agriculture	6,6	5,9	2,3	1,7
Pêche	8,9	4,1	0,0	0,0
Charbon	0,0	0,0	0,0	0,0
Pétrole	0,0	0,0	0,0	0,0
Gaz	0,0	0,0	2,5	0,0
Minéraux n.c.a.*	0,0	0,0	0,1	0,1
Aliments transformés	15,6	8,1	32,5	28,5
Boissons et tabac	7,4	4,1	4,8	3,4
Textiles	7,2	3,8	9,0	4,3
Vêtements	9,9	4,2	16,2	5,3
Produits en cuir	7,9	3,6	8,9	4,1
Produits du bois	0,7	0,5	3,5	2,3
Produits de papier, publication	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits du pétrole et du charbon	3,2	2,7	3,7	3,6
Produits chimiques, caoutchouc, produits en plastique	2,1	1,3	1,9	1,4
Produits minéraux n.c.a.	2,9	1,9	3,9	2,3
Métaux ferreux	0,4	0,3	0,3	0,2
Métaux n.c.a.	0,7	0,4	0,8	0,7
Produits métalliques	2,7	1,8	3,4	2,5
Véhicules à moteur et pièces	6,8	3,5	5,3	3,2
Équipement de transport n.c.a.	1,0	0,9	0,9	0,2
Équipement électronique	0,4	0,2	0,3	0,2
Machines et équipement n.c.a.	1,7	1,4	1,3	1,2
Produits manufacturés n.c.a.	1,3	0,9	3,7	2,2
Droits moyens pour tous les secteurs ensemble	2,2		3,5	

Note : Les calculs liés au scénario postérieur au cycle de Doha sont tirés de l'étude du Johann Heinrich von Thünen Institut (vTI) Bundesforschungsanstalt für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik (MA) – Braunschweig. *Non classifié ailleurs

⁵⁰ Les données relatives aux tarifs tiennent compte des contingents tarifaires (CT), le cas échéant.

Même les tarifs peu élevés ont des effets importants sur le commerce, ainsi que le démontrent le modèle économique établi dans la partie 2.3 de la présente étude, de même que l'expérience antérieure. Des tarifs équivalents ou inférieurs à 3% peuvent toujours constituer un désavantage concurrentiel et détourner les échanges. Dans certains cas, les tarifs tiennent simplement lieu de taxe sur les échanges intra-entreprise ou intra-industrie. Cela réduit l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et la compétitivité des entreprises, puisque les tarifs peuvent atteindre la moitié de la marge de profit de l'industrie. Les modèles et les niveaux de protection actuels entre l'UE et le Canada sont semblables à ceux qui existaient entre les États-Unis et le Canada avant la signature de l'Accord de libre-échange (ALE) entre les deux pays, entré en vigueur en 1989. Bien que les échanges des produits qui étaient déjà exempts de tarifs aient augmenté de 40% dans les cinq ans qui ont suivi la mise en œuvre de l'Accord, les échanges des produits qui ont fait l'objet de réductions tarifaires supérieures à 5% ont doublé⁵¹.

2.2.2 Mesures non tarifaires qui ont une influence sur le commerce des biens

Les économies industrielles avancées ont mis en place un grand nombre de mesures réglementaires qui établissent les conditions de la production et la vente de biens et de services. L'acceptation générale des règlements et des normes, ainsi que des procédures d'essai et de certification qui leur sont rattachés est d'une importance vitale pour le bon fonctionnement efficient des marchés. Même en l'absence de réglementation gouvernementale, les industries élaborent de tels cadres de leur propre initiative afin de réduire les coûts d'affaires et de favoriser l'essor des marchés.

En outre, les règlements sont utilisés afin de traiter les cas d'imperfections du marché ou de réaliser des objectifs non économiques. Par exemple, la production ou la consommation d'un produit peut créer des effets externes négatifs, ce qui signifie qu'un coût est imposé à une personne autre que le consommateur du produit. Un exemple souvent cité est le gaz d'échappement des véhicules à moteur, qui porte préjudice à la santé des piétons, alors qu'il n'existe aucun moyen de les dédommager directement pour ce préjudice. Par conséquent, la politique gouvernementale entre en jeu afin d'exiger la réduction des niveaux d'émission des véhicules à moteur.

Les divergences en matière de réglementation peuvent avoir un effet important sur une relation bilatérale, parce qu'ils peuvent freiner, voire même complètement éliminer le commerce d'un bien ou d'un service. En outre, les différences dans les règlements techniques ajoutent des frais pour les producteurs et les exportateurs qui peuvent sensiblement entraver les échanges. Parmi les mesures non tarifaires qui peuvent constituer des obstacles au commerce entre l'UE et le Canada, on peut citer les normes sanitaires et phytosanitaires (SPS)⁵²; les règlements et procédures douanières; les écarts dans la mise en œuvre de la législation entre les États membres de l'UE et les provinces et territoires du Canada; les frais pour la certification et validation de produits; les délais de traitement la certification de produits; la duplication des essais; et les exigences de certification et d'importation.

⁵¹ Sarisoy Guerin and Napoli, op cit.

⁵² Les mesures et règlements sanitaires et phytosanitaires sont appliqués par les gouvernements pour protéger la santé et la vie humaine, animale et végétale et pour aider à assurer que les aliments soient salubres pour la consommation. Voir www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm4_e.htm.

Les parties intéressées du secteur privé soulèvent continuellement l'importance des mesures non tarifaires en tant qu'obstacles au commerce et à l'investissement entre l'UE et le Canada. La coopération en matière de réglementation (exposée plus en détail dans la troisième partie) est un outil utile permettant aux partenaires économiques de discuter des règlements et de leurs incidences potentielles avant leur mise en œuvre. La coopération en matière de réglementation UE-Canada œuvre au sein du Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence, qui est mis en œuvre par la Feuille de route pour la coopération dans le domaine de la réglementation UE-Canada adoptée au sommet UE-Canada en juin 2007 à Berlin.

Comme pour les enjeux tarifaires, il est impossible de décrire en détail toutes les mesures non tarifaires qui affectent le commerce bilatéral entre l'UE et le Canada. Toutefois, à titre d'exemple, un certain nombre d'obstacles non tarifaires ou de mesures perçues comme des obstacles non tarifaires réels ou potentiels sont présentés dans le tableau 2.4. Deux de ces exemples sont décrits plus en détail pour donner une meilleure idée de l'incidence de ces règlements sur la relation bilatérale.

Exemple de mesures non tarifaires signalées par les parties intéressées de l'UE qui ont une influence sur l'accès de l'UE au marché canadien : normes de composition des fromages

Le Canada a publié en décembre 2007 les modifications finales apportées à son *Règlement sur les aliments et drogues* et à son *Règlement sur les produits laitiers*, qui porte sur les normes de composition des fromages. Les exportateurs de l'UE estiment que les nouvelles normes, qui ont été établies en vertu de ces modifications et qui entreront en vigueur le 14 décembre 2008, constituent des obstacles inutiles au commerce. Ces nouvelles normes sont censées favoriser une hausse des rendements des producteurs laitiers canadiens, comme l'indique le *Résumé de l'étude d'impact de la réglementation*, joint au *Règlement*. Les exportateurs de l'UE estiment aussi que la liste des produits laitiers dressée aux termes de ces modifications est restrictive et qu'elle risque de compromettre les futurs progrès technologiques.

Les nouvelles exigences liées à l'octroi de permis qui ont été présentées dans les modifications et qui seront définies au cours de 2008 préoccupent tout particulièrement les exportateurs de l'UE, car ceux-ci estiment non seulement qu'elles entraîneront un fardeau inutile et des coûts supplémentaires pour les importateurs, mais aussi qu'elles semblent discriminatoires dans la mesure où les importateurs de fromages seront assujettis à des exigences pour la délivrance d'un permis qui ne s'appliqueront pas aux producteurs de fromages canadiens. Fondant ses calculs sur les niveaux d'exportation de 2007, un exportateur de l'UE a estimé que les essais prescrits par les nouvelles exigences d'homologation pourraient coûter à sa société des dizaines de milliers de dollars canadiens et qu'il pourrait être nécessaire de délivrer plus de 2 000 certificats. De plus, les modifications et, plus particulièrement, les dispositions sur le contenu en caséine du lait et sur la teneur totale en protéine des portions de fromage et leurs définitions ne semblent pas mesurables selon les parties intéressées de l'UE et par conséquent impossibles à mettre en application.

Exemple de mesures non tarifaire signalées par les parties intéressées du Canada qui ont une influence sur l'accès du Canada aux marchés de l'UE : produits chimiques

Le nouveau règlement de l'UE sur les produits chimiques (CE 1907/2006) concerne l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques, ainsi que les restrictions applicables à ces substances (REACH). Les objectifs énoncés et les méthodes préconisées dans le Règlement sont similaires à ceux formulés dans la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement*. Les autorités réglementaires du Canada et de la Commission européenne ont établi un mécanisme de coopération en matière de réglementation, dans le cadre de la Feuille de route pour la coopération dans le domaine de la réglementation Canada-UE, afin d'aider les deux parties à appliquer leurs systèmes respectifs sur les substances chimiques. Selon les parties intéressées du Canada, le REACH aura sans doute des incidences difficiles à prévoir sur le commerce, car les industries adopteront la solution de facilité lorsqu'il s'agira de se conformer aux dispositions du Règlement et de modifier la façon dont ils utilisent les substances chimiques en raison de la pression exercée par les consommateurs, lorsque que toute la documentation sur la teneur en produits chimiques sera disponible. L'étude d'impact de l'UE a conclu que les coûts uniques d'enregistrement étaient suffisamment élevés pour rendre les substances de plus faible volume (moins de 100 tonnes) non rentables et susceptibles d'être retirées du marché. De plus, les exportations de faible volume vers l'UE, en particulier celles des petites et moyennes entreprises, risquent de cesser. Les grands producteurs touchés par le programme REACH seront obligés de prendre des décisions d'affaires, au cas par cas, afin d'établir s'il est toujours rentable pour eux de continuer le commerce transatlantique des produits chimiques dans le contexte défini par le règlement REACH.

Tableau 2.4 Exemples de mesures UE et canadiennes signalées par les parties intéressées comme obstacles non tarifaires actuel ou potentiel

<p>EXEMPLES DE MESURES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DE L'UE AUX MARCHÉS CANADIENS</p>	<ul style="list-style-type: none"> – L'arriéré dans le processus d'homologation des nouveaux médicaments vétérinaires et la difficulté d'accéder aux mécanismes d'appel ont créé des retards et des dépenses supplémentaires pour les exportateurs de l'UE. – Dans certaines provinces, le contrôle exercé par le gouvernement sur le secteur des boissons alcoolisées, qui, en raison de la promotion des boissons et vins locaux, nuit à l'industrie des vins et des spiritueux de l'UE. – Les retards dans le traitement des demandes d'autorisation d'additifs alimentaires, plus particulièrement en ce qui concerne les boissons gazeuses contenant de la caféine.
<p>EXEMPLES DE MESURES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DU CANADA AU MARCHÉ DE L'UE</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Les règlements de l'UE sur la viande bovine, y compris l'interdiction des hormones de croissance, ont nui aux exportations de bœuf canadien vers l'UE. – Les retards dans le système d'approbation des organismes génétiquement modifiés (OGM) et les exigences de traçabilité et d'étiquetage visant ces organismes. – La proposition de classer les composés de nickel comme étant des substances dangereuses pourrait nuire aux exportations canadiennes de nickel vers l'UE.

Un examen des mesures non tarifaires, dans les cadres des politiques de l'UE et du Canada, désignées par les parties intéressées comme faisant obstacles au commerce suggère que la conception ou de la mise en œuvre des cadres de réglementation pourrait faire l'objet d'améliorations en vue d'atteindre les objectifs légitimes de réglementation de façon moins restrictive pour le commerce. Les domaines possibles pourraient inclure: l'amélioration du processus d'approbation réglementaire et des grilles tarifaires; les différentes approches en matière de réglementation aux fins d'objectifs socioéconomiques communs; ou l'amélioration des délais pour le traitement des demandes d'approbation réglementaire.

Il n'existe que très peu d'information pour permettre de déterminer jusqu'à quel point ces mesures forment des obstacles auxquels on peut remédier par des mesures de libéralisation et de facilitation du commerce. Il y a aussi des questions complexes à traiter lors de la quantification de l'incidence de ces mesures sur les flux commerciaux (voir encadré 2.1).

Encadré 2.1 Quantification des obstacles non tarifaires

Les principales questions auxquelles il faut répondre pour quantifier de manière fiable les effets de distorsion des obstacles non tarifaires sur le commerce dans le contexte d'un exercice de modélisation économique comprennent :

- Les obstacles non tarifaires peuvent-ils faire l'objet de traitement dans un contexte bilatéral et, si c'est le cas, l'incidence de la libéralisation s'applique-t-elle généralement à tous les partenaires commerciaux, ou de façon préférentielle au partenaire commercial bilatéral?
- Les obstacles non tarifaires touchent-ils un flux commercial qui est représenté dans le modèle – en particulier, ont-ils une incidence sur les échanges transfrontaliers ou sur les flux non-représentés, tels que les ventes par des sociétés étrangères affiliées ou les ventes réalisées par l'octroi de licences de production à des entités dans la juridiction du partenaire commercial?
- Les mesures potentielles de facilitation accélèrent-elles un processus de libéralisation des marchés, qui ont une influence sur la transition vers le nouvel équilibre (non pris en compte dans le modèle d'équilibre général calculable (EGC)), mais pas le point final (qui est la plus importante mesure pour les calculs EGC)? Si tel est le cas, l'incidence de la mesure peut-elle encore être prise en compte par une estimation, par exemple, de flux de revenu transitoire plus élevés sur les dotations en capital?
- Les mesures de facilitation réduisent-elles les coûts du commerce actuels et, par conséquent, touchent-elles les flux commerciaux existants (c'est-à-dire agrandissant-elles le commerce jusqu'à la « marge intensive », qui est prise en compte dans le modèle EGC) ou touchent-elles essentiellement les coûts irrécupérables de l'entrée sur le marché, agrandissant ainsi le commerce à la « marge extensive » (ce qui en principe n'est pas représenté)?
- Les mesures de facilitation ont-elle une incidence uniquement sur des secteurs spécifiques qui ont été déterminés par les parties intéressées ou sur un ensemble plus large de produits (c'est-à-dire, existe-t-il une retombée du secteur désigné spécifiquement vers d'autres secteurs)?

Compte tenu de la difficulté de répondre aux questions de l'encadré 2.1, même les études d'impact des réglementations spécifiques qui tiennent compte des effets potentiels du commerce ne comprennent pas d'analyses quantitatives. Étant donné le grand nombre de réglementations pertinentes qui touchent le commerce des biens, il n'est pas possible d'utiliser une approche ascendante qui calcule les effets sur le commerce produit par produit.

Une réduction des coûts nationaux de 2% est adoptée aux fins de la modélisation économique afin de représenter les économies de coût qui semblent réalisables. Ce nombre est appuyé par l'étude d'un échantillon de règlements désignés comme ayant des effets négatifs sur le commerce; et par l'évaluation économique de l'effet d'approfondissement du commerce des accords d'intégration économique régionale. Puisque des économies de coûts importantes sont peu susceptibles d'être réalisées dans le commerce des produits de base, la réduction des coûts est limitée aux produits transformés.

2.2.3 Facteurs qui ont une influence sur les échanges transfrontaliers de services

Le commerce des services est un élément clé des activités économiques de l'UE et du Canada. L'UE est l'un des plus grands exportateurs de services avec près de 30% de la part totale mondiale des exportations de services. L'UE est le deuxième partenaire le plus important du Canada pour le commerce des services, compte tenu du commerce bilatéral qui s'élève à près de 20,5 milliards d'euros en 2007.

La difficulté de quantifier le commerce des services est dans le manque de valeurs mesurables, exception faite de l'argent qui est transféré entre le fournisseur et le bénéficiaire d'un service. Étant donné que les services sont de plus en plus intégrés dans la production de biens de complexité accrue, il est difficile de déterminer comment documenter et mesurer cette activité économique. En outre, les restrictions au commerce des services sont rarement situées à la frontière. Dans de nombreux cas, les obstacles au commerce découlent de la réglementation de la prestation de services par les gouvernements nationaux et sub-étatique. En ce sens, le défi dans la mise en œuvre d'une politique commerciale efficace qui contribue à l'augmentation des échanges dans le secteur des services réside dans la conciliation de la suppression des obstacles au commerce, tout en préservant l'espace politique nécessaire qui permet à l'UE et au Canada de réglementer la prestation de services pour répondre aux objectifs légitimes de la politique gouvernementale.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est entré en vigueur en 1995 et a fourni le premier cadre de règles régissant le commerce international des services.

L'AGCS définit quatre modes selon lesquels les services sont fournis :

1. approvisionnement transfrontalier : un service est offert d'un pays à un autre (exemple : appels téléphoniques internationaux);
2. consommation à l'étranger : un consommateur d'un pays utilise un service dans un autre pays (exemple : le tourisme);

3. présence commerciale : une entreprise établie dans un pays installe des filiales ou des succursales pour fournir des services dans un autre pays (exemple : une compagnie d'assurance qui ouvre des bureaux dans un autre pays);
4. présence de la personne physique : des personnes quittent leur pays pour aller fournir des services dans un autre pays (exemple : ouvriers du bâtiment); (c'est ce qu'on appelle officiellement le « mouvement des personnes physiques »).

Ces modes sont importants pour comprendre la manière dont le commerce des services est effectué et pour imposer une discipline dans la libéralisation du commerce. La mobilité internationale des facteurs de production est souvent nécessaire pour que le commerce des services puisse avoir lieu. Par exemple, le mode 3 du commerce des services, établissant une présence commerciale dans un pays, suppose habituellement la circulation de capitaux sous la forme d'investissements étrangers directs (IED). Les facteurs qui ont une influence sur les IED sont examinés plus en détail ci-dessous. Le mouvement de la main-d'œuvre (mode 4) soulève également des questions épineuses sur l'immigration et/ou le droit des ressortissants étrangers de travailler⁵³. Ces problèmes sont traités de façon approfondie dans la section Mobilité de la main-d'œuvre de la présente étude (voir section 2.4.1).

Les obstacles au commerce des services comprennent les obstacles à l'établissement commercial (les plafonds de propriété étrangère), les restrictions sur les types de la présence commerciale, le nombre et le type de services pouvant être fournis, ainsi que le traitement discriminatoire favorisant les entreprises nationales aux dépens des entreprises étrangères, tel que l'enregistrement ou les exigences de nationalité⁵⁴. S'il est impossible d'examiner tous les facteurs qui touchent le commerce des services, il est néanmoins utile de discuter sur une sélection de ces questions pour mieux comprendre leur incidence possible sur les relations bilatérales (voir le tableau 2.5). L'étude examine plus particulièrement deux questions qui touchent le commerce bilatéral des services.

Exemple d'un problème de service qui a une influence sur le commerce de l'UE à destination du Canada : services financiers

Diverses restrictions dans le secteur financier au Canada ont une incidence sur la capacité de l'UE à accroître ses activités commerciales dans ce secteur. Par exemple, dans le domaine des valeurs mobilières, l'absence d'une approche nationale intégrée à l'égard de celles-ci signifie que les maisons de courtage doivent se conformer aux exigences de 13 organismes s'ils veulent faire des affaires au Canada. Des lois et des droits distincts s'appliquent à chaque province et territoire du Canada, sans qu'il existe d'accords de reconnaissance mutuelle entre eux. On est très conscient au Canada du manque d'efficacité de la situation, mais jusqu'à ce que l'on y remédie, elle demeurera une grande restriction concrète pour les maisons de courtage de l'UE. De façon plus générale, en dépassant la discussion sur le domaine des valeurs mobilières, le Groupe d'étude sur les politiques en matières de concurrence du Canada, dans son rapport publié en juin 2003, a reconnu qu'« autoriser une plus grande concurrence internationale...servirait à la fois le secteur des services financiers et l'intérêt du public dans les marchés compétitifs et efficaces. »

⁵³ Zhiqi Chen et Lawrence Schembri, « Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes », dans *Les recherches en politique commerciale 2002* (Ottawa : MAECI, 2002), www.international.gc.ca/eet/pdf/17-fr.pdf.

⁵⁴ Voir trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_131003.pdf.

Tableau 2.5 Exemples de problèmes relatifs aux services dans l'UE et au Canada

PROBLÈMES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DES EUROPÉENS AU MARCHÉ CANADIEN	
Problèmes sectoriels	
Services de télécommunication	Le Canada est un des derniers pays de l'OCDE qui restreignent encore la propriété étrangère pour les exploitants de télécommunications (les entreprises doivent appartenir à des intérêts canadiens et être contrôlées par eux). La présence de l'UE dans le secteur est donc limitée à une participation à la revente de services de télécommunication et à la prestation de services par satellite.
Services financiers et valeurs mobilières	Diverses restrictions s'appliquent et limitent la capacité des entreprises de services financiers de l'UE à accroître leurs activités sur le marché canadien. Le manque d'un organisme de réglementation unique (chaque province ou territoire a son propre organisme de réglementation) a une incidence sur le commerce des valeurs mobilières, entraînant des inefficacités.
Questions intersectorielles	
Mobilité de la main-d'œuvre (y compris entre les provinces)	Le secteur privé de l'UE cite les formalités administratives (retards dans l'obtention des permis de travail) comme étant un obstacle important qui nuit au commerce des services avec le Canada. Les obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre au Canada (entre les provinces) entravent le commerce des services dans un certain nombre de secteurs, y compris celui des services financiers.
PROBLÈMES QUI ONT UNE INFLUENCE SUR L'ACCÈS DU CANADA AU MARCHÉ DE L'UE	
Problèmes sectoriels	
Services d'architecture, de génie et d'ingénierie intégrée	L'UE représente un marché très important pour les services d'architecture et de génie, et le Canada cherche à obtenir une libéralisation plus importante de la part des États membres de l'UE, sans être lié par des engagements de Mode 1.
Services environnementaux	Même si plusieurs États membres de l'UE ont des régimes ouverts en ce qui concerne les services environnementaux, beaucoup hésitent encore à offrir un libre accès aux marchés pour le commerce transfrontalier de ces services. Étant donné que l'industrie canadienne est constituée de nombreuses petites et moyennes entreprises qui, souvent, n'établissent pas de présence commerciale dans le territoire où elles exportent, les obstacles au commerce transfrontalier peuvent représenter une entrave importante.
Questions intersectorielles	
Mobilité de la main-d'œuvre	Tant dans l'UE qu'au Canada, les parties intéressées ont nommé des obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre qui ont des conséquences directes pour l'échange des services. Ils ont notamment mentionné les entraves à l'entrée telles que des formalités administratives et le manque de transparence et d'harmonisation entre les États membres de l'UE. De plus amples renseignements figurent dans la section de l'étude intitulée « Mobilité de la main-d'œuvre ».

Exemple d'un problème de service qui a une influence sur le commerce du Canada à destination de l'UE : services d'architecture et de génie

La Communauté européenne et le Canada cherchent à améliorer l'accès au secteur de l'architecture, du génie et de l'ingénierie intégrée dans le cadre des négociations concernant l'Accord général sur le commerce des services, à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La difficulté que pose l'exportation de ces services réside dans le fait que, même si les dessins et les plans sont transférables, la prestation des services exige aussi que l'on connaisse les conditions, les cultures et les besoins locaux, que l'on se rende sur place et que l'on y tienne des consultations. Un accès sans entraves pour les architectes et les ingénieurs et la capacité d'établir une présence locale sont très importants. Les professionnels sont souvent obligés de faire des séjours temporaires dans les pays étrangers ou d'y établir une présence locale; les grandes entreprises desservent fréquemment les marchés étrangers en y établissant des bureaux temporaires ou de filiales. Les prestataires de services doivent faire face à d'autres obstacles « derrière les frontières », en raison de règlements nationaux complexes qui concernent, par exemple, la reconnaissance des compétences professionnelles, les exigences en matière de licences et de qualification et les procédures empêchant les professionnels étrangers d'offrir leurs services. L'UE est l'un des marchés prioritaires du Canada dans le secteur. Le Canada cherche à améliorer les engagements en supprimant les obstacles auxquels les prestataires canadiens de services d'architecture et de génie se heurtent actuellement (par exemple, les exigences relatives à la citoyenneté et les restrictions visant la création d'entités juridiques commerciales et les investissements étrangers). Il veut aussi améliorer les engagements relativement à l'admission temporaire d'architectes et d'ingénieurs en tant que prestataires de services sur les marchés étrangers.

Il est beaucoup plus difficile de quantifier l'effet de la libéralisation du commerce des services que dans le cas des biens. Même si des ensembles de données exhaustives sont disponibles pour les obstacles tarifaires du commerce de biens, il n'existe pas de base de données similaire sur les obstacles au commerce des services. De plus, compte tenu du fait que les obstacles au commerce des services font généralement partie intégrante de cadres de réglementation plus vastes régissant la prestation de services dans une région de compétence donnée, il est presque impossible à l'heure actuelle de quantifier directement l'ampleur dans laquelle les mesures de libéralisation peuvent réduire les obstacles qui nuisent au commerce. C'est vrai même dans les cas où le facteur qui freine le commerce peut être attribué à une réglementation ou un volet d'un cadre de réglementation, étant donné que l'incidence sur les coûts commerciaux d'une modification de la réglementation doit être induit indirectement de la tendance des flux commerciaux. Par conséquent, tant la hauteur des obstacles au commerce des services que la mesure dans laquelle il est possible de les réduire doivent provenir indirectement d'une analyse économétrique.

Compte tenu de ces difficultés, la présente étude adopte une approche indirecte de la question sur ce qui peut être réalisable pour l'UE et le Canada, en misant sur l'effet de la libéralisation des flux de services à l'intérieur de l'UE. Même si les processus internes de l'UE relatifs à la libéralisation du commerce des services restent incomplets, l'ampleur actuelle de la libéralisation que les États membres de l'UE ont pu concrétiser fournit un point de repère de ce qui peut être réalisable (ou au moins représenter un plafond de ce qui peut être réalisé) dans un contexte transatlantique.

Afin de déterminer l'incidence de la libéralisation européenne des flux de services bilatéraux entre les États membres de l'UE, il faut prendre en considération une série de facteurs qui ont indiqué l'incidence sur l'intensité des relations commerciales bilatérales. Selon l'approche traditionnelle actuelle des documents sur l'économie, nous nous fions à la méthode des modèles gravitaires. Ces derniers tiennent compte de la taille des économies respectives des partenaires commerciaux, de la distance entre les pays et d'autres facteurs qui touchent le coût des transactions tels que l'absence d'une différenciation de la frontière commune ou de la langue. En incluant une variable pour saisir l'effet de deux partenaires commerciaux qui font partie d'un accord de libre échange, par exemple dans l'UE, il est possible d'obtenir une estimation directe de la mesure dans laquelle un tel statut de membre intensifie le commerce.

La présente étude mise sur les résultats du modèle gravitaire développé par J. François et coll.⁵⁵. Ils estiment que le commerce des services est dans l'ensemble, approximativement 35% plus élevé à l'intérieur de l'UE que ce à quoi on s'attendrait en l'absence du marché unique de l'UE. Pour les secteurs de services individuels, l'effet du marché commun (« effet de l'UE ») varie. « L'effet de l'UE » peut être utilisé pour calculer la mesure dans laquelle les coûts des services offerts dans l'UE ont été réduits grâce à la mise en œuvre du marché unique, compte tenu de la mesure dans laquelle les consommateurs changent de fournisseurs de services en fonction de prix inférieurs.

Ces réductions des coûts, qui sont estimées comme étant de l'ordre de 2 à 10% en fonction du secteur de service, sont appliquées afin de quantifier l'effet éventuel de la libéralisation du commerce des services dans le contexte de l'UE et du Canada. En raison des limitations des données, des estimations directes n'étaient pas disponibles pour tous les secteurs (services de commerce, d'assurance, de finances et aux consommateurs). Pour ces secteurs, des estimations de l'ensemble du commerce des services ont été utilisées. Les estimations spécifiques des coûts liés au commerce des services figurent au tableau 2.6.

Tableau 2.6 Estimations des réductions des coûts du commerce de services

Secteur de service	Réduction des coûts commerciaux	Estimations des coûts totaux du commerce %	
		Exportations de l'UE vers le Canada	Exportations du Canada vers l'UE
Services publics	5,82	52,4	37,0
Services de construction	10,21	47,0	19,0
Commerce	6,27	52,4	37,0
Transport	9,09	48,6	28,1
Services de communication et d'information	4,21	40,4	18,4
Autres services financiers	6,27	29,4	42,3
Assurance	6,27	27,3	35,8
Autres services commerciaux	2,08	50,3	34,9
Services aux consommateurs	6,27	24,3	27,6
Services publics	3,81	33,8	18,3

⁵⁵ Se reporter à J. François, B. Hoekman et J. Woerz, « Does Gravity Apply to Non-Tangibles: Gravity Estimates of Trade and FDI Openness in Services », document sur une séance plénière, réunions du European Trade Study Group, Athènes, septembre 2007; J. François, O. Pindyuk et J. Woerz, « International Transactions in Services: Data on International Trade and FDI in the Service Sectors », Institute for International and Development Economics, 2008; J. François et G. Wignarajan, « Economic Implications of Asian Integration », *Global Economy Journal*, 2008.

J. François et coll. estiment que les obstacles au commerce de services représentent 24 à 52% des coûts commerciaux additionnels. Les obstacles vers l'UE sont estimés représenter de 18 à 42% des coûts commerciaux additionnels. L'ampleur de libéralisation assumée dans la présente étude est donc une fraction relativement faible du total.

Même avec des réductions limitées des obstacles, une partie importante des gains économiques éventuels de la libéralisation du commerce entre l'UE et le Canada pourrait provenir du secteur des services, comme nous le mentionnerons ci-dessous. Les services constituent un élément essentiel des chaînes de valeurs globales étant donné qu'ils favorisent les activités à valeur ajoutée dans leurs marchés respectifs. Plusieurs des fournisseurs de services les plus compétitifs mondialement ont leur centre dans l'UE et leurs activités représentent une partie importante de son PIB. Traditionnellement, l'UE a été un des principaux partenaires commerciaux du Canada.

2.2.4 Facteurs qui ont une influence sur les investissements étrangers

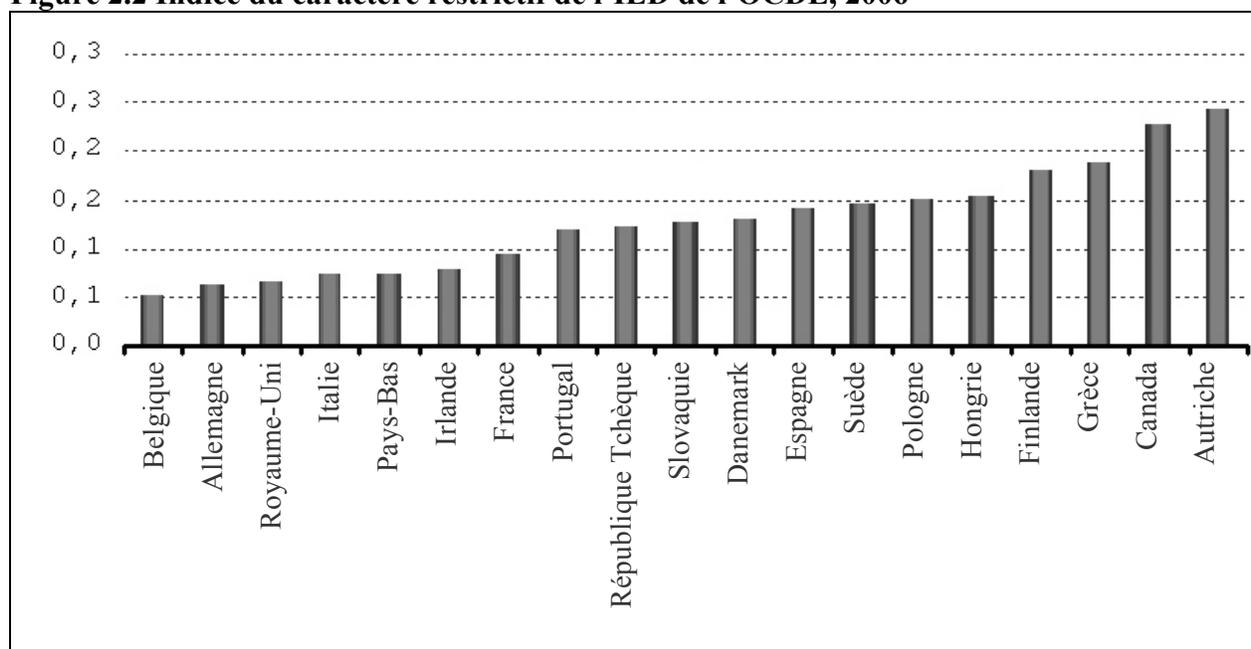
Dans le monde contemporain, le commerce international va au-delà du commerce transfrontalier de biens et de services. Dicté par le changement technologique, la déréglementation des industries et la libéralisation des règles régissant le commerce et l'investissement, l'investissement étranger direct (IED)⁵⁶ à l'échelle mondiale a augmenté de façon exponentielle au cours des 25 dernières années et a atteint 1,2 billions de dollars américains en 2006. Ce développement a été une des principales forces motrices de la mondialisation étant donné que les investissements étrangers ont facilité les relations entre les entreprises, les chaînes de valeur globales et les nouvelles possibilités économiques, et par conséquent, amélioré la compétitivité et le flux des biens et des services entre les marchés.

Les activités d'investissement classifiées comme IED incluent l'établissement d'une présence commerciale à l'étranger, défini par l'Organisation mondiale du commerce comme « Mode 3 ». Les ventes des sociétés étrangères affiliées à l'échelle mondiale font concurrence au volume du commerce transfrontalier de produits et sont nettement supérieures à l'échange de services. La présence commerciale est particulièrement importante pour le commerce de services étant donné que la prestation de services inclut souvent une interaction directe entre le fournisseur et l'acheteur. Une présence commerciale internationale est également importante pour la fourniture de biens dans de nombreux scénarios, par exemple, les véhicules à moteur où il y a besoin d'un service de soutien après-vente.

Les chaînes de valeur globales jouent un rôle de plus en plus important dans le cadre de l'économie mondiale moderne. À ce titre, le commerce international implique très souvent un commerce intra-firme intensif de produits et de services au sein des multinationales. Ce facteur est également combiné à des délocalisations sur l'échelle internationale des composantes et des services et à la mobilité internationale des dirigeants d'entreprise et des experts techniques.

⁵⁶ Les IED sont des investissements dans un autre pays qui impliquent un investissement initial établissant la relation ou des opérations en capital ultérieures entre les deux pays. En règle générale, pour être un investisseur direct, l'investisseur étranger doit acquérir au moins 10% du capital d'une entreprise dans l'autre pays. Reportez-vous à la quatrième Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux (2008), www.oecd.org/dataoecd/26/50/40193734.pdf.

Figure 2.2 Indice du caractère restrictif de l'IED de l'OCDE, 2006



Remarque : Échelle d'indice de 0-1 du moins restrictif au plus restrictif. Fondé sur l'élaboration des règlements à compter d'avril 2006.

Source : *Indice OCDE des restrictions réglementaires sur les investissements en provenance de l'étranger de l'OCDE (2006)*, www.oecd.org/dataoecd/4/36/37818075.pdf.

Un certain nombre de facteurs peuvent parfois avoir une influence sur les flux d'IED. Ces facteurs vont de restrictions réglementaires spécifiques et officielles restreignant les investissements étrangers de certaines activités économiques, à l'incidence que des cadres de réglementation plus généraux ont sur l'environnement propice à l'investissement. De la même façon, il y a un certain nombre de manières de mesurer l'incidence de ces facteurs. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) s'est concentrée sur la mesure de l'incidence des restrictions à l'investissement international.

D'après cet indice, le Canada a un des coefficients de caractère restrictif de l'IED le plus élevé parmi les pays membres de l'OCDE. Les faibles restrictions consignées pour les États membres de l'UE indiquent clairement l'absence d'obstacles officiels à l'IED à l'intérieur de l'UE, et dans une moindre mesure, l'ouverture vis-à-vis des pays qui ne sont pas membres de l'UE. Même si des données cumulées ne sont disponibles pour l'UE27 parce que la mesure du caractère restrictif est fondée sur une législation nationale, la moyenne simple des pays de l'UE est inférieure à celle du Canada.

L'indice OCDE des restrictions réglementaires sur l'IED répertorié par secteurs démontre que les finances, les télécommunications, le transport et l'électricité sont généralement les secteurs les plus restreints, alors que le tourisme, la construction, la fabrication et la distribution sont les secteurs les moins restrictifs. Les services commerciaux sont généralement classés approximativement vers le caractère restrictif moyen pour les pays de l'OCDE, mais au sein des services commerciaux,

les services juridiques et comptables sont mesurés comme les sous-secteurs les plus restreints. C'est vrai pour la plupart des États membres de l'UE, ainsi que le Canada.

En ce qui concerne les États membres individuels de l'UE, des secteurs de certains pays restent très restreints d'après l'indice de l'OCDE. Par exemple, l'OCDE a affecté une valeur de 1,00 au secteur juridique du Danemark et de l'Estonie, ce qui signifie que ces secteurs sont quasiment fermés à l'IED. Il en va de même pour les secteurs de l'électricité en Grèce, Irlande et Lettonie, alors que le transport aérien est « clos » au Portugal.

Pour le Canada, le caractère restrictif de l'IED le plus important est dans le transport aérien avec une cote de 0,675 comparativement à la moyenne globale du Canada de 0,228. Les télécommunications occupent la deuxième place avec une cote de 0,525.

Il est important de comprendre que la méthode de l'OCDE a ses limites. En effet, elle a été reconnue par ses auteurs comme ne présentant qu'une vue d'ensemble partielle du milieu de l'investissement. Elle ne couvre que les dérogations réglementaires au traitement national et ne tient pas compte du resserrement réel de l'exécution ou de l'application. Elle ne prend pas en considération les restrictions non-institutionnelles ou officieuses n'ayant pas trait à la politique, par exemple, la nature de la gouvernance des entreprises et les politiques qui empiètent directement sur l'IED, notamment la réglementation économique et sociale. De plus, étant donné qu'elle est fondée sur les données fournies par un pays, elle a tendance à être défavorable vis-à-vis des pays qui sont plus transparents que d'autres.

Dans *Régimes d'examen de l'investissement étranger : comment se place le Canada*, une analyse différente fait valoir que l'indice de l'OCDE ne tient pas compte des obstacles à l'investissement posés par les entreprises appartenant à l'État et les entreprises semi-privées ou des droits gouvernementaux spéciaux⁵⁷. En dépit du fait que ces conditions peuvent causer des obstacles importants à l'investissement et prédominent davantage en Europe continentale qu'au Canada, leur incidence n'est pas mesurée dans l'indice de l'OCDE. Le rapport souligne également qu'un certain nombre d'autres enquêtes sur le caractère restrictif de l'investissement produisent des résultats différents. Il mentionne que l'indice de classification du *Economist Intelligence Unit* de 2006 place le Canada au quatrième rang mondial comme lieu d'affaires dans son classement annuel des meilleures places d'affaires, classement qui inclut les possibilités d'investissement dans ses critères principaux⁵⁸.

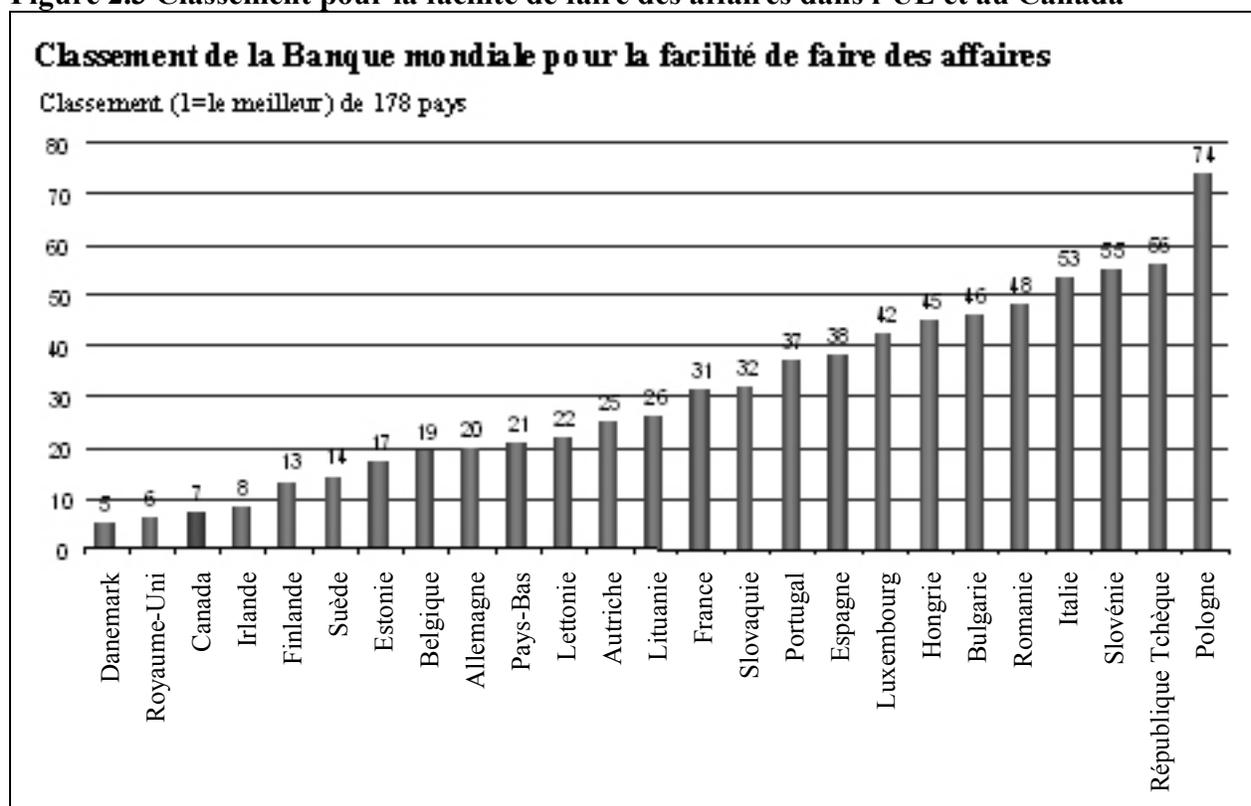
Le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence du Canada a critiqué la perception selon laquelle le Canada est fermé à l'IED, en déclarant que celle-ci :

« ...ne se reflète pas dans les faits, et le Groupe d'étude la rejette. Quoique la part canadienne mondiale de l'investissement étranger direct (IED) ait chuté, l'ensemble de l'IED fait au Canada par rapport au produit intérieur brut est relativement élevé pour un

⁵⁷ Andrea Mandel-Campbell, *Régimes d'examen de l'investissement étranger : comment se place le Canada*, (Ottawa : Conference Board du Canada, 2008).

⁵⁸ Economist Intelligence Unit, « Outpacing America » [en ligne] 29 octobre 2007, www.economist.com/markets/rankings/displaystory.cfm?story_id=10050677.

Figure 2.3 Classement pour la facilité de faire des affaires dans l'UE et au Canada



Nota : Le diagramme montre le classement à partir du premier (numéro 1) jusqu'au dernier (numéro 178). Singapour arrive au premier rang et est considéré comme étant le meilleur pays quant à la facilité de faire des affaires. Source : Banque mondiale, *Index – Facilité de faire des affaires*, 2007.

pays industrialisé, soit deux fois plus important que celui des États-Unis et 12 fois plus important que celui du Japon. Un rapport récent du Conference Board du Canada montre que, lorsque l'on tient compte des pratiques courantes en matière d'investissement étranger, l'impact de l'intervention du gouvernement canadien ne diffère pas véritablement de celui des autres pays industrialisés⁵⁹. »

Même si ces analyses peuvent présenter des contributions utiles pour notre compréhension des investissements étrangers, il est important de se concentrer sur la situation d'ensemble.

En ce qui concerne des évaluations plus générales de la réglementation présentant un intérêt pour les entreprises, le Canada s'aligne sur certains des membres de l'UE qui obtiennent les meilleurs résultats. Si l'on s'en tient à l'indice de la Banque mondiale sur la « facilité de faire des affaires », le Canada se classe au septième rang mondial; en Europe, seul le Danemark (5^e rang) et le Royaume-Uni (6^e rang) ont un meilleur classement que le Canada⁶⁰. Aux premiers rangs de la liste

⁵⁹ Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence du Canada, *Foncer pour gagner* (Ottawa : Gouvernement du Canada, 2008), p. 30. Le rapport figure à l'adresse suivante : www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/accueil.

⁶⁰ Le classement global établi par rapport à la « facilité de faire des affaires » résulte des classements des pays dans dix sous-indices, y compris la création d'entreprises, l'exécution des contrats et l'obtention de prêts. Voir francais.doingbusiness.org/economyrankings/Default.aspx.

établie par la Banque mondiale figurent Singapour, puis la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et Hong Kong (voir la figure 2.3).

Le marché canadien offre aux investisseurs de l'UE un accès au marché nord-américain (ALENA) d'environ 447 millions de consommateurs, des procédures simples et explicites et un climat commercial accueillant. Le marché de l'UE offre aux investisseurs canadiens un vaste marché d'environ 493 millions de consommateurs et des zones caractérisées par différents coûts de production et des climats d'investissement variés. Même si l'investissement transatlantique est important, de nombreux facteurs continuent d'avoir une influence sur la relation bilatérale, depuis les exigences réglementaires et les frais d'infrastructure jusqu'aux attitudes commerciales divergentes et aux problèmes de langue.

Les entreprises de l'UE investissant au Canada peuvent faire face à des problèmes pour obtenir des visas, des autorisations d'emploi et des cartes de séjour, notamment pour les mutations internes et les permis de séjour temporaires des fournisseurs de services. Les investisseurs de l'UE au Canada ont remarqué qu'il existe des mesures qui touchent l'investissement étranger dans certains secteurs – tels que les télécommunications, les services bancaires, l'énergie et la culture, qui peuvent inclure des réglementations relatives à la propriété et des exigences de citoyenneté ou de résidence pour les gestionnaires. Par exemple, la loi canadienne régissant le secteur des télécommunications stipulent que les fournisseurs de télécommunications par mise à disposition d'installations doivent être contrôlés, de fait, par des Canadiens. 80% des membres du conseil d'administration doivent être Canadiens et les Canadiens doivent posséder, directement ou indirectement, 53,3% des actions avec droit de vote des compagnies. Ces restrictions affectent l'entrée d'entreprises de télécommunications éventuelles de l'UE qui hésitent à investir au Canada. Les complexités liées aux réglementations fédérales et provinciales ou territoriales dans certains secteurs (par exemple produits pharmaceutiques, énergie, culture et transports) peuvent également affecter l'investissement de l'UE au Canada.

L'investissement est une compétence partagée entre l'UE et ses États membres. La division de cette compétence varie d'un secteur à l'autre en fonction des réglementations promulguées par l'UE. Les politiques d'un État membre individuel peuvent avoir une incidence plus importante sur les entreprises canadiennes que les politiques de l'UE.

Les entreprises canadiennes continuent de faire face à des obstacles à l'investissement dans l'UE. Ces obstacles peuvent inclure des divergences de taxes et contributions sociales entre les différents États membres, ainsi qu'entre des conventions fiscales bilatérales entre les États membres individuels et le Canada. Des lois sociales rigoureuses, notamment ayant trait à l'embauche et au licenciement des travailleurs, peuvent servir d'obstacles à l'expansion et à la réorganisation des entreprises. Les investisseurs canadiens peuvent également faire face à des problèmes d'obtention de visas, d'autorisations d'emploi et de cartes de séjour, ainsi que des difficultés à muter des employés d'un État membre vers un autre. Les contrôles à l'importation et un manque de transparence de la réglementation dans certains secteurs, tels que les télécommunications et les produits pharmaceutiques, peuvent également avoir une influence sur l'investissement canadien dans l'UE.

La quantification de l'incidence de la libéralisation de l'IED en est toujours à une phase précoce de son développement. À l'heure actuelle, il y a des difficultés insurmontables pour quantifier la

hauteur des obstacles à l'IED incorporés dans des cadres nationaux de réglementation économique et pour déterminer la mesure dans laquelle de tels obstacles peuvent être réduits grâce à une libéralisation plus importante. Par conséquent, une quantification explicite de l'effet de la libéralisation des investissements n'est pas effectuée dans la présente étude. Cependant, comme le secteur privé l'a fait remarquer dans la quatrième partie de cette étude, il semble qu'il y ait beaucoup de marge pour la libéralisation de l'IED dans le cadre de l'UE et du Canada.

2.3 Évaluation des effets de la levée des obstacles commerciaux

2.3.1 Le cadre de modélisation

L'analyse quantitative de la libéralisation du commerce et de l'investissement entre le Canada et l'UE est effectuée à l'aide du modèle d'équilibre général calculable (EGC) du commerce mondial. Les modèles EGC aident à répondre aux questions hypothétiques en simulant des équilibres sur les marchés selon différentes hypothèses. La « base de départ » du modèle est l'équilibre avant le changement de la politique et le « scénario » est l'équilibre après le changement de la politique. L'effet du changement d'une politique peut alors être quantifié en fonction de la différence entre les deux situations.

Il est important de comprendre qu'à la fois « la base de départ » et le « scénario » représentent des instantanés de l'économie pris dans la même année – telle qu'elle était effectivement dans les données de départ et telle qu'elle aurait été si le changement de politique envisagé avait été mis en œuvre avec suffisamment de recul dans le passé pour que l'ensemble des ajustements à long terme aient été entièrement intégrés. Dans la présente étude, nous prenons pour acquis qu'une période de sept ans, c'est-à-dire de 2007 à 2014, est assez longue. Cette approche garantit que tous les autres facteurs ayant des effets sur l'économie, comme les fluctuations macro-économiques, les variations du taux de change et les développements technologiques, soient les mêmes tant pour la base de départ que pour le scénario, ce qui isole les effets du changement de politique.

Contexte technique du cadre de modélisation

Le modèle EGC employé est un modèle mondial à régions et à secteurs multiples que la firme Copenhagen Economics a élaboré en s'inspirant de l'ouvrage de François, van Meijl et van Tongeren (2005)⁶¹. Le cadre de modélisation est semblable au modèle utilisé dans une étude récente portant sur la possibilité d'un accord de libre-échange entre l'UE et la Corée du Sud⁶².

Les secteurs sont liés au moyen de coefficients d'intrant intermédiaire (fondés sur les données des comptes sociaux nationaux) et rivalisent pour les intrants factoriels (c'est-à-dire la main-d'œuvre et le capital) dans les marchés de facteurs. Le modèle fournit un certain nombre d'options quant aux hypothèses sur le comportement des marchés. Des secteurs individuels peuvent être modélisés comme s'ils fonctionnaient dans des conditions de concurrence parfaite ou imparfaite. L'offre totale d'intrants factoriels peut aussi être gardée constante (elle est souvent caractérisée comme si elle tenait compte des effets du changement d'une politique à court terme) ou autorisée à répondre aux changements du rendement de certains facteurs (par exemple les changements des taux de rémunération⁶³ ou des taux de rendement du capital⁶⁴) et/ou aux

⁶¹ J. Francois, H. van Meijl et F. van Tongeren, « The Doha Round and Developing Countries », *Economic Policy*, 2005.

⁶² Copenhagen Economics et Joe Francois, *Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and South Korea*, mars 2007.

⁶³ Cette notion est appelée « bouclage du marché du travail » dans la littérature technique.

changements du revenu. En particulier, un changement du taux de revenu peut être autorisé à se déclinier en changements de même mesure de l'épargne et de l'investissement, ce qui modifie par conséquent l'offre de capital à l'économie. Cette conséquence se caractérise souvent comme si elle témoignait des effets du changement d'une politique à long terme.

La différence entre les effets « à court terme » ou « statiques » et les effets « à long terme » est souvent considérée comme si elle témoignait des effets « dynamiques ». Les effets à court terme reflètent les gains d'efficacité purs découlant du changement modélisé de la politique. Autrement dit, ils fournissent une réponse à la question de savoir ce qu'une certaine part de l'économie peut espérer gagner à partir d'une attribution plus efficace qu'il n'en aurait été autrement de la main-d'œuvre productive et du capital de production dans un environnement où l'économie est libéralisée. Toutefois, une partie des gains en revenus provenant de la libéralisation du commerce est susceptible d'être convertie en épargnes et en investissements, ce qui augmente la capacité de production. En outre, la libéralisation du commerce et de l'investissement non seulement induit une réorganisation de l'attribution de la main-d'œuvre et du capital, mais modifie aussi les retombées pour la main-d'œuvre (par exemple les salaires) et pour le capital. Par ailleurs, on peut s'attendre à ce que les changements en question aient une influence sur l'offre de main-d'œuvre et de capital, et par conséquent, sur la capacité de production de l'économie. Dans les simulations du modèle EGC, les gains dynamiques tendent à être grands par comparaison aux gains statiques.

Le commerce international peut être modélisé selon deux bases différentes : premièrement, selon l'hypothèse conventionnelle d'Armington, qui postule que les produits sont différenciés par pays ou région d'origine et sont, par conséquent, des substituts imparfaits avec le degré de substituabilité décrit par l'élasticité⁶⁵ de substitution (aussi connu sous le nom du « paramètre d'Armington ») et, deuxièmement, en fonction des conditions d'une concurrence monopolistique où la différenciation au palier des entreprises commerciales aboutit à des effets sur les échanges interprétés comme une expansion ou une contraction des variétés de biens et de services échangés. Cela peut représenter une productivité accrue pour les entreprises en aval puisqu'elles ont accès à un plus grand choix d'intrants intermédiaires. Pour les consommateurs, un pouvoir d'achat réel plus important peut aussi en résulter. L'effet de variété peut de plus créer des synergies, conduisant à une productivité accrue pour les deux parties et découlant de l'augmentation des échanges.

La manière dont le commerce international est incorporé dans le modèle comprend aussi explicitement les coûts des échanges. Ces coûts reflètent les coûts de transaction compris dans le commerce international, lesquels reflètent à leur tour des facteurs comme les obstacles linguistiques, ainsi que les coûts relatifs au mouvement international des biens et aux services logistiques connexes⁶⁶. Dans le modèle, les coûts en question peuvent être reflétés de deux

⁶⁴ Cette notion est appelée « bouclage stable » dans la littérature technique.

⁶⁵ Les élasticités mesurent la capacité de réponse d'une variable économique donnée, comme la demande d'importation, au changement d'une autre variable économique, comme le prix des importations. La demande en biens et en services de première nécessité ou manquant de bons substituts tend à être inélastique, c'est-à-dire qu'il y a peu de modification de la quantité demandée pour des modifications mêmes importantes du prix; par contraste, la demande pour les biens et les services qui sont optionnels ou pour lesquels il existe de bons substituts tend à être hautement élastique, ce qui signifie que de petites modifications du prix conduisent à de grands changements dans les quantités demandées.

⁶⁶ Source des marges CIF-FOB : les marges de coût, assurance et fret (CIF) sur les prix d'expédition originaux (« franco à bord » ou FOB).

manières différentes : en tant que services composites achetés auprès d'un secteur de services mondialement commercialisés ou en tant que frais improductifs.

Le modèle permet aussi la représentation des autres frictions qui touchent les échanges, comme les coûts liés aux procédures douanières et les autres « fardeaux » administratifs liés à l'importation et à l'exportation. Ces frictions peuvent servir à « saisir » des prix élevés lorsqu'on produit pour les marchés d'exportation, en raison des obstacles réglementaires ou des obstacles non tarifaires qui ne génèrent pas de rente (ou dans les cas où les rentes se dissipent par la recherche de rentes). Ces obstacles portent les coûts des échanges internationaux au-delà des coûts causés par les tarifs douaniers. En ce sens, ces coûts sont analogues aux coûts d'expédition. Ils requièrent l'utilisation de ressources réelles afin de satisfaire aux exigences réglementaires, de compléter les procédures, de modifier les produits pour les différents marchés, etc. Contrairement aux frais d'expédition, ils ne sont pas nécessaires à la production et à la distribution, mais représentent des coûts additionnels ou des charges discrétionnaires ajoutées par les gouvernements.

Par conséquent, du côté des politiques, le modèle offre l'option d'instaurer des réductions de tarifs, des taxes d'exportation et des réductions des subventions, des augmentations des quotas commerciaux, des subventions d'intrants, des subventions d'extrants et des réductions des coûts commerciaux découlant de diverses sources.

Les aspects économiques des effets des tarifs douaniers sur le bien-être économique sont relativement directs, tandis que ceux des obstacles non tarifaires le sont moins. En général, la réduction des obstacles au commerce qui élèvent les coûts aboutit à des gains supérieurs tirés de la libéralisation du commerce par comparaison aux réductions tarifaires qui ont des effets comparables sur le prix des biens échangés. Cette différence témoigne du fait que les tarifs douaniers représentent un transfert de revenu. En conséquence, ils contribuent au revenu national du pays ou de la région qui les perçoit et, par là même, intensifient le bien-être économique d'une manière proportionnée à la réduction du bien-être économique dans le pays ou la région qui les paient. Par conséquent, les gains d'efficacité issus de la libéralisation des tarifs proviennent de la réattribution des ressources de production entre les secteurs.

Par contraste, une réduction des coûts commerciaux aboutit à des gains d'efficacité équivalents, en plus des autres gains d'efficacité découlant de la réattribution des ressources de production. En même temps, la distribution des retombées issues de la réduction des coûts commerciaux sur le bien-être économique parmi les pays ou les régions dépend, comme c'est le cas dans le domaine des effets sur les échanges, de l'élasticité relative de l'offre et de la demande. Néanmoins, peu importe leur attribution nationale, les effets globaux sur le bien-être économique seront plus élevés s'ils découlent des réductions des coûts commerciaux que s'ils proviennent des réductions comparables des tarifs douaniers.

Dans la présente étude, nous faisons rapport sur les résultats issus des simulations où on adopte un bouclage à court terme (stock de capital fixe) et un bouclage macro-économique à long terme sous l'effet duquel les augmentations induites du stock de capital donnent expansion à la capacité de production.

Ensemble de données

La base de données du modèle est fondée sur l'ensemble *Global Trade Analysis Project (GTAP)*, version 7p5, référencée à 2004. Ces données sont projetées jusqu'en 2007 et jusqu'en 2014. La base fait suite à une combinaison de données GTAP7p5 mises à jour, de révisions apportées à diverses tables nationales pour refléter les données les plus actuelles (par exemple les données d'extrait du secteur de l'énergie au Canada), de révisions apportées à des données de protection fondées sur les données de lignes tarifaires détaillées provenant de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (UNCTAD), et y compris des estimations des taux consolidés actuels, des engagements à l'égard des taux consolidés futurs fondés sur le texte préliminaire de Doha (assujéti à des révisions occasionnelles) et reflétant aussi les données du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) sur les préférences commerciales.

La projection des données de départ jusqu'en 2014 signifie que nous évaluons les effets vraisemblables d'une libéralisation accrue du commerce entre l'UE et le Canada, relativement à une année de départ hypothétique future, ce qui reflète les structures économiques de l'année 2014. La projection de départ jusqu'en 2014 tient compte des hausses récentes du prix du pétrole et des denrées, changements dictés dans une grande mesure par une augmentation projetée de la demande à mesure que les économies émergentes, dominées par la l'Inde et la Chine, entrent dans l'économie mondiale. Selon les projections en question, le prix réel du pétrole augmentera de 82% de 2004 à 2014 et le prix réel des céréales s'accroîtra de 68%.

Qui plus est, pour les secteurs choisis, on présume que certains afficheront des rendements d'échelle accrus. Les élasticités d'échelle, fondées sur une estimation des marges brutes moyennes, sont présentées dans le tableau 2.8⁶⁷.

Tableau 2.7 PIB de départ et projections de croissance

	PIB nominal 2004, en milliards d'euros	PIB nominal 2007, en milliards d'euros	Croissance annuelle projetée 2007-2014, moyenne en %
Canada	716	1 028	2,68
Union européenne	9 424	12 150	2,55
Reste du monde	19 914	25 871	4,45

*N.B. Les projections sont fondées sur une moyenne des prévisions les plus récentes et des prévisions prochaines.
Source : FMI et OCDE*

⁶⁷ Le point de départ des élasticités en question est constitué des marges brutes estimatives entre prix et coût provenant de l'OCDE (1996); voir Oliveira Joaquim Martins, Stephano Scarpetta et Dirk Pilat, « Mark-up Pricing, Market Structure and the Business Cycle », *Études économiques de l'OCDE*, n° 27, 1996. Ces études fournissent des estimations des marges brutes en fonction de méthodes dont Hall (1988) et Roeger (1995) ont été les pionniers; voir Robert E. Hall, « The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry », *Journal of Political Economy*, vol. 96(5), octobre 1988, pp. 921-47; et Werner Roeger, « Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n° 2, 1995, pp. 316-330. Nous les avons complétées par des estimations des marges brutes entre prix et coût, étant donné notre structure théorique, provenant de l'ensemble des élasticités d'Armington de la base de données GTAP et aussi d'estimations signalées dans Antweiler et Trefler (2002); voir Werner Antweiler et Daniel Trefler, « Increasing Returns and All That: A View from Trade », *American Economic Review*, vol. 92(1), Mars 2002, pp. 93-119.

Tableau 2.8 Structure du marché et élasticités des échanges et de substitution

Secteur	Élasticité des échanges et de substitution	Élasticité de substitution à valeur ajoutée	Structure du marché
Agriculture	4,97	0,23	Armington
Pêche	2,50	0,20	Armington
Charbon	6,10	0,20	Armington
Pétrole	10,40	0,20	Armington
Gaz	34,40	0,20	Armington
Minéraux n.c.a.*	1,80	0,20	Armington
Aliments transformés	8,83	1,04	Concurrence monopolistique**
Boissons et produits du tabac	10,91	1,12	Concurrence monopolistique
Textiles	7,50	1,26	Concurrence monopolistique
Vêtement	7,40	1,26	Concurrence monopolistique
Produits du cuir	8,10	1,26	Concurrence monopolistique
Produits du bois	6,80	1,26	Concurrence monopolistique
Produits du papier, édition	5,90	1,26	Concurrence monopolistique
Pétrole et produits du charbon	4,20	1,26	Concurrence monopolistique
Produits chimiques, caoutchouc, produits du plastique	6,60	1,26	Concurrence monopolistique
Produits minéraux n.c.a	6,85	1,26	Concurrence monopolistique
Métaux ferreux	6,85	1,26	Concurrence monopolistique
Métaux n.c.a	8,40	1,26	Concurrence monopolistique
Produits du métal	7,50	1,26	Concurrence monopolistique
Véhicules à moteur et pièces	9,85	1,26	Concurrence monopolistique
Équipement de transport n.c.a	9,85	1,26	Concurrence monopolistique
Équipement électronique	9,85	1,26	Concurrence monopolistique
Machines et équipement n.c.a	8,10	1,26	Concurrence monopolistique
Produits manufacturés n.c.a	9,33	1,26	Concurrence monopolistique
Services publics	3,91	1,26	Armington
Construction	7,20	1,40	Concurrence monopolistique
Commerce	7,20	1,68	Concurrence monopolistique
Transport	3,39	1,68	Armington
Communication	7,20	1,26	Concurrence monopolistique
Services commerciaux	3,86	1,26	Concurrence monopolistique
Autres services	4,22	1,26	Armington

* Non classifié ailleurs ** Par exemple; un degré limité de compétition
Source: Base de données GTAP.

2.3.2 Résultats de la simulation

Encadré 2.2 Scénario de politiques utilisé dans la simulation

Les estimations quantitatives sont fondées sur une simulation qui implique :

(a) une élimination totale de la protection des échanges de biens telle qu'elle a été captée dans la base de données du GTAP, mise à jour comme il est décrit ci-dessus, pour tous les secteurs industriels et agricoles (y compris l'élimination de tous les tarifs douaniers et des contingents de taux tarifaires); il convient de noter qu'aucune exception n'est faite pour les « secteurs sensibles », nonobstant le fait que les initiatives de libéralisation du commerce et de l'investissement contiennent souvent des dispositions qui exemptent certains des secteurs en question de la libéralisation ou qui circonscrivent la mesure dans laquelle elle s'applique;

(b) une réduction des coûts des échanges générés par les mesures non tarifaires d'un montant équivalant à 2% de la valeur des échanges dans les secteurs des biens autres que des produits de base⁶⁸; et

(c) une réduction du coût des échanges pour les services transfrontaliers UE-Canada d'un montant équivalant à celui qui a été estimé comme étant atteint à l'égard des échanges entre les États membres de l'UE, montant dont on fait ici l'hypothèse aux fins de représenter un plafond réaliste quant à ce qui est atteignable dans un contexte transatlantique⁶⁹.

Les résultats de la simulation quantifient les effets économiques éventuels de la libéralisation et de la facilitation du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada, y compris les effets sur les échanges, sur le niveau global d'extrant économique et sur le bien-être économique.

Effets globaux sur le bien-être économique

Le degré d'activité économique, mesuré par le volume du produit intérieur brut (PIB), dans les deux économies, en comparaison au scénario de base sans la libéralisation, s'accroît d'un montant comparable en termes absolus, ce qui est cohérent avec les gains mesurés des revenus nationaux. Cette simulation permet d'estimer les augmentations en question à environ 11,6 milliards d'euros annuellement d'ici 2014 dans l'UE et à 8,2 milliards d'euros au Canada, mais elles se chiffrent avec un pourcentage bien plus élevé au Canada (0,77% du PIB) que dans l'UE (0,08% du PIB) (voir tableau 2.9). Ces gains mesurés en PIB sont globalement cohérents avec les données empiriques au sujet de l'effet de l'expansion du commerce sur la croissance économique⁷⁰.

⁶⁸ Voir discussion dans la section 2.2.2.

⁶⁹ Voir discussion dans la section 2.2.3.

⁷⁰ L'analyse empirique de la relation entre l'expansion du commerce et l'activité économique permet de supposer que les gains en PIB annuels s'élèvent à environ 20% de l'augmentation mesurée de l'ouverture du commerce telle qu'elle est substituée par la somme des exportations et des importations divisée par le PIB. Ces gains en PIB témoignent de l'adoption de méthodes de production améliorées en réponse aux pressions de la concurrence, de la sortie de l'économie des sociétés les moins efficaces, des économies d'échelle et de réseau, de la réduction des marges de majoration, de l'usage plus intensif qu'auparavant des intrants importés et d'une diversité accrue des biens et des services offerts, et ainsi de suite. Voir, par exemple, Dean DeRosa et John Gilbert : « Estimates from Gravity and CGE

Tableau 2.9 Gains et variations en pourcentages du PIB

	Total	Réductions de tarifs	Libéralisation du commerce des services	Obstacles non tarifaires sur les biens
Gains en PIB en millions d'euros				
Union européenne	11,594	2,899	5,797	2,899
Canada	8,161	2,720	3,709	1,731
Variation en %				
Union européenne	0.08	0.03	0.04	0.02
Canada	0.77	0.27	0.35	0.15

La libéralisation des échanges de services contribue considérablement à ces gains (50% des gains pour l'UE et 45,5% pour le Canada). D'autres gains significatifs, mais plus limités, résultent de l'élimination des tarifs sur les échanges bilatéraux de biens (25% du total pour l'UE et 33,3% pour le Canada). Les gains restants découlent de la réduction des coûts associés aux obstacles non tarifaires.

Une autre mesure couramment utilisée des effets économiques des changements apportés aux politiques relatives au commerce et à l'investissement est connue sous le nom de « variation équivalente ». Il s'agit du montant forfaitaire de revenu qui aurait à être payé aux ménages dans une économie donnée pour leur procurer le même bien-être qu'ils auraient conservé *sans* le changement des politiques, mais qu'ils auraient donc effectivement *avec* le changement. Dans le cas de la libéralisation et de la facilitation du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada, le gain en revenu pour les ménages calculé de cette manière est de 8,4 milliards d'euros pour le Canada, et de 10,5 milliards d'euros pour l'UE. Les avantages en revenus pour les deux économies sont à peu près équivalents en termes absolus, quoique per capita, ils sont évidemment d'une importance bien plus grande pour le ménage canadien moyen.

Comme on le montre dans le tableau ci-dessous (tableau 2.10), la plus grande part des gains en revenus provient de la libéralisation du commerce des services. Toutefois, l'élimination des tarifs et la réduction des obstacles non tarifaires au commerce des biens représentent aussi une part importante de ces gains.

Les effets sur le revenu national peuvent aussi être divisés en gains d'efficacité statique et en gains dynamiques dû à l'augmentation prévue à la capacité productive. Comme on le démontre dans le tableau 2.11 ci-dessous, la plus grande part des gains en revenus entre l'UE et le Canada sont provoqués par l'augmentation des ressources productives⁷¹, soit les effets « dynamiques ».

Tableau 2.10 Effets sur le revenu national (variation équivalente en millions d'euros)

	Total	Réductions de tarifs	Libéralisation du commerce des services	Obstacles non tarifaires sur les biens
Union européenne	10 539	3 433	4 889	2 218
Canada	8 364	2 861	3 801	1 702

Models », chapitre 8 de l'ouvrage de Gary Clyde Hufbauer et Richard E. Baldwin : « *The Shape of a Swiss-U.S. Free Trade Agreement* » (Washington, D.C.: Petersen Institute, 2006), p. 238.

⁷¹ Dans la simulation, l'offre de main-d'œuvre reste fixe; l'offre de capital est toutefois autorisée à s'ajuster à la hausse des taux de rendement provoquée par la libéralisation et la facilitation du commerce et de l'investissement. La principale source des gains dynamiques réside toutefois dans les flux de revenus accrus épargnés et investis.

Tableau 2.11 Effets sur le revenu national – court terme et long terme (variation équivalente en millions d’euros)

	Court terme (gains statiques)	Long terme (gains dynamiques) (d’ici 2014)
Union européenne	2 527	10 539
Canada	4 100	8 364

Le rôle dominant des effets dynamiques est largement cohérent avec les connaissances que l’on a actuellement sur la manière dont les entreprises s’organisent dans une économie mondialisée. Comme on l’a noté précédemment, au cours des décennies récentes, le modèle de gestion de choix s’est de plus en plus fondé sur la chaîne de valeur globale. Ce concept suppose une production décentralisée : les diverses fonctions d’une entreprise sont distribuées mondialement dans les endroits où elles peuvent être accomplies de la manière la plus efficace, la coordination du siège social étant facilitée par les gains formidables d’efficacité dans les communications et les services de transport. Entre autres considérations, la disponibilité d’un grand éventail d’intrants de production – autant des biens que des services – à prix attractif améliore les chances d’un endroit particulier d’attirer de l’investissement. L’amélioration de l’accès aux intrants de production à bas prix, favorisée par la libéralisation et la facilitation du commerce et de l’investissement entre l’UE et le Canada, par conséquent, rend *les deux* entités plus concurrentielles qu’ils en auraient été autrement dans la course mondiale aux investissements directs, dont le montant global est limité, et course dans laquelle les puissances économiques émergentes, comme la Chine et l’Inde, connaissent de plus en plus de succès. On peut s’attendre à ce que les effets dynamiques des politiques en matière de commerce et d’investissement soient les plus importants, et c’est cela que suggère les résultats de la simulation.

Il est important d’observer que les effets signalés ci-dessus sont mesurés en tant qu’augmentations des revenus étalées sur une seule année; cette période est cohérente avec le recours à des données annuelles pour générer les estimations. Les gains en question proviennent toutefois largement des personnes et des entreprises à la fois au Canada et dans l’UE qui « travaillent de manière plus intelligente qu’il n’en aurait été autrement » en raison du fait que la distribution internationale du travail entre les économies s’est réorganisée pour mieux s’arrimer aux capacités respectives de chacune. En conséquence, cet avantage est persistant et les gains s’accumulent, ce qui donne de l’expansion à la consommation, au patrimoine, aux ressources fiscales, et ainsi de suite, année après année.

Effets sur le commerce

Dans un contexte de libéralisation du commerce et des investissements entre l’UE et le Canada, les résultats de la simulation suggèrent un potentiel de croissance du commerce bilatéral (tels qu’estimés par la somme des exportations de biens et services) de 25,7 milliards d’euros par rapport à un montant de départ de 112,0 milliards d’euros, soit de plus de 22,9%. De ce montant, 18,6 milliards d’euros seraient expliqués par une croissance du commerce bilatéral de biens et 7,0 milliards d’euros seraient expliqués par le commerce bilatéral des services transfrontaliers.

Étant donné que le Canada a un niveau général de protection tarifaire plus élevé pour les biens et que le niveau initial d’exportations de l’UE vers le Canada est relativement plus élevé, le gain en exportations bilatérales de biens de l’UE est substantiellement plus élevé à 12,2 milliards d’euros

(soit 36,6%) comparativement au gain en exportations bilatérales de biens du Canada de 6,3 milliards d'euros (soit 24,3%).

Pour ce qui est du commerce des services, les exportations bilatérales transfrontalières de l'UE vers le Canada s'accroîtraient de 4,8 milliards d'euros (soit 13,1%), comparativement à celles du Canada qui s'accroîtraient de 2,2 milliards d'euros (soit 14,2%). Le gain commercial plus élevé de l'UE en termes absolus reflète le niveau initial plus élevé des exportations européennes de services vers le Canada, car le niveau de réduction des coûts du commerce des services dans les deux juridictions est, étant donné la méthodologie, le même aux fins de la simulation (ce qui est reflété par la similitude des gains en pourcentage pour l'UE et le Canada).

Sous l'angle de la performance commerciale internationale, l'effet de la libéralisation et la facilitation du commerce et des investissements est plus significatif pour l'économie canadienne, ce qui est normal étant donné la plus grande taille de l'économie de l'UE par rapport à celle du Canada. Néanmoins, les deux économies verraient leur commerce bilatéral avec le monde croître, augmentant leur degré « d'ouverture ». Du même coup, le Canada bénéficierait de gains significatifs en matière d'augmentations des revenus, de gains d'efficacité et de dynamisme économique, malgré l'amplification prévue du déficit de la balance commerciale avec l'UE. L'UE bénéficierait de gains comparables, mais sur une plus petite échelle, étant donné la plus grande taille de son économie.

Effets du commerce à l'échelle sectorielle

Les effets sectoriels potentiels de la libéralisation et la facilitation du commerce et des investissements seront considérés ci-dessous. Quelques mises en gardes se doivent d'être portées à cet égard.

Premièrement, les modèles EGC ont la capacité essentielle de capturer les liens entre les chaînes d'approvisionnement des différents secteurs (par exemple l'offre de services aux entreprises du secteur de l'automobile), par le biais de matrices d'entrée-sortie sur lesquelles le modèle est paramétré, de même que celle d'estimer la redistribution intersectorielle des facteurs de main d'œuvre et de capital en conformité avec les avantages comparés (souvent appelée « effets d'équilibre général »). Pourtant, tel que mentionné précédemment, les réactions aux changements de politiques commerciales et d'investissement surviennent surtout à l'échelle de l'entreprise, ce qui est au désavantage des modèles EGC puisqu'ils reflètent à un très haut degré d'abstraction les effets au niveau des entreprises (y compris les comportements qui sont conditionnés par la structure industrielle).

De la même manière, les modèles EGC ne peuvent prévoir la restructuration du paysage industriel international causée par des tendances macroéconomiques, des variations de taux de change, des progrès techniques et l'évolution des avantages comparés de chaque pays qui s'ajustent aux innombrables changements politiques constamment effectués à travers le monde qui touchent les politiques d'investissement, de formation et les cadres des politiques économiques. On ne peut donc pas tenir compte, dans le calcul de l'effet sur les économies canadienne et européenne d'un programme de libéralisation du commerce et des investissements, de quelle façon chaque industrie dans chacune des juridictions pourra s'adapter sur une ou deux décennies – ce qui est justement l'horizon temporel un tel genre de programme s'établi – à un

monde complètement remodelé par des effets provenant de multiples causes encore imprévues à ce jour. Par conséquent, on doit interpréter avec prudence les résultats sectoriels des modèles de simulation EGC lorsqu'ils sont utilisés de façon prospective.

Les effets commerciaux sectoriels de la simulation sont façonnés par le niveau initial de protection par lequel les industries domestiques sont protégées ou confrontées par rapport à la concurrence dans la juridiction du partenaire, la réduction de coût des échanges commerciaux qu'amènerait un abaissement des obstacles non tarifaires et du degré où un secteur en particulier peut bénéficier de réductions de coût des intrants amenées par la libéralisation du commerce dans les autres secteurs.

En tenant compte des mises en garde générales énoncées ci-dessus, les effets sectoriels qui émergent de la simulation sont conformes aux attentes *a priori*. Considérant seulement les secteurs industriels et des services en premier lieu, bien que les gains commerciaux dans le secteur industriel soient plus grands que les gains dans le secteur des services, autant pour l'UE que pour le Canada, les gains de l'UE sont proportionnellement supérieurs dans le domaine des services où elle détient un avantage comparatif, et les gains du Canada proportionnellement supérieurs dans le domaine des biens industriels.

Tableau 2.12 Gains en exportation pour l'UE et le Canada, les biens industriels et les services (en millions d'euros)

	Exportations du Canada à l'UE27			Exportations de l'UE27 au Canada		
	Valeurs de base	Variation en %	Variation de la valeur	Valeurs de base	Variation en %	Variation de la valeur
Total des biens industriels et services	38 879	16,5%	6 427	68 165	16,8%	11 474
Biens industriels	23 426	18,1%	4 233	31 390	21,2%	6 644
Services	15 453	14,2%	2 194	36 775	13,1%	4 829
Répartition de l'ensemble des biens industriels et services						
Biens industriel	60,3%		65,8%	46,1%		57,9%
Services	39,7%		34,1%	54,0%		42,1%

Le tableau 2.13 décrit en détail les effets bilatéraux pour chaque secteur de la libéralisation et la facilitation du commerce et des investissements entre l'UE et le Canada. Dans l'ensemble, les secteurs de pointe pour l'UE en termes de croissance de la valeur des exportations sont les aliments transformés, les produits chimiques, la machinerie et outillage, et les services de transport. Des gains importants sont aussi réalisés dans les secteurs des services pour les entreprises, des véhicules à moteur et pièces, le commerce intérieur, les assurances, et les services aux consommateurs. Pour le Canada, les secteurs de pointe sont les aliments transformés, l'agriculture primaire, les métaux, les services de transport, le matériel de transport et la machinerie et équipement. Les produits chimiques, les services aux entreprises, les véhicules à moteur et pièces et l'équipement électronique comptent parmi les autres secteurs qui réalisent des gains importants en exportations bilatérales. Il est notable qu'un nombre de secteurs comptent parmi les secteurs de pointe en termes de gains commerciaux bilatéraux à la fois pour l'UE et le Canada.

L'exercice de répartition des effets commerciaux sectoriels par instruments de politique commerciale (réductions de tarifs, libéralisation du commerce des services et réduction des obstacles non tarifaires pour les biens) révèle que dans le cas des services, la principale source d'effets sur le commerce provient de la libéralisation de ce même secteur. Néanmoins, pour un

Tableau 2.13 Variation de la valeur des exportations bilatérales – 2014 Base de référence (en millions d’euros de 2007)

	Exportations du Canada à l’UE27			Exportations de l’UE27 au Canada		
	Valeurs de base	Variation en %	Variation de la valeur	Valeurs de base	Variation en %	Variation de la valeur
Agriculture primaire	1 892	41,8	791	365	6,3	23
Aliments transformés	963	141,7	1 365	1 708	326,2	5 571
Produits forestiers	60	3,7	2	4	1,5	0
Pêche	146	16,1	23	68	-9,2	-6
Charbon	809	-0,1	-1	13	1,0	0
Pétrole	27	-0,8	0	1 861	1,4	26
Gaz	2 897	-0,3	-8	0	0,9	0
Minéraux	3 670	-2,1	-77	135	6,8	9
Boissons et produits du tabac	66	17,8	12	1,095	14,7	161
Textiles	156	73,6	115	532	70,2	373
Vêtements	158	60,0	95	430	62,5	269
Produits du cuir	16	33,3	5	464	32,8	152
Produits du bois	433	16,7	72	764	30,7	235
Produits du papier, édition	1 655	9,8	161	889	8,9	79
Pétrole et produits du charbon	1 005	60,2	605	487	73,8	359
Produits chimiques	1 610	34,5	555	6 923	28,1	1 948
Produits minéraux	119	19,7	23	625	22,2	138
Métaux ferreux	242	18,1	44	914	15,3	140
Métaux	2 935	29,3	861	288	19,4	56
Produits du métal	228	26,7	61	856	31,6	271
Véhicules à moteur et pièces	885	28,8	255	3,453	18,3	631
Équipement de transport	2 563	23,1	592	2 332	7,9	183
Équipement électronique	931	22,9	213	631	15,5	98
Machines et équipement	2 558	22,7	580	7 798	16,9	1 319
Autres produits manufacturés	256	16,9	43	830	24,4	203
Total des biens	26 281	24,3	6 389	33 463	36,6	12 239
Services d’utilité publics	337	19,8	208	327	17,3	54
Construction	66	45,7	30	257	42,9	110
Commerce intérieur	1 047	19,9	208	3 170	21,0	665
Transport	3 487	23,6	823	5,591	20,1	1 122
Communications et services d’information	1 135	10,3	117	1 523	9,6	146
Services financiers	666	14,9	99	2,886	15,1	437
Assurance	1 167	18,1	211	3,397	18,6	632
Autres services aux entreprises	5 350	5,8	311	14, 263	6,3	903
Services aux consommateurs	1 214	17,2	209	4, 008	14,2	569
Services publics	985	12,1	119	1,368	14,0	192
Total des services	15 453	14,2	2,194	36, 775	13,1	4 829
TOTAL DES EXPORTATIONS	41 735	20,6	8, 583	70,238	24,3	17 068

bon nombre de secteurs de produits, des contributions importantes aux gains commerciaux proviennent aussi de la libéralisation du secteur des services et de la réduction des obstacles non tarifaires en plus de l'effet de l'élimination des tarifs (incluant le secteur automobile⁷² et plusieurs secteurs des métaux).

Effets sur la production par secteurs

Les tableaux ci-dessous décrivent en détail les effets de la libéralisation et de la facilitation du commerce entre l'UE et le Canada sur la production dans les secteurs de l'UE et canadiens (tableaux 2.14 et 2.15, respectivement); avec une attribution des effets par instrument de politique commerciale (réductions de tarifs, libéralisation du commerce des services et réduction des obstacles non tarifaires pour les biens).

Plusieurs observations peuvent être portées à propos des chiffres avancés. En premier lieu, l'effet en pourcentage est considérablement plus élevé pour les secteurs canadiens que pour les secteurs européens, ce qui reflète simplement la taille relative des deux économies.

En deuxième lieu, les secteurs canadiens qui réalisent les gains les plus substantiels en pourcentage sont les secteurs industriels, tels que les métaux, le matériel de transport et l'équipement électronique. Plusieurs secteurs des services canadiens, incluant les services aux entreprises et les services de communication et d'information, réalisent de petites augmentations de production en pourcentage. Les secteurs industriels de l'UE qui réalisent les gains les plus substantiels en pourcentage sont les aliments transformés, les produits du cuir et les vêtements, les boissons et produits du tabac, et les produits chimiques. Tous les secteurs de services de l'UE réalisent une croissance et ce sont les services d'assurance qui prennent les devants. Ces résultats coïncident avec la forte performance mondiale du secteur des services de l'UE.

Alors que l'élimination des tarifs compte pour une part significative de la variation dans la production sectorielle des secteurs des biens, les secteurs qui utilisent intensivement les services comme intrants profiteront considérablement de la libéralisation des services puisqu'elle réduit les coûts de leurs intrants. Pour ce qui est des services, toutefois, la libéralisation intra-sectorielle (c'est-à-dire qui s'effectue dans un secteur même) se trouve constamment à être le facteur le plus important entraînant les variations de production dans ce secteur. Cela étant dit, pour plusieurs secteurs canadiens des services, les effets négatifs de la libéralisation intra-sectorielle sont mitigés par la libéralisation dans les secteurs des biens.

⁷² L'effet prévu sur l'industrie des véhicules automobiles et des pièces pourrait être surestimé, car il ne tient pas entièrement compte de la nature hautement intégrée de l'industrie automobile en Amérique du nord, ni du degré élevé de services échangés à l'intérieur des entreprises. Même si le modèle tente de tenir compte de l'obstacle potentiel que les règles d'origine à haute valeur du contenu des produits adoptés par l'UE (par exemple, selon l'accord commercial entre le l'UE et le Chili, la valeur des matériaux qui provenant de l'extérieur de ces deux zones ne peut pas dépasser 40% du prix du produit transformé) constitueraient pour à l'accès au marché préférentiel canadien, ceci n'est peut-être pas suffisant pour prendre en compte la nature hautement intégrée de l'industrie nord américaine du transport routier, en particulier pour les véhicules automobiles. De plus, le modèle prévoit que la moitié des gains réalisés par le secteur automobile canadien proviendrait de la libéralisation du commerce des services dans l'axe transatlantique. Cependant, l'industrie canadienne d'assemblage automobile se procure principalement des services à l'interne, et la libéralisation du commerce des services entre l'UE et le Canada pourrait ne pas affecter les transactions internes entre des filiales canadiennes et leur maison mère à l'étranger (par exemple aux États-Unis et au Japon).

Tableau 2.14 Taux de variation de la production de l'UE (indice de quantité) – Année de référence 2014 – Effets à long terme

	Réductions de tarifs	Libéralisation du commerce des services	Réduction des obstacles non tarifaires des biens	Variation totale
Agriculture primaire	0,0	0,0	0,0	0,0
Aliments transformés	0,0	0,5	0,0	0,6
Produits forestiers	0,0	0,0	0,0	0,0
Pêche	0,0	0,0	0,0	0,0
Charbon	0,0	0,0	0,0	0,0
Pétrole	0,0	0,0	0,0	0,0
Gaz	0,0	0,0	0,0	0,0
Minéraux	0,0	0,0	0,0	0,0
Boissons et produits du tabac	0,0	0,1	0,0	0,1
Textiles	0,0	0,1	-0,1	0,1
Vêtements	0,0	0,1	0,0	0,1
Produits du cuir	0,1	0,2	0,0	0,3
Produits du bois	0,0	0,0	0,0	0,1
Produits du papier, édition	0,0	0,0	0,0	0,0
Pétrole et produits du charbon	0,0	0,0	0,0	0,1
Produits chimiques	0,1	0,0	0,0	0,1
Produits minéraux	0,0	0,0	0,0	0,1
Métaux ferreux	0,0	-0,1	0,0	-0,1
Métaux	-0,4	-0,2	-0,1	-0,7
Produits du métal	0,0	0,0	0,0	0,0
Véhicules à moteur et pièces	0,0	0,0	0,0	0,0
Équipement de transport	-0,1	-0,3	-0,1	-0,4
Équipement électronique	0,0	-0,2	0,0	-0,2
Machines et équipement	0,0	-0,1	0,0	-0,1
Autres produits manufacturés	0,0	0,0	0,0	0,0
Services d'utilité publics	0,0	0,0	0,0	0,0
Construction	0,0	0,0	0,0	0,1
Commerce intérieur	0,0	0,0	0,0	0,1
Transport	0,0	0,0	0,0	0,1
Communications et services d'information	0,0	0,0	0,0	0,0
Services financiers	0,0	0,0	0,1	0,1
Assurance	0,0	0,0	0,1	0,1
Autres services aux entreprises	0,0	0,0	0,0	0,1
Services aux consommateurs	0,0	0,0	0,0	0,1
Services publics	0,0	0,0	0,0	0,1

Table 2.15 Taux de variation de la production du Canada (indice de quantité) – Année de référence 2014 – Effets à long terme

	Réductions de tarifs	Libéralisation du commerce des services	Réduction des obstacles non tarifaires des biens	Variation totale
Agriculture primaire	0,2	0,0	0,0	0,2
Aliments transformés	-6,0	0,0	-0,1	-6,0
Produits forestiers	-0,1	0,0	-0,2	-0,2
Pêche	-0,2	0,0	0,0	-0,2
Charbon	0,0	0,0	0,0	0,0
Pétrole	0,0	0,0	0,0	0,0
Gaz	0,0	0,0	0,0	0,0
Minéraux	0,4	0,3	0,6	1,3
Boissons et produits du tabac	-0,5	0,2	-0,5	-0,8
Textiles	1,4	0,1	0,0	1,5
Vêtements	2,8	-0,1	0,5	3,1
Produits du cuir	-2,8	0,2	-2,2	-4,9
Produits du bois	-0,1	0,0	-0,4	-0,5
Produits du papier, édition	-0,2	0,3	0,1	0,2
Pétrole et produits du charbon	0,4	0,2	0,2	0,8
Produits chimiques	0,4	1,2	-1,0	0,6
Produits minéraux	-0,1	0,4	-0,4	-0,1
Métaux ferreux	1,4	1,4	-1,0	1,8
Métaux	3,2	1,7	6,1	11,0
Produits du métal	0,4	0,7	-0,4	0,7
Véhicules à moteur et pièces	2,8	2,7	-0,3	5,2
Équipement de transport	3,0	0,9	3,5	7,3
Équipement électronique	1,0	0,8	3,8	5,6
Machines et équipement	1,2	0,5	0,1	1,8
Autres produits manufacturés	-0,1	0,3	-0,3	-0,2
Services d'utilité publics	0,3	0,3	0,4	1,0
Construction	0,2	0,3	0,2	0,7
Commerce intérieur	0,2	0,1	0,1	0,3
Transport	0,0	-0,4	0,0	-0,4
Communications et services d'information	0,1	0,0	0,0	0,1
Services financiers	0,1	-0,3	0,0	-0,2
Assurance	0,2	-1,5	-0,1	-1,4
Autres services aux entreprises	0,2	-0,1	0,0	0,1
Services aux consommateurs	0,2	-0,6	0,0	-0,4
Services publics	0,1	0,2	0,1	0,4

Il est important de souligner que l'effet final sur la production dans un secteur ne peut être simplement déduit de la variation du commerce bilatéral dans ce secteur. Les effets des changements de politiques commerciales sur la position concurrentielle au niveau des coûts du secteur peuvent le renforcer sur le plan mondial (par exemple, en faisant concurrence avec les importations en provenance de pays tiers sur le marché intérieur ainsi qu'en exportant vers les marchés de pays tiers).

En dernier lieu, il faut bien comprendre que les estimés des effets tant positifs que négatifs ne se réaliseront que graduellement à cause de la mise en place des changements de politiques pertinents. De plus, ces changements se greffent à d'autres tendances et événements pouvant toucher des secteurs spécifiques. Les secteurs en expansion qui croissent pour d'autres raisons pourraient aussi bien croître un peu plus rapidement ou un peu plus lentement à cause du changement de politique, alors que des secteurs en déclin pourraient être confrontés à un ralentissement ou une accélération de leur taux de décroissance.

2.4 Facteurs additionnels qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

À titre de complément à l'analyse des sections 2.1, 2.2 et 2.3, l'étude porte sur divers domaines moins quantifiables afin de mieux cerner un certain nombre de facteurs additionnels qui ont un effet sur la relation UE-Canada. En particulier, l'étude se concentre sur la mobilité de la main-d'œuvre, les marchés publics, le commerce électronique, les droits de propriété intellectuelle et les services de télécommunication. L'analyse semble indiquer que, outre l'élimination des obstacles existants au commerce et à l'investissement, le renforcement de la collaboration dans un certain nombre des domaines en question est susceptible d'accroître les débouchés pour les entreprises à la fois de l'UE et du Canada.

2.4.1 Mobilité de la main-d'œuvre

La mondialisation et l'interdépendance économique croissante ont donné lieu à d'importants déplacements transfrontaliers de travailleurs. Ceci a incité certains États à élaborer des politiques facilitant l'arrivée de professionnels qualifiés dans le but de favoriser un fonctionnement efficace des marchés du travail et d'améliorer l'efficacité économique et la productivité. Une part importante de l'activité économique bilatérale entre l'UE et le Canada implique le mouvement des personnes pour traverser l'Atlantique. Par exemple, en 2006 environ 27 000 travailleurs originaires d'États membres de l'UE sont entrés au Canada, principalement de la France, de l'Allemagne, de l'Irlande et du Royaume-Uni, ce qui correspond à 24% de l'ensemble des travailleurs étrangers temporaires du Canada⁷³.

Dans le contexte du présent rapport, la mobilité de la main-d'œuvre désigne exclusivement les déplacements transfrontaliers de gens d'affaires aux fins d'un travail temporaire. Ceci inclut à la fois des questions frontalières – notamment celles des exigences liées aux autorisations de séjour temporaire, aux permis de travail et aux essais sur le marché du travail – et des questions nationales telles que les problématiques de la délivrance des permis ou de reconnaissance des qualifications : il s'agit, dans chacun de ces cas, d'importants facteurs qui déterminent la facilité avec laquelle les gens d'affaires peuvent entrer au pays pour réaliser des activités d'affaires liées à l'investissement et au commerce des biens et des services.

Les avantages de la mobilité de la main-d'œuvre

Les séjours temporaires sont l'un des principaux modes d'approvisionnement pour le commerce des services et ils sont surtout répandus dans des secteurs tels que les services juridiques, le génie et les services techniques intégrés, les services d'architecture, les services de conseil en gestion, les services énergétiques et les services environnementaux. Lorsqu'il est question de mobilité de la main-d'œuvre, on en vient généralement à parler de fournisseurs de service. Considéré dans son ensemble, le marché mondial des services présente une croissance soutenue en termes de

⁷³ L'UE ne recueille pas de données semblables pour le Canada

produit intérieur brut (PIB), d'échanges commerciaux et d'investissement – et, par conséquent, en termes d'emploi. De plus, les services sont généralement davantage axés sur les connaissances comparativement à d'autres domaines et ils emploient donc davantage de travailleurs hautement instruits que d'autres secteurs. Au Canada, les travailleurs en provenance de l'UE sont principalement des professionnels (40%) ou des techniciens qualifiés (34%).

La Commission européenne a déclaré que la mobilité de la main-d'œuvre « [jouera] un rôle capital pour répondre aux besoins actuels et futurs du marché du travail et ainsi assurer la pérennité de l'économie et la croissance »⁷⁴. Il faut prendre acte du fait que certaines conditions, notamment les pénuries de main-d'œuvre, se manifestent à la fois sur le marché canadien et celui de l'UE et ont même tendance à s'intensifier⁷⁵. La mobilité de la main-d'œuvre temporaire, en particulier dans des économies qui sont plutôt complémentaires que concurrentes, peut contribuer à atténuer les pénuries de main-d'œuvre qualifiée auxquelles ces économies sont toutes deux confrontées. La mobilité de la main-d'œuvre permet également de réaffecter des facteurs de production de manière plus efficace dans le pays d'origine et dans le pays de destination, ce qui mène à des gains sociaux profitant à chacun d'eux. Ceci réglerait les pénuries de main-d'œuvre, en plus d'atténuer les pressions subies par le marché du travail dans les cas où le marché du travail local n'est pas à même d'absorber sa propre offre de main-d'œuvre qualifiée.

Une planification et une gestion adéquate du système de migration temporaire UE-Canada permettrait ainsi à ces deux économies de tirer parti des caractéristiques complémentaires de leurs marchés du travail respectifs pour accroître l'efficacité économique et la productivité grâce à une plus forte croissance du capital humain (par exemple en évitant les phénomènes de dédoublement dans le domaine de l'innovation) et à une répartition plus efficace des compétences. Les déplacements temporaires des travailleurs instaurent de la souplesse et une mobilité géographique et fonctionnelle supérieure sur les marchés du travail.

Plusieurs études portant sur les déplacements temporaires et les migrations permanentes des travailleurs ont fourni des preuves de corrélation positive entre la mobilité de la main-d'œuvre et les échanges commerciaux. Une étude de 2002 de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) portant exclusivement sur les arrivées temporaires de personnes physiques (mode 4) a conclu à l'existence d'un lien positif entre l'accroissement des flux de migration du mode 4 et l'accroissement des exportations⁷⁶. Ces résultats appuient les théories selon lesquelles les échanges commerciaux et les déplacements des travailleurs sont des phénomènes complémentaires, des variables entre lesquelles il existe une relation positive plutôt qu'un lien de substitution. Dans un monde dont toutes les parties sont interdépendantes, les travailleurs temporaires qui jouissent d'une certaine mobilité servent d'intermédiaires et de voies d'information pour la transmission des connaissances sur les occasions d'affaires, établissent des contacts, précisent les nuances

⁷⁴ Commission européenne. *Communication de la Commission – Programme d'action relatif à l'immigration légale*, le 21 décembre 2005, paragraphe 1.2.

⁷⁵ OCDE, Working Party of the Trade Committee, *Service Providers on the Move : A Closer Look at Labour Mobility and the GATS*, TD/TC/WP(2001)26/FINAL, 20 février 2002, pp. 13.

⁷⁶ Marion Jansen et Roberta Piermartini : *The Impact of Mode 4 on Trade in Goods and Services*. Document de travail n° ERSD-2004-07, Organisation mondiale du commerce – Division de la recherche et de l'analyse économiques, novembre 2004, p. 13. Pour de plus amples informations au sujet des différents modes de services, veuillez vous référer à la section intitulée Facteurs qui ont une influence sur le commerce des services.

culturelles et diffusent les lois et les pratiques commerciales, ce qui diminue les coûts de transaction et accroît l'efficacité des échanges commerciaux et de l'investissement. Ils introduisent également à l'étranger des préférences qui favorisent les biens produits dans leurs pays d'origine respectifs, dont les exportations pourraient être ainsi stimulées.⁷⁷ L'étude de l'OMC qualifie d'« effets de préférence », d'« effets d'information » – car ils réduisent les coûts de l'harmonisation de l'offre et de la demande et ceux de la recherche de réseaux – et d'« effets d'exécution des contrats » ces phénomènes de stimulation des échanges commerciaux occasionnée par les déplacements temporaires des gens d'affaires.⁷⁸

En plus de stimuler la capacité concurrentielle grâce à des chaînes de valeur interdépendantes et spécialisées et à l'accroissement des échanges commerciaux de biens, la mobilité de la main-d'œuvre a également un effet positif sur l'investissement entre les pays d'origine et les pays de destination grâce aux capitaux investis par les entreprises et à l'esprit d'entreprise individuel. En étudiant l'investissement étranger direct (IED) et les déplacements temporaires des personnes, l'OMC a constaté qu'une augmentation de 10% des déplacements temporaires était associée à une augmentation de 8% des flux entrants (respectivement une augmentation de 7,1% des flux sortants) d'IED⁷⁹. La théorie économique suggère que ce phénomène est dû en partie à la diffusion des connaissances sur les débouchés (effets d'information) et sur les lois et les pratiques (effets d'exécution des contrats), ce qui peut accroître l'esprit d'entreprise à la fois dans le pays de destination et dans le pays d'origine. À l'échelle de l'entreprise, les entreprises qui investissent sur de nouveaux marchés préfèrent être accompagnées de membres importants de leur personnel lorsqu'elles établissent une entreprise afin d'insuffler à celle-ci la culture, les normes et les pratiques. Même après cette opération, il est possible que des membres spécifiques du personnel doivent être dépêchés sur place dans le cadre de projets spéciaux.

L'intensification des déplacements de personnes dus aux mouvements des travailleurs temporaires entraîne la création de différents réseaux entre des personnes, des entreprises et des économies. Pour le pays d'origine, la mobilité des travailleurs hautement qualifiés accroît la capacité d'innovation et les réserves de capital humain. Les échanges de personnes facilitent le transfert des aptitudes, des idées, des renseignements, des technologies et des réseaux nouveaux qui sont susceptibles de stimuler l'activité économique. L'importance de l'accumulation du capital humain par le biais de l'adoption de politiques sur la mobilité de la main-d'œuvre a été reconnue à l'échelle de l'UE et parmi les États membres. Cette constatation a mené plusieurs d'entre eux-ci à réorienter leurs politiques sur les migrations⁸⁰. Ces changements permettent de répondre aux besoins du secteur privé, qui réclame l'instauration d'un environnement transparent et prévisible, dans lequel il sera possible de faire des affaires, en ce qui concerne la mobilité de la main-d'œuvre.

⁷⁷ Voir pour exemple: L. Alan: *The Economic Implications of Liberalising Mode 4 Trade*. Étude préparée pour le Symposium conjoint OMC-Banque mondiale « Mouvement des personnes physiques (mode 4) dans le cadre de l'AGCS », OMC, Genève, 11-12 avril 2002, p. 5-6; et Theodora Xenogiani, « Migration Policy and its Interactions with Aid, Trade, and Foreign Direct Investment Policies: A Background Paper, » Working Paper No. 249, OCDE Centre de développement, Juin 2006, pp. 34-35.

⁷⁸ Organisation mondiale du commerce : *Rapport sur le commerce mondial 2004 : Analyse du lien entre le cadre général des politiques intérieures et le commerce international*. 2004, p. 50. Voir : www.wto.org/French/res_f/booksp_f/anrep_f/world_trade_report04_f.pdf.

⁷⁹ Jansen et Piermartini, op cit., p. 17.

⁸⁰ Rainer Münz et coll. : *What are the migrants contributions to employment and growth? A European approach*, HWWI Migration Research Group, janvier 2007, p. 14.

Certaines options stratégiques s'offrent aux gouvernements pour faciliter la mobilité de la main-d'œuvre. Certaines sont relativement simples comme l'amélioration de la transparence grâce à des portails centralisés ou l'harmonisation de la réglementation domestique. D'autres sont plus compliquées tel que la création d'un groupe de travail chargé de surveiller les problèmes liés aux séjours temporaires et d'en discuter ou la négociation d'importantes dispositions sur les séjours temporaires dans le contexte d'un accord commercial complet.

Réglementation nationale de l'UE

Les règles qui régissent le séjour des gens d'affaires canadiens dans la plupart des États membres de l'UE pour des périodes de moins de trois mois sur six relèvent de l'*acquis* de Schengen⁸¹ qui définit les exigences relatives à l'obtention de visas. En outre, un État membre peut exiger un permis de travail. L'admission est assujettie à la possession d'un titre de voyage valide; à la justification de l'objectif d'entreprise et des conditions du séjour envisagé; à l'établissement de la possession de moyens de subsistance suffisants pour la durée du séjour et pour le retour au pays d'origine; à l'absence d'alerte dans le système d'information Schengen (SIS); ainsi qu'à la détermination du fait que le demandeur ne présente pas de menace pour les politiques publiques, pour la sécurité intérieure, pour la santé publique et pour les relations internationales de l'un ou l'autre des États membres⁸².

Les règles liées au séjour temporaire de ressortissants de pays tiers sur le territoire de l'UE sont déterminées par les lois de chacun des États membres : les travailleurs étrangers temporaires doivent donc vérifier les lois de l'État membre où ils veulent être admis. Chaque État membre possède divers instruments juridiques et différentes procédures nationales. La détermination des exigences d'admission est d'autant plus difficile que les renseignements qui sont publiquement disponibles sur plusieurs des États membres manquent de transparence et ne sont plus à jour. En outre, les définitions et la terminologie employées varient considérablement d'un État membre à l'autre.

Mobilité entre les États membres de l'UE

Grâce à la directive 2005/36/CE du Parlement européen et à la directive du 7 septembre du Conseil de l'UE sur la reconnaissance des compétences professionnelles, l'UE a consolidé et modernisé le droit communautaire des professions réglementées⁸³. Ces dispositions sont entrées

⁸¹ Lorsque des gens d'affaires ont passé trois mois dans l'espace Schengen, ils doivent quitter cette région pour une période de trois mois afin de pouvoir y avoir accès de nouveau pour une autre période de trois mois. Fait à souligner, bien que le Danemark ait signé l'Accord de Schengen, les autorités danoises peuvent décider, au sein de l'UE, d'appliquer ou non chacune des nouvelles décisions adoptées dans le cadre de l'accord. Le Royaume-Uni et l'Irlande n'ont pas signé la convention de Schengen et il leur revient donc de décider de leur participation dans chaque cas spécifique, notamment en demandant l'application de certaines des dispositions de la convention sur la coopération policière et judiciaire dans les dossiers criminels. Voir : eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:239:0001:0473:FR:PDF.

⁸² Règlement (CE) n° 562/2006 du Parlement européen et du Conseil du 15 mars 2006 établissant un code communautaire relatif au régime de franchissement des frontières par les personnes (code frontières Schengen) : eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=2006&nu_doc=562.

⁸³ Voir : eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:255:0022:0142:FR:PDF, Rectificatif à la directive 2005/36/CE : eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:271:0018:0019:FR:PDF. Les

en vigueur le 20 octobre 2007, date de l'échéance avant laquelle chacun des États membres devait les avoir transposées dans le cadre de ses lois nationales. Cette directive s'applique à tous les ressortissants des États membres qui souhaitent exercer une profession réglementée à titre de professionnel autonome ou d'employé dans un État membre autre que celui où ils ont obtenu leurs compétences professionnelles.

La nouvelle directive conserve les trois principaux systèmes de reconnaissance :

- 1) La Directive 2005/36/EC prévoit une reconnaissance automatique des titres professionnels des médecins, dentistes, infirmiers, sages-femmes, pharmaciens, médecins vétérinaires et architectes fondée sur les exigences minimales harmonisées en matière de formation stipulées dans cette directive.
- 2) La Directive prévoit l'adoption d'une approche semblable en matière de reconnaissance automatique pour diverses activités des secteurs artisanal, commercial et industriel énumérées dans l'une de ses annexes. Contrairement au premier système, cette approche est fondée sur la reconnaissance de l'expérience et des compétences acquises pendant des périodes consécutives (et non seulement sur la possession de qualifications ou de diplômes officiels).
- 3) La Directive prévoit des règles générales s'appliquant à toutes les autres professions et situations réglementées non visées par les systèmes susmentionnés. Conformément à ces règles, appelées « système général », l'accès à une profession sera accordé à un professionnel qui est pleinement qualifié pour la profession en question dans un autre État membre. Toutefois, si la durée ou le contenu de la formation d'un migrant diffère de façon importante de celle exigée par l'État membre d'accueil, des mesures compensatoires pourraient être imposées au migrant, telles qu'une période d'adaptation ou un test d'aptitude.

La Directive prévoit diverses règles en ce qui concerne les qualifications d'un pays tiers que possèdent les citoyens de l'UE. Chaque État membre peut permettre aux ressortissants d'un État membre qui possèdent des qualifications d'un pays tiers d'exercer une profession réglementée conformément à ces règles. Toutefois, en ce qui concerne les professions pour lesquelles les lois de l'UE prévoient des conditions minimales de formation, la reconnaissance devra respecter ces conditions. Les qualifications d'un pays tiers sont considérées comme étant équivalentes aux qualifications de l'UE seulement si celui qui les possède a acquis trois années d'expérience professionnelle dans l'État membre qui a reconnu ces qualifications. Celles-ci sont assujetties au système général de la Directive (voir ci-dessus) lorsqu'une deuxième reconnaissance dans un État membre de l'UE est exigée.

En vertu de certaines conditions, les ressortissants d'un pays tiers peuvent bénéficier de la loi de l'UE sur la reconnaissance des qualifications professionnelles s'ils ont, par exemple, le statut de résident de longue durée conformément à la Directive 2003/109/EC, ou si un membre de leur

nouvelles dispositions abolissent 15 directives antérieures englobant toutes les règles de reconnaissance, hormis celles qui sont applicables aux avocats, aux activités du domaine des substances toxiques et aux agents commerciaux.

famille est un citoyen de l'UE conformément à la Directive 2004/38/EC. Les deux directives prévoient l'application d'un traitement égal aux ressortissants de l'UE, ce qui signifie qu'une fois qu'ils ont obtenu leur première reconnaissance dans l'un des États membres de l'UE (sur la base d'un accord bilatéral ou autre) et qu'ils ont travaillé dans cet État membre pendant trois ans, leurs qualifications professionnelles d'un pays tiers sont considérées comme étant équivalentes à celles acquises dans l'UE. Si un travailleur de pays tiers quitte cet État membre de l'UE par lequel il est entré pour la première fois sur le territoire de l'UE, le deuxième État membre dans lequel il entre doit évaluer les « qualifications de pays tiers » en fonction du système de reconnaissance de qualifications professionnelles, tel qu'il est stipulé dans la Directive 2005/36/EC.

L'innovation la plus importante que cette directive apporte est le nouveau régime de facilitation de la prestation des services, c'est-à-dire le droit qu'ont les ressortissants d'un État membre à exercer leur profession à *titre temporaire et occasionnel* dans un autre État membre sans avoir à présenter une demande de reconnaissance de leurs compétences⁸⁴. En vertu de ces nouvelles règles, un État membre ne peut pas, en principe, limiter la libre prestation de services sur son territoire pour toute raison liée à la compétence professionnelle lorsque le fournisseur de ces services exerce légalement la même profession dans un autre État membre.

Par contre, le professionnel est assujéti aux règles et aux règlements de l'État membre d'accueil qui concernent directement la compétence professionnelle, notamment en matière de fautes professionnelles et de mesures disciplinaires (article 5, alinéa 3). De plus, à la première occasion de prestation de services, l'État d'accueil peut exiger que le professionnel lui communique un avis préalable sur les services fournis et les détails de la protection d'assurance-responsabilité professionnelle (article 7, alinéa 1), ainsi que les documents suivants : une preuve de la nationalité du professionnel; une attestation du droit d'exercice de la profession dans l'État membre d'origine; une preuve des compétences professionnelles; une preuve de l'exercice de cette discipline par le professionnel pendant au moins deux ans au cours des dix années précédentes si l'État membre d'origine ne possède aucune réglementation pour cette profession, et; pour les professions du secteur de la sécurité, une attestation du fait que la personne intéressée n'a fait l'objet d'aucune condamnation criminelle (article 7, alinéa 2). À titre exceptionnel, une vérification préalable des qualifications dans le cas des professions réglementées dont l'exercice a un effet sur la santé ou la sécurité publique est autorisée.

La nouvelle directive prévoit également une coopération et une collaboration administratives plus étroites entre les autorités compétentes des différents États membres.

Réglementation nationale du Canada

Le Programme des travailleurs étrangers temporaires (PTET) du gouvernement fédéral permet à des travailleurs étrangers admissibles de travailler au Canada pendant une période autorisée, dans la mesure où leur employeur peut démontrer qu'il n'est pas à même de trouver des Canadiens ou des résidents permanents pour occuper ces postes et que le séjour de ces travailleurs n'aura pas de effets négatifs sur le marché du travail canadien. Pour permettre une telle évaluation, un avis relatif au marché du travail est réalisé. En 2007, plus de 120 000 travailleurs temporaires ont été

⁸⁴ Le caractère temporaire et occasionnel doit être déterminé dans chaque cas individuel, en tenant notamment compte de la durée, de la fréquence, de la régularité et de la continuité des services fournis (article 5, alinéa 2).

admis au Canada pour occuper des postes temporaires : ceci permet aux employeurs canadiens de faire face aux pénuries de main-d'œuvre ou de se conformer à des programmes, voire à des engagements de commerce international.

Il existe plusieurs cas de postes qui ne nécessitent aucun permis de travail et pour lesquels il n'est donc pas nécessaire d'obtenir un avis relatif au marché du travail. Par exemple, il n'est pas nécessaire que les visiteurs d'affaires aient un permis de travail pour se consacrer à des activités d'entreprise internationales sans faire directement partie du marché du travail du Canada. Entre autres catégories de travailleurs pour lesquelles aucun permis de travail n'est exigé, citons notamment les représentants étrangers et les membres de leurs familles, le personnel militaire, les agents d'États étrangers, les étudiants qui travaillent sur leur campus, les artistes du spectacle, les athlètes et les entraîneurs, les reporters, les conférenciers, les organisateurs de congrès, les membres du clergé, les juges et les arbitres, les examinateurs et les évaluateurs, les témoins experts ou enquêteurs, les étudiants de médecine, les inspecteurs de l'aviation civile, les enquêteurs sur des accidents ou des incidents, les membres des équipages, ainsi que les fournisseurs de services d'urgence.

Le gouvernement du Canada collabore avec des représentants des provinces et des territoires afin de veiller à ce que le PTET puisse s'adapter aux pénuries régionales de main-d'œuvre spécialisée ou autre, tout en préservant l'intégrité du programme. Les responsables des provinces et des territoires jouent également un rôle déterminant dans l'élaboration des avis relatifs au marché du travail en fournissant des données provinciales et territoriales sur le marché du travail, y compris des renseignements sur les salaires, sur les pénuries de main-d'œuvre spécialisée ou autre et sur les normes provinciales et territoriales du travail.

Le gouvernement du Canada collabore également avec des employeurs et des associations sectorielles du Canada afin de mieux comprendre les exigences actuelles et les nouveaux besoins du marché du travail. Ces parties intéressées offrent à leur tour au gouvernement du Canada des renseignements sur les possibilités d'améliorer le PTET.

Mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre

Bien que des progrès encourageants aient été réalisés, des obstacles interprovinciaux à la mobilité de la main-d'œuvre persistent encore au Canada. Ces obstacles sont généralement liés à des différences provinciales et territoriales dans les politiques de délivrance des permis et de reconnaissance des compétences, différences qui peuvent nuire aux déplacements de la main-d'œuvre d'une province à l'autre du Canada dans certains métiers réglementés, au détriment de travailleurs formés au Canada ou à l'étranger.

Bien que le gouvernement du Canada assure une présence fédérale et une prépondérance afin d'améliorer la mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre, chaque province ou territoire détient la responsabilité des règlements sur les professions (y compris les métiers). Pour plusieurs professions, les administrations provinciales et territoriales ont délégué l'autorité de réglementation à des organismes de réglementation. Le Canada compte plus de 440 organismes de réglementation professionnelle de cette nature qui représentent des millions de travailleurs de 100 professions différentes.

L'Accord sur le commerce intérieur (ACI) constitue l'assise de l'amélioration future de la mobilité de la main-d'œuvre. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont signé l'ACI en 1994 dans le but de rehausser le flux des travailleurs, des capitaux, des biens et des services dans l'ensemble du Canada. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux se sont récemment engagés à une pleine mobilité de la main d'œuvre au Canada d'ici le 1 avril 2009.

Parties intéressées

Dans les pays de l'UE tout comme au Canada, les parties intéressées ont exprimé un intérêt sans équivoque pour la facilitation des séjours de leurs gens d'affaires sur les marchés de leurs partenaires réciproques, ainsi que sur les marchés étrangers. En particulier, les représentants du secteur privé, des sociétés d'État, des organisations non gouvernementales et des membres du public en général ont manifesté des inquiétudes à propos des délais de traitement prolongés et la difficulté d'obtenir des renseignements pertinents sur les types spécifiques de visas ou de permis de travail exigés – voire même des renseignements permettant de déterminer si un permis de travail est exigé ou non. Plusieurs groupes et organismes ont exprimé un sentiment d'urgence à propos de l'importance de l'avancement de cet aspect des relations entre l'UE et le Canada, incluant le Forum des services européen, BUSINESSSEUROPE (la plus importante association d'affaires européenne), le Conseil canadiens des chefs d'entreprise (CCCE), la Chambre de commerce du Canada (CCC) et le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE).⁸⁵

Le Forum des services européen a souligné l'importance de traiter de la circulation des personnes physiques dans le cadre du mode 4, c'est-à-dire, le déplacement temporaire du personnel d'affaires qualifié au sein d'une entreprise (transfères intra-société) et l'entrée temporaire pour les clients dans le cadre des négociations de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). BUSINESSSEUROPE souhaiterait l'émergence de relations économiques plus fortes entre l'UE et le Canada, notamment un accord facilitant l'admission temporaire de membres importants du personnel d'affaires et de fournisseurs de services, ainsi que des progrès en vue de la reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles⁸⁶.

Le Conseil européen des professions libérales (CEPLIS) porte un intérêt considérable à la mobilité de la main-d'œuvre entre l'Europe et le Canada. Voici les obstacles aux séjours au Canada dont le CEPLIS souhaiterait l'élimination : la réduction du fardeau administratif associé aux contrats de courte durée, et la révision du système d'immigration afin de mieux tenir compte

⁸⁵BUSINESSSEUROPE représente la plus importante association d'affaires en Europe (www.burinesseurope.eu). CEPLIS, la seule association interprofessionnelle représentant les professionnels libéraux au niveau de l'UE, est une organisation agréée du Comité Économique et Social Européen (www.ceplis.org). Le CCCE est une organisation non partisane et sans but lucratif, regroupant les dirigeants des entreprises canadiennes de premier plan. (www.ceocouncil.ca). Les 170,000 membres de la Chambre de commerce du Canada reflètent un réseau puissant et diversifié dans tous les secteurs et toutes les régions du Canada (www.chamber.ca). FORCCE est le principal regroupement de gens d'affaires ayant comme objectif d'accroître les occasions d'affaires entre le Canada et l'UE (www.canada-europe.org/fr).

⁸⁶ Voir trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc_137984.pdf et les propos tirés d'une lettre conjointe adressée le 15 mai 2007 par BUSINESSSEUROPE et le CCCE au premier ministre Harper, à la chancelière Merkel et au président Barroso dans le cadre du Sommet Canada-UE de Berlin (disponible à www.businessseurope.eu).

de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée⁸⁷. De plus, CEPLIS est en faveur de l'amélioration de la reconnaissance des compétences professionnelles dans le cadre de négociations bilatérales.

S'exprimant au nom de leurs membres, le CCCE et le FORCCE ont constamment démontré leur appui en faveur d'une mobilité accrue de la main-d'œuvre et de la mise sur pied de mesures pour assurer la mobilité du personnel qualifié et des fournisseurs de services ainsi qu'une reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles.⁸⁸ Ces associations ainsi que d'autres ont aussi fait savoir, qu'à leur avis, une mobilité accrue de la main-d'œuvre devrait faire partie des priorités de l'UE et du Canada dans un contexte de libéralisation de la relation bilatérale.

Dans le contexte des consultations du gouvernement du Canada à propos des négociations de l'AGCS, plusieurs secteurs de services ont été désignés comme prioritaires pour le commerce canadien sur le marché de l'UE. Il s'agit notamment des secteurs suivants : les services professionnels, les services de distribution, les services environnementaux et les services de logistique. De plus, les séjours temporaires ont été spécifiquement désignés comme un important mode d'approvisionnement dans plusieurs de ces secteurs – notamment dans ceux des services professionnels et environnementaux – et comme un intérêt prioritaire pour les Canadiens qui ont des activités d'affaires dans des États membres de l'UE. La plupart des commentaires provenant des parties intéressées canadiennes font état des délais de traitement prolongés et la difficulté d'obtenir des renseignements pertinents sur les types spécifiques de visas ou de permis de travail exigés – voire même des renseignements permettant de déterminer si un permis de travail est exigé ou non.

Accords multilatéraux et bilatéraux sur la mobilité de la main-d'œuvre

Accords multilatéraux

L'UE et le Canada ont tous deux pris des engagements sur l'admission temporaire des gens d'affaires dans le cadre de leurs accords commerciaux multilatéraux (l'OMC), régionaux et bilatéraux. L'UE et le Canada sont signataires de l'AGCS à l'OMC et, à ce titre, ils bénéficient de modalités de séjour temporaire spéciales que chacune des parties s'est engagée à respecter dans le cadre de l'AGCS (mode 4). Comme les séjours temporaires constituent l'un des quatre modes de prestation pour les services, ils sont considérés comme un élément qui fait partie intégrante des négociations de l'AGCS.

Dans le contexte de l'AGCS, les engagements actuels de l'UE incluent les personnes transférées au sein d'une entreprise, les visiteurs d'affaires et les fournisseurs de services en sous-traitance (employé(e) d'une personne morale) dans certains secteurs désignés. L'UE n'exige aucune épreuve préalable de conformité au marché du travail. Le Canada a pris des engagements dans trois catégories générales : les visiteurs d'affaires, les personnes transférées au sein d'une entreprise et les professionnels (qui regroupent à la fois les fournisseurs de services en sous-traitance et les professionnels autonomes).

⁸⁷ David Anciaux, agent des politiques, CEPLIS (14 mars 2008).

⁸⁸ Voir www.ceocouncil.ca/publications/pdf/test_de8526be53e9cc638be8d916e6fc1027/Communique_Declaration_conjointe_CCCE_BUSINESSEUROPE_FORCCE_17_juillet_2008.pdf.

Dans le cadre de Doha, l'offre initiale et l'offre modifiée de la Commission européenne promettent une certaine libéralisation de la circulation des gens d'affaires. Tout d'abord, la Commission européenne a offert des engagements relatifs aux professionnels autonomes. Elle a également augmenté le nombre de secteurs visés par ses engagements relatifs aux fournisseurs de services en sous-traitance. Les engagements relatifs aux professionnels sont assujettis à plusieurs limites d'effectif qui n'ont pas encore été déterminées. Parmi les autres améliorations apportées à l'offre de l'UE, citons l'élargissement de la catégorie des personnes transférées au sein d'une entreprise, de manière à inclure les stagiaires diplômés. Dans chacun de ces cas, les exigences de l'UE et des États relativement aux conditions de travail, les salaires minimums et toutes les conventions collectives touchant les salaires demeurent en vigueur.

Le Canada a soumis à la discussion deux offres qui apporteraient plusieurs améliorations au mode 4. Dans son offre initiale, le Canada a modifié ses engagements relatifs aux professionnels afin de distinguer les fournisseurs de services en sous-traitance (employé(e) d'une personne morale) des professionnels autonomes (personnes exerçant une profession à leur propre compte). Le Canada a offert de prolonger la durée de séjour des visiteurs d'affaires, des cadres, des gestionnaires et des professionnels. Le Canada propose également de faciliter, dans la catégorie des visiteurs d'affaires, l'entrée temporaire des fournisseurs de service après-vente ou après-bail; dans la catégorie des professionnels, la profession d'informaticien de haut niveau a été ajoutée. Enfin, le Canada a également ajouté une nouvelle catégorie qui facilite le séjour des époux et des conjoints des personnes transférées au sein d'une entreprise et des professionnels.

La nouvelle offre du Canada comprend une nouvelle catégorie de personnes transférées au sein d'une entreprise : ceci facilitera le séjour temporaire des personnes qui se rendent au Canada à des fins de perfectionnement professionnel. De plus, le Canada a élargi son engagement relatif aux informaticiens de haut niveau, de manière à inclure la catégorie plus générale des professionnels des technologies de l'information et des communications. En outre, le Canada a supprimé la limite applicable au nombre d'informaticiens de haut niveau auxquels il est permis de séjourner au Canada pour se consacrer à un projet spécifique, en plus d'ajouter les conseillers en gestion à la liste des professions visées par l'offre.

Accords bilatéraux et régionaux

Jusqu'à maintenant, le Canada a employé deux méthodes différentes dans ses accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et régionaux. D'une part, le Canada a négocié un chapitre complet, réciproque et distinct sur le séjour temporaire des gens d'affaires. D'autre part, il a négocié des accords stipulant que le chapitre sur les séjours temporaires revêt un caractère de simple recommandation, tout en réaffirmant les engagements antérieurs de chaque partie en vertu de l'AGCS.

Dans ses accords commerciaux bilatéraux et régionaux où il a adopté une démarche globale en matière de séjour temporaire, comme c'est le cas dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), le Canada a pris des engagements considérablement plus généreux en termes de portée et de nombre de catégories visées, comparativement aux engagements qu'il a pris dans le cadre de l'AGCS. Les catégories des personnes transférées au sein d'une entreprise et des professionnels sont

comparables à celles de l'AGCS; par contre, les catégories de professionnels qui sont visées sont considérablement plus nombreuses dans les accords commerciaux bilatéraux qu'elles ne le sont dans l'AGCS. Dans l'ALENA et dans l'ALECC, le Canada désigne 64 professions visées.

En matière de services, l'UE a adopté des méthodes différentes de celles du Canada dans ses accords bilatéraux et régionaux. L'UE applique une méthode faisant appel à une liste positive : ceci correspond à la méthode employée pour l'AGCS. C'est pourquoi les engagements pris par l'UE à propos des séjours temporaires dans un contexte bilatéral ou régional sont conformes, en termes de portée et de structure, aux engagements de l'AGCS.

Reconnaissance des titres de compétences étrangers

La transition vers les économies fondées sur la connaissance donne lieu à une demande sans cesse accrue dans l'UE comme au Canada pour des travailleurs instruits et qualifiés. Comme il a été noté précédemment, la reconnaissance des titres de compétences étrangers est un enjeu clé « derrière les frontières » qui a une influence sur la facilité avec laquelle les gens d'affaires peuvent entrer dans un pays afin d'y exercer leurs activités commerciales, qu'elles soient liées à l'investissement ou au commerce des biens et services.

Reconnaissance des titres de compétences étrangers dans l'UE

La réglementation des professions relève de la compétence de chaque État membre de l'UE, à l'exception des professions des médecins, de dentistes, d'infirmiers responsables des soins généraux, d'accoucheuses, de pharmaciens, de vétérinaires et d'architectes, pour lesquelles la loi de l'UE prévoit des exigences minimales en matière de formation. Par conséquent, les qualifications étrangères doivent être reconnues par les autorités nationales compétentes dans chaque État membre. Également, les ressortissants de pays tiers désirant travailler dans l'UE doivent être reconnus par chaque État membre conformément aux règles et procédures nationales qui s'appliquent.

Cette reconnaissance des diplômes étrangers et l'évaluation des certificats des travailleurs de pays tiers font l'objet de différentes procédures dans chaque État membre. Dans au moins un État membre, la reconnaissance des diplômes et des certificats dépend de l'existence d'un accord international avec le pays d'origine du travailleur, tandis que dans d'autres États membres, il n'y a aucune différence entre la reconnaissance des qualifications étrangères des travailleurs de pays tiers et celle des ressortissants de l'État membre.

Reconnaissance des titres de compétences étrangers au Canada

Une multitude d'acteurs participent à l'évaluation des habiletés et des titres de compétences afin de reconnaître, de certifier et d'agréeer un travailleur ou de lui octroyer une licence. Peu d'ordres professionnels ou d'employeurs adoptent une approche systématique pour évaluer ou reconnaître les titres de compétences étrangers. Les exigences et les procédures varient selon les juridictions.

Les responsabilités partagées en matière de compétences ont des effets sur l'évaluation des titres de compétences étrangers. Le rôle du gouvernement fédéral consiste à exercer ses responsabilités

en matière d'immigration et de politiques de main-d'œuvre. Il doit également assurer le leadership et mettre en place des mécanismes nationaux visant le renforcement de l'union économique et examiner l'ensemble des questions allant au-delà des domaines de compétence des provinces et territoires. Les gouvernements provinciaux et territoriaux sont chargés de la réglementation des métiers spécialisés et de la plupart des professions, et ils ont délégué à des organismes de réglementation provinciaux le pouvoir de réglementer la majorité des professions, y compris la détermination des exigences de certification et d'octroi de licence. En ce qui concerne les emplois non réglementés, la reconnaissance des titres de compétences est laissée à la discrétion des employeurs.

Le Canada examine la question de la reconnaissance des titres de compétences étrangers par l'intermédiaire de quatre initiatives principales : Bureau d'orientation relatif aux titres de compétences étrangers de Citoyenneté et Immigration Canada (BORTCE); Le Programme de reconnaissance des titres de compétences étrangers de Ressources humaines et Développement social Canada (PRTCE); L'initiative relative aux professionnels de la santé diplômés à l'étranger de Santé Canada (ITFE) et Se rendre au Canada Portail sur l'immigration, du gouvernement du Canada. De plus, le Canada gère le Centre d'information canadien sur les diplômes internationaux (CICDI), un service du Conseil des ministres de l'Éducation du Canada (CMEC)⁸⁹, qui aide les particuliers, les employeurs, les professionnels et les organismes à régler les questions relatives à la reconnaissance des titres de compétences étrangers.

Accords de reconnaissance mutuelle

Les Accords de reconnaissance mutuelle (ARM) régissent la reconnaissance professionnelle entre deux ou plusieurs pays. En théorie, la reconnaissance mutuelle inclut les différents volets des compétences professionnelles, y compris la formation professionnelle (les diplômes et les grades), l'expérience professionnelle, les exigences officielles relatives à la délivrance des permis et à la reconnaissance des qualifications, les examens et l'admission des membres des associations professionnelles). Dans un contexte de commerce international, les ARM visent à faciliter la reconnaissance mutuelle des titres de compétence et de l'expérience acquis à l'étranger, de manière à renforcer la pertinence des engagements commerciaux internationaux sur la circulation des professionnels.

Dans le contexte canadien, la reconnaissance des compétences et la délivrance des permis aux professionnels relèvent exclusivement de la responsabilité des gouvernements des provinces et des territoires et de celle des associations professionnelles qui assument elles-mêmes leur propre réglementation. Le gouvernement du Canada peut uniquement encourager et appuyer la négociation des ARM entre différents ordres professionnels en élaborant des cadres de travail appropriés et en créant des modalités à cet effet dans les accords internationaux sur les échanges commerciaux. En vue d'assurer une telle reconnaissance mutuelle, le Canada, dans ses ALE actuels (ALENA et ALECC) et dans les ALE dont la négociation est en cours, applique aujourd'hui une approche consistant à inclure des lignes directrices d'orientation pratique non contraignantes et facultatives à l'intention des ordres professionnels qui participent à des négociations sur des ARM. Ce cadre de travail est utile pour encourager les ordres professionnels

⁸⁹ Vous trouverez de plus amples renseignements sur les programmes à www.competences.gc.ca/index.asp et www.cmec.ca/index.fr.html

à entreprendre des négociations avec leurs homologues respectifs dans le but de tirer parti de l'accroissement de l'accessibilité des marchés qui est occasionné aux fournisseurs de services par la mise en œuvre des ALE.

Les ordres professionnels du Canada – en particulier ceux qui sont fortement axés sur l'exportation – appuient énergiquement les discussions sur la reconnaissance des compétences dans le contexte des négociations commerciales internationales. Pour ce qui est des négociations en cours, le gouvernement du Canada consulte fréquemment les associations professionnelles nationales à propos des intérêts qu'elles pourraient porter à la tenue de discussions sur des initiatives de reconnaissance avec leurs homologues de certains pays ou régions. Ceci dit, en définitive, il revient aux ordres professionnels de définir leurs propres intérêts et de décider d'entreprendre ou non des négociations sur un ARM.

Au Canada, la plupart des ARM internationaux sont signés par les associations professionnelles nationales au nom des organismes de réglementation des provinces et des territoires. Le processus de ratification et de mise en œuvre des ARM dépend ensuite de l'acceptation et de l'adoption de ces accords par les provinces et les territoires et de l'application de leurs principes dans le cadre des fonctions de délivrance des permis. Certains ordres provinciaux et territoriaux ont également conclu des accords de reconnaissance distincts avec des ordres professionnels d'autres pays dans des cas où aucun accord national n'avait été mis en œuvre – c'est notamment le cas pour les ordres professionnels de certains états des États-Unis.

Jusqu'à maintenant, les associations professionnelles canadiennes et européennes se sont consacrées très activement à la négociation d'ARM pour plusieurs professions, notamment celles des comptables, des architectes, des ingénieurs, des orthophonistes, des géoscientifiques, des chiropracticiens et des informaticiens professionnels.

2.4.2 Marchés publics

Les gouvernements, à tous les paliers, s'efforcent d'améliorer l'efficacité en matière d'achats publics. Pour ce faire, l'un des moyens les plus courants consiste à utiliser des mécanismes d'appel d'offres ouverts invitant les fournisseurs à soumettre des offres concurrentielles pour l'achat public de biens ou de services ou l'exécution de travaux publics. Une étape de plus dans l'amélioration de l'efficacité consiste à ouvrir les marchés publics aux fournisseurs étrangers.

L'accès étranger aux marchés publics est exempté des règles générales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)⁹⁰. Néanmoins, plusieurs pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont signé une entente multilatérale qui étend les principes du GATT (non-discrimination, transparence et traitement national) à des domaines spécifiques du marché public. Il s'agit de l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC, dont l'UE et le Canada sont signataires, qui fournit le cadre régissant l'accès à leurs marchés publics respectifs en l'absence d'un accord bilatéral plus complet⁹¹.

Taille des marchés publics

Partout au monde, les gouvernements nationaux se procurent des biens et services. Les marchés pour ces biens et services représentent une portion importante des revenus nationaux. On ne connaît pas avec certitude la valeur des marchés publics des biens et services dans l'UE et au Canada. La meilleure mesure de leur portée provient des données sur la valeur et le nombre des contrats accordés. Néanmoins, l'évaluation des marchés publics implique souvent une analyse des comptes nationaux ou des états financiers des entités.

Selon les estimations de la Commission européenne, l'Europe possède le plus gros marché public au monde⁹². Les achats publics effectués par les 27 États membres et les principales institutions de l'UE (en ce qui concerne les marchés publics), la Commission européenne et le Conseil de l'UE, représentent environ 16% du produit intérieur brut (PIB) (soit 1 700 milliards d'euros). Une part importante de ce montant total pour l'UE s'inscrit dans le cadre du régime détaillé d'achats publics règlementé par les Directives de la Commission européenne.

L'Examen de l'OMC des politiques commerciales de l'UE mentionne que les achats publics annoncés dans le *Journal officiel* représentaient, selon les données d'Eurostat, entre 2,5 et 3,6% du PIB entre 2001 et 2004 (soit 287,7 milliards d'euros)⁹³. En 2005, les achats publics annoncés dans ce même journal représentaient environ 320 milliards d'euros (soit 2,9% du PIB de l'UE).

⁹⁰ GATT, article III:8(a), AGCS, article XIII:1.

⁹¹ Des discussions ont été entamées sur les questions relatives aux achats publics durant les négociations de l'Accord de renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI), puis ont été suspendues en même temps que ces négociations en 2006.

⁹² Cette estimation inclut les achats des entités centrales et sous-centrales ainsi que des services publics.

⁹³ Eurostat, « Public procurement advertised in the Official Journal, » 2006, disponible uniquement en anglais à epp.eurostat.ec.europa.eu.

L'Examen de l'OMC des politiques commerciales du Canada mentionne que la valeur annuelle estimée des contrats accordés par les ministères et agences du gouvernement fédéral représentait, selon le Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada, 19 milliards de dollars canadiens en 2004 (soit 1,5% du PIB canadien). Le Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada estimait que la valeur annuelle de ces contrats atteignait 15 milliards de dollars canadiens en 2005 (soit 1,1% du PIB)⁹⁴. Cette estimation n'inclut ni les achats publics infra-fédéraux ni ceux d'autres entités d'approvisionnement, la valeur de ceux-ci étant généralement considérée comme largement supérieure aux achats publics fédéraux⁹⁵.

Cadre international des marchés publics

Cette section résume les règles internationales qui s'appliquent entre l'UE et le Canada, c'est-à-dire l'AMP. Les principaux éléments de l'AMP de l'OMC sont les suivants:

- Aucune discrimination entre les fournisseurs étrangers et nationaux pour les achats publics auxquels l'Accord s'applique.
- Les compensations (mesures affectant les balances commerciales ou visant à promouvoir le développement local, etc.) sont interdites⁹⁶.
- Les pays signataires de l'AMP ont des produits et entités différents pour lesquels des seuils différents s'appliquent.
- L'appel d'offres ouvert et la transparence sont la norme.
- Mécanisme indépendant de contestation des offres pour les fournisseurs.

Par conséquent, les pays signataires de l'AMP se sont engagés à traiter également les fournisseurs étrangers et nationaux lorsque des contrats d'achats publics, inclus dans leurs engagements mutuels, dépassent un certain seuil. Autrement dit, si ces engagements s'appliquent aux contrats en question, les fournisseurs étrangers de biens ou services devraient recevoir le même traitement et disposer des mêmes occasions d'affaires lorsqu'ils soumissionnent pour ces contrats. Toutefois, il existe plusieurs cas d'exception pour les parties individuelles, selon les indications ci-dessous.

L'AMP ne s'applique pas automatiquement à tous les achats publics des parties. La portée d'*application* de l'Accord est plutôt déterminée par chaque pays dans les Notes générales et les cinq Annexes suivantes⁹⁷ :

- Annexe 1 : contient une liste ou description des entités du gouvernement central assujetties aux obligations de l'Accord;
- Annexe 2 : contient une liste des entités des gouvernements sous-centraux;

⁹⁴ Données du Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada pour 2005 : www.tbs-sct.gc.ca/pubs_pol/dcgpubs/con_data/siglist_f.asp ; données de Statistique Canada utilisées pour les tableaux de 2004 et 2005 : www40.statcan.ca/102/cst01/econ04_f.htm.

⁹⁵ MARCAN fournit des liens vers des sites Web susceptibles d'afficher des avis d'appels d'offres dans le secteur public canadien, de même que des statistiques sur les contrats gouvernementaux : www.marcan.net/francais/index2.htm.

⁹⁶ Sauf comme mesures transitoires par les pays en développement.

⁹⁷ Notez que l'achat d'équipement pour la défense est exclu de l'AMP.

- Annexe 3 : contient une liste de toutes les autres entités qui procèdent à des acquisitions en conformité avec les clauses de l'Accord (telles que les services publics au sein de l'UE);
- Annexes 4 et 5 : spécifient les services de construction et autres services auxquels l'Accord s'applique (approche de liste positive);
- application à tous les achats de biens soumis à des exemptions spécifiées (approche de liste négative);
- application basée sur le principe de réciprocité.

Engagements de l'UE et du Canada dans le contexte de l'AMP

Dans leurs engagements relatifs à l'AMP, le Canada et l'UE ont fait différents choix concernant les entités d'approvisionnement auxquelles cet Accord s'applique et les secteurs qu'ils sont disposés à y inclure.

Application de l'AMP pour l'UE et le Canada

En vertu de l'AMP, les signataires sont libres d'exclure des entités, biens et services spécifiques de leur choix (y compris les services de construction). Le tableau 2.16 ci-dessous résume le champ d'application pour l'UE et le Canada.

Tableau 2.16 Champ d'application de l'AMP suivant les parties

Parties	Date d'entrée en vigueur / accession	Annexe I : Central	Annexe II : Sous-central	Annexe III : « Autres entités »
Canada	1 ^{er} janvier 1996	OUI	NON*	NON*
UE	1 ^{er} janvier 1996**	OUI	OUI	OUI

* Selon les Notes générales du Canada : « S'agissant des produits et des services (y compris la construction) énumérés aux Annexes 2 et 3, l'offre du Canada est subordonnée à la négociation avec les autres Parties d'engagements mutuellement acceptables (y compris de seuils), les engagements initiaux devant être spécifiés au plus tard le 15 avril 1994 et les engagements spécifiques confirmés dans un délai de 18 mois après la conclusion du nouvel Accord sur les marchés publics. » À ce jour, aucun engagement semblable n'a été pris.

** Signé par l'UE-15; dix nouveaux membres le 1^{er} mai 2004 et 2 autres nouveaux membres le 1^{er} janvier 2007.

Source : Secrétariat de l'OMC, annexes de l'Appendice I des parties, www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/appendices_f.htm.

L'UE et le Canada ont offert un champ d'application large aux entités centrales (départements, ministères et agences pour chacun des États membres de l'UE; ministères et agences pour le Canada) dans le cadre de l'AMP, ainsi qu'à une grande variété de biens et services (professionnels et de construction). Comme le montre le tableau 2.16 ci-dessus, le Canada n'a pas inclus d'engagements relatifs aux entités sous-centrales (provinces et territoires) ou aux autres entités (entreprises d'État fédérales ou provinciales). Bien que l'UE ait inclus des engagements concernant de telles entités envers les autres signataires de l'AMP, cela ne donne pas pour autant à ces entités l'accès au marché public canadien selon le principe de réciprocité⁹⁸.

⁹⁸ Voir : ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/gov_proc/pr100403_en.htm. (disponible en anglais seulement)

En outre, le Canada a exclu plusieurs biens ou services de construction de l'AMP. Bien que l'UE ait inclus des engagements dans ces domaines, cela ne donne pas pour autant à de tels biens et services l'accès au marché public canadien selon le principe de réciprocité. L'encadré 2.3 ci-dessous résume les principales exemptions d'application du Canada et de l'UE.

Encadré 2. 3 Biens et services exclus de l'AMP pour l'UE et/ou le Canada

Les biens et services suivants sont exclus de l'AMP pour l'UE et le Canada:

- biens et services (y compris les services de construction) en-dessous des seuils fixés par l'AMP (UE, Canada);
- biens et services (y compris les services de construction) achetés par des entités sous-fédérales (Canada*);
- biens et services (y compris les services de construction) achetés par des entreprises d'État (fédérales et provinciales canadiennes) (Canada**);
- biens de nature militaire (UE, Canada);
- biens, services, et services de construction reliés à l'aide internationale et à des projets conjoints (UE, Canada);
- construction et réparation de navires (Canada*);
- transport terrestre et ferroviaire en zone urbaine (UE, Canada);
- services de transport (Canada*);
- travaux de dragage (Canada*);
- certains équipements de communication (Canada*);
- équipement informatique (Canada*);
- recherche et développement (UE, Canada);
- services publics (Canada*);
- éducation, santé et services sociaux (UE***);
- services d'imprimerie, de publicité et de recherche sur l'opinion publique (Canada*).

** Bien que l'UE ait inclus des engagements dans ce domaine, cela n'étend pas l'accès au Canada selon le principe de réciprocité.*

*** À la suite de cette exclusion, l'UE a quant à elle exclu les biens et services (y compris les services de construction) des services publics.*

**** Bien que le Canada ait inclus des engagements dans ce domaine, cela n'étend pas l'accès à l'UE selon le principe de réciprocité.*

Ainsi, une large part des marchés publics estimés à la section 2 est exclue du contexte UE-Canada; c'est-à-dire qu'elle n'est pas sujette à un accès au marché ou à des engagements de traitement national. Par conséquent, les résultats tendent à indiquer que seule une fraction du champ d'application disponible est sujette à des engagements entre l'UE et le Canada et qu'il y a place pour une amélioration mutuelle concernant les engagements en matière de marchés publics. Selon les estimations de la Commission européenne, seulement 10% des marchés publics de l'UE et du Canada font l'objet de quelque engagement que ce soit entre les deux parties dans le cadre de l'AMP.

Retombées économiques

Les effets économiques majeurs de tout accord concernant les marchés publics entre l'UE et le Canada découleraient d'une extension des engagements actuels aux entités sous-centrales et autres entités acheteuses (« services publics » dans l'UE, entreprises d'État au Canada). Une telle extension donnerait lieu à une ouverture formelle et obligatoire des marchés pertinents dans l'UE et au Canada. La poursuite de l'ouverture des marchés par le biais de questions liées à d'autres exceptions dans des secteurs spécifiques pourraient également être examinés.

Quelles retombées économiques de tels changements pourraient-ils générer? L'ouverture interne par l'UE de son marché public peut servir d'illustration.

Le marché public de l'UE est l'un des plus gros marchés au monde ouvert à la concurrence, non seulement pour les fournisseurs européens, mais également pour les fournisseurs des pays signataires de l'AMP (avec les exceptions mentionnées). Cette concurrence a donné des résultats. Selon des études de la Commission européenne, la concurrence intra-UE accrue pour l'approvisionnement étranger, résultant des directives⁹⁹ de l'UE sur les achats publics, aurait généré des réductions de prix d'environ 30%¹⁰⁰.

L'UE a déjà amélioré l'efficacité de ses achats publics à la suite de l'accroissement de la concurrence étrangère, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Europe. Accorder un plus grand accès au Canada, en offrant aux fournisseurs canadiens un accès égal à toutes les annexes de l'AMP, serait profitable pour l'UE. Toutefois, la pression concurrentielle additionnelle résultant d'une telle inclusion pourrait être de moindre importance étant donné le degré de concurrence qui prévaut déjà.

D'autre part, comme le Canada a limité ses engagements juridiques relatifs à l'AMP au palier fédéral seulement, une inclusion des entités sous-centrales et autres entités d'approvisionnement pourrait signifier un accroissement de la concurrence au Canada. Puisque les fournisseurs au sein de l'UE représentent un segment important de l'ensemble des fournisseurs mondiaux, un plus grand accès au marché canadien pour ceux-ci pourrait entraîner des réductions de prix comparables à celles générées par l'exercice intra-UE.

En plus de l'effet global sur les prix que pourrait avoir un accès élargi aux marchés publics, si l'UE et le Canada sont disposés à prendre l'un envers l'autre des engagements ayant force de loi, la confiance et l'intérêt des fournisseurs envers ces marchés pourraient s'accroître. Les entreprises européennes et canadiennes pourraient voir se développer par le fait même un ensemble de possibilités.

⁹⁹ Directives 92/50, 93/36, 93/37, 93/38 amendées par 97/52 et 98/4.

¹⁰⁰ Voir la Commission européenne, « A report on the functioning of public procurement markets in the EU: benefits from the application of the EU directives and challenges for the future », disponible uniquement en anglais, 3 février 2004.

2.4.3 Droits de propriété intellectuelle

La protection des droits de propriété intellectuelle (DPI) à l'échelle nationale et l'application transfrontalière de ces droits prennent de plus en plus d'importance, particulièrement considérant l'augmentation des activités commerciales et l'accroissement des investissements depuis les pays industrialisés vers les nouvelles économies du savoir et de l'information. Cette nouvelle réalité s'applique particulièrement bien à l'UE et au Canada, qui sont devenus des chefs de file internationaux dans divers industries axées sur le savoir et la technologie, comme celles de l'automobile et des technologies des communications au Canada, et celles des technologies pharmaceutiques et aérospatiales dans l'UE. De plus, les secteurs de la création et des biens de consommation étant en pleine expansion au Canada et dans l'UE, tels que le cinéma, la musique, la littérature, l'alimentation et les boissons ainsi que la mode; la protection des DPI est de plus en plus importante car les produits connexes, en ce déplaçant sur la chaîne de valeur, ne sont plus considérés comme des produits standards mais comme des produits exclusifs axés sur une expérience particulière.

Les systèmes de protection de la PI adoptés par l'UE et le Canada comptent parmi les plus efficaces au monde et ils ont généralement des effets positifs en termes d'augmentation bilatérale des investissements et de l'innovation. L'UE et le Canada collaborent également dans le cadre de divers forums multilatéraux touchant la PI : ils participent notamment aux négociations de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon, et leurs organismes respectifs responsables de la PI travaillent aussi de façon conjointe (l'Office européen des brevets et l'Office européen des marques de commerce, les offices de protection de la PI des États membre et, l'Office de la propriété intellectuelle du Canada).

Le texte qui suit porte essentiellement sur les questions liées aux DPI dans le contexte des relations commerciales UE-Canada, plus particulièrement en ce qui a trait à l'environnement commercial et aux relations bilatérales. Le plan économique des DPI, le cadre législatif international et le contexte actuel entourant leur protection dans l'UE et au Canada sont résumés ci-après.

Le rôle des droits de propriété intellectuelle

Sur le plan économique, les DPI visent à améliorer la concurrence des entrepreneurs ainsi qu'à protéger leur marché. Les DPI sont généralement considérés comme un outil essentiel pour favoriser les investissements, la créativité, la création d'emplois et les progrès technologiques, bref, l'amélioration de la compétitivité. Il faut donc que les règles nationales et internationales s'appliquant aux DPI permettent aux entreprises et aux particuliers d'innover et d'investir dans le développement de nouvelles idées tout en favorisant le maintien de la compétitivité des marchés et des programmes d'innovation.

De façon général, on peut diviser les DPI en deux catégories :

- 1) les DPI visant la promotion de *l'innovation et de la créativité* (par exemple, les brevets, les droits d'auteur et les dessins industriels);
- 2) les DPI visant à *informer les consommateurs* (par exemple, les marques de commerce et les indications géographiques).

La première catégorie (brevets, droits d'auteur et dessins industriels) encourage les créateurs à faire connaître et à distribuer leurs œuvres, celles-ci étant protégées contre les imitations. Les créateurs sont rémunérés pour leurs efforts de création et leur investissement. La seconde catégorie (marques de commerce et indications géographiques) fournit aux consommateurs des informations crédibles sur la qualité d'un produit ou d'un service.

Le cadre international d'application des droits de propriété intellectuelle

Il existe un cadre législatif international s'appliquant aux quatre grands éléments de protection de la PI (brevets, droits d'auteur, marques de commerce et dessins industriels). Il s'agit de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce (ADPIC) adopté par l'Organisation mondiale du commerce et la Convention de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) des Nations Unies, de même que ses 24 traités. L'UE et le Canada reconnaissent les principes fondamentaux de ce cadre. D'autres organisations internationales, dont le G8, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), l'Organisation mondiale des douanes et Interpol, jouent également un rôle dans la protection de la PI.

L'UE et le Canada n'ont conclu aucun accord bilatéral global sur les DPI; par contre, l'Accord entre la Communauté européenne et le Canada relatif au commerce des vins et spiritueux, qui est entré en vigueur le 1^{er} juin 2004, renferme des dispositions relatives à la PI. Dans l'UE et au Canada, comme dans toutes les économies évoluées, la protection de la PI reflète les accords internationaux qui définissent des normes de base pour la protection de la PI. L'Accord sur les ADPIC et les traités de l'OMPI sont les plus pertinents.

L'Accord sur les ADPIC de l'OMC

L'UE et le Canada sont signataires de l'Accord sur les ADPIC qui a été signé 1994. Cet accord définit la protection minimale que chaque gouvernement doit accorder à la PI des autres membres de l'OMC. Chaque pays est libre d'adopter d'autres mesures de protection. Par ailleurs, diverses exceptions permettent aux gouvernements de réduire les coûts à court terme, par exemple, pour l'adoption de mesures visant à régler des problèmes de santé publique.

L'Accord sur les ADPIC est basé sur deux principes fondamentaux : le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée. Selon le principe du traitement national, un pays doit accorder le même traitement aux titulaires étrangers de PI qu'à leurs titulaires nationaux de PI. Le principe du traitement de la nation la plus favorisée exige qu'on accorde le même traitement aux ressortissants de tous les partenaires commerciaux au sein de l'OMC.

L'Accord sur les ADPIC porte également sur les questions suivantes : normes, mesures d'application et règlement des différends. Les *normes* constituent des exigences relatives à la protection minimale que chaque membre doit accorder à la propriété intellectuelle. Les *principes d'application* sont définis conjointement pour garantir l'efficacité de l'Accord qui établit les procédures et les recours permettant aux détenteurs des DPI de faire respecter ces droits. Enfin, l'Accord sur les ADPIC prévoit des procédures de *règlement des différends*.

Chaque pays peut mettre en œuvre une protection plus large que ne le prescrit l'Accord sur les ADPIC¹⁰¹. Par ailleurs, les membres peuvent déterminer la méthode appropriée de mise en œuvre des dispositions de l'Accord dans le cadre de leur propre système législatif. Compte tenu des particularités des systèmes législatifs, il n'est pas surprenant de constater que, même avec l'application d'accords internationaux comme l'Accord sur les ADPIC, on n'arrive pas à régler certains différends. Les différends actuels concernent des projets de modification de l'Accord sur les ADPIC pour y inclure une nouvelle exigence de divulgation de la source ou de l'origine des ressources génétiques et/ou du savoir traditionnel, ainsi que les indications géographiques (le registre multilatéral pour vins et spiritueux et l'extension du « niveau de protection accru » au-delà des vins et spiritueux).

Les traités de l'OMPI

L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) est une institution spécialisée des Nations Unies qui a pour mission d'élaborer un système international équilibré et accessible de propriété intellectuelle qui récompense la créativité, stimule l'innovation et contribue au développement économique tout en préservant l'intérêt général.

L'OMPI, créée en 1970, suivant l'entrée en vigueur de la Convention de l'OMPI en 1967, accomplit une multitude de tâches visant la protection des DPI : elle aide les États et les organisations membres à définir des politiques sur la PI; elle élabore, en collaboration avec les membres, des lois internationales sur la PI; elle gère des systèmes mondiaux d'enregistrement des marques de commerce, des dessins industriels et des appellations d'origine ainsi qu'un système de classement des brevets; elle fournit des services de règlement des différends; et elle sert de tribune de discussion éclairée et de partage des connaissances sur la PI.

L'OMPI et la Convention de l'OMPI administrent 24 traités portant sur la PI (par exemple, la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle et la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques), les systèmes mondiaux d'enregistrement (comme le Traité de coopération en matière de brevets) et les systèmes de classification (tels que l'Arrangement de Nice concernant la classification internationale des produits et des services aux fins de l'enregistrement des marques). L'UE (et ses États membres) et le Canada ont signé la majorité des 24 traités administrés par l'OMPI.

Les membres de l'OMPI participent aux activités de l'Organisation et se rencontrent à l'occasion de l'assemblée générale annuelle et des assemblées des diverses unions (par exemple, l'Assemblée de l'Union internationale de coopération en matière de brevets; l'Assemblée de l'Union de Madrid) pour fixer l'orientation stratégique et les priorités de l'Organisation. Les divers comités de l'OMPI, comme le Comité intergouvernemental de la propriété intellectuelle relative aux ressources génétiques, au savoir traditionnel et au folklore et le Comité du développement et de la propriété intellectuelle, s'occupent de divers aspects spécialisés de la PI qui présentent un intérêt tant pour les pays en développement que pour les pays industrialisés.

¹⁰¹ Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), Art. 1.1, Partie I.

DPI – Contexte actuel dans l’UE et au Canada

La présente section porte sur quatre grands aspects de la PI : le droit d’auteur, les brevets, les marques de commerce et indications géographiques; ainsi que les mesures d’application.

(a) Le droit d’auteur à l’ère du numérique

Le droit d’auteur et les droits connexes encouragent la création et les investissements dans de nouvelles œuvres et d’autres éléments protégés, de même que leur exploitation, favorisant ainsi une plus grande compétitivité, la création d’emplois et l’innovation. Compte tenu de l’importance accrue que prend la question de la protection du droit d’auteur dans l’ère numérique et de l’émergence de l’Internet et d’autres technologies numériques utilisées pour diffuser et partager de l’information, l’UE et le Canada ont fait des efforts considérables pour adapter leurs cadres réglementaires respectifs afin de permettre aux détenteurs et aux utilisateurs de droits d’auteur de tirer pleinement parti des possibilités offertes, tout en veillant à protéger adéquatement le matériel visé par le droit d’auteur.

Lorsqu’ils ont signé, en 1997, le Traité de l’OMPI sur le droit d’auteur et le Traité de l’OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes, aussi appelés les traités Internet de l’OMPI, qui définissent les normes internationales de protection du droit d’auteur dans le monde numérique, le Canada et l’UE ont déclaré leur engagement à l’égard des principes énoncés dans ces traités. Les traités Internet de l’OMPI ont été conclus sous les auspices de l’OMPI en 1996 et sont entrés en vigueur au début de 2002. L’UE et le Canada n’ont pas encore ratifié ces traités.

Les traités, qui s’appuient sur les cadres internationaux définis dans les conventions de Berne et de Rome, établissent les dispositions relatives à un nouveau droit exclusif conféré aux détenteurs de droits d’auteur, particulièrement les auteurs, les producteurs d’enregistrements sonores et les artistes-interprètes d’œuvres sonores, qui leur permet de diffuser leurs œuvres en ligne et interdit tout contournement des mesures de protection des droits d’auteur et toute falsification des renseignements relatifs à la gestion des droits.

Union européenne

Les États membres de l’UE ont fait des efforts considérables en vue d’adapter la législation du droit d’auteur à la réalité du monde numérique. Ils se sont particulièrement attardé à l’harmonisation des lois sur le droit d’auteur afin d’atténuer les obstacles *internes* au commerce en Europe et d’adapter le cadre aux nouvelles formes d’exploitation. La législation européenne sur le droit d’auteur et les droits connexes comporte désormais une série de directives adoptées sur une période de plus de 10 ans à partir de 1991. À l’heure actuelle, le droit d’auteur est régi par six directives spécifiques : 91/250 Programmes d’ordinateur, 92/100 Droit de location et de prêt, 93/83 Satellite et câble, 93/98 Durée de protection, 96/09 Protection juridique des bases de données et 2001/84 Droit de suite au profit de l’auteur. Outre les directives portant précisément sur le droit d’auteur, la Directive 2000/31, qui porte sur le commerce électronique, traite de la responsabilité des fournisseurs de services Internet ou intermédiaires. Deux directives plus récentes – 2001/29 Société de l’information et 2004/48 Respect des droits de propriété intellectuelle – constituent des mesures horizontales qui s’appliquent à toutes les catégories de

droits d'auteur. La directive la plus récente (Respect des droits de propriété intellectuelle) vise à offrir une protection équivalente à tous les détenteurs de droits de propriété intellectuelle en cas de violation de ces droits.

L'UE pourrait prolonger la période de protection des enregistrements sonores et des prestations fixées sur des enregistrements sonores (qui passerait de 50 à 95 ans dans la majorité des cas). L'UE applique la règle de la plus courte période aux œuvres canadiennes visées par le droit d'auteur, conformément à la Convention de Berne et pour d'autres objets de droits connexes, par la Convention de Rome, l'ADPIC et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes. Au Canada, les œuvres visées par un droit d'auteur sont protégées à vie plus 50 ans dans les États de l'UE, même si l'UE protège les œuvres produites dans les pays membres à vie plus 70 ans.

Le processus de ratification des traités Internet de l'OMPI est présentement en cours au sein de la Communauté européenne. À ce jour, tous les pays de l'UE ont adopté les mesures législatives nécessaires à la mise en œuvre des traités et plusieurs ont déjà ratifié ces derniers. On s'attend à ce que les autres pays de l'UE annoncent sous peu la ratification en bloc des traités.

Canada

Le gouvernement du Canada procède actuellement à une réforme du droit d'auteur. Les questions se rapportant au Traité de l'OMP sur le droit d'auteur et au Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes, font l'objet de discussions depuis la conclusion des traités Internet de l'OMPI. En 2002, le gouvernement a présenté un rapport sur les dispositions et l'application de la *Loi sur le droit d'auteur*, qui souligne la nécessité d'inclure les « nouvelles questions soulevées et attribuables en grande partie à l'essor d'Internet et d'autres technologies numériques », à la liste des questions examinées¹⁰². En juin 2005, le gouvernement du Canada a déposé un projet de loi modifiant la *Loi sur le droit d'auteur*. Avec ce projet de loi, le gouvernement respecte l'engagement qu'il a pris d'examiner divers enjeux à court terme concernant la réforme du droit d'auteur et la mise à jour de la *Loi sur le droit d'auteur* afin de relever les défis et de saisir les occasions que présente l'Internet. Le projet de loi n'a cependant pas franchi toutes les étapes du processus législatif, le Parlement ayant été dissous à la suite du déclenchement d'une élection.

Dans son discours du Trône du 16 octobre 2007, le gouvernement s'est engagé à « [rehausser] la protection des droits de propriété culturelle et intellectuelle au Canada, notamment par une réforme des droits d'auteur ». Le 12 juin 2008, le gouvernement du Canada a présenté le projet de loi C-61, *Loi modifiant la Loi sur le droit d'auteur*. Ce projet de loi, qui définit de nouvelles exceptions visant l'utilisation personnelle, prévoit également des mesures interdisant le contournement illégal des mesures de protection technique (MPT ou serrures numériques). Il clarifie en outre les questions relatives à la responsabilité des fournisseurs de service Internet (FSI), en établissant un régime « avis et avis ». Ces réformes permettront d'actualiser la Loi en fonction des percées réalisées dans le domaine des technologies numériques et des normes

¹⁰² Voir Industrie Canada (2002), Stimuler la culture et l'innovation : rapport sur les dispositions et l'application de la Loi sur le droit d'auteur – rapport sur l'article 92, octobre 2002. Disponible sur : strategis.ic.gc.ca/pics/rpf/rapport92.pdf.

internationales en vigueur. Le projet de loi C-61 propose de mettre à jour la loi canadienne sur le droit d'auteur et non de ratifier les traités Internet de l'OMPI, ce qui ne sera considéré que lorsque plus de travail en la matière aura été fait.

(b) Protection des brevets

Les États membres de l'UE et le Canada ont adopté des systèmes pour les brevets qui prévoient le respect de l'intégralité de leurs obligations internationales. Par ailleurs, le Canada, les États membres de l'UE, l'Office européen des brevets (OEB) et la Commission européenne sont membres du Groupe B+ de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) qui vise à harmoniser davantage les règles des droits de brevet. Or, les règles d'attribution, de gestion et d'application des droits de brevet diffèrent dans l'UE et au Canada.

Union européenne

Au sein de l'UE, les droits de brevet sont administrés par chaque État membre. Il est possible d'obtenir un « brevet européen » en s'adressant à l'OEB en vertu de la Convention sur le brevet européen (CBE), que tous les États membres ont signée, mais celle-ci ne vise qu'à rationaliser le processus d'octroi des brevets. Une fois que le brevet européen a été accordé par l'OEB, il est classé dans la catégorie des brevets qui ne confèrent qu'une protection nationale. Tout comme les brevets nationaux, ils n'ont aucun effet sur les limites territoriales des droits de propriété dans l'UE. L'UE s'attache actuellement à créer un système de brevets communautaires. Un tel système permettrait d'accorder un brevet supranational uniforme dans l'ensemble du marché de l'UE. Ce brevet conférerait une protection au-delà des frontières nationales des États membres, couvrant l'ensemble du territoire de l'UE. Parallèlement à la mise en place d'un système de brevet communautaire, l'UE tente d'établir une structure d'administration des brevets pour l'UE, qui comprendrait les tribunaux de première instance, une cour d'appel centrale, de même que des dépôts primaires et secondaires et un comité consultatif responsable de la nomination des juges.

Canada

Au Canada, la protection des brevets relève du gouvernement fédéral et est régie par les dispositions de la *Loi sur les brevets*. Industrie Canada est responsable de l'élaboration de la politique sur les brevets, mais c'est l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) qui administre la *Loi sur les brevets*. Les droits de brevet sont des droits privés et les détenteurs peuvent faire respecter les brevets octroyés par le commissaire aux brevets de l'OPIC dans l'ensemble du pays. Pour faire respecter ses droits de brevet, le détenteur doit s'adresser au tribunal. Bien que les brevets relèvent de la responsabilité du gouvernement fédéral, cette démarche peut être faite auprès d'un tribunal provincial ou fédéral, en fonction des circonstances de l'affaire.

(c) Marques de commerce

De manière générale, les marques de commerce empêchent les tiers d'utiliser à des fins commerciales, sans le consentement du propriétaire de la marque, des signes identiques ou

similaires pour désigner des produits et/ou services identiques ou semblables à ceux qui sont protégés par la marque de commerce.

Comme dans le cas d'autres formes de PI, l'Accord sur les ADPIC prévoit des normes pour la protection des marques de commerce. Il définit plus particulièrement le type de signes qui peuvent être protégés en tant que marques de commerce et les droits de base qui doivent être conférés aux propriétaires des marques de commerce. Les marques bien connues dans un pays donné jouissent d'une protection supplémentaire. L'UE et le Canada respectent tous deux les engagements qu'ils ont pris dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC en ce qui a trait aux marques de commerce. Par ailleurs, l'UE et le Canada ont participé aux négociations du Traité de Singapour sur le droit des marques. Les signataires de ce traité ont convenu de normes communes s'appliquant aux procédures d'enregistrement des marques et d'octroi de licences d'utilisation, mais ne l'ont pas encore ratifié. De plus, l'UE et le Canada participent activement aux discussions du Comité permanent du droit des marques, des dessins et modèles industriels et des indications géographiques de l'OMPI.

Union européenne

Le système de marques communautaires consiste en un processus d'enregistrement unique qui confère au propriétaire de la marque un droit exclusif dans les 27 États membres de l'UE. Ce système ne modifie aucunement les programmes de marque de commerce de chaque pays membre. Les entreprises commerciales ont le choix de faire une demande d'enregistrement national, une demande de marque communautaire ou les deux. Les nombreuses marques nationales déjà utilisées dans les États membres demeurent valides.

Trois règlements communautaires renferment les principales dispositions juridiques s'appliquant à la marque communautaire : le Règlement n° 40/94 du Conseil, généralement appelé le « Règlement de base »; le Règlement n° 2868/95 de la Commission, appelé « Règlement de mise en œuvre »; et le Règlement n° 2869/95 de la Commission, aussi appelé le « Règlement sur les tarifs ». Outre ces trois règlements, la Commission a adopté le Règlement n° 216/96, qui définit les règles de procédure des chambres de recours.

L'UE, comme de nombreux pays, est partie au Protocole de Madrid (depuis 2004), qui autorise les ressortissants des parties à protéger leurs marques de commerce dans l'un ou l'autre ou dans l'ensemble des États membres (le Protocole apporte des améliorations aux dispositions de base de l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques, signé en 1891).

Canada

Au Canada, la protection des marques de commerce est établie en fonction de l'utilisation. Les marques non déposées sont essentiellement protégées en vertu du droit civil de chaque province et territoire. La *Loi sur les marques de commerce* est la loi fédérale qui régit les marques de commerce déposées au Canada. L'enregistrement d'une marque confère au propriétaire le droit exclusif d'utiliser la marque au Canada.

Actuellement, le Canada n'est signataire ni de l'Arrangement de Madrid, ni du Protocole de Madrid. Malgré que le Canada ne soit non plus signataire du Traité sur les droits de marques ni du Traité de Singapour sur le droit des marques, il a pris une part active aux négociations de ce dernier. Des fonctionnaires canadiens évaluent actuellement les avantages de ces traités internationaux. Selon des détenteurs de droits européens, si le Canada décidait de devenir partie au Protocole de Madrid, leur accès à une protection accrue des marques de commerce en serait considérablement facilité.

(d) Indications géographiques

Aux termes de l'Accord sur les ADPIC, les indications géographiques (IG) sont « des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique ». Autrement dit, il doit exister un lien entre la nature du produit et son lieu de production. Ce lien fournit aux consommateurs de l'information sur la qualité ou les caractéristiques du produit, ce qui peut influencer leur décision d'achat.

L'Accord sur les ADPIC procure une protection de base que tous les membres de l'OMC ont intégrée à leur législation et qu'ils accordent aux producteurs étrangers d'IG. Cette protection prend la forme d'une interdiction de présenter ou de désigner un produit d'une manière à induire le consommateur en erreur quant à l'origine géographique ou constitue un acte de concurrence déloyale. Les indications géographiques pour les vins et spiritueux bénéficient d'une protection additionnelle. L'Accord sur les ADPIC interdit l'utilisation d'IG pour des vins ou des spiritueux dont l'origine n'est pas mentionnée, même si l'IG est utilisée dans la traduction, si la véritable origine est indiquée ou si l'IG est accompagnée d'expressions telles que « type », « genre », etc. Les producteurs d'IG pour les vins et spiritueux n'ont donc pas à démontrer qu'on a induit le consommateur en erreur lorsqu'ils font valoir leurs droits.

L'Accord sur les ADPIC prévoit des exceptions quant à la protection, notamment, des IG : les cas où un nom est devenu une appellation commune - ou « générique », et les cas où un terme a déjà été déposé comme marque de commerce.

Par ailleurs, l'Accord sur les ADPIC prévoit une certaine marge de flexibilité en ce qui a trait à son application dans le cadre des systèmes législatif nationaux. Ainsi, selon l'OMC :

Les Membres seront libres de déterminer la méthode appropriée pour mettre en œuvre les dispositions du présent accord dans le cadre de leurs propres systèmes et pratiques juridiques.

Cela étant, on ne s'étonne pas de constater que les systèmes de protection des IG varient considérablement à l'échelle internationale. Certains pays et certaines régions, comme la Communauté européenne, se sont dotés de systèmes sui generis pour l'enregistrement des IG. De nombreux autres pays, dont le Canada, enregistrent les IG par le biais du système d'enregistrement des marques, au moyen de marques de certification, de marques collectives ou des deux.

Lorsqu'on parle de protection des IG, la principale différence entre le système *sui generis* et le système des marques de commerce au chapitre de l'application réside dans le fait que l'aspect public de l'IG est mis en évidence dans le système de protection *sui generis*, qui s'appuie sur les lois nationales visant la protection des appellations d'origine. Cela inclut des concepts comme le patrimoine culturel et suppose une intervention importante du gouvernement pour assurer la protection et le respect des IG. Par contre, les systèmes d'enregistrement de marques de certification et de marques collectives mettent l'accent sur la responsabilité du propriétaire et de l'utilisateur de l'IG enregistrée comme marque de commerce.

Union européenne

En 1992, l'UE a créé un système *sui generis* comprenant l'appellation d'origine protégée (AOP) et l'indication géographique protégée (l'IGP). Une AOP s'applique au terme utilisé pour décrire des produits alimentaires qui sont produits, transformés et préparés dans une région géographique donnée avec un savoir-faire reconnu. Dans le cas de l'IGP, le lien géographique doit être fait à au moins une des étapes de la production, de la transformation ou de la préparation. En Europe, les IG et les marques de commerce sont considérées comme complémentaires. De nombreux produits portent à la fois une IG, qui précise l'origine géographique du produit, et une marque de commerce, qui identifie l'entreprise responsable de sa production.

Huit États membres de l'UE ont adhéré à l'Arrangement de Lisbonne concernant la protection des appellations d'origine et leur enregistrement international. On compte en tout 26 parties contractantes (le Canada n'est pas membre de ce groupe). L'Arrangement a pour but de protéger les appellations d'origine, c'est-à-dire « la dénomination géographique d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dus exclusivement ou essentiellement au milieu géographique, comprenant les facteurs naturels et les facteurs humains. »

Canada

Le Canada utilise plusieurs moyens pour protéger les IG. Pour les produits et services en général, les marques de certification, établies en vertu de la *Loi sur les marques de commerce*, offrent une protection efficace. Cette loi fournit une protection additionnelle aux IG pour les vins et spiritueux, conformément aux exigences de l'article 23 de l'Accord sur les ADPIC.

Le Canada utilise le système des marques de certification prévu par la *Loi sur les marques de commerce* pour se conformer aux obligations énoncées à l'article 22 de l'Accord sur les ADPIC. Une marque de certification est un type de marque de commerce servant à établir une distinction entre des produits et services qui sont d'une norme définie et ceux qui ne le sont pas. Les normes définies peuvent porter entre autres sur la qualité des produits et services, et/ou la région à l'intérieur de laquelle les biens ont été produits ou les services exécutés, c'est-à-dire l'origine géographique des produits ou services. Certains noms de produits bien connus provenant de l'UE et reconnus comme IG dans les pays de l'UE sont enregistrés comme marques de certification au Canada. Par exemple : « Stilton Cheese », « Parmigiano Reggiano » et « Mozzarella di Bufala Campana ».

Négociations de l'OMC

L'UE et le Canada voient les IG selon des perspectives divergentes. Dans le cadre des négociations en vue de l'établissement d'un registre multilatéral des vins et spiritueux, l'UE a proposé l'instauration d'un registre obligatoire assorti de conséquences juridiques. Le Canada et plusieurs autres pays ont quant à eux fait une « proposition commune » visant la mise en place d'un registre volontaire sans conséquence juridique. Par ailleurs, la Communauté européenne, comme d'autres pays, souhaite étendre à d'autres produits le niveau de protection supérieur actuellement réservé aux vins et spiritueux. Le Canada est un des pays qui s'oppose à ce changement; le débat a également porté sur la question de savoir si la Déclaration de Doha accorde un mandat de négociations.

En dehors du cadre de négociation de l'OMC, l'UE a critiqué le Canada relativement à des questions connexes. L'UE a notamment fait part de ses préoccupations au sujet du fait qu'on ne peut pas utiliser l'IG « Prosciutto di Parma » au Canada, parce que « Parma » est une marque de commerce canadienne. De plus, les effets néfastes du système d'IG sur les producteurs de l'UE préoccupent le Canada, qui craint les effets que pourraient avoir les propositions faites par l'UE devant l'OMC¹⁰³.

Accords bilatéraux

Parallèlement aux instruments internationaux, les accords bilatéraux sont utilisés pour renforcer la protection des IG. L'Accord entre l'UE et le Canada sur les vins et spiritueux a été signé en septembre 2003. En vertu de cet accord, le Canada accepte de cesser graduellement d'utiliser certaines appellations génériques en retour de l'adoption de mesures facilitant l'accès des vins et spiritueux canadiens sur les marchés européens. La mise en œuvre de cet accord a soulevé des questions au sujet de l'IG « Irish Cream Liqueur » et de son utilisation au Canada.

L'application des droits de propriété intellectuelle

La valeur des DPI est limitée si on ne peut pas faire respecter ces droits, et les violations généralisées de ces droits suscitent de plus en plus de préoccupations.

Il faut un engagement important au niveau du gouvernement ainsi que des autorités judiciaires et administratives efficaces pour faire respecter les DPI. Au cours de la dernière décennie, les parties ont apporté des modifications importantes à leurs lois afin de mieux protéger la PI. Il ne faut cependant pas négliger la nécessité de faire appliquer ces lois par les forces policières, les instances administratives, les services des douanes et les tribunaux. Le piratage et la contrefaçon sont néanmoins des activités très lucratives pour les organisations criminelles et elles nuisent à des secteurs entiers – y compris les plus créatifs et les plus concurrentiels – des économies du savoir. Selon les estimations de l'OCDE, la valeur des violations de la propriété intellectuelle s'établit à plus de 150 milliards d'euros par année (un montant plus élevé que le PIB de plus de 150 pays).

¹⁰³ Par exemple, en vertu des règlements de l'UE, le terme « fête » est une appellation d'origine protégée de la Grèce. En 2005, la Cour européenne de justice a rendu une décision en vertu de laquelle tous les États membres de l'UE sauf la Grèce devaient cesser d'utiliser ce terme au plus tard en octobre 2007.

L'absence de mesures efficaces favorisant le respect des DPI constitue une menace pour les entreprises les plus novatrices et axées sur la qualité. Les autorités responsables devraient être encouragées à faire le nécessaire pour fournir aux détenteurs des droits des mécanismes permettant d'obtenir des résultats à court terme et efficaces.

Les parties intéressées canadiennes ont rencontré des difficultés dans la mise en application des DPI dans les États membres de l'UE comme en Grèce, en Italie et en Roumanie.

La question de l'application des DPI a été étudiée dans le cadre de l'Examen des politiques commerciales du Canada mené en 2007. Les représentants de l'industrie du secteur privé de l'UE ont indiqué qu'il est parfois difficile de faire appliquer les mesures par les tribunaux, les services des douanes et la police. En vertu des lois de protection sur la vie privée actuellement en vigueur, les autorités canadiennes sont empêchées légalement de partager avec les titulaires de droits tous détails sur les cargaisons soupçonnées de violation des droits. L'information ne peut être partagée qu'avec les détenteurs de droits qui ont obtenu une ordonnance du tribunal avant l'envoi de la cargaison, ce qui rend la tâche difficile pour ces derniers d'assurer l'application efficace de leurs droits.

Dans l'UE, environ 80% de tous les faux produits saisis sont arrêtés à la frontière. En 2007, les douanes de l'UE ont saisi plus de 80 millions faux objets en 43 000 actions douanières entre les États membres de l'UE. Au Canada, en l'espace d'un an, environ 1000 cargaisons transportant des biens soupçonnées de contrefaçon ou de piratage ont été identifiées par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), dont la majorité ont été relégué à la Gendarmerie royale du Canada (GRC) afin de procéder à des enquêtes criminelles. La *Loi sur les douanes* accorde à l'ASFC seulement l'autorité de détenir des biens qui sont contrôlés, réglementés ou prohibés en vertu d'une loi fédérale. Toutefois, les dispositions de détention ne s'étendraient pas à des biens soupçonnés de contrefaçon ou de piratage car le Parlement et les agents de service des douanes ne disposent pas de pouvoirs *ex officio* à cet égard. Par contre, les biens soupçonnés de contrefaçon ou de piratage peuvent être détenu si le titulaire du droit obtient une ordonnance du tribunal avant l'envoi de ces biens. Au Canada, les actions vis-à-vis de l'application des DPI sont donc menées par la GRC, qui a entrepris quelque 400 saisies de produits contrefaits et piratés au Canada l'an dernier, y compris une saisie en avril 2008 de plus de 2,2 millions de pilules contrefaites.

Le Canada étudie la possibilité d'améliorer l'application des DPI pour régler les problèmes associés au crime organisé et aux tendances observées quant à la contrefaçon et au piratage commercial.

L'UE et le Canada participent à diverses tribunes internationales sur la PI et ont un but commun qui consiste à trouver une solution globale au problème mondial de contrefaçon et de piratage. Des efforts de coopération sont actuellement en cours à l'OMC, dans le cadre des activités de l'organisme de règlement des différends, auxquelles ils participent en tant que tierces parties à l'examen de mesures chinoises touchant la protection et l'application des DPI. L'UE et le Canada se sont engagés avec les économies développées et émergentes aux dialogues sur la PI au sein de l'OCDE, notamment dans le cadre du processus de Heiligendamm (Sommet du G8), d'Interpol, de l'Organisation mondiale du commerce, de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon et de l'OMPI.

2.4.4 Services de télécommunication

Les services de télécommunication ne sont pas seulement un important moteur économique, ils sont également un catalyseur de premier plan pour le commerce et le développement. L'évolution des technologies dans le secteur des télécommunications ne cesse de stimuler l'innovation, laquelle permet de gagner en efficacité au sein même du secteur et favorise la commercialisation de nouveaux services ainsi que la croissance économique.

Les services de télécommunication sont considérés comme étant des services d'infrastructure essentiels, mais leur mise en œuvre demande un capital considérable. Dans le passé, les gouvernements ont toujours participé de façon très active à la création, au soutien et à la réglementation de ces services qui étaient considérés comme étant des monopoles naturels. Toutefois, à partir des années 1980, les gouvernements sont devenus de plus en plus conscients que la concurrence dans ce secteur contribue à accroître l'innovation et la croissance, et de nombreux pays industrialisés, dont le Canada et ceux de l'UE, ont axé leurs politiques de réglementation sur la libéralisation.

De par sa nature technique et son passé de monopole d'État, le secteur des télécommunications soulève de nombreuses questions relatives à la concurrence, notamment en matière de politiques, aux accords commerciaux et à la technologie. Divers problèmes de nature transfrontalière se posent également, qu'il s'agisse de systèmes de facturation, de confidentialité, d'attribution des radiofréquences, de sécurité et, dans certains cas, d'octroi de licences. La majorité de ces questions relève des autorités de réglementation des télécommunications.

Depuis le début des années 1990, le Canada et l'UE ont progressivement ouvert leurs marchés des services de télécommunication en procédant à plusieurs ajustements de leurs lois et règlements. Aujourd'hui, une part importante de leurs marchés nationaux respectifs est ouverte à la concurrence. L'aboutissement d'un processus de libéralisation réussi rendrait possible une importante réduction des mesures de régulation dans ce secteur, ou leur abolition, le cas échéant.

Accords bilatéraux et multilatéraux

L'UE et le Canada ont tous deux pris des engagements relatifs au secteur des télécommunications au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Leurs régimes nationaux respectifs en matière de télécommunications sont fortement liés à l'AGCS.

L'UE et le Canada n'ont signé à ce jour aucun accord bilatéral qui viserait spécifiquement le secteur des services de télécommunications. Toutefois, les États membres de l'UE et le Canada sont soumis à des obligations conventionnelles relatives aux services de télécommunication en vertu d'un ensemble d'ententes négociées dans le cadre de l'Union internationale des télécommunications. Ces ententes multilatérales ont également des incidences bilatérales, notamment sur l'attribution et l'utilisation des radiofréquences, la position orbitale des satellites, la normalisation ou d'autres domaines liés aux télécommunications.

Le Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence, un accord volontaire conclu entre l'UE et le Canada, a permis aux deux parties de mener diverses activités dans le secteur des télécommunications échelonnées sur plusieurs années.

Union européenne

Structure réglementaire

Le processus de réglementation des télécommunications au sein de l'UE est à l'image de son processus général d'intégration économique. Le cadre de réglementation de l'UE en matière de communication électronique est, dans une large mesure, élaboré par la Commission européenne et approuvé par le Parlement européen et le Conseil de l'UE. Le cadre de réglementation sur les télécommunications électroniques est constitué d'un ensemble d'instruments juridiques (directives) fondés sur des considérations relatives à la libéralisation, à l'harmonisation, à la concurrence et au service public.¹⁰⁴ Les États membres de l'UE sont tenus de transposer les directives européennes dans leur droit national respectif.

Évolution de la réglementation des télécommunications dans l'UE

La Communauté européenne a entamé en 1984 sa première phase d'élaboration de politiques dans le but d'élaborer des normes et des spécifications, des programmes de partenariat de recherche entre l'industrie et les opérateurs, des programmes spéciaux pour les régions les moins développées financés à partir de fonds structurels, ainsi que les positions de base communes aux États membres en vue de négociations sur les télécommunications internationales. C'est à partir de 1987 que l'Europe a axé sa politique sur la libéralisation. La directive-cadre de 1990 a servi de complément à celle sur la libéralisation en établissant le principe d'offre de réseau ouvert, harmonisant ainsi le libre accès aux réseaux publics de télécommunications. Au 1^{er} janvier 1998, la libéralisation de tous les services et réseaux de télécommunications était achevée. La même année, un cadre politique a été établi afin de gérer la transition entre la situation de monopole et celle de marché concurrentiel, comprenant l'application des directives sur l'interconnexion et l'octroi de licences. Ce cadre était par ailleurs assorti de lignes directrices détaillées sur l'application, dans le nouveau contexte commercial, des lois sur la concurrence de la Communauté européenne.

En 2002, l'UE a adopté un nouveau cadre de réglementation des réseaux et des services de communication électronique, visant toutes les formes de télécommunications fixes et sans fil, de transmission de données et de radiodiffusion¹⁰⁵, et dont la finalité est de répondre à l'évolution rapide des technologies, à la convergence et aux nouveaux défis posés par une véritable libéralisation des marchés.

L'année 2002 a également été marquée par la création du Groupe des régulateurs européens (GRE) dans le domaine des réseaux et services de communication électronique. La Commission européenne a créé ce groupe afin de doter l'UE d'un mécanisme approprié pour encourager la

¹⁰⁴ Ces instruments sont présentés dans la page Internet suivante : ec.europa.eu/information_society/policy/ecommm/current/index_eneu/information_society/policy/ecommm/current/index_en.htm.

¹⁰⁵ Le contenu transmis par ces services est régulé en vertu de règlements distincts. Voir : ec.europa.eu/avpolicy/reg/index_en.htm.

coopération et la coordination entre elle-même et les autorités nationales de régulation, et ce, afin de promouvoir le développement du marché intérieur des réseaux et des services de communication électronique. Le Groupe est composé des dirigeants des autorités nationales compétentes et joue un rôle d'intermédiaire entre celles-ci et la Commission européenne en la conseillant et en l'assistant en vue de consolider le marché intérieur des réseaux et des services de communication électronique. En outre, le GRE a le mandat de veiller à ce que le cadre réglementaire des communications électroniques établi par la Commission Européenne soit appliqué uniformément par tous les États membres.

La transposition du cadre réglementaire dans le droit national des 27 États membres a été achevée en 2007, après l'adoption par la Bulgarie et la Roumanie des actes votés par leurs parlements respectifs¹⁰⁶.

En 2007, la Commission Européenne a toutefois reconnu qu'afin d'exploiter pleinement le potentiel du marché intérieur, la politique devait être appliquée de façon plus uniforme dans toute l'UE et que la réglementation dans certains domaines devait être renforcée.¹⁰⁷ En novembre 2007, la Commission a présenté une proposition devant le Parlement européen et le Conseil de l'UE qui, selon elle, permettra à la Commission, ainsi qu'aux régulateurs nationaux, de recentrer leurs activités sur des marchés où la concurrence n'a pas encore été instaurée.

Cette proposition visant à réviser le cadre de réglementation des communications électroniques cible quatre domaines essentiels : la concurrence, l'amélioration de la réglementation, le renforcement du marché intérieur et la protection des consommateurs.

Afin d'encourager la concurrence, la réglementation *ex ante* sur les marchés qui ne sont pas ouverts à la concurrence sera maintenue. La réforme donnera également aux régulateurs nationaux, sous certaines conditions, la possibilité d'instaurer une séparation fonctionnelle entre les services d'un opérateur et les différentes composantes de son infrastructure.

La Commission européenne a supprimé la réglementation *ex ante* qui s'applique à onze des dix-huit marchés ou sous-secteurs, dont ceux de la vente au détail (des opérateurs aux consommateurs) et de la vente de gros (entre opérateurs). Elle propose également de permettre au secteur des télécommunications de faire un meilleur usage du spectre des radiofréquences, pour que les entreprises tributaires de cette ressource rare et vitale en tirent les meilleures retombées économiques possibles.

Le secteur des télécommunications en Europe reste fragmenté, essentiellement à cause de l'hétérogénéité des réglementations nationales. Les opérateurs attendent que la politique de réglementation à l'échelle de l'UE leur apporte des garanties. Or, le manque d'uniformité dans ce domaine est pour eux un obstacle considérable à l'investissement en dehors de leur État membre d'origine. La proposition de 2007 recommande la création d'un nouvel organisme de réglementation du marché européen des télécommunications, qui s'appuierait sur l'expertise

¹⁰⁶ Se référer également au rapport annuel sur la mise en œuvre du cadre de réglementation au sein de l'UE (*Towards a Single European Telecom Market*) à : ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/library/communications_reports/annualreports/13th/index_en.htm.

¹⁰⁷ Commission de la Communauté européenne, COM(2007)155, 29 mars 2007.

cumulée des organismes nationaux de réglementation, lesquels connaissent bien leurs marchés respectifs, et serait placé sous la responsabilité formelle de la Commission européenne.

La législation existante dans l'UE garantit à tous les citoyens des États membres un ensemble de droits fondamentaux, notamment l'accès à une ligne téléphonique et à une connexion Internet, ainsi que la protection des données personnelles. Elle accorde également des droits spécifiques aux personnes ayant un handicap afin que celles-ci puissent bénéficier de services de télécommunication. La proposition de 2007 renforce ces droits en obligeant les opérateurs à donner des renseignements détaillés sur leurs tarifs, à faciliter le transfert de leurs clients vers un autre prestataire et à améliorer l'accès aux services de télécommunication pour les personnes ayant un handicap. En outre, la proposition vise à accroître les efforts de l'UE pour lutter contre les « pourriels », les logiciels espions et les utilisations malveillantes connexes du système de télécommunication. Au sein de l'organisme de réglementation susmentionné, sera nommé un officier en chef de la sécurité des réseaux qui en coordonnera les activités en matière de sécurité et collaborera avec les organismes nationaux de réglementation afin d'identifier toutes les menaces pesant sur les réseaux européens de télécommunication et d'y répondre.

Les limitations et obstacles réglementaires à la concurrence

Mis à part quelques exceptions concernant certains États membres, l'UE s'est engagée à adhérer pleinement aux dispositions de l'AGCS quant au secteur des télécommunications. Les restrictions qui demeurent sont le fait des régimes nationaux et limitent notamment l'accès au marché et la présence commerciale en Finlande (obligation de résidence pour 50% des fondateurs et des membres du conseil d'administration, dont le directeur général), en France (les personnes physiques ou morales qui ne proviennent pas de l'UE ne peuvent détenir directement plus de 20% des actions ou droits de vote), en Pologne (les capitaux étrangers et des droits de vote sont plafonnés à 49% pour les fournisseurs de services de télécommunication qui utilisent les réseaux par câble et de radiodiffusion, et pour les prestataires de services de téléphonie mobile) et en Slovénie (l'investissement étranger ne peut excéder 99%). Enfin, il existe encore à Chypre et à Malte des restrictions appliquées au traitement national en ce qui concerne les services transfrontaliers.

La proposition de la Commission européenne concernant l'examen du cadre de réglementation des communications électroniques vise à renforcer un marché ouvert et libéralisé qui favorise la concurrence et donc, les échanges commerciaux. De fait, il a été démontré qu'une réglementation efficace du marché permettant l'accès à l'infrastructure de l'opérateur historique stimule aussi la concurrence. À ce titre, les mesures de réglementation fermes ont eu un effet déterminant. Cela étant, la Commission européenne a noté que le cadre de réglementation n'était pas appliqué de façon uniforme au sein de l'UE et a considéré que cette situation empêchait la réalisation du plein potentiel du marché intérieur.

La Commission européenne a fait de l'application pleine et entière du cadre réglementaire des communications électroniques une de ses priorités. Si elle juge qu'un État membre a manqué aux obligations qui lui incombent aux termes du cadre de réglementation, elle intentera une procédure contre celui-ci conformément aux dispositions de l'article 226 du Traité. Les États membres sont tenus d'informer la Commission en temps opportun de toute mesure de

transposition qu'ils prennent, à défaut de quoi la Commission sera dans l'obligation de lancer des procédures pour infraction. Ces mêmes procédures pourraient viser un État membre qui ne se conformerait pas à son obligation de mettre en œuvre correctement le cadre de réglementation.

Au nombre des motifs de mise en œuvre défailante dudit cadre, on compte les difficultés relatives à l'accès d'un numéro d'urgence unique pour toute l'Europe, l'indépendance et l'impartialité de plusieurs organismes nationaux de réglementation, et la lenteur des procédures d'appel.

Un certain nombre d'États membres ont assoupli leur gestion du spectre radioélectrique. Toutefois, les divergences de vues persistent parmi les États membres sur ce point. Selon les conclusions d'une recherche récente, une gestion efficace du spectre dans la totalité de l'UE pourrait générer jusqu'à 0,1% de croissance du PIB¹⁰⁸.

Dans la perspective de la transition de la télévision analogique à la télévision à haute définition par voie hertzienne de Terre appelée « passage au numérique », qui devrait avoir lieu dans tous les États membres de l'UE, l'agrandissement de la capacité du spectre nécessaire à l'offre de services nouveaux ou élargis devrait entraîner une intensification de la compétition sur le marché.

L'UE s'est dotée d'un cadre régissant la sélection coordonnée des opérateurs de systèmes des services mobiles par satellite (SMS) en vue de fournir des services à l'ensemble de l'Europe, ainsi que l'octroi d'autorisations à ces derniers. En août 2007, la Commission européenne a adopté une proposition relative à la sélection et à l'autorisation de systèmes permettant de fournir des SMS, et ce, dans le but d'établir un fondement juridique paneuropéen visant la sélection des opérateurs de système SMS ainsi que les autorisations qui seront octroyées à ces derniers.

Le Règlement européen sur les frais d'itinérance, adopté en 2007, instaure un « Eurotariff » qui délimite les prix facturés par les opérateurs pour les appels effectués ou reçus depuis un poste mobile, dans un pays étranger membre de l'UE. Les plafonds fixés par l'Eurotariff seront progressivement réduits entre 2007 et 2009.

Canada

Structure réglementaire

Industrie Canada (le ministère fédéral dirigé par le ministre de l'Industrie) a la responsabilité de la politique des télécommunications et de l'octroi de licences internationales de câbles sous-marins en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Il lui incombe également d'en élaborer la politique des radiofréquences et d'en assurer la gestion, aux termes de la *Loi sur la radiocommunication*¹⁰⁹. Industrie Canada attribue les fréquences de façon à poursuivre les objectifs stratégiques publics, à prévenir tout brouillage préjudiciable et à remplir ses obligations internationales.

¹⁰⁸ *Benchmarking Impacts of EU Policy – Options for Economically Efficient Management of Radio Spectrum*, SCF Associates, décembre 2006.

¹⁰⁹ La Loi sur les télécommunications est disponible à : laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/T-3.4 et la Loi sur la radiocommunication est disponible à : laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/R-2

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), un organisme fédéral indépendant au statut quasi judiciaire, est responsable de la réglementation et de la supervision des services de télécommunication et de radiodiffusion au Canada, notamment des services de télévision par câble et de communication par satellite. Sa structure institutionnelle et ses pouvoirs sont énoncés dans la *Loi du CRTC*, la *Loi sur la radiodiffusion*¹¹⁰ et, comme il est expliqué ci-après, la *Loi sur les télécommunications*.

Évolution de la réglementation des télécommunications au Canada

Au fil des ans, la concurrence s'est installée progressivement dans le marché canadien des télécommunications, au rythme des initiatives stratégiques et réglementaires entreprises par le gouvernement fédéral et son organisme de réglementation, le CRTC. Le processus a commencé en 1979, lorsque les compagnies de téléphone ont perdu le monopole des lignes directes interconnectées au réseau téléphonique public commuté. Un an plus tard, on a rapidement assisté à une libéralisation similaire du marché de la vente de téléphones et d'autre matériel de consommation. Dans les années 1980, la revente de certains services de télécommunication a été ouverte à la concurrence. En 1984, le gouvernement a mis en place une structure industrielle plus concurrentielle dans le marché de la téléphonie mobile cellulaire, en accordant une licence à deux fournisseurs de services dans chaque région du pays.

Au cours des années 1990, le rythme de la libéralisation s'est accéléré. En 1992, le marché des services vocaux interurbains a été ouvert à la concurrence à son tour. La *Loi sur les télécommunications*, entrée en vigueur en 1993, a fixé un cadre législatif pour les initiatives futures visant à instaurer une concurrence dans le marché des télécommunications. En 1998, le CRTC a ouvert à la concurrence le marché des télécommunications internationales à partir des installations et établi un nouveau cadre réglementaire pour tous les services internationaux.

Un groupe indépendant d'experts mandaté par le gouvernement pour examiner la politique et le cadre réglementaire du Canada relatifs aux télécommunications a publié son rapport final en mars 2006. Parmi leurs 127 recommandations visant à moderniser le régime des télécommunications au Canada, les experts préconisaient de recourir davantage aux forces en présence sur le marché et proposaient de modifier les restrictions concernant l'investissement étranger direct (IED) dans ce secteur.

En 2007, le gouvernement du Canada a constitué un autre groupe d'experts afin d'examiner les questions liées à la concurrence, dont les restrictions imposées à l'IED dans le secteur des télécommunications. Dans son rapport au ministre de l'Industrie en juin 2008, ce groupe d'expert recommande des modifications à apporter aux restrictions imposées à l'IED dans le secteur des télécommunications. Le gouvernement examine présentement cette recommandation.

Le programme d'élaboration des politiques du Canada dans le secteur des télécommunications a pour but de réduire le fardeau de la réglementation et d'accroître l'efficacité de celle-ci en s'appuyant davantage sur les forces du marché. Ainsi, la *Loi sur les télécommunications* (1993) prévoit que l'organisme de réglementation s'abstienne d'intervenir s'il estime que la concurrence est suffisante pour préserver les intérêts des utilisateurs. Plus récemment, le gouvernement du

¹¹⁰ La Loi CRTC est disponible à : laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/B-9.01

Canada a rédigé à l'intention du CRTC une orientation stratégique qui est entrée en vigueur en décembre 2006 et qui enjoint l'organisme de réglementation à recourir aux forces du marché dans toute la mesure du possible. Conformément à l'approche globale adoptée par le Canada à l'égard du secteur des télécommunications, ces instructions seront appliquées sans discrimination, comme cela a été le cas pour tous les autres règlements, et viseront à stimuler la concurrence entre les fournisseurs, quel que soit leur pays d'origine.

En application de l'approche politique actuelle axée sur une libéralisation accrue, le CRTC a annoncé, en novembre 2006, la révision de ses cadres réglementaires qui définissent les modalités d'accès aux services en gros et permettent à des entreprises concurrentes des opérateurs des réseaux d'utiliser ces derniers en bénéficiant de tarifs en gros réglementés¹¹¹, ainsi que de la définition des services essentiels. Dans sa décision du 3 mars 2008, le CRTC maintient l'accès obligatoire à certains services et redéfinit la notion de service essentiel appliquée aux entreprises concurrentes.

Le cadre de la politique du spectre du Canada, publié en juin 2007, fixe comme objectif prioritaire au gouvernement de maximiser les avantages économiques et sociaux que les Canadiens tirent de l'utilisation des ressources du spectre de fréquences radioélectriques. Une partie des nouvelles fréquences attribuées après enchères en 2008 aux services sans fil évolués (SSFE) a été réservée aux nouveaux acteurs sur le marché.

En décembre 2007, le CRTC a approuvé à certaines conditions la création d'une nouvelle agence de protection des consommateurs de télécommunications destinée à offrir des recours efficaces aux clients qui ne parviennent pas à régler un différend avec leur fournisseur de services au sujet d'un service de télécommunication non réglementé. Bien que les fournisseurs de services de télécommunication soient à l'origine de sa création, cette agence de protection des consommateurs est structurée de façon à conserver une totale indépendance par rapport à l'industrie. Tous les fournisseurs de services et les revendeurs canadiens dont le total des revenus annuels tirés de la vente de services de télécommunication dépasse 10 millions de dollars canadiens sont requis de devenir membres de l'agence.

Les limitations et les obstacles réglementaires à la concurrence

Le Canada continue d'appliquer des restrictions à l'investissement étranger dans le marché des fournisseurs de services de télécommunication dotés d'installations et limite la concurrence dans les territoires du Nord.

La *Loi canadienne sur les télécommunications* exige que les entreprises de télécommunication (fournisseurs de services dotés d'installations) soient à capitaux canadiens et que la part de leurs actions avec droit de vote détenues par des intérêts étrangers n'excède pas 20%. La limite pour les actions avec droit de vote pour les sociétés de portefeuille est de 33,3%. L'investissement d'entités étrangères dans une entreprise exploitante est plafonné à 46,7% (20% de la société exploitante et 26,7% de la société de portefeuille, qui correspondent à 33,3% des 80% restants). Ces entreprises doivent donc, dans les faits, appartenir à des intérêts canadiens. En revanche, les revendeurs de services de télécommunication de base peuvent être entièrement financés par des

¹¹¹ Avis public de télécom CRTC 2006-14

capitaux étrangers. De plus, aucune restriction ne s'applique aux fournisseurs de services de télécommunication améliorés ou de transmission de données.

Au Canada, compte tenu du mouvement vers une libéralisation du secteur amorcé depuis longtemps, plus de 90% des revenus des télécommunications sont générés par les marchés déréglementés. Ce pourcentage continuera d'augmenter à mesure que d'autres réglementations seront révisées. Le secteur des télécommunications mobiles est déréglementé depuis toujours et, à l'exception des territoires du Nord, la totalité des marchés des services téléphoniques locaux et interurbains a été ouverte à la concurrence. En outre, et contrairement à l'Europe, le Canada possède une vaste infrastructure de télévision par câble et ce secteur de câblodistribution offre des services de télécommunication concurrentiels dans la plupart des régions. Le CRTC a établi un régime d'interconnexion solide entre l'infrastructure de la télévision par câble et celle des services téléphoniques, facilitant ainsi la pénétration du marché et la fourniture de services compétitifs par des prestataires de services nationaux et internationaux.

Les entreprises régionales détenues par des intérêts privés ont toujours existé au Canada. Elles se partagent désormais le marché avec des fournisseurs nationaux de services de télécommunication qui possèdent leurs propres infrastructures. Il existe donc deux grandes plateformes d'infrastructures compétitives au Canada (téléphone et câble) et de nombreux fournisseurs de téléphonie compétitifs, dont certains utilisent des infrastructures satellitaires.

2.4.5 Le commerce électronique

L'UE et le Canada sont des chefs de file en matière d'adoption, d'utilisation et de développement du commerce électronique – un nouveau moyen de faire des affaires plutôt qu'un nouveau secteur industriel comme tel. Ceci inclut autant les transactions commerciales inter-entreprises que celles entre les entreprises et les consommateurs, et joue un rôle considérable dans tous les aspects des chaînes de valeur mondiales des biens et des services.

L'UE et le commerce électronique¹¹²

Le 18 avril 1997, la Commission européenne publiait *l'Initiative européenne sur le commerce électronique* qui établissait des objectifs précis et détaillés pour stimuler une croissance vigoureuse du commerce électronique en Europe. Selon cette initiative, deux éléments étaient essentiels au bon développement du commerce électronique, soit créer la confiance afin de gagner les milieux d'affaires et les consommateurs à l'utilisation du commerce électronique, et assurer le libre accès au marché unique, notamment en évitant l'adoption de mesures législatives nationales divergentes par les États membres et en établissant un cadre réglementaire européen cohérent.

L'initiative précisait aussi diverses questions juridiques qui devaient être réglées : l'identification de l'État membre compétent et le droit applicable en cas de différend; la détermination des dispositions applicables en matière de communication commerciale (publicité, marketing direct, etc.); la reconnaissance juridique des contrats électroniques; l'adaptation des règles de comptabilité et de vérification; et la fiabilité des systèmes de paiement électronique. En outre, le cadre réglementaire envisagé devait également garantir la sécurité des données et le respect de la confidentialité par le recours à des procédés de cryptage, assurer une protection appropriée des droits de propriété intellectuelle et des services à accès conditionnel, et garantir la clarté et la neutralité de l'environnement fiscal.

Le cadre juridique applicable au commerce électronique

(a) Cadre communautaire pour les signatures électroniques

La Directive 1999/93/CE a essentiellement pour objectif de faciliter l'utilisation de signatures électroniques et de contribuer à leur reconnaissance juridique au sein des États membres. La principale disposition de la directive établit qu'une signature électronique évoluée, fondée sur un certificat qualifié et créée au moyen d'un appareil sécurisé pour la création des signatures, est recevable en droit au même titre qu'une signature manuscrite et est également recevable comme preuve en justice.

En outre, la directive établit un cadre communautaire pour l'utilisation des signatures électroniques. Ainsi, les États membres doivent veiller à ce qu'une reconnaissance mutuelle

¹¹² Pour obtenir un complément d'information au sujet des politiques de l'UE en matière de communication électronique et du cadre réglementaire préconisé à cet égard, consulter le site ec.europa.eu/information_society/index_fr.htm.

juridique des signatures électroniques soit appliquée. Dès 2006, tous les États membres de l'UE avaient mis en oeuvre les principes généraux de cette directive.

(b) Directive sur le commerce électronique : aspects juridiques

En juin 2000, l'UE a émis la Directive sur le commerce électronique (2000/31/CE), qui s'attache à renforcer la sécurité juridique du commerce électronique afin d'améliorer la confiance des internautes. A cette fin, elle établit un cadre juridique stable en soumettant les services de la société de l'information aux principes du marché intérieur (libre circulation et liberté d'établissement) et en instaurant un nombre limité de mesures harmonisées.

L'approche suivie vise en particulier à éviter la sur-réglementation, et se fonde également sur la volonté d'éliminer les disparités entre les jurisprudences des États membres de manière à favoriser la confiance des consommateurs et des entreprises.

La directive vise tous les services de la société de l'information, et notamment les secteurs et activités ci-après : journaux en ligne, bases de données en ligne, services financiers en ligne, services professionnels en ligne (avocats, médecins, comptables, agents immobiliers), services de divertissement en ligne, marketing et publicité directs en ligne et services d'accès à Internet. La directive s'applique exclusivement aux prestataires de services établis au sein de l'UE, tout en veillant toutefois à éviter des incompatibilités avec les développements juridiques à l'œuvre dans d'autres régions du monde. Elle met de l'avant plusieurs principes importants, notamment la transparence et l'application de la législation nationale de l'État où le prestataire est établi, et définit aussi les règles encadrant les communications commerciales, les pourriels, les contrats en ligne et les responsabilités des intermédiaires.

En date de 2003, il fut établi que la directive a eu un effet positif sur le commerce électronique en Europe qui est maintenant en augmentation constante et que la transposition de la directive dans les États membres est en général satisfaisante.

Un groupe d'experts sur le commerce électronique a été formé en 2005, avec pour mandat de renforcer et faciliter la coopération administrative entre les États membres et entre les États membres et la Commission, et de discuter des problèmes liés à l'application de la directive et des problèmes émergents dans le domaine du commerce électronique. Les membres du groupe se sont réunis une fois par année depuis l'établissement de ce forum, la plus récente de ces réunions ayant eu lieu en février 2008.

(c) Directive sur la vie privée et les communications électroniques

La *Directive sur la vie privée et les communications électroniques* (2002/58/CE), communément appelée « Directive européenne sur la vie privée », émise en juillet 2002, concerne la protection de la vie privée et des données à caractère personnel (et des intérêts légitimes des entités dotées de la personnalité juridique) dans le secteur des communications électroniques. La directive contient des règles essentielles destinées à assurer la confiance des utilisateurs envers les services et les technologies des communications électroniques, notamment en ce qui a trait à la confidentialité des communications, à la sécurité des services et des réseaux de communications

électroniques, à l'interdiction des pourriels et des espioniciels, et à l'installation de « témoins ». La Directive européenne sur la vie privée est dorénavant mise en œuvre dans l'ensemble des 27 États membres de l'UE.

(d) Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) : régime particulier applicable aux services fournis par voie électronique

L'objectif de la directive sur la TVA et le régime particulier applicable aux services fournis par voie électronique était de créer des conditions de concurrence équitables en matière de fiscalité indirecte appliquée au commerce électronique pour les entreprises de l'UE. La directive prévoit également une mise en conformité simple et claire pour les entreprises établies dans les pays tiers. Ces mesures ont eu pour effet de moderniser les règles régissant le lieu de prestation des services aux fins de la TVA, en prenant en compte le secteur du commerce électronique. L'application de la directive a été prolongée jusqu'en décembre 2008.

Politiques, initiatives et stratégies relatives au commerce électronique

(a) Pourriels

En janvier 2004, dans sa Communication sur les communications commerciales non sollicitées ou « pourriels » (COM2004 28, version finale), la Commission européenne proposait différents types d'actions afin de lutter contre les pourriels, autant au niveau des États membres, que de l'industrie et des consommateurs. La Commission réaffirme dans cette communication que toutes les parties concernées (États membres et autorités compétentes, associations de consommateurs et d'utilisateurs, entreprises, etc.) doivent jouer un rôle actif dans les domaines de la prévention, de la sensibilisation des consommateurs et des plaintes.

La communication suggère aussi des actions techniques et des actions d'autorégulation pour l'industrie. Ces mesures touchaient des domaines tels que les dispositions contractuelles, les codes de conduite, les pratiques de marketing acceptables, les labels, les formules substitutives de règlement des différends, ainsi que certaines solutions comme le filtrage et la sécurité des serveurs.

En 2006, la Commission présente une Communication (COM2006 688, version finale) en vue de faire face aux menaces que constituent les pourriels, les espioniciels et les logiciels malveillants. En outre, elle y recense les mesures prises jusqu'alors pour contrer ces menaces et énonce les actions restant à entreprendre à cet égard, notamment le renforcement du droit communautaire en la matière, l'application des lois, la coopération entre les États membres, le dialogue politique et économique avec des pays tiers, les initiatives des entreprises œuvrant dans ce secteur et les activités de recherche et développement en cette matière. Elle y note également que la mise en œuvre effective de la directive européenne sur la vie privée pose toujours problème dans la plupart des États membres, et qu'une étroite coopération entre les autorités compétentes, les opérateurs de réseau et les fournisseurs de services Internet au niveau national devrait être mise en place afin de favoriser l'échange d'information et d'expertise technique et encourager les poursuites contre les malversations en ligne.

(b) Vie privée

La Commission a publié une communication en 2007, visant à améliorer le niveau de protection de la vie privée et de protection des données dans l'UE. Elle entend maintenant identifier clairement les besoins et les exigences technologiques des technologies renforçant la protection de la vie privée et continuer à promouvoir leur recherche et développement technologique (notamment par le biais de projets de RDT et de démonstrations pilotes à grande échelle) et leur utilisation par l'industrie et les pouvoirs publics. Afin de garantir le respect de normes appropriées en matière de protection des données à caractère personnel par les technologies renforçant la protection de la vie privée, l'UE a convenu d'envisager la normalisation et la coordination des réglementations techniques nationales relatives aux mesures de sécurité applicables au traitement de données. En outre, la Commission a décidé qu'elle mènera des actions de sensibilisation auprès des consommateurs et étudiera la faisabilité d'un système européen de labels de protection de la vie privée.

(c) Stratégie relative à la société de l'information et aux technologies

En 2005, la Commission lance l'initiative i2010, un cadre stratégique définissant les grandes orientations politiques pour la société de l'information et les médias. La Commission propose trois priorités à atteindre avant 2010 pour les politiques européennes de la société de l'information et des médias : l'achèvement d'un espace européen unique de l'information ; le renforcement de l'innovation et de l'investissement dans la recherche sur les technologies de l'information et des communications (TIC); l'achèvement d'une société de l'information et des médias fondée sur l'inclusion.

C'est dans cette intention d'innovation et l'investissement dans la recherche que l'on retrouve l'objectif principal relatif au commerce électronique : définir des politiques en matière de commerce électronique visant à lever les obstacles technologiques, structurels et juridiques pour l'adoption des TIC en accordant une attention particulière aux petites et moyennes entreprises (PME).

L'examen de suivi semestriel de l'état de l'initiative i2010, publié le 18 avril 2008, montre que cette initiative commence à porter ses fruits. Il confirme l'important apport de ses orientations en matière de société d'information et des médias quant à l'atteinte des objectifs de Lisbonne. Depuis 2007, la plupart des États membres considère l'essor des TIC comme étant l'une des principales réalisations de leurs programmes de réforme structurelle respectifs. Au début de 2008, plus de la moitié des Européens naviguaient régulièrement sur Internet, 80% d'entre eux utilisaient une connexion à large bande, et 60% des services publics étaient entièrement accessibles en ligne dans l'UE. Malgré ces progrès et les engagements pris à cet égard au plan des orientations, il reste encore fort à faire dans certains domaines : les réalisations de l'UE au plan de la recherche et de l'innovation en matière de TIC ne sont pas à la hauteur des attentes; la migration vers des réseaux à très grande vitesse, l'infrastructure de l'avenir pour l'Internet, est lente à se faire dans l'UE; et les lacunes toujours importantes dans la mise en place d'un marché unique des TIC, notamment en ce qui concerne l'intégration complète des droits et des attentes des utilisateurs. L'examen de suivi semestriel formule des propositions concrètes en vue de la réorientation de l'initiative i2010 de manière à favoriser une compétitivité et une adoption accrues des TIC en Europe.

En 2006, dans le cadre de l'initiative i2010, la Commission a actualisé sa stratégie pour la sécurité de la société de l'information afin de tenir compte de l'état actuel des menaces et déterminer les mesures additionnelles à prendre pour les contrer (par exemples, au niveau de la protection de l'infrastructure des informations névralgiques, de la confiance dans l'utilisation de l'informatique et de l'administration des contrôles électroniques d'identité). La sécurité de la société d'information est tributaire d'une sécurité accrue des réseaux et de l'information qu'ils recèlent. Pour y arriver, il faut développer une culture généralisée de la sécurité informatique. À cette fin, la Commission propose une approche intégrée et dynamique avec la participation de toutes les parties intéressées, fondée sur le dialogue, le partenariat et l'habilitation. Compte tenu de la complémentarité des rôles des secteurs public et privé dans l'instauration d'une telle culture de la sécurité, les initiatives visant l'élaboration d'orientation dans ce domaine doivent être fondées sur un dialogue ouvert et inclusif entre toutes les parties intéressées.

La stratégie de sécurité met l'accent sur les vertus positives de la diversité technologique en tant que composante intégrante de la sécurité, de même que l'importance de l'ouverture et de l'interopérabilité des systèmes¹¹³. Elle souligne aussi l'importance stratégique du fait que l'industrie européenne soit à la fois un utilisateur exigeant et un fournisseur concurrentiel de produits et de services de sécurité des réseaux et de l'information.

La Commission a fait appel à l'expertise de l'ENISA (la *European Network and Information Security Agency*) afin d'examiner la viabilité d'un système européen d'échange d'information et de vigie, et de poursuivre des travaux sur l'élaboration d'un cadre sécuritaire pour la collecte de données.

Activités internationales

La Commission européenne collabore avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Union internationale des télécommunications (UIT), la Commission des Nations Unies sur le droit commercial international (CNUDCI) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et participe à leurs travaux portant sur la société de l'information. L'UE est aussi active au sein du Plan d'action de Londres sur la Coopération internationale relative à l'application des lois anti-pourriel et du Réseau de contact des autorités anti-pourriel (CNSA - Contact Network of Spam Enforcement Authorities) qui favorise l'échange des pratiques exemplaires et coopère dans des domaines impliquant l'application transfrontalière de la loi.

En outre, la Commission européenne participe à des forums, des rencontres et des échanges sur l'élaboration d'un cadre réglementaire des communications électroniques et sur des orientations relativement à la recherche en matière de technologies de l'information et des communications avec d'autres pays, notamment avec les États-Unis, le Japon, l'Australie, le Canada, la Corée du Sud, etc.

¹¹³ Pour plus de détails, consulter le site ec.europa.eu/information_society/policy/nis.

Le Canada et le commerce électronique¹¹⁴

Le gouvernement canadien fait la promotion de l'utilisation d'Internet et a réussi avec succès l'adoption du Gouvernement en direct (GED). Ses principaux objectifs sont d'instaurer la confiance à l'égard de l'économie numérique; de clarifier les règles des marchés intérieur et international; d'éliminer les obstacles à l'utilisation du commerce électronique conjointement avec le secteur privé et d'analyser les pratiques se rapportant à l'économie numérique au niveau national et de l'entreprise. Au sein du gouvernement fédéral canadien, Industrie Canada a pour mandat de favoriser le développement et la propagation du commerce électronique au Canada.

Cadre juridique applicable au commerce électronique

(a) Loi uniforme sur le commerce électronique

La *Loi uniforme sur le commerce électronique* a été adoptée par la Conférence sur l'uniformisation des lois du Canada, le 30 septembre 1999. La loi énonce les règles d'équivalence fonctionnelle entre les documents sur papier et les documents électroniques et précise qu'elles s'appliquent quand les parties prenantes à une transaction ont accepté, expressément ou implicitement, d'utiliser des documents électroniques. Elle établit des règles sur des types particuliers de communications, tels que la composition et l'utilisation des contrats, l'effet du recours aux transactions automatisées, la correction des erreurs dans le cas des transactions informatiques et les lieux et moments présumés ou réputés d'envoi et de réception des messages informatisés et régle le transport des biens.

(b) Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques

Le gouvernement canadien a éclairci les règles du marché en élaborant des politiques touchant les secteurs de la protection des renseignements personnels, la sécurité en ligne et le caractère approprié du contenu des sites Internet. De plus, il appuie l'élaboration d'autres cadres juridiques et réglementaires visant le commerce électronique au Canada, incluant ceux reliés à la protection des consommateurs¹¹⁵.

Ainsi, le 1^{er} janvier 2001, la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE)¹¹⁶, la loi fédérale canadienne régissant la protection des renseignements personnels, est entrée en vigueur. La LPRPDE s'applique à tous les renseignements personnels recueillis, utilisés ou communiqués par des organismes du secteur privé qui exercent des activités commerciales. La Loi prévoit notamment que les organismes doivent obtenir le consentement d'une personne avant de recueillir, d'utiliser ou de communiquer des renseignements personnels à son sujet; les organismes doivent protéger les renseignements personnels en adoptant des mesures de sécurité appropriées selon le degré de sensibilité des renseignements; les particuliers peuvent avoir accès aux renseignements personnels détenus à leur sujet par un organisme et les faire corriger au besoin.

¹¹⁴ Pour en savoir davantage au sujet des initiatives canadiennes en matière de commerce électronique, consulter le site ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/fr/accueil.

¹¹⁵ Pour en savoir plus, consulter le site www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/fr/gv00086f.html - Protection.

¹¹⁶ Pour obtenir le texte intégral de la loi, consulter le site <http://lois.justice.gc.ca/fr/P-8.6/index.html>.

La LPRPDE est assujettie à un réexamen par le Parlement canadien tous les cinq ans. En réponse au dépôt, en mai 2007, du rapport du comité parlementaire chargé de cet examen, le gouvernement s'engage à promulguer une série de modifications destinées à accroître la clarté et la certitude des dispositions de la LPRPDE, et aussi à aider les individus à mieux se prémunir contre le vol d'identité et d'autres méfaits de cette nature. À cet égard, la priorité est donnée à une modification qui, dans les situations d'intrusion dans les renseignements personnels des individus, consistera à exiger des organisations qu'elles en avisent avec diligence les personnes touchées et qu'elles signalent ces intrusions au Commissaire à la protection de la vie privée.

Politiques et initiatives relatives au commerce électronique

(a) Politique du Canada en matière de cryptographie

La politique du Canada concernant l'utilisation de la cryptographie aux fins du commerce électronique vise à établir un juste équilibre entre les intérêts des entreprises, la protection des droits de la personne et le respect de la vie privée, la sécurité publique, l'application des lois et les intérêts de la sécurité nationale¹¹⁷. Cette politique constitue également le fondement des activités internationales que le Canada mène dans le cadre de l'Arrangement de Wassenaar¹¹⁸ et d'autres tribunes internationales pour établir des directives sur l'exportation des produits et des services de cryptographie et sur l'élaboration par le secteur privé de services d'authentification et de certification.

(b) Authentification électronique

En mai 2004, le Canada a publié le document intitulé *Principes d'authentification électronique - Cadre canadien*¹¹⁹. Les Principes traduisent un accord conclu entre les secteurs public et privé sur la façon dont les services d'authentification devraient être conçus, élaborés et mis en œuvre au Canada. Ils sont censés constituer une source d'information utile et des points de repère au regard desquels on peut évaluer les services offerts sur le marché.

En 2006, Industrie Canada a réuni de nouveau le Groupe de travail sur les principes d'authentification pour évaluer la pertinence de mettre à jour les principes afin qu'ils tiennent compte des progrès techniques réalisés, de l'évolution des marchés (nationaux et internationaux) et des nouvelles pressions afférentes aux politiques gouvernementales.

(c) Pourriel

Sur la base de discussions et de consultations menées avec des parties intéressées clés de l'industrie et des organismes de protection du consommateur et ayant pour but de cerner des moyens de réduire le volume de pourriel, Industrie Canada a élaboré un plan d'action en six

¹¹⁷ Pour en savoir plus sur la Politique du Canada en matière de cryptographie, voir le site www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/fr/gv00118f.html.

¹¹⁸ Voir le site www.wassenaar.org/.

¹¹⁹ Industrie Canada, *Principes d'authentification électronique – Cadre canadien*, 2004. Voir le site www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/fr/h_gv00240f.html.

points, exhortant le gouvernement, l'industrie, les milieux d'affaires et les consommateurs à collaborer dans le cadre des initiatives suivantes :

- améliorer l'application des lois existantes telles que la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques et des mesures réglementaires;
- examiner les lois existantes pour y repérer toute lacune d'ordre réglementaire ou législatif;
- améliorer les pratiques de gestion des réseaux et les codes de pratique du secteur industriel;
- recourir à la technologie pour valider les communications commerciales légitimes;
- éduquer et sensibiliser davantage les consommateurs; et
- promouvoir un cadre international de lutte contre le pourriel.

En mai 2005, le Groupe de travail canadien sur le pourriel a publié un rapport intitulé *Freinons le pourriel : Créer un Internet plus fort et plus sécuritaire*¹²⁰. Le rapport contient un certain nombre de recommandations portant notamment sur une mise en application plus rigoureuse de la loi, sur l'éducation du public, sur les pratiques exemplaires pour l'industrie, sur la collaboration internationale et sur la législation.

Activités internationales

Le Canada appuie l'application des principes du commerce électronique à l'échelle mondiale, dont les suivants :

- adopter des mesures stratégiques, législatives et réglementaires transparentes et non-discriminatoires;
- coopérer avec les divers gouvernements afin d'assurer l'établissement d'un contexte favorable au développement uniforme du commerce électronique;
- reconnaître que les accords actuels de l'OMC s'appliquent au commerce électronique en tant que moyen de faire des affaires;
- appliquer au commerce électronique les principes de la neutralité, de l'efficacité, de la certitude et de la simplicité, de l'efficacité et de l'équité et de la souplesse, conformément aux Conditions cadres d'Ottawa sur la fiscalité établies par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques; et
- rendre permanente et obligatoire la pratique actuelle de l'OMC consistant à n'imposer aucun droit de douane sur les transmissions électroniques.

En plus d'encourager le commerce électronique par le biais d'accords commerciaux, le Canada a signé cinq déclarations conjointes sur le commerce électronique avec d'autres pays, soit les États-Unis et le Mexique, l'Australie, le Costa Rica, l'UE et le Royaume-Uni¹²¹. Dans toutes les déclarations, les signataires reconnaissent les avantages éventuels de l'économie numérique et mettent l'accent sur une vision partagée du commerce électronique mondiale.

¹²⁰ Rapport du Groupe de travail sur le pourriel, « Freinons le pourriel : Créer un Internet plus fort et plus sécuritaire », mai 2005, [www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/vwapj/freinons_le_pourriel_mai2005.pdf/\\$file/freinons_le_pourriel_mai2005.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/vwapj/freinons_le_pourriel_mai2005.pdf/$file/freinons_le_pourriel_mai2005.pdf).

¹²¹ Pour lire les déclarations conjointes, voir le site www.ic.gc.ca/epic/site/ecic-ceac.nsf/fr/gv00179f.html.

Relations UE –Canada ayant trait au commerce électronique

L'UE et le Canada partagent une même vision au sujet de la croissance d'une société mondiale de l'information et reconnaissent qu'il est nécessaire de créer un contexte international qui encourage le développement du commerce électronique et en maximise le potentiel social pour la population. Ils cherchent tous deux à faire croître le commerce électronique, tout en suscitant la confiance des utilisateurs et en favorisant la cohérence des règles internationales ainsi que la sécurité et la protection des consommateurs. Ils tiennent des consultations bilatérales sur le sujet dans le cadre de la Déclaration conjointe sur le commerce électronique qu'ils ont signée en décembre 1999 et qui a été suivie d'un plan de travail en 2000.

Dans cette Déclaration, les deux parties ont convenu qu'elles s'efforceraient, avec le secteur privé, la société civile et les organisations internationales compétentes, de :

- promouvoir la confiance à l'égard du marché mondial, en veillant à ce que les structures et les mécanismes de protection traitent de questions telles que le respect de la vie privée, la sécurité et la protection des consommateurs;
- garantir que les structures juridiques et commerciales pertinentes s'appliquent aux opérations électroniques et n'entravent pas indûment les possibilités qu'offre le commerce électronique;
- favoriser la croissance d'une infrastructure et de services de grande qualité dans le secteur de l'information, ainsi que l'accès à cette infrastructure et à ces services grâce à une concurrence efficace;
- maximiser les avantages socio-économiques engendrés par l'établissement d'une économie numérique et d'une société de l'information mondiale;
- promouvoir la diversité culturelle et linguistique de la société d'information en permettant un plus grand accès au patrimoine culturel et à son contenu, tels que les services audio-visuels; et
- stimuler l'expansion de la société de l'information et la diffusion des renseignements grâce aux pratiques gouvernementales, dont l'accès en ligne aux renseignements de nature publique, les acquisitions par la voie électronique et la promotion de systèmes ouverts et interopérables.

Afin de renforcer encore plus la collaboration, l'UE et le Canada ont signé en 2005 une déclaration conjointe concernant les politiques et les stratégies anti-pourriel. Les mesures de coopération consistent à: échanger des renseignements pertinents; encourager l'adoption de techniques efficaces de lutte contre le pourriel et de méthodes judicieuses de gestion des réseaux par le biais de codes de pratique industriels; aider les mercaticiens à utiliser des techniques de marketing exemptes de pourriel; définir des pratiques et des comportements permettant de contrôler et de limiter efficacement le pourriel et en promouvoir l'adoption par les utilisateurs; soutenir les campagnes d'information et de sensibilisation du public et, enfin, coopérer dans le contexte des tribunes internationales.

L'UE et le Canada croient que l'établissement de structures législatives régissant le caractère privé et la protection des renseignements personnels constitue un élément clé d'une stratégie sur le commerce électronique. À l'échelon international, l'UE et le Canada militent en faveur d'une

démarche axée sur l'établissement de normes destinées à compléter les structures nationales établies. Par exemple, en 1995, l'UE a adopté la Directive sur la protection des données (95/46/CE)¹²² pour protéger les renseignements personnels et harmoniser les lois promulguées en la matière par les États membres. La Directive établit aussi des règles pour garantir que les données personnelles ne peuvent être transférées en dehors de l'UE qu'à des pays assurant une protection équivalente à celle existant dans l'Union. En décembre 2001, la Commission européenne a décrété que la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE), promulguée par le Canada, satisfaisait aux normes rigoureuses sur la protection des données personnelles énoncées dans la Directive. Cette décision a permis la circulation continue des renseignements personnels entre l'UE et le Canada.

L'UE et le Canada ont convenu de la nécessité d'élaborer des politiques pour faciliter l'utilisation de technologies d'authentification et la sécurisation du commerce électronique. Ils discutent à cette fin des diverses options que la technologie offre en matière d'authentification. Ils analysent aussi des mécanismes pour améliorer la collaboration internationale en vue de lutter contre les activités illégales et d'inciter les utilisateurs à exercer eux-mêmes un contrôle sur les contenus pouvant être dangereux.

L'UE et le Canada croient que des mesures destinées à procurer aux consommateurs un moyen d'exercer leurs choix, de régler leurs griefs et d'avoir légitimement recours à un processus de règlement des différends dans un contexte électronique (y compris des mécanismes de règlement des différends en ligne) sont essentielles à l'expansion ordonnée du commerce électronique. Ils discutent donc des démarches à adopter pour renforcer la confiance des consommateurs, pour les protéger et pour les informer.

Vu le besoin reconnu de collaborer avec le secteur privé et la société civile pour favoriser l'expansion du commerce électronique mondial, l'UE et le Canada s'efforcent aussi de faire participer les parties intéressées aux activités. Ils se soucient en particulier de favoriser l'adoption de mécanismes d'autoréglementation et de coréglementation dans des cadres appropriés ou réglementaires.

En outre, l'UE et le Canada sont conscients de l'importance des partenariats commerciaux pour la croissance du commerce électronique mondial, et ils continuent de soutenir la collaboration des secteurs privés canadien et européen par le biais d'initiatives de coopération de plus grande envergure, notamment dans les travaux de recherche et développement menés dans le secteur des technologies de l'information et des communications.

Enfin, l'UE et le Canada continueront de recourir aux tribunes multilatérales pour poursuivre leurs objectifs communs concernant l'expansion d'une société de l'information mondiale. À cet égard, ils prendront notamment les mesures suivantes :

- continuer de collaborer avec les membres de l'OCDE à l'établissement de structures relatives à la fiscalité, à la consommation et à la protection de la vie privée;

¹²² Voir le site ec.europa.eu/justice_home/fsj/privacy/index_fr.htm.

- collaborer aux initiatives de l'OMPI concernant la propriété intellectuelle et le commerce électronique;
- collaborer à la mise au point continue d'un régime de gouvernance d'Internet, plus particulièrement en contribuant aux travaux de l'Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN); et
- s'efforcer activement de faire progresser le programme de travail de l'OMC sur le commerce électronique, pour arriver à un consensus quant aux mesures qui seraient nécessaire afin que le commerce électronique réalise son plein potentiel et contribue ainsi à la croissance de tous les membres de l'OMC; et pour examiner à fond les effets du commerce électronique et de ses modes d'exécution sur l'application des ententes et sur les négociations futures de l'OMC, en convenant, comme tous deux le font actuellement, que cette forme de commerce s'inscrit dans le cadre existant des règles commerciales.

Par le biais de la Déclaration conjointe, l'UE et le Canada ont travaillé efficacement ensemble et continuent de le faire afin d'atteindre les objectifs communs qu'ils se sont fixés.

PARTIE 3 : COOPÉRATIONS BILATÉRALES EXISTANTES ET FUTURES DANS DIVERS SECTEURS

En s'engageant à entreprendre cette étude visant à évaluer les coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit, l'UE et le Canada se sont aussi engagés à déterminer comment ce partenariat pourrait appuyer les efforts qui sont actuellement déployés pour approfondir notre coopération bilatérale dans des domaines tels que les sciences et technologie, l'énergie et l'environnement. À ce titre, l'analyse va au-delà des évaluations traditionnelles des conséquences de la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires, car elle examine aussi la portée de la coopération bilatérale existante dans un grand nombre de domaines qui ont une influence sur les relations économiques et souligne les secteurs où cette coopération pourrait être améliorée.

Afin de donner une idée d'ensemble de la coopération bilatérale, l'accent est mis sur les rôles des différents paliers de gouvernement au sein de l'UE et du Canada, ainsi que sur les activités des organisations non-gouvernementales. Cette section présente une analyse prospective qui identifie non seulement les domaines dans lesquels la relation économique entre l'UE et le Canada pourrait être améliorée, mais qui propose également des moyens pour y parvenir. Les secteurs examinés sont les suivants : les sciences et la technologie, l'énergie, l'environnement, la coopération en matière de réglementation, le transport, la coopération douanière et la facilitation du commerce, l'emploi et les affaires sociales, la fiscalité, le mouvement des personnes, l'éducation et la formation, la promotion de l'investissement, la politique de la concurrence, et les pêches.

Cette section démontre qu'il y a de multiples possibilités d'approfondir les relations économiques entre l'UE et le Canada dans plusieurs domaines, au-delà des secteurs plus traditionnels du commerce et de l'investissement dont il est question dans la deuxième partie. Elle révèle aussi plusieurs questions importantes dont la responsabilité incombe, en tout ou en partie, à plus d'une autorité, faisant référence ici aux provinces et territoires au Canada ou aux États membres de l'UE. Ce sont des questions sur lesquelles il faudra se pencher à l'avenir si on veut intensifier les relations entre l'UE et le Canada. Si elle est longue, la liste des secteurs potentiels de coopération future est cependant loin d'être exhaustive et comporte des propositions de portées diverses – de la coopération entre un petit nombre d'experts à des initiatives de plus grande envergure.

3.1 Sciences et technologie

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en sciences et technologie

Accord de coopération scientifique et technologique Canada-Communauté européenne

L'Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et la Communauté européenne est en vigueur depuis 1996. Il facilite la coopération formelle dans des domaines d'intérêts et d'avantages communs sur une base d'autofinancement. Il est régi par le Comité mixte de coopération scientifique et technologique (CMCST) qui se réunit à peu près tous les 12 mois pour examiner la collaboration conjointe et pour fixer les objectifs de l'année suivante. La dernière réunion a eu lieu à Bruxelles, en février 2008. La coopération vis-à-vis de la recherche et le développement sur l'énergie nucléaire fait parti d'un accord distinct entre le Canada et l'EURATOM. La coopération scientifique et technologique entre l'UE et le Canada est vaste. Elle porte sur différents secteurs de recherche : le domaine spatial, les nanotechnologies, les technologies de l'information et des communications, l'énergie (y compris l'énergie renouvelable), les sciences de la vie, l'agriculture (notamment la qualité et la salubrité des aliments), la santé (dont les nouveaux vaccins, les épidémies et le vieillissement), le changement climatique et l'environnement (y compris la dimension septentrionale).

Coopération et accords bilatéraux

Des dialogues politiques et une coopération en recherche considérables se produisent aussi au niveau bilatéral entre les États membres de l'UE et le Canada. Ce dernier a conclu des accords bilatéraux en sciences et technologie avec la France (1965), l'Allemagne (1971) et la Belgique (1971) ainsi qu'une Déclaration d'intention avec l'Espagne (2007). Il existe aussi de nombreux liens au niveau infranational, notamment des activités de collaboration en recherche entre des États membres de l'UE et des provinces et territoires canadiens ainsi qu'entre des régions européennes et des provinces et territoires canadiens.

Participation canadienne au Programme-cadre (PC) de recherche de l'UE

Le Canada et l'UE sont, l'un pour l'autre, le deuxième partenaire industrialisé en recherche, et leur niveau de collaboration s'accroît. Le Canada a commencé à participer au 4^e PC en signant l'Accord de collaboration scientifique et technologique. Le Programme-cadre est maintenant pleinement ouvert aux entités établies dans un pays tiers, mais seules celles qui se trouvent dans des pays partenaires au titre de la coopération internationale peuvent habituellement recevoir du financement. On accorde aussi parfois du financement à un organisme établi dans un pays industrialisé comme le Canada, mais les conditions sont plus sévères (par exemple lorsque les fonds sont cruciaux pour mener le projet de recherche en question). Certaines initiatives visent aussi tout particulièrement des pays signataires d'accords de coopération scientifique et technologique ou des pays partenaires au titre de la coopération internationale. La participation du Canada aux Programmes-cadres s'est beaucoup accrue depuis le 4^e PC (de 1992 à 1998) : 70 projets de collaboration; 5^e PC (de 1998 à 2002) : environ 80 projets; 6^e PC (de 2002 à 2006) : 119 projets.

Au 6^e PC, la participation canadienne comptait le plus grand nombre de projets de tous les pays tiers industrialisés, après les États-Unis. Globalement, le Canada s'est classé 8^e en participation des pays tiers au 6^e PC, suivant ainsi les États-Unis et les pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine). Les Canadiens ont aussi assumé le rôle d'évaluateurs experts des propositions : 454 experts canadiens étaient inscrits au 6^e PC. Le financement total des projets s'élevait à 600 millions d'euros, dont 16 millions ont été octroyés à des établissements canadiens et 3,4 millions octroyés directement à des chercheurs canadiens par l'UE. La participation au Programme-cadre s'étendait sur tous les thèmes et enjeux horizontaux.

Au 7^e PC (de 2007 à 2013), on avait déjà soumis, à la mi-mai 2008, 280 propositions de projets auxquels participent des Canadiens, dont 57 ont été choisies pour recevoir du financement. Les thèmes d'intérêt principaux sont les technologies de l'information et des communications (TIC); les aliments, l'agriculture, la biotechnologie et la santé. Mais les Canadiens ont aussi remporté des succès en infrastructures de recherche, en nanotechnologies, en recherche spatiale et en transport (y compris l'aéronautique).

En ce qui concerne la mobilité des chercheurs, le Canada représentait environ 10% de la participation aux bourses internationales octroyées dans le cadre du 6^e PC. Le nombre des chercheurs arrivant et partant était à peu près égal, on comptait cependant un peu plus de chercheurs arrivant en Europe (34) que partant au Canada (26). Cette proportion (bon équilibre entre les chercheurs arrivant et partant) se maintient dans les premiers appels de propositions du 7^e PC. Le Canada participe activement aux projets du Programme-cadre de l'UE, mais les deux parties reconnaissent qu'il reste encore beaucoup de possibilités d'accroître leur coopération scientifique et technologique. Il convient cependant de mentionner quelques initiatives de collaboration récentes et importantes : ERA-Can, IST-EC, IDEAL-IST ainsi que le jumelage des appels de proposition en recherche entre la Direction générale de la recherche (DG RTD) et Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC).

Sommet UE-Canada de 2007

Le Sommet UE-Canada de 2007 a donné une nouvelle impulsion à la recherche conjointe UE-Canada en se concentrant sur trois ensembles de réalisations attendues (la paix et la sécurité, le partenariat économique, le changement climatique et l'énergie). La Commission européenne et le Canada se sont engagés à collaborer activement pour examiner les synergies qui existent dans les domaines de l'énergie et de l'environnement (y compris le changement climatique) en organisant des dialogues de haut niveau (ce point sera discuté plus longement dans les sections 3.2 et 3.3 ci-dessous).

Possibilités de coopérations futures en sciences et technologie entre l'UE et le Canada

Suivi du Sommet UE-Canada de 2007 : environnement et énergie

Il est encore possible d'étendre la coopération scientifique et technologique entre l'UE et le Canada et d'exploiter pleinement le potentiel de ce domaine dynamique. Il sera nécessaire de viser un programme de recherche plus commun et des projets de coopération « modèles » dans

des domaines stratégiques, soit l'environnement et l'énergie, que les dirigeants ont soulignés au Sommet de 2007.

Dans le contexte de la mise en œuvre de la Déclaration du Sommet et afin de collaborer pour traiter ensemble les problèmes mondiaux urgents pour lesquels la recherche conjointe entre l'UE et le Canada est cruciale, les deux parties devront intensifier leur coopération portant sur des questions environnementales telles que le changement climatique, l'efficacité énergétique, l'hydrogène et les piles à combustible, les sources d'énergie renouvelable dont les biocarburants, ainsi que les enjeux connexes, tout en poursuivant leur coopération dans d'autres domaines importants tels que l'espace, les technologies de l'information et des communications et les sciences de la vie, notamment la biotechnologie et la santé.

En ce qui concerne l'environnement en particulier, les initiatives de recherche conjointes pourraient servir à évaluer davantage les effets du changement climatique et à élaborer de nouvelles technologies qui contribueraient à réduire considérablement les émissions de gaz à effet de serre. La collaboration pourrait aussi s'orienter vers d'autres domaines tels que l'environnement marin de l'Arctique et la gestion des produits chimiques. Quant à l'énergie, les deux parties ont fait part de leurs intérêts pour accroître et approfondir leur collaboration dans la recherche sur l'efficacité énergétique (immeubles, transport), sur l'énergie renouvelable (océan, énergie solaire, réseau intelligent, biocarburants de 2^e et 3^e génération, y compris les normes sur les carburants) et sur les questions qui recoupent l'énergie et l'environnement (charbon épuré, projets pilotes sur la capture et la séquestration du carbone).

Enfin, on pourrait élargir la coopération déjà solide dans les domaines des TIC (recherche sur la communication mobile et sans fil, en optoélectronique et en photonique, sur les interfaces et sur le cyber-apprentissage) ainsi que de l'agriculture et de la biotechnologie (jumelage de projets complémentaires sur des bioproduits).

Commercialisation de nouvelles technologies et participation du secteur privé

Autant le Canada que l'UE reconnaît qu'il est essentiel d'accroître les activités de recherche appliquée, en collaboration étroite avec l'industrie, et de commercialiser les nouvelles technologies pour stimuler la prospérité économique des deux régions. Les deux parties ont adopté cette orientation, comme le prouve la *Stratégie mondiale pour l'innovation* que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada élabore actuellement avec les efforts de l'UE afin de mettre en œuvre un ensemble de programmes paneuropéens dans ces domaines.

L'UE et le Canada ont plusieurs occasions présentes ou nouvelles de coopérer, l'accent étant mis sur la participation du secteur privé en recherche et développement appliqués et en commercialisation. Parmi les programmes paneuropéens à envisager, on peut citer : le Programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (CIP), EUREKA, le mécanisme ERANET du 6^e PC et les Initiatives technologiques conjointes (ITC) du 7^e PC.

Mesures pratiques nécessaires pour accroître la coopération scientifique et technologique entre l'UE et le Canada

Un certain nombre d'options éventuelles qui s'offrent aux deux parties pourraient être examinés afin d'étendre la collaboration entre l'UE et le Canada dans cette direction. Ces options pourraient être les suivantes :

(a) Analyses comparatives et configuration de l'excellence

Il serait extrêmement utile de mener les activités suivantes :

- Comparer la gouvernance des deux systèmes de recherche pour que les deux parties comprennent mieux la façon dont l'autre fixe ses priorités en matière de sciences et technologie et pour adopter une démarche qui uniformise la mise en œuvre des initiatives conjointes.
- Mieux connaître les différents intervenants dans l'UE et le Canada. Une telle configuration de l'excellence et des compétences permettrait d'améliorer la coopération. Cette démarche se ferait en premier lieu au niveau de l'UE et du palier fédéral du Canada, et pourrait ensuite passer aux États membres de l'UE et aux provinces et territoires canadiens.
- Mieux connaître le niveau réel de coopération entre l'UE et le Canada, ce qui comprend la participation de celle-ci aux différents programmes canadiens. On perçoit un besoin clair d'améliorer les mécanismes de rapports et compte-rendus au niveau de la participation de l'UE à des projets financés par le Canada (y compris ceux qui sont financés par des organismes provinciaux) et de la participation canadienne à des projets financés par l'UE.

(b) Fonds canadiens consacrés à la collaboration avec l'UE

À l'heure actuelle, le Canada ne consacre pas de fonds à sa collaboration scientifique et technologique avec l'UE, ce qui est considéré comme un obstacle important à la facilitation de la collaboration bilatérale. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada demande donc actuellement un financement au gouvernement fédéral pour y remédier. Si la demande est approuvée, ces fonds réservés seraient affectés aux nouvelles initiatives menées par l'UE et le Canada, telles que les demandes coordonnées, conformément à la nouvelle *Stratégie mondiale pour l'innovation*.

(c) Intensification du rôle des provinces et des territoires canadiens au sein de la structure de gouvernance du Canada en sciences et technologie

La structure de gouvernance canadienne en sciences et technologie présente un haut niveau de diversité et s'orchestre autour de plusieurs participants clés, dont l'industrie, les gouvernements fédéral et provinciaux et territoriaux ainsi que les universités et les collèges. Les gouvernements

fédéral et provinciaux et territoriaux se partagent le pouvoir de conception et de mise en œuvre des politiques.

Les gouvernements provinciaux et territoriaux du Canada recherchent des partenariats nationaux et internationaux ainsi que de l'investissement en sciences, en recherche et en technologie parallèlement aussi bien qu'en partenariat avec le gouvernement fédéral. Les provinces et territoires fournissent la plus grande part de l'infrastructure matérielle et des coûts opérationnels de l'enseignement et de la recherche dans les universités et les hôpitaux d'enseignement du Canada. Conscients du potentiel économique des groupements de recherche et de développement, nombre de gouvernements provinciaux et territoriaux se sont alliés au gouvernement fédéral pour créer des fonds de capital de risque, des incubateurs et des installations de recherche au niveau local (par exemple le « MaRS Discovery District » de Toronto). Le conseil de recherche de l'Alberta (Alberta Research Council) et le Fond du patrimoine de l'Alberta (Alberta Heritage Fund) sont particulièrement actifs dans ce contexte grâce aux fonds considérables dont ils disposent. Plusieurs autres provinces ont aussi créé des programmes novateurs pour appuyer le développement scientifique et technologique.

Puisque les provinces jouent un grand rôle dans le contexte scientifique et technologique du Canada, il conviendrait d'élaborer des mécanismes pour accroître leur participation indirecte au dialogue de coopération que mène le Canada avec l'UE, sans toutefois empiéter sur le rôle directeur du gouvernement fédéral.

(d) Points de contacts nationaux au Canada

La collaboration est particulièrement étroite dans les domaines où le Canada dispose de Points de contact nationaux (PCN) : les TIC et l'agriculture. Dans le 6^e PC, le Canada se classait deuxième parmi les pays tiers en matière de participation aux projets de TIC (soit dix fois le taux de participation des États-Unis par habitant). Le ministère de l'Agriculture et Agroalimentaire du Canada vient de lancer une initiative visant à effectuer des « jumelages » avec des projets européens dans le domaine des biocarburants. Les PCN se sont avérés si efficaces pour promouvoir la collaboration en recherche qu'ils ont confirmé la démarche stratégique qui consiste à encourager d'autres domaines thématiques à créer des PCN.

On pourrait donc augmenter le nombre de PCN pour refléter les nouveaux domaines prioritaires de la recherche (soit l'environnement et l'énergie) et pour les répartir plus efficacement sur le territoire canadien. De plus, le Canada pourrait nommer un coordonnateur national des PCN pour faciliter la collaboration entre les PCN, le cas échéant, et d'en encourager la création de nouveaux.

(e) Réduction des obstacles institutionnels et administratifs

L'un des facteurs qui entrave la croissance de la coopération est de nature institutionnelle et administrative. Ces difficultés nuisent à la participation aux programmes de l'UE et du Canada. Plusieurs mesures pourraient être envisagées pour surmonter ces obstacles :

- Accepter de poursuivre le jumelage de programmes et de projets complémentaires dans d'autres domaines et coordonner les appels de propositions dans les domaines prioritaires cernés (l'environnement, l'énergie);

- Créer et promouvoir des occasions permettant aux pairs examinateurs canadiens de participer à l'évaluation des propositions de recherche en Europe, et vice-versa;
- Traiter les questions de propriété intellectuelle dans le contexte de la conception et de la mise en œuvre des activités de recherche conjointe, surtout dans le cas des appels de propositions coordonnés.

(f) Amélioration du réseautage

On a aussi démontré que le réseautage et les réunions en face-à-face, par exemple à l'occasion de rencontres et de congrès internationaux, constituent d'excellents moyens pour que les chercheurs trouvent des partenaires de collaboration internationale. On peut citer deux exemples de mécanismes qui le favorisent : COST (Coopération européenne dans le domaine de la recherche scientifique et technique) et le programme canadien de sciences et technologie *Horizon le monde*.

3.2 Énergie

L'UE et le Canada sont deux acteurs importants sur la scène mondiale de l'énergie. Le Canada occupe la cinquième place pour la production d'énergie globale et est le premier producteur et exportateur d'uranium au monde. Il figure aussi parmi les plus grands producteurs et exportateurs de gaz naturel et arrive en tête des producteurs mondiaux d'hydroélectricité et de pétrole.

L'UE détient environ 0,6% des réserves prouvées de pétrole, 2% des réserves prouvées de gaz naturel, 4% des réserves prouvées de charbon et 18% de la capacité de production d'électricité mondiale. Elle est un importateur net d'énergie. Ses États membres importent du pétrole principalement de Russie, de Norvège, d'Afrique et du Moyen-Orient. L'UE consomme 17% de la production mondiale d'énergie (par comparaison aux États-Unis qui en consomment 23%). Le principal combustible de l'UE est le pétrole qui constitue 40% de sa consommation énergétique et qui est suivi du gaz naturel (24%), de l'énergie nucléaire (14%), du charbon (13%), de l'hydroélectricité (4%) et d'autres énergies « renouvelables », telles que l'énergie géothermique, la biomasse et les énergies solaire et éolienne (2%).

L'UE et le Canada entretiennent d'étroites relations en matière de commerce et d'investissement dans le domaine énergétique. L'uranium (3,4 milliards de dollars canadiens¹²³) est la plus grande exportation du Canada vers l'UE et représente plus du 9% de ses exportations totales. Le Canada a aussi exporté l'équivalent de 714 millions de dollars canadiens en charbon. Le pétrole brut a constitué l'exportation principale de l'UE vers le Canada (5,1 milliards de dollars canadiens), soit 10% de ses exportations totales. Ses exportations de pétrole léger se sont élevées à 1,8 milliards de dollars canadiens, représentant ainsi le troisième produit d'importation du Canada. Le stock d'investissement direct du Canada dans l'industrie européenne de l'énergie et des minéraux métalliques s'est chiffré à 39,2 milliards de dollars canadiens, soit 32% de l'investissement du Canada dans cette industrie. L'investissement direct de l'UE, au Canada a atteint 27,1 milliards de dollars canadiens, soit 22% de l'investissement européen dans ce secteur.

Politique de l'énergie

L'UE joue un rôle important dans l'orientation de la politique énergétique, surtout en ce qui concerne la concurrence, l'environnement et la sécurité. Elle élabore actuellement un ensemble de mesures législatives sur le changement climatique et sur la compétitivité qui constitueront le fondement de sa politique énergétique à venir. En 2007, elle s'est engagée à atteindre, d'ici à 2020, un ensemble d'objectifs ambitieux dans le domaine du changement climatique. Elle prévoit, entre autres, de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 20% à partir des niveaux de 1990, de tirer 20% de son énergie de sources renouvelables et de compter 10% de biocarburants dans sa consommation de pétrole et de diesel pour le transport. Elle considère aussi l'élaboration de nouvelles technologies de l'énergie comme un moyen d'atteindre ses

¹²³ Les données statistiques sur le commerce se rapportent à 2007, et celles sur l'investissement à 2006.

objectifs dans les domaines du changement climatique et de la sécurité énergétique. Le 7^e Programme-cadre vise la période 2007 à 2013 et consacre 2,35 milliards d'euros pour la recherche sur l'énergie non nucléaire.

Le Canada fonde sa politique énergétique sur les principes suivants : laisser les marchés concurrentiels déterminer l'offre, la demande, les prix et le commerce et mener des interventions ciblées pour réaliser les objectifs politiques que les marchés ne réussissent pas à atteindre eux-mêmes. Au Canada, la propriété directe, la gestion et la réglementation de la plupart des ressources naturelles, y compris l'énergie, relèvent de la juridiction des provinces. Les questions d'ordre interprovincial, national ou international (telles que l'exploration en mer de pétrole et de gaz, l'exploration d'uranium, l'énergie nucléaire ainsi que les sciences et la technologie) relèvent de celle du gouvernement fédéral.

Le Canada et les États membres de l'UE ont établi plusieurs relations bilatérales importantes pour le commerce de l'énergie. Le Royaume-Uni, par exemple, est l'un des plus grands fournisseurs de pétrole du Canada et offre, comme la France, un marché d'exportation de l'uranium ainsi que de l'équipement et des services énergétiques canadiens. Il constitue aussi une source d'investissement dans l'industrie énergétique du Canada ainsi qu'une destination aux investissements canadiens à l'étranger. Plusieurs entreprises situées dans d'autres États membres tels que la France et l'Allemagne investissent aussi dans les marchés canadiens et sont soit partenaires, soit concurrents dans tout un éventail d'industries énergétiques, y compris les secteurs de l'énergie nucléaire et des énergies renouvelables.

Les relations de commerce énergétique entre les États membres de l'UE et le Canada, naissent d'un long passé de coopération économique et politique étroite et d'institutions politiques et économiques communes; elles sont aussi influencées très largement par des acteurs axés sur le marché. En particulier, le cadre international établi par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) prévoit des marchés de biens et services énergétiques organisés de façon efficiente entre l'UE et le Canada grâce à des dispositions qui régissent le commerce international.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière d'énergie

L'UE et le Canada font face à des problèmes communs en matière d'énergie, dont la sécurité énergétique et l'interaction avec le changement climatique. Ils ont donc d'importants intérêts mutuels à mener des discussions sur les interventions afin de résoudre ces problèmes. Les dirigeants de l'UE et du Canada ont confirmé ces intérêts lors du Sommet de Berlin de juin 2007, en reconnaissant que de s'attaquer au problème du changement climatique et d'assurer un approvisionnement énergétique propre, sûr et à prix abordable représentent des défis centraux et inter-reliés aux défis mondiaux. Ils ont donc convenu au Sommet d'entamer un Dialogue de haut niveau sur l'énergie entre l'UE et le Canada afin de renforcer les excellents contacts actifs déjà établis à l'Agence internationale de l'énergie (AIE) et au G8.

Le Dialogue de haut niveau annoncé à Berlin constitue le premier mécanisme officiel de discussion entre l'UE et le Canada sur l'énergie. De hauts fonctionnaires représentant l'UE et le Canada se réuniront chaque année pour discuter de problèmes d'intérêt commun, tels que l'élaboration de politiques nationales et mondiales en matière d'énergie, la sécurité et l'efficacité

énergétique, la coopération avec des pays tiers (l'accent étant mis sur les pays en développement) et l'énergie renouvelable. Les occasions de collaboration en sciences et technologie énergétiques constitueront un élément important des discussions initiales. Ce Dialogue portera aussi sur les aspects stratégiques du changement climatique que sont traités dans le cadre du Dialogue de haut niveau sur l'environnement qui existe déjà (voir ci-dessous). Les participants au Dialogue de haut niveau sur l'énergie feront rapport de leurs discussions aux dirigeants au cours des Sommets à venir.

L'UE et le Canada entretiennent des relations de longue date dans le domaine de l'énergie nucléaire. Le Canada est le principal fournisseur d'uranium naturel de l'UE pour la production d'électricité. L'Accord de coopération Euratom–Canada concernant les utilisations pacifiques de l'énergie atomique, qui est entré en vigueur le 18 novembre 1959, est la plus ancienne entente bilatérale signée entre l'UE et le Canada. Depuis qu'il existe, cet accord a été modifié quatre fois par échange de lettres, puis on l'a complété en 1998 par un autre accord sur la recherche nucléaire. L'UE et le Canada participent aussi au Forum international Génération IV, une initiative multinationale de recherche visant à créer la prochaine génération de systèmes d'énergie nucléaire afin de produire une énergie fiable à un prix concurrentiel d'une manière sûre et durable.

La coopération en sciences et technologie de l'énergie constitue un élément important des relations UE-Canada en matière d'énergie. Ces activités entreront dans le cadre de l'Accord de coopération UE-Canada en matière de sciences et de technologie qui est entré en vigueur en 1996. Cet Accord a établi une base officielle de coopération pour la recherche, ce qui permet aux Canadiens et aux Européens de participer aux programmes des uns des autres. Cette coopération se fonde sur l'autofinancement (les Canadiens reçoivent des fonds canadiens, et les Européens, l'appui de programmes européens). Cet accord est suivi par le Comité mixte de coopération scientifique et technologique.

Coopération multilatérale

L'énergie est aussi un sujet important de discussion au G8; des engagements sur le changement climatique, sur l'efficacité et la sécurité énergétiques ont fait partie des objectifs atteints au Sommet de 2007 tenu à Heiligendamm (Allemagne). (La France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni sont membres du G8, et la Commission européenne y siège.) Le G8 est donc une tribune importante de discussion sur les problèmes énergétiques communs auxquels ses membres font face ainsi qu'avec les pays interlocuteurs non-membres : l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde et le Mexique.

Coopération entre les États membres de l'UE et le Canada, incluant les provinces et les territoires

La majorité des relations entre gouvernements du Canada avec l'UE se font avec des États membres individuels, ou au sein d'organismes multilatéraux comme l'AIE. Ainsi, 18 des 27 États membres de l'UE sont aussi membres de l'AIE, ce qui comprend tous les principaux partenaires bilatéraux du Canada en matière d'énergie. L'AIE fournit au Canada un forum où celui-ci peut tenir des discussions en matière d'énergie avec des États membres de l'UE, comme

à l'occasion des examens réguliers que l'Agence mène sur les politiques énergétiques de ses membres. Le Canada participe aussi, avec des États membres de l'UE, aux activités de sciences et technologie énergétiques prévues par ses Accords d'exécution.

Les provinces et les territoires du Canada mènent leurs propres relations internationales incluant les enjeux énergétiques. Un certain nombre de provinces sont représentées par des missions dans des pays de l'UE avec lesquels elles ont établi d'importants partenariats économiques ou culturels. L'énergie est aussi l'objet d'un certain nombre de relations que des provinces et des territoires ont nouées avec des États membres de l'UE. Des entreprises d'énergie européennes investissent dans les industries du pétrole et du gaz de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, et des entreprises installées dans les champs de pétrole canadiens investissent dans la mer du Nord, aux côtés du Royaume-Uni, des Pays-Bas et de la Norvège. Grâce à ses ressources en uranium, la Saskatchewan entretient des relations avec de grands marchés d'exportation de l'UE. Les provinces et les territoires établissent aussi des relations avec des États membres de l'UE sur des questions d'intérêt commun général, comme les sciences et la technologie énergétiques, l'énergie renouvelable et l'efficacité énergétique.

Coopération actuelle avec des organismes non gouvernementaux

Le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE) est considéré comme étant la principale association de gens d'affaires qui s'efforce de créer des débouchés commerciaux entre l'UE et le Canada. En 2004, le FORCCE a créé une table ronde sur l'énergie pour faciliter l'investissement et la croissance du secteur privé sur les marchés canadiens de l'énergie. Il tient des conférences annuelles où l'on aborde des questions stratégiques afin d'encourager l'investissement dans les domaines de l'énergie, des infrastructures, de la main-d'œuvre et des nouvelles technologies. La conférence de 2007 portait sur l'industrie nucléaire du Canada.

Possibilités de coopérations futures entre le l'UE et le Canada dans le domaine de l'énergie

Dialogue de haut niveau sur l'énergie de 2008 entre l'UE et le Canada

Lors du Sommet tenu en juin 2007, le Premier ministre du Canada, M. Stephen Harper, et la présidente du Conseil européen d'alors, Mme Angela Merkel, ont ensemble, avec le président de la Commission européenne M. José Manuel Barroso, affirmé l'importance de l'énergie dans les relations entre l'UE et le Canada et ont lancé le Dialogue de haut niveau sur l'énergie entre le Canada et l'UE.

La première rencontre de ce Dialogue a eu lieu le 26 juin 2008 à Ottawa. La discussion a porté sur la politique énergétique et sur le potentiel de coopération, notamment en sciences et technologie. Les participants ont décrit l'orientation de leur politique énergétique et ont discuté des aspects géopolitiques des relations mondiales en matière d'énergie, des enjeux de sécurité énergétique ainsi que des tendances de l'investissement international. Ils ont aussi déterminé où des possibilités de collaboration pouvaient exister.

En particulier, les participants ont convenu:

- Qu'il existe des possibilités de coopération accrues sur des sujets d'intérêt commun au sein de divers forum multilatéraux (par exemple avec le groupe du G8 et l'Agence internationale de l'énergie) et de partage des pratiques exemplaires rencontrées lors de l'application d'initiatives de promotion de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables; et
- Que nos efforts combinés en sciences et technologie se concentrent sur trois secteurs clés: la production de charbon épuré et la capture et séquestration du carbone, l'énergie biologique, et la distribution efficace d'électricité générée sur des réseaux « intelligents ». De tels projets de collaboration énergétiques s'effectueront suivant trois axes: recherche et développement, démonstration, et recherche socio-économique.

Les résultats de ces discussions au sein du Dialogue de haut niveau serviront de recommandations au Sommet UE-Canada d'octobre 2008.

3.3 Environnement

Autant l'UE que le Canada soutient que la durabilité environnementale et économique constitue le fondement du bien-être de leurs sociétés respectives. Tous deux participent activement aux enjeux du développement durable (à ses aspects environnemental, social et économique) sur le plan interne et international et reconnaissent l'importante contribution que les politiques de commerce et d'investissement peuvent apporter à la réalisation de ces objectifs.

Dans l'UE, la Communauté et les États membres se partagent la compétence politique et législative en matière d'environnement, autant intérieure qu'extérieure. La politique sur l'environnement de la Communauté contribue à la poursuite des objectifs suivants : la préservation, la protection et l'amélioration de la qualité de l'environnement; la protection de la santé; l'utilisation prudente et rationnelle des ressources naturelles; et la promotion des mesures à prendre au niveau international pour résoudre les problèmes environnementaux régionaux et mondiaux. La Communauté a mis en œuvre un grand nombre de directives sur la protection de l'environnement. Celles-ci visent l'évaluation des effets environnementaux, la pollution de l'eau douce et de l'eau de mer, les objectifs sur la qualité de l'eau, les normes de qualité de l'air (y compris des mesures de lutte contre les pluies acides et les émissions de plomb), la gestion des déchets, la réglementation des produits chimiques, la protection de la faune, une éco-étiquette pour identifier les produits de consommation de qualité écologique supérieure, un système de gestion et de vérification écologiques volontaires et des subventions pour l'élaboration et la mise en œuvre nationale des politiques environnementales de la Communauté.

Au Canada, les compétences politiques et législatives en matière d'environnement sont aussi partagées. Selon la Constitution, le gouvernement fédéral a le pouvoir de légiférer sur l'environnement et sur les ressources naturelles en vertu de son autorité sur les enjeux suivants : la propriété publique fédérale, les échanges et le commerce, la génération de recettes fiscales, la navigation et les transports maritimes, la pêche côtière et intérieure, les Premières nations et les terres qui leur sont réservées, le droit pénal, les ouvrages extra-provinciaux, ce qui comprend la réglementation des pipelines et d'autres modes de transport interprovincial, et dans l'intérêt général du Canada. Les provinces détiennent le pouvoir constitutionnel de légiférer sur l'environnement et sur les ressources naturelles en vertu de leur autorité sur les enjeux suivants : la gestion et la vente de terres publiques provinciales, y compris le bois qu'elles contiennent, les ouvrages locaux, les droits civils et de propriété dans la province ainsi que les questions locales ou privées, les pénalités pour infraction aux lois provinciales, et la gestion des ressources naturelles, ce qui comprend le droit de légiférer au sujet de l'exploitation, de la conservation et de la gestion des ressources naturelles non renouvelables et des ressources forestières de la province.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière d'environnement

Dialogue de haut niveau sur l'environnement

En 1975, l'UE et le Canada ont établi leurs relations sur l'environnement en signant un échange de lettres sur la coopération en la matière. Leur objectif était, et il est toujours, de faciliter l'échange de renseignements sur l'environnement et d'expertise dans des domaines d'intérêt commun tels que l'évaluation des risques que pose la pollution à la santé et à l'environnement, l'établissement d'objectifs de qualité pour lutter contre la pollution environnementale, particulièrement celle de l'eau, et la protection de l'environnement naturel.

Le Dialogue de haut niveau sur l'environnement sert de mécanisme de consultation sur les politiques. Des consultations de haut niveau sur les politiques environnementales ont eu lieu jusqu'en 1983 et ont repris en 1991. Elles se déroulent maintenant régulièrement, tous les 18 mois. Ces consultations portent sur un vaste éventail de questions environnementales intérieures et internationales d'intérêt commun et permettent d'échanger des points de vue sur les démarches à adopter ainsi que de déterminer d'éventuels domaines de coopération future.

Le ministère de l'Environnement du Canada a organisé le Dialogue 2008, le 13 février dernier. Outre les domaines de coopération de longue date, les participants ont pu discuter cette année des mesures nationales et internationales à prendre pour remédier au changement climatique, des approches à l'égard de la biodiversité et des activités du Canada dans le Nord.

Sommet de 2007 entre l'UE et le Canada

Le Sommet de 2007 entre l'UE et le Canada a donné une nouvelle impulsion à la collaboration environnementale lorsque les dirigeants ont désigné le changement climatique et l'énergie comme l'un des trois domaines de réalisation attendue et se sont engagés à renforcer le Dialogue de haut niveau en le concentrant sur l'intensification de leur collaboration, particulièrement dans le domaine du changement climatique.

Feuille de route pour la coopération en matière de réglementation entre l'UE et le Canada pour 2007-2008

Le cadre du Dialogue pour la coopération en matière de réglementation (voir la Section 3.4 sur la coopération en matière de réglementation) et la feuille de route de ce Dialogue traitent aussi des questions environnementales. À l'heure actuelle, cette feuille de route contient deux éléments environnementaux.

Coopération multilatérale

L'UE et le Canada sont tous deux signataires des accords multilatéraux clés suivants, qui fournissent aussi une base pour des discussions bilatérales :

- la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques,
- la Convention sur la diversité biologique,

- la Convention de Stockholm (sur les produits chimiques et les polluants organiques persistants),
- le Protocole de Montréal (sur l'appauvrissement de la couche d'ozone),
- la Convention de Bâle (sur les mouvements transfrontières de déchets dangereux et sur leur élimination),
- le processus du G8 (sur l'environnement),
- l'Organisation de coopération et de développement économiques (spécifiquement sur les groupes de produits chimiques et de déchets).

Le Partenariat international d'action sur le carbone

Le Partenariat international d'action sur le carbone a été établi vers la fin de 2007 en tant que forum consultatif pour les pays ou régions ayant mis en œuvre ou voulant mettre en œuvre des marchés du carbone à travers des mécanismes de limites et d'échanges de crédits de carbones. L'UE et les provinces canadiennes de la Colombie-Britannique et du Manitoba en sont des membres fondateurs.

Coopération entre les États membres de l'UE et le Canada, incluant les provinces et les territoires

Il existe aussi des accords de coopération environnementale entre le Canada et certains États membres de l'UE, dont la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Danemark. Le Canada coopère aussi étroitement avec le Royaume-Uni, l'Italie et la Suède. Ces mêmes États membres entretiennent aussi des relations avec des provinces canadiennes. Le Royaume-Uni, par exemple, étudie actuellement la possibilité d'organiser un échange d'experts du domaine de l'environnement avec la Colombie-Britannique.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada en environnement

Le Sommet UE-Canada de 2007 et le Dialogue à haut niveau sur l'environnement entre l'UE et le Canada (2008): plan d'actions pour le suivi

Le Dialogue à haut niveau sur l'environnement entre l'UE et le Canada a permis d'identifier plusieurs domaines où des discussions et une coopération entre experts pourrait porter fruit, entre les réunions de Dialogue à haut niveau. Les actions pour assurer le suivi de la dernière réunion incluent:

- Changement climatique au plan bilatéral : fournir des mises-à-jour sur les approches en matière de réglementation; entreprendre davantage de discussions techniques sur l'approche sectorielle à la réglementation; partager les pratiques exemplaires sur la technologie de capture et séquestration du carbone; échanger davantage d'information et de données techniques sur le commerce de crédits d'émissions de carbone, la certification des réductions des émissions et les systèmes compensatoires; tenir des vidéoconférences pour faciliter l'échange d'information en préparation de rencontres majeures sur les changements climatiques; discuter le rôle du biodiésel et de l'éthanol pour l'atteinte des objectifs fixés en matière d'énergies renouvelables;

- *Changement climatique au plan multilatéral* : continuer à travailler conjointement ainsi qu'avec d'autres pays de façon active et constructive afin de faire progresser les négociations en vue d'un accord global et complet pour l'après-2012; continuer à travailler ensemble et avec d'autres pays pour atteindre des résultats probants dans le cadre des efforts internationaux en cours pour faire face au changement climatique, que ce soit au G8, dans les Réunions des économies majeures (MEM) ou dans les processus complémentaires et autres partenariats multilatéraux;
- *Biodiversité* : partager les points de vue avant la Conférence des parties de la Convention sur la diversité biologique; partager de l'information sur l'approche quant à la biodiversité au G8; partager de l'information sur les approches respectives dans l'établissement de zones protégées, notamment la désignation et la gestion des zones protégées en milieu marin; la priorité a été mise sur les actions permettant d'atteindre les objectifs de 2010 quant à la réduction significative du taux de perte de biodiversité;
- *Produits chimiques et déchets* : suivre l'évolution des programmes réglementaires respectifs; encourager les relations entre le Canada et l'Agence européenne des produits chimiques; discuter des options en vue d'une conférence transatlantique sur les produits chimiques;
- *L'Arctique et le Nord*, notamment les écosystèmes marins de l'Arctique : des échanges additionnels d'information, au besoin, et des projets conjoints potentiels du recherche;
- *Sciences et technologie* : assurer que les enjeux environnementaux sont abordés adéquatement dans le cadre de la coopération UE-Canada en sciences et technologie (voir la section 3.1 sur la science et la technologie) et qu'il existe des contacts réguliers entre le Dialogue de haut niveau sur l'environnement et le Comité mixte de coopération scientifique et technologique (CMCST).
- *Éco-étiquetage et l'approvisionnement vert* : partager les expériences avec le Programme Choix environnemental et l'ÉcoLogo, ainsi que les expériences avec l'éco-gouvernement; et
- *Échange de connaissances* : afin de faciliter et de renforcer ces actions, l'UE et le Canada pourraient envisager d'établir un programme d'échanges permettant à leurs experts et fonctionnaires d'être détachés auprès de l'administration hôte réciproque pour une durée déterminée.

Environnement et commerce

Dans le cadre de l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement, dont les négociations ont été suspendues depuis 2006, l'UE et le Canada reconnaissent que le développement durable devrait occuper une place importante pour faire en sorte que le commerce et l'investissement renforcés bénéficient de celui-ci. Ils ont suggéré de créer un dialogue UE-Canada de grande portée sur le commerce durable. Ce dialogue ne se limiterait pas aux questions environnementales, mais porterait aussi sur d'autres aspects du développement durable tels que la responsabilité sociale des entreprises et la dimension sociale.

En ce qui a trait aux questions environnementales, ce dialogue entre l'UE et le Canada pourrait consister en un échange de points de vue et de renseignements sur des initiatives en cours ou à venir visant à promouvoir davantage un commerce international durable, autant entre l'UE et le Canada qu'à l'échelle multilatérale ainsi que dans le contexte des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux que veulent conclure l'UE et le Canada.

Groupe de travail international sur la vérification de la performance environnementale

Le Groupe de travail international sur la vérification de la performance environnementale vise à garantir aux intervenants du marché que les allégations sur cette performance sont valides, crédibles et qu'elles s'appuient sur des renseignements et des données d'essais indépendants de qualité. L'UE et le Canada, de concert avec les États-Unis, s'efforcent d'établir une réciprocité entre les pays participants afin d'accélérer l'élaboration et la mise en place de technologies respectueuses de l'environnement pour résoudre les problèmes environnementaux communs.

Les parties rédigent actuellement une lettre d'intention ainsi qu'une annexe dans laquelle elles définissent le mandat de ce Groupe de travail, qu'elles confirmeront ensuite selon leurs procédures internes respectives. Le renforcement de ce partenariat permettra ensuite d'attirer des parties intéressées et de faciliter la coopération internationale afin de promouvoir une vérification des rapports et une reddition de comptes transparente sur la performance environnementale.

On s'attend à ce que cette initiative mène à l'élaboration de méthodes de test de la performance environnementale reconnues dans le monde entier, grâce à l'échange de procédures et de covérifications des efforts déployés pour résoudre les problèmes environnementaux d'intérêt international. On s'attend aussi à ce qu'elle ouvre la voie à des transferts de technologie accrus entre les pays industrialisés et les pays en développement.

3.4 Coopération en matière de réglementation

Coopération actuelle en matière de réglementation entre l'UE et le Canada

La coopération en matière de réglementation entre l'UE et le Canada repose sur le Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence, adopté en 2004, qui vise avant toute chose à offrir un soutien politique de haut niveau au processus de coopération entre décideurs, experts techniques et autorités de réglementations ainsi qu'à appuyer et à encourager la coopération actuelle et future entre autorités de réglementations en suggérant des modes de coopération. Ce Cadre prévoit que les autorités de réglementations du gouvernement du Canada et des services de la Commission européenne soient encouragés à coopérer volontairement dans un contexte aussi vaste que possible. Ce Cadre est cependant juridiquement non-contraignant.

Dans le contexte de ce Cadre, la coopération en matière de réglementation vise la gouvernance, des pratiques réglementaires exemplaires pour créer de meilleurs règlements, la facilitation du commerce et de l'investissement, la promotion de la compétitivité et l'amélioration du climat favorisant l'innovation. Les activités qu'il préconise doivent contribuer à atteindre de niveaux élevés de sécurité afin de protéger la vie ou la santé humaine, animale et végétale ainsi que l'environnement et les consommateurs.

Les activités que préconise ce Cadre sont conçues de manière à correspondre à toutes les exigences juridiques internes et internationales applicables, y compris les règles et les politiques sur la transparence des activités gouvernementales envers le grand public, et à préserver l'intégrité du processus interne d'élaboration des règlements. Ces activités devraient aussi encourager, le cas échéant, la coopération bilatérale, trilatérale, plurilatérale ou multilatérale, ce qui comprend la prise en compte des travaux effectués par des institutions multilatérales et internationales tels que l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), l'Organisation des Nations Unies (ONU) et tout autre organisme international pertinent qui mène des activités de réglementation.

Les activités décrites dans le Cadre concernent la planification et l'élaboration de règlements pour des mesures telles que celles décrites dans l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires dans les secteurs où le gouvernement du Canada et la Commission européenne sont compétents, y compris l'élaboration de règlements à présenter sous forme de propositions législatives. Le Cadre ne traite donc pas des questions qui relèvent de la compétence des États membres ou d'autres entités sous-nationales, et il ne s'applique pas à la réglementation des services.

Sous réserve de ce qui précède, ce cadre englobe tous les règlements et les amendements aux règlements en vigueur qui, selon les autorités de réglementations des deux parties, pourraient avoir des effets considérables sur le commerce et l'investissement bilatéraux, et/ou sur lesquels les autorités de réglementations des deux parties conviennent qu'une coopération pourrait apporter des avantages mutuels.

Le Comité de coopération en matière de réglementation Commission européenne-Canada a été créé aux termes du Cadre afin de suivre les progrès. Il est coprésidé par des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada et de la Direction générale des entreprises et de l'industrie de la Commission européenne. Il s'est réuni en moyenne une fois par an depuis mai 2005. Si l'ordre du jour le prévoit, les autorités de réglementations assistent aussi à la réunion. Ces derniers peuvent aussi tenir des réunions bilatérales parallèles, bien que dernièrement ils aient eu tendance à se réunir en fonction de leurs propres besoins à mesure que la coopération se renforçait.

La mise en œuvre du Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation UE-Canada suit la Feuille de route UE-Canada pour la coopération en matière de réglementation adoptée au Sommet UE-Canada qui a eu lieu à Berlin en juin 2007. La Feuille de route est mise à jour pendant les réunions du Comité de coopération en matière de réglementation et doit être présentée chaque année lors des Sommets entre l'UE et le Canada. Elle contient les domaines de coopération convenus par secteurs et décrit pour chacun d'eux l'objectif, les progrès et les résultats ainsi que les prochaines étapes de la coopération. Outre ces mesures portant sur des secteurs donnés, cette Feuille de route contient un échange d'information et des débats sur la bonne gouvernance en matière de réglementation. À l'heure actuelle, elle vise surtout l'évaluation des impacts, mais d'autres domaines tels que l'évaluation des risques prennent aussi de l'importance.

La Feuille de route qui est en cours d'élaboration porte sur la période de 2007-2008. Elle décrit les secteurs dans lesquels se déroule un dialogue bilatéral :

- les produits chimiques,
- les appareils électriques et électroniques et les déchets (déchets électroniques),
- l'équivalence des méthodes et du contrôle de la production organique,
- les produits pharmaceutiques, y compris les médicaments vétérinaires,
- les appareils émetteurs de rayonnement,
- les contaminants chimiques dans les aliments,
- l'étiquetage des allergènes alimentaires et la prévention des incidents,
- la lutte contre le tabagisme,
- les produits forestiers, et
- les automobiles.

L'étendue des progrès dans ces secteurs varie et, comme cette Feuille de route est en évolution constante, les parties peuvent s'entendre en tout temps pour y ajouter ou en retirer des initiatives sectorielles.

Le 14 mai 1998, la Communauté européenne et le Canada ont signé un Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) dans le domaine de l'évaluation de la conformité des produits réglementés qui porte sur les télécommunications, les appareils de radio et d'informatique, les instruments médicaux, les embarcations de plaisance, la sécurité électrique, la compatibilité électromagnétique et les bonnes pratiques de fabrication des produits pharmaceutiques. Entré en vigueur le 1^{er} novembre 1998, cet Accord vise à accepter les rapports d'essai, d'inspection et de certification préparés dans les pays d'exportation pour répondre aux exigences réglementaires de

l'importateur dans les secteurs susmentionnés. Bien qu'on observe des progrès dans certains de ces secteurs, les activités de renforcement de la confiance sont difficiles dans d'autres secteurs.

L'Accord entre la Communauté européenne et le gouvernement du Canada sur les mesures sanitaires visant à protéger la santé du public et des animaux dans le cadre du commerce des animaux vivants et des produits animaux (Accord UE-Canada sur les normes vétérinaires) est entré en vigueur le 17 décembre 1998. Il facilite le commerce d'animaux vivants et de produits animaux entre l'UE et le Canada en établissant un mécanisme de reconnaissance de l'équivalence des mesures sanitaires appliquées par les deux parties. Selon cet accord, l'UE et le Canada ont convenu de reconnaître mutuellement l'équivalence des mesures de sécurité alimentaire pour le porc frais et surgelé ainsi que des mesures de santé animale en vigueur sur le sperme des bovins. Cet accord est régi par un comité conjoint de gestion.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada

Grâce à ces mécanismes de coopération en matière de réglementation, l'UE et le Canada ont fait preuve de leadership en reconnaissant que cette coopération renforce la compétitivité économique. Toutefois, il est possible d'accroître encore cette coopération avantageuse pour les deux parties. Dans leur Déclaration conjointe du Sommet de juin 2007 à Berlin, les dirigeants le reconnaissent en convenant de s'engager « à conclure un Accord de coopération en matière de réglementation, prévu dans le cadre de l'Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement, dès que possible ».

Les deux parties estiment que l'inclusion de l'éventail le plus large possible de questions abordées par les autorités réglementaires et par les niveaux de gouvernement pourraient maximiser les avantages de la coopération en matière de réglementation.

Les deux parties s'engagent à améliorer leur coopération en matière de réglementation; cependant, les modalités et l'échéancier n'ont pas été établis.

3.5 Transports

Au chapitre des transports, la relation qu'entretiennent l'UE et le Canada constitue un partenariat mature et complexe qui englobe plusieurs modes de transport. Puisqu'ils présentent tous deux des économies diversifiées et hautement développées, l'UE et le Canada partagent suffisamment de similitudes pour qu'il soit possible de comparer leurs démarches respectives en matière de politiques. Parallèlement, les deux parties diffèrent suffisamment l'une de l'autre, notamment en ce qui a trait à la densité de population et aux variations climatiques, pour que le partage des pratiques d'excellence soit significatif et profitable pour tous. Les deux parties abritent des sociétés ouvertes et diversifiées au sein desquelles les démarches en matière de sécurité et les enjeux relatifs à la gestion des frontières ont récemment pris de l'importance, se répercutant sur les modes de planification et d'exécution des transports.

Les échanges de biens entre l'UE et le Canada reposent sur plusieurs modes de transport, mais c'est généralement le transport maritime qui prime pour franchir l'Atlantique. Les portes et corridors de commerce du Canada, plus particulièrement dans le cas de la Porte de l'Atlantique et de la Porte continentale Ontario-Québec, y compris les ports de mer, les correspondances intermodales ainsi que les voies aériennes et les voies navigables intérieures, jouent un rôle stratégique car ils facilitent les échanges bilatéraux entre l'UE et le Canada.

Dans le secteur des transports, les démarches de l'UE et du Canada se rejoignent sur de nombreux points. Les similitudes les plus manifestes, notamment dans le domaine des services aériens et des exigences techniques visant l'aviation civile, se caractérisent par la négociation et la mise en œuvre d'accords bilatéraux ou multilatéraux. Il existe également d'autres aspects pour lesquels les deux parties ont aligné leurs exigences opérationnelles courantes, dans le cas, par exemple, de la coopération entre les autorités en matière de sécurité ou entre les services de contrôle aérien NAV CANADA et Eurocontrol qui travaillent de concert à protéger la santé et la sécurité des voyageurs de part et d'autre de l'Atlantique.

En outre, peu importe qu'elles se déroulent à l'échelle de l'UE ou des États membres, les initiatives de collaboration bilatérale entre l'UE et le Canada relativement à certains enjeux et démarches en matière de politiques ou de réglementation constituent également un mécanisme de collaboration de première importance.

Enfin, l'UE et le Canada sont tous deux membres d'organismes multilatéraux de grande envergure, dont la tradition de collaboration et la similitude des positions des membres leur ont permis de coopérer en vue de surmonter les obstacles et de venir en aide aux autres.

La liste des organismes multilatéraux qui touchent, de près ou de loin, au secteur des transports et auxquels l'UE et le Canada et/ou des États membres de l'UE siègent côte à côte comprend, notamment mais non exclusivement, l'Organisation des Nations Unies (ONU) et ses organismes spécialisés, le G8, l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Forum international des transports (FIT) ainsi que le Conseil de l'Arctique.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière de transports

Accords bilatéraux sur les transports en vigueur ou en cours de négociation – Aviation

Le Canada a conclu des accords bilatéraux portant sur les services aériens avec 19 États membres de l'UE¹²⁴, de même qu'un protocole d'entente relatif aux services aériens avec le Luxembourg, déjà en vigueur.

L'UE arrive au deuxième rang, derrière les États-Unis, des plus importants marchés étrangers pour le Canada et le Canada est le cinquième marché étranger en importance pour l'UE. En 2005, la circulation aérienne pour les voyages aller-simple a totalisé 8,5 millions de passagers entre l'UE et le Canada, ce qui représente une hausse de 9% par rapport aux données de 2004. Au sein de l'UE, c'est le Royaume-Uni qui représente le marché le plus important (avec 42% des voyages de transport de passagers), suivi de l'Allemagne et de la France (avec chacun 18% des voyages de transport de passagers).

À la fin de 2006, le gouvernement canadien a adopté une nouvelle politique internationale de transport aérien intitulée *Ciel bleu*. Cette politique exhorte les décideurs à adopter une démarche proactive en ce qui a trait à l'élargissement des accords bilatéraux en matière de transport aérien conclus par le Canada. Proposant de poursuivre la libéralisation des accords passés par le Canada en matière de transport aérien, cette politique a comme principal objectif de favoriser la négociation d'accords réciproques sur l'ouverture des espaces aériens chaque fois que le Canada aurait intérêt à le faire. Étant donné la taille et la nature du marché du transport aérien entre l'UE et le Canada ainsi que d'autres facteurs tels que le niveau des échanges commerciaux entre les deux parties, le Canada a déterminé qu'il lui serait possible de conclure avec l'UE un accord complet sur le transport aérien en vertu de la politique *Ciel bleu*. Une étude menée par la Commission européenne conclut qu'un accord de ce type engendrerait une augmentation de 0,5 million de passagers la première année, chiffre qui passerait à 3,5 millions dans le courant de la cinquième année. Les consommateurs devraient bénéficier d'une baisse des tarifs, et les deux pays en retirer d'importantes retombées économiques.

À la suite du Sommet entre l'UE et le Canada tenu en juin 2007, dans le cadre duquel les deux parties ont convenu de négocier un accord complet et ouvert en matière de transport aérien, la première ronde de négociation s'est déroulée en novembre 2007, à Bruxelles. Les deuxième, troisième et quatrième rondes de négociation ont respectivement eu lieu à Ottawa en février 2008, à Bruxelles en avril 2008 et à Toronto en septembre 2008. Une fois conclu, cet accord sur l'ouverture des espaces aériens aura pour effet d'ouvrir de nouveaux marchés entre le Canada et les États membres de l'UE, d'établir des certitudes sur le plan juridique pour les exploitants ainsi que de favoriser une coopération plus poussée entre les autorités compétentes. De plus, les voyageurs et les expéditeurs pourraient bénéficier d'un nombre accru d'options en matière de destinations, de vols et d'itinéraires, en plus de se voir offrir des services plus directs et de profiter d'éventuels tarifs réduits.

¹²⁴ Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni et Suède.

Ayant fait l'objet de négociations distinctes des discussions sur les services aériens, un traité bilatéral sur la sécurité de l'aviation civile a été conclu entre la Communauté européenne et le Canada. Une fois en vigueur, ce traité favorisera notamment l'importation et l'exportation des produits aéronautiques entre les États membres de l'UE et le Canada, ainsi que le soutien continu connexe.

Efforts de coopération entre l'UE et le Canada au sein des organismes multilatéraux des transports

L'UE et le Canada font tous deux partie d'un grand nombre d'organismes multilatéraux des transports. Certains de ces comités et groupes de travail mettent l'accent sur l'échange d'information et le partage du savoir-faire, ce qui permet d'établir des partenariats et de tirer profit des leçons apprises. D'autres groupes de travail ont pour mandat d'édicter des règlements qui assurent la circulation sécuritaire des personnes et des biens, ce qui a pour effet ultime de faciliter les échanges commerciaux.

Coopération en matière de transports entre les États membres de l'UE et le Canada, incluant les provinces et les territoires

Par ailleurs certains États membres de l'UE et le Canada coopèrent à des projets bilatéraux particuliers qui ont trait aux transports. L'un de ces projets, par exemple, repose sur une coopération entre le Canada et la France relativement à des initiatives de conception d'une base de données qui permettra de prévoir les réactions qu'auront les produits chimiques déversés en mer et de mettre en place des mesures d'intervention connexes. Un autre de ces projets prévoit le développement d'outils d'apprentissage visant à sensibiliser et à éduquer la population à propos des dangers associés aux déversements en mer et aux substances dangereuses et nuisibles ainsi que des procédures d'intervention en la matière.

Au chapitre de la sécurité du transport ferroviaire et des transports en commun, le Canada prévoit conclure un partenariat avec le Royaume-Uni en vue d'échanger de l'information et de cerner les secteurs au sein desquels une coopération pourrait être établie dans l'année à venir.

Le ministère des Transports du Québec (MTQ) ne traite pas officiellement avec les organismes européens, mais il entretient toutefois une relation de coopération avec la France relativement à des questions techniques ayant trait à la construction et à l'entretien des routes. Le MTQ participe également aux activités de la Fédération routière internationale, de l'Association mondiale de la route (AIPCR) et de l'OCDE. À l'heure actuelle, le MTQ participe avec son vis-à-vis français à des recherches et à des travaux de laboratoire conjoints portant sur les ponts et les revêtements routiers, travaux qui s'inscrivent dans le cadre d'un accord de coopération scientifique et technique de plus grande envergure entre la France et le Québec. Cet accord offre d'ailleurs à la province la possibilité d'avoir accès aux laboratoires français.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada en matière de transports

La coopération de longue date entre l'Europe et le Canada résulte de l'évolution naturelle des partenariats individuels conclus avec de nombreux pays européens et leurs autorités en matière

de transports aériens. La conclusion d'un accord global sur la sécurité des services aériens entre l'UE et le Canada constituerait une étape importante du processus menant à l'officialisation de la relation UE-Canada dans le domaine des transports. Le traité ferait la promotion de la rentabilité au sein de l'industrie aéronautique en favorisant l'élimination des redoublements et en garantissant le niveau de sécurité des produits et des services. L'accord pourrait également favoriser l'achèvement des travaux en cours dans d'autres secteurs, y compris la reconnaissance des permis de pilote et des activités d'exploitation à l'étranger, si les parties y consentent.

3.6 Coopération douanière et facilitation du commerce

Faciliter le mouvement du commerce légitime, tout en protégeant les frontières des menaces potentielles, est un élément important de l'harmonie des relations économiques et nécessite un bon équilibre entre ces deux notions. Une bonne coopération entre les autorités douanières de l'UE et du Canada en matière du partage des renseignements et de l'application des lois est une condition préalable essentielle pour atteindre ces objectifs.

L'élaboration de procédures douanières communes a fait partie intégrante de l'établissement de l'union douanière sur laquelle repose l'UE. Les lois sont adoptées au niveau de celle-ci et elles sont appliquées par les autorités douanières des États membres qui coopèrent étroitement les unes avec les autres. Au Canada, l'élaboration, la mise en œuvre et l'application des politiques douanières relèvent de plusieurs ministères au niveau fédéral, tels que le ministère des Finances qui fixe les tarifs ou le ministère de la Santé qui établit les exigences de certains permis, et de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Coopération actuelle dans le domaine des douanes et de la facilitation du commerce

L'Accord entre l'UE et le Canada sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle sur les questions douanières a été signé en 1997 et est entré en vigueur en 1998. Il fournit le cadre juridique pour une coopération douanière bilatérale et une assistance administrative commune en reconnaissant la nécessité d'une coopération internationale pour bien appliquer les lois sur les douanes. Il permet de prévenir contre les infractions douanières, d'enquêter à leur sujet et de lutter contre elles. Il assure aussi la sécurité de la chaîne d'approvisionnement du commerce international. Cet Accord entre l'UE et le Canada établit un comité conjoint de coopération douanière où la l'UE est représentée par la Commission européenne, et le Canada par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Il comprend une clause de révision qui prévoit la possibilité d'en étendre la portée et d'accroître les niveaux de coopération douanière.

Coopération entre les États membres et le Canada

Le Canada a conclu des accords de coopération douanière et d'assistance mutuelle avec plusieurs États membres de l'UE; certains d'entre eux étaient entrés en vigueur avant l'Accord UE-Canada de 1997. Celui-ci prévoit la possibilité de conserver ces accords bilatéraux en énonçant que ses clauses ne modifieront pas les obligations prévues par un autre accord, quel qu'il soit, pour autant que les clauses de ce dernier ne soient pas incompatibles avec celles de l'Accord.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada en matière de douanes et de facilitation du commerce

Depuis quelques années, le domaine des douanes a connu un certain nombre de changements en matière de sécurité. Autant l'UE que le Canada a augmenté la sécurité de sa chaîne d'approvisionnement, en renforçant les contrôles afin de favoriser le commerce à risque minime et de cerner le commerce à risque élevé. Puisque l'augmentation du nombre de normes de

contrôle risque d'entraver le commerce bilatéral, qui devient donc plus coûteux, l'UE et le Canada ont décidé qu'il serait bon de renforcer la coopération, particulièrement la reconnaissance mutuelle des normes de contrôle entre les deux parties. À cette fin, celles-ci ont pris la décision de principe de négocier une entente sur la sécurité de la chaîne d'approvisionnement. La coopération en matière de sécurité des conteneurs constituerait un élément important de cette entente. La clause de révision de l'Accord de 1997 pourrait servir à créer le cadre de renforcement de la coopération dans ce domaine en élargissant la portée de l'Accord actuel. Cette façon de procéder correspondrait parfaitement à l'orientation la plus récente du Cadre de normes visant à sécuriser et faciliter le commerce mondial que l'Organisation mondiale des douanes (OMD) a adopté en mai 2005. La Commission européenne et l'ASFC sont en pourparler à ce sujet.

L'UE et le Canada disposent tous deux des services de prédédouanement pour les agents économiques qui remplissent les critères voulus. On pourrait donc instaurer un autre élément d'amélioration des relations, soit la reconnaissance mutuelle des programmes de partenariat commercial, qui permettrait à ces agents de bénéficier des simplifications qu'offrent ces programmes des deux côtés de l'Atlantique.

La coopération douanière et la facilitation du commerce ont aussi fait l'objet de discussions au cours des négociations de l'Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement (ARCI). L'UE et le Canada présentent beaucoup de similitudes sur les deux questions et ils ont discuté de domaines potentiels de coopération future tels que :

- l'élaboration et l'échange de pratiques exemplaires dans le cadre des techniques douanières modernes : la gestion des risques, la simplification des procédures, la vérification avant l'arrivée, la vérification après l'entrée et « guichet unique » de coordination des contrôles officiels;
- la promotion d'une application commune des normes, des lignes directrices et des règlements internationaux dans le domaine des douanes et du commerce international, ce qui comprend la simplification et l'harmonisation des données d'importation et d'exportation et, dans la mesure du possible, l'utilisation de documents et de procédures qui correspondent aux normes internationales pertinentes de l'OMD, de l'ONU et d'autres organisations;
- la coopération dans le domaine de l'échange électronique de données dans le but de faciliter le commerce (ce qui est conforme, par exemple, aux résultats de l'initiative du G7 sur la facilitation du commerce) une fois que l'UE et le Canada auront mis sur pied leurs propres systèmes électroniques d'échange de données;
- l'intégration de la facilitation du commerce aux mesures de sécurité en visant une plus grande transparence, la proportionnalité, la non-discrimination et la réduction des obstacles au commerce légitime;

- la consultation de la communauté commerçante pour connaître ses besoins afin d'en tenir compte en élaborant et en mettant en œuvre des mesures de facilitation du commerce, en visant tout particulièrement des intérêts des petites et des moyennes entreprises; et
- l'échange d'information et de pratiques exemplaires sur les politiques et les programmes d'assistance technique dont disposent les parties dans le domaine de la facilitation du commerce.

3.7 Emploi et affaires sociales

Dans l'UE, plusieurs questions relatives à l'emploi ainsi que la plupart des questions d'affaires sociales relèvent toujours des États membres, l'UE s'occupant surtout de coordonner les politiques entre ceux-ci. Néanmoins, il existe de nombreuses lois européennes dans le domaine de l'emploi, qui régissent des questions telles que les heures de travail, la santé et la sécurité, les congés de maternité et la lutte contre la discrimination.

Au Canada, cette responsabilité est divisée entre les instances fédérales et les gouvernements provinciaux et territoriaux. Ainsi, les provinces sont compétentes en matière d'éducation, de soins de santé et de services sociaux, ce qui comprend la responsabilité de concevoir, de financer et de gérer leurs programmes de garde d'enfants respectifs. Elles ont une compétence partagée pour l'immigration et l'agriculture, et une responsabilité de plus en plus grande pour la prestation des programmes sur le marché du travail (y compris ceux visant à aider les personnes handicapées et les travailleurs âgés). Toutefois, le gouvernement fédéral canadien soutient le développement social en effectuant un vaste éventail de transferts fiscaux aux provinces et aux territoires tels que la péréquation, le Transfert canadien en matière de santé et le Transfert canadien en matière de programmes sociaux.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière d'emploi et d'affaires sociales

À l'heure actuelle, il n'existe aucun accord bilatéral officiel entre l'UE et le Canada sur l'emploi et les affaires sociales, ni de dialogue bilatéral structuré dans ces domaines. Cependant, un accord a été ratifié en 1996 entre l'UE et le gouvernement du Canada pour établir un cadre de coopération dans les domaines de l'enseignement supérieur, de la formation et de la jeunesse. Ce programme entre l'UE et le Canada est administré conjointement par Ressources humaines et Développement social Canada (RHDSC) et la Direction générale de l'éducation et de la culture de la Commission européenne. Ce programme vise à :

- 1) promouvoir la compréhension mutuelle entre les peuples de l'UE et du Canada, ce qui comprend l'approfondissement des connaissances sur leurs langues, leurs cultures et leurs institutions;
- 2) améliorer la qualité des ressources humaines au sein de l'UE et au Canada en facilitant l'acquisition des compétences nécessaires pour relever les défis de l'économie mondiale du savoir.

De plus, l'UE et le Canada tiennent régulièrement des échanges sur des questions d'intérêt mutuel. Ils ont organisé des activités conjointes visant à faciliter l'échange d'information et d'expérience dans les domaines de l'emploi et des affaires sociales, dont une table ronde entre l'UE et le Canada sur l'emploi et les compétences, qui a eu lieu les 17 et 18 septembre 2008.

L'UE et le Canada ont aussi participé aux discussions bilatérales sur les questions de main-d'œuvre tenues à l'occasion des négociations entre l'UE et le Canada de l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ces négociations ont été suspendues en 2006).

Les représentants de la Commission européenne et du Canada ont aussi mené des discussions bilatérales sur le commerce et la main-d'œuvre au cours des réunions de l'Organisation internationale du travail (OIT) à Genève en Suisse.

Coopération actuelle entre les États membres de l'UE et le Canada, incluant les provinces et les territoires

La plupart de la coopération entre les États membres de l'UE et le Canada ont lieu dans le cadre des activités de l'OIT, auxquelles l'UE prend part à titre d'observatrice, ainsi qu'à d'autres forums internationaux tels que l'OCDE et le G8.

Le Canada a conclu des Accords de sécurité sociale avec tous les États membres de l'UE, à l'exception de la Bulgarie et de la Roumanie¹²⁵. En octobre 2007, il a aussi conclu un accord avec la République tchèque sur la facilitation des séjours de travail temporaire pour les jeunes.

Une certaine coopération bilatérale spécifique existe aussi au niveau du Canada et des États membres. Par exemple, en 2005, des représentants du Canada et de la France ont participé à des réunions sur le thème : « Les régulations sociales en devenir : acteurs, conflits, efficacités ». À titre de suivi, des représentants canadiens et français ont ensuite mené des discussions sur une éventuelle coopération bilatérale ou échange d'information sur les questions de main-d'œuvre. Ils examineront plus en profondeur les possibilités qui s'offrent dans ce domaine.

Plusieurs entente juridiquement non contraignantes ont été conclus entre certains États membres de l'UE et des provinces et territoires canadiens. Par exemple, le Québec a conclu des ententes sur des questions de sécurité sociale avec l'Allemagne, l'Autriche, Chypre, le Danemark, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, la République tchèque, la Slovaquie, la Slovénie et la Suède.

Possibilités de coopérations futures en matière d'emploi et d'affaires sociales

Les questions de sécurité sociale sont en grande partie exclues des relations bilatérales entre l'UE et le Canada, surtout à cause de la division des compétences dans ces deux domaines. Toutefois, en cherchant à déterminer des occasions de renforcement de la coopération bilatérale dans les domaines de l'emploi et des affaires sociales, les représentants de l'UE et du Canada ont discuté de leurs intérêts politiques communs, soit l'égalité des chances, la problématique hommes-femmes, la migration, l'immigration, la santé et la sécurité au travail, le reconnaissance des titres de compétence, l'anticipation des besoins en compétences, la mobilité des travailleurs et le vieillissement actif¹²⁶.

¹²⁵ L'Autriche, l'Allemagne, la Belgique, Chypre, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, la Lettonie, l'Irlande, l'Italie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, . Pologne, le Portugal, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovaquie, la Slovénie et la Suède.

¹²⁶ Les questions de compétences et de la mobilité sont couvertes en détail à la section 2.4.1 sur la mobilité de la main-d'œuvre.

En s'efforçant d'approfondir et d'élargir leurs relations économiques bilatérales, l'UE et/ou ses États membres, et le Canada devraient peut-être aussi tenir compte des enjeux suivants :

- étendre à la Bulgarie et à la Roumanie le réseau d'accords bilatéraux sur la sécurité sociale entre le Canada et les États membres de l'UE;
- pour les problèmes de sécurité sociale qui relèvent de la juridiction des gouvernements provinciaux et territoriaux, créer ou élargir un réseau d'ententes entre les provinces et les États membres de l'UE;
- accès aux soins de santé dans le contexte de la mobilité des travailleurs et des étudiants (c'est-à-dire, travailleurs affectés à l'étranger et étudiants de l'étranger) :
 - pour les travailleurs affectés à l'étranger, il n'est pas possible actuellement de transférer de l'assurance maladie de leur pays d'emploi régulier à celui où ils sont affectés; par conséquent, le travailleur ou, le plus souvent, son employeur, doit payer une assurance privée pendant la période d'affectation, et cela en plus de ses obligations de sécurité sociale pour le travailleur dans le pays d'origine;
 - dans le cas des étudiants, six provinces et territoires canadiens¹²⁷ exigent encore, tout comme les États membres de l'UE, que les étudiants de l'étranger s'inscrivent à des études à plein temps pour obtenir une assurance maladie privée.
- Continuer d'accumuler (et de transférer) les droits au régime de retraite de l'État dans le contexte de la mobilité des travailleurs. Les personnes qui ne peuvent pas continuer d'accumuler leurs droits au régime de retraite de l'État pendant leur affectation à l'étranger, ou qui ne peuvent pas transférer leurs droits accumulés entre un État membre de l'UE et le Canada, risquent de décider de ne pas rechercher, ou de ne pas accepter, une occasion économique dans un pays dont elles ne sont pas résidentes.

¹²⁷ L'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick, le Nunavut, l'Ontario, le Québec et le Yukon.

3.8 Mouvement des personnes

L'UE et le Canada se heurtent à des problèmes similaires en ce qui concerne la gestion efficace du mouvement de leurs citoyens qui entrent dans leurs territoires ou qui en sortent. Ils doivent pour cela concilier l'intégrité de leurs systèmes de gestion des frontières avec le désir de faciliter le mouvement des voyageurs de bonne foi. Le fait de ne pas résoudre ce problème risque de faire perdre des débouchés aux voyageurs, et/ou aux fournisseurs de services chez lesquels ceux-ci se rendent, dans le contexte de la prestation de services de mode 2 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)¹²⁸. (Le sujet de la mobilité de la main-d'oeuvre est traité dans la section 2.4.1 de la présente étude.)

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière de circulation des personnes

Le Programme de partenariat UE-Canada de 2004 comprenait un engagement à accroître la coopération sur des questions de migration¹²⁹. Par échange de lettres, l'UE et le Canada ont convenu, en mai 2007, de lancer une Consultation conjointe sur les questions d'immigration et d'asile et de créer un Groupe de travail conjoint sur les visas. Ces groupes facilitent le dialogue entre l'UE et le Canada dans les domaines tels que l'immigration, l'asile et les politiques relatives aux réfugiés, les visas, l'intégration des immigrants et la cohésion sociale. À cette même date, les deux parties ont convenu que d'autres groupes de travail conjoints de haut fonctionnaires pourraient être établis dans l'avenir pour traiter des questions de mobilité de la main-d'œuvre, de migration transnationale et autres ainsi que des questions d'intérêt commun liées à la migration et à l'intégration. La première consultation officielle conjointe a eu lieu en juin 2007, et la seconde devrait se tenir au cours de la deuxième partie de 2008.

Les ressortissants canadiens qui voyagent en Europe pendant au plus 90 jours n'ont pas besoin de visa. Bien que la plupart des ressortissants de l'UE n'aient pas non plus besoin de visa pour passer de courtes périodes au Canada, les citoyens des deux nouveaux États membres de l'UE, la Bulgarie et la Roumanie, sont encore assujettis à cette exigence. Un examen complet des exigences pour ces États membres devrait être terminé avant la fin de l'année 2008. Le Canada s'engage à exempter tous les États membres de l'UE de l'obligation d'obtenir un visa et la Commission européenne continuera à collaborer avec les autorités canadiennes pour réaliser cet objectif dès que possible.

Tous les six mois, le Canada participe à un dialogue d'experts avec l'UE et les États-Unis sur la migration irrégulière et sur les faux documents. Il participe aussi de façon régulière à un groupe de travail expert sur les questions d'asile.

¹²⁸ Pour plus de renseignements sur les annexes et les engagements spécifiques veuillez consulter : www.wto.org/french/trptop_f/trptop_f.htm

¹²⁹ Le Programme de partenariat est disponible aux adresses suivantes : ec.europa.eu/external_relations/canada/sum03_04/partnership_fr.pdf et www.international.gc.ca/canada-europa/EU/partnership_agenda-fr.asp

Accord de coopération sur le traitement de l'information préalable sur les voyageurs (IPV) et sur les données du dossier passager (DP)

Un accord entre l'UE et le gouvernement du Canada sur le traitement de l'information préalable sur les voyageurs et des données du dossier passager est entré en vigueur le 22 mars 2006. Cet accord prévoit que les compagnies aériennes transmettent l'information sur les passagers aux autorités canadiennes compétentes avant le départ, ce qui permet d'examiner les risques à la sécurité potentiels avant que les passagers arrivent sur le territoire canadien. Le premier examen conjoint de l'accord sur le DP devrait avoir lieu en 2008. La réussite de cet examen constituera un facteur important dans une renégociation possibles des engagements énoncés lors de l'accord UE-Canada sur l'IPV et le DP.

Coopération entre les États membres de l'UE et le Canada

Certains États membres de l'UE participent individuellement avec le Canada, à plusieurs forums multilatéraux où l'on échange de l'information sur des questions de sécurité et de migration d'intérêt commun. Il s'agit, entre autres, du Sous-groupe des experts en migration du G8 (auquel participe aussi la Commission Européenne), de l'Organisation mondiale des douanes et des Consultations intergouvernementales sur l'asile, les réfugiés et la migration. Le Canada a aussi conclu des accords de coopération avec certains États membres de l'UE ainsi que des ententes en vue d'échanges des renseignements et de réaliser des projets pilotes.

3.9 Éducation et formation

Autant l'économie canadienne que l'économie européenne dépend fortement de l'éducation et de la mobilité de leurs ressources humaines pour conserver et accroître leur croissance économique. Bien que l'on ait reconnu que les questions de mobilité de la main-d'œuvre et la question connexe des titres de compétences professionnels font partie intégrante d'une relation économique avancée (ces deux sujets sont traités à la section 2.4.1 de la présente étude), on néglige souvent les études postsecondaires et la formation professionnelle.

Études postsecondaires

La relation qu'entretiennent actuellement l'UE et le Canada sur les études postsecondaires (ou « enseignement supérieur ») a apporté une contribution positive aux liens interculturels et à la croissance économique, mais son potentiel est clairement limité par l'absence de reconnaissance des diplômes d'enseignement supérieur et des titres de compétence par les deux partenaires. Ces lacunes constituent un obstacle à la mobilité des personnes, ce qui, à son tour, nuit à l'efficacité et à l'efficience de l'utilisation du potentiel humain.

L'Union européenne

Les travaux de la Commission européenne dans le domaine de l'éducation et de la formation repose sur deux piliers: la coopération politique et la collaboration avec les États membres, et les programmes de financement. Le principe de base est le suivant : les États membres sont chargés de l'éducation et de la formation sur leurs territoires, et la Commission européenne collabore avec eux pour atteindre des objectifs communs.

Le Processus de Bologne de l'UE vise à créer, d'ici à 2010, un Espace européen de l'enseignement supérieur dans lequel les étudiants pourront choisir parmi un vaste éventail transparent de cours de haute qualité et profiter d'un processus aisé de reconnaissance des diplômes. L'une des priorités du Processus de Bologne est la reconnaissance des compétences et des périodes d'études. Dans toute l'Europe, 46 pays et universités ont entamé un processus de modernisation. Du point de vue de l'UE, ces réformes font partie de la Stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi, qui comprend aussi le renforcement de la coopération en enseignement et formation professionnels (Processus de Copenhague). Afin de créer des synergies entre les processus de Copenhague et de Bologne, on a officiellement adopté, le 23 avril 2008, le Cadre européen des certifications (CEC) pour l'éducation permanente au niveau de l'UE. Ce Cadre est lié à d'autres initiatives de transparence des certifications (EUROPASS), qui le soutiennent, au transfert de crédits (ECTS-ECVET) et à l'assurance de la qualité (ENQA-ENQAVET). Dans le domaine de l'éducation, la Commission européenne vise à appuyer ces activités à l'aide de programmes tels qu'Erasmus, Tempus pour les pays voisins et Erasmus Mundus sur le plan mondial, et ces programmes de coopération avec les pays industrialisés.

Canada

En vertu de la Constitution canadienne, l'éducation relève des provinces et des territoires. Le Canada compte, en fait, 13 systèmes publics distincts d'enseignement supérieur. Le Conseil des ministres de l'Éducation assure la coopération et la collaboration entre ces systèmes (CMEC). Il est un organisme intergouvernemental qui organise des activités de consultation et de coopération sur des questions liées à l'éducation dans tout le Canada.

Bien que l'éducation relève des provinces, le gouvernement du Canada accorde un appui important à l'enseignement postsecondaire dans le cadre du Transfert canadien en matière de programmes sociaux. Le gouvernement canadien joue aussi divers rôles dans l'éducation internationale. Par exemple, il octroie des permis d'étude aux étudiants internationaux, facilite les échanges internationaux et apporte un soutien financier aux étudiants canadiens.

Au Canada, chaque université ou collège fixe ses propres exigences d'admission et ses propres critères de reconnaissance des diplômes obtenus à l'étranger. Cependant, plusieurs provinces offrent un service tarifé qui évalue les diplômes étrangers et qui les compare aux diplômes canadiens que certaines universités et certains collèges reconnaissent afin d'admettre ces étudiants.

Protocole sur la transférabilité des crédits universitaires

En 1994, les premiers ministres des 13 gouvernements provinciaux et territoriaux du Canada ont conclu le Protocole canadien sur la transférabilité des crédits universitaires. Pour mettre en œuvre ce Protocole, un groupe de travail sur la transférabilité des crédits a été mis sur pied afin d'améliorer et d'étendre cette transférabilité. Bien que leur succès et leur financement varient de façon importante, les provinces et les territoires se sont efforcés d'améliorer le transfert des crédits en créant des organismes indépendants qui se consacrent sur cette question¹³⁰.

Consortium pancanadien sur les admissions et les transferts

En juin 2006, les professionnels canadiens du transfert des crédits de cinq provinces et d'un territoire se sont rencontrés afin d'examiner la possibilité de créer une association pancanadienne chargée de faciliter le transfert des crédits et la mobilité des étudiants. De cette réunion est né le Consortium pancanadien sur les admissions et les transferts (CPAT). Ce consortium a pour objet de faciliter la mise en œuvre de politiques et de pratiques qui appuient la mobilité des étudiants dans et entre les provinces et les territoires et d'accorder le transfert des crédits afin d'offrir un meilleur accès aux études postsecondaires au Canada. Il se compose actuellement de membres des dix provinces et d'un territoire du Canada. Ces membres sont issus d'établissements d'enseignement supérieur, de gouvernements, d'organismes et d'associations.

¹³⁰ Les provinces concernées sont la Colombie-Britannique (*British Columbia Council on Admission and Transfer*, BCCAT), l'Alberta (*Alberta Council on Admission and Transfer*, ACAT), la Saskatchewan (*Saskatchewan Council for Admission and Transfer*, SCAT), les provinces maritimes (Commission de l'enseignement supérieur des provinces Maritimes), et l'Ontario (Conseil du Consortium des collèges et des universités).

Éducation et formation dans le contexte de la reconnaissance des titres de compétence professionnelle

Lorsqu'il n'existe pas de reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnelle, les résidents de l'UE qui désirent entrer temporairement au Canada pour fournir des services ou qui dans un contexte d'emploi, ainsi que les résidents canadiens qui désirent entrer dans l'UE, sont tenus parfois de suivre une période de formation dans le pays hôte afin de pouvoir mener l'activité économique pour laquelle ils sont qualifiés dans leur pays d'origine. La capacité d'accéder à cette formation de façon à ce que les avantages compensent les frais engagés incite les professionnels à accepter ou non une occasion de fournir leurs services. La durée, les coûts et l'endroit de cette formation, ainsi que la facilité d'accès (par exemple, s'il existe vraiment une possibilité de formation) sont tous des facteurs qui contribuent à cette évaluation, tout comme la question de savoir si le professionnel qui suit cette formation a l'autorisation d'exercer sa profession de choix dans certaines conditions (par exemple sous supervision) pendant qu'il suit cette formation.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière d'éducation et de formation

Le troisième Accord de coopération entre le gouvernement du Canada et la Communauté européenne dans le domaine de l'enseignement supérieur, de la formation professionnelle et en matière de jeunesse, qui établit un cadre de coopération dans les domaines de l'enseignement supérieur, de la formation et de la jeunesse, a été signé en 2006 pour la période allant de 2006 à 2013. Ce programme vise, de façon générale, « à améliorer la qualité des ressources humaines, dans l'UE et au Canada, en facilitant l'acquisition des compétences nécessaires pour relever les défis de l'économie mondiale ». Cet accord de huit ans prévoit verser 18 millions d'euros pendant cette période. Il vise à établir la coopération en mettant sur pied des projets conjoints de consortium, des activités conjointes pour les jeunes et des mesures complémentaires, y compris des mesures en matière de politiques. Le Canada n'a pas versé la contrepartie de l'augmentation du financement garantie par l'UE pour les activités proposées dans le cadre de cet accord.

La seule mesure de cet accord qui reçoive actuellement un appui sont les projets de consortium conjoints auxquels participent des établissements d'enseignement supérieur de l'UE et du Canada dans le cadre du Programme (de partenariats d'échanges transatlantiques UE-Canada (PET)). Ces projets concernent la mobilité des étudiants et universitaires dans les échanges transatlantiques et comprennent des services de reconnaissance et de transfert des crédits entre les établissements participants.

Le Programme Erasmus Mundus a été adopté en 2004. Il vise à rendre disponible des bourses d'études pour les étudiants. Cela comprend un soutien pour les cours de maîtrise européens de la plus haute qualité en offrant des bourses aux étudiants des cycles supérieurs et aux universitaires de pays tiers, y compris des Canadiens, pour qu'ils suivent ces cours. Le Programme appuie aussi des partenariats avec des établissements d'enseignement qui ne se trouvent pas dans l'UE dans le cadre de ces cours de maîtrise.

Depuis 2004, 103 cours de maîtrise Erasmus Mundus ont été créés avec la participation d'universités d'un vaste éventail de pays, dont le Canada; 69 étudiants canadiens (sur un total de 6 107 étudiants) et 39 universitaires canadiens (sur un total de 1 079 universitaires) ont pu

participer à ces cours. De plus, six établissements d'enseignement supérieur canadiens ont participé à six projets de « partenariat » (sur 40 projets en tout) et huit établissements canadiens participent à des projets « d'attrait » (sur un total de 40 projets).

Comme le programme Erasmus Mundus joue un grand rôle dans le renforcement des relations dans le domaine de l'enseignement supérieur, la portée de sa deuxième phase (qui commencera en 2009) a été étendue au développement des ressources humaines dans certaines régions partenaires. Au cours de cette nouvelle phase, Erasmus Mundus financera des programmes de maîtrise et de doctorat en Europe et offrira des bourses à des étudiants d'Europe et de pays tiers qui s'y joindront. Il facilitera aussi l'établissement de partenariats entre des établissements d'enseignement supérieur de l'Europe et de pays tiers afin de soutenir les échanges d'étudiants et d'universitaires dans le but d'accroître les capacités de coopération internationale dans les établissements d'enseignement supérieur de pays tiers.

Coopération entre les États membres de l'UE et les provinces et territoires canadiens

Il existe plusieurs ententes et projets de coopération entre les États membres (ou, dans certains cas, leurs régions) de l'UE et des provinces et territoires canadiens. Ces ententes visent à soutenir le développement des ressources humaines en favorisant une meilleure collaboration dans le domaine de l'enseignement supérieur. Certaines ententes plus poussées établissent des liens d'enseignement très étroits entre des régions de l'UE et des provinces canadiennes.

Certaines des ententes sur l'éducation, comme l'Entente Québec-Catalogne, garantissent la reconnaissance des diplômes décernés par l'autre partie ainsi qu'un accès spécial aux bourses pour les échanges d'étudiants, pour des projets de recherche conjointe et pour des échanges d'universitaires dans des domaines d'étude particuliers. Ce type de relation renforcée semble beaucoup avantager les deux régions, autant du point de vue économique que culturel. Le succès de telles initiatives dépend fortement de la reconnaissance mutuelle des diplômes, ce qui facilite beaucoup tous les types d'échange en matière d'éducation.

Des ententes et des liens de coopération si globaux et complets en matière d'éducation entre des États membres ou leurs régions et le Canada et ses provinces demeurent relativement rares. (Il existe d'autres partenariats entre la France et le Québec, le Luxembourg et le Québec, l'Ontario et le Bade-Wurtemberg, l'Ontario et Rhône-Alpes, l'Alberta et la Saxe et entre le Manitoba et Hambourg.)

Coopération non gouvernementale

L'Université d'Athabasca est une université d'enseignement à distance et en ligne qui est un chef de file de la présentation de programmes et de la création de voies d'apprentissage. Cette université sert d'organisme coordonnateur des crédits; elle a uniformisé les méthodes d'évaluation de l'apprentissage extérieur et offre de nombreuses voies possibles pour terminer des études en vue de l'obtention d'un diplôme. Lorsqu'elle évalue des cours et des programmes extérieurs, elle tient compte de la nature de l'établissement qui décerne le diplôme, du contenu éducatif, de la comparabilité du matériel de cours, des caractéristiques et des niveaux d'études ainsi que de l'applicabilité du travail de chaque étudiant à ses objectifs d'apprentissage.

Campus Canada est un autre exemple d'entente de collaboration entre établissements d'enseignement. Il contribue à améliorer les occasions d'études pour les apprenants. Il s'agit d'un partenariat national de collèges, d'écoles polytechniques et d'universités qui offrent un enseignement en ligne et à distance, en particulier aux adultes qui travaillent.

Au sein de l'UE, le réseau des centres nationaux d'information sur la reconnaissance des diplômes (ENIC/NARIC) vise à améliorer la reconnaissance des diplômes et à faciliter l'intégrité des systèmes éducatifs nationaux.

Futures possibilités de coopérations entre l'UE et le Canada en matière d'éducation et de formation

Enseignement postsecondaire

Les établissements d'enseignement jouent un rôle essentiel dans l'amélioration des liens éducationnels entre l'UE et le Canada, mais cela ne signifie pas que les gouvernements n'ont pas besoin d'intervenir. On pourrait, par exemple, envisager de s'appuyer sur les travaux déjà en cours dans le contexte du Processus de Bologne au sein d'une Europe élargie pour établir un système d'équivalence des diplômes entre l'UE et le Canada, notamment en créant un *supplément aux diplômes* au Canada.

Certaines de ces mesures ont déjà été mises en œuvre dans le contexte du Programme de prêts d'études du Canada, en établissant un Cadre des politiques d'agrément pancanadien, qui a été lancé en 2004 par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Il présente les critères minimaux nécessaires pour reconnaître des établissements d'enseignement postsecondaire aux fins des programmes fédéraux et provinciaux d'aide financière aux étudiants. On a ainsi pu créer un Répertoire des établissements d'enseignement postsecondaire, que publient et utilisent toutes les provinces et tous les territoires qui participent au Programme de prêts d'études du Canada. La création de ce Cadre découle avant tout du besoin de reconnaître des établissements d'enseignement postsecondaire désignés dans les provinces, mais il désigne aussi des établissements étrangers.

On pourrait aussi encourager les établissements d'enseignement de l'UE et du Canada à établir entre eux un système d'accumulation et de transfert des crédits entre les établissements d'enseignement postsecondaires des deux parties, en se basant sur le Système européen de transfert de crédits (SETC) et le Protocole pancanadien sur la transférabilité des crédits universitaires.

L'UE et le Canada pourraient aussi envisager d'éliminer les obstacles qui gênent encore la mobilité des étudiants, en facilitant par exemple la demande de permis pour les ressortissants de chacune des parties, en accordant aux étudiants des permis de travail ou en répondant aux préoccupations en matière d'assurance maladie pour les étudiants étrangers et en reconnaissant les établissements d'enseignements de l'UE et du Canada dans le contexte de l'aide financière aux étudiants.

Éducation et formation dans le contexte de la reconnaissance des titres de compétence professionnelle

Jusqu'à présent, la coopération entre l'UE et le Canada a visé presque exclusivement les liens relatifs au niveau d'études, et non la formation requise dans le contexte de la reconnaissance des diplômes. Le degré de coopération supplémentaire désirable dans ce domaine est étroitement lié aux progrès accomplis dans le domaine de l'équivalence et de la reconnaissance des diplômes en question. L'UE et le Canada pourraient d'abord tenter d'identifier les difficultés existantes pour les fournisseurs de services dans ce domaine.

3.10 Promotion des investissements

L'UE ne mène aucune activité de promotion des investissements; c'est un dossier qui relève de la compétence de chacun des États membres. La coopération entre l'UE et le Canada dans le domaine de la promotion des investissements se fait donc entre les États membres et le Canada.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada en matière de la promotion des investissements

D'importantes initiatives de coopération entre les États membres de l'UE et le Canada ont été mises en place par le truchement d'un certain nombre de mécanismes, y compris des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) ainsi que des activités réalisées sous l'égide de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Traités bilatéraux sur les investissements

Un Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) est un traité bilatéral réciproque qui vise à protéger les investissements étrangers grâce à des droits et obligations juridiquement contraignants. Un APIE est une version canadienne d'un traité bilatéral d'investissement. Le Canada compte 23 APIE.

Le Canada a conclu des APIE avec six États membres de l'UE, soit la République tchèque, la Hongrie, la Lettonie, la Pologne, la Roumanie et la Slovaquie. Suite à leur accession à l'UE, ces six États ont été tenus de rendre conformes aux lois de l'UE les traités bilatéraux d'investissement qu'ils avaient conclus avec le Canada. Le Canada travaille de concert avec ces États membres en vue d'obtenir la signature et la ratification de cette mise à jour aux textes de ces traités.

Organisation de coopération et de développement économiques

À titre de membres de l'OCDE, les États membres de l'UE et le Canada collaborent de plusieurs façons à la promotion des investissements internationaux. Grâce à leur participation active aux réunions régulières du Comité de l'investissement, les parties sont en mesure de débattre des politiques et des principes clés qui s'appliquent à l'échelle internationale, ainsi que d'en faire la promotion. Une telle tribune leur permet également de collaborer à la promotion des marchés d'investissement libres dans leurs pays respectifs par le biais d'instruments de politiques sur les investissements.

En vertu du Code de libération des mouvements de capitaux et du Code de libération des opérations invisibles, les membres de l'OCDE comme les États membres de l'UE et le Canada sont tenus de prendre des engagements ayant force obligatoire en ce qui concerne l'ouverture de leurs frontières aux mouvements des capitaux provenant de part et d'autre, de même que la libéralisation des transactions associées aux investissements, deux pratiques qui doivent être

exécutées de manière non discriminatoire. De plus, les États membres de l'UE et le Canada coopèrent, par le truchement d'engagements politiques pris en vertu de la Déclaration sur l'investissement international et les entreprises multinationales, un instrument juridique n'ayant aucune force exécutoire, à la promotion des grands principes qui sous-tendent les investissements internationaux, y compris le traitement national non discriminatoire, les mesures disciplinaires associées au recours à des incitatifs, l'obligation d'éviter de placer les entreprises dans des situations où elles doivent répondre à des exigences conflictuelles ainsi que la promotion de la responsabilité sociale des entreprises.

En outre, les États membres de l'UE et le Canada collaborent, au sein du Comité de l'investissement de l'OCDE, à des activités de sensibilisation visant à promouvoir auprès des pays non membres les principes relatifs aux marchés d'investissement libres.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Le gouvernement canadien n'a établi avec les États membres de l'UE aucun accord, ni protocole d'entente particulier en ce qui a trait aux investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE). De même, le Canada ne fait face à aucune difficulté en vue de laquelle il pourrait avoir à soumettre une étude coûts-avantages.

Au Canada, les consultations menées auprès des provinces et des territoires révèlent qu'il n'existe à ce palier aucun mécanisme, officiel ou non, de coopération en matière de promotion des investissements, mis à part le cas de l'Ontario, où l'on assiste à une coopération non officielle prenant la forme de rencontres entre des organismes d'investissement étranger et le ministère ontarien du Développement économique et du Commerce.

Coopération actuelle entre organisations non gouvernementales

Les regroupements d'entreprises et les groupes commerciaux régionaux (la Chambre de commerce de la Colombie-Britannique, la Chambre canadienne-allemande de l'industrie et du commerce inc., la Chambre de commerce italienne au Canada et la Chambre de commerce Suédoise-Canadienne) mènent des activités de promotion des investissements et des échanges commerciaux qui favorisent le mouvement des investissements de l'UE vers le Canada. À Toronto, les chambres de commerce de chacun des États membres se sont regroupées pour former la Chambre de commerce de l'UE à Toronto (EUCOCIT), organisme qui s'efforce de promouvoir les intérêts de l'UE dans la Région du Grand Toronto et d'organiser des événements à cette fin. L'un des principaux facteurs qui limitent la portée des activités d'EUCOCIT est l'insuffisance du financement dont l'organisme bénéficie. EUCOCIT dépend en effet des contributions versées par ses membres, qui auraient autrement consacré ces sommes à leurs propres activités de promotion. À Montréal, les Chambres de commerce des États membres de l'UE collaborent de façon similaire, quoique moins officielle, et on examine actuellement la possibilité d'établir des Chambres de commerce européennes semblables à Vancouver et à Edmonton.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada en matière de la promotion des investissements

L'UE ne possédant qu'un seul bureau au Canada, plus précisément à Ottawa, les chambres de commerce européennes qui se sont établies ou qui s'établiront dans les autres régions du pays devront jouer un rôle de premier plan en vue de mieux faire connaître l'UE et de favoriser l'accroissement des liens d'affaires entre celle-ci et le Canada. L'UE pourrait d'ailleurs examiner comment elle soutiendrait ces chambres de commerce, par des moyens financiers ou autres.

Le Canada et ses partenaires européens continueront de travailler en vue de la signature et de la ratification des APIE mis à jour.

3.11 Politique de la concurrence

Lois et politiques de la concurrence dans l'UE et au Canada

L'Union européenne

Dans la Communauté européenne, les normes et les règles fondamentales des lois sur la concurrence sont tirées du texte du Traité instituant la Communauté européenne et des lois adoptées par le Conseil. Les règles sur l'antitrust et sur les subventions de l'État se trouvent dans le Traité quant au Règlement relatif au contrôle des fusions entre entreprises, dans un règlement du Conseil. Les Directives du Conseil, auxquelles les États membres doivent se conformer, ont joué un rôle particulièrement important dans la libéralisation. Les Règlements de la Commission européenne sont les instruments de mise en œuvre de la politique de la concurrence.

Les lois de la concurrence de la Communauté ne s'appliquent que si celle-ci ont assez d'influence. Elles fixent la limite de la compétence de la Communauté par rapport aux lois des États membres. Toutefois, ce concept a été interprété au sens large. Comme le prévoit le Traité, les règles de la Communauté sur la concurrence s'appliquent à toutes pratiques concertées qui « sont susceptibles d'affecter le commerce entre les États membres ». La loi de la concurrence de la Communauté contient les « règles applicables aux entreprises ».

L'Article 81 du Traité interdit les ententes entre deux entreprises ou plus qui limitent la concurrence, avec cependant quelques exceptions. Cette clause s'applique à un vaste éventail de pratiques. D'une manière générale, le Traité interdit les ententes monopolistiques horizontales, alors que les avantages économiques découlant d'une entente peuvent exempter l'entreprise d'une interdiction. L'exemple le plus évident de violation de l'Article 81 serait la formation d'un cartel entre des entreprises concurrentes (ce qui pourrait entraîner une entente sur les prix ou un partage du marché). La plupart des ententes verticales concernant l'approvisionnement et la distribution sont autorisées, à moins qu'elles ne causent une emprise sur le marché. Deuxièmement, les entreprises qui occupent une position dominante n'ont pas le droit d'en abuser (Article 82 du Traité de l'UE), ce qui se produit, par exemple, dans le cas de vente à perte afin d'éliminer des concurrent du marché.

Selon le Règlement relatif au contrôle des fusions entre entreprises, la Commission est compétente pour l'ensemble des fusions « de dimension communautaire », soit les concentrations où les parties dépassent certains seuils de chiffre d'affaires. Elle examine toutes les fusions proposées pour vérifier si elles « entraveraient de façon importante une concurrence effective, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante ». Si ce n'est pas le cas, elles reçoivent une approbation inconditionnelle. Si elles causent de telles entraves et aucun engagement n'est proposé pour les éliminer, elles sont interdites afin de protéger les entreprises et les consommateurs de prix plus élevés ou d'un choix plus restreint de produits ou de services. En appliquant les principes du Traité sur le contrôle de l'aide de l'État qui fausse la concurrence, la Commission détermine si certaines subventions enfreignent la norme juridique donnée. Elle peut ordonner à un État membre d'y mettre fin et au bénéficiaire de la rembourser.

La Direction générale de la Concurrence de la Commission européenne (DG COMP) occupe une position presque unique au sein du système de la Communauté européenne. Dans le domaine de la politique de la concurrence, la Commission peut appliquer directement les lois, indépendamment des gouvernements nationaux. Les décisions que propose la DG COMP sont adoptées par vote majoritaire des membres de la Commission. Les décisions de celle-ci sont soumises à l'examen judiciaire des deux tribunaux européens, la Cour de justice des Communautés européennes et le Tribunal de première instance.

La Commission est autorisée par le Traité à appliquer ces interdictions et détient à cette fin un certain nombre de pouvoirs d'enquête (par exemple l'inspection d'installations d'affaires et autres, les demandes écrites de renseignements). Elle peut aussi imposer une amende aux entreprises qui enfreignent les règles antitrust de l'UE. Depuis le 1^{er} mai 2004, toutes les autorités nationales en matière de concurrence ont aussi le pouvoir d'appliquer pleinement les clauses du Traité afin de veiller à ce que la concurrence ne soit ni faussée, ni limitée. Les tribunaux nationaux peuvent aussi appliquer ces interdictions afin de protéger les droits individuels que le Traité confère aux citoyens.

Canada

Le Bureau de la concurrence du Canada est un organe indépendant d'application de la loi que dirige le Commissaire de la concurrence. Il est chargé d'administrer et d'appliquer la *Loi sur la concurrence*, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur l'étiquetage des textiles* et la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*. Les lois sont décrites ci-dessous.

Les Lois

La *Loi sur la concurrence* est une loi fédérale qui régit la plupart des pratiques commerciales au Canada. Elle contient des clauses sur les infractions pénales telles que la conspiration, le truquage d'offres, l'établissement des prix discriminatifs et d'éviction, les systèmes de prix imposés, la publicité trompeuse et les pratiques commerciales de nature à induire en erreur. Elle traite aussi de questions relevant du droit civil telles que le fusionnement d'entreprises, l'abus d'une position dominante, le refus de traiter, les transactions exclusives et les ventes liées.

La *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* est une loi d'application criminelle qui fait référence à l'emballage, à l'étiquetage, à la vente, à l'importation et à la publicité des produits préemballés et de certains autres. Elle requiert que les produits à la consommation préemballés portent sur leurs étiquettes des renseignements exacts et utiles afin d'aider les consommateurs à prendre des décisions éclairées pour leurs achats. Cette loi interdit les renseignements faux ou trompeurs et établit des directives précises sur les renseignements qui doivent figurer sur les étiquettes, tels que le nom du produit, la quantité nette et l'identité du vendeur.

La *Loi sur l'étiquetage des textiles* est une loi d'application criminelle qui fait référence à l'étiquetage, à la vente, à l'importation et à la publicité d'articles textiles de consommation. Elle prévoit que les étiquettes de ces articles portent des renseignements précis et utiles pour aider les

consommateurs à prendre des décisions éclairées pour leurs achats. Cette loi interdit les renseignements faux et trompeurs et établit des directives précises sur les renseignements qui doivent figurer sur les étiquettes, comme le nom générique de toutes les fibres que contient le produit ainsi que le nom entier et l'adresse complète du vendeur, ou un numéro d'identification CA.¹³¹

La *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* est une loi d'application criminelle qui fait référence au poinçonnage des articles qui contiennent des métaux précieux. Elle prévoit des marques uniformes de description et d'indication de la qualité des articles en or, argent, platine ou palladium afin d'aider les consommateurs à prendre des décisions éclairées pour leurs achats. Cette loi interdit le poinçonnage de renseignements faux ou trompeurs sur les articles contenant des métaux précieux. Elle requiert aussi que les vendeurs qui optent de poinçonner sur leurs articles des renseignements sur la qualité précédente du métal le fassent conformément aux directives de la Loi et de son Règlement.

Depuis la dernière grande réforme de la *Loi sur la concurrence* en 1986, le Bureau de la concurrence procède graduellement pour modifier celle-ci. Le Bureau de la concurrence, le Tribunal de la concurrence et les autres tribunaux sont essentiels à l'élaboration de la politique de la concurrence. Leurs décisions contribuent à apporter des précisions aux lois et aux politiques de la concurrence et peuvent encourager des réformes législatives.

Administration et application de ces lois au Canada

Pour administrer et appliquer ces lois du Canada, le Bureau de la concurrence se fonde sur cinq principes : la confidentialité, l'équité, la prévisibilité, la rapidité et la transparence. S'il devient nécessaire d'enquêter davantage au sujet d'une plainte, le Bureau a recours, pour les affaires pénales et civiles, à un vaste éventail d'outils d'éducation, de conformité et d'application des règlements, tels que :

- l'éducation du public, des opinions écrites, des sources d'information, des codes de déontologie volontaire, des engagements écrits et des ordonnances d'interdiction,
- le pouvoir légal, avec l'autorisation de la Cour, à chercher et à saisir des documents et d'autres formes de preuve, à recueillir des témoignages verbaux sous serment et à exiger la production de documents et de dossiers,
- la capacité de renvoyer des affaires pénales au procureur général du Canada, qui décide alors s'il faut engager des poursuites devant un tribunal,
- le pouvoir de soumettre des affaires civiles au Tribunal de la concurrence ou à d'autres tribunaux, suivant la nature de la question, et
- le pouvoir de faire des exposés et d'intervenir sur des questions de politique de la concurrence devant des commissions, des tribunaux et des comités fédéraux et provinciaux.

¹³¹ Un numéro d'identification CA est un numéro à cinq chiffres précédé par les lettres CA et octroyé par le Bureau de la concurrence sur demande.

Fusions

En général, les fusions sont considérées comme des moyens utiles d'accroître la compétitivité, car elles permettent aux Canadiens de profiter de prix moins élevés, d'un plus grand choix de produits et de services de qualité. Le commissaire de la concurrence examine toutes les fusions, quels qu'en soit la taille et le secteur économique, afin de déterminer si elles risquent de réduire considérablement, ou même d'empêcher, la concurrence conformément à la *Loi sur la concurrence*. Il faut signaler au commissaire toute fusion qui dépasse un certain seuil avant de l'accomplir. Tout manquement constitue un délit pénal.

En examinant les fusions, le Bureau tient compte de nombreux éléments différents, dont la concentration économique dans l'industrie concernée et les parts de marché des entreprises qui fusionnent. Si le commissaire détermine que la fusion risque de réduire considérablement la concurrence, ou même de l'empêcher, il pourra demander au Tribunal de la concurrence une ordonnance qui empêchera, dissoudra ou modifiera la fusion. Le guide intitulé *Fusionnements, Lignes directrices pour l'application de la Loi* fournit plus de renseignements concernant les dispositions sur les fusions de la *Loi sur la concurrence*.

Défense des intérêts

Le Bureau encourage fortement la concurrence dans l'économie canadienne et continue à encourager les autres décideurs à tenir compte des enjeux de la concurrence lorsqu'ils élaborent de nouvelles lois, politiques et réglementations. Il participe aux initiatives de déréglementation et de privatisation que mène le gouvernement du Canada afin d'assurer l'efficacité de l'approvisionnement en biens et services dans le pays, et il encourage les organismes de réglementation à adopter des démarches fondées autant que possible sur les forces du marché. Lorsqu'il devient nécessaire d'établir des règlements, le Bureau a recommandé pour que ceux-ci ne dépassent pas le strict minimum permettant d'atteindre les objectifs de l'organisme de réglementation.

Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence

Le travail du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence est entièrement distinct de celui du Bureau de la concurrence. Créé le 12 juillet 2007, ce groupe d'étude a le mandat d'examiner les éléments clés des politiques canadiennes sur la concurrence et sur l'investissement afin d'en vérifier l'efficacité.

Le Groupe d'étude a reçu plusieurs mémoires de parties intéressées et du public. Il a entrepris sa propre collecte d'information et ses propres recherches pour appuyer ses travaux. Il a fait rapport au gouvernement le 28 juin 2008. Celui-ci contient un certain nombre de recommandations en matière de politiques afin d'augmenter la productivité et la compétitivité. Ces recommandations incluent la mise à jour de la *Loi sur la concurrence* par le moyen d'une réforme des procédures de revue des fusions et par une révision des pénalités en cas d'infraction¹³².

¹³² Pour plus de détails, veuillez consulter : www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/home.

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada dans le domaine de la concurrence

L'UE n'a conclu que trois accords de coopération sur la concurrence avec des tiers : l'Accord de coopération sur la concurrence de 1999 entre le Canada et l'UE et les accords avec les États-Unis et le Japon.

L'Accord de 1999 vise à faciliter une coopération accrue entre l'UE et le Canada en ce qui concerne l'application de leurs règles respectives sur la concurrence. Autrement dit, cet accord prévoit :

- le signalement réciproque des cas faisant l'objet d'une enquête par l'une des deux autorités, lorsque ces cas risquent de nuire à des intérêts importants de l'autre partie;
- la possibilité pour les deux autorités, de coordonner leurs activités d'application des règles ainsi que de s'entraider;
- la possibilité, pour l'une des parties de demander à l'autre de prendre des mesures d'application des règles (courtoisie active) et de tenir compte des intérêts importants de l'autre partie dans le cadre de ses activités d'application des règles (courtoisie traditionnelle); et
- l'échange de renseignements entre les parties, tout en respectant les obligations de protection des renseignements personnels de l'autre partie.

Le Bureau de la concurrence du Canada est l'un des principaux partenaires de coopération bilatérale de l'UE en matière de concurrence ainsi que dans les forums internationaux où l'on traite de cette question. Le Canada a une longue tradition en droit de la concurrence et jouit d'une excellente réputation en la matière.

La Commission européenne et le Bureau de la concurrence du Canada entretiennent des contacts fréquents et fructueux. Ils discutent de cas particuliers aussi bien que d'enjeux politiques plus généraux. Ces contacts concernent tous les domaines de l'application du droit de la concurrence. Pour les cas de cartels, ils portent aussi sur la coordination des mesures d'enquête. Le Bureau et la Commission ont aussi procédé à des échanges de personnel.

Coopération entre les États membres de l'UE et le Canada

En 2003, le Bureau de la concurrence a conclu, une entente de coopération interadministrations avec son homologue britannique et avec le ministère du Commerce et de l'Industrie du Royaume-Uni. Celle-ci accroît la collaboration entre les autorités canadiennes et britanniques dans le domaine de l'application des lois sur la concurrence et sur la consommation des deux parties.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada en matière de concurrence

Dans le domaine des subventions de l'État (à tous les niveaux de gouvernement), les approches adoptées par l'UE et le Canada diffèrent sensiblement. Les États membres de l'UE doivent respecter les règles strictes prévues dans le Traité lorsqu'ils accordent des subventions afin de ne pas nuire à la concurrence. Au Canada, l'octroi de subventions gouvernementales est autoréglementé aux niveaux fédéral et provincial/territorial. Cette approche différente pourrait avoir des effets sur le commerce.

L'Accord UE-Canada de 1999 fonctionne bien et satisfait les deux parties. On note cependant que l'échange de renseignements prévu dans cet accord se limite actuellement à de l'information non confidentielle. L'Accord de coopération actuel exclut expressément l'échange de renseignements protégés et confidentiels. Selon les règles actuelles, la Commission n'est pas autorisée à transmettre, aux autorités d'un pays tiers, de l'information qu'elle a obtenue à l'aide de ses instruments d'enquête officiels. Selon les clauses sur le secret professionnel du Règlement 1/2003 et du Règlement relatif au contrôle des fusions entre entreprises (Article 28 du règlement 1/2003 et article 17 du Règlement sur les fusions), tous renseignements obtenus conformément aux règlements ne doivent servir qu'aux fins pour lesquelles on les a obtenus; autrement dit, pour appliquer les règles du Traité ou du Règlement sur les fusions.

3.12 Questions de fiscalité

Dans le domaine de la fiscalité, la coopération entre l'UE et le Canada se traduit par des conventions bilatérales sur les doubles impositions (les « conventions fiscales ») avec les États membres de l'UE. Le Canada a en place des conventions fiscales avec tous les États membres de l'UE, sauf avec la Grèce. Il mène actuellement des négociations avec ce pays en vue de conclure une convention fiscale, mais la convention n'est pas encore ratifiée.

Le Canada s'efforce d'entretenir des relations cordiales qui favorisent la bonne volonté et la coopération avec tous ses partenaires de l'UE avec qui il a conclu des conventions fiscales. Il vise ainsi à ce que les traités fiscaux continuent à tenir compte des politiques fiscales en vigueur dans ces pays et à bien servir les intérêts communs des parties. Il négocie, ratifie et administre ces conventions fiscales bilatéralement avec les États membres de l'UE, et la relation fiscale entre le Canada et la Commission européenne est minime.

Coopération existante entre l'UE et le Canada en matière de fiscalité

Les conventions fiscales que le Canada conclut avec des États membres de l'UE sont différentes, mais s'inspirent toutes du même modèle, c'est-à-dire le Modèle de convention fiscale de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ce modèle et ses commentaires sont continuellement assujettis à des révisions et à des mises à jour qui reflètent la façon dont les États membres (ce qui comprend la plupart des États membres de l'UE) interprètent et appliquent le Modèle de convention fiscale. Les États membres de l'UE et le Canada participent activement à ce processus.

Les conventions fiscales bilatérales sont utilisées à l'échelle internationale pour supprimer les obstacles fiscaux au commerce et à l'investissement. Elles réalisent cet objectif de plusieurs façons : en apportant une plus grande certitude aux contribuables quant aux obligations fiscales auxquelles ils pourraient être assujettis dans un autre pays, en fixant des droits de taxation entre les deux parties pour que les contribuables ne soient pas assujettis à une double imposition, en réduisant les risques de taxation excessive qui peut découler d'impôts élevés retenus à la source et en veillant à ce que les contribuables ne fassent pas l'objet d'une imposition discriminatoire dans l'autre pays. Par ailleurs, en réduisant la double imposition et la taxation excessive dans le pays source, on encourage le commerce et l'investissement transfrontaliers.

Les conventions fiscales avantagent les contribuables aussi bien que les gouvernements, car elles établissent des règles claires qui régissent les questions fiscales liées au commerce et à l'investissement transfrontalier. Elles assurent la prévisibilité et l'équité de l'imposition des contribuables et contiennent des dispositions clairement définies qui facilitent l'investissement et le commerce des entreprises à l'étranger. En ce qui concerne la prévisibilité et la certitude, elles prévoient qu'un ressortissant d'une des parties qui fait des profits dans l'autre pays n'y paiera de l'impôt que s'il mène un niveau minimal d'activité commerciale dans ce pays.

Les conventions fiscales favorisent aussi l'équité en offrant des mécanismes de résolution des différends ou des questions d'application qui se posent une fois que la convention entre en vigueur. En de tels cas, les administrations fiscales désignées des deux gouvernements, dites « autorités compétentes », doivent mener des consultations en vue d'apporter une solution satisfaisante qui répartisse régulièrement le revenu du contribuable entre les deux compétences fiscales, ce qui évite la double imposition qui autrement pourrait se produire. Dans les conventions fiscales, l'autorité compétente du Canada est le ministre du Revenu national, ou son représentant autorisé, qui est normalement choisi parmi les agents de l'Agence du revenu du Canada. L'autorité compétente des pays européens est généralement celle qui est chargée de l'administration des lois sur l'impôt.

Les conventions fiscales que le Canada a conclues avec des États membres de l'UE contiennent aussi des dispositions qui visent à prévenir toute discrimination de l'application des lois sur l'impôt que les investisseurs transfrontaliers pourraient subir dans l'autre pays.

Non seulement ces conventions éliminent le risque de double imposition, mais elles réduisent aussi l'imposition « excessive » en diminuant les taux des impôts retenus à la source. Selon les lois appliquées au Canada, tout revenu « passif » tel que les dividendes, les intérêts et les redevances versés à des non résidents est soumis à un impôt à la source qui s'élève à 25% du montant brut versé. La plupart des partenaires commerciaux du Canada imposent des taux similaires sur ces types de revenu. On retient cet impôt sur le montant brut, et non sur le montant net. Comme l'impôt retenu à la source ne tient pas compte des dépenses engagées pour générer ce revenu, le contribuable est souvent assujéti à un taux d'imposition bien plus élevé que celui qui s'appliquerait au revenu net dans le pays d'origine comme dans son pays de résidence. On considérera donc le contribuable comme ayant subi un impôt « excessif ». Le Canada s'efforce d'inclure, dans ses conventions fiscales, des clauses qui réduisent considérablement ou, dans le cas de certains types de revenu, éliminent les impôts retenus à la source dans le pays d'origine.

Comme ces conventions visent aussi à empêcher l'évasion fiscale, elles contiennent des clauses concernant l'administration de l'impôt. Les dispositions autorisant l'échange de renseignements entre les autorités fiscales constituent un élément important des conventions du Canada. Elles prévoient que l'autorité compétente d'une des parties peut demander à celle de l'autre partie tous les renseignements nécessaires à la bonne administration de ses lois fiscales. Les renseignements demandés seront fournis sous réserve de la stricte protection de la confidentialité des renseignements personnels du contribuable. Comme l'accès à l'information d'autres pays est important à l'application complète et équitable des lois sur l'impôt du Canada, l'échange de renseignements constitue une priorité du programme de conventions fiscales du Canada.

Taux d'imposition des sociétés dans l'UE et au Canada

Le taux d'imposition des sociétés peut influencer de façon substantielle le choix du lieu et les décisions concernant l'investissement étranger. Ce taux est différent pour chaque État membre de l'UE et pour chacune des provinces et territoires du Canada (voir tableau 3.1 ci-dessous).

En 2007, les taux d'imposition dans l'UE oscillaient entre 10% (Bulgarie et Chypre) et 38,36% en Allemagne. Au Canada, le taux d'impôt fédéral se chiffre à 22,12%, tandis que dans les provinces et les territoires, le taux d'impôt combiné fédéral et provincial s'échelonne de 32,02%

(au Québec) à 38,12% (en Nouvelle-Écosse et dans l'Île-du-Prince-Édouard). En 2007, cinq membres de l'UE (Belgique, France, Allemagne, Italie et Espagne) présentaient un taux d'impôt des sociétés supérieur à celui du Québec. Les prévisions jusqu'en 2012, fondées sur les annonces faites jusqu'à présent, indiquent qu'au Canada, les taux d'impôt combiné fédéral et provincial se situeront entre 25% (Alberta et Colombie-Britannique) et 31% (Nouvelle-Écosse et Île-du-Prince-Édouard). Pour les années suivantes, comme il n'existe aucune projection pour les États membres de l'UE, il n'est possible que de les comparer aux taux réels en vigueur en 2007. Si les taux d'imposition demeurent les mêmes en UE en 2012, 15 États membres (CE15 sans l'Irlande, mais avec Malte) afficheront un taux d'imposition des sociétés identique ou supérieur au plus bas taux d'impôt combiné fédéral-provincial au Canada, tandis que 12 États membres auraient un taux d'impôt inférieur au plus bas taux d'imposition combiné canadien.

Possibilités de coopération futures entre l'UE et le Canada en matière de fiscalité

Coopération accrue entre les pays

L'existence d'une convention fiscale crée généralement des relations suivies entre les autorités fiscales des deux pays, qui sont chargées d'administrer cette convention. Ces relations revêtent deux formes principales : l'échange de renseignements fiscaux et le règlement de différends sur l'interprétation ainsi que l'application de la convention et notamment, l'allègement de la double imposition dans les cas où les deux pays présentent des revendications fiscales concurrentes sur le revenu du contribuable.

Les autorités compétentes traitent les cas de double imposition et de désaccords sur l'interprétation et l'application de la convention fiscale en suivant un processus de consultation appelé « procédure amiable ». Aux termes de cette procédure, les autorités compétentes échangent leurs points de vue et s'efforcent d'arriver à une entente sur toutes les questions qui peuvent être soulevées dans le cadre de la convention. Elles l'utilisent le plus souvent pour s'entendre sur les obligations fiscales d'un contribuable dans chacun des pays signataires afin d'éliminer la double imposition que celui-ci subit après l'application des lois fiscales de chacun des pays. La procédure amiable constitue donc un élément important des conventions fiscales, car elle réduit efficacement à un minimum les cas de double imposition.

Promotion du commerce et de l'investissement

Les conventions fiscales favorisent l'investissement et le commerce transfrontaliers en réduisant l'imposition double ou excessive. Par conséquent, elles garantissent que les entreprises, par exemple, ne soient pas assujetties à un fardeau fiscal excessif qui pourrait gêner leurs perspectives d'investissement dans un pays étranger. En réduisant la double imposition, elles veillent à ce que les entreprises canadiennes et européennes ne se trouvent pas en position désavantageuse lorsqu'elles font affaires à l'étranger. Elles réduisent les obstacles fiscaux au commerce international en simplifiant les exigences de conformité, par exemple en éliminant l'exigence de produire une déclaration de revenu lorsqu'il n'y aurait normalement pas d'impôt, ou très peu, à payer, et en offrant aux contribuables des résultats fiscaux plus sûrs et prévisibles. Par conséquent, elles contribuent à supprimer certains des obstacles fiscaux et administratifs qui peuvent nuire au commerce et à l'investissement transfrontaliers et elles créent au contraire des conditions qui favorisent ces activités.

Tableau 3.1 Taux d'impôt des sociétés des États membres de l'UE

	2005	2006	2007
Belgique	33,99	33,99	33,99
Bulgarie	15,00	15,00	10,00
République tchèque	26,00	24,00	24,00
Danemark	28,00	28,00	28,00
Allemagne	38,31	38,34	38,36
Estonie	24,00	23,00	22,00
Irlande	12,50	12,50	12,50
Grèce	32,00	29,00	25,00
Espagne	35,00	35,00	32,50
France	33,83	33,33	33,33
Italie	37,25	37,25	37,25
Chypre	10,00	10,00	10,00
Lettonie	15,00	15,00	15,00
Lituanie	15,00	15,00	15,00
Luxembourg	30,38	29,63	29,63
Hongrie	16,00	16,00	16,00
Malte	35,00	35,00	35,00
Pays-Bas	34,50	29,60	25,00
Autriche	25,00	25,00	25,00
Pologne	19,00	19,00	19,00
Portugal	27,50	27,50	25,00
Roumanie	16,00	16,00	16,00
Slovénie	25,00	25,00	23,00
Slovaquie	19,00	19,00	19,00
Finlande	26,00	26,00	26,00
Suède	28,00	28,00	28,00
Royaume-Uni	30,00	30,00	30,00

Source : Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007 de KPMG www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/Corporate-Tax-Rate-Survey-2007.aspx (en anglais seulement)

Tableau 3.2 Taux d'impôt des sociétés au Canada

Taux d'impôt des sociétés ¹		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Fédéral^{2, 16}	Général/F&T/Placement	22,12	22,12	22,12	19,50	19,00	18,00	16,50	15,00
	Petite entreprise	13,12	13,12	13,12	10	11,00	11,00	11,00	11,00
	Placement - SPCC	35,79	35,79	35,79	34,67	34,67	34,67	34,67	34,67
Colombie-Britannique³	Général/F&T/Placement	13,5/12	12	12	12/11	11	10,5	10	10
	Petite entreprise	4,5	4,5	4,5	4,5/3,5	3,5	3	2,5	2,5
Alberta⁴	Général/F&T/Placement	11,5	11,5/10	10	10	10	10	10	10
	Petite entreprise	3	3	3	3	3	3	3	3
Saskatchewan⁵	Général et placement	17	17/14	14/13	13/12	12	12	12	12
	Petite entreprise	5	5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
	F&T	10	10	10	10	10	10	10	10
Manitoba⁶	Général/F&T/Placement	15	14,5	14	14/13	13/12	12	12	12
	Petite entreprise	5	4,5	3	2	1	1	1	1
Ontario⁷	Général et placement	14	14	14	14	14	14	14	14
	Petite entreprise	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
	F&T	12	12	12	12	12	12	12	12
Québec⁸	Général/F&T	8,9	9,9	9,9	11,4	11,9	11,9	11,9	11,9
	Petite entreprise	8,9	8,5/8	8	8	8	8	8	8
	Placement	16,25	16,25	16,25/9,9	11,4	11,9	11,9	11,9	11,9
Nouveau-Brunswick⁹	Général/F&T/Placement	13	13	13	13	13	13	13	13
	Petite entreprise	2,5/2	2/1,5	5	5	5	5	5	5
Nouvelle-Écosse¹⁰	Général/F&T/Placement	16	16	16	16	16	16	16	16
	Petite entreprise	5	5	5	5	5	5	5	5
Île-du-Prince-Édouard¹¹	Général et placement	16	16	16	16	16	16	16	16
	Petite entreprise	7,5/6,5	6,5/5,4	5,4/4,3	4,3/3,2	3,2/2,1	2,1/1,0	1,0	1,0
	F&T	7,5/16	16	16	16	16	16	16	16
Terre-Neuve-et-Labrador¹²	Général et placement	14	14	14	14	14	14	14	14
	Petite entreprise/F&T	5	5	5	5	5	5	5	5
Yukon¹³	Général et placement	15	15	15	15	15	15	15	15
	Petite entreprise	4	4	4	4	4	4	4	4
	F&T	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Territoires du Nord-Ouest¹⁴	Général/F&T/Placement	14	14/11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
	Petite entreprise	4	4	4	4	4	4	4	4
Nunavut¹⁵	Général/F&T/Placement	12	12	12	12	12	12	12	12
	Petite entreprise	4	4	4	4	4	4	4	4

F&T : Fabrication et transformation, SPCC : Société privée sous contrôle canadien

¹ Ce tableau montre, en un coup d'œil, les taux d'impôt sur le revenu des sociétés (fédéral, provinciaux et territoriaux) annoncés jusqu'au 23 mai 2008. Les taux s'appliquent aux années d'imposition 2005 à 2012, comprenant douze mois, se terminant le 31 décembre, à moins d'indication contraire. Au Canada, les impôts des sociétés sont prélevés par deux paliers de gouvernement, séparément, soit le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces ou des territoires. Bien que l'assise d'imposition soit pratiquement la même, il existe de légères différences. Des règles spéciales sont aussi prévues pour attribuer le revenu entre les provinces et les territoires afin qu'un même montant de revenu ne soit pas imposé deux fois. Les taux indiqués peuvent ne pas s'appliquer au revenu des caisses de crédit, au revenu des sociétés de placement à capital variable, des sociétés de placement hypothécaire, de la plupart des sociétés d'assurance-dépôts et des sociétés de placement, dont le revenu est assujéti à un traitement fiscal particulier.

3.13 Pêches

L'Article 3 du Traité instituant la Communauté européenne (le « Traité ») confère à la Communauté un pouvoir exclusif sur le domaine des pêches. Bien que le Traité lui-même ne contienne pas de chapitre consacré aux pêches, il fixe, pour la Politique commune de la pêche, les mêmes objectifs généraux et les mêmes moyens de les atteindre que la Politique agricole commune (articles 32 à 38). En raison de ce pouvoir exclusif sur les pêches, la Communauté européenne peut contracter des obligations dans ce domaine avec des pays tiers ou avec d'autres organisations internationales. Par conséquent, la Commission européenne négocie, au nom de l'UE, des accords bilatéraux sur les pêches avec des pays tiers et est membre de différentes Organisations régionales de gestion des pêches (ORGP).

Aux termes de la Loi constitutionnelle de 1867 (article 91), le gouvernement fédéral est responsable de la conservation et de la protection de toutes les pêches du Canada. Le ministère des Pêches et Océans (MPO) gère les pêches dans l'intérêt de tous les Canadiens. Les lois qui guident le Ministère sont les suivantes :

- *la Loi sur les pêches, qui confère au ministre le pouvoir de gérer et de contrôler les pêches et de protéger l'habitat des poissons;*
- *la Loi sur les océans, qui charge le ministre de diriger la gestion des océans et de fournir des services de garde côtière et d'hydrographie au nom du gouvernement du Canada;*
- *la Loi sur la protection des pêcheries côtières (LPPC), qui permet au ministre de réglementer la pêche étrangère en eaux canadiennes et qui lui confère le pouvoir d'autoriser à des navires étrangers à accéder aux ports et aux eaux de pêches du Canada.*

Coopération actuelle entre l'UE et le Canada

À l'heure actuelle, il n'existe aucun accord bilatéral officiel entre l'UE et le Canada. Bien qu'un accord bilatéral de 1981 sur les pêches (qui accordait à l'UE des possibilités de pêche en eaux canadiennes contre des concessions tarifaires sur du poisson et des fruits de mer qui intéressaient les exportateurs canadiens) soit encore officiellement en vigueur, les mesures afférentes à cet accord ont pris fin après 1987.

Bien que pendant les années 1990, les rapports bilatéraux sur les pêches aient été plus difficiles et qu'à quelques occasions ils aient nui aux relations générales entre l'UE et le Canada, ils sont très cordiaux depuis quelques temps. Les deux parties ont coopéré étroitement à la grande réforme récente de l'Organisation des pêches de l'Atlantique du Nord-Ouest (OPANO).

Depuis 1997, l'UE et le Canada tiennent chaque année des réunions de haut niveau sur les pêches, au cours desquelles de hauts fonctionnaires échangent leurs points de vue sur des questions d'intérêt commun et sur les moyens d'améliorer les relations dans le domaine des

pêches. Les deux parties ont aussi mené des discussions bilatérales ponctuelles sur l'établissement d'une politique maritime intégrée et sur les façons de faire participer les différentes parties intéressées à l'élaboration des politiques en matière de pêche.

La majeure partie de la coopération entre l'UE et le Canada en matière de pêche a eu lieu dans le contexte de l'OPANO. Les deux parties sont membres fondateurs de cette organisation et ont collaboré étroitement à la mise en œuvre des grandes réformes apportées récemment à cette ORGP, qui se sont traduites par des modifications importantes à la Convention de celle-ci ainsi que plusieurs nouvelles mesures d'application et de contrôle. L'OPANO a aussi créé un régime conjoint d'application des règlements, pour lequel le Canada et l'UE fournissent le plupart des inspecteurs, ce qui exige une coopération étroite pour coordonner la présence des plate-formes respectives d'inspection et les inspections elles-mêmes. Tout récemment, l'UE, le Canada et d'autres parties contractantes ont convenu de mettre en œuvre un ensemble de mesures visant à protéger les écosystèmes marins vulnérables, comme le demande la Résolution sur les pêches durables qu'a adoptée l'Assemblée générale des Nations Unies en 2006.

L'UE et le Canada s'entendent sur la plupart des questions liées aux pêches internationales. Les deux parties coopèrent étroitement en tant que membres d'autres ORGP telles que la Commission internationale pour la conservation du thon de l'Atlantique (CICTA), l'Organisation pour la conservation du saumon de l'Atlantique Nord (OCSAN) et la Commission des pêches du Pacifique ouest et central (CPPOC). Le Canada est aussi une partie coopérante non contractante de la Commission des pêches de l'Atlantique Nord-Est (CPANE), dont l'UE est membre. Le Canada est aussi État partie, sans être membre de la Convention sur la conservation de la faune et de la flore marines de l'Antarctique (CCAMLR). Les deux parties coopèrent aussi, à titre de parties non contractantes, à la Commission interaméricaine du thon tropical (CITT).

L'UE et le Canada sont aussi parties à la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer (UNCLOS) et à l'Accord-cadre de 1995 des Nations Unies concernant la conservation et la gestion des stocks de poissons chevauchants et de poissons grands migrateurs. Les deux parties appuient aussi les activités visant, par l'entremise de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), à lutter contre divers problèmes mondiaux liés aux pêches et aux océans, comme les activités de pêche illicites, non réglementées et non déclarées, notamment par le truchement du Plan d'action international sur ces activités. L'UE et le Canada sont aussi parties à l'Accord de la FAO visant à favoriser le respect par les navires de pêche en haute mer des mesures internationales de conservation et de gestion, qui est entré en vigueur en avril 2003. Les deux parties appuient le Code de conduite pour une pêche responsable établi en 1995 par la FAO. L'UE et le Canada ont aussi dernièrement cofinancé un atelier d'experts sur les responsabilités des États du pavillon qui visait à préparer des travaux officiels de la FAO mandatés par le Comité des pêches (COFI) lors de sa dernière réunion. De plus, le Canada et l'UE coopèrent à la mise en œuvre des Accords des Nations Unies sur la pêche.

Coopération actuelle entre les États membres et le Canada

Le Canada (le Nunavut) partage une frontière maritime avec le Danemark (le Groënland), ainsi qu'une frontière maritime (par Terre-Neuve-et-Labrador et la Nouvelle-Écosse) avec la France (Saint-Pierre-et-Miquelon).

Les relations sur les pêches entre la France et le Canada reposent actuellement sur l'Accord de 1972 relatif aux relations réciproques entre le Canada et la France en matière de pêches, qui accorde des droits de pêche réciproques à la France et au Canada dans les eaux des deux parties. Ces deux pays se rencontrent chaque année pour présenter des recommandations sur les allocations de pêche dans le secteur 3Ps de l'OPANO aux ministres des pêches des deux pays, conformément au Procès-verbal de 1994 sur l'application de l'Accord du 27 mars 1972 relatif aux relations réciproques entre le Canada et la France en matière de pêches.

Le Canada a conclu aussi un certain nombre d'accords toujours en vigueur avec d'autres États membres sur l'accès éventuel aux stocks de poisson excédentaires en eaux canadiennes (l'Accord de 1977 avec la Bulgarie, l'Accord de 1978 avec la Roumanie, l'Accord de 1981 avec le Danemark concernant les navires féroïens et l'Accord de 1982 avec la Pologne), mais aucune mesure n'ont été prises dans le cadre de ces accords depuis un certain temps. Le Canada a aussi signé un Protocole d'entente sur la coopération en matière de pêches avec le Portugal (2005) et avec l'Espagne (2007). En 2007, il a signé avec cette dernière une lettre d'intention sur la coopération dans le domaine de la science de la mer.

Coopération entre organismes non gouvernementaux

Europêche, la Federación Española de Organizaciones Pesqueras (FEOPE) et le Conseil canadien des pêches (CCP) sont tous membres de la Coalition internationale des associations de pêches. Le CCP coopère aussi avec l'Association des industries du poisson de l'UE.

Possibilités de coopérations futures entre l'UE et le Canada sur les pêches

Les deux parties pourraient continuer à coopérer étroitement à la mise en vigueur des amendements proposés à la Convention de l'OPANO. Elles devraient aussi collaborer au renforcement de cette organisation et à l'intégration de concepts plus modernes dans son processus de prise de décisions, notamment sur les mesures de précaution et sur la protection des écosystèmes. Dans le domaine du contrôle et de l'application des règlements, l'Agence communautaire de contrôle des pêches, créée récemment, se chargera du déploiement des inspecteurs de l'UE dans les eaux de l'OPANO et devrait continuer à coordonner les activités d'inspection de l'UE avec le Canada.

De même, puisque les deux parties poursuivent les mêmes objectifs sur les enjeux liés à la pêche internationale, elles devraient continuer à coopérer étroitement à la création, au renforcement et à la modernisation d'autres ORGP, et à cette fin élaborer des mécanismes efficaces de gestion et de contrôle. En particulier, puisque les ORGP jouent un rôle important pour réduire la surpêche, lutter contre les activités de pêche illicites, non réglementées et non déclarées et protéger les écosystèmes marins vulnérables, les deux parties devraient collaborer au renforcement de cette coopération internationale. Il faudrait pour cela encourager l'élargissement de la mise en œuvre des Plans d'action de la FAO pour s'attaquer aux activités de pêche illicites, non réglementées et non déclarées, aux oiseaux de mer, aux requins et à la capacité. L'UE et le Canada ont aussi convenu de continuer à collaborer à l'amélioration de la gouvernance des pêches et des océans en coopérant à l'élaboration de normes mondiales telles que l'amélioration des mesures qui concernent les États du pavillon et les États du port afin de combattre les activités de pêche illicites, non réglementées et non déclarées.

Les deux parties devraient continuer à échanger des renseignements et des pratiques exemplaires sur leurs politiques marines intégrées respectives, notamment adressant ce sujet à l'ordre du jour de la rencontre annuelle de haut niveau sur les pêches entre l'UE et le Canada. Il faudrait aussi continuer à compléter cette rencontre par une réunion technique bilatérale, en particulier pour échanger des points de vue sur les préoccupations des différentes ORGP. Les deux parties devraient aussi continuer à tenir des réunions bilatérales pour coordonner leurs positions dans divers forums internationaux, particulièrement en marge des réunions des ORGP dont l'UE et le Canada sont membres.

PARTIE 4 : POINTS DE VUE DU SECTEUR PRIVÉ

Pour recueillir les positions du secteur privé européen et canadien sur les questions susceptibles d'avoir des effets sur les relations entre l'UE et le Canada en matière de commerce et d'investissement, et dans le cadre de l'étude conjointe, la Commission européenne et le Canada ont mis sur pied des mécanismes de consultation distincts auprès du secteur privé et de la société civile¹³³. La Commission européenne a mené une consultation en ligne auprès de la société civile, en février et mars 2008, dans le cadre de laquelle les négociants et investisseurs, actuels ou potentiels – et tous les autres intéressés – étaient invités à exprimer leurs opinions en répondant à un questionnaire sur divers aspects des relations entre l'UE et le Canada au chapitre du commerce et de l'investissement. En mars et avril, le Canada a distribué un questionnaire semblable aux membres du comité directeur national mis sur pied pour encadrer la participation du Canada et réunissant des hauts-représentants des principales associations du secteur privé du Canada¹³⁴. Ces associations ont à leur tour mené des consultations pour recueillir l'opinion de leurs membres.

Les questionnaires comprenaient plusieurs questions sur les facteurs susceptibles d'avoir un effet sur la circulation des biens, des services et des capitaux entre l'UE et le Canada, et sur les secteurs dans lesquels une coopération plus étroite est souhaitable. En particulier, les questions portaient sur l'accès aux marchés pour les biens (obstacles tarifaires et non tarifaires), l'accès aux marchés pour les services et d'autres dossiers tels que la protection de la propriété intellectuelle et l'accès aux marchés publics de l'UE et du Canada.

Les réponses fournies par le secteur des affaires de l'UE et du Canada sont résumées dans la présente section et regroupées par sujet. Naturellement, dans l'ensemble, les réponses ont été fournies par des entreprises et des parties s'intéressant aux échanges commerciaux et aux flux d'investissement transatlantiques et elles reflètent un large éventail d'intérêts commerciaux et de secteurs d'activité. Une proportion élevée de participants aux consultations (les répondants) est d'avis que, même si les échanges commerciaux et les flux d'investissement actuels entre l'UE et le Canada sont robustes, il reste encore beaucoup de travail à faire pour améliorer les relations bilatérales, ceux-ci se heurtant encore à de nombreux obstacles.

¹³³ Les parties intéressées européenne et canadienne ont exprimé publiquement leur support au sujet du renforcement des liens UE-Canada. Plus précisément, BUSINESSSEUROPE, le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE) et le Conseil canadien des chefs d'entreprise (CCCE) ce sont prononcés à cet égard. Voir par exemple leur communiqué de presse du 17 juillet 2008, disponible sur www.ceocouncil.ca/publications/pdf/test_de8526be53e9cc638be8d916e6fc1027/Communique_Declaration_conjointe_CCCE_BUSINESSSEUROPE_FORCCE_17_juillet_2008.pdf.

¹³⁴ Le comité directeur du Canada, présidé par le sous-ministre du Commerce international, regroupait des hauts-représentants d'associations du secteur privé du Canada, de provinces et territoires, d'universités, d'organisations de recherche et de groupes de réflexion, ainsi que de ministères et organismes fédéraux.

Réponses du secteur privé de l'UE

Commerce des biens – facteurs tarifaires

Remarques générales : Le consensus général parmi les répondants est que la moyenne des droits de douane appliqués par le Canada sont faibles (moyenne des tarifs en vigueur est de 2,2%), bien que plus élevés que ceux appliqués par les États-Unis. Cependant, même s'ils sont faibles, ces droits n'en découragent pas moins le commerce : en effet, des droits tarifaires, même faibles, peuvent constituer un désavantage concurrentiel et détourner les échanges.

Cela semble être le cas, en particulier, lorsque les producteurs de l'UE sont en concurrence avec les producteurs canadiens ainsi qu'avec les exportateurs de pays qui ont conclu un accord de libre-échange (ALE) avec le Canada. Un répondant, représentant d'une grande multinationale, a souligné que dans plusieurs cas, les droits de douane représentent la différence entre la soumission de sa société et celle d'un concurrent canadien ou d'un concurrent provenant d'un pays visé par un ALE avec le Canada. Qui plus est, même des droits de douane peu élevés sont généralement considérés comme une taxe sur le commerce intra-société ou le commerce intra-industrie.

Par ailleurs, les répondants ont exprimé des préoccupations à l'égard des crêtes tarifaires prohibitives dans certains secteurs (voir ci-dessous). Dans l'ensemble, cependant, les participants considèrent généralement que les obstacles non tarifaires au commerce de biens entre l'UE et le Canada sont plus importants que les obstacles tarifaires. Néanmoins, la réduction ou l'élimination des obstacles tarifaires des deux côtés de l'Atlantique est souhaitable.

Réponses au sujet des produits et secteurs spécifiques : On a attiré l'attention sur les crêtes tarifaires dans plusieurs secteurs qui constituent de lourds obstacles aux échanges. En particulier, les Européens ont souligné que des crêtes tarifaires canadiennes sont encore en place dans les secteurs manufacturiers suivants : le matériel de transport (25%), le cuir (20%), les autres produits manufacturés (18%), les textiles/vêtements (18%), le bois/papier (16%), les produits chimiques (16%) et les minéraux (16%).

En outre, on a fait remarquer que le niveau tarifaire moyen appliqué aux biens agricoles et non agricoles demeure très élevé, et que certaines crêtes tarifaires visant les produits laitiers, les produits d'origine animale et certaines céréales empêchent complètement le commerce.

Commerce des biens – facteurs non tarifaires

Remarques générales : La plupart des répondants considèrent que les obstacles non tarifaires sont tout aussi importants, voire plus importants, que les obstacles tarifaires, en ce qui concerne le détournement des échanges actuels et les obstacles futures possibles. La différence entre les normes techniques et la réglementation dans les secteurs de la santé et de la sécurité et de la protection environnementale de l'UE et du Canada se répercute clairement sur le flux des échanges commerciaux de biens entre l'UE et le Canada. On observe le même phénomène, quoique dans une moindre mesure, en ce qui concerne les exigences en matière de marquage et d'étiquetage.

Plusieurs solutions ont été proposées pour aplanir les obstacles non tarifaires au commerce des biens. Il s'agit, entre autres, de la reconnaissance mutuelle des normes et des exigences en matière de réglementation de chacun, la mise en œuvre des normes internationales actuelles à l'échelle nationale (par exemple, celles de la Commission électronique internationale ou de l'Organisation internationale de normalisation) ainsi qu'une coopération plus étroite entre les organisations nationales et au sein des organisations internationales de normalisation. En outre, on juge que ni l'une ni l'autre des parties ne devraient dépasser les normes internationales actuelles. Un répondant, représentant d'une association de producteurs nationaux de produits chimiques, a cité l'accord de reconnaissance mutuelle des bonnes pratiques de fabrication concernant les produits pharmaceutiques conclu entre l'UE et le Canada en 2003 à titre d'exemple d'une coopération efficace et fructueuse dans ce domaine.

En général, les participants ont souligné le ferme appui qu'ils accordent à une coopération plus étroite en matière de réglementation. À leur avis, il faut parvenir à un accord sur des approches scientifiques de l'établissement des règles, tel que l'évaluation des risques et la gestion des risques, et partager les projets de réglementation techniques ou sanitaires et phytosanitaires quand ces mesures peuvent avoir un effet nuisible sur le flux des échanges commerciaux. Par ailleurs, les répondants recommandent la réalisation d'un examen sur la manière de s'attaquer aux lourds obstacles non tarifaires de niveau infra-fédéral canadien.

Concernant la facilitation des échanges, le représentant d'une grande multinationale a affirmé que le Canada, en tant que signataire du Cadre de normes SAFE de l'Organisation mondiale des douanes (normes visant à sécuriser et à faciliter le commerce mondial), a permis à des produits importés des États-Unis et dans une certaine mesure, du Mexique, de bénéficier du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRESS) à la frontière et de l'option de dédouanement dans le cadre du Programme d'autocotisation des douanes (PAD). Il a souligné qu'aucun mécanisme du genre n'existe pour les produits importés en provenance de l'UE, alors que ces importations ne constituent pas un risque plus grand pour la sécurité que celles provenant des États-Unis ou du Mexique.

Réponses au sujet des produits et secteurs spécifiques : Les répondants ont recensé plusieurs obstacles non tarifaires au commerce pour certains produits et certains secteurs. Il s'agit, entre autres, des restrictions imposées par le Canada aux voitures usagées, aux boissons à base de caféine, aux vêtements et textiles, aux produits pharmaceutiques, aux appellations géographiques et aux boissons alcoolisées.

Plusieurs répondants européens estiment que le contrôle gouvernemental exercé au niveau infra-fédéral dans le secteur des boissons alcoolisées crée des conditions défavorables pour l'industrie des vins et spiritueux de l'UE. Certains répondants soutiennent que les autorités provinciales du Canada favorisent les producteurs locaux. En outre, les règles d'origine canadiennes visant les importations de textiles représentent un obstacle particulier à l'élargissement de la coopération entre l'UE et le Canada dans ce secteur. L'application unilatérale des exigences sanitaires visant les sels d'aluminium au Canada est, par ailleurs, considérée comme l'illustration parfaite d'un obstacle au commerce coûteux qui ne procure pourtant aucun avantage significatif aux consommateurs ou à l'environnement. Une association industrielle européenne a mis en évidence les coûts élevés

associés aux exigences d'étiquetage bilingue pour tous les renseignements sur les produits en vertu des lois canadiennes.

Du point de vue des exportateurs de produits alimentaires de l'UE, la mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires au Canada, considérées comme injustifiées, pourrait provoquer un dérèglement des échanges. Pour ce qui est des organismes génétiquement modifiés (OGM), plusieurs participants exhortent l'UE et le Canada à respecter l'avis scientifique de leurs organisations respectives responsable de la salubrité des aliments. Ils ont fait ressortir l'importance de la conclusion éventuelle d'une entente visant à éliminer les obstacles non tarifaires au commerce des produits OGM entre l'UE et le Canada.

Commerce des services

Les répondants ont énuméré une série d'obstacles à l'accès au marché au Canada qui ont un effet négatif sur les fournisseurs de services européens et qui devraient, selon eux, être éliminés. En particulier, plusieurs répondants sont préoccupés par les obstacles au commerce des services entre les provinces canadiennes qui se répercutent à leur tour sur les fournisseurs de services européens.

Mobilité de la main-d'œuvre : Dans bien des cas, les certifications professionnelles européennes ne sont pas reconnues au Canada (par exemple, dentistes, infirmières, architectes, ingénieurs). Des accords de reconnaissance mutuelle sont considérés comme étant la solution à adopter pour renforcer la coopération. Par ailleurs, les exigences relatives aux visas nuisent à la circulation des personnes physiques, et donc à la fourniture des services de mode 4 des deux côtés de l'Atlantique. Les participants préconisent un accès facile aux visas temporaires pour le personnel qualifié. En outre, un répondant recommande l'élimination des restrictions sur la durée de séjour du personnel de direction non résidents ainsi que sur les critères de résidence des administrateurs.

Transport : En vertu de la *Loi sur les transports au Canada*, seuls les Canadiens peuvent demander une licence en vue de fournir des vols intérieurs, tandis que la participation étrangère dans les compagnies aériennes canadiennes est limitée à 25% des actions avec droit de vote. Par ailleurs, l'acquisition d'une société canadienne de services de transport d'une valeur supérieure à cinq millions de dollars canadiens doit obtenir l'aval des autorités de réglementation, et les transporteurs doivent avoir recours uniquement aux services de réparation et d'entretien canadiens.

Télécommunications : La propriété étrangère des entreprises canadiennes de services de télécommunication est limitée à 46,7% et 80% des membres du conseil d'administration des sociétés de télécommunication doivent être des ressortissants canadiens.

Services financiers : Plusieurs participants ont attiré l'attention sur les obstacles à surmonter pour accéder au secteur financier du Canada. En particulier, ils préconisent la reconnaissance mutuelle des normes visant les marchés boursiers et des qualifications des organismes d'auto-réglementation, dont les courtiers en valeurs mobilières. Un répondant a proposé le traitement national pour les investisseurs institutionnels et particuliers de l'Europe qui achètent ou vendent des valeurs mobilières au Canada. Par ailleurs, dans bien des provinces canadiennes, le secteur de l'assurance automobile est en situation de monopole : on recommande donc l'ouverture de ce

secteur à la concurrence. En ce qui concerne les services bancaires, un répondant a déploré les restrictions visant les banques étrangères pour ce qui est du droit d'établissement et des activités commerciales.

Services médiatiques : Un répondant a fait remarquer que la production de contenu médiatique est parfois limitée aux ressortissants canadiens.

Autres facteurs se répercutant sur le commerce et l'investissement

Marchés publics : Les répondants européens s'entendent généralement à reconnaître qu'un meilleur accès aux marchés publics canadiens créerait des occasions d'affaires très intéressantes au profit des fournisseurs de biens et de services européens. À leur avis, tout nouvel arrangement entre l'UE et le Canada devrait contribuer à créer des conditions accordant des chances égales à tous au chapitre de l'accès aux marchés publics de chacun et devrait être appliqué d'une manière non discriminatoire, transparente et inclusive.

Certains répondants européens croient que les autorités canadiennes ont des préférences commerciales nationales claires aux niveaux fédéral, provincial et local, lesquelles devraient être supprimées lorsqu'il s'agit des entreprises européennes, et que tout accord futur sur le commerce et l'investissement devrait inclure l'approvisionnement des pouvoirs publics infra-fédéraux. En outre, l'amélioration de l'accès aux marchés publics devrait procéder d'une définition de portée générale de l'approvisionnement et inclure l'approvisionnement dans les secteurs des services publics tels que la santé et l'enseignement.

Certains répondants européens ont exprimé des préoccupations particulières au sujet des notes générales soumises par le Canada à la signature de l'Accord sur les marchés publics (APM) dans le cadre de l'OMC, qui soustraient le transport en commun, la construction navale, l'eau, l'électricité et d'autres secteurs des obligations canadiennes aux termes de l'Accord, alors que les fournisseurs canadiens ont accès aux marchés publics européens dans ces mêmes secteurs. On a fait remarquer que les concurrents canadiens qui obtiennent des marchés publics au Canada sans subir la concurrence d'autres marchés, jouissent d'un avantage considérable lors des appels d'offres publics sur le marché européen. Les répondants ont souligné la nécessité de la réciprocité dans tout accord éventuel sur le commerce et l'investissement.

Application des droits de propriété intellectuelle : La plupart des répondants ont indiqué qu'ils n'avaient pas connaissance de problèmes concernant la protection de la propriété intellectuelle (PI) au Canada. Une des préoccupations exprimées a porté sur la question de la protection de la PI des médias numériques, notamment sur l'absence de protection solide pour les mesures de protection technologique (MPT) utilisées par les propriétaires de contenu pour permettre la distribution de contenu sous format numérique.

L'Accord entre l'UE et le Canada relatif au commerce des vins et spiritueux, est considéré comme étant un précédent positif quant à la reconnaissance de divers produits. Les répondants préconisent une coopération similaire dans le domaine de la PI, axée sur les produits à valeur ajoutée.

Enfin, un répondant est favorable à toute coopération future entre l'UE et le Canada sur l'application des droits de propriété intellectuelle vis-à-vis de pays tiers.

Autres facteurs : Plusieurs répondants ont souligné le fait que le Canada est un important producteur d'énergie et de matières premières, incluant les matières premières renouvelables. Les répondants sont intéressés à avoir accès à ces marchés. Cela nécessiterait l'élimination des restrictions à l'exportation et des taxes à l'exportation, ainsi qu'un accès au marché et un traitement national pour l'investissement, afin de faciliter l'investissement dans la mise en valeur des matières premières. Un répondant est favorable à une coopération plus étroite entre l'UE et le Canada sur les régimes légaux et la réglementation en santé et en environnement concernant les mines, la transformation des matières brutes et premières et les opérations de fusion.

Une association vouée à la création de débouchés pour l'UE et le Canada recommande la détermination de pratiques exemplaires dans les traités fiscaux bilatéraux afin d'encourager la libre circulation des capitaux entre le Canada et les États membres de l'UE. La coopération dans ce domaine devrait donner lieu au retrait des dispositions de double imposition, à la réduction de la retenue d'impôt sur les dividendes, les intérêts et les redevances prévues entre les États membres de l'UE et le Canada.

Plusieurs répondants, qui représentent notamment des organisations de protection des animaux (pas nécessairement européennes), sont favorables à une coopération rapprochée afin de promouvoir le développement d'une législation et de normes sur la protection des animaux, incluant le renforcement des activités du groupe de travail sur la protection des animaux créés dans le cadre de l'Accord vétérinaire entre l'UE et le Canada. À leur avis, un accord commercial entre l'UE et le Canada doit protéger les produits d'animaux d'élevage visés par les normes de protection élevées de l'UE contre la concurrence des produits d'animaux d'élevage visés par les normes de protection moindre du Canada. Pour y arriver, on propose d'imposer des droits de douane plus élevés sur les produits d'animaux d'élevage visés par les normes de protection moins élevées du Canada, ce qui créerait également une incitation économique pour la promotion de normes de protection des animaux plus élevées au Canada.

Autres secteurs de coopération future

Plusieurs répondants soutiennent fermement l'accroissement de la collaboration en matière de développement scientifique et technologique entre l'UE et le Canada, en particulier dans le domaine des technologies à faible émission de carbone et d'efficacité énergétique dans les secteurs de l'énergie, des transports et de la fabrication, et dans le domaine des biotechnologies. En outre, un répondant a souligné la nécessité d'établir des liens entre les politiques de réduction des émissions de carbone de l'UE et du Canada à moyen terme et à plus long terme.

Un répondant, représentant d'un producteur de matériel de transport, exhorte le Canada et l'UE à travailler en vue de définir un système harmonisé de certification des aéronefs, ce qui faciliterait les échanges dans le secteur de l'aérospatiale, tant pour les avionneurs canadiens qu'euro-péens.

Réponses du secteur privé du Canada

Commerce des biens – facteurs tarifaires

L'une des principales observations faites par les répondants canadiens concerne l'effet dissuasif des droits de douane sur le commerce. Les répondants canadiens ont souligné que le Canada est l'un des rares pays à ne pas bénéficier d'un accès préférentiel au marché européen, et donc à être soumis à la totalité des tarifs extérieurs communs de l'UE. En conséquence, les entreprises canadiennes sont désavantagées par rapport aux firmes européennes ou aux pays qui bénéficient d'une forme de régime tarifaire préférentiel.

Les répondants de l'UE et du Canada ont fait remarquer que, dans certains cas, les tarifs constituent une « taxe » additionnelle sur le commerce intra-société ou intra-industrie, ce qui réduit les gains de rendement de la chaîne d'approvisionnement et la compétitivité des entreprises. Par exemple, les tarifs moyens appliqués aux biens manufacturés (3% en EU et 1,6% au Canada) représentent entre le tiers et la moitié des marges bénéficiaires de l'industrie. Les répondants des deux côtés de l'Atlantique ont indiqué qu'il est possible d'éliminer ces tarifs affectant la croissance du commerce intra-société, lequel représente, selon les estimations, les deux tiers des flux commerciaux mondiaux, ce qui pourrait donner lieu à une réduction significative des prix pour les consommateurs.

Par ailleurs, des répondants canadiens sont préoccupés par les crêtes tarifaires prohibitives imposées par l'UE dans certains secteurs. Ils ont souligné qu'il existe encore des crêtes tarifaires européennes pour les poissons et fruits de mer (23%), les textiles, les vêtements et les chaussures (17%), la fabrication (16%), les produits de la forêt (10%) et les produits chimiques (6,5%). Dans bien des cas, ces obstacles tarifaires rendent les exportations vers les États membres de l'UE impossibles. Les répondants canadiens ont également fait observer que les taux tarifaires moyens sur les produits agricoles et non agricoles demeurent très élevés, et ont exprimé leur mécontentement à l'égard des calculs complexes exigés pour déterminer les tarifs imposés par l'UE sur les produits alimentaires transformés en fonction des ingrédients qui entrent dans leur fabrication.

Commerce des biens – facteurs non tarifaires

Pour les répondants canadiens, l'élimination des obstacles non tarifaires est une question nécessitant beaucoup d'efforts bilatéraux. Ils ont souligné que les normes et la réglementation techniques qui favorisent les produits nationaux créent des obstacles au commerce et à l'investissement. En particulier, les répondants canadiens sont préoccupés par les politiques, la réglementation et les procédures administratives divergentes entre les États membres.

Les répondants canadiens sont également préoccupés par la divergence des normes techniques et de la réglementation de l'UE et du Canada dans les secteurs de la santé et de la sécurité, et de la protection environnementale. Par ailleurs, ils sont préoccupés par l'effet des obstacles non tarifaires sur les exportations agricoles canadiennes. Les répondants canadiens ont fréquemment mentionné que la Politique agricole commune (PAC) constituait un obstacle sérieux aux exportations agricoles canadiennes dans de nombreux secteurs, incluant les vins, menant même,

dans certains cas, jusqu'à l'érosion du marché canadien en faveur des producteurs européens. Ils ont également attiré l'attention sur la réglementation de l'UE concernant les OGM, qui empêchent les exportations canadiennes vers le marché de l'UE.

Par ailleurs, les répondants canadiens ont souligné que les obstacles non tarifaires constituent un irritant particulier en ce qui a trait aux exportations de viande (bœuf, porc, etc.) Les obstacles techniques comprennent la directive de l'UE concernant la viande provenant de pays tiers (exigences relatives aux normes des usines de production et aux normes d'hygiène des viandes) et l'interdiction décrétée par l'UE sur l'utilisation des hormones dans la production du bétail. Les Canadiens ont également souligné l'absence de reconnaissance mutuelle d'un grand nombre de normes de salubrité des aliments et de processus d'inspection d'une manière plus générale.

En ce qui concerne l'avenir, les Canadiens ont également exprimé des préoccupations concernant l'apparition de nouveaux obstacles réglementaires, dont ceux découlant de la mise en œuvre du nouveau programme de réglementation des produits chimiques de l'UE, baptisé REACH. Les approches différentes par rapport aux changements climatiques des deux côtés de l'Atlantique sont également décrites comme étant des facteurs susceptibles d'engendrer des obstacles importants au commerce et de créer de nouvelles politiques causant une distorsion de la concurrence entre les diverses régions du monde. Les répondants canadiens pensent que le suivi des émissions de carbone associées aux biens serait une initiative très lourde et bureaucratique, créant un véritable obstacle au commerce. Selon les répondants canadiens, les possibilités à plus long terme pourraient inclure le maillage des systèmes d'échange de droits d'émission et des mécanismes techniques et financiers établissant un marché commun du carbone.

Les Canadiens ont fait plusieurs suggestions afin de s'attaquer aux obstacles non tarifaires au commerce des biens et de prévenir la mise en œuvre d'autres obstacles non tarifaires. Il s'agit, entre autres, de promouvoir la compatibilité des normes et des exigences réglementaires et la coopération bilatérale en matière de réglementation. De plus, les répondants estiment que la reconnaissance des procédures d'évaluation de la conformité de chacun améliorerait la compétitivité à l'échelle mondiale, tout en autorisant les différences au niveau des objectifs de politiques nationales. De surcroît, la reconnaissance mutuelle empêcherait la mise en œuvre d'autres obstacles non tarifaires dans l'avenir dans les secteurs d'intérêt clés, tels que les normes environnementales et les mesures de protection. Le milieu des affaires canadien préconise la reconnaissance mutuelle des normes et des exigences réglementaires nationales sectorielles, dont les normes de sécurité visant la salubrité des aliments, les processus d'inspection, de même que l'harmonisation des protocoles d'essais et d'étiquetage.

En général, les répondants canadiens et européens accordent un ferme appui à l'amélioration de la coopération dans le domaine de la réglementation entre le Canada et l'UE. Les répondants canadiens préconisent un cadre de coopération en matière de réglementation qui soit de qualité et contraignant en tant que point de départ d'une intégration économique plus étroite. Une telle approche ferait intervenir un processus transparent d'élaboration de la réglementation qui prévoirait la consultation des parties concernées avant la formation de la réglementation et/ou la création de processus de règlement des différends par la reconnaissance mutuelle. Certains répondants canadiens ont toutefois précisé que cette coopération ne devait pas compromettre l'intégration avec les exigences américaines.

Les répondants canadiens ont exprimé des préoccupations au sujet de la facilitation des échanges, faisant remarquer que le coût des transactions commerciales équivaut encore à environ 2 à 15% de la valeur des transactions commerciales. L'administration des diverses lois et réglementations douanières de l'UE, en particulier dans le secteur de l'évaluation et de la classification, constitue une source constante de préoccupation. L'élimination des droits de douane, conjuguée aux mesures visant à accélérer la circulation des biens à la frontière, donnerait lieu à des économies importantes pour les entreprises et pour les consommateurs. Les répondants canadiens recommandent que les parties utilisent les pratiques exemplaires des techniques douanières modernes, coopèrent dans le domaine de l'échange de données informatisées et favorisent l'application commune des règles, normes et directives internationales.

Commerce des services

Le commerce des services représente une part importante des échanges totaux entre l'UE et le Canada. Les répondants ont indiqué qu'il est possible d'améliorer le commerce des services, en soulignant l'importance de la mobilité de la main-d'œuvre dans l'économie planétaire d'aujourd'hui. Les répondants ont précisé qu'on pourrait accroître les efforts sur une base bilatérale, et que cela procurerait des avantages importants aux deux parties pour assurer la compétitivité des entreprises sur le marché mondial. En outre, la mobilité de la main-d'œuvre a été mentionnée à plusieurs reprises comme étant un domaine dans lequel l'UE et le Canada devraient intensifier leur action bilatérale, pour leur avantage mutuel. Les répondants canadiens ont mis en évidence les gains importants que pourrait procurer un marché du travail commun entre les deux territoires, particulièrement en ce qui concerne la main-œuvre qualifiée. Les Canadiens ont fait observer que l'absence de reconnaissance des qualifications professionnelles peut affecter la capacité des personnes qualifiées ou de leur conjoint(e) à travailler sur le marché européen. Pour certains Canadiens, une autre étape de ce processus serait d'intensifier les efforts afin d'offrir aux jeunes plus de possibilités d'aller étudier outre-Atlantique, en précisant qu'il faudrait assurer l'accès aux permis de travail, au transfert de crédits, à l'équivalence des diplômes et à d'autres secteurs qui faciliteront les études internationales.

Les répondants canadiens ont fait part de leur préoccupation à propos du manque d'uniformité et des obstacles aux services qui existent entre les États membres de l'UE. Les Canadiens ont mentionné en particulier la possibilité d'appliquer les principes de courtoisie (la retenue judiciaire employée par une agence ou tribunal d'un membre à l'égard d'une loi ou d'une décision d'un autre membre) pour prévenir les exigences non cohérentes des lois et politiques nationales divergentes. Un cadre permettant d'appliquer le principe de courtoisie tout en évitant les conflits liés aux recours dans les cas de concurrence serait une solution positive.

Plusieurs répondants canadiens ont traité des services financiers, en soulignant les obstacles à l'accès aux secteurs financiers canadiens et européens créés par la réglementation. Ils ont précisé que la coopération dans ce domaine devrait inclure l'acceptation ou la reconnaissance mutuelle de la compétence de la réglementation, des règles et des autres exigences de chaque partie, de façon à faciliter la négociation des actions, des créances et d'autres titres. Selon les répondants, cela pourrait supposer la reconnaissance mutuelle des associations nationales de courtiers en valeurs; ainsi, par exemple, un courtier enregistré en UE pourrait être accepté comme membre de

l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) sans avoir de présence physique au Canada, et vice-versa.

En outre, les répondants ont indiqué que les exigences relatives aux visas nuisent à la circulation des personnes physiques et, en conséquence, à la fourniture d'un service grâce la présence de personnes physiques d'un membre sur le territoire de l'autre membre (définition des services en mode 4 – Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

Les Canadiens ont également soulevé une série de problèmes connexes pouvant faire obstacle à la circulation des personnes entre l'UE et le Canada. Les différences ou l'incompatibilité entre les régimes de sécurité sociale, de soins de santé et de retraite/pension, et la gestion complexe du régime d'impôt sur le revenu des particuliers pour les expatriés, peuvent avoir un effet dissuasif sur la mobilité des personnes outre-Atlantique. Par ailleurs, les répondants canadiens ont précisé que la législation du travail peut avoir une influence sur la mobilité de la main-d'œuvre, et que l'harmonisation de ces lois serait avantageuse pour les entreprises des deux côtés de l'Atlantique. D'une manière plus générale, ils ont également fait remarquer que la complexité des règles d'immigration en UE constitue un obstacle.

Investissement

Les répondants canadiens ont indiqué que la relation entre l'UE et le Canada au chapitre de l'investissement est très solide – l'UE est la deuxième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada, et le Canada est la troisième source d'IED en Union européenne. Selon les répondants, une relation de cette ampleur doit être protégée afin d'atténuer les risques, de promouvoir la transparence et de créer une instance de règlement des différends en matière d'investissement.

Les répondants canadiens ont affirmé que les obstacles à l'investissement étranger constituent un facteur pouvant limiter les débouchés pour les entreprises canadiennes actives sur le marché européen. En particulier, ils ont mentionné les obstacles créés par les différentes particularités des structures juridiques des États membres. Ils ont également déploré l'absence de clarté et de transparence de la réglementation européenne dans le domaine de l'investissement, et souligné l'importance de l'élimination des restrictions inutiles imposées à la propriété étrangère. Les répondants canadiens ont fait état des avantages découlant des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE), en précisant que ce type d'accord constituait un pas dans la bonne direction pour ce qui est des relations commerciales entre l'UE et le Canada.

Les répondants acceptent les avantages de la coopération dans le domaine de l'imposition. Les répondants canadiens, à l'instar de leurs homologues de l'UE, pensent que la coopération dans ce domaine pourrait déboucher sur l'élimination des dispositions de double imposition, la réduction de l'impôt prélevé sur les dividendes, les intérêts et les redevances prévues entre les États membres de l'UE et le Canada. Ils recommandent également l'application, tant en UE qu'au Canada, des exemptions fiscales pour particulier sur le revenu d'entreprise non constituée en société touché par les non résidents et la mise en œuvre d'une méthode commune d'imposition des sources de revenu étrangères.

Autres facteurs se répercutant sur le commerce et l'investissement

Marchés publics : Les répondants canadiens ont indiqué que les entreprises européennes et canadiennes sont des chefs de file mondiaux dans divers secteurs qui sont régis en grande partie par les règles et procédures visant les marchés publics, dont l'infrastructure, les travaux de génie civil, le transport, l'énergie, la production, la distribution et le transport d'électricité, et l'eau. Étant donné le poids économique des marchés publics (entre 15 et 20% du PIB des pays de l'Organisation mondiale du commerce (OCDE), 30% dans les pays non membres de l'OCDE), on préconise l'ouverture des marchés publics au Canada, en UE et aussi dans les pays tiers. Les répondants canadiens exhortent l'UE et le gouvernement du Canada à agir avec résolution en faveur de l'ouverture des marchés de l'approvisionnement gouvernemental dans tous les territoires canadiens et de l'UE, aux niveaux fédéral et infra-fédéral. L'ouverture des marchés de l'approvisionnement gouvernemental devrait être un thème clé des discussions futures entre l'UE et le Canada. Les répondants canadiens reconnaissent que la divergence des politiques d'approvisionnement et des exigences concernant la propriété étrangères de l'UE et du Canada peut faire obstacle au commerce dans certains secteurs, dont l'énergie et les services publics, et le matériel de transport et de télécommunication.

Les répondants canadiens ont fait observer que la complexité des marchés publics en Union européenne peut créer un obstacle important au commerce. Ils ont également mis l'accent sur l'amélioration de l'accès aux marchés de l'approvisionnement gouvernemental dans les États membres, en soulignant le fait que dans la pratique, certains États membres ont des règles sur les marchés publics plus rigoureuses que d'autres.

Application des droits de propriété intellectuelle : La protection des droits de propriété intellectuelle est considérée par les entreprises l'UE et du Canada comme un aspect important pour assurer la mise en place d'un système d'échanges stable fondé sur des règles et promouvoir l'innovation et la recherche. Les répondants canadiens pensent eux aussi que l'Accord entre la Communauté européenne et le Canada relatif au commerce des vins et spiritueux constitue un précédent positif pour la reconnaissance de divers produits. Les répondants sont favorables à une coopération semblable dans ce domaine, axée sur les produits à valeur ajoutée.

Plusieurs répondants canadiens sont favorables à une coopération future entre l'UE et le Canada sur l'application des DPI vis-à-vis des pays tiers. Les Canadiens ont indiqué que les technologies exclusives des entreprises sont souvent ciblées aux fins de copie et de contrefaçon par des entreprises d'un pays tiers, et qu'une approche conjointe entre l'UE et le Canada favoriserait la création d'un front plus unifié des pays de l'OCDE sur cette question.

Autres secteurs de coopération future

Les relations politiques entre l'UE et le Canada ont toujours reposé sur de solides liens économiques. Selon les répondants canadiens, il faut favoriser une coopération économique plus étroite, de concert avec une coopération politique élargie, notamment dans le domaine de la paix et de la sécurité et de la gouvernance. Cette question est considérée comme étant particulièrement importante compte tenu de l'intérêt partagé de l'UE et du Canada dans la réponse aux enjeux mondiaux, dont le terrorisme, l'Afghanistan, l'environnement et la souveraineté de l'Arctique. Les

répondants estiment que cette coopération permettra de renforcer notre position commune sur la scène mondiale.

Plus précisément, les répondants canadiens recommandent fortement une collaboration entre l'UE et le Canada en matière de développement scientifique et technologique. Ils sont également favorables à une coopération rapprochée dans le domaine de la recherche, en particulier par des coentreprises UE-Canada. Ils ont souligné la latitude dont jouissent l'UE et le Canada pour œuvrer ensemble à l'établissement d'un système d'échange de droits d'émission mutuellement compatible et pour progresser vers un marché du carbone commun dans l'avenir.

Conclusions

Le consensus général entre les répondants de l'UE est qu'une coopération économique plus étroite entre le Canada et l'UE est souhaitable. La plupart des réponses reflètent des intérêts sectoriels précis. Il semble qu'on mette l'accent sur la nécessité d'éliminer les crêtes tarifaires et les obstacles non tarifaires rigoureux au commerce et d'améliorer la coopération en matière de réglementation. Par ailleurs, les répondants de l'UE ont fait valoir leur désir de bénéficier de meilleures occasions d'investissements au Canada. Les marchés publics canadiens sont considérés comme étant des occasions d'affaires très intéressantes pour les exportateurs et les investisseurs européens. Enfin, la plupart des répondants ont indiqué qu'une coopération économique plus étroite entre l'UE et le Canada devra faire intervenir tous les paliers de gouvernement du Canada, et pas seulement le palier fédéral.

Les répondants canadiens ont souligné que la relation bilatérale avec l'UE n'avait pas atteint son plein potentiel, et qu'il était possible d'améliorer considérablement le commerce et l'investissement. Les répondants canadiens ont clairement exprimé leur soutien à la conclusion d'un accord complet sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada, entre autres, un accord de libre-échange qui protégerait, favoriserait et améliorerait le commerce et l'investissement transatlantiques. Ils préconisent également une coopération plus étroite en matière de réglementation entre l'UE et le Canada. À l'instar des répondants de l'UE, les Canadiens considèrent que l'amélioration de la mobilité de la main-d'œuvre et la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles procurera des avantages importants. Le développement d'un partenariat économique bilatéral est conforme aux valeurs économiques que partagent les deux parties et améliore leur compétitivité et leur prospérité, notamment par l'accroissement des chaînes de valeur mondiales.

PARTIE 5 : PRINCIPALES CONCLUSIONS

La section ci-dessous résume les principales conclusions de l'étude. On y reprend l'essentiel des parties, surtout descriptives, qui portent respectivement sur l'état des relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada et les points de vue des secteurs privés européens et canadiens. Le résumé couvre aussi plus particulièrement les conclusions analytiques et prospectives tirées, d'une part, de l'analyse des facteurs qui ont une influence sur la circulation des biens, des services et des capitaux, et notamment sur les résultats de la modélisation économique et, d'autre part, de l'analyse de ces secteurs économiques ou des secteurs connexes par rapport auxquels on pourrait élargir ou approfondir la coopération future et, par conséquent, améliorer les relations économiques globales. Bien que l'étude ne formule aucune recommandation en matière de politiques, elle donne une idée des coûts et des avantages potentiels d'un partenariat plus étroit entre l'UE et le Canada, tout en identifiant les domaines dans le cadre desquels les deux partenaires pourraient continuer à approfondir leur coopération bilatérale.

Partie 1: Aperçu des relations économiques bilatérales

1.1 La situation actuelle des relations économiques bilatérales entre l'UE et le Canada

- 1) Le Canada est un partenaire de longue date de l'UE. En effet, les relations économiques avec certains États membres de l'UE sont déjà anciennes, ce qui témoigne de l'importance des liens historiques, politiques et culturels qui les unissent.
- 2) Les relations économiques bilatérales officielles entre l'UE et le Canada remontent à 1976 avec l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique entre les Communautés européennes et le Canada. Cet accord est le premier accord de coopération signé par l'UE avec un pays industrialisé. L'Accord-cadre a instauré une structure favorisant un dialogue continu qui a grandement servi les deux parties grâce, entre autres, à l'examen annuel des divers activités de coopération commerciale et économique effectué au sein du Comité mixte de coopération.
- 3) Depuis l'Accord-cadre de 1976, l'UE et le Canada ont conclu plusieurs ententes sectorielles, dont les Accords sur la science et la technologie (1996), l'enseignement supérieur et la formation (1995, 2000), la coopération douanière (1998), la reconnaissance mutuelle (1998), l'équivalence vétérinaire (1998), la coopération en matière de concurrence (1999) ainsi que sur les vins et spiritueux (2004).

- 4) Presque tous les États membres de l'UE ont conclu des accords bilatéraux avec le Canada dans plusieurs secteurs de coopération économique. Le Royaume-Uni et la France entretiennent avec le Canada les relations économiques bilatérales les plus étroites, ce qui reflète les liens historiques importants qui les unissent.

1.2 Élaboration des politiques économiques dans l'UE et au Canada

- 5) L'élaboration de politiques économiques au sein de l'UE et au Canada est complexe, et compte plusieurs paliers. Du côté de l'UE, elle nécessite soit les compétences de la Communauté européenne (CE), soit celles de la CE et des États membres, ou soit celles des États membres uniquement. Du côté du Canada, elle implique les juridictions fédérale, provinciales et territoriales. La gestion de certaines questions importantes liées à la formulation de politiques économiques incombe, en tout ou en partie, à l'État membre dans l'UE et aux provinces et territoires au Canada.

1.3 Relations économiques avec des tiers

- 5) Alors que les négociations multilatérales demeurent la priorité pour l'UE ainsi que pour le Canada, l'UE est engagée dans des négociations bilatérales et régionales avec plusieurs nouveaux partenaires. Le Canada a, entre-temps, donné un nouvel élan à son programme de commerce et d'investissement régional et bilatéral, conformément à la détermination du gouvernement de veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent rivaliser sur les marchés mondiaux.

1.4 Analyse des structures commerciales et de production

- 6) Selon les données de l'UE, les exportations de l'UE vers le Canada ont totalisé 37,2 milliards d'euros en 2006 et les importations en provenance du Canada ont été de 28,1 milliards d'euros. Le Canada est le onzième partenaire commercial en importance de l'UE, et représente 2% du commerce total. Même si la position relative du Canada par rapport au commerce avec l'UE a légèrement diminué entre 2002 et 2006, la valeur des échanges commerciaux avec l'UE a augmenté.
- 7) Selon les données canadiennes, l'UE est le second partenaire commercial en importance du Canada, ce qui représente un volume d'échanges commerciaux totalisant 74,4 milliards d'euros en 2007. Les relations commerciales avec l'UE sont presque deux fois plus importantes qu'entre le Canada et la Chine, le troisième partenaire en importance du Canada. Les échanges commerciaux avec l'Europe ont gagné en importance ces dernières années : la part des produits européens dans les importations canadiennes totales représente présentement 12% et la part des exportations canadiennes totales destinées à l'UE est de 10%.
- 8) La relation commerciale entre l'UE et le Canada semble être sous-exploitée. Le total des échanges entre l'UE et le Canada est presque égal au total des échanges entre l'UE et l'Inde, même si l'économie canadienne est une fois et demie plus importante que l'économie de l'Inde. De plus, bien que le produit intérieur brut (PIB) du Canada soit une

fois et demie plus grand que celui de la Corée du Sud, les échanges de l'UE avec le Canada représentent moins de 25% de ses échanges avec la Corée du Sud.

- 9) Les structures de production de l'UE et du Canada montrent que les secteurs des services constituent les principaux éléments contribuant à la valeur ajoutée. En 2007, le commerce bilatéral des services a atteint 20,5 milliards d'euros. En ce qui a trait au commerce des services, l'UE est le deuxième partenaire en importance du Canada. Le commerce des services entre l'UE et le Canada est dominé par les échanges transfrontaliers de services aux entreprises.
- 10) L'UE et le Canada entretiennent une relation importante en ce qui concerne l'investissement. L'UE représente la deuxième source d'investissement étranger direct (IED) du Canada; le Canada se classe au quatrième rang des sources d'IED de l'UE. Les ventes de filiales étrangères constituent l'élément le plus important des relations qu'entretiennent l'UE et le Canada sur le plan de l'investissement. À la fin de 2006, le stock d'IED de l'UE au Canada a atteint 120 milliards d'euros et le stock d'IED canadien dans l'UE s'élevait à près de 80 milliards d'euros. Entre 1995 et 2006, les investissements de l'UE et du Canada dans leurs marchés respectifs ont été multipliés par un facteur supérieur à sept.

Partie 2: Analyse des facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

2.1 Examen d'études similaires antérieures

- 12) Plusieurs études similaires récentes portant sur les effets potentiels de la libéralisation du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada indiquent que, dans l'ensemble, la libéralisation des échanges entraînerait des gains mutuels pour l'UE et le Canada, particulièrement dans les secteurs à valeur ajoutée, et notamment les secteurs du matériel de transport, de machinerie et de l'outillage. Selon ces études, l'UE et le Canada tireraient également avantage de l'élimination des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement. Toutefois, il existe une lacune importante dans la littérature pour ce qui est de quantifier les effets d'une libéralisation du commerce des services et des obstacles non tarifaires. En ce sens, la présente étude va plus loin que les rapports précédents.

2.2 Facteurs qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

2.2.1 Tarifs et contingents tarifaires relatifs aux biens

- 13) En moyenne, les tarifs sur les biens échangés entre l'UE et le Canada sont moins élevés, en raison principalement de la baisse progressive des tarifs à l'échelle multilatérale. En 2007, après pondération selon les échanges, les produits canadiens faisaient l'objet d'un tarif moyen de 2,2% à l'accès au marché de l'UE, alors que les produits de l'UE faisaient face à un tarif comparable, soit de 3,5%, à l'accès au marché canadien. Les données

commerciales révèlent qu'il existe une corrélation négative entre les taux tarifaires et le volume de biens qui font l'objet d'échanges entre l'UE et le Canada. Par exemple, les produits agricoles et électriques provenant de l'UE se voient imposer des tarifs particulièrement élevés à leur entrée au Canada; les poissons et fruits de mer, ainsi que les aliments transformés canadiens, se voient imposer des tarifs particulièrement élevés à leur entrée dans l'UE.

- 14) Même des tarifs peu élevés (équivalents ou inférieurs à 3 %) peuvent constituer un désavantage concurrentiel et détourner les échanges. Dans certains cas, ils tiennent simplement lieu de taxe sur les échanges intra-entreprises ou intra-industries, ce qui nuit à l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et à la compétitivité des entreprises.
- 15) Le scénario prévoyant une libéralisation des tarifs lors de simulations de modélisation suppose que le Cycle de Doha des négociations commerciales multilatérales menées par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) serait une réussite. Une réduction multilatérale des tarifs réduirait l'effet de l'élimination bilatérale des tarifs. Ainsi, dans le cas d'une libéralisation des échanges entre l'UE et le Canada, en l'absence d'une réduction multilatérale des tarifs, l'effet prévu de la libéralisation bilatérale sera nettement plus marqué.

2.2.2 Mesures non tarifaires qui ont une influence sur le commerce des biens

- 16) Les différences entre les règlements peuvent avoir un effet important sur une relation bilatérale car ils peuvent empêcher, voire éliminer complètement, le commerce d'un bien ou d'un service particulier. En outre, les différences entre les divers règlements techniques imposent aux producteurs et aux exportateurs des coûts supplémentaires susceptibles de nuire directement au commerce. Les mesures non tarifaires qui peuvent faire obstacle aux échanges entre l'UE et le Canada sont, notamment, : les normes sanitaires et phytosanitaires; les règlements et procédures douanières; les variations observées lors de la mise en application de la loi par les États membres de l'UE et les provinces et territoires du Canada; les frais pour la certification et la validation; les délais de traitement des demandes de certification de produits; la duplication des essais et les exigences en matière de certification et d'importation.
- 17) En examinant les mesures non tarifaires adoptées dans les cadres des politiques de l'UE et du Canada qui, selon les parties intéressées, nuisent au commerce, on constate qu'il est sans doute possible d'améliorer la conception ou la mise en œuvre des cadres réglementaire, de manière à atteindre des objectifs légitimes à ce chapitre, et ce, de façon moins contraignante pour le commerce. Aux fins de la modélisation économique, une réduction des coûts nationaux de 2% est adoptée afin de représenter les économies de coûts qui semblent réalisables. Étant donné qu'il est peu probable qu'on puisse réaliser des économies de coûts importantes dans le commerce des produits de base, la réduction des coûts se limite aux produits transformés.

2.2.3 Facteurs qui ont une influence sur les échanges transfrontaliers de services

- 18) Le commerce des services est un élément clé des activités économiques de l'UE et du Canada. L'UE est le deuxième partenaire du Canada en importance pour le commerce des services; les échanges bilatéraux ont totalisé près de 20,5 milliards d'euros en 2007. Les obstacles courants au commerce des services sont, notamment, les obstacles aux établissements commerciaux (plafonds imposés à la participation étrangère); les restrictions visant certains types de présences commerciales et le nombre/le type de services qui peuvent être soumis; les exigences discriminatoires en matière d'enregistrement et le traitement discriminatoire qui avantage les entreprises nationales au détriment des entreprises étrangères.
- 19) Il est beaucoup plus difficile de quantifier l'effet de la libéralisation du commerce des services que celui des biens. Même si des ensembles de données exhaustives sont disponibles concernant les obstacles tarifaires du commerce des biens, il n'existe pas de base de données similaire portant sur les obstacles au commerce des services. De plus, compte tenu du fait que ces obstacles font généralement partie intégrante de cadres de réglementation plus vastes régissant la prestation de services dans un pays/une région donné(e), il est presque impossible, à l'heure actuelle, de quantifier directement l'ampleur avec laquelle les mesures de libéralisation peuvent réduire les obstacles au commerce. Le consultant indépendant chargé de la modélisation dans le cadre de l'étude a estimé qu'au Canada, les obstacles au commerce des services représentaient entre 24 et 52% des coûts commerciaux additionnels imposés aux échanges. On estime que, dans l'UE, ces obstacles représenteraient entre 18 et 42% des coûts additionnels.
- 20) Tout en tenant compte des difficultés, la présente étude s'appuie sur l'effet de la libéralisation du commerce des services fournis au sein de l'UE afin d'établir une limite supérieure réaliste à l'augmentation des échanges de services, envisageable tant pour l'UE que pour le Canada. Après avoir pris en compte la distance et d'autres facteurs qui peuvent influencer le commerce, le consultant a estimé que le commerce des services au sein de l'UE est de 35% plus actif qu'il ne l'aurait été en l'absence d'un marché unique européen. On peut s'appuyer sur l'effet des mesures prises en vue de l'instauration d'un marché unique des services, qui varient d'un secteur de services à l'autre, pour évaluer dans quelle mesure les coûts associés à la prestation de services au sein de l'UE ont été réduits à la suite de la mise en place du marché unique. On applique ces réductions de coûts, estimées entre 2 à 10% selon le secteur, à l'évaluation quantitative de l'effet potentiel réaliste de la libéralisation des échanges de services entre l'UE et le Canada¹³⁵.

2.2.4 Facteurs qui ont une influence sur les investissements étrangers

- 21) L'investissement étranger direct (IED) est une composante clé des relations économiques entre l'UE et le Canada. Un certain nombre de facteurs peuvent parfois avoir une influence sur les flux d'IED. Ces facteurs incluent de façon plus générale les cadres de réglementation

¹³⁵ En raison des données limitées, on ne disposait pas d'estimations directes pour tous les secteurs (services de commerce, d'assurance, de finances et aux consommateurs). Pour ces secteurs, on a donc utilisé les estimations portant sur l'ensemble du commerce des services.

ainsi que les restrictions réglementaires spécifiques et officielles limitant les investissements étrangers de certaines activités économiques. De plus, il existe plusieurs manières de mesurer l'incidence de ces facteurs. De ce fait, il semble qu'il y ait une marge importante permettant d'accroître les IED dans le cadre de la relation entre l'UE et le Canada.

- 22) L'analyse quantitative de l'incidence de la libéralisation de l'IED demeure précoce. Cette étude ne tente pas de quantifier de façon explicite l'effet de la libéralisation des investissements puisqu'il existe des difficultés insurmontables à quantifier l'ampleur des obstacles à l'IED découlant des cadres nationaux de réglementation économique et à déterminer la mesure dans laquelle de tels obstacles peuvent être réduits grâce à une libéralisation plus importante.

2.3 Évaluation des effets de la levée des obstacles commerciaux

Effets sur le niveau d'activité économique et sur le bien-être économique

- 23) Le degré d'activité économique, mesuré par le volume du PIB, s'accroît d'un montant comparable en termes absolus dans les deux économies, malgré le fait qu'une croissance exprimée en pourcentage soit plus importante pour le Canada que pour l'UE. La simulation permet d'estimer les augmentations annuelles d'ici 2014 à environ 11,6 milliards d'euros pour l'UE (soit 0,08% du PIB) et à 8,2 milliards d'euros au Canada (soit 0,77% du PIB).
- 24) La libéralisation des échanges de services contribue considérablement à ces gains (50% des gains pour l'UE et 45,5% pour le Canada). D'autres gains significatifs, mais plus limités, résultent de l'élimination des tarifs sur les échanges bilatéraux de biens (25% du total pour l'UE et 33,3% pour le Canada). Les gains restants découlent de la réduction des coûts associés aux obstacles non tarifaires.
- 25) Une grande part des gains est due à l'augmentation des ressources de production ou à des effets « dynamiques ». Ceci est, dans une large mesure, conforme aux connaissances que l'on a actuellement sur la façon dont les entreprises s'organisent dans une économie mondialisée qui s'appuie de plus en plus sur les chaînes de valeurs globales. L'amélioration de l'accès aux intrants de production à bas prix, favorisé par la libéralisation et la facilitation du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada rend donc *les deux* entités plus concurrentielles sur le plan mondial.

Effets sur le commerce

- 26) Les résultats des simulations révèlent que la valeur des échanges bilatéraux pourrait augmenter de 25,7 milliards d'euros, soit de 22,9 %. De ce montant, 18,6 milliards d'euros seraient imputables à l'expansion des échanges bilatéraux de biens et 7 milliards d'euros au commerce transfrontalier de services.
- 27) Étant donné que le Canada a un niveau général de protection tarifaire plus élevé pour les biens et que le niveau initial d'exportations de l'UE vers le Canada est relativement plus élevé, le gain en exportations bilatérales de biens de l'UE est substantiellement plus élevé

à 12,2 milliards d'euros (soit de 36,6%), et nettement supérieur au gain en exportations bilatérales de biens du Canada qui est de 6,3 milliards d'euros (soit de 24,3%). Pour ce qui est du commerce des services, les exportations de l'UE vers le Canada augmenteraient de 4,8 milliards d'euros (soit de 13,1%) et celles du Canada vers l'UE, de 2,2 milliards d'euros (soit de 14,2%), témoignant du niveau initial plus élevé des exportations de services de l'UE vers le Canada.

Effets sur le commerce à l'échelle sectorielle

- 28) En pourcentage, les gains réalisés par l'UE sont plus élevés dans les secteurs où elle possède un important avantage comparatif, c'est-à-dire les services, et les gains du Canada sont plus importants dans les secteurs des produits industriels.
- 29) Pour l'UE, les principaux secteurs affichant une augmentation de la valeur des exportations sont les aliments transformés, les produits chimiques, les machineries et l'outillage et les services de transport. Des gains de valeur importants sont également réalisés dans les secteurs des services aux entreprises, des véhicules à moteur et pièces, du commerce intérieur, de l'assurance et des services aux consommateurs.
- 30) Pour le Canada, les principaux secteurs sont les aliments transformés, les produits agricoles primaires, les métaux, les services de transport, le matériel de transport et les machineries et l'outillage. Les produits chimiques, les services aux entreprises, les véhicules à moteur et pièces, ainsi que le matériel électronique réalisent également d'importants gains bilatéraux à l'exportation.

Effets sur la production par secteurs

- 31) En pourcentage, les effets sur les secteurs canadiens sont nettement plus importants que sur les secteurs de l'UE, ce qui tient simplement à la taille relative des deux économies. Pour les secteurs des biens, on doit à l'élimination des tarifs une part importante des changements touchant la production sectorielle. Les secteurs pour lesquels les services représentent un fort pourcentage des intrants sont fortement touchés par la libéralisation du secteur des services, celle-ci se traduisant par une réduction de leurs coûts de production. Pour les secteurs des services, la libéralisation au sein du secteur même est toujours le facteur le plus important menant aux changements de production.
- 32) Les secteurs canadiens qui réalisent les principaux gains de production en pourcentage sont les secteurs industriels, par exemple les métaux, le matériel de transport et le matériel électronique. Plusieurs secteurs canadiens des services, dont les services aux entreprises et les services de communication et d'information, affichent de faibles pourcentages d'augmentation de la production.
- 33) Les secteurs industriels de l'UE qui réalisent les principaux gains de production en pourcentage sont les aliments transformés, les articles en cuir et les vêtements, les boissons et les produits du tabac, et les produits chimiques. Conformément à leur

important rendement à l'échelle mondiale, les secteurs des services de l'UE connaissent tous une expansion, avec le secteur des assurances en tête.

2.4 Facteurs additionnels qui ont une influence sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada

2.4.1 Mobilité de la main-d'œuvre

- 34) Les séjours temporaires de gens d'affaires constituent un complément important au commerce des services et des biens et aux activités d'investissement. Un certain nombre d'études, qui ont examiné à la fois les mouvements de travailleurs temporaires et permanents, a révélé l'existence d'un lien positif entre la mobilité de la main-d'œuvre et le commerce. Dans la mesure où l'on peut améliorer l'efficacité de cette mobilité et, du fait même, en réduire les coûts, le commerce et les investissements internationaux vont progresser, de même que leur efficacité.
- 35) Il existe plusieurs contraintes en ce qui concerne la mobilité de la main-d'œuvre, tant au sein de l'UE qu'au Canada. Au sein de l'UE, les ressortissants de pays tiers ont de la difficulté à déterminer les exigences d'admission dans certains États membres, souvent à cause d'un manque de transparence et du fait que l'information accessible au public n'est plus à jour. Au Canada, il existe des obstacles interprovinciaux à la mobilité de la main-d'œuvre, généralement imputables à des différences entre les politiques de délivrance de permis et de reconnaissance des qualifications.
- 36) Les parties intéressées de l'UE et du Canada ont fait part de leur vif intérêt pour la facilitation de l'entrée des gens d'affaires sur les deux marchés, ainsi que sur d'autres marchés étrangers, grâce à des mesures frontalières et à des mesures intérieures, telles que la délivrance de permis ou la reconnaissance des qualifications. L'UE et le Canada ont pris des engagements multilatéraux dans ce domaine, mais ceux-ci ne répondent pas pleinement aux besoins des parties intéressées et ne correspondent pas au niveau d'engagement pris dans le cadre de certains accords commerciaux bilatéraux.

2.4.2 Marchés publics

- 37) Présentement, l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC, dont l'UE et le Canada sont signataires, fournit le cadre régissant l'accès à leurs marchés publics respectifs. Dans le cadre de leurs engagements relatifs à l'AMP, l'UE et le Canada ont fait différents choix concernant les entités d'approvisionnement auxquelles cet Accord s'applique et les secteurs qu'ils sont disposés à y inclure.
- 38) Le Canada n'a pas inclus d'engagements relatifs aux entités infra-fédérales (provinces et territoires) ou aux autres entités (sociétés d'État, fédérales ou provinciales et territoriales) dans l'AMP. Bien que l'UE ait inclus des engagements relatifs à de telles entités avec les autres signataires de l'AMP, cela ne donne pas pour autant à ces entités l'accès au marché public canadien selon le principe de réciprocité.

- 39) Les résultats tendent à indiquer que seule une fraction du champ d'application disponible est sujette à des engagements entre l'UE et le Canada.
- 40) Une amélioration mutuelle concernant les engagements en matière de marchés publics serait possible.

2.4.3 Droits de propriété intellectuelle

- 41) Les systèmes de protection de la propriété intellectuelle adoptés par l'UE et le Canada comptent parmi les plus efficaces au monde et ils ont généralement des effets favorables en termes d'augmentation des investissements et d'innovation bilatéraux.
- 42) Il existe un cadre législatif international s'appliquant aux quatre grands éléments de protection de la propriété intellectuelle – brevets, droits d'auteur, marques de commerce et dessin industriel. Il s'agit de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce (ADPIC) adopté par l'OMC et la Convention de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) des Nations Unies. L'UE et le Canada collaborent également dans le cadre de divers forums multilatéraux touchant la propriété intellectuelle, notamment, le G8, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), l'Organisation mondiale des douanes et Interpol.
- 43) L'UE et le Canada attachent beaucoup d'importance à la protection des droits d'auteur et continuent d'adapter leurs cadres réglementaires respectifs afin de permettre aux détenteurs et aux utilisateurs de droits d'auteur de tirer pleinement parti des possibilités offertes, tout en veillant à protéger adéquatement le matériel visé par les droits d'auteur. Le gouvernement du Canada procède actuellement à une réforme des droits d'auteur. Le 12 juin 2008, le gouvernement du Canada a présenté le projet de loi C-61, Loi modifiant la Loi sur le droit d'auteur, qui permettra d'actualiser la loi en fonction des percées réalisées dans le domaine des technologies numériques et des normes internationales en vigueur.
- 44) Dans les négociations de l'OMC, l'UE et le Canada présentent des perspectives différentes au sujet des indications géographiques. L'UE et le Canada ont chacun des systèmes en vigueur visant la reconnaissance des indications géographiques. En dehors du cadre de négociation de l'OMC, l'UE a critiqué le Canada relativement à des questions connexes. L'UE a notamment fait part de ses préoccupations au sujet du fait qu'on ne peut pas utiliser l'indication géographique « Prosciutto di Parma » au Canada, puisque « Parma » est une marque de commerce canadienne. Le Canada a souligné les effets néfastes du système d'indications géographiques sur les producteurs de l'UE.
- 45) La question de l'application des DPI a été étudiée dans le cadre de l'Examen des politiques commerciales du Canada mené en 2007. Des représentants du secteur privé de l'UE ont indiqué qu'il est parfois difficile de faire appliquer les mesures par les tribunaux, les services des douanes et la police, ce qui rend la tâche difficile aux titulaires de droits soucieux d'assurer l'application efficace de leurs droits. Les parties intéressées canadiennes ont rencontré des difficultés quant à la mise en application des DPI dans les États membres de l'UE, tels que la Grèce, l'Italie et la Roumanie.

2.4.4 Les services de télécommunication

- 46) Les marchés de services de télécommunication respectifs de l'UE et du Canada sont généralement ouverts à la concurrence. L'UE et le Canada ont tous deux pris des engagements relativement à leurs régimes nationaux dans ce secteur au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Les obstacles à l'investissement dans ce secteur comprennent des restrictions à l'investissement étranger au Canada dans le marché des fournisseurs de services de télécommunication dotés d'installations, des limites à la concurrence dans les territoires du Nord, des limites applicables à l'accès aux marchés et à la présence commerciale en Finlande, en France, en Pologne et en Slovénie, ainsi que des restrictions appliquées au traitement national en ce qui concerne les services transfrontaliers à Chypre et à Malte.
- 47) L'UE et le Canada n'ont signé à ce jour aucun accord bilatéral qui vise spécifiquement le secteur des services de télécommunication. Toutefois, le Canada et les États membres de l'UE sont soumis à des obligations conventionnelles relatives aux services de télécommunication en vertu d'un ensemble d'ententes négociées dans le cadre de l'Union internationale des télécommunications. De plus, le Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence, un accord volontaire conclu entre le Canada et l'UE, a permis aux deux parties de mener diverses activités dans le secteur des télécommunications pendant de nombreuses années.

2.4.5 Le Commerce électronique

- 48) L'UE et le Canada sont des chefs de file dans le domaine de la recherche pour développer le commerce électronique, tout en suscitant la confiance des utilisateurs et en favorisant la cohérence des règles internationales ainsi que la sécurité et la protection des consommateurs. Ils tiennent des consultations bilatérales sur le sujet dans le cadre de la Déclaration conjointe sur le commerce électronique qu'ils ont signée en décembre 1999 et qui a été suivie d'un plan de travail en 2000. Afin de renforcer davantage la collaboration, l'UE et le Canada ont signé en 2005, une déclaration conjointe concernant les politiques et les stratégies anti-pourriel.
- 49) En décembre 2001, la Commission européenne a décrété que la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE), promulguée par le Canada, satisfaisait les normes rigoureuses sur la protection des données personnelles énoncées dans la Directive sur la protection des données de l'UE. Cette décision a permis la circulation continue des renseignements personnels entre l'UE et le Canada.
- 50) Les domaines de discussion bilatérale sont vastes, incluant notamment, les options technologiques quant à l'authentification, les démarches à adopter pour renforcer la confiance des consommateurs, la protection et l'éducation ainsi que des efforts pour prendre en compte les intérêts des parties intéressées, en particulier en ce qui a trait à la facilitation de mécanismes d'autoréglementation et de coréglementation dans des cadres appropriés ou réglementaires. L'UE et le Canada continuent de discuter des questions relatives au commerce électronique au sein de tribunes multilatérales (c'est-à-dire l'OCDE, l'OMPI et l'OMC).

Partie 3 : Coopérations bilatérales actuelles et futures

3.1 Les sciences et technologie

- 51) L'Accord de 1996 sur la science et la technologie sert de cadre pour la coopération entre l'UE et le Canada et a conduit à d'importantes collaborations dans des secteurs tels que les technologies de l'information et des communications ainsi que l'agriculture. Historiquement, le Canada est aussi très actif au sein du Programme-cadre de recherche de l'UE, particulièrement en ce qui a trait à la mobilité des chercheurs canadiens attachés à des programmes de recherche en Europe. L'information équivalente sur la participation des chercheurs européens à des projets de recherche canadiens n'existe pas; situation qui tient à la nature actuelle des structures de gouvernance dans le domaine des sciences et technologie.
- 52) Le potentiel existe pour accroître cette coopération en sciences et technologie, en se concentrant sur une approche de recherche commune et plus globale tout en ciblant des projets de coopération dans des domaines stratégiques clés, comme l'énergie et l'environnement. Une plus grande coopération pourrait se développer par rapport à des sujets reliés aux changements climatiques, à l'efficacité énergétique, à l'hydrogène et aux piles à combustible et aux sources d'énergies renouvelables, tout en maintenant les collaborations actuelles dans des domaines tout aussi importants soit; l'espace, les technologies de l'information et des communications et des sciences de la vie.
- 53) L'engagement du secteur privé dans la collaboration UE-Canada pourrait être rehaussé, surtout en ce qui concerne les activités de recherche et de développement appliqués et de commercialisation.
- 54) Plusieurs options pourraient être explorées afin de développer des liens de collaboration entre l'UE et le Canada, par exemple:
 - La réalisation d'analyses comparatives et configuration de l'excellence, incluant l'identification des acteurs principaux (en commençant par la Commission européenne et le palier fédéral canadien pour ensuite s'étendre aux niveaux des États membres et des provinces et territoires) et l'amélioration des mécanismes de rapport et compte-rendu de la participation européenne aux divers programmes fédéraux canadiens de recherche;
 - Au Canada, l'établissement de fonds spécifiquement destinés à la collaboration avec l'UE;
 - Vu l'importance des provinces et territoires dans le contexte canadien en sciences et technologie, l'identification et le développement de mécanismes permettant d'accroître leur participation indirecte au processus de dialogue de coopération UE-Canada, sans pour autant empiéter sur le rôle directeur réservé au niveau fédéral canadien;

- L'établissement de Points de contact nationaux (PCN) au Canada, tant sous l'angle sectoriel que géographique, ainsi que l'identification d'un coordonnateur unique du PCN au Canada;
- L'identification et la réduction des entraves institutionnelles et administratives à une plus grande coopération; et
- Le rehaussement des occasions de contacts et d'échanges offerts aux chercheurs en leur donnant accès au financement visant à couvrir les coûts associés au réseautage, à l'organisation de conférences et d'ateliers, et à les aider à défrayer les frais de voyages liés à la tenue de réunions entre personnes engagées dans des projets portant sur des secteurs prioritaires.

3.2 Énergie

- 55) L'UE et le Canada qui sont deux acteurs importants sur la scène énergétique internationale, ont développé de solides relations commerciales et d'investissement dans ce domaine. Par exemple, 32% (soit 39,1 milliards de dollars canadiens) du total investi par l'industrie minière et de l'énergie canadienne est envoyé à l'UE, et 22% (soit 27,1 milliards de dollars canadiens) de l'équivalent européen est réalisé au Canada.
- 56) L'UE et le Canada font face à plusieurs défis dans le domaine de l'énergie, tels que la sécurité énergétique et les interactions entre l'énergie et les changements climatiques. Au Sommet de 2007, un Dialogue de haut niveau sur l'énergie entre l'UE et le Canada a été mis sur pied. La première réunion s'est tenue à Ottawa le 26 juin 2008. Il y fut convenu:
- Qu'il existe des possibilités de coopération accrues sur des sujets d'intérêt commun au sein de divers forum multilatéraux (par exemple avec le groupe du G8 et l'Agence internationale de l'énergie) et de partage des pratiques exemplaires élaborées dans le cadre de l'application d'initiatives de promotion de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables; et,
 - Que nos efforts combinés en sciences et technologie se concentrent sur trois secteurs clés: la production de charbon épuré et la capture et séquestration du carbone, l'énergie biologique, et la distribution efficace d'électricité générée sur des réseaux « intelligents ». De tels projets de collaboration dans le domaine énergétique s'effectueront suivant trois axes: recherche et développement, démonstration et recherche socio-économique.

3.3 Environnement

- 57) L'UE et le Canada entretiennent un Dialogue de haut niveau sur l'environnement depuis 1975. Celui-ci a connu une période d'inactivité entre 1983 et 1991. Ce Dialogue a lieu tous les 18 mois. Suite à l'impulsion du Sommet de 2007, les priorités de coopération suivantes ont été identifiées :

- *les changements climatiques au niveau bilatéral* : échanger les mises à jour sur les approches en matière de réglementation; entreprendre davantage de discussions techniques sur l'approche sectorielle à la réglementation; partager les pratiques exemplaires sur la technologie de capture et séquestration du carbone; échanger davantage d'information et de données techniques sur le commerce de crédits d'émission de carbone, la certification des réductions des émissions et les systèmes compensatoires; faciliter l'échange d'information en vue de rencontres majeures sur les changements climatiques; discuter davantage du rôle du biodiesel et de l'éthanol pour atteindre les objectifs fixés en matière d'énergies renouvelables;
- *les changements climatiques au niveau multilatéral* : travailler ensemble aux niveaux bilatéral et multilatéral afin de faire progresser les négociations vers un accord global et complet pour l'après 2012 de même que pour atteindre des résultats probants dans le cadre des efforts internationaux en cours afin de surmonter le défi que présente les changements climatiques – que ce soit par le biais du G8, des Conférences des grandes puissances économiques et d'autres processus et partenariats complémentaires;
- *la biodiversité* : partager les points de vue et l'information sur nos approches respectives visant l'établissement de zones protégées, incluant la désignation et la gestion des zones protégées en milieu marin; la priorité a été mise sur les actions permettant d'atteindre les objectifs de 2010 quant à la réduction significative du taux de perte de biodiversité;
- *les produits chimiques et les déchets* : suivre l'évolution des programmes réglementaires respectifs; encourager les relations entre le Canada et l'Agence européenne des produits chimiques; discuter des options en vue d'une conférence transatlantique sur les produits chimiques;
- *l'Arctique et le nord* : augmenter le partage de l'information, suivant les besoins, et examiner la faisabilité de projets de recherche communs sur l'Arctique et le Nord, en particulier sur ses écosystèmes marins de l'Arctique;
- *les sciences et technologie* : s'assurer que l'aspect environnemental de la coopération UE-Canada en sciences et technologie soit adéquatement couvert;
- *l'éco-étiquetage et l'approvisionnement vert* : partager l'expérience acquise en ce qui a trait à l'approvisionnement durable au niveau gouvernemental; et
- *les échanges de connaissances* : afin de faciliter et de renforcer ces actions, l'UE et le Canada pourraient envisager d'établir un programme d'échanges permettant à leurs experts et fonctionnaires d'être détachés auprès de l'administration hôte pour une durée déterminée.

58) Le dialogue entre l'UE et le Canada au sujet du développement durable, établi dans le cadre de l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI),

pourrait permettre un échange de points de vue et de renseignements portant sur des initiatives en cours ou à venir visant à promouvoir un commerce international durable.

- 59) Au sein du Groupe de travail international sur la vérification de la performance environnementale, l'UE et le Canada (ainsi que les États-Unis) travaillent de concert pour établir une certaine réciprocité entre les pays qui y participent en vue d'accélérer l'élaboration et la mise en place de technologies propices à la protection de l'environnement et ainsi surmonter des défis environnementaux communs.

3.4 Coopération en matière de réglementation

- 60) La coopération en matière de réglementation entre l'UE et le Canada repose sur le Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence, adopté en 2004. La Feuille de route identifie les domaines de coopération convenus pour les différents secteurs et décrit pour chacun d'eux l'objectif, les progrès et les résultats ainsi que les prochaines étapes de la coopération. De plus, il y a un échange d'information et des débats sur la bonne gouvernance en matière de réglementation. À ce cadre s'ajoutent l'Accord de reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité (1998)¹³⁶ et l'Accord vétérinaire (1998).
- 61) La présente Feuille de route porte sur la période 2007-2008 et inclut les produits chimiques, les déchets électroniques, l'équivalence des méthodes et du contrôle de la production organique, les produits pharmaceutiques y compris les médicaments vétérinaires, les appareils émetteurs de rayonnement, les contaminants chimiques dans les aliments, l'étiquetage des allergènes alimentaires et la prévention des incidents, la lutte contre le tabagisme, les produits forestiers et les automobiles. Cette Feuille de route est en évolution constante; les initiatives sectorielles peuvent être, d'un commun accord, ajoutées ou retirées.
- 62) Il est possible d'accroître encore cette coopération avantageuse pour les deux parties. Dans leur Déclaration conjointe du Sommet de juin 2007 à Berlin, les dirigeants ont reconnu ce point en convenant de « s'engager à conclure dès que possible un accord de coopération en matière de réglementation, prévu dans le cadre de l'ARCI ».
- 63) Les deux parties estiment que l'inclusion de l'éventail le plus large possible de questions abordées par les autorités réglementaires et les niveaux de gouvernement pourraient maximiser les avantages de la coopération réglementaire. Les deux parties s'engagent à améliorer leur coopération réglementaire; cependant, les modalités et l'échéancier n'ont pas été établis.

¹³⁶ Matériaux servant aux technologies de l'information, aux radiocommunications et aux télécommunications, instruments médicaux, embarcations de plaisances, sécurité électrique, compatibilité électromagnétique et les bonnes pratiques de fabrications pharmaceutiques.

3.5 Transports

- 64) Le secteur des transports aériens est un pilier important de la relation liée aux transports non seulement parce que des négociations en vue d'un accord global sur les services aériens sont en cours. L'UE arrive en effet au deuxième rang, derrière les États-Unis, des plus importants marchés étrangers du Canada, alors que le Canada est le cinquième marché étranger en importance pour l'UE (après les États-Unis, la Suisse, la Norvège et la Turquie). En 2005, la circulation aérienne entre l'UE et le Canada a totalisé 8,5 millions de passagers.
- 65) Si le commerce des biens entre l'UE et le Canada repose sur plusieurs modes de transport, c'est généralement l'utilisation du transport maritime qui prédomine pour franchir l'Atlantique. Les portes et corridors de commerce du Canada, y compris les ports de mer, les correspondances intermodales ainsi que les voies aériennes et les voies navigables intérieures, jouent un rôle stratégique car ils facilitent et augmentent les échanges bilatéraux entre l'UE et le Canada, plus particulièrement dans le cas de la Porte de l'Atlantique et de la Porte continentale Ontario-Québec.
- 66) L'UE et le Canada collaborent de façon bilatérale sur des questions de politiques et de réglementation relatives aux transports. De plus, certains États membres de l'UE coopèrent à des projets bilatéraux particuliers qui ont trait aux transports, par exemple, la coopération entre le Canada et la France relativement à des initiatives de conception d'une base de données qui permettra de prévoir les réactions qu'auront les produits chimiques déversés en mer; ou le partenariat avec le Royaume-Uni en vue d'échanger de l'information sur la sécurité du transport ferroviaire et des transports en commun.
- 67) La conclusion d'un accord relatif à la sécurité dans l'aviation civile constituerait une étape importante du processus menant à l'officialisation de la relation UE-Canada dans le domaine des transports.

3.6 Coopération douanière et facilitation du commerce

- 68) Depuis l'entrée en vigueur en 1998, de l'Accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle sur les questions douanières, l'UE et le Canada ont augmenté la sécurité de leurs chaînes d'approvisionnement. Les deux parties reconnaissent que le renforcement de la coopération afin d'atténuer les effets négatifs serait mutuellement avantageux.
- 69) Une décision de principe a été prise en vue de négocier une entente sur la sécurité des chaînes d'approvisionnement qui inclurait la coopération en matière de sécurité des conteneurs. La Direction générale Fiscalité et Union douanière de la Commission européenne et l'Agence des services frontaliers du Canada sont en pourparlers à ce sujet.
- 70) Un accord portant sur la reconnaissance mutuelle des programmes de partenariat commercial (prédédouanement pour les opérateurs économiques) permettrait aux

opérateurs économiques de bénéficier des simplifications qu'offrent ces programmes des deux côtés de l'Atlantique.

- 71) L'UE et le Canada ont discuté de domaines de coopérations futures. Ceux-ci pourraient inclure la coopération dans le domaine de l'échange de données électroniques, le développement et les échanges de pratiques exemplaires sur les techniques modernes d'administration des douanes et la promotion d'une application commune des normes, des lignes directrices, des règlements et de documents internationaux, dans la mesure du possible.

3.7 Emploi et affaires sociales

- 72) Même s'il n'existe aucun accord bilatéral officiel entre l'UE et le Canada en matière d'emploi et d'affaires sociales, l'UE et le Canada tiennent régulièrement des discussions sur des questions d'intérêt commun. Ils ont organisé des activités conjointes visant à faciliter les échanges d'information, d'expériences et d'agents. La plus grande partie de la coopération entre les États membres de l'UE et le Canada a lieu dans le cadre des activités de l'Organisation internationale du travail.
- 73) Le Canada a conclu des Accords en matière de sécurité sociale avec tous les États membres de l'UE, à l'exception de la Bulgarie et de la Roumanie. L'élargissement du réseau d'accords pour inclure tous les États membres de l'UE pourrait être considéré.
- 74) Certains États membres de l'UE et des provinces et territoires canadiens ont conclu des protocoles d'entente en matière de sécurité sociale. La création d'un réseau de ce type d'entente pourrait être encouragée.
- 75) La création d'un mécanisme pour éviter la double exigence d'assurance maladie pour les travailleurs affectés à l'étranger pourrait être étudiée, puisqu'il n'est pas possible actuellement de transférer de l'assurance maladie de leur pays d'emploi régulier à celui où ils sont affectés. De même, les étudiants internationaux à temps plein de chaque partie pourraient être dispensés de l'exigence d'avoir une assurance maladie privée.
- 76) Il pourrait être considéré de permettre la continuation de l'accumulation des droits de pensions de l'État dans le contexte de la mobilité de la main-d'oeuvre. Les personnes qui ne peuvent pas continuer d'accumuler leurs droits de pension de l'État pendant une affectation à l'étranger, ou qui ne peuvent pas transférer leurs droits accumulés entre un État membre de l'UE et le Canada, risquent de ne pas rechercher, ou de ne pas accepter, une occasion économique dans un pays dont elles ne sont pas résidentes.

3.8 Circulation des personnes

- 77) L'UE et le Canada se heurtent à des problèmes similaires en ce qui concerne la gestion efficace du mouvement de leurs citoyens qui entrent dans leurs territoires ou qui en sortent. Ils doivent pour cela concilier l'intégrité de leurs systèmes de gestion des frontières avec le désir de faciliter le mouvement des voyageurs de bonne foi. Le fait de

ne pas résoudre ce problème risque de faire perdre des opportunités aux voyageurs et/ou aux fournisseurs de services qui se déplacent dans le contexte de la prestation de services de mode 2.

- 78) L'UE et le Canada discutent régulièrement de domaines tels que l'immigration, l'asile et les politiques relatives aux réfugiés, les visas, l'intégration des immigrants et la cohésion sociale.
- 79) Les ressortissants canadiens qui voyagent en Europe pour de courts séjours n'ont pas besoin de visa. Seulement les ressortissants de deux États membres de l'UE ont encore besoin de visa. Le Canada vise à exempter tous les États membres de l'UE de l'obligation d'obtenir un visa et la Commission européenne continuera à collaborer avec les autorités canadiennes pour réaliser cet objectif dès que possible.
- 80) Le premier examen conjoint de l'Accord sur le traitement de l'information préalable sur les voyageurs (IPV) et des données du dossier passager (DP) devrait avoir lieu en 2008. La réalisation de cet examen constituera un facteur important dans une renégociation de l'accord UE-Canada sur l'IPV et le DP.

3.9 Études et formation

- 81) Les économies européenne et canadienne dépendent fortement de l'éducation et de la mobilité de leurs ressources humaines pour conserver et accroître leur croissance économique. Bien que l'on ait reconnu que la question de la mobilité de la main-d'œuvre et la question connexe des titres de compétences professionnels font partie intégrante d'une relation économique avancée, on néglige souvent les études postsecondaires et la formation professionnelle.
- 82) Lorsqu'il n'existe pas de reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnelle, les résidents de l'UE ou du Canada qui désirent entrer temporairement au Canada ou dans l'UE pour fournir des services ou dans un contexte d'emploi, sont parfois tenus de suivre une période de formation dans le pays hôte afin de pouvoir mener l'activité économique pour laquelle ils sont qualifiés dans leur pays d'origine. La capacité d'accéder à cette formation de façon à ce que les avantages compensent les frais engagés incite les professionnels à accepter ou non une occasion de fournir leurs services.
- 83) La relation qu'entretient actuellement l'UE et le Canada sur les études postsecondaires a apporté une contribution positive aux liens interculturels et à la croissance économique, mais son potentiel est clairement limité par l'absence de reconnaissance des diplômes d'enseignement supérieur et des titres de compétence par les deux partenaires. Ces lacunes constituent un obstacle à la mobilité des apprenants et des travailleurs, ce qui, à son tour, nuit à l'efficacité et à l'efficience de l'utilisation du potentiel humain. Ces entraves limitent la capacité des employeurs à engager des travailleurs qui présentent les compétences recherchées, ce qui risque de créer des obstacles indirects au commerce.
- 84) En termes d'activités de coopération, l'UE et le Canada pourraient :

- envisager de s'appuyer sur les travaux déjà en cours dans le contexte du Processus de Bologne pour établir un système d'équivalence des diplômes entre l'UE et le Canada, notamment, en créant d'un supplément aux diplômes au Canada,
- encourager les établissements d'enseignement de l'UE et du Canada à établir entre eux un système d'accumulation et de transfert des crédits entre les établissements d'enseignement postsecondaire des deux parties, en utilisant le Système européen de transfert de crédits et le Protocole pancanadien sur la transférabilité des crédits universitaires,
- l'UE et le Canada pourraient aussi envisager d'éliminer les obstacles qui gênent encore la mobilité des étudiants en facilitant, par exemple, la demande de permis pour les ressortissants de chacune des parties, en accordant aux étudiants des permis de travail ou en répondant aux préoccupations en matière d'assurance maladie pour les étudiants étrangers.

3.10 Promotion des investissements

- 85) La coopération en matière de promotion des investissements s'effectue entre les États membres et le Canada et non entre l'UE et le Canada.
- 86) D'importantes initiatives de coopération entre les États membres de l'UE et le Canada prennent place par le biais d'un certain nombre de mécanismes, y compris les Traités bilatéraux d'investissements (TBI) ainsi que des activités réalisées sous l'égide de l'OCDE. À la suite de leur accession à l'UE, six États membres soit, la République tchèque, la Hongrie, la Lettonie, la Pologne, la Roumanie et la Slovaquie ont été tenus de rendre conformes aux lois de l'Union les traités bilatéraux d'investissement qu'ils avaient conclus avec le Canada. Le Canada travaille de concert avec ces États européens en vue d'obtenir la signature et la ratification de la mise à jour des textes de ces traités.
- 87) L'UE ne possédant qu'un seul bureau au Canada (à Ottawa), les chambres de commerce européennes qui se sont établies ou qui s'établiront dans les autres régions du pays devront jouer un rôle de premier plan en vue de mieux faire connaître l'UE et de favoriser l'accroissement des liens d'affaires entre celle-ci et le Canada. L'UE pourrait d'ailleurs examiner comment elle soutiendrait ces chambres de commerce par des moyens financiers ou autres.

3.11 Politique de la concurrence

- 88) L'Accord de 1999 sur la coopération en matière de compétition vise à faciliter une coopération accrue entre la Communauté européenne et le Canada en ce qui concerne l'application de leurs règles respectives sur la concurrence. De façon générale, il fonctionne bien et satisfait les deux parties. La Commission européenne et le Bureau de la concurrence du Canada entretiennent des contacts fréquents et fructueux.

- L'échange de renseignements prévu dans cet accord se limite actuellement à de l'information non confidentielle. L'Accord de coopération actuel exclut expressément l'échange de renseignements protégés et confidentiels. Selon les règles actuelles, la Commission n'est pas autorisée à transmettre aux autorités d'un pays tiers de l'information qu'elle a obtenue à l'aide de ses instruments d'enquête officiels.
- 89) Dans le domaine des subventions de l'État (à tous les paliers de gouvernement), les approches adoptées par l'UE et le Canada diffèrent sensiblement. Les États membres de l'UE doivent respecter les règles strictes prévues dans le Traité lorsqu'ils accordent des subventions afin de ne pas nuire à la concurrence. Au Canada, l'octroi de subventions gouvernementales est autoréglementé aux niveaux fédéral et provincial. Cette approche différente pourrait avoir des effets sur le commerce.

3.12 Questions de fiscalité

- 90) Des conventions bilatérales sur les doubles impositions (les « conventions fiscales ») existent entre 26 des 27 États membres de l'UE et le Canada. Le Canada et la Grèce mènent actuellement des négociations en vue de conclure une double convention fiscale. Tous les accords existant entre les États membres de l'UE et le Canada s'inspirent du même modèle, c'est-à-dire le Modèle de convention fiscale de l'OCDE.
- 91) Le taux d'imposition des sociétés peut affecter l'investissement étranger et peut avoir une influence sur les nouvelles décisions d'investissement étranger. Le taux d'imposition des entreprises diffère d'un État membre à l'autre de l'UE et entre les provinces et territoires canadiens. En 2007, les taux au sein de l'UE se situaient entre 10% (Bulgarie, Chypre) et 38,36% (Allemagne). Au Canada, les taux fédéraux et provinciaux combinés se situaient entre 32,02% (Québec) et 38,12% (Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard). Seulement cinq États membres avaient des taux d'imposition des sociétés plus élevés que celui du Québec en 2007 (Belgique, France, Allemagne, Italie et Espagne).

3.13 Pêches

- 92) Il n'existe aucun accord bilatéral officiel actif entre l'UE et le Canada portant sur les pêches. La majeure partie de la coopération entre l'UE et le Canada en cette matière a lieu dans le contexte de l'Organisation des pêches de l'Atlantique du Nord-Ouest (OPANO) et il continuera d'en être ainsi. Ceci implique de continuer à collaborer à mettre en vigueur les amendements suggérés à la Convention de l'OPANO et à travailler conjointement au renforcement de cette organisation et à l'intégration de concepts plus modernes dans son processus de prise de décisions, notamment, sur les mesures de précaution et sur la protection des écosystèmes.
- 93) Les réunions de haut niveau entre l'UE et le Canada sur les pêches, qui se tiennent chaque année depuis 1997, offrent aux hauts fonctionnaires une chance d'échanger leurs points de vue sur des questions d'intérêt commun, sur les moyens d'améliorer les relations dans le domaine des pêches, ainsi que d'échanger des informations et pratiques

exemplaires sur leurs politiques maritimes intégrées respectives. Les réunions de haut niveau s'accompagnent d'une réunion technique bilatérale.

- 94) L'UE et le Canada continuent de coopérer étroitement à la création, au renforcement et à la modernisation d'autres organisations régionales de gestion des pêches, incluant l'amélioration des mécanismes efficaces de gestion et de contrôle et l'élaboration de normes mondiales telles que l'amélioration des mesures qui concernent les États du pavillon et les États du port afin de combattre les activités de pêche illicites, non réglementées et non déclarées.

Partie 4: Points de vue du secteur privé

- 95) Dans le cadre de cette étude, les consultations menées auprès du secteur privé ont suscité des points de vue communs entre les participants européens et canadiens. Le consensus général parmi les répondants est que la relation bilatérale économique n'a pas encore atteint son plein potentiel et qu'il existe d'importantes possibilités pour améliorer les échanges commerciaux et les flux d'investissement actuels entre l'UE et le Canada. Les répondants canadiens ont clairement exprimé leur soutien à la conclusion d'un accord complet sur le commerce et l'investissement entre l'UE et le Canada.
- 96) En particulier, l'accent fut mis sur la nécessité d'éliminer les droits de douanes restants et notamment les crêtes tarifaires, les obstacles non tarifaires au commerce de biens et services et de continuer d'améliorer l'environnement propice à l'investissement ainsi qu'aux occasions d'investissements. Les répondants européens et canadiens appuient une collaboration plus étroite, notamment dans les domaines de la coopération en matière de réglementation de la mobilité de la main-d'œuvre et de la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles. Ils ont aussi reconnu que les marchés publics des deux côtés présentaient des occasions d'affaires pour les exportateurs et les investisseurs. Les répondants européens ont indiqué que tout nouvel arrangement entre l'UE et le Canada devrait inclure les achats des entités infra-nationales. Certains répondants sont favorables à toute coopération future entre l'UE et le Canada sur l'application des DPI vis-à-vis de pays tiers.
- 97) Les répondants européens ont indiqué que, quelque en soit le format, le renforcement de la collaboration UE-Canada devrait impliquer tous les paliers de gouvernements au Canada. Les répondants canadiens ont exprimé un intérêt commun vis-à-vis les États membres de l'UE, soulignant leurs inquiétudes face à la complexité du marché européen étant donné les politiques, la réglementation et les procédures administratives divergentes entre les États membres.

