



CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

TRAVERSER L'ATLANTIQUE : ÉLARGIR LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

**Rapport du Comité permanent des
affaires étrangères et commerce international**

**Rapport du Sous-comité du commerce,
des différends commerciaux et des investissements internationaux**

**Bill Graham, député
Président**

**Mac Harb, député
Président du Sous-comité**

Juin 2001

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>

En vente : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

TRAVERSER L'ATLANTIQUE : ÉLARGIR LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

**Rapport du Comité permanent des
affaires étrangères et commerce international**

**Rapport du Sous-comité du commerce,
des différends commerciaux et des investissements internationaux**

Bill Graham, député

Président

Mac Harb, député

Président du Sous-comité

Juin 2001

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Bill Graham

VICE-PRÉSIDENTS

Colleen Beaumier

Monte Solberg

MEMBRES

Jean Augustine

Keith Martin

L'hon. George Baker

Deepak Obhrai

Bill Casey

Pat O'Brien

Rick Casson

Pierre Paquette

John Harvard

Denis Paradis

Stan Keyes

Bernard Patry

Francine Lalonde

Svend Robinson

L'hon. Diane Marleau

GREFFIÈRE DU COMITÉ

Marie Danielle Vachon

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

James Lee
John Wright

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

PRÉSIDENT

Mac Harb

MEMBRES

Bill Casey

Pierre Paquette

Rick Casson

Svend Robinson

Mark Eyking

Bob Speller

Pat O'Brien

Tony Valeri

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE ÉTUDE

Sarkis Assadourian

Gary Lunn

André Bachand

Richard Marceau

Bill Blaikie

Deepak Obhrai

Sarmite Bulte

Benoît Sauvageau

Murray Calder

Alex Shepherd

GREFFIÈRE DU COMITÉ

Marie Danielle Vachon

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Peter Berg
Blayne Haggart

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(1) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un Sous-comité et lui a donné le mandat d'examiner les relations économiques du Canada avec l'Europe.

Le Sous-comité a présenté son deuxième rapport au Comité.

Votre Comité a adopté le rapport, dont voici le texte :

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

Il est devenu de plus en plus clair aux membres du Sous-comité du commerce international que les relations économiques entre le Canada et l'Europe avaient grandement besoin d'un coup de pouce. Des deux côtés de l'Atlantique, le commerce se régionalise de plus en plus, le Canada expédiant une part toujours croissante de ses exportations (87 % en 2000) aux États-Unis et le commerce intérieur à l'Union européenne (UE) comptant actuellement pour plus de 70 % des exportations de ses pays membres. Il en résulte que la part de l'UE dans les exportations totales du Canada a diminué au fil des ans.

Il reste que l'Europe représente la deuxième économie mondiale dont le potentiel à long terme paraît prometteur vu le processus d'intégration qui s'y déroule actuellement. Comme il ressort de notre rapport, nous faisons fi de ce potentiel à nos risques et périls. La grande question est donc de savoir comment nous pouvons redresser la situation et saisir ce qui est vraiment une occasion en or pour les deux parties d'augmenter le commerce et l'investissement. Ce rapport offre ce que nous croyons être un plan concret de développement de la relation bilatérale.

Le plus utile serait un accord de libre-échange avec l'Europe. Un geste aussi audacieux transformerait du jour au lendemain la psychologie des entreprises des deux côtés de l'océan en éveillant leur intérêt pour les marchés des uns et des autres. Nous engageons le gouvernement fédéral à mener rapidement à bien des négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Islande, Liechtenstein) et à prendre les mesures nécessaires pour amorcer des négociations semblables avec l'UE.

Deuxièmement, nous estimons que le gouvernement du Canada doit accorder plus d'importance à l'Europe dans sa promotion du commerce et de l'investissement. Il faudrait consacrer plus de ressources aux opérations au jour le jour, envoyer en Europe une mission hautement médiatisée de promotion du commerce et de l'investissement d'Équipe Canada et dresser une stratégie nationale de promotion de l'investissement étranger au Canada.

Enfin, les réunions productives que le Sous-comité a eues à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Genève ont renforcé dans son esprit l'urgence d'une nouvelle ronde de négociations multilatérales de libéralisation des échanges. Le lancement d'une nouvelle ronde en novembre permettrait au Canada de traiter au niveau mondial d'importants enjeux du commerce avec l'UE. En outre, nous sommes arrivés à la conclusion que l'OMC devrait améliorer tant ses processus de prise de décision que son mécanisme de règlement des différends. En ce qui concerne le règlement des différends, l'expérience que le Canada a des décisions de l'OMC montre que la communauté

internationale doit trouver un moyen d'éviter à la fois le non-respect de ces décisions et les représailles coûteuses qu'elles peuvent entraîner.

Notre travail n'aurait pas été possible sans l'excellente coopération et la clairvoyance des représentants du secteur privé et des fonctionnaires qui ont témoigné devant le Sous-comité tant à Ottawa qu'en Europe. Nous adressons un remerciement spécial aux ambassadeurs du Canada et à leur personnel attentionné et capable dans chacun des pays où nous nous sommes rendus. Le Sous-comité a été par ailleurs extrêmement bien servi par son personnel compétent, dont la greffière Marie Danielle Vachon et les attachés de recherche Peter Berg et Blayne Haggart. À eux tous nous exprimons notre gratitude.

Le président du Sous-comité,

Mac Harb

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	xi
ACCORDER UNE PLUS HAUTE PRIORITÉ À L'EUROPE.....	xi
PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE.....	xi
A. Rectifier les problèmes d'image	xi
B. Promouvoir le commerce et l'investissement	xii
C. Libéraliser les échanges avec l'Europe.....	xiii
D. Avancer sur le front de l'OMC	xiv
E. Consolider les liens transatlantiques officiels	xiv
F. Abaisser les barrières commerciales européennes.....	xv
G. Composer avec l'élargissement de l'Union européenne	xvi
RECOMMANDATIONS	xvii
INTRODUCTION	1
PARTIE I : LES LIENS ÉCONOMIQUES TRANSATLANTIQUES ACTUELS	7
A. Le commerce	7
B. Les investissements.....	12
PARTIE II : PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE	17
A. Rectifier les problèmes d'image	17
1. Améliorer l'image du Canada en Europe.....	17
2. L'image de l'UE au Canada.....	19
B. La promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe	20
1. L'insuffisance des ressources	20
2. La promotion des exportations	23
3. La promotion de l'investissement	24

C. Le libre-échange avec l'Europe.....	26
1. Canada-UE.....	26
2. Canada-AELE	30
D. Avancer sur le front de l'OMC	31
1. Les perspectives d'une nouvelle série de négociations	31
2. Autres préoccupations concernant l'OMC	34
E. Renforcer les liens transatlantiques officiels.....	35
1. Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE)	36
2. Table ronde Canada-Europe (TRCE).....	38
3. Traverser l'Atlantique.....	39
4. Liens divers	39
F. Réduire les barrières commerciales européennes.....	40
1. Obstacles au commerce agricole	41
a) La politique agricole commune de l'UE	41
b) La sécurité alimentaire	45
(i) Exemple 1 : Le canola	46
(ii) Exemple 2 : Hormones de croissance du boeuf	49
2. Accès aux marchés	50
a) Le vin.....	50
b) Le bois d'oeuvre résineux (Nématode du pin).....	51
G. Composer avec l'élargissement de l'UE.....	52
UN DERNIER MOT	55
ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS	57
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	67
PROCÈS-VERBAL.....	69

SOMMAIRE EXÉCUTIF

ACCORDER UNE PLUS HAUTE PRIORITÉ À L'EUROPE

Lorsque les Canadiens pensent aux liens économiques de leur pays avec le reste du monde, ils songent automatiquement aux importantes relations qui les unissent aux États-Unis dans le domaine du commerce et de l'investissement. L'Europe, par contraste, demeure encore mystérieuse, même si l'Union européenne est notre second partenaire pour le commerce et l'investissement et la deuxième puissance économique du monde. Si beaucoup d'entre nous connaissons ce continent en tant que touristes et amateurs de culture, rares sont ceux qui sont véritablement au fait de l'essor économique croissant de l'Union européenne. En règle générale, ce que notre population sait du continent européen tient davantage aux sempiternelles querelles à propos du poisson (avec l'Espagne), aux subventions à l'agriculture, aux produits génétiquement modifiés, aux textiles, aux vins et à d'autres produits essentiellement primaires.

Ces conflits globalement mineurs (bien qu'importants séparément) masquent le fait que l'Europe constitue un marché de taille et un débouché digne de notre attention. Or le monde des affaires canadien a en grande partie négligé ce marché considérable et sophistiqué et s'est focalisé principalement sur les États-Unis. Si c'est à destination de l'Europe que le Canada expédie le gros de ses exportations après les États-Unis, la part qu'occupe l'Union européenne dans l'ensemble à la fois des exportations et des importations de biens et services du Canada (hors commerce intra-Union européenne) a reculé. En revanche, l'investissement étranger direct est devenu l'élément le plus dynamique de nos liens économiques avec l'Europe.

Nous serions malavisés d'abandonner le lucratif marché américain au profit de l'Union européenne, mais il serait toutefois bon pour les entreprises et pour le gouvernement de penser à ce grand marché outre-Atlantique. Le Sous-comité demande :

- **que le gouvernement du Canada accorde une priorité beaucoup plus élevée à l'Europe.**

PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE

A. Rectifier les problèmes d'image

Le Canada continue de souffrir de l'image vieillotte que les Européens garde de lui et de son économie. Ces derniers ont une opinion largement favorable du Canada, qu'ils voient comme un beau pays dont l'économie est toujours fortement dépendante de ses

ressources naturelles. Pourtant, les produits industriels de toutes sortes constituent 70 % des exportations du Canada.

L'idée dépassée que l'Europe se fait du Canada entrave la promotion des débouchés commerciaux de notre pays au sein des divers membres de l'Union européenne, ainsi que l'investissement européen chez nous.

Dans le même ordre d'idées, les entreprises canadiennes ont toujours une idée désuète de l'Union européenne, surnommée la « forteresse Europe ». L'Europe constitue un marché intéressant où travailler, mais les Canadiens en connaissent mal la conjoncture économique et la situation politique actuelle. Le gouvernement doit s'employer à corriger l'image des marchés canadien et européen. Le Sous-comité demande donc :

- **une promotion plus efficace, en Europe, de la transformation de l'économie canadienne vers une économie du savoir;**
- **la réorientation des campagnes de promotion du tourisme en Europe de manière à accorder une plus grande importance à l'économie canadienne d'aujourd'hui;**
- **la fourniture aux entreprises canadiennes de renseignements exacts et à jour sur l'Europe.**

B. Promouvoir le commerce et l'investissement

Depuis le milieu des années 1990, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a vu son budget au titre du Développement du commerce international pour l'Europe chuter de 5,4 millions de dollars, en 1994-1995, à 1,9 million de dollars en 2000-2001, et celui au titre du Programme de développement des marchés d'exportation passer de 1,7 million de dollars à 1,0 million de dollars. Ces compressions se sont traduites par une forte diminution des activités de promotion directe du commerce et de l'investissement dont se charge ce ministère, à une époque où la demande d'aide est montée en flèche. Il devient de plus en plus clair que le contraste entre la nécessité de stimuler le commerce et l'investissement (surtout dans des domaines critiques comme la participation aux foires commerciales européennes), d'une part, et les ressources du Ministère, d'autre part, se répercute sur l'efficacité des efforts de promotion que déploie le gouvernement fédéral en Europe. Le Sous-comité prend également note d'un certain nombre d'autres préoccupations qui ont été portées à son attention à propos des tentatives que fait actuellement le gouvernement fédéral pour stimuler le commerce et l'investissement bilatéraux et pour mettre sur pied une stratégie nationale visant à attirer les investissements étrangers. Le Sous-comité demande :

- **une augmentation du budget de promotion du commerce et de l'investissement en Europe;**

- **un accroissement des dépenses en ressources au Canada visant à préparer les petites et moyennes entreprises aux exigences du marché européen;**
- **l'établissement d'une stratégie nationale (où interviendraient le gouvernement fédéral, les provinces et les territoires ainsi que le secteur privé) visant à encourager l'investissement étranger au Canada;**
- **une mission d'Équipe Canada axée sur le commerce et l'investissement en Europe.**

C. Libéraliser les échanges avec l'Europe

On peut affirmer sans crainte qu'à l'échelon officiel les liens entre le Canada et l'Europe ont bien besoin d'un coup de pouce. Un accord de libre-échange avec l'Union européenne, intérêt que poursuit le Canada depuis longtemps, serait une manière concrète de modifier le sentiment des entreprises canadiennes et de les inciter à trouver des débouchés de l'autre côté de l'Atlantique. Si l'Union européenne a de tout temps été sceptique à cet égard, le commissaire au commerce pour l'Union européenne a déclaré que cette dernière envisagerait de se pencher sur un dossier sur le sujet. Le Canada mène actuellement une étude sur les répercussions de l'élimination des droits de douane.

Le Canada est également en pourparlers avec l'Association européenne de libre-échange à ce sujet, mais les négociations sont suspendues en raison du traitement des chantiers navals. Une telle entente constituerait un excellent point de départ pour en arriver à un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Le Sous-comité demande :

- **l'élaboration rapide d'un dossier monté par le Canada sur les possibilités qu'offre le libre-échange avec l'Union européenne et la promotion en Europe des conclusions de ce dossier;**
- **la conclusion au plus vite d'une entente de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Islande et Liechtenstein).**

D. Avancer sur le front de l'OMC

La prochaine réunion de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui aura lieu en novembre à Qatar, sera pour le Canada l'occasion d'évoquer un certain nombre de préoccupations commerciales relativement à l'Union européenne dans un contexte multilatéral. Même si l'on ne sait pas encore s'il y aura une nouvelle série de négociations et que les obstacles se maintiennent, il est dans l'intérêt du Canada de s'employer à amorcer une nouvelle ronde de négociations et à faire avancer la réforme de l'OMC et

d'autres organismes internationaux à vocation commerciale dans le but de les rendre plus efficaces et efficaces. Le Sous-comité demande :

- **une accélération des efforts du Canada visant à obtenir le consensus nécessaire de l'OMC dans le but de faire avancer la libéralisation du commerce multilatéral;**
- **l'adoption d'un processus de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC;**
- **une étude de fond sur la pertinence du réseau mondial d'institutions dont la vocation est le commerce et le développement internationaux;**
- **une évaluation des solutions de rechange aux actuels mécanismes de règlement des différends de l'OMC de manière à pouvoir résoudre les problèmes de non-respect des décisions, entre autres choses.**

E. Consolider les liens transatlantiques officiels

Au fil des années, un certain nombre de tentatives ont été faites pour renforcer la coopération économique bilatérale. La plus récente de ces tentatives a eu lieu en décembre 1998, avec l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE), qui a établi un petit nombre d'objectifs visant à améliorer l'accès au marché et la coopération économique transatlantique. Même si cet effort a été généralement considéré comme une amélioration par rapport aux initiatives bilatérales passées, il n'a pas vraiment donné de résultats concrets à court terme; on estime actuellement qu'on est loin d'une entente de libre-échange globale. D'autres initiatives, comme la Table ronde sur les relations canado-européennes et Traverser l'Atlantique, pourraient constituer de bons moyens d'améliorer les relations économiques entre le Canada et l'Union européenne. Le Sous-comité demande :

- **un redoublement des efforts visant à élargir les relations entre le Canada et l'Union européenne;**
- **un appui plus soutenu du gouvernement à la Table ronde sur les relations canado-européennes, qui pourrait servir de point d'ancrage pour faire avancer les relations économiques bilatérales.**

F. Abaisser les barrières commerciales européennes

Bien que la relation soit bonne dans son ensemble, les relations commerciales entre le Canada et l'Europe continuent d'être entravées par un certain nombre d'irritants et de conflits de longue date, qui nuisent aux exportations agricoles du Canada en général, ainsi qu'à celles de vin, de bois d'œuvre, de poisson et de fruits de mer, de bœuf produit avec des hormones de croissance, de blé et d'organismes génétiquement

modifiés (OGM). Ces points demeurent non résolus malgré les efforts considérables déployés afin d'arriver à des solutions mutuellement acceptables.

Il va de soi qu'il faudrait avancer dans la voie de la réduction des barrières commerciales. Toutefois, à de nombreux égards, comme notamment en ce qui concerne la sécurité alimentaire (OGM et hormones du bœuf), il n'y a pas de volonté politique à l'échelle de l'Union européenne pour se pencher sur ces préoccupations commerciales importantes. Si la réforme de la politique agricole commune de l'Union européenne, qui fournit de fortes subventions à la production aux agriculteurs progresse lentement, les pressions venant notamment d'un élargissement de l'Union européenne, les fractures internes relatives au coût de cette politique et les pressions multilatérales se solderont fort probablement par une restructuration des subventions agricoles qui ont pour effet de fausser les échanges commerciaux. Le Sous-comité demande :

- **des réductions majeures des subventions agricoles pratiquées par l'Union européenne et qui faussent les relations commerciales;**
- **un accord international portant sur les produits génétiquement modifiés;**
- **une meilleure communication entre l'UE et le Canada en matière de politique réglementaire dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement et un partage de l'expérience réglementaire du Canada avec les Européens;**
- **l'élaboration d'une entente commune avec l'Union européenne sur la signification et l'application d'une approche de précaution en matière de réglementation.**

G. Composer avec l'élargissement de l'Union européenne

L'éventuel élargissement de l'Union européenne (pays d'Europe centrale et orientale) représente à la fois des défis et des débouchés pour le Canada. Cet élargissement pourrait aboutir à un glissement des échanges commerciaux au détriment du Canada, si ce dernier perd son accès bilatéral traditionnel au marché européen. Si cela devait se réaliser, le Canada pourrait demander une indemnisation à l'Union européenne en s'adressant à l'OMC par les voies actuelles. En revanche, un élargissement de l'Union européenne pourrait aussi représenter des débouchés supplémentaires pour certains producteurs canadiens. Parce que les taux des tarifs consolidés pratiqués par l'Union européenne dans le cadre du tarif extérieur commun sont souvent inférieurs à ceux auxquels sont assujettis les nouveaux venus, l'élargissement de l'Union européenne pourrait améliorer l'accès qu'ont les entreprises canadiennes productrices de certaines gammes de produits. Le Sous-comité demande :

- **une évaluation des éventuels effets économiques pour le Canada d'un élargissement de l'Union européenne et l'élaboration d'une stratégie visant à composer avec cette éventualité.**

RECOMMANDATIONS

INTRODUCTION

Recommandation 1 :

Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.

RECTIFIER LES PROBLÈMES D'IMAGE

Recommandation 2 :

Que le gouvernement fédéral déploie, dans le cadre d'une campagne d'information, des efforts mieux concertés pour faire savoir directement et efficacement aux décideurs européens que la structure de l'économie canadienne est en évolution rapide. Les Européens doivent savoir que le Canada est devenu, d'une économie essentiellement axée sur ses ressources naturelles, une économie comportant un grand nombre d'industries modernes à base de savoir.

Recommandation 3 :

Que cette stratégie de modernisation de la « marque Canada » visant à projeter à l'étranger l'image d'un leader mondial de la nouvelle économie table davantage sur les entreprises européennes qui ont du succès au Canada; les entreprises canadiennes qui ont une présence appréciable en Europe; les visites de journalistes, notamment ceux de journaux et de revues spécialisés; les échanges d'étudiants; la projection d'images de la nouvelle réalité canadienne dans les aéroports; et le drapeau canadien.

Recommandation 4 :

Que, de concert avec les provinces, on réévalue et modifie au besoin les campagnes de promotion touristique en Europe en vue de diffuser de l'information sur la transformation rapide de la structure économique du Canada et sur le style de vie et la qualité de vie des travailleurs du savoir

canadiens. On devrait envisager de mieux faire ressortir les villes canadiennes comme destination d'affaires et d'agrément.

Recommandation 5 :

Que le gouvernement fédéral examine les besoins des entreprises canadiennes, en particulier des petites et moyennes entreprises, en matière d'informations exactes et à jour sur les marchés individuels des pays membres de l'UE et sur les politiques et les pratiques de l'UE. Il faudrait prendre des mesures pour répondre aux besoins d'information constatés.

LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral accroisse le budget du MAECI pour la promotion directe de l'investissement et du commerce en Europe. Ces ressources accrues devraient servir à élargir la participation canadienne aux foires commerciales européennes en vue d'améliorer l'image du Canada et de renforcer sa présence dans les milieux d'affaires européens ainsi qu'à élargir et à intensifier la recherche d'investissements partout en Europe.

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada se consacre à nouveau au pays à intéresser les petites et moyennes entreprises aux marchés européens, à mieux préparer les entreprises qui s'ouvrent à l'Europe aux possibilités d'exportations vers le vieux continent et à les suivre une fois qu'elles sont établies outre-mer. Il faudrait affecter plus de ressources humaines et financières à ces objectifs.

Recommandation 8 :

Que le gouvernement fédéral examine et modifie ses activités et ses ressources de promotion des exportations afin de s'assurer que ses activités complètent celles des provinces, que des liens plus étroits soient établis avec les associations d'entreprises canadiennes et que des agents étrangers ayant des compétences du secteur privé soient recrutés pour aider à ouvrir les marchés européens aux entreprises canadiennes.

Recommandation 9 :

Qu'une Équipe Canada Investissement, intégrant les ressources des ministères et organismes fédéraux concernés, d'autres gouvernements au Canada et du secteur privé, et chargée de promouvoir l'investissement étranger, soit établie le plus tôt possible. Il faudrait également élaborer une stratégie nationale visant à attirer des investissements d'Europe et d'ailleurs en veillant à éliminer les chevauchements et le double emploi entre les divers niveaux de gouvernement. Dans le cadre de cette stratégie, il faudrait s'attacher aussi à encourager les entreprises étrangères déjà établies à réinvestir au Canada et à leur faciliter la chose.

Recommandation 10 :

Que le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour que l'Europe redevienne une destination prioritaire des missions d'Équipe Canada et pour que la promotion du commerce et la promotion de l'investissement soient conçues comme des objectifs clés de ces missions.

LE LIBRE-ÉCHANGE AVEC L'EUROPE

Recommandation 11 :

Que le gouvernement du Canada fasse rapidement l'analyse de rentabilité d'un accord de libre-échange avec l'UE et lance une campagne dynamique tant au Canada qu'en Europe pour faire connaître ses résultats aux principaux décideurs. Dans cette campagne de promotion, il faudrait ne ménager aucun effort pour rechercher et mettre à contribution des champions du libre-échange transatlantique.

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral se voue de nouveau à la conclusion dès que possible d'une entente de libre-échange « de première génération » avec l'Association européenne de libre-échange, puis amorce d'autres négociations dans le but de conclure un accord plus large, « de seconde génération », d'ici la fin décembre 2002.

AVANCER SUR LE FRONT DE L'OMC

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada accélère ses efforts visant à obtenir un consensus, au sein du groupe de pays constituant la Quadrilatérale et

entre pays développés et en développement, à propos d'un ordre du jour, élargi mais gérable, des prochaines négociations portant sur la libéralisation du commerce multilatéral organisées sous l'égide de l'OMC.

Recommandation 14 :

Que le Canada, en collaboration avec les pays ayant les mêmes visées que lui, comme ceux représentés par l'Union européenne, encourage les membres de l'Organisation mondiale du commerce à créer un mode de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC tout en respectant la souveraineté des divers pays, les impératifs de transparence et le besoin de créer un consensus au sein de l'institution.

Recommandation 15 :

Que le Canada lance avec détermination une campagne mondiale visant à examiner en profondeur les organismes mondiaux œuvrant dans le domaine du commerce et du développement afin d'établir un réseau plus efficace, plus homogène et plus efficient. Lorsque ces institutions n'auront plus de raison d'être, elles devraient être démantelées.

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada encourage les États membres de l'OMC à entreprendre un examen complet des possibilités d'accroître l'efficience du mécanisme actuel de règlement des conflits. Il faudrait notamment analyser avec soin la nécessité d'établir des limites de temps en matière de respect des règles de l'OMC et l'utilité d'accorder une priorité plus élevée au dédommagement, par opposition aux repréailles, comme mode de règlement des conflits.

RENFORCER LES LIENS TRANSATLANTIQUES OFFICIELS

Recommandation 17 :

Que le gouvernement fédéral redouble d'efforts pour élargir les relations bilatérales Canada-UE. Dans le cadre de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne, diverses mesures pourraient être prises : négocier des accords de reconnaissance mutuelle dans un plus grand nombre de secteurs industriels, poursuivre les efforts de facilitation du commerce, établir de meilleurs mécanismes bilatéraux pour prévenir les irritants commerciaux. Il y aurait lieu d'envisager la création d'un groupe bilatéral dépendant de l'ICCUE qui serait chargé d'examiner systématiquement les

obstacles au commerce Canada-UE découlant des normes réglementaires.

Recommandation 18 :

Que le gouvernement fédéral augmente sa contribution financière et encourage activement les entrepreneurs à participer à la table ronde Canada-Europe (TRCE). Il devrait également recommander à la TRCE de revoir sa formule de droits d'adhésion afin de favoriser une plus grande participation des petites et moyennes entreprises.

Recommandation 19 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que toute aide assurée par l'UE pour préserver la multifonctionnalité de l'agriculture ne soit pas de nature à fausser les échanges commerciaux. Le gouvernement devrait, de concert avec l'UE, élaborer une définition internationale du principe de la multifonctionnalité.

Recommandation 20 :

Que, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à l'agriculture, le Canada ne s'écarte pas trop, sur le fond, de son objectif premier à ces négociations, qui consiste a) à obtenir que l'UE cesse de subventionner ses exportations de produits agricoles; b) à accroître considérablement l'accès des producteurs agricoles du Canada au marché européen et c) à obtenir que les subventions à la production pratiquées par l'UE ne soient pas de nature à fausser les échanges commerciaux.

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada œuvre avec diligence au sein de la communauté internationale pour parvenir à une entente sur les définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou transgéniques, sur des normes scientifiques de production de ces produits acceptables par tous les pays et sur les règles d'étiquetage requises.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada, en concertation avec les provinces, saisisse toutes les occasions d'élargir la coopération entre le Canada et l'UE aux fins de l'élaboration de la politique régissant la réglementation dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement ainsi que dans les domaines techniques, et d'informer les décideurs européens et, au besoin, le grand public de l'expérience du Canada en matière de

réglementation. Ces efforts devraient passer par les missions du Canada à l'étranger, les associations industrielles actives en Europe et la participation du Canada aux organisations internationales chargées de l'étude, de l'établissement et du contrôle des normes.

Recommandation 23 :

Que le Canada et l'Union européenne cherchent à convenir du sens à donner à l'approche de précaution et de la façon de l'appliquer à la réglementation. Fondamentalement, il faudrait en convenir dans un contexte multilatéral.

L'ÉLARGISSEMENT DE L'UE

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral rende public toute évaluation éventuelle des effets probables de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne. À la lumière de cette évaluation, le gouvernement devrait formuler une stratégie initiale efficace pour faire face à l'élargissement à venir. Il devrait aussi étudier la question d'une éventuelle indemnisation de l'accès perdu et fournir aux entreprises canadiennes de l'information à jour et ciblée sur le marché européen élargi.

Recommandation 25 :

Afin de contribuer efficacement à renforcer les relations économiques bilatérales entre les pays de l'Europe centrale et orientale et le Canada tout en aidant notre secteur de haute technologie, que le gouvernement fédéral, par des organismes multilatéraux, encourage et aide ces pays à établir et surtout à appliquer des droits de propriété intellectuelle dans la région.

INTRODUCTION

En général, dans l'esprit des Canadiens, lorsqu'il est question de relations extérieures en matière de commerce et d'investissement, l'Union européenne passe bien après notre premier partenaire commercial, les États-Unis. Comment s'en étonner, quand on songe à la proximité de notre voisin du sud, à l'importance considérable qu'ont revêtu l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et, avant lui, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ainsi qu'aux forces du marché qui se sont ajoutées à ces ententes pour amener l'écrasante majorité des échanges commerciaux et des flots d'investissement entre notre pays et l'étranger à se concentrer sur les États-Unis?

En 2000, pas moins de 87 % de nos exportations étaient destinées aux États-Unis, tandis que seulement 5 % de celles-ci étaient expédiées dans l'UE. En vérité, nos relations économiques avec les pays autres — si importantes qu'elles puissent être pour ces pays eux-mêmes — pâlisent devant l'énormité de nos liens avec les États-Unis.

Le Canada est confronté à une dichotomie inconfortable. D'un côté, nos entreprises jugent plus facile de mener leurs activités au sein de l'ALENA et préfèrent souvent orienter leurs efforts sur l'Amérique du Nord, plutôt que sur l'Europe. Comme l'ont déclaré quelques témoins, il est parfaitement naturel que les priorités économiques du Canada demeurent axées sur son principal partenaire commercial. Selon Robert Keyes (premier vice-président, Affaires internationales, Chambre de commerce du Canada), ce sont les entreprises du secteur privé qui prennent les décisions d'affaires. Et si elles décident de traiter en Amérique du Nord et pas ailleurs, elles n'ont pas à s'en excuser. Ces témoins semblaient souscrire au fait que le gouvernement fédéral place les États-Unis en tête de sa liste de priorités commerciales.

D'un autre côté, le Canada est devenu fort dépendant à l'égard de son voisin du sud en ce qui concerne le commerce et l'investissement, et le récent fléchissement survenu aux États-Unis montre qu'il n'est pas sans danger de continuer à compter autant sur un seul partenaire commercial pour sa prospérité. Cette position dominante du marché américain est une raison suffisante pour que le Canada diversifie ses exportations. Dans ce contexte, l'Europe pourrait s'avérer utile pour faire contrepoids aux États-Unis.

Que l'Europe, et plus précisément l'Union européenne (UE), ait souvent été négligée dans le débat sur le commerce et l'investissement, cela est très compréhensible. En effet, depuis un certain temps, le Canada consacre beaucoup d'énergie à l'établissement d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et, en dépit de la récente crise financière, l'Asie est toujours considérée largement comme la « nouvelle

frontière », qui devrait à nouveau connaître une croissance économique impressionnante¹.

Toutefois, les relations économiques Canada-UE ne peuvent pas être considérées seulement à la lumière de notre dépendance actuelle de 87 % à l'égard du marché américain. L'importance déclinante du marché européen et la place croissante du marché américain s'inscrivent dans une tendance à long terme. Depuis les années 1940, la place de l'Europe (et du Royaume-Uni en particulier), comme marché d'exportation, diminue.

Cette constatation a amené les gouvernements canadiens, à diverses époques, à tenter de diversifier les exportations afin de réduire la dépendance à l'égard des États-Unis. La « troisième option » de M. Trudeau dans les années 1970 en est l'exemple le plus célèbre, mais l'origine de cette politique remonte à l'insistance du Canada en faveur de l'Article 2 de la charte de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, qui demandait la création d'une communauté de l'Atlantique Nord. Cela n'a jamais été fait et, au lieu de cela, l'OTAN s'est transformée en une organisation militaire.

L'intégration économique régionale croissante n'est pas un phénomène exclusivement canadien. Selon les statistiques de l'OMC, une part croissante des échanges se fait désormais à l'intérieur des régions. En 1999, 48,1 % des exportations américaines de marchandises n'ont pas dépassé les limites des Amériques. De même, en Asie, 46,6 % des exportations intéressaient la région même; et 71,3 % du commerce de l'UE s'est fait entre ses membres. Si le Canada accorde moins d'attention au reste du monde, il en va de même des autres régions, y compris l'UE. Les États s'intéressent moins à leurs partenaires de l'extérieur qu'à leur propre région. Il n'est donc pas surprenant que le Canada et les États-Unis aient tous deux perdu des parts de marché dans l'UE, tandis que les échanges à l'intérieur de celle-ci ont augmenté.

C'est à nos risques et périls que nous négligeons le potentiel considérable de l'Europe. Selon les termes de William Clarke (sous-ministre adjoint, Affaires internationales et délégué commercial en chef, MAECI), ce continent est un « marché énorme et très avancé » dont la performance économique récente reste positive et dont l'avenir paraît prometteur, étant donné l'intégration économique actuellement en cours. Elle représente un marché essentiel pour le Canada, même si le commerce bilatéral et les relations d'investissement sont éclipsés par le lien économique avec les États-Unis.

¹ Il importe de souligner que l'image de marque de l'Europe aux yeux des gens d'affaires pourrait bien être enfin en train d'évoluer. Selon une enquête récente, les membres de la Chambre de commerce du Canada situent l'Europe au second rang, après les États-Unis, en termes de priorité, suivie par l'Asie puis par l'Amérique latine.

Non seulement l'UE² offre aux sociétés canadiennes l'accès à 376 millions de personnes, mais elle représente la deuxième économie du monde, avec un PIB de 8 900 milliards de dollars américains, ce qui représente 20 % de la production mondiale (les États-Unis, avec 10 000 milliards de dollars américains sont la première économie du monde). De plus, avec des exportations équivalant à quelque 1 200 milliards de dollars américains et des importations se situant à 1 300 milliards de dollars américains, l'UE est la plus grosse entité commerçante du monde. Ce sont là des chiffres impressionnants.

Il ne faut pas négliger non plus la question de l'élargissement de l'UE. On s'attend en effet que, d'ici à 2010, l'Union européenne passe des 15 membres qui la composent actuellement à près de 30. Douze États (la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la République slovaque, Malte, la Bulgarie et la Roumanie)³ s'efforcent actuellement de réunir les critères économiques et sociaux d'adhésion, en espérant y arriver avant 2004. Le rythme des négociations varie selon la facilité avec laquelle chaque pays intègre l'« acquis communautaire » (l'ensemble du droit de l'UE) dans ses propres lois et pratiques nationales. Gérer cet élargissement — qui entraînera un accroissement de 33 % du territoire, une augmentation de 30 % de la population totale (la portant à 500 millions) et une augmentation de 100 % de la population rurale de l'UE — s'avérera certainement le défi le plus difficile auquel l'UE aura à faire face au cours de la prochaine décennie. Les implications d'un élargissement pour la politique agricole européenne sont en soi énormes.

Comme nous l'avons dit plus haut, l'euro est désormais la devise officielle de 12 des 15 États membres de l'UE, ceux qui ont adhéré à l'Union économique et monétaire (UEM). En 2002, les billets et les pièces libellés en euros commenceront à circuler. D'après des renseignements fournis au Sous-comité par le MAECI, l'UEM ne devrait pas avoir d'effets directs notables à court terme sur le Canada en matière de commerce et d'investissement. La question de savoir si, à la longue, l'économie canadienne en tirera profit (grâce à une amélioration du marché européen pour le Canada) ou si elle en souffrira (à cause d'une concurrence accrue de l'UE avec le Canada face aux marchés européens et autres) demeure sans réponse.

En considérant les passionnantes perspectives économiques de l'Europe, il ne faut toutefois pas oublier que la région pose également toute une série de défis pour les entreprises canadiennes. À bien des égards, l'UE demeure un ensemble d'États souverains, dont chacun possède ses lois et règlements propres. Comme l'a souligné David Paterson (agent des relations gouvernementales, Alliance canadienne de

² L'UE se compose des 12 pays de la zone euro, ou UE-12 (Belgique, Allemagne, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Irlande, Espagne, Portugal, Autriche, Finlande et Grèce) et des trois pays qui n'ont pas encore adopté la nouvelle devise (Danemark, Royaume-Uni et Suède). Les membres de l'UE ont en commun un marché, ainsi que des politiques en matière de relations étrangères et de sécurité, de commerce, d'agriculture et de concurrence. L'UE négocie des ententes commerciales au nom de ses membres.

³ Les négociations avec la Turquie commenceront uniquement après qu'un certain nombre de critères politiques d'adhésion auront été réunis.

technologie de pointe) devant le Sous-comité, l'UE est un ensemble de 15 marchés « unifiés sous un même régime commercial, mais chacun [ayant] sa propre langue, ses coutumes et ses pratiques commerciales. Chacun doit être traité individuellement ». Cette réalité suppose souvent des difficultés pour les sociétés étrangères qui espèrent pénétrer facilement et entièrement l'ensemble de l'UE⁴.

Outre cette difficulté apparente associée à la pénétration des marchés européens, l'UE maintient dans certains secteurs de l'économie des pratiques réglementaires qui restreignent les marchés et, en ce qui concerne l'agriculture, le versement de coûteuses subventions. Les obstacles au commerce ont, au fil des ans, gêné de nombreuses exportations de ressources naturelles du Canada et la récente multiplication des règlements sanitaires et phytosanitaires pose des problèmes aux exportateurs canadiens. Au chapitre de l'agriculture, le budget de l'UE est affecté dans une proportion d'environ 50 % à la Politique agricole commune (PAC), qui assure aux agriculteurs de fortes subventions, sources de distorsions. La PAC continue de préoccuper le Canada et elle reste l'un des enjeux majeurs des prochaines négociations multilatérales sur la libéralisation des échanges.

Reconnaissant les interrelations qui existent entre les débouchés économiques offerts par l'Europe, d'une part, et les défis que celle-ci représente, d'autre part, le Sous-comité a voulu examiner les relations économiques du Canada avec la région européenne. Il a tenu deux séries d'audiences à Ottawa, au cours de la 36^e et de la 37^e législature respectivement, et il a effectué une mission d'étude très fructueuse en Europe (Paris, Berlin, Genève, Bruxelles) au printemps 2001.

Après mûre réflexion, il conclut dans le présent rapport à la nécessité d'insister davantage sur les liens commerciaux entre le Canada et l'Europe et d'accorder une position plus élevée à l'Europe dans l'échelle des priorités commerciales du Canada. S'il est vrai que les données laissent supposer que l'Europe est de très loin notre deuxième partenaire en matière de commerce et d'investissement, les fonctionnaires de notre mission auprès de l'UE, à Bruxelles, nous ont appris que l'Europe se classait seulement au quatrième rang des priorités mondiales du Canada. Il faut déployer un effort concerté pour augmenter nos échanges avec les pays européens et pour faire face avec plus d'efficacité aux obstacles commerciaux et aux différends qui continuent de gêner nos relations. Si, dans le passé, on a peut-être eu tendance à tenir l'Europe pour acquise, ce serait une grave erreur d'en rester là, étant donné la richesse de ce marché et les occasions qu'il offre aux entreprises canadiennes. Les Canadiens ne doivent pas rester passifs face à l'actuelle relation transatlantique. Le Sous-comité recommande donc :

⁴ Cette opinion n'est cependant pas celle de tous les témoins. Par contraste avec les témoignages de divers représentants d'associations de gens d'affaires, Danièle Smadja (ambassadrice, Délégation de la Commission européenne au Canada) n'est pas d'accord pour dire que l'UE constitue un bloc avec lequel il est difficile de traiter. Beaucoup de progrès ont été accomplis dans l'élimination des frontières et des contrôles internes, ainsi que dans l'harmonisation des normes, procédures et politiques, dit-elle. Les exportateurs et exploitants canadiens, ajoute-t-elle, n'ont qu'une seule frontière externe à franchir pour pénétrer l'UE.

Recommandation 1 :

Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.

Le présent rapport, fondé largement sur les témoignages entendus par le Sous-comité, se divise en deux parties. La première expose l'état actuel des liens économiques transatlantiques, en insistant sur le commerce et l'investissement. On y verra que, si les échanges dans les deux sens sont en augmentation en chiffres absolus, la véritable réussite des relations bilatérales se situe au niveau des investissements.

Quant à la deuxième partie du rapport du Sous-comité, elle porte sur les principaux enjeux de l'intensification des échanges entre le Canada et l'Europe en matière de commerce et d'investissement. Ce sont :

- L'amélioration de l'image de marque du Canada en Europe, qui n'a pas toujours été optimale, et de l'image de marque de l'Europe au Canada;
- L'amélioration de l'efficacité des activités de promotion du gouvernement fédéral en matière de commerce et d'investissement;
- La conclusion d'ententes de libre-échange avec l'UE et avec l'Association européenne de libre-échange (AELE);
- L'avancement de la libéralisation multilatérale du commerce dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- Le renforcement des liens transatlantiques officiels, qui, depuis longtemps, sont assez faibles;
- L'abaissement des barrières commerciales européennes, qui continuent à entraver la relation bilatérale;
- L'examen des effets de l'élargissement de l'UE pour le Canada.

PARTIE I : LES LIENS ÉCONOMIQUES TRANSATLANTIQUES ACTUELS

Le commerce et l'investissement étranger direct sont deux des éléments essentiels de la relation économique transatlantique, même si la croissance des courants d'investissement a été de loin la plus forte. Or, on reconnaît maintenant que le commerce suit de plus en plus l'investissement. Aussi, semble-t-il acquis que les structures commerciales existantes entre l'Europe et le Canada pourront, avec le temps, être revigorées.

A. Le commerce

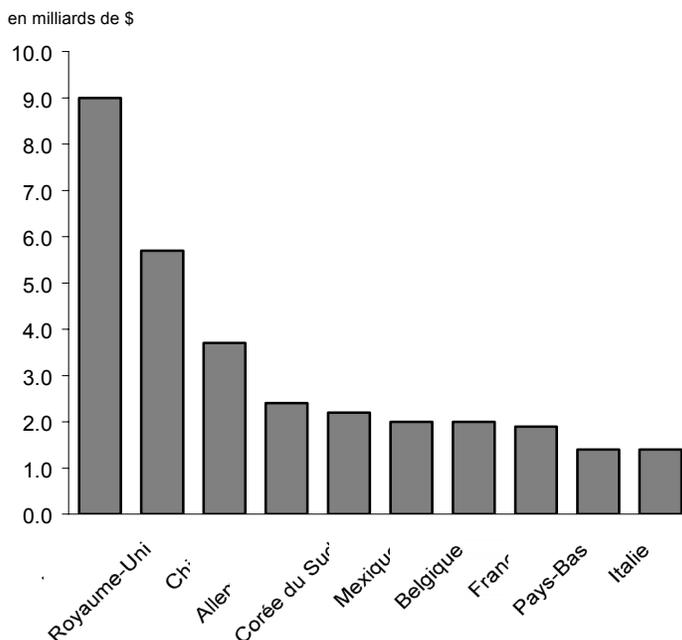
Le commerce du Canada avec l'Union européenne continue d'augmenter en chiffres absolus. Les échanges de biens et services dans les deux sens ont atteint 73,8 milliards de dollars en 2000, une hausse d'un peu plus que 100 % depuis 1991. Selon Statistique Canada, notre pays a exporté pour 21 milliards de dollars de marchandises vers l'UE, soit 4,6 % du total de nos exportations de marchandises, alors qu'il importait pour 33,6 milliards de dollars, une hausse significative par rapport à 1991. En l'an 2000, les exportations de services, de l'ordre de 8,9 milliards de dollars (contre des importations de 10,3 milliards de dollars), ont également été importantes. Au fil des ans, les exportations de marchandises à destination de l'Europe ont affiché une croissance modérée : l'augmentation a été de 75 %, en chiffres absolus, au cours de la période 1993-2000.

L'Europe est également la première destination des exportations canadiennes après les États-Unis. À l'exclusion de notre voisin du sud, l'UE a représenté 47 % de l'accroissement de nos exportations entre 1990 et 1998, soit le double des exportations à destination des tigres asiatiques au cours de la même période. Les exportations vers l'Europe ont augmenté d'au moins un milliard de dollars par année en moyenne au cours des six dernières années — un montant qui n'est pas insignifiant, même si, comme l'a souligné Bertin Côté (sous-ministre adjoint, Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, MAECI) devant le Sous-comité, une année d'accroissement des exportations à destination des États-Unis dépasserait le montant total des exportations canadiennes vers l'UE. Face à notre relation économique avec les États-Unis, l'importance de l'Europe pour le Canada, qu'il s'agisse du commerce ou de l'investissement, n'est pas toujours appréciée. Néanmoins, les résultats commerciaux ne doivent pas être pris à la légère, car ils engendrent de nombreux emplois pour nos concitoyens.

Susan Cartwright (sous-ministre adjointe par intérim, Europe, Moyen-Orient et Afrique, MAECI) a informé le Sous-comité que six des dix premiers marchés d'exportation du Canada à part les États-Unis sont situés en Europe. Au sein de l'UE, les deux plus importants sont le Royaume-Uni (6,4 milliards de dollars d'exportations en 2000), et

l'Allemagne (3,1 milliards de dollars); ces deux pays représentent également les deux premières provenances européennes d'importations au Canada.

GRAPHIQUE 1
Dix principaux marchés d'exportation du
Canada autres que les É.-U., 2000
 données douanières



Source : Statistique Canada

À première vue, les données concernant le commerce semblent assez bonnes, mais plusieurs mises en garde s'imposent. D'abord, la part de l'UE dans les exportations totales canadiennes tant de biens que de services est en déclin, étant tombée de 13,2 % en 1980 à 6,3 % en 2000, car les entreprises canadiennes ont tendance à se concentrer sur le marché américain, par suite de la libéralisation des échanges. La part des États-Unis dans nos exportations s'est accrue régulièrement (20 points de pourcentage de 1980 à 2000). Si l'on fait abstraction des données concernant les États-Unis, la part de l'UE dans les exportations canadiennes a en fait été relativement stable au cours de cette période. La morosité de l'économie européenne (comparativement à la force de l'économie américaine) au cours de la majeure partie des années 1990 et l'appréciation du dollar canadien, qui suit le dollar américain face aux monnaies européennes, ont également contribué à l'évolution du commerce. Les obstacles au commerce érigés en Europe ont aussi contribué à ralentir les exportations canadiennes.

GRAPHIQUE 2
Parts des É.-U. et de l'UE dans les exportations canadiennes



Source : Statistique Canada

En second lieu, la part du Canada dans le marché européen a elle-même connu une diminution progressive. Le pourcentage des importations des pays membres de l'UE ayant leur origine dans les pays de l'UE eux-mêmes (c.-à-d. le commerce intra-UE) a augmenté depuis 1980, déplaçant ainsi les exportations provenant de pays comme le Canada, les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Il semblerait que le principal événement à l'origine des tendances commerciales que nous venons d'évoquer réside dans les progrès de l'intégration régionale des deux côtés de l'Atlantique, à savoir l'ALENA et l'UE. Les Canadiens aussi bien que les Européens se sont davantage intéressés à leurs marchés régionaux respectifs, l'existence des deux zones de libre-échange ayant concentré le commerce à l'intérieur des deux régions (c'est donc dire que les échanges infra-UE et infra-ALENA ont augmenté). En outre, les gens d'affaires européens disposent également de nombreux débouchés autrefois inaccessibles (Chine, autres pays asiatiques, ex-Union soviétique).

Troisièmement, même en tenant seulement compte des échanges de l'UE avec le reste du monde (c.-à-d. en faisant abstraction des importations provenant d'autres pays de l'UE), la part du Canada dans le marché net des importations de l'UE a également diminué, tombant d'un peu plus de 2,5 % en 1980 à un peu plus de 1,8 % en 1999. En d'autres termes, le Canada perd ses marchés à l'intérieur de l'UE au profit de pays non-membres de l'Union et son importance est aujourd'hui moindre, alors que le marché de l'Europe est sur le point de s'élargir par suite de l'augmentation des adhésions, de l'adoption d'une devise unique et de la mise en place de réformes économiques. Cette réduction de la présence économique relative du Canada a compliqué la défense des intérêts de notre pays dans toute une gamme de dossiers importants.

En dépit de ce déclin, il existe quelques raisons de se réjouir : le Canada a considérablement diversifié la composition de ses exportations outre-mer. Depuis une vingtaine d'années, il a élargi l'éventail des produits destinés au marché européen, autrefois axé sur les matières premières. Certes, les pâtes et papier demeurent la première exportation vers l'UE, mais les ressources naturelles ont été de plus en plus déplacées par des produits manufacturés à haute valeur ajoutée, notamment les avions

et les pièces pour avions, la machinerie industrielle (de haute précision surtout), le matériel de télécommunications et les ordinateurs. Les produits qui affichent la plus haute croissance récente (de 0,5 milliard de dollars en 1994 à 1,5 milliard de dollars en 1998) sont les avions et les pièces pour avions, et surtout les avions à réaction de portée régionale.

Le passage à une proportion plus grande de produits à valeur ajoutée dans la composition de nos exportations a été en général bien accueilli par les témoins du Sous-comité. M. Paterson a insisté sur l'énorme potentiel que représente le secteur de la haute technologie, quand on songe que les échanges interentreprises à eux seuls devraient augmenter de 2 300 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années. Selon lui, les sociétés canadiennes de haute technologie axent leur stratégie de marketing presque exclusivement sur l'exportation, le marché américain étant considéré comme faisant virtuellement partie du marché intérieur⁵. Une fois que ces entreprises se sont établies au sud de la frontière, elles peuvent alors commencer à élargir leurs horizons, celles qui sont installées dans l'Est se tournent vers l'Europe, et celles qui se trouvent dans l'Ouest centrent leur attention sur le pourtour du Pacifique. De fait, l'avenir des relations commerciales Canada-UE pourrait être très prometteur, car le Sous-Comité a entendu dire que l'intérêt pour le commerce avec l'Europe augmentait chez les entreprises canadiennes, surtout dans les industries de la haute technologie, de l'informatique et des télécommunications.

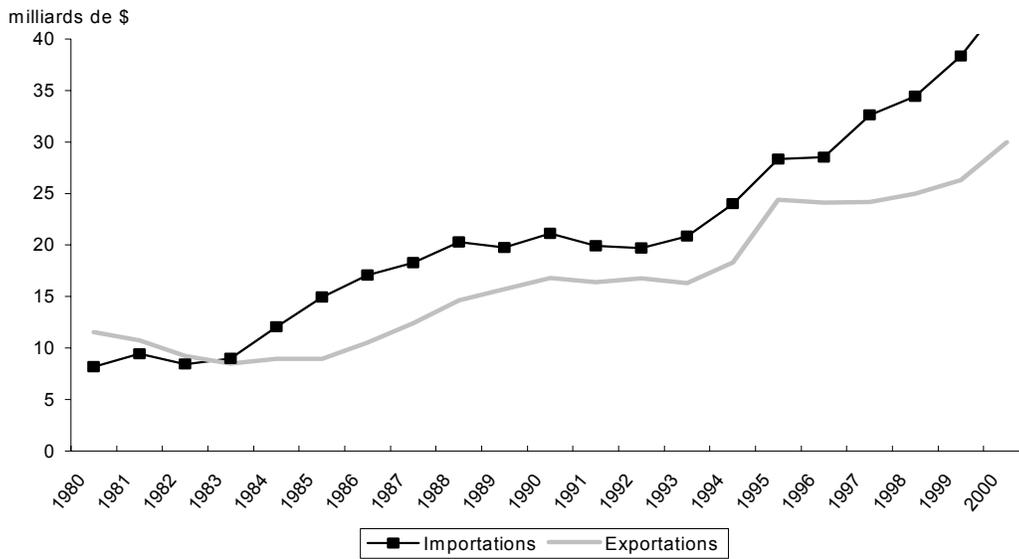
Selon M. Paterson, les entreprises de haute technologie canadiennes ont tendance à s'en tenir à l'une ou l'autre de deux stratégies lorsqu'il s'agit de pénétrer le marché européen : ou bien elles établissent un bureau de marketing et de vente dans le pays, ou bien elles négocient une alliance stratégique avec une société déjà établie, en vue peut-être d'acheter celle-ci après un certain temps. La deuxième option est moins coûteuse et par conséquent plus souvent retenue, le résultat étant qu'on insiste dorénavant beaucoup plus sur la création d'alliances avec des partenaires européens avant de chercher à exploiter les marchés sur ce continent. Entre autres avantages, ces liens commerciaux permettent aux sociétés canadiennes de ramener et de vendre des technologies européennes et des produits nouveaux sur le marché de l'ALENA. Une fois implantées en Europe, les entreprises canadiennes s'attachent généralement à investir dans des installations sur place, notamment dans le domaine de la fabrication.

Qu'en est-il des importations? Celles des biens et services en provenance de l'UE affichent une stabilité relative depuis 1980. En 2000, les importations représentaient environ 10 % des importations canadiennes totales. Si l'on fait abstraction des États-Unis, toutefois, nos importations de l'UE sont en fait passées de 30 % à 37 % du total non-É.-U. entre 1980 et 2000. Il s'agit surtout des produits suivants : machinerie industrielle, matériel et outillage, automobiles, tubes électroniques et semi-conducteurs, et pétrole brut. Ces dernières années, les importations d'avions (principalement des

⁵ Le marché américain offre des avantages stratégiques, comme sa grande taille, un haut degré d'innovation et le désir de faire l'essai d'approches nouvelles, l'homogénéité du marché et sa proximité du Canada.

Airbus achetés en remplacement de la flotte nationale) ont affiché le taux le plus rapide de croissance, passant d'un niveau de 0,3 milliard de dollars en 1994 à 2,5 milliards de dollars en 1998.

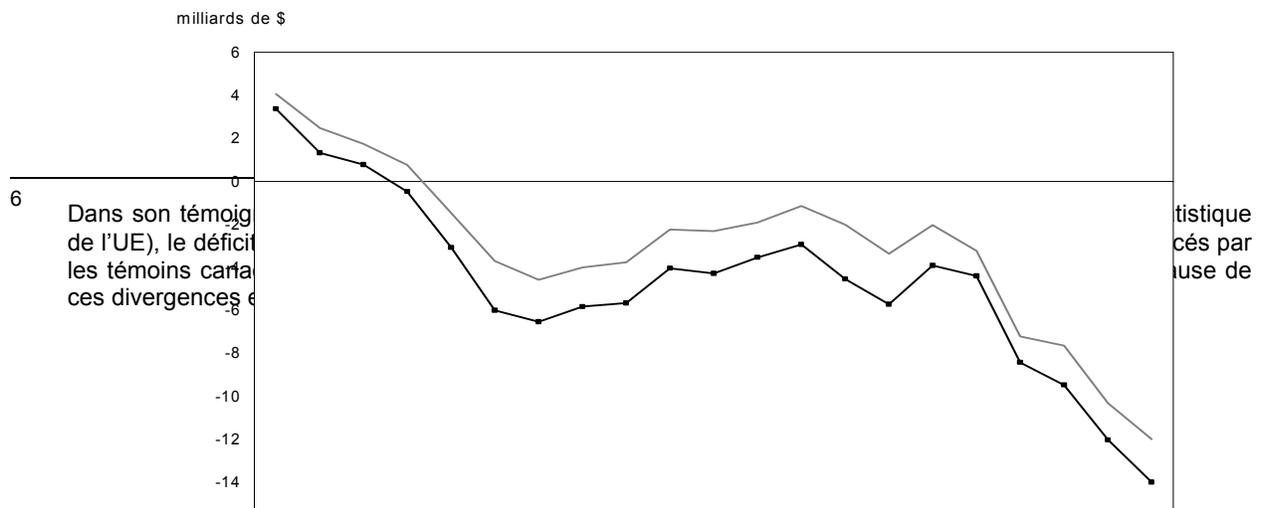
GRAPHIQUE 3 Commerce de biens et services Canada-UE



Source : Statistique Canada

En 2000, la balance du commerce entre le Canada et l'UE a accusé un déficit d'un peu moins de 14 milliards de dollars⁶. Ce déséquilibre exportations-importations ne cesse de croître depuis le milieu des années 1990, ce qui traduit largement à la fois les disparités entre les taux de croissance économique du Canada et de l'Europe et le processus d'intégration sur le continent européen. Quant à la balance des échanges de services, elle demeure en position déficitaire.

GRAPHIQUE 4 Balance commerciale des biens et services avec l'UE 1980-2000



⁶ Dans son témoignage de l'UE), le déficit les témoins car ces divergences

statistique cés par use de

Source : Statistique Canada

B. Les investissements

Les exportations n'ont pas crû au même rythme que l'économie de l'Union européenne, mais l'investissement étranger direct (IED) est devenu l'élément le plus vigoureux des relations économiques transatlantiques. En 2000, le total cumulé des investissements directs du Canada dans l'UE s'est élevé à 56,5 milliards de dollars, alors que les investissements effectués au Canada par l'UE totalisaient 77,9 milliards. Ce dernier chiffre comprend une hausse substantielle de 28,3 milliards⁷ par rapport aux résultats de 1999, qui est principalement attribuable à l'achat par la firme française Alcatel de Newbridge Networks, une société de Kanata, en Ontario, et à la vente de la compagnie Seagram à Vivendi SA, également de France. Cet accroissement des investissements français au Canada a fait en sorte que ce pays a supplanté en l'an 2000 notre traditionnelle deuxième source d'IED, le Royaume-Uni.

Même si l'on reconnaît que cette hausse des IED en l'an 2000 peut être atypique, il demeure que le Canada a bénéficié d'une forte croissance des investissements en direction de l'Europe au cours de la dernière décennie. Entre 1990 et 2000, les investissements canadiens en Europe ont enregistré une poussée de 174 %, ce qui est plus qu'appréciable, alors que les investissements des États-Unis à destination de l'Europe n'ont progressé que de 157 %. En 2000, près de 19 % (contre 12 % en 1983) des investissements du Canada à l'étranger ont été effectués en Europe. Il reste à voir dans quelle mesure cette hausse des investissements sera atténuée par l'éclatement de la bulle technologique de la fin de 2000 et du début de 2001. À ce sujet, il faut souligner par exemple que Nortel a licencié un fort pourcentage de son personnel en France.

Selon M. Clarke, cette montée des IED peut être attribuée aux entreprises de haute technologie canadiennes, dont les opérations viennent s'ajouter aux importantes

⁷ Il faut souligner que ces données de Statistique Canada sont préliminaires. Les chiffres définitifs pour l'an 2000 ne sont pas encore disponibles.

activités et installations qu'ont implantées en Europe des investisseurs canadiens traditionnels tels que Bombardier, Nortel, Alcan, et CAE. Les principaux secteurs dans lesquels le Canada investit directement sont la finance et l'assurance, les métaux et les produits métalliques, les communications ainsi que l'alimentation, les boissons et le tabac.

De nombreuses entreprises canadiennes ont fait des investissements stratégiques dans certains pays européens, qui deviennent autant de tremplins vers l'ensemble ou certains secteurs du marché européen. On constate qu'elles ont concentré leurs activités au Royaume-Uni — qui se classe bon premier pour nos investissements en Europe, puisque plus de 350 entreprises canadiennes s'y sont établies — et sur l'Irlande. Le Royaume-Uni, avec 25,3 milliards de dollars, et l'Irlande, avec 8,4 milliards de dollars, comptaient ensemble pour 60 % des investissements canadiens dans l'UE en l'an 2000. En outre, nos entreprises sont également très bien représentées dans de nombreuses villes d'Europe occidentale (comme Stockholm ou Copenhague, pour le marché du nord de l'Europe, et Amsterdam ou Bruxelles, pour le centre de l'Europe).

On admet de plus en plus que l'investissement est devenu plus important que le commerce comme outil de pénétration des marchés. Habituellement, l'IED est utilisé soit pour servir plus facilement le marché cible⁸ ou, dans certains cas, pour contourner les obstacles au commerce en mettant des activités sur pied dans ce marché. Il est également reconnu qu'en règle générale, le commerce tend à suivre l'investissement.

En ce qui concerne l'Europe, les investissements bilatéraux témoignent d'une forte croissance bien que les obstacles au commerce soient sur le déclin depuis quelques décennies. En d'autres termes, l'investissement n'est pas motivé par la présence d'obstacles à la pénétration des marchés. Plutôt, comme le Sous-comité l'a appris, des compagnies comme Bombardier ont investi en Europe parce qu'elles ont jugé qu'il est essentiel d'être présent sur ce marché pour pouvoir le servir. Robin Schweitzer (vice-président, Initiatives stratégiques, Bombardier Transport) a ainsi déclaré au Comité qu'une proportion importante du personnel de l'entreprise se trouvait dans l'UE, plus précisément en Allemagne. Si une entreprise investit pour agir comme une société locale, il y a moins de chances que cet investissement se traduise par un accroissement du commerce (même si bien sûr de fortes ventes dans l'UE amélioreront toujours le bilan). Ce qui est important pour le Canada, c'est la mesure dans laquelle les investissements canadiens en Europe facilitent l'exportation outre-mer de produits canadiens, y compris des pièces et des composants du processus de production, plutôt que de simplement contribuer à des échanges intraeuropéens.

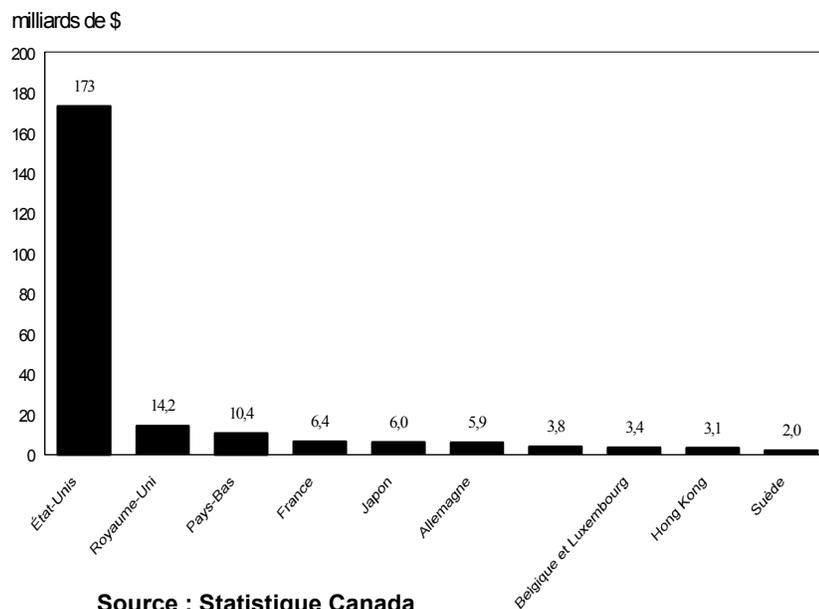
Les vues des témoins divergent sur ce point. Aux commentaires déjà mentionnés à propos de Bombardier, il faut ajouter les propos de M. Keyes : « Les investissements

⁸ Lors du séjour du Sous-comité dans l'UE, de nombreuses sociétés canadiennes présentes sur ce continent ont souligné que le fait d'être perçue comme une entreprise « locale » était essentiel pour faire des affaires sur ce marché (par exemple en Allemagne).

en provenance de l'Europe sont très importants, et nous espérons que les échanges commerciaux suivront la même tendance que ceux-ci. Toutefois, il est possible que ces investissements servent, du moins en partie, à favoriser les échanges intraeuropéens et non à accroître les exportations de produits en provenance du Canada. C'est difficile à dire. » Pour sa part, M. Clarke voit les choses de façon plus positive, soutenant que les investissements de nos entreprises (comme Bombardier) en Europe ont eu d'importantes retombées sur le plan des exportations, si bien que le gouvernement fédéral voit désormais d'un bon œil les investissements de nos entreprises à l'étranger.

Les investissements du Canada dans l'UE et ceux effectués par cette dernière ici sont à peu près du même ordre. L'Union européenne se classe en deuxième position, après les États-Unis, comme source d'investissement étranger au Canada. De tous les investissements autres qu'américains faits au Canada, environ un tiers vient d'Europe; de plus, sept des dix principaux pays investissant au Canada sont européens. Les investissements de l'Union européenne au Canada sont concentrés dans la finance et l'assurance, l'alimentation, les boissons et le tabac, l'énergie, les produits chimiques et le textile. L'économie canadienne bénéficie grandement de ces investissements : en effet, 3 500 filiales européennes se sont établies dans notre pays, y créant des milliers d'emplois.

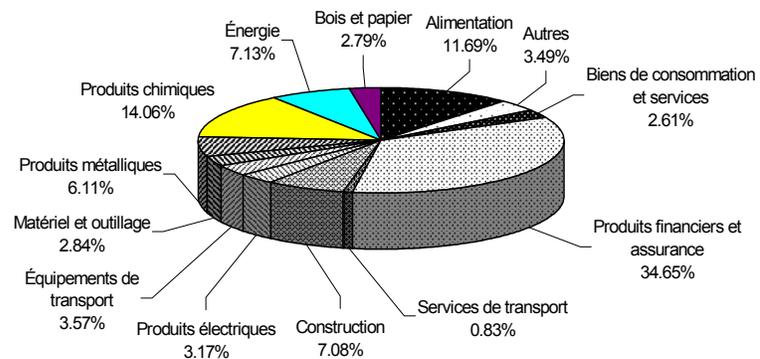
GRAPHIQUE 5 Les dix investisseurs étrangers directs les plus importants au Canada, 1999



Les Européens qui investissent au Canada le font souvent pour se positionner sur le marché nord-américain. On a cité au Comité l'exemple des investissements réussis effectués par Alcatel et Vivendi et des entreprises suédoises comme Ericsson, Astra, et Stora. Pour les investisseurs étrangers, surtout les entreprises de petite taille, le Canada présente plusieurs avantages concurrentiels, notamment un taux de change faible, une main-d'œuvre loyale et de haut calibre, un système juridique et des services sociaux favorables et des coûts d'entreprise relativement faibles. Pourtant, si les investissements effectués au Canada ont augmenté en termes absolus (de près de 100 % entre 1988 et 2000), en termes relatifs, c'est-à-dire par comparaison aux investissements effectués à l'étranger, le volume des investissements provenant d'Europe a été jusqu'à très récemment plutôt décevant. On verra dans le prochain chapitre comment tenter de résoudre cette situation.

GRAPHIQUE 6

Investissements européens au Canada par secteur, 1998



Source : MAECI

PARTIE II : PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE

A. Rectifier les problèmes d'image

1. Améliorer l'image du Canada en Europe

Il devient de plus en plus évident que la perception qu'ont les Européens du Canada pose un obstacle sérieux à la promotion de l'industrie canadienne dans l'UE. Notre mission d'enquête en Europe confirme que le Canada jouit là-bas d'une image extrêmement favorable. À l'étranger, le Canada évoque des parcs et des réserves naturelles, des attractions touristiques comme les chutes Niagara, un peuple pacifique, démocratique et tolérant et une économie essentiellement dépendante des ressources naturelles. Même si la beauté de notre pays est bien réelle et digne d'être promue et qu'elle suscite une bonne volonté inestimable, elle fait oublier que, dans l'arène économique, le Canada ne dépend plus exclusivement de ses ressources naturelles. En fait, quelque 70 % de nos exportations sont aujourd'hui des produits industriels. Pour la première fois dans l'histoire, comme l'a fait remarquer au Sous-comité un haut fonctionnaire de l'ambassade du Canada à Paris, il y a un certain équilibre dans notre économie entre les industries à base de ressources et les autres secteurs industriels. Dans un certain nombre de domaines de haute technologie (p. ex. l'accès rapide à l'Internet, l'accès à large bande), le Canada est devenu un fer de lance.

L'image surannée du Canada a pourtant la vie dure. En 1997, le Conference Board du Canada a constaté que le milieu des affaires des deux côtés de l'Atlantique souffrait d'un grave « déficit d'information » au sujet des marchés des uns et des autres. Une enquête privée menée auprès de cadres européens pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en 1998 a révélé des failles et des inexactitudes dans la connaissance qu'on a du Canada à l'étranger. En France, le Sous-comité a pris connaissance d'un sondage qui révèle qu'on a l'impression là-bas d'une absence totale d'«industries de pointe» au Canada. Les problèmes d'image discernés dans les années 1990 semblent donc subsister.

Le fait est que les Européens ont une idée dépassée de l'économie canadienne et que le Canada ne figure pas sur la carte de la plupart des entreprises de l'UE. M. Keyes déclare : « Nous sommes perçus comme un satellite des États-Unis. L'attention est surtout centrée sur les États-Unis, dont nous constituons une sorte de prolongement vers le nord et qui de toutes façons peuvent servir de porte d'accès au Canada. Ils ne pouvaient pas identifier de produits, d'entreprises ou de services canadiens pouvant s'avérer indispensables dans le contexte européen. » En Europe, nous avons même constaté que nos grandes sociétés de haute technologie passaient pour appartenir à des

Américains. Comme les Européens ont largement l'impression que nous sommes dominés par les États-Unis, le Canada aurait peut-être intérêt à se différencier de son voisin du sud.

Pourquoi le Canada n'est-il toujours pas perçu à l'étranger comme un important fabricant de produits industriels et de haute technologie avancés? Faisons-nous le nécessaire pour que les entreprises européennes aient aisément accès à une information exacte à notre sujet? Le Sous-comité a entendu des opinions contradictoires à ce sujet. M. Keyes est convaincu qu'il ne manque pas d'information au sujet du Canada et qu'il y en a même trop. M. Clarke convient que, sans égard à la quantité d'information, les gens des deux côtés de l'Atlantique se connaissent assez mal. Pour sa part, Charles Barrett (vice-président, Recherches sur les entreprises, Conference Board du Canada) prétend qu'on manque des deux côtés d'informations à jour et ciblées sur les marchés de l'autre. En France, le Sous-comité a entendu dire que les entreprises françaises manquaient d'information sur le Canada et que même l'entreprise française bien connue Alcatel (qui a acheté Newbridge Networks de Kanata en 2000) n'avait pas d'abord perçu le Canada comme un marché de haute technologie.

Le Sous-comité ne peut que conclure que l'image stéréotypée du Canada nuit à ses perspectives commerciales. Compte tenu de la concurrence farouche à l'échelle mondiale, il s'agit pour le Canada de tirer parti de son image « naturelle » positive et de son avantage comparatif sur le plan des ressources naturelles tout en promouvant de façon plus efficace ses produits, ses services et ses entreprises sur le marché européen. Il peut y arriver en modernisant son image comme société dynamique et ouverte dotée d'une technologie de pointe (p. ex. technologie de l'information, télécommunications, aérospatiale et électronique), une société capable de répondre aux besoins des entreprises européennes et d'être un partenaire clé pour les entreprises européennes dans le cadre de coentreprises en Europe et d'investissements au Canada comme porte d'accès à l'ALENA.

Nous devons mieux faire connaître le Canada aux Européens et les sensibiliser davantage à la « marque Canada ». Nous devons rehausser le profil global du Canada en Europe comme moyen de faire valoir nos intérêts stratégiques. En vue de présenter un portrait plus exact et plus actuel du Canada aux Européens, nous recommandons :

Recommandation 2 :

Que le gouvernement fédéral déploie, dans le cadre d'une campagne d'information, des efforts mieux concertés pour faire savoir directement et efficacement aux décideurs européens que la structure de l'économie canadienne est en évolution rapide. Les Européens doivent savoir que le Canada est devenu, d'une économie essentiellement axée sur ses ressources naturelles, une économie comportant un grand nombre d'industries modernes à base de savoir.

Recommandation 3 :

Que cette stratégie de modernisation de la « marque Canada » visant à projeter à l'étranger l'image d'un leader mondial de la nouvelle économie table davantage sur les entreprises européennes qui ont du succès au Canada; les entreprises canadiennes qui ont une présence appréciable en Europe; les visites de journalistes, notamment ceux de journaux et de revues spécialisés; les échanges d'étudiants; la projection d'images de la nouvelle réalité canadienne dans les aéroports; et le drapeau canadien.

Des témoins au Canada comme en Europe se demandaient si les efforts de promotion touristique axés sur la beauté naturelle du Canada n'allaient pas à l'encontre de l'image que nous souhaitons projeter d'un pays spécialisé dans la haute technologie, la fabrication de pointe et l'électronique. Il semblerait que nous ayons presque trop bien réussi à nous présenter comme un beau pays aux grands espaces au détriment de notre image de fournisseur de biens et de services de haute technologie. Il en résulte peut-être que les entreprises européennes évitent les fournisseurs canadiens et que de nombreux investisseurs européens préfèrent les États-Unis au Canada. Pour remédier à ce problème, le Sous-comité recommande :

Recommandation 4 :

Que, de concert avec les provinces, on réévalue et modifie au besoin les campagnes de promotion touristique en Europe en vue de diffuser de l'information sur la transformation rapide de la structure économique du Canada et sur le style de vie et la qualité de vie des travailleurs du savoir canadiens. On devrait envisager de mieux faire ressortir les villes canadiennes comme destination d'affaires et d'agrément.

2. L'image de l'UE au Canada

L'UE souffre d'un problème d'image analogue auprès des entreprises canadiennes, lesquelles ne s'intéressent guère à ce qui est pourtant la deuxième économie du monde. Les explications de cette attitude varient, mais il y a lieu de croire que l'effet d'entraînement des États-Unis sur le Canada (surtout dans le contexte du boom économique prolongé des années 1990) a toujours constitué pour les entreprises canadiennes une bonne raison de rester axées sur les États-Unis. Il se peut aussi que les commerçants et les investisseurs ne songent pas à l'Europe parce qu'ils ont depuis longtemps l'impression « que les marchés européens sont difficiles à pénétrer, vieux jeu, protectionnistes, bureaucratiques, hérissés d'obstacles ». Il ressort en tout cas des témoignages que le Sous-comité a reçus en Europe que les entreprises canadiennes perçoivent ces marchés comme difficiles à pénétrer.

M. Keyes estime qu'il incombe au gouvernement canadien et à l'UE de contrer ces perceptions, faute de quoi les entreprises iront s'implanter ailleurs. En plus de se

renseigner sur les divers marchés nationaux européens, les entreprises canadiennes devraient peut-être suivre de plus près les politiques et les pratiques de l'UE de manière à pouvoir dresser des stratégies axées sur un marché de plus en plus intégré. Il s'agirait donc de mieux faire connaître l'UE au Canada. Le Sous-comité a entendu dire que, si les grandes sociétés multinationales canadiennes semblaient comprendre l'UE et y être bien représentées, les petites entreprises, en revanche, en connaissaient mal la raison d'être et les politiques. Pour redresser la situation, nous recommandons :

Recommandation 5 :

Que le gouvernement fédéral examine les besoins des entreprises canadiennes, en particulier des petites et moyennes entreprises, en matière d'informations exactes et à jour sur les marchés individuels des pays membres de l'UE et sur les politiques et les pratiques de l'UE. Il faudrait prendre des mesures pour répondre aux besoins d'information constatés.

B. La promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe

Le gouvernement fédéral a un rôle important à jouer pour ce qui est de fournir aux entreprises et aux investisseurs l'information dont ils ont besoin pour prendre leurs décisions et d'encourager le commerce et l'investissement. Ces responsabilités revêtent une importance particulière en Europe où 55 % des clients des missions européennes du MAECI sont des nouveaux venus sur le marché. Il s'agit là du pourcentage le plus élevé de tous les marchés étrangers et c'est beaucoup plus que ce que le Ministère avait d'abord prévu. Le sondage mené pour le Ministère en 1999 auprès de 2 000 entreprises pour mesurer leur niveau de satisfaction à l'égard de nos délégués commerciaux a révélé que les répondantes étaient en majorité de petites et moyennes entreprises et qu'un grand nombre d'entre elles s'étaient taillé une place de choix sur le marché américain avant de s'intéresser à l'Europe, à l'Asie et à l'Amérique latine.

1. L'insuffisance des ressources

Même si 81 % des entreprises sondées étaient satisfaites du Service des délégués commerciaux, certains témoins du Sous-comité ont déclaré que les ressources affectées par le gouvernement fédéral aux activités de promotion en Europe étaient peut-être devenues insuffisantes. M. Paterson, par exemple : « ... certains représentants commerciaux en Europe ne savent plus où donner de la tête. Ils sont submergés par les demandes d'aide des entreprises. C'est un des problèmes auxquels le Ministère est confronté dans la gestion de ses ressources : répondre aux demandes de renseignements sur les possibilités de partenariats et la situation dans les marchés en pleine croissance ».

Le budget européen du MAECI est malheureusement en nette régression depuis quelques années. Entre 1994-1995 et 2000-2001, le budget du Programme de

développement du commerce international est passé de 5,4 à 1,9 million de dollars et celui du Programme de développement des marchés d'exportation de 1,7 à 1,0 million de dollars. Les compressions budgétaires du gouvernement fédéral au cours des années 1990 se sont soldées par une forte diminution des fonds consacrés par le Ministère à la promotion directe du commerce (foires commerciales, missions commerciales, appui aux entreprises canadiennes dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation). Au dire de M. Keyes, cette réduction a nettement nui à la présence et à la visibilité du Canada ainsi qu'à la capacité des missions canadiennes à fournir de l'information et à faire connaître les débouchés commerciaux. En Europe, le message était à peu près le même, à savoir que les compressions budgétaires ont été contre-productives et qu'il fallait augmenter les ressources financières.

En réponse aux compressions, le MAECI a élaboré une stratégie d'orientation de ses efforts de promotion du commerce et de l'investissement transatlantiques. M. Clarke fait remarquer que le nombre de délégués commerciaux en poste à l'étranger a baissé au cours des années 1990 et qu'ils ont été remplacés par des agents commerciaux engagés localement qui coûtent beaucoup moins cher. À l'échelle mondiale, le nombre des employés du MAECI affectés à la promotion du commerce et de l'investissement est donc demeuré à peu près constant. En Europe, le nombre d'employés s'est en fait accru, passant de 137 employés en 1990 à 175 en 2000. Le Comité a appris que 27 % des délégués commerciaux et des agents commerciaux engagés sur place étaient en poste en Europe. Selon M. Clarke, les ressources du Ministère en Europe correspondent à un « équilibre décent », la représentation étant excellente dans les centres commerciaux de l'Europe occidentale et bonne presque partout en Europe de l'Est.

La stratégie dont le gouvernement s'est doté pour augmenter le commerce et l'investissement avec l'UE se ramène essentiellement à un plan d'affaire conçu pour repérer les produits et les débouchés intéressants en Europe. On insiste de plus en plus dans les ambassades sur le partage des coûts avec le secteur privé et sur la concentration des efforts promotionnels sur les services essentiels à forte valeur ajoutée (p. ex. renseignements exacts sur les marchés locaux et les débouchés sérieux, avis et conseils sur la façon de faire des affaires sur les marchés européens et résolution de problèmes par opposition aux services de logistique). M. Paterson a informé le Sous-comité que, pour offrir la plus grande valeur ajoutée, il faut que le MAECI acquière une bonne connaissance de l'économie locale, en particulier les secteurs de haute technologie, et trouve des partenaires pour les nouveaux venus canadiens sur le marché européen. Il convient également de mentionner que, aux fins commerciales, 12 secteurs prioritaires ont été identifiés par les partenaires du MAECI au sein d'Équipe Canada Inc., dont font partie les ministères et les organismes qui s'intéressent au commerce. Le gros des fonds est maintenant affecté aux secteurs prioritaires sur les marchés prioritaires.

Même si les représentants du MAECI cités estiment que leur ministère fonctionne bien en termes opérationnels, le Sous-comité craint que le déséquilibre entre les besoins et les ressources ne nuise à l'efficacité des activités de promotion de l'investissement et du commerce. En Europe, les fonctionnaires d'ambassade regrettaient de ne pas disposer des ressources humaines et(ou) financières nécessaires pour exploiter

pleinement le potentiel de la région en matière de commerce et d'investissement. Les fonctionnaires du Ministère à Ottawa ont également affirmé que des ressources supplémentaires seraient les bienvenues. L'ancien délégué commercial principal du gouvernement fédéral a même déclaré au Sous-comité qu'il serait bon que le gouvernement augmente la quantité de ressources consacrées à la promotion directe du commerce (en particulier dans les secteurs de forte croissance comme les technologies de l'information, la biotechnologie et l'environnement) comme il s'y est engagé dans le discours du Trône d'octobre 1999.

La participation aux foires commerciales sectorielles en Europe et l'engagement d'agents chargés de solliciter des investissements étrangers directs en Europe (conseillers en investissement) sont deux activités dont le budget doit être augmenté en priorité. Le MAECI estime vital de participer à toutes les grandes activités et foires commerciales internationales en Europe puisque la majorité des échanges commerciaux européens ont lieu à ces endroits. Comme l'UE est un marché intégré, chaque ambassade devrait disposer de fonds suffisants pour participer aux foires commerciales; les fonds ne devraient pas être affectés exclusivement aux ambassades des pays où se tiennent la majorité des foires commerciales. Le Sous-comité a également entendu déclarer combien il importait que les fonctionnaires d'ambassade se rendent dans les régions des pays où ils sont affectés et rendent visite à un plus grand nombre de PME afin de susciter des investissements. Comme nous estimons avantageux d'augmenter sensiblement les ressources consacrées à la promotion commerciale directe et au développement des investissements, nous recommandons :

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral accroisse le budget du MAECI pour la promotion directe de l'investissement et du commerce en Europe. Ces ressources accrues devraient servir à élargir la participation canadienne aux foires commerciales européennes en vue d'améliorer l'image du Canada et de renforcer sa présence dans les milieux d'affaires européens ainsi qu'à élargir et à intensifier la recherche d'investissements partout en Europe.

2. La promotion des exportations

Un certain nombre de témoins en Europe ont parlé du peu d'intérêt des entreprises canadiennes, notamment des PME, à brasser des affaires en Europe. On nous a dit que, s'il était de mise que le gouvernement fédéral encourage les entreprises à faire leur entrée sur le marché européen, il l'était moins qu'il subventionne leur participation aux foires commerciales. Le Sous-comité a également appris que les normes de conception, les normes de qualité, les normes environnementales et diverses autres normes de produits et de services pouvaient être plus élevées outre-mer. Il faut donc s'attacher en priorité à renforcer la capacité des petites entreprises au Canada, en particulier, à commercer et à investir sur le marché européen. En Europe, on nous a dit

craindre que les PME canadiennes ne soient trop souvent mal préparées pour le marché européen très concurrentiel et les nombreux créneaux commerciaux intéressants qu'il offre. Une fois là-bas, elles sont trop promptes à se replier sur l'Amérique du Nord dès que les résultats commencent à fléchir.

Nous sommes d'avis que le gouvernement du Canada devrait faire mieux dans le domaine de la promotion des exportations. Les fonctionnaires d'ambassade nous ont dit, ce qui est révélateur, qu'ils perdaient souvent leur temps à la promotion des exportations et que, étant donné leurs ressources limitées, ils s'attachaient plutôt à attirer des investissements au Canada, activité souvent plus rentable. Il faut faire davantage au Canada pour stimuler l'intérêt des petites entreprises pour le marché européen, les préparer pleinement à la tâche et, une fois qu'elles sont établies outre-mer, suivre leur évolution. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada se consacre à nouveau au pays à intéresser les petites et moyennes entreprises aux marchés européens, à mieux préparer les entreprises qui s'ouvrent à l'Europe aux possibilités d'exportations vers le vieux continent et à les suivre une fois qu'elles sont établies outre-mer. Il faudrait affecter plus de ressources humaines et financières à ces objectifs.

Enfin, des témoins en Europe ont dit au Sous-comité que les services à l'exportation du gouvernement du Canada souffraient de double emploi avec ceux des provinces, d'un manque d'intégration avec les associations d'entreprises nationales (p. ex. Chambre de commerce, Alliance des manufacturiers et des exportateurs) et d'un manque de ressources humaines ayant des compétences du secteur privé. Pour remédier à ces déficiences perçues, nous recommandons :

Recommandation 8 :

Que le gouvernement fédéral examine et modifie ses activités et ses ressources de promotion des exportations afin de s'assurer que ses activités complètent celles des provinces, que des liens plus étroits soient établis avec les associations d'entreprises canadiennes et que des agents étrangers ayant des compétences du secteur privé soient recrutés pour aider à ouvrir les marchés européens aux entreprises canadiennes.

3. La promotion de l'investissement

Côté investissement, il peut être assez difficile d'attirer les investisseurs européens au Canada, étant donné la puissance et le potentiel de l'économie américaine ainsi que la concurrence farouche que se livrent certains États et municipalités américains pour appâter les investisseurs étrangers. Il importe de montrer que le marché canadien est

dynamique et concurrentiel, qu'il constitue un environnement attrayant et prometteur pour l'investissement.

Le MAECI a dit au Sous-comité qu'il attachait beaucoup d'importance à la promotion en Europe de la «marque Canada» en matière d'investissement. Le message destiné aux investisseurs européens en puissance est que le Canada est un lieu privilégié pour les entreprises désireuses d'accéder au marché de l'ALENA. Notre pays présente pour avantages des conditions macro-économiques favorables, des coûts souvent inférieurs aux coûts américains, un roulement de la main-d'œuvre moindre qu'aux États-Unis (loyauté des employés plus grande), des programmes sociaux intéressants pour les investisseurs européens et une société moins procédurière. Le message à communiquer aux investisseurs potentiels est certes positif. En Allemagne, on a mentionné au Sous-comité l'importance de garder en place les bonnes assises économiques afin de préserver ces avantages pour les investisseurs.

Pour stimuler l'investissement européen au Canada, le MAECI a lancé en Europe un programme dynamique auquel participent conseillers en investissement, ambassadeurs du Canada, chefs de mission en Europe et délégués commerciaux. Au lieu de mener une vaste campagne d'information afin d'attirer chez nous des investissements, on préfère cibler certains investisseurs, par exemple, les entreprises qui s'approvisionnent à l'échelle internationale. Le nombre d'appels d'entreprises a plus que doublé au cours des cinq dernières années. Le Sous-comité a constaté que cette approche était appréciée en Europe.

Le gouvernement fédéral mène également un programme de jumelage avec des pays prioritaires dans le cadre duquel les sous-ministres appellent des entreprises de tel ou tel pays une fois l'an et cherchent à régler leurs préoccupations en matière d'investissement à un niveau supérieur. Le programme, administré par Partenaires pour l'investissement Canada (initiative conjointe du MAECI et d'Industrie Canada), a été répété dans la plupart des pays qui sont de grands partenaires du Canada en matière d'investissement et a donné lieu à des résultats tangibles (plus de 2 milliards de dollars en nouveaux investissements d'entreprises suédoises comme Ericsson, Astra, et Stora).

À Bruxelles, le Sous-comité s'est fait dire par un haut fonctionnaire du Haut-commissariat du Canada à Londres que les mandats du MAECI en matière de commerce et d'investissement sont de nature très différente et que le gouvernement fédéral avait essentiellement chargé le Service des délégués commerciaux d'un nouveau mandat de promotion des investissements. Cependant, aucun mécanisme global ne sous-tend la promotion des investissements. Le discours du Trône d'octobre 1999 faisait allusion au lancement possible d'Équipe Canada Investissement, initiative devant permettre à un large éventail de ministères et d'organismes fédéraux, à d'autres gouvernements au Canada et au secteur privé de stimuler et de promouvoir l'investissement étranger (remplaçant ainsi le programme Partenaires pour l'investissement au Canada).

Nous croyons qu'Équipe Canada Inc. aurait dû depuis longtemps comporter un tel volet. Il importe de coordonner les efforts fédéraux et provinciaux pour attirer des investissements en Amérique du Nord, établissant ainsi une relation complémentaire entre les deux niveaux de gouvernement. En outre, le Sous-comité a entendu parler en Europe de la nécessité de consacrer des ressources du MAECI au Canada au service «après-investissement». Comme 60 % des investissements proviennent d'entreprises qui ont déjà investi au Canada, on estimait qu'il fallait faire davantage pour encourager et faciliter ces investissements supplémentaires. Nous recommandons donc :

Recommandation 9 :

Qu'une Équipe Canada Investissement, intégrant les ressources des ministères et organismes fédéraux concernés, d'autres gouvernements au Canada et du secteur privé, et chargée de promouvoir l'investissement étranger, soit établie le plus tôt possible. Il faudrait également élaborer une stratégie nationale visant à attirer des investissements d'Europe et d'ailleurs en veillant à éliminer les chevauchements et le double emploi entre les divers niveaux de gouvernement. Dans le cadre de cette stratégie, il faudrait s'attacher aussi à encourager les entreprises étrangères déjà établies à réinvestir au Canada et à leur faciliter la chose.

Enfin, le projet d'envoyer une mission de promotion du commerce et de l'investissement d'Équipe Canada en Europe a avorté en faveur d'une mission de recherche de nouveaux débouchés en Chine. Nous déplorons cette décision et nous espérons que l'Europe pourra être de nouveau considérée comme une destination prioritaire d'Équipe Canada. À cette fin, nous sommes heureux de l'engagement du gouvernement dans le discours du Trône de janvier 2001 à envoyer en Europe une mission de promotion de l'investissement d'Équipe Canada. Il serait par ailleurs des plus avantageux que cette mission cherche en priorité à élargir les relations commerciales transatlantiques. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 10 :

Que le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour que l'Europe redevienne une destination prioritaire des missions d'Équipe Canada et pour que la promotion du commerce et la promotion de l'investissement soient conçues comme des objectifs clés de ces missions.

C. Le libre-échange avec l'Europe

1. Canada-UE

On est fondé à dire que, au niveau officiel, la relation transatlantique entre le Canada et l'Europe a cruellement besoin d'être relancée. Comme l'a déclaré au

Sous-comité à Bruxelles Pascal Lamy (commissaire au commerce de l'UE), la bonne nouvelle au sujet de la relation, c'est qu'il ne semble pas y avoir de problème majeur, mais la mauvaise nouvelle, c'est que le potentiel de rapprochement n'a jamais été réalisé et qu'il reste beaucoup à faire. D'autres témoins à Bruxelles ont fait écho à ces observations. Rod Abbott (directeur général du commerce, Commission européenne) estime qu'il faudrait relancer les efforts pour améliorer les relations entre le Canada et l'UE, mais il n'est pas certain que le libre-échange soit la solution. Un député européen allemand a déclaré que le Canada était un pays important pour l'Europe et qu'il fallait redéfinir la relation bilatérale au cours des cinq à dix prochaines années. Pour sa part, James Bartleman (ambassadeur du Canada auprès de l'UE) a insisté sur le besoin d'une «potion magique» pour modifier la psychologie transatlantique actuelle.

Nous croyons que cette « potion magique » pourrait bien prendre la forme d'un ou de plusieurs accords de libre-échange avec l'Europe. Depuis que le Canada a donné son appui en 1948 au concept d'une Communauté de l'Atlantique nord dans le cadre de l'OTAN, le libre-échange avec l'Europe est le Saint-Graal des relations commerciales transatlantiques. À l'automne de 1994, le ministre canadien du Commerce international a prononcé plusieurs discours en faveur d'un accord de libre-échange canado-européen. Reprenant cette idée dans le discours qu'il a prononcé au Sénat français en décembre 1994, le premier ministre a préconisé de joindre les régimes commerciaux de l'ALENA et de l'UE dans une Zone de libre-échange transatlantique. Il a réitéré cette proposition dans un discours qu'il a prononcé à Londres en octobre 1997.

Depuis lors, le Canada a abandonné l'idée d'un accord UE-ALENA en faveur d'un accord bilatéral entre le Canada et l'UE. Pendant le sommet Canada-UE de décembre 1999, on a donné aux partisans d'un accord global de libre-échange entre le Canada et l'UE un certain espoir quant à la réalisation de ce projet. À ce sommet, le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, a dit aux autorités canadiennes que, même si l'UE préférerait conclure des accords de libre-échange avec des économies moins développées que le Canada⁹ et que certains États membres de l'UE (peut-être la France et l'Espagne) pouvaient avoir de fortes réserves, il serait prêt à étudier une solide analyse de rentabilité en faveur d'un accord de libre-échange.

Plusieurs arguments militent en faveur d'un accord de libre-échange avec l'Europe. D'abord, selon les fonctionnaires du MAECI, le Canada compte parmi les huit entités géographiques (avec l'Australie, Hong Kong/Chine, le Japon, la République de Corée, la Nouvelle-Zélande, Singapour et les États-Unis) qui n'ont pas d'accord commercial préférentiel avec l'UE. L'absence d'un tel accord nuit sans aucun doute au Canada étant donné que le commerce tend à se faire avec des pays qui bénéficient du traitement favorable.

⁹ En fait, l'UE n'a jamais négocié d'accord de libre-échange avec un pays industrialisé de l'extérieur du continent européen.

Deuxième argument, le libre-échange entraîne l'abaissement des barrières tarifaires aussi bien que des barrières non tarifaires, lesquelles s'avèrent difficiles à supprimer. En modifiant la dynamique de notre relation, un accord de libre-échange permettrait de faire plus facilement des progrès en matière de barrières commerciales.

Un troisième argument fait valoir l'élan psychologique qu'un accord de libre-échange donnerait à la relation commerciale transatlantique. Tout comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a stimulé l'intérêt des milieux d'affaires canadiens pour les États-Unis, le Sous-comité a souvent entendu déclarer pendant son séjour en Europe qu'un accord entre le Canada et l'UE améliorerait sensiblement la visibilité du Canada en Europe et qu'il conduirait à une augmentation considérable des échanges avec les pays membres. En outre, les accords de libre-échange transforment habituellement la perspective des entreprises sur l'investissement. Lorsque le Sous-comité leur a demandé ce qu'ils pensaient d'un tel accord de libre-échange, un groupe de participants à une table ronde de l'industrie et du gouvernement allemands ont déclaré à l'unanimité qu'ils étaient en faveur.

Pendant ses audiences, le Sous-comité a toutefois détecté un certain scepticisme sur les chances de réalisation d'un tel accord. On nous a informés que, mis à part les États nordiques plus libéraux de l'UE, l'idée d'un pacte de libre-échange suscitait peu d'enthousiasme en Europe. Le Canada n'est pas perçu dans certains milieux comme un pays assez important pour justifier la dépense de temps et d'argent nécessaire. Selon M. Abbott, par ailleurs, les bureaux de l'UE à Bruxelles n'ont pas la capacité administrative pour se charger de négociations bilatérales avec le Canada, surtout à un moment où l'attention est mobilisée par une nouvelle initiative multilatérale de libéralisation des échanges à l'OMC.

En termes plus concrets, les vues initiales de la Commission européenne à ce sujet sont que, comme les droits de douane entre les pays développés sont déjà peu élevés, il n'y a peut-être pas beaucoup à gagner à un accord de libre-échange avec un pays comme le Canada. Il importe en revanche de travailler à l'élimination des obstacles non tarifaires, ce qui peut mieux se faire de toute façon dans un contexte multilatéral.

Kathleen Macmillan (présidente, International Trade Policy Consultants Inc.) partage cette opinion. Selon elle, le libre-échange n'apporterait pas de grands avantages économiques et ne donnerait qu'une longueur d'avance temporaire sur les autres partenaires commerciaux non alignés de l'UE. Elle fait remarquer que les véritables obstacles au commerce transatlantique sont d'ordre réglementaire et que le Canada ne réussirait pas mieux que d'autres à les faire sauter. Enfin, elle soutient qu'il y aurait peu à gagner en matière d'investissements parce qu'il y a relativement peu d'obstacles de ce côté. Pour attirer davantage d'investissements, il faudrait des solutions canadiennes.

Mesurer la réaction des milieux d'affaires européens à une éventuelle entente commerciale bilatérale est une autre histoire. Le Sous-comité a entendu dire que certains milieux n'y étaient pas favorables, mais il nous semble prématuré de considérer que ce

sentiment reflète la position du monde des affaires. En tout cas, les participants à la table ronde de Berlin nous ont donné lieu de croire que les chefs d'entreprise et d'autres décideurs européens commençaient à jeter sur le libre-échange un regard plus favorable.

Une grande question dans ce débat est de savoir si les Européens sont intéressés par des négociations de libre-échange (bilatérales ou plurilatérales) en agriculture. Le secteur agricole européen demeure très protégé et dépendant de subventions à l'exportation et de généreuses mesures de soutien. Il faudrait apporter à la politique agricole européenne des changements immédiats qui ne seraient pas politiquement populaires. Toute libéralisation du commerce agricole serait probablement modeste (si elle se fait de façon bilatérale) ou résulterait de négociations multilatérales qui pourraient obliger à des compromis dans d'autres domaines chers aux Européens. Cependant, un accord de libre-échange assorti d'un progrès modeste en agriculture vaudrait considérablement mieux que pas d'accord du tout, d'autant que l'agriculture compte pour moins de 10 % du commerce bilatéral total.

Comme il a été dit, il semble que l'UE hésite à négocier des accords de libre-échange avec des pays développés extérieurs à l'Europe comme le Canada, préférant le faire avec d'autres pays pour des raisons stratégiques, géographiques. À la question de savoir pourquoi l'Europe a entrepris de négocier un accord de libre-échange avec le Mexique et non avec le Canada, M. Lamy a répondu que la part de l'UE dans le marché mexicain avait diminué sensiblement après la mise en œuvre de l'ALENA en 1995 et que, comme le commerce bilatéral intéresse les biens beaucoup plus que les services, c'était un accord relativement facile à conclure. En fait, les relations entre le Mexique et l'UE sont différentes des relations entre le Canada et l'UE dans la mesure où le niveau tarifaire moyen dans le commerce de l'UE avec le Mexique est considérablement plus élevé (environ cinq fois plus) que dans le commerce de l'UE avec le Canada et que les liens entre l'UE et le Canada en sont à un stade beaucoup plus avancé. En outre, les entreprises européennes voient dans le Mexique un tremplin pour accéder aux marchés d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud et il existe entre les secteurs agricoles mexicain et européen une certaine complémentarité qui n'existe tout simplement pas entre le Canada et l'UE. Enfin, M. Lamy se demande si, en négociant un accord sur les services, le Canada ne violerait pas les règles de l'ALENA sauf que, comme on l'a fait remarquer au Sous-comité, on ne le saura vraiment qu'une fois les négociations amorcées.

Compte tenu de ces points de vue, pour que le Canada parvienne à conclure un accord commercial bilatéral, il faudra probablement que les Canadiens intéressent les Européens à la question et leur fassent la preuve que le libre-échange leur apporterait des avantages. Le MAECI achève une étude macro-économique sur les effets de l'élimination des droits de douane sur le commerce de marchandises entre le Canada et l'UE. Bien qu'il faille examiner plus à fond les impacts des barrières non tarifaires et d'autres questions comme l'investissement, le commerce des services et les règles d'origine, les résultats initiaux de l'étude sur l'élimination des droits de douane sont

positifs¹⁰. Pour sa part, M. Lamy a noté qu'il lui fallait constater un avantage économique et politique clair au libre-échange avec le Canada avant d'aller de l'avant.

Le Comité est d'avis que l'idée d'un accord de libre-échange mérite plus ample examen si cela pouvait améliorer l'accès aux marchés et accroître les échanges entre le Canada et l'Europe. L'étude que le MAECI achève doit être rendue publique aussitôt que possible, puis étendue aux effets d'une libéralisation des barrières non tarifaires. Les résultats de l'analyse de rentabilité complète devraient ensuite être publiés et discutés avec les Européens et les entreprises canadiennes à la moindre occasion. Pour sa part, M. Lamy a informé le Sous-comité que l'analyse de rentabilité canadienne offrirait à la Commission européenne un point de départ pour l'élaboration de la sienne. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 11 :

Que le gouvernement du Canada fasse rapidement l'analyse de rentabilité d'un accord de libre-échange avec l'UE et lance une campagne dynamique tant au Canada qu'en Europe pour faire connaître ses résultats aux principaux décideurs. Dans cette campagne de promotion, il faudrait ne ménager aucun effort pour rechercher et mettre à contribution des champions du libre-échange transatlantique.

2. Canada-AELE

Le Canada entretient de solides relations commerciales avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), en l'occurrence la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Le commerce bidirectionnel s'est élevé à environ 7,2 milliards de dollars en 2000, dont 1,3 milliard pour les exportations canadiennes. Il importe également de signaler que les entreprises des pays de l'AELE ont investi pour 4,6 milliards de dollars dans l'économie canadienne en 1999, notamment dans les secteurs des finances, de l'assurance, des produits chimiques, de la transformation du poisson et de l'exploitation gazière et pétrolière.

Les négociations entreprises pour conclure un accord de libre-échange avec l'AELE — il s'agirait pour le Canada de sa première entente transatlantique — ont été entamées en octobre 1998. Trois faits regrettables se sont produits depuis. Premièrement, la couverture de l'accord a diminué par rapport aux intentions originales¹¹.

¹⁰ Selon un article paru le 17 avril dans le *National Post* (Ian Jack, "Canada pushes for trade deal with Europe"), l'étude du MAECI a déjà conclu qu'un accord de libre-échange avec l'UE augmenterait les échanges bilatéraux de jusqu'à 6 milliards de dollars. En 1999, si les droits de douane avaient été entièrement éliminés, les exportations vers l'UE auraient augmenté de 15 % et les importations au Canada de 12 %.

¹¹ Le pacte de libre-échange devait au départ viser l'agriculture, les services, l'investissement, la concurrence, les marchés publics, la propriété intellectuelle, les recours commerciaux et la réduction des droits de douane industriels. Il a été décidé conjointement qu'il était préférable de traiter les services, l'investissement, les marchés publics et la propriété intellectuelle dans le cadre de l'OMC.

Le texte de l'accord encore en négociation porte principalement sur l'élimination des droits de douane industriels¹², un peu sur la libéralisation de l'agriculture ainsi que sur une coopération nouvelle à l'égard de la facilitation du commerce et de la concurrence. Si un accord bilatéral est signé, il sera par conséquent de la « première génération », sans engagements nouveaux dans les domaines des services, de l'investissement, des marchés publics ou de la propriété intellectuelle¹³.

Deuxièmement, bien que le cadre d'un accord continue d'exister, les négociations ont été rompues en mai 2000, principalement sur la question du traitement des navires et des produits marins industriels. Immédiatement avant cette séance de négociations, l'industrie canadienne de la construction navale avait décidé de retirer son appui au compromis consistant à éliminer graduellement le droit de douane canadien sur les produits susmentionnés en échange de la cessation immédiate du programme de subventions directes de 9 % de la Norvège. L'industrie canadienne prétendait à ce moment que cet arrangement penchait encore en faveur de la Norvège étant donné que les constructeurs de navires norvégiens disposeraient encore de certaines formes de protection en dehors du programme de subventions susmentionné. Depuis ce temps (décembre 2000), la Norvège a accepté d'éliminer ses subventions directes sauf que le Sous-comité a appris qu'elle avait également signé un certain nombre de contrats de construction navale bénéficiant de trois années de subventions (en vertu de l'ancien programme) tout juste avant la fin de l'année.

Du point de vue de la Norvège, cependant, un accord Canada-AELE sans libéralisation de la construction navale serait peu intéressant sur le plan économique. Pour faire avancer les négociations, la Norvège a déposé en mars une proposition destinée à donner plus de flexibilité au Canada pour éliminer graduellement les droits de douane applicables aux navires et aux produits marins industriels.

Une dernière complication est survenue le 5 avril avec la publication du rapport d'un groupe de travail industriel sur la construction navale canadienne. Une des recommandations clés consistait à « résister aux demandes des autres pays de changer les dispositions de la politique canadienne de construction navale jusqu'à ce que l'industrie canadienne soit capable de surmonter les effets à long terme des politiques de subventionnement et des prix inéquitables des autres pays ». Ce rapport empêche maintenant de réaliser des progrès sur le front du libre-échange européen, mais les deux parties réfléchissent à la meilleure façon de faire avancer les négociations. Aucune date n'a encore été fixée pour la prochaine série de négociations.

Le Sous-comité est déçu des rapports actuels du Canada avec l'AELE et espère que l'épineuse question de la construction navale pourra être réglée d'une manière ou

¹² Le Canada cherche à conclure un accord qui réduira ou abolira les droits de douane sur les produits suivants : le blé, le poisson, l'aluminium, la pomme de terre, la graine de moutarde, la fève de soja, les aliments transformés et les pièces de machines.

¹³ Ces derniers engagements sont typiques des accords de libre-échange de la « deuxième génération ».

d'une autre. Nous croyons que l'aboutissement des négociations revêtirait une grande valeur symbolique et comme l'a noté William Rossier (le secrétaire général de l'AELE), l'UE verrait cela d'un très bon œil. Nous sommes conscients que le libre-échange avec l'AELE est en soi digne d'intérêt, mais nous croyons qu'il pourrait en plus constituer un point d'entrée valable dans notre quête du libre-échange avec l'Europe. En conséquence, le Comité recommande :

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral se voue de nouveau à la conclusion dès que possible d'une entente de libre-échange « de première génération » avec l'Association européenne de libre-échange, puis amorce d'autres négociations dans le but de conclure un accord plus large, « de seconde génération », d'ici la fin décembre 2002.

D. Avancer sur le front de l'OMC

1. Les perspectives d'une nouvelle série de négociations

Alors que le Canada met beaucoup l'accent sur la libéralisation du commerce bilatéral, tout en gardant une optique multilatérale, l'UE se concentre carrément sur le lancement d'un nouveau cycle global de libéralisation du commerce multilatéral à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Genève. Il ne fait aucun doute, comme M. Abbott l'a fait remarquer au Comité, que l'OMC mène à une « libéralisation commerciale avec effet maximal ». Bon nombre des problèmes qui entravent la relation bilatérale entre le Canada et l'UE pourraient se régler avec le lancement d'une nouvelle ronde de négociations. Bien que les négociations sur le « programme incorporé » aient commencé (c.-à-d. l'agriculture et les services), il faudra vraisemblablement élargir les négociations pour réaliser de véritables progrès dans ces deux domaines.

Or, il n'est pas certain du tout en ce moment qu'un nouveau cycle sera entrepris cette année. Il reste des divergences d'opinion considérables entre les principaux acteurs et l'inefficacité de l'OMC à prendre des décisions est notoire. On ne s'entend donc pas encore sur un programme de négociation d'un cadre réaliste qui réponde aux besoins des membres de l'OMC¹⁴. Même si la décision d'aller de l'avant était acceptée officiellement à Doha au Qatar (le lieu de la Quatrième conférence ministérielle de l'OMC) en novembre, les négociations dureraient des années.

Quels sont les principaux obstacles à la mise en marche de nouvelles négociations? Le premier écueil est l'absence d'une entente au sein des pays de la Quadrilatérale (le Canada, les États-Unis, l'UE et le Japon) sur un programme de base réaliste. L'installation de la nouvelle administration américaine a certes retardé les

¹⁴ Il est prévu d'évaluer d'ici la fin de juillet si une nouvelle ronde est possible.

choses. L'absence d'une autorité de promotion du commerce pour le président américain (c.-à-d. la procédure accélérée) et le fait que le Congrès ne penche pas en faveur du libre-échange ont suscité de l'incertitude concernant la position précise des États-Unis en prévision de la nouvelle ronde. Comme M. Abbott l'a fait remarquer au Sous-comité, de nombreux pays s'engageraient dans une nouvelle série de négociations s'ils percevaient un signal positif de la part des Américains.

La relation entre l'UE et les États-Unis est critique. À Genève, le Sous-comité a appris que même si les rapports personnels entre le représentant au commerce des États-Unis et le commissaire au commerce de l'UE étaient favorables, des divergences de vues persistaient quant à l'ampleur du programme de négociation. Les Européens continuent de réclamer un cycle de négociations complet, incorporant par exemple la concurrence, l'investissement et le développement durable. Comme l'a fait remarquer Carlo Trojan (ambassadeur de la Commission européenne auprès de l'OMC), un cycle de négociations complet est la meilleure formule pour réaliser l'accès au marché. Si l'OMC ne parvient pas à réaliser un cycle complet, a-t-il insisté, il perdra sa pertinence. Pour leur part, les Américains envisagent un programme de négociation limité mais d'une portée quand même assez vaste. Ils hésitent à inclure des questions comme la concurrence et l'investissement. Comme l'OMC souhaite prendre une décision au sujet de la nouvelle ronde d'ici le milieu de l'été, il est urgent d'encourager les deux parties à se rapprocher.

L'accord des pays de la Quadrilatérale sur un programme de négociation de base pourrait amener d'autres pays développés et en développement à graviter autour de ce programme, mais pour lancer une nouvelle ronde avec réalisme, il faudra pouvoir bien répondre aux doléances des pays en développement. Le plan en quatre points de Mike Moore (directeur général de l'OMC) — à savoir amélioration de l'accès au marché, souplesse dans l'application des obligations de l'OMC, plus grande participation aux décisions de l'OMC, aide technique reliée au commerce — n'a pas suscité la confiance nécessaire, étant donné que la plupart des pays développés ne sont pas prêts à offrir de nouvelles ouvertures de marché importantes ni à faire preuve de souplesse sur la mise en œuvre en dehors des nouvelles négociations. Ils essaient plutôt de montrer que ces aspects seront réglés dans la prochaine ronde.

Sergio Marchi (ambassadeur canadien à l'OMC) a dit aux membres du Sous-comité que les pays en développement ont maintenant « une voix puissante à la table » et qu'ils sont plus unis que les pays développés. Un grand nombre entretiennent toutes sortes de préoccupations au sujet de la mise en œuvre. Par exemple, ils n'ont pas encore fini de digérer les obligations découlant de l'ancienne ronde de l'OMC (l'Uruguay Round) et, d'un autre côté, ils n'ont pas encore réalisé l'accès au marché qui leur avait été promis (p. ex. dans les textiles). Le fait que leurs attentes vis-à-vis la ronde précédente de libéralisation du commerce n'ont pas été réalisées les fait hésiter à prendre de nouveaux engagements aujourd'hui.

Mais tout n'est pas négatif sur ce front. Selon M. Lamy, la plupart des pays en développement ont compris que l'absence d'une nouvelle ronde serait pire que les inconvénients de celle-ci, étant donné que l'accélération prévue des arrangements régionaux ne tiendrait pas nécessairement compte d'eux et que le non-traitement des enjeux sur la table de l'OMC engendre des hostilités commerciales (comme en agriculture). Les pays en développement sont les plus grands bénéficiaires d'un système commercial multilatéral réglementé. Autre point positif : ces pays ne constituent pas un groupe tout à fait homogène; même le petit nombre de pays de ce groupe qui affichent une ligne dure ne sont pas opposés uniformément sur chaque point. Selon un fonctionnaire canadien haut placé à Genève, l'important sera d'intégrer la question de la mise en œuvre dans le Cadre du Qatar et de rendre la prochaine ronde déterminante pour le développement.

Le Sous-comité est conscient qu'il faut éviter l'impression que l'OMC a de nouveau échoué dans sa tentative de lancer une nouvelle ronde (comme ce fut le cas durant les préparatifs de Seattle). Il conclut donc à l'urgence de mettre en branle un nouveau programme de négociation. Nous espérons que le Canada pourra contribuer à combler le fossé pour ce qui est des divergences de vues au sein de la Quadrilatérale et de la volonté des pays en développement de souscrire à un cadre de négociation. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada accélère ses efforts visant à obtenir un consensus, au sein du groupe de pays constituant la Quadrilatérale et entre pays développés et en développement, à propos d'un ordre du jour, élargi mais gérable, des prochaines négociations portant sur la libéralisation du commerce multilatéral organisées sous l'égide de l'OMC.

2. Autres préoccupations concernant l'OMC

Trois autres préoccupations au sujet de l'OMC ont été portées à notre attention à Genève. La première est la nécessité de rendre la prise de décisions plus efficace dans cette organisation. En ce moment, les décisions sont prises par consensus entre les pays membres et sont ensuite ratifiées par les Parlements. Dans ce modèle de consensus, plusieurs témoins en Europe ont fait remarquer que la prise des décisions est incroyablement lente. Une fois une décision prise, toutefois, chacun est tenu de la respecter et il est presque impossible de la renverser ce qui donne aux décisions une forte légitimité. Comme l'a fait remarquer Andrew Stoler (directeur général adjoint de l'OMC), l'OMC est l'organisation internationale qui met le plus l'accent sur la souveraineté des pays. M. Moore a fait écho à ce sentiment, faisant observer que « l'OMC est emprisonnée par sa culture » et que « personne n'a le vote et tout le monde a le veto ».

Selon M. Trojan, le consensus n'est pas une formule à privilégier pour rendre une organisation efficace. L'institution devrait être davantage motivée par l'urgence de la

gestion et marier le besoin de transparence et d'inclusion avec celui d'une prise de décisions efficace. Conscient de la difficulté de changer le système, il s'est toutefois déclaré en faveur d'établir un petit organe de décision représentatif au sein de l'organisation. Une des raisons de l'échec des négociations de Seattle en novembre 1999 était le sentiment, pour de nombreux pays en développement, d'être exclus des négociations de fond. On pourrait simplifier le processus de décision en ayant un groupe de coordination représentatif comme le G-20 au sein de l'OMC qui communiquerait bien avec les autres pays. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 14 :

Que le Canada, en collaboration avec les pays ayant les mêmes visées que lui, comme ceux représentés par l'Union européenne, encourage les membres de l'Organisation mondiale du commerce à créer un mode de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC tout en respectant la souveraineté des divers pays, les impératifs de transparence et le besoin de créer un consensus au sein de l'institution.

Deuxièmement, le besoin d'une meilleure coordination stratégique entre les institutions internationales comme l'OMC, la Banque mondiale, le FMI, l'OIT et d'autres organisations multilatérales et régionales sur le commerce international et le développement a été porté à notre attention. Les ambassadeurs des États-Unis et de l'Union européenne à l'OMC étaient tous deux d'avis que l'on n'essaie pas assez de coordonner ces organisations internationales. M. Moore a mis au défi les parlementaires d'être vigilants à l'égard des institutions mondiales et de réclamer leur restructuration. Plusieurs témoins ont remis en question l'utilité de certaines institutions, réclamant d'autres mesures pour rationaliser le réseau existant. Le Comité est d'accord avec ces deux points et recommande :

Recommandation 15 :

Que le Canada lance avec détermination une campagne mondiale visant à examiner en profondeur les organismes mondiaux œuvrant dans le domaine du commerce et du développement afin d'établir un réseau plus efficace, plus homogène et plus efficient. Lorsque ces institutions n'auront plus de raison d'être, elles devraient être démantelées.

En dernier lieu, le Sous-comité a été frappé d'entendre un certain nombre d'ambassadeurs à l'OMC dire à quel point il est important de rationaliser le mécanisme de règlement des différends à Genève. Il faut redoubler d'efforts pour éviter les litiges et contrer la tendance, encore faible mais croissante, au non-respect des décisions de l'OMC (p. ex. l'affaire des hormones bovines du Canada contre l'UE). Il importe aussi d'examiner la possibilité de verser un dédommagement comme solution de rechange aux représailles. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada encourage les États membres de l'OMC à entreprendre un examen complet des possibilités d'accroître l'efficacité du mécanisme actuel de règlement des conflits. Il faudrait notamment analyser avec soin la nécessité d'établir des limites de temps en matière de respect des règles de l'OMC et l'utilité d'accorder une priorité plus élevée au dédommagement, par opposition aux représailles, comme mode de règlement des conflits.

E. Renforcer les liens transatlantiques officiels

Le Canada entretient avec l'Union européenne des liens divers, comprenant à la fois des initiatives gouvernementales et un projet du secteur privé financé par le gouvernement. Le principal instrument bilatéral régissant les relations économiques est l'Accord cadre de coopération commerciale et économique de 1976, qui a donné naissance à un certain nombre de comités consultatifs. En 1990, une Déclaration

transatlantique a également été signée. Plus récemment, la Déclaration politique et le Plan d'action communs de 1996 ont établi des objectifs d'élargissement des relations bilatérales, et des ententes sont intervenues dans divers domaines : la coopération douanière, l'équivalence vétérinaire, le droit de la concurrence et la reconnaissance mutuelle des vérifications de conformité des produits réglementés. Les liens officiels permanents consistent en un sommet semestriel auquel participent le premier ministre, le ministre des Affaires étrangères et le ministre du Commerce international, ainsi qu'en un comité mixte de coopération qui se réunit une fois par année. Ce comité comprend un sous-comité du commerce et de l'investissement qui se réunit une fois ou deux par année.

Des témoins ont dit au Comité que les efforts visant à resserrer les liens commerciaux entre l'UE et le Canada n'avaient pas toujours été couronnés de succès dans le passé, mais certaines initiatives bilatérales récentes semblent plus prometteuses. Il s'agit notamment de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE), de la mise sur pied d'une table ronde Canada-Europe (TRCE) et du programme Traverser l'Atlantique.

1. Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE)

L'ICCUE a été lancée en décembre 1998 pour officialiser le volet commercial du Plan d'action commun, l'objectif premier étant d'accroître l'accès aux marchés (à savoir l'accès des sociétés canadiennes au marché de l'UE) et la coopération économique bilatérale. Ses objectifs concernent un certain nombre de domaines, dont la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts entre entreprises, et le commerce électronique. Elle encourage aussi les consultations régulières sur les questions traitant du commerce multilatéral. Mais étant donné les obligations de la nation la plus favorisée auxquelles le Canada et l'UE sont assujettis — par exemple, nous ne pouvons pas négocier bilatéralement des concessions tarifaires avec l'UE sans accorder les mêmes conditions à tous les membres de l'OMC —, l'ICCUE ne saurait servir d'instrument de libéralisation accrue du commerce¹⁵. Par son envergure, l'ICCUE ressemble à l'initiative de commerce bilatéral conclue entre l'UE et les États-Unis (le partenariat économique transatlantique).

Mais l'ICCUE a quand même donné des résultats, bien que limités. L'Accord Canada-UE sur l'application de la législation de la concurrence a été signé en juin 1999. La TRCE, formée d'entreprises canadiennes et européennes, s'est réunie deux fois, et elle poursuit ses efforts pour recruter plus de membres. Les discussions bilatérales sur les exportations de vins et d'alcools ont donné des débouchés européens pour les vins de glace et les autres vins de qualité certifiés canadiens. La mise en œuvre de l'Accord

¹⁵ Seul un accord régional de libre-échange avec l'UE qui serait conforme à l'OMC, ou une libéralisation réussie lors d'un nouveau cycle de négociations multilatérales à l'OMC permettrait au Canada de compenser son handicap lié à l'accès aux marchés.

de reconnaissance mutuelle Canada-UE sur la vérification de la conformité¹⁶ se poursuit, même si les progrès sont lents. La création du Groupe de travail sur l'avancement des équivalences pourrait mener à l'harmonisation des normes dans certains domaines. Et si le dossier de l'accord de reconnaissance mutuelle sur les services professionnels progressait, cela serait certainement utile, de même que la poursuite du dialogue sur les enjeux biotechnologiques.

La principale critique contre l'ICCUE que le Sous-comité a entendue en Europe est qu'elle n'est active que dans certains secteurs. Et selon Claude Carrière (directeur général, Politique commerciale générale, MAECI), les questions examinées par l'ICCUE sont complexes et nécessitent un dialogue transatlantique continu. Par exemple, la mise en œuvre des accords sectoriels de reconnaissance mutuelle (ARM) peut mobiliser beaucoup de ressources et prendre du temps. Souvent, le problème tient au fait que les systèmes de réglementation des deux côtés de l'Atlantique sont différents. C'est ainsi, comme le note M. Carrière, que les résultats se feront attendre au début. Par ailleurs, une collaboration plus étroite devrait prévenir les irritants dans les relations commerciales bilatérales.

Nous croyons que des efforts devraient être faits pour réduire les obstacles et faciliter l'accès aux marchés européens, tout en continuant de rechercher un accord de libre-échange. Il faut poursuivre la négociation d'ARM au niveau Canada-UE, pour élargir l'application des normes de reconnaissance mutuelle. Il y aurait lieu de trouver d'autres mécanismes pour la facilitation des formalités douanières et de meilleurs mécanismes bilatéraux devraient être établis pour régler les problèmes commerciaux. Selon M. Keyes, les obstacles non tarifaires (comme les exigences et normes techniques complexes) doivent être examinés en permanence puisqu'ils sont plus cruciaux pour le commerce que les droits de douane. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 17 :

Que le gouvernement fédéral redouble d'efforts pour élargir les relations bilatérales Canada-UE. Dans le cadre de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne, diverses mesures pourraient être prises : négocier des accords de reconnaissance mutuelle dans un plus grand nombre de secteurs industriels, poursuivre les efforts de facilitation du commerce, établir de meilleurs mécanismes bilatéraux pour prévenir les irritants commerciaux. Il y aurait lieu d'envisager la création d'un groupe bilatéral dépendant de l'ICCUE qui serait chargé d'examiner systématiquement les obstacles au commerce Canada-UE découlant des normes réglementaires.

¹⁶ Cet accord de reconnaissance mutuelle permettrait de réduire les formalités réglementaires et les coûts d'opération dans divers secteurs réglementés : matériel de télécommunications et compatibilité électromagnétique; bateaux de plaisance; pratiques de fabrication de matériel médical et de produits pharmaceutiques; sécurité en matière d'électricité. Cet accord assurera que les produits approuvés par le gouvernement du pays de l'exportateur sont conformes à la réglementation du pays importateur.

2. Table ronde Canada-Europe (TRCE)

La table ronde Canada-Europe est un autre lien bilatéral récent. Elle a été créée en juin 1999 avec l'aide du MAECI et de la Commission de l'UE. Il s'agit essentiellement d'un groupe consultatif de gens d'affaires des deux côtés de l'Atlantique désireux de développer et resserrer les liens transatlantiques et de faire profiter tant l'UE que le Canada de leurs vues sur le commerce et l'investissement. À long terme, la TRCE espère devenir le principal promoteur de la libéralisation du commerce entre le Canada et l'UE.

La table ronde est née de l'initiative de plusieurs entreprises canadiennes et européennes installées à Bruxelles, dont l'intention était de favoriser un dialogue d'entreprise à entreprise entre le Canada et l'UE, à la suite de l'échec des discussions en vue de « trilatéraliser » le Transatlantic Business Dialogue EU-UE. Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international, vient d'accepter la coprésidence canadienne de la TRCE, qui compte maintenant un directeur exécutif canadien à temps partiel (André Bouchard).

Jusqu'ici, la table ronde a été une réplique assez modeste du Transatlantic Business Dialogue entre les EU et l'UE. Deux réunions ont été tenues depuis les débuts, mais les progrès ont été plutôt lents et les participants tant canadiens qu'européens commencent à peine à s'attaquer aux défis du recrutement et du financement. Cela est regrettable, car les commentaires entendus en Europe vont dans le sens que des pressions accrues doivent être exercées par les entreprises sur les décideurs pour que les dossiers progressent, qu'il s'agisse des ARM, de la facilitation du commerce, et ainsi de suite.

Pour que la table ronde réussisse à promouvoir les intérêts stratégiques et, au bout du compte, la libéralisation du commerce, il faut absolument encourager une plus grande participation du secteur privé des deux côtés de l'Atlantique. Jayson Myers (premier vice-président et économiste en chef, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada) croit qu'il vaudrait la peine que la table ronde tente d'établir une relation officielle entre entreprises canadiennes faisant des affaires en Europe et entreprises européennes faisant des affaires au Canada, pour discuter des problèmes et des possibilités de commerce et d'investissement et pour établir des contacts personnels.

Jusqu'à présent, la table ronde s'est surtout adressée aux grandes entreprises. Mais il est important que les PME puissent y participer activement, étant donné leur rôle de plus en plus important dans les relations économiques transatlantiques. On pourrait ainsi envisager d'abaisser les frais d'adhésion de 6 000 dollars américains, qui risquent de décourager les petites entreprises.

Enfin, dans le mémoire remis au Sous-comité en mai 2001, la TRCE réclame un financement accru de ses activités en 2002 et en 2003. Nous croyons que le

gouvernement fédéral peut jouer un rôle utile pour maintenir la table ronde sur sa lancée. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 18 :

Que le gouvernement fédéral augmente sa contribution financière et encourage activement les entrepreneurs à participer à la table ronde Canada-Europe (TRCE). Il devrait également recommander à la TRCE de revoir sa formule de droits d'adhésion afin de favoriser une plus grande participation des petites et moyennes entreprises.

3. Traverser l'Atlantique

Le programme Traverser l'Atlantique est un autre mécanisme bilatéral qui tente de créer des débouchés commerciaux pour les petites entreprises. Cette initiative englobe une série de programmes conçus pour aider les exportateurs novices, particulièrement dans le secteur de la haute technologie, à pénétrer le marché européen. L'idée est d'amener les gens d'affaires qui ont réussi à percer le marché à communiquer leurs connaissances aux nouveaux exportateurs au chapitre de la préparation de l'entreprise, au moyen d'une formule appelée « café-carrefour ».

4. Liens divers

Divers mécanismes bilatéraux lient le Canada à certains pays européens (plans d'action avec la France, le Royaume-Uni, l'Italie), en plus de commissions économiques avec des pays non membres de l'UE, comme la Russie et l'Ukraine. Ces dernières amènent les hauts fonctionnaires et ministres du Commerce à se réunir régulièrement.

En conclusion, les déclarations d'intention entre le Canada et l'UE ont souvent donné peu de résultats concrets dans le passé. À notre avis, l'ICCUE est une version améliorée de ces mécanismes bilatéraux, mais son rythme de travail doit s'accélérer. Les témoignages reçus par le Sous-comité indiquent une volonté de voir le gouvernement fédéral relancer les relations commerciales entre le Canada et l'UE.

F. Réduire les barrières commerciales européennes

Dans l'ensemble, le Canada jouit d'une relation commerciale fort acceptable, sans être spectaculaire, avec l'UE. Le commerce bilatéral des biens et services entre le Canada et l'Union européenne dépasse les 60 milliards de dollars. Malgré un accès relativement favorable au marché européen, comme dans toute relation commerciale d'envergure la nôtre est ponctuée de difficultés. Ainsi, avec les obstacles tarifaires et non tarifaires de l'UE, il est parfois difficile de faire des affaires en Europe.

Si la plupart des échanges se font librement, il ne fait aucun doute que les entreprises canadiennes se sont heurtées à de véritables barrières en Europe, notamment pour le calcul des droits de douane, les règles douanières, l'étiquetage, l'homologation, les règles sanitaires et phytosanitaires, la réglementation, la structure des réseaux de distribution. Ces obstacles peuvent freiner l'entrée de nos entreprises sur le marché européen et même en dissuader certaines de tenter leur chance. Le Sous-comité a déjà recommandé que le gouvernement fédéral accorde une priorité à l'examen de ces obstacles.

Nos relations économiques bilatérales sont d'une telle ampleur qu'il ne faut pas s'étonner de l'existence de certains irritants. Ces dernières années, les relations commerciales Canada-UE ont continué d'être marquées par des frictions de longue date, mineures certes, mais néanmoins importantes, concernant les barrières tarifaires et non tarifaires qui frappent des produits comme le vin, le bois d'œuvre, le poisson et les fruits de mer, le bœuf élevé aux hormones de croissance, le blé, les produits transgéniques comme le canola. D'autres différends, concernant des produits comme l'amiante, les produits pharmaceutiques et l'automobile, ont été réglés récemment dans le cadre de l'OMC.

Bon nombre de ces dossiers progressent lentement parce qu'on ne parvient pas à lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et que les progrès bilatéraux souffrent à la fois d'un manque de volonté politique et des réalités politiques du secteur agricole de l'UE (voir plus loin). Le malheur, c'est que certains de ces dossiers commerciaux sont restés en plan pendant longtemps et que les efforts déployés pour trouver des solutions ont sans doute empêché les responsables gouvernementaux de se consacrer à un objectif plus noble, à savoir l'amélioration des relations commerciales dans leur ensemble.

L'attention accordée à ces différends relativement mineurs occulte les relations économiques généralement positives que nous entretenons avec l'UE. Dans certains cas, cependant, il faut dire que ces irritants font ou ont fait l'objet d'un examen rigoureux. Dans plusieurs cas — on peut penser aux normes réglementaires —, le Canada et l'UE travaillent de concert à régler ces problèmes. Le système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est un autre moyen pour supprimer ces irritants. En bout de ligne, il est essentiel d'explorer les deux options : se doter de mécanismes bilatéraux efficaces pour régler les différends ou recourir à ceux de l'OMC.

Le Sous-comité pense comme M. Paterson qu'il serait de loin préférable que la question des barrières commerciales ne nuise pas à l'exploitation de débouchés en matière de commerce et d'investissement. Celui-ci estime qu'il faut mettre davantage l'accent sur le commerce et l'investissement dans la nouvelle économie, à savoir le secteur des technologies de pointe, où il existe peu de barrières au commerce, sauf peut-être pour les normes du matériel de télécommunications dont on souhaite la normalisation à l'échelle de l'Europe. Les politiques européennes dans des domaines comme le commerce électronique, le commerce des services, la déréglementation et la

privatisation, la propriété intellectuelle et les règles de concurrence sont déterminantes pour les perspectives de croissance des entreprises canadiennes de haute technologie sur le marché de l'UE.

1. Obstacles au commerce agricole

Il n'y a rien d'étonnant à ce que le secteur agricole et agroalimentaire ait donné lieu à un nombre disproportionné de différends commerciaux entre le Canada et l'UE. Depuis une bonne quarantaine d'années, l'agriculture est une pomme de discorde dans les négociations commerciales. Par exemple, les négociations multilatérales du cycle d'Uruguay qui ont donné naissance à l'OMC contenaient relativement moins de concessions sur l'agriculture que dans les autres secteurs.

Néanmoins, le Canada a connu plusieurs succès en UE. Seuls trois pays, dont le Canada, ont un accord sur les normes vétérinaires avec l'UE, qui régit le commerce des animaux, du poisson et des produits du poisson. L'accord prévoit des mécanismes permettant la reconnaissance de mesures sanitaires équivalentes entre le Canada et l'UE en vue de faciliter les échanges commerciaux. En outre, le Canada exporte de fortes quantités de viande de bison et de cheval en UE, ainsi que des légumes, comme les graines de lentille et de moutarde (dont celles qui entrent dans la fabrication de la moutarde de Dijon).

Dans les relations Canada-UE, les irritants du commerce agricole ont essentiellement trois sources : la politique agricole commune (PAC) de l'UE, la préoccupation de longue date des Européens en matière de sécurité alimentaire (due à une série de catastrophes sanitaires), ainsi que les irritants commerciaux habituels.

a) La politique agricole commune de l'UE

La politique agricole commune (PAC) de l'UE et la protection qu'elle assure aux producteurs agricoles européens constituent pour le Canada une préoccupation capitale en matière de commerce bilatéral. En subventionnant la production agricole, la PAC a permis à l'Europe, autrefois un importateur net d'aliments, de devenir un important exportateur net¹⁷. Le droit de douane agricole moyen de l'UE est quatre fois plus élevé que celui du Canada, et les prix de soutien élevés et le réseau de subventions font des agriculteurs de l'UE les plus subventionnés du monde.

La PAC, par son utilisation de subventions liées à la production, entraîne une surproduction des produits agricoles de base. Cette production excédentaire est achetée au prix d'intervention de l'UE, qui est beaucoup plus élevé que les prix mondiaux. L'UE

¹⁷ Cela n'est pas étonnant puisque la PAC est issue du désir d'autosuffisance alimentaire des Européens (suite aux famines de l'après-guerre).

subventionne ensuite l'exportation de ces produits, ce qui permet de les vendre à des prix compétitifs sur les marchés mondiaux. Cela tend à faire baisser les prix mondiaux et à restreindre l'accès des producteurs canadiens aux tiers marchés. Selon Mike Gifford (conseiller commercial spécial auprès du sous-ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada), l'UE versait au moins 85 % des subventions à l'exportation des produits agricoles dans le monde. Les barrières tarifaires conventionnelles, ainsi que les mesures de soutien internes et la réglementation adoptée, restreignent l'accès du Canada au marché agricole européen. De point de vue du Sous-comité, la PAC est une barrière commerciale coûteuse.

Déjà, l'Agenda 2000 de l'UE a fait diminuer légèrement les mesures de soutien des prix agricoles et n'a pas éliminé les subventions directes liées à la production¹⁸. Le gouvernement canadien est d'avis qu'il faut continuer de presser l'UE à réformer la PAC, mais des témoins de l'UE et d'ailleurs, dont le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, ont dit au Sous-comité que l'UE elle-même subissait déjà des pressions de l'extérieur et de l'intérieur pour qu'elle réforme la PAC, et que cette réforme — sans doute substantielle — est inévitable.

Le Sous-comité a appris que bien des Européens se demandent pourquoi les agriculteurs — et non d'autres groupes — devraient être subventionnés à ce point. Toutefois, les plus fortes pressions viendront probablement de l'élargissement prévu de l'UE. Ainsi, quelque 15 à 20 % du PIB de la Pologne est généré par le secteur agricole qui emploie aussi 25 % de la population (contre 3 % en Allemagne). Si la PAC est étendue sans changement au reste de l'Europe orientale qui est relativement peu développée, comme certains candidats à l'élargissement l'exigent, elle fera monter le pourcentage de la population dans le secteur agricole. Cela aura ensuite pour effet de gruger plus de la moitié du budget que l'UE consacre actuellement à la PAC, une contrainte inadmissible pour elle. De plus, les finances de la France, qui est le pays le plus favorable à la PAC, sont serrées. Il est donc peu probable que celle-ci, ou tout autre membre de l'UE à ce compte, appuie une augmentation du budget de la PAC.

De l'extérieur, l'OMC et la perspective d'une nouvelle ronde continueront d'exercer de fortes pressions sur la PAC. En 2003, la « disposition de paix » prévue dans l'Accord de l'OMC sur l'agriculture sera échue et les subventions de l'UE pourront être contestées. Toutefois, des témoins ont dit au Sous-comité qu'un tel stimulant pourrait être utile, mais que la lourdeur du mécanisme de règlement des différends de l'OMC en limitait l'utilité.

¹⁸ L'ambassadeur de la Commission européenne au Canada a expliqué que l'aide financière de l'UE à l'agriculture n'avait cessé de décroître et qu'il continuerait d'en être ainsi. De plus, l'UE a bien respecté les engagements pris dans le Cycle d'Uruguay, tant pour la quantité d'exportations subventionnées que pour le niveau des subventions. Il demeure cependant que selon un rapport de l'OCDE rendu public en juin 2000, l'aide fournie aux agriculteurs de l'UE, calculée par rapport à l'ensemble de leurs rentrées de fonds, équivaut à plus du double de celle accordée aux producteurs nord-américains (49% des revenus contre 24 % pour les États-Unis et 20 % pour le Canada).

La PAC sera modifiée. L'Agenda 2000 doit être revu en 2002. Le commissaire à l'agriculture, Franz Fischler, a indiqué qu'il s'attend que d'autres modifications devront être apportées aux niveaux de soutien, après cet examen à mi-terme, à moins d'une remontée importante des prix. Le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, a dit au Sous-comité qu'il ne prévoit aucune difficulté à engager l'UE à réduire ses subventions à l'exportation et son soutien intérieur et à améliorer l'accès à son marché. Au cours des audiences qu'il a tenues en Europe, le Sous-comité s'est souvent fait dire que le scénario le plus probable ne prévoit aucun changement net dans le financement, mais un soutien du revenu des agriculteurs plutôt que des prix, donc un « découplage » des subventions à la production qui faussera moins les échanges commerciaux.

Cela s'inscrit dans l'optique de l'UE qui s'est faite le champion de la multifonctionnalité. Cette approche met l'accent sur les avantages non économiques de l'agriculture (p. ex. les loisirs, la préservation d'un paysage rural agréable, le tourisme, le maintien du mode de vie rural, l'écologie), ce qui permettrait à l'UE de changer ses subventions en soutien à l'environnement, à la préservation des paysages et aux régions. Les témoins de la Commission de l'UE ont dit au Sous-comité que ce changement devrait fausser moins les échanges commerciaux, mais la multifonctionnalité est considérée par certains comme un moyen pour l'Europe de continuer à justifier des mesures importantes de protection et de subvention à l'exportation. Le Sous-comité est d'avis que le Canada, par l'entremise de l'OMC, devrait continuer d'exercer des pressions sur l'UE pour s'assurer que la multifonctionnalité n'est pas un prétexte au protectionnisme. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 19 :

Que le gouvernement du Canada veuille à ce que toute aide assurée par l'UE pour préserver la multifonctionnalité de l'agriculture ne soit pas de nature à fausser les échanges commerciaux. Le gouvernement devrait, de concert avec l'UE, élaborer une définition internationale du principe de la multifonctionnalité.

Il faut donc se demander à quel rythme se produira la prochaine réforme de la PAC puisque le contexte politique régissant l'agriculture en Europe est extrêmement sensible et complexe. Selon M. Gifford, il est raisonnable d'envisager l'horizon de 2002-2003. Entre-temps, il ne faut pas s'attendre à d'autres interventions, des élections étant prévues en France et en Allemagne, les deux principaux membres de l'UE.

Le simple jeu de l'économie et les pressions de l'extérieur sont des facteurs importants, mais on est loin d'une réforme en profondeur de la PAC. Même si elle est souvent considérée en termes purement économiques, la PAC est d'une importance vitale, sur les plans tant économique que culturel, pour l'UE (surtout pour la France qui, avec l'Allemagne, constitue le noyau de l'UE). Le Sous-comité a appris que, dans la structure actuelle de la PAC, la France reçoit plus d'argent de Bruxelles qu'elle n'en

donne. L'ambassadrice des É.-U. à l'OMC, Rita Hayes, a indiqué qu'il vaut mieux s'attacher à pousser l'UE à changer de cap.

Le Sous-comité est d'accord avec cette évaluation : la réforme de la PAC est inévitable, mais le Canada devrait faire pression pour s'assurer que la réforme répond autant que possible à ses préoccupations. La conjoncture actuelle est très favorable pour le Canada (et l'UE). Comme M. Lamy l'a dit au Sous-comité, la réflexion en cours sur la PAC en Europe et l'élargissement de l'UE lui permettra d'opérer plus facilement des changements, vraisemblablement dans le cadre de négociations multilatérales sur le commerce.

D'après les témoignages recueillis au Canada et en Europe, le Sous-comité est d'avis que les négociations permanentes de l'OMC sur l'agriculture, jumelées à une nouvelle ronde de pourparlers de l'OMC, constituent pour le Canada le meilleur moyen d'influencer positivement la réforme de la PAC. Plusieurs témoins ont répété que la meilleure façon de progresser en matière d'agriculture, c'était sans doute de tenir une ronde de négociations multipartite qui, en multipliant les possibilités d'ententes, facilitera la conclusion d'un accord sur l'agriculture. Malgré cette perspective favorable la réforme agricole prendra du temps et nécessitera une grande diligence.

Lors des négociations sur l'agriculture, le Canada s'est associé à des pays comme les États-Unis et des membres du Groupe de Cairns des pays exportateurs de produits agricoles pour exhorter les Européens à apporter des changements substantiels dans trois domaines fondamentaux : éliminer les subventions à l'exportation, améliorer considérablement les conditions d'accès à leur marché, et réduire sensiblement ou éliminer les mesures internes de soutien de la production qui faussent les échanges (les subventions à la production). Le Canada a aussi réclamé le plafonnement de toutes les formes de soutien interne¹⁹. Le Sous-comité appuie sans réserve ces grands objectifs de négociation. Nous espérons que les changements qui seront négociés contribueront à uniformiser les règles du jeu pour les producteurs agricoles canadiens et qu'ils leur seront utiles. Le Sous-comité recommande par conséquent :

Recommandation 20 :

Que, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à l'agriculture, le Canada ne s'écarte pas trop, sur le fond, de son objectif premier à ces négociations, qui consiste a) à obtenir que l'UE cesse de subventionner ses exportations de produits agricoles; b) à accroître considérablement l'accès des producteurs agricoles du Canada au marché européen et c) à obtenir que les subventions à la production pratiquées par l'UE ne soient pas de nature à fausser les échanges commerciaux.

¹⁹ L'UE maintient actuellement un plafond — quoique très élevé — sur les subventions agricoles (par l'entremise de la CAP), contrairement aux États-Unis (l'autre grand joueur dans le secteur agricole) et au Canada.

b) La sécurité alimentaire

Les craintes que suscite la sécurité des aliments constituent l'un des plus importants défis que doivent relever les producteurs canadiens cherchant à vendre des produits sur le marché de l'UE. Pour les Européens, les catastrophes dans ce secteur se sont suivies les unes après les autres au cours de la dernière décennie. À la suite des échecs du système réglementaire de l'UE, de la maladie de la vache folle (EBS) à la récente épidémie de fièvre aphteuse, les citoyens sont dorénavant extrêmement craintifs et ne font plus confiance au système de réglementation de leur propre pays. Comme le directeur général de l'OMC, Mike Moore, l'a précisé en toute franchise aux membres du Sous-comité (ainsi que beaucoup d'autres témoins), les consommateurs européens ont tout simplement perdu toute confiance en leur gouvernement pour tout ce qui touche la sécurité des aliments. En raison de cela et de la très grande inquiétude des citoyens européens à l'égard de leur approvisionnement alimentaire, tous les produits, du bœuf aux hormones aux aliments génétiquement modifiés (OGM), sont vus du même oeil.

Pour tenter de corriger d'éventuelles lacunes dans le contrôle de la sécurité alimentaire, rétablir la confiance et protéger la santé du public, l'UE applique de plus en plus le principe de précaution dans la formulation des décisions réglementaires de l'Union²⁰. Du point de vue de notre pays, le « principe de précaution », en vertu duquel on devrait interdire un produit risquant d'être nocif (même si les données scientifiques ne sont pas concluantes), devient un obstacle au commerce. Le Canada est plutôt en faveur d'une évaluation des produits à chaque étape de leur utilisation, mais au moyen d'un processus davantage axé sur des données scientifiques.

Bien que le Sous-comité reconnaisse que le principe de précaution s'impose à chaque étape de processus d'analyse du risque, il convient que les décisions réglementaires dans ce domaine doivent demeurer fondées sur une évaluation scientifique du risque. L'approche de précaution ne devrait pas être appliquée à l'étape de l'évaluation du risque comme mesure de protection supplémentaire et sans nécessairement chercher à obtenir d'abord une évaluation scientifique. On craint que l'emploi indu de cette approche n'ait contribué à paralyser l'approbation des produits alimentaires transgéniques en Europe.

Toutefois, après des entretiens avec des représentants et des gens d'affaires de l'UE ainsi qu'avec nos ambassadeurs à l'étranger, le Sous-comité est pessimiste quant à nos chances de faire progresser le dossier de la sécurité alimentaire. On a répété à de nombreuses reprises au Sous-comité que la réalité politique imposée par un public craintif avait rendu presque impossible la modification du processus d'approbation afin de le fonder sur les études scientifiques requises.

²⁰ Le Protocole pour la biodiversité, signé à Montréal en janvier 2000, conforte la position européenne. En plus d'obliger les exportateurs à étiqueter les chargements « pouvant contenir » des produits transgéniques, l'entente permet aux pays de bloquer les importations d'OGM par mesure de « précaution » en l'absence de données scientifiques suffisantes sur leur innocuité.

(i) Exemple 1 : Le canola

Le fait que le public lie dorénavant sécurité alimentaire et les OGM a considérablement nui aux exportations canadiennes de produits alimentaires dans plusieurs secteurs, le plus notable étant le canola génétiquement modifié²¹. Les exportations canadiennes de ce produit en Europe, qui avaient été approuvées par la Commission européenne, sont maintenant victimes de l'inquiétude du public, de la forte résistance des consommateurs et des producteurs, et de la capacité d'une minorité de membres de l'UE de bloquer l'approbation réglementaire de nouvelles variétés génétiquement améliorées de produits agricoles. Ces facteurs ont imposé un moratoire de fait sur l'approbation d'OGM dans la zone UE.

Dans un effort pour débloquer le processus d'approbation et rétablir la confiance du public à l'égard des OGM, la Commission européenne a proposé en juillet 2000 une stratégie qui prévoyait une nouvelle loi sur l'approbation des OGM pour l'UE. Cette mesure a été officiellement approuvée par le Parlement européen le 14 février 2001, puis renvoyée aux États membres qui ont 18 mois pour transformer cette directive en loi nationale. Toutefois, dans les 24 heures suivant son approbation, les États membres récalcitrants ont exigé de nouvelles concessions comme des modifications au régime d'étiquetage des OGM de l'UE et un système de traçabilité des OGM qui nécessiterait des documents spéciaux pour les expéditions vers l'UE de céréales et oléagineux GM. Au mieux, le régime d'approbation des OGM de l'UE ne sera pas approuvé avant l'automne 2002.

En 1995, les exportations canadiennes de canola génétiquement modifié ont culminé à 425 millions de dollars. Vu la situation actuelle de la réglementation en Europe, les exportations canadiennes de canola vers l'UE sont effectivement éliminées depuis 1997. Le gouvernement fédéral est évidemment sensible aux pertes subies par les producteurs canadiens de canola.

La position du gouvernement du Canada, corroborée par plusieurs rapports scientifiques de la Commission européenne, est que le canola produit au Canada ne présente aucun risque pour la santé ou l'environnement. Toutefois, comme un témoin l'a signalé, les décisions prises sont actuellement fondées pour 80% sur les perceptions et pour 20% sur des données scientifiques, ce qui fait qu'il est on ne peut plus difficile de défendre l'excellente position du Canada dans ce dossier. Par conséquent, comme M. Lamy l'a signalé au Sous-comité, le problème des OGM est davantage politique que technique.

Des progrès en matière d'étiquetage pourraient ultérieurement contribuer beaucoup à la solution de ces problèmes. Toutefois, même cette question se révélera litigieuse. En raison de la mauvaise réputation des OGM, les producteurs européens

²¹ Il faut souligner ici que la crise est aussi porteuse d'opportunités. Ainsi, l'Alberta exporte en Belgique du bœuf sans hormone tandis que des fermiers ontariens vendent du soya non génétiquement modifié au R.-U.

craignent que l'étiquetage de leurs produits n'entraîne chez les consommateurs un mouvement de ressac qui ruinerait leurs marques. Des groupes comme Greenpeace, qui combattent les OGM, ont plus de crédibilité que les gouvernements européens sur les questions écologiques et pourraient donc renforcer l'opposition aux OGM. De plus, dans plusieurs régions de l'Europe, les gens s'opposent pour des raisons idéologiques aux OGM, par exemple aux plantes résistantes aux herbicides.

Le Canada a engagé un dialogue sur cette question avec la Commission européenne au niveau technique et réglementaire (entre scientifiques et spécialistes), dans le but ultime d'améliorer la compatibilité de nos systèmes d'approbation respectifs. Le gouvernement fédéral continuera de chercher à ouvrir le marché d'exportation pour le canola GM canadien, bien que M. Carrière ait laissé entendre qu'il faudra du temps pour y arriver. Quant aux aspects positifs, on a bien souligné au Sous-comité que les Européens commencent à discuter des OGM : des attitudes plus réceptives commencent à émerger au Parlement européen et certains groupes de la société européenne, comme les milieux d'affaires allemands, sont favorables à une modification du processus d'approbation des aliments pour le rendre davantage scientifique.

À propos de cette question, Don Knoerr (coprésident du Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur — agriculture, aliments et boissons) a signalé qu'il fallait harmoniser la réaction internationale (c.-à-d. ce que font les autres pays) et la réaction nationale, qui est en train de se développer. Il faut établir des définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou produits de la biotechnologie, des règles en matière d'étiquetage et une procédure réaliste, efficace et scientifique pour déterminer les risques liés à l'utilisation de la biotechnologie moderne.

Comme un témoin du secteur agroalimentaire de l'UE l'a souligné, les progrès dans ce secteur seraient certainement facilités si l'UE ne connaissait pas une autre catastrophe alimentaire au cours de la prochaine décennie. Cependant, le Canada devrait continuer à militer en faveur de l'adoption de normes internationales dans ce domaine. À long terme, la solution logique consiste à fixer des normes scientifiques que tous les pays peuvent accepter. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada œuvre avec diligence au sein de la communauté internationale pour parvenir à une entente sur les définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou transgéniques, sur des normes scientifiques de production de ces produits acceptables par tous les pays et sur les règles d'étiquetage requises.

Le Sous-comité reconnaît que ce qui distingue surtout le Canada et l'UE concernant le principe de précaution tient à l'échec du régime réglementaire de cette dernière. Comme M. Lamy l'a indiqué au Sous-comité, les Européens sont notamment contre les OGM, contrairement au Canada. Pourtant, ils ont eu tendance à dénigrer nos

méthodes de production dans certains cas et à justifier ainsi l'imposition de restrictions au commerce. Le défaut de reconnaître les normes canadiennes est un problème tant politique que scientifique; il demeure toutefois vital que le Canada et l'UE poursuivent le dialogue. Afin de favoriser la compréhension, ce dialogue devrait comporter des échanges réguliers entre des représentants des ministères qui ne s'occupent pas de commerce, tels ceux de l'Environnement, du Travail et de l'Industrie. Le Sous-comité est d'accord avec Mme Macmillan : Le Canada doit mieux défendre ses excellentes normes en matière de santé, de sécurité et d'environnement et dans les domaines techniques auprès des décideurs européens.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada, en concertation avec les provinces, saisisse toutes les occasions d'élargir la coopération entre le Canada et l'UE aux fins de l'élaboration de la politique régissant la réglementation dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement ainsi que dans les domaines techniques, et d'informer les décideurs européens et, au besoin, le grand public de l'expérience du Canada en matière de réglementation. Ces efforts devraient passer par les missions du Canada à l'étranger, les associations industrielles actives en Europe et la participation du Canada aux organisations internationales chargées de l'étude, de l'établissement et du contrôle des normes.

Comme il a été signalé, le Canada et l'Europe ne partagent pas le même point de vue sur la biotechnologie et l'application de l'approche de précaution. Il semble y avoir des différences dans leurs façons d'interpréter cette approche. La récente publication par l'UE d'un document sur la question (« Communication de la Commission sur le recours aux principes de précaution »), sans jeter de lumière sur certains aspects importants (p. ex. assurer un niveau zéro de risque et déterminer le niveau adéquat de protection), donne néanmoins aux deux camps l'occasion de préciser le sens et l'application de l'approche de précaution et de chercher à s'entendre sur ces points. Cela s'avèrera particulièrement important alors que les deux parties se préparent pour le Sommet de l'OMC au Qatar, où on s'attend que le principe de précaution soit vivement débattu²². Nous recommandons :

Recommandation 23 :

Que le Canada et l'Union européenne cherchent à convenir du sens à donner à l'approche de précaution et de la façon de l'appliquer à la réglementation. Fondamentalement, il faudrait en convenir dans un contexte multilatéral.

²²

L'OMC admet déjà certains éléments du principe de précaution; ce qui est important, c'est que le principe ne soit pas élargi au point de faire obstacle au commerce.

(ii) Exemple 2 : Hormones de croissance du boeuf

En 1989, l'UE a pris une décision fort contestée : elle a interdit le traitement du bétail aux hormones de croissance ainsi que l'importation du bœuf ainsi traité, dénotant ainsi le peu de confiance que les Européens portent à leur régime de réglementation. Le Canada, comme les États-Unis, s'est toujours opposé à cette interdiction, parce qu'il ne croit pas qu'elle soit fondée scientifiquement. Le gouvernement fédéral croit que cette interdiction constitue ainsi une barrière non tarifaire injustifiée au commerce. En outre, l'organisme international qui établit les normes de sécurité alimentaire (*Codex Alimentarius*) a souscrit à l'innocuité des hormones de croissance.

Le Canada et les États-Unis ont contesté l'interdiction des importations du bœuf hormoné et obtenu gain de cause auprès de l'OMC. Après que des consultations directes avec l'Union européenne aient échoué, le Canada a demandé que le différend soit soumis à un groupe spécial de l'OMC en 1996. Les rapports présentés par le groupe spécial (août 1997) et par l'organe d'appel de l'OMC (janvier 1998), mis sur pied pour instruire l'appel de la décision du groupe spécial, étaient favorables aux intérêts canadiens. Toutefois, l'Union européenne n'ayant pas respecté la décision de l'OMC par la modification de ses règlements, le gouvernement du Canada a été forcé de prendre des mesures de représailles contre elle. Ces mesures — des tarifs de 11,3 millions de dollars sur le bœuf, le porc, les concombres et les marinades d'Europe — ont été approuvées par l'OMC en juillet 1999. L'Union européenne continue de prétendre que son interdiction est fondée en science et n'est pas une mesure protectionniste, vu que, selon elle, partage l'OMC dont la décision faisait une critique de son processus d'évaluation et indiquait que sa position était fondée en science.

En mai 2000, la Commission européenne annonçait son intention que, d'ici un an, elle rendrait permanente l'interdiction temporaire sur une hormone de croissance du bœuf; elle maintiendrait également une interdiction provisoire sur cinq autres hormones. Cette décision a été prise après qu'un comité scientifique consultatif de l'UE ait réaffirmé son opinion de l'an dernier. Selon M. Lamy, l'interdiction n'a rien à voir avec le protectionnisme, mais est plutôt liée à la crainte du risque de l'UE. En Europe, plusieurs témoins ont dit au Sous-comité que, dans l'esprit de la population, la question des hormones bovines est liée à l'image négative qui est associée à la maladie de la vache folle. Par conséquent, l'UE préfère se voir imposer des tarifs plutôt que de lever l'interdiction.

2. Accès aux marchés

Dans ses relations avec l'UE, le Canada est aussi confronté à plusieurs problèmes plus traditionnels d'accès au marché européen, dont certains ont déjà été mentionnés. Parmi les plus litigieux, deux ont trait, selon le Canada, aux barrières non tarifaires sur le vin et le bois d'œuvre résineux.

a) Le vin

Jusqu'à très récemment, l'accès des vins canadiens au marché européen a été très limité. Les échanges ont été extrêmement inégaux, le Canada important pour 545 millions de dollars de vins européens en 2000 et nos exportations se limitant à 350 000 \$ à peine. Historiquement, il a été difficile de faire entrer les vins de qualité canadiens sur le marché européen, alors que l'UE a eu facilement accès au marché canadien sans avoir eu à négocier d'ententes spéciales. Dans la recherche d'une solution à ce différend bilatéral, le Canada s'est toujours fixé comme objectif principal d'obtenir un accès sûr et prévisible au marché européen pour ses vins de qualité. Roger Rangolph (président du Canadian Wine Institute) a dit au Sous-comité, au printemps 2000, que les producteurs de vins canadiens pourraient exporter quelque 20 millions de dollars de produits du vin par an en Europe si le marché était ouvert; les recettes proviendraient en grande partie de la vente du vin de glace.

Heureusement, l'accès au marché européen du vin s'est beaucoup amélioré. En avril 2001, le Canada a atteint son objectif de longue date : convaincre l'Union européenne de permettre (par la voie d'une dérogation ou d'une exemption) la vente du vin de glace canadien, joyau et principal produit d'exportation de l'industrie canadienne du vin, sur le marché européen. (Le Canada est le premier producteur mondial de vin de glace.) Selon les déclarations faites par des représentants du MAECI dans le *National Post*, il a été convenu de lever l'interdiction de 20 ans après que le Canada eût pris une série de mesures de contrôle de la qualité relativement au taux de sucre et d'acidité du vin²³.

La dérogation de l'UE vise également les importations de vins de qualité certifiée de deux provinces canadiennes (Ontario et Colombie-Britannique) dont les processus de certification (et la législation s'y rapportant) respectent ou dépassent les normes de l'UE. Aujourd'hui, les vins canadiens désignés de qualité peuvent entrer sur le marché européen, n'étant limité que par la demande pour ces produits.

En échange, le Canada a aussi accepté de discuter avec l'UE de tous les points de litige concernant les vins et les spiritueux, y compris la question de l'utilisation d'indicateurs géographiques (l'UE veut que le Canada impose à ses producteurs de vins de ne plus utiliser certaines appellations d'origine de l'UE, tels le champagne, le porto et le sherry, ce que l'industrie canadienne a maintenant accepté de faire), des appellations descriptives et de la structure des sociétés des alcools provinciales. Ces discussions se poursuivent.

²³ Agence France-Presse, « Canadian icewines bound for Europe : Ottawa wants to close the wine, spirits trade gap », *National Post*, 18 mai 2001, p. C7.

b) Le bois d'œuvre résineux (Nématode du pin)

Pour empêcher l'introduction en Europe du nématode du pin, l'UE insiste, depuis juillet 1993, pour que tout le bois d'œuvre résineux exporté du Canada, à l'exception du cèdre, soit traité à la chaleur. Ce règlement a éliminé dans les faits les exportations canadiennes de ce produit en augmentant considérablement les coûts de production des entreprises canadiennes. Avant 1993, le Canada exportait pour environ 400 millions de dollars par an de bois non traité en Europe. À compter du 1^{er} octobre 2001, cette interdiction a été élargie aux matériaux d'emballage en bois (du Canada, des États-Unis, de la Chine et du Japon); comme la plupart des produits manufacturés peuvent être emballés dans des produits du bois, les estimations indiquent que la mesure pourrait toucher jusqu'à 70 % des exportations canadiennes vers l'UE. La Commission s'est engagée sur son honneur à appliquer l'interdiction de manière proportionnelle et avec prudence, en échange de rapports canadiens sur la progression vers la conformité du Canada. Le MAECI attend une réponse à sa lettre dans laquelle il explique ce qu'il comprend de cet engagement et il propose un échange officiel de lettres pour préciser comment les mesures seront progressivement appliquées.

Le Canada a tenu des consultations poussées avec l'Union européenne à cet égard. Selon Claudio Valle, (directeur, Obstacles techniques et Réglementation, MAECI), le Canada a fait valoir que, après une très longue période d'essai — 350 ans d'échanges commerciaux —, on a relevé peu d'effet, si ce n'est aucun, dans les forêts européennes, démontrant ainsi clairement que cette petite bestiole ne se déplace pas à moins d'être transportée dans des conditions essentiellement idéales de chaleur élevée, etc. On assiste jusqu'à maintenant à une bataille de scientifiques.

Le Canada continue de croire qu'il est devenu victime d'une réglementation trop exigeante du bois d'œuvre résineux non traité visant à contrôler le nématode du pin. Le gouvernement canadien s'est constamment opposé à cette réglementation, en soutenant que le risque de transmission du parasite aux forêts européennes est minuscule.

Le Canada songe actuellement à contester l'interdiction européenne. Selon M. Valle, le Canada a averti les Européens qu'il souhaitait un règlement à l'amiable, mais que si une entente n'est pas possible, il est convaincu que la science est en sa faveur. Les pourparlers se poursuivent mais rien ne semble progresser. Il se peut que le Canada doive s'adresser à l'OMC pour obtenir essentiellement un règlement à cet égard.

G. Composer avec l'élargissement de l'UE

Comme nous l'avons indiqué plus haut, l'élargissement de l'UE dans cette décennie pourra faire passer à 30 le nombre de pays membres. Outre les 15 membres actuels, il y a maintenant au moins une douzaine de candidats possibles.

Malgré les contraintes déjà mentionnées que cela exercera sur le budget de l'Union européenne (à cause de la politique agricole commune), l'élargissement de l'UE pour englober des pays de l'Europe centrale et orientale devrait ouvrir certains débouchés aux entreprises canadiennes et rendre plus prévisible et stable l'environnement commercial de ces pays. Ainsi, le Canada a commencé à faire du commerce avec certains pays de la région et, comme l'a fait observer Martin Rice (directeur exécutif du Conseil canadien du porc), certains secteurs (dont celui du porc) croient que ce commerce peut s'intensifier. Ces pays auront aussi besoin d'aide pour rendre leurs économies conformes aux critères de l'UE, ce qui créera, pour les entreprises canadiennes des débouchés en investissement et en technologie de l'environnement. En outre, les taux consolidés des tarifs extérieurs communs de l'UE sont dans bien des cas plus faibles que ceux que doivent payer ces nouveaux adhérents. Dans ces cas, l'accession des pays à l'UE pourrait ouvrir plus grand le marché aux entreprises canadiennes.

En outre, l'élargissement offre aux pays d'Europe centrale et orientale la possibilité d'augmenter le revenu de la population, faisant ainsi de la région un marché plus intéressant pour les investisseurs et les exportateurs canadiens. Comme John Murray (conseiller, Banque du Canada) l'indiquait au Sous-comité, « il se peut qu'on assiste à de légers détournements commerciaux au fur et à mesure que les nouveaux adhérents intégreront l'Union européenne, mais cela encouragera peut-être ces derniers à se développer plus rapidement... Or cela est à l'avantage de tout le monde, car si ces pays s'enrichissent, ils seront en mesure d'acheter davantage de nos produits. Encore une fois, cette nouvelle donne pourrait être à l'avantage de tout le monde».

La croissance escomptée de l'UE par l'adhésion de ces pays pourrait aussi avoir des conséquences économiques nuisibles pour le Canada. Alors que le Canada a toujours appuyé le processus d'intégration européenne comme moyen de favoriser la stabilité et la prospérité économique, des élargissements antérieurs ont malheureusement eu pour résultat d'écarter certaines exportations canadiennes destinées à l'Europe. Autrement dit, l'élargissement de l'UE a privé le Canada de certains échanges et entraîné un déplacement de l'activité économique, l'accès bilatéral dont le Canada jouissait auparavant se modifiant.

Il pourrait en être de même de tout nouvel élargissement de l'UE : les tarifs sur certaines de nos exportations seront augmentés, ce qui réduira l'accès aux marchés dont jouissaient nos produits. Dans ces cas, le Canada est autorisé à négocier une compensation pour la perte de ces marchés. Cela se fait selon les règles actuelles de l'OMC d'après les niveaux d'échange de produits donnés au cours des trois ans précédant l'accession d'un pays. Mais la négociation d'une compensation pour cause d'élargissement s'est avérée longue et ardue par le passé. En outre, une compensation sous forme d'un accès accru peut concerner un autre produit, ou même un secteur entièrement différent de celui où le déplacement des échanges s'est produit.

Il est extrêmement important que le Canada veille à ce que l'élargissement ne nuise pas de façon générale à ses intérêts économiques. On espère que l'expansion de l'UE ne se soldera pas par une diminution nette de l'accès du marché européen aux produits canadiens.

Le gouvernement du Canada étudie actuellement les répercussions économiques possibles de l'élargissement de l'UE sur les intérêts du pays en matière de commerce et d'investissement. De l'opinion du Sous-comité, les fonctionnaires fédéraux devraient analyser les élargissements antérieurs pour voir quelles leçons en tirer. Le gouvernement devrait aussi élaborer une stratégie efficace face à l'élargissement prochain de l'UE, stratégie qui comprendrait d'éventuelles mesures propres à resserrer les liens commerciaux avec les pays d'Europe centrale afin de compenser la réorientation des échanges occasionnée par l'élargissement. Nous recommandons donc :

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral rende public toute évaluation éventuelle des effets probables de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne. À la lumière de cette évaluation, le gouvernement devrait formuler une stratégie initiale efficace pour faire face à l'élargissement à venir. Il devrait aussi étudier la question d'une éventuelle indemnisation de l'accès perdu et fournir aux entreprises canadiennes de l'information à jour et ciblée sur le marché européen élargi.

Réagir aux coûts possibles de l'élargissement demeure la considération politique officielle la plus cruciale, mais le Sous-comité aimerait s'arrêter à une autre préoccupation qui a été soulevée au cours des audiences. Selon M. Paterson, il faut voir à renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle dans les pays de l'Europe centrale et orientale car la question peut opposer un grand obstacle au commerce avec ces pays. Les droits de propriété intellectuelle n'existent pas ou ne sont pas respectés dans nombre des pays en question, pourtant les entreprises qui y font affaire ne veulent pas simplement donner les idées qui leur ont permis d'élaborer leurs produits. Pour aider à renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle dans cette région du monde, le Sous-comité recommande :

Recommandation 25 :

Afin de contribuer efficacement à renforcer les relations économiques bilatérales entre les pays de l'Europe centrale et orientale et le Canada tout en aidant notre secteur de haute technologie, que le gouvernement fédéral, par des organismes multilatéraux, encourage et aide ces pays à établir et surtout à appliquer des droits de propriété intellectuelle dans la région.

UN DERNIER MOT

Pour le Sous-comité, une considération importante tout au long de ses audiences a été de savoir si le gouvernement fédéral a ou non accordé une importance suffisante aux échanges et aux investissements entre le Canada et l'Europe. Alors que l'économie des États-Unis traverse une période de turbulence, ne vaut-il pas la peine de chercher à diversifier nos échanges vers d'autres régions économiques viables comme l'Europe? Nous croyons qu'il ne faut d'aucune façon décourager les échanges et les investissements en Amérique, mais qu'il appartient au gouvernement fédéral de prendre toutes les mesures imaginables pour trouver de nouvelles façons de renforcer notre relation économique transatlantique.

ANNEXE A LISTE DES TÉMOINS

Associations et particuliers	Date	Réunion
36^e Législature, 2^e Session		
Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada	2000/02/16	6
Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef		
La Chambre de commerce du Canada		
Robert Keyes, premier vice-président, International		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
William Clarke, sous-ministre adjoint		
Gary Scott, directeur, Direction de l'Europe Nord		
Cameron Siles, conseiller en relations commerciales, Direction de l'Union		
« Agriculture, Food and Beverage Sectoral Advisory Group on International Trade »	2000/02/23	7
Don Knoerr, coprésident		
Alliance canadienne technologie de pointe		
David Paterson, directeur général		
« The Asbestos Institute »		
Denis Hamel, directeur		
Agriculture et agroalimentaire Canada	2000/03/01	8
Mike Gifford, conseiller spécial en politique commerciale (à la retraite) auprès du sous-ministre		
Susanne Vinet, directrice générale intérimaire, Direction des politiques de commerce international		

Associations et particuliers	Date	Réunion
<p>Club Sierra du Canada</p> <p>Christine Elwell, analyste principale de politiques</p>	2000/03/01	8
<p>Conseil canadien du porc</p> <p>Martin Rice, directeur exécutif</p>		
<p>Fédération canadienne de l'agriculture</p> <p>Jennifer Higginson, analyste des politiques commerciales</p> <p>Sally Rutherford, Executive Director</p>		
<p>Institut du vin canadien</p> <p>Roger Randolph, président</p>	2000/03/22	9
<p>La Chambre de commerce du Canada</p> <p>Robert Keyes, premier vice-président, International</p>		
<p>Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada</p> <p>Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef</p>	2000/03/29	10
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Susan Cartwright, directrice générale, Union européenne de l'Europe du Nord et de l'Ouest</p> <p>William Clark, sous-ministre adjoint</p> <p>Gary Scott, directeur, Direction de l'Europe Nord</p> <p>Cameron Siles, conseiller en relations commerciales, Direction de l'Union</p>		
<p>Conference Board du Canada</p> <p>Charles Barrett, vice-président, Recherche (Entreprise)</p>	2000/05/03	11
<p>Consultants en politique de commerce internationale inc.</p> <p>Kathleen Macmillan, présidente</p>		

Associations et particuliers	Date	Réunion
« Global Economics Ltd. »	2000/05/10	12
Patrick Grady, consultant		
Union européenne – Délégation de la commission européenne au Canada		
Frank Deeg, conseiller		
Danièle Smadja, ambassadrice		
37^e Législature, 1^{re} Session		
Banque du Canada	2001/03/14	2
John Murray, conseiller		
Ministère de l'Industrie	2001/03/28	5
Alan Virtue, directeur général, Campagnes et services		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Susan Cartwright, sous-ministre adjoint par intérim		
John Curtis, conseiller principal en politiques et coordonnateur, Direction de l'analyse commerciale et économique		
Serge Marcoux, directeur, Pays bulles, Europe centrale et AELE		
Ross Miller, directeur par interim, Division Union européenne		
Brian Oak, directeur, « Policy and Strategic Planning Division »		
Claudio Valle, directeur, Barrières techniques et réglementation		

Associations et particuliers	Date	Réunion
------------------------------	------	---------

Réunions à Paris, Berlin, Genève et Bruxelles

Paris, France

Ambassade du Canada

2001/04/24

John Broadbent, conseiller commercial
 Robert Catellier, conseiller (investissements)
 Louis De Lorimier, conseiller (communication et affaires publiques)
 Terrence Lonergan, ministre-conseiller (Affaires politiques)
 Ian McLean, Ministre Plénipotentiaire
 John McNab, ministre-conseiller (économique et commercial)
 Jean Prévost, conseiller économique
 Denis Robert, conseiller commercial

Alcatel

2001/04/25

Patrick Bourrié, directeur international

Axtel

Jean-Claude Tisseyre, directeur

Direction des relations économiques extérieures, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

Hervé Ochsenbein, Chef de bureau, Politique agricole

Fondation Sciences politiques

Denis Lacorne, professeur et directeur de recherche

Groupe Lapeyre

M. Chevreton, directeur des Achats et importations

« MDS Pharmaceuticals »

Anne-Marie Masquelier, président et directeur général

MEDEF

Jacques Pelletier, président du Comité Canada-MEDEF

Associations et particuliers	Date	Réunion
<p>« Nortel Networks » Jean-Claude Aymard, vice-président</p> <p style="text-align: center;">Berlin, Allemagne</p>	2001/04/25	
<p>Ambassade du Canada Norbert Kalisch, ministre-conseiller Leslie Reissner, premier secrétaire Philip Somerville, chargé d'affaires</p>	2001/04/26	
<p>Association des industries aérospatiales allemandes (BDLI) Herr Dr. Hans Birke, administrateur délégué</p> <p>Bombardier Transportation Robin Schweitzer, vice-président, Initiatives stratégiques</p> <p>Bundesverband der Deutschen Industrien e.V. (BDI) Herr Guido Glania, Relations avec l'OMC</p> <p>DaimlerChrysler AG Herr Dr. Peter-Rüdiger Puf, directeur, Recherche économique</p> <p>Deutscher Industrie – und Handelstag (DIHT) Herr Dipl. –Vw. Rainer Perau, chef de la Section nord-américaine</p> <p>Ministère des Affaires étrangères de la République fédérale d'Allemagne Herr. Dr. Martin Hanz</p> <p>Ministère fédéral de l'économie et de l'industrie Herr Lehmann-Stanislawski</p> <p>Siemens AG Herr Jörg Völker, Affaires publiques, Bureau de représentation de Berlin</p>	2001/04/27	

Associations et particuliers	Date	Réunion
Genève, Suisse		
Ambassadeur de la Commission européenne à l'OMC	2001/04/30	
S.E. Carlo Trojan, ambassadeur		
Ambassadeur des États-Unis à l'OMC		
S.E. Rita Hayes, ambassadrice		
Ambassadeur/représentant permanent de l'Inde à l'OMC		
S.E. Srinivasan Narayanan, ambassadeur		
Mission canadienne		
Sven Blake, conseiller		
Terry Collins-Williams, représentant permanent adjoint, Mission canadienne		
Martin Loken, premier secrétaire		
Sergio Marchi, ambassadeur à l'OMC		
Organisation mondiale du commerce		
Alain Frank, directeur, Division des relations extérieures		
David Hartridge, directeur, Division du Commerce des services		
Patrick Low, directeur, Bureau du directeur général		
Mike Moore, directeur général, OMC		
Jan-Eirik Sorenson, directeur, Division du commerce et de l'environnement		
Andrew Stoler, directeur général adjoint		
Frank Wolter, directeur, Division de l'agriculture et des produits de base		
Ambassade du Canada en Suisse	2001/05/01	
Charles Larabie, conseiller commercial		
John Noble, ambassadeur		
Association européenne de libre-échange (AELE)		
William Rossier, ambassadeur		
Banque Royale du Canada (Suisse)		
Matt Varey, vice-président et directeur général		

Associations et particuliers	Date	Réunion
BMO Nesbitt Burns, Genève Claude Oberson, directeur général	2001/05/01	
Commission économique pour l'Europe des Nations Unies Danuta Hübner, secrétaire exécutif		
Darier Hentsch & Cie, Genève Frédéric Weber, directeur		
Mirabaud & Cie, Genève Yves Mirabaud, partenaire		
Monticello Trust, Genève Michael Moquette, partenaire		
Pictet & Cie, Genève Richard Joller, vice-président principal		
RBC Dominion Securities, Genève Mario Castracane, vice-président		
Bruxelles, Belgique		
Akin, Gump, Strauss and Associates Jacques J.J. Bourgeois	2001/05/02	
Commission européenne Pascal Lamy, membre de la Commission européenne responsable du commerce		
COPA Shelby Matthews		
COSERAL Chantal Fauth, directeur exécutif		
EADS Michel Troubetzkoy		
EPPA Martina Garcia		

Associations et particuliers	Date	Réunion
<p>Europa Bio</p> <p>Simon Barber, Directeur, unité de biologie des plantes</p> <p>Falconbridge Europe S.A.</p> <p>John Smilie, président</p> <p>FEDIOL</p> <p>Pascal Cogels, directeur général</p> <p>« Government Policy Consultants »</p> <p>Maria Laptès</p> <p>Membres du Parlement européen</p> <p>Frau Erika Mann, République fédérale d'Allemagne</p> <p>Mme Eryl Margaret McNally, Royaume-Uni</p> <p>Mme Mel Read, Royaume-Uni</p> <p>M. Robert William Sturdy, Royaume-Uni</p> <p>Mission canadienne à l'Union européenne</p> <p>James K. Bartleman, ambassadeur</p> <p>Rambod Behboodi, deuxième secrétaire (Normes commerciales et affaires réglementaires)</p> <p>Douglas George, conseiller (Politique commerciale)</p> <p>Laurette Glasgow, ministre-conseillère et chef de mission adjointe</p> <p>Viktor Jarjour, conseiller (Agriculture)</p> <p>Novartis</p> <p>Gassan Zok</p>	2001/05/02	
<p>Ambassade du Canada en Belgique</p> <p>Jacques Bilodeau, ambassadeur</p> <p>Paul Desbiens, conseiller (commercial et économique)</p> <p>Bombardier Transport, Bruxelles</p> <p>Hélène Deslauriers, vice-présidente, service du contentieux — Europe</p> <p>Bureau des investisseurs étrangers en Wallonie</p> <p>Bernard Hanin, administrateur délégué</p>	2001/05/03	

Associations et particuliers	Date	Réunion
Chambre de Commerce Canada-Belgique-Luxembourg Marc Capelle, président	2001/05/03	
Commission européenne Rod Abbott, directeur général adjoint, Direction générale du commerce		
Export Vlaanderen Dhr Marc Van Craen, directeur général		
« Exporter S.A. » Etienne Knoops, président et secrétaire du Comité Canada-Belgique		
Haut-Commissariat du Canada à Londres Tom MacDonald, ministre (commercial et économique)		
Glavinfo Gilles Dauphinais, président		
MDS Nordion S.A. Hélène Guilmette, administratrice déléguée		
Région Wallonne Bernard Falmagne, Attaché économique et commercial, Région Wallonne à Montréal		
Région Wallonne (Relations extérieures — AWEX) Christian Saelens, attaché		
Secrétariat d'État au Commerce Extérieur Marc Mullie, conseiller		

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des Procès-verbaux pertinents (*réunion n° 266 comprenant le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Bill Graham, député
Président

PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 31 mai 2001
(Séance n° 26)

Le Comité permanent des affaires étrangères et commerce international se réunit aujourd'hui à *huis clos*, à 9 h 12, dans la salle 307 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bill Graham (*président*).

Membres du Comité présents : Jean Augustine, Bill Casey, Rick Casson, Bill Graham, John Harvard, Stan Keyes, Francine Lalonde, Diane Marleau, Pat O'Brien, Pierre Paquette, Bernard Patry.

Membres substitués présents : Mac Harb pour Denis Paradis; John Finlay pour Colleen Beaumier; Yves Rocheleau pour Pierre Paquette; Gurmant Grewal pour Monte Solberg; Judy Sgro pour Jean Augustine; Raymond Bonin pour John Harvard; Walt Lastewka pour Bernard Patry.

Aussi présents : *De la Bibliothèque du Parlement* : James Lee; John M. Wright; Peter Berg, Blayne Haggart.

Considération des rapports de Comité.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport sur le Sommet du Québec et la Zone de libre échange des Amériques.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport soit adoptée avec dissidence en tant que Quatrième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport des Relations économiques du Canada avec l'Europe.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport soit adoptée, dans sa forme modifiée, en tant que Cinquième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport sur les objectifs en matière de politique étrangère dans le Caucase et en Asie centrale.

À 11 h 40, la séance est suspendue.

À 12 h 05, la séance reprend.

Le Comité reprend l'étude de l'ébauche du rapport sur les objectifs en matière de politique étrangère sur le Caucase du sud et l'Asie centrale.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 108(1)a) du Règlement, les témoignages entendus par le Comité pendant la dernière session de la précédente législature relativement aux intérêts de la politique étrangère du Canada dans le Sud du Caucase et en Asie centrale, soient réputés avoir été fournis pendant la présente session.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport, dans sa forme modifiée, soit adoptée en tant que Sixième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

À 12 h 10, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

La greffière du Comité

Marie Danielle Vachon