

# **Politique internationale en matière de commerce : une introduction**

Préparé pour  
Condition féminine Canada

Mars 2000

*Kathleen Macmillan*  
*International Trade Policy Consultants, Inc.*

Ce document exprime les opinions et points de vue de l'auteure et ne correspond pas nécessairement à la politique officielle ou aux opinions de Condition féminine Canada ni du gouvernement du Canada.

## **Remerciements**

Je tiens à remercier Nona Grandea de Condition féminine Canada pour l'intérêt porté à ce projet ainsi que pour son aide et ses encouragements.

**Données de catalogage avant publication de la Bibliothèque nationale du Canada**

Macmillan, Kathleen, 1956-

Politique internationale en matière de commerce [fichier d'ordinateur] : une introduction.

Publ. aussi en anglais sous le titre : International trade policy: a primer.

Publ. aussi en version imprimée.

Mode d'accès : Site WWW de Condition féminine Canada

ISBN 0-662-66195-8 [version imprimée]

No. de cat. SW21-87/2001 [version imprimée]

1. Commerce international.
2. Libre-échange – Canada.
3. Canada – Commerce.
4. Femmes – Canada -- Conditions économiques.
- I. Canada. Condition féminine Canada.
- II. Titre.
- III. Titre: International trade policy.

HF1479.M32 2001

382'.71

C2001-980366-4F

Pour d'autres renseignements, veuillez communiqué avec la,

Direction d'analyse et élaboration des politiques

Condition féminine Canada

123, rue Slater, 11e étage

Ottawa (Ontario) K1P 1H9

Téléphone: (613) 995-7839

Courriel: [policy@swc-cfc.gc.ca](mailto:policy@swc-cfc.gc.ca)

Ce document est aussi accessible sur le site Web de Condition féminine Canada

à l'adresse: [www.swc-cfc.gc.ca](http://www.swc-cfc.gc.ca)

# Avant-propos

Dans le contexte de l'économie mondiale du XXI<sup>e</sup> siècle, l'importance pour le Canada de la libéralisation des échanges n'a jamais été aussi évidente. Les exportations représentent 45,6 p. 100 de notre produit intérieur brut. Chaque jour, la valeur des échanges bilatéraux du Canada avec le reste du monde atteint plus de 2,5 milliards de dollars.

Il est certainement souhaitable, dans le cadre de la libéralisation du commerce, d'augmenter les échanges de biens et de services et d'en retirer des bénéfices financiers. Il est cependant tout aussi important de contribuer à assurer une meilleure qualité de vie aux Canadiennes et Canadiens ainsi qu'à nos semblables partout dans le monde.

Tout en documentant nos succès commerciaux, il ne faut pas oublier les défis. Le processus d'élaboration de la future politique commerciale doit être transparent, en plus de favoriser la participation, la discussion, la recherche et l'analyse.

Le présent document est l'une des trois études commandées par Condition féminine Canada en l'an 2000. L'objectif est de commencer à examiner certains des grands enjeux des conséquences et de l'impact différents des accords commerciaux internationaux sur les femmes et les hommes. Il s'agit aussi d'examiner les questions de représentation et de participation des femmes à l'élaboration de la politique commerciale internationale.

Le premier document, qui s'intitule *Les Canadiennes et le commerce : Survol des principaux enjeux*, fait un survol des récents processus de libéralisation des échanges commerciaux et entreprend de recenser les principaux enjeux commerciaux et leurs répercussions sur les Canadiennes.

Le deuxième document, *Politique internationale en matière de commerce : Une introduction*, traite des concepts et de l'évolution des règles commerciales et présente un aperçu d'un certain nombre d'accords commerciaux auxquels le Canada est partie. Ce document pourrait être un outil utile pour les personnes qui commencent à s'intéresser à la formulation de la politique commerciale internationale.

Le troisième document, *Commerce international : Intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus d'élaboration des politiques. Initiatives et leçons*, examine les mécanismes nationaux de consultation pour l'élaboration de la politique commerciale internationale, et passe en revue les efforts déployés par divers intervenants et intervenantes afin d'intégrer les considérations liées à l'égalité entre les sexes aux négociations commerciales internationales tant au niveau national qu'international.

Condition féminine Canada appuie l'acquisition de nouvelles connaissances sur le commerce international. En août 2001, un appel de propositions était lancé par le Fonds de recherche en matière de politiques du Ministère sur le thème « Les accords commerciaux et les femmes ». Condition féminine Canada espère que ces documents de discussion, ainsi que toute recherche en matière de politiques qui sera menée par l'entremise du Fonds de recherche en matière de politiques, marqueront les premières étapes importantes menant à un processus d'élaboration des politiques commerciales plus transparent, dont les résultats favoriseront l'habilitation économique, la sécurité et l'autonomie des femmes.

# Table des matières

## L'importance du commerce

Pourquoi les économistes aiment le libre-échange? .....	7
Simple théorie économique? .....	7
Le commerce est-il seulement affaire d'argent? .....	8
Quels avantages le commerce a-t-il pour l'économie canadienne? .....	8

## L'évolution des règles commerciales

En quoi les mécanismes de libéralisation ont-ils changé? .....	9
--	---

## Les accords et les négociations

De quels accords le Canada est-il signataire? .....	11
Le Canada participe-t-il en ce moment à des négociations? .....	11
Pourquoi un si grand nombre d'accords? .....	11
Les accords multilatéraux : l' <i>Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce</i> et l'Organisation mondiale du commerce	
- Comment est-ce que tout cela a commencé? .....	12
- Quels étaient les principes à la base du GATT? .....	12
- Qu'est-ce qui distingue l'OMC de l'ancien GATT? .....	13
- Quel rôle l'OMC joue-t-elle? .....	14
- Quelle est la raison d'être du système de règlement des différends de l'OMC? .....	14
- Comment fonctionne l'institution? .....	15
- Faut-il s'attendre à ce que le leadership de l'OMC change? .....	16
- Où en sont actuellement les négociations multilatérales? .....	16
Les accords nord-américains : l' <i>Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis</i> et l' <i>Accord de libre-échange des Amériques</i>	
- Comment l' <i>Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis</i> a-t-il vu le jour? .....	17
- Quelle est la portée de l'ALECEU? .....	18
- Comment l' <i>Accord de libre-échange nord-américain</i> a-t-il vu le jour? .....	20
- L'ALENA a-t-il modifié les règles gouvernant les échanges entre le Canada et les États-Unis? .....	20
- Quelles dispositions institutionnelles sont incluses dans l'ALENA? .....	23
L' <i>Accord de libre-échange Canada-Chili</i> .....	23
L' <i>Accord de libre-échange Canada-Israël</i> .....	24
L' <i>Accord de libre-échange des Amériques</i> .....	24
Le Forum de coopération économique Asie-Pacifique .....	24

## **Élaboration de la politique commerciale du Canada**

Qui décide? .....	26
Comment le Canada se prépare-t-il aux négociations commerciales? .....	26
Où, quand et comment les négociations se déroulent-elles? .....	27
Est-ce que le Canada approche différemment les négociations commerciales aujourd'hui? .....	28
La politique commerciale se résume-t-elle à la tenue de négociations commerciales?.....	29

## **Conclusion**

En quoi consistera demain la politique commerciale du Canada?.....	31
--	----

## **Glossaire du commerce international**.....32

## **Annexes**

<b>Annexe I</b> : Accords, décisions et déclarations formant l' <i>Accord de Marrakesh</i> constituant l'Organisation mondiale du commerce.....	36
--	----

<b>Annexe II</b> : Liste des groupes canadiens de consultations sectorielles sur le commerce extérieur .....	40
---	----

<b>Notes de fin de page</b> .....	41
-----------------------------------	----

<b>Bibliographie</b> .....	42
----------------------------	----

# L'importance du commerce

## *Pourquoi les économistes aiment le libre-échange*

Malgré leurs nombreuses divergences d'opinion, les économistes s'entendent pour dire que le libre-échange accroît le bien-être économique. En effet, il ouvre l'accès à un vaste marché mondial, permettant ainsi aux petits pays d'être plus compétitifs et à leurs industries, de réaliser des économies d'échelle qui seraient autrement impossibles.

La libéralisation du commerce repose sur l'axiome de l'avantage comparatif, énoncé par David Ricardo au début du XIX<sup>e</sup> siècle. Selon Ricardo, la rentabilité du commerce tient aux différences dans les capacités et les caractéristiques des pays. La spécialisation de la production et des échanges en fonction de ce que les pays font le mieux permet d'accroître la production totale et, partant, la prospérité.

Ce sont les consommatrices et les consommateurs qui récoltent les plus grands avantages économiques. L'accès à une gamme plus étendue de marchandises et de services au plus bas prix possible accroît leur contentement et leur aisance. L'élimination des barrières commerciales leur permet normalement d'économiser des sommes qui peuvent ensuite remplir une fonction plus productive dans l'économie — sous forme d'investissements ou d'augmentation de la consommation.

Le libre-échange devrait aussi affaiblir l'emprise des monopoles et oligopoles locaux sur les consommatrices et les consommateurs. La menace de la concurrence étrangère peut aider à tenir les entreprises en bride dans les pays au marché trop étroit pour que fleurisse une concurrence nationale dans les secteurs clés. Dans les cas où la réglementation d'un État a créé un monopole, les accords commerciaux exigent souvent l'assouplissement de la réglementation, résultant dans l'ouverture du marché.

Les échanges commerciaux encouragent les investissements qui, à leur tour, favorisent les échanges technologiques et stimulent la productivité. Au cours de la dernière décennie, les investissements étrangers directs ont connu de par le monde une croissance supérieure au commerce international et au produit intérieur brut (PIB). La signature d'un pacte commercial contribue souvent à rassurer les investisseuses et investisseurs étrangers sur la stabilité du pays où ils envisagent d'investir.

## *Simple théorie économique?*

L'évolution du PIB prouve le lien direct entre commerce et prospérité économique<sup>1</sup>. Les pays ouverts aux échanges connaissent les meilleurs taux de croissance. Selon une étude réalisée par Jeffrey Sachs et Andrew Warner dans les années 1970 et 1980, le taux de croissance des économies ouvertes a atteint 2,3 p. 100 par année, comparativement à seulement 0,7 p. 100 pour les économies fermées. Le résultat est encore plus frappant dans le cas des pays en développement : le taux de croissance moyen dans les pays en développement à l'économie fermée n'était que de 0,7 p. 100 annuellement, comparativement à 4,5 p. 100 dans ceux à l'économie ouverte<sup>2</sup>.

Le commerce international est aujourd'hui 16 fois plus important qu'en 1950; cette augmentation dépasse de loin la croissance du PIB durant la même période. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) compte actuellement 141 membres, et d'autres devraient bientôt s'ajouter, dont la Chine et la Russie, deux poids lourds.

### ***Le commerce est-il seulement affaire d'argent?***

Bien entendu, le commerce dépasse le cadre du financier. Il fait partie intégrante de la politique socioéconomique aux niveaux national et international. De fait, le commerce exerce une influence croissante sur les politiques nationales, car les négociations commerciales englobent de nos jours une gamme étendue de sujets (services, propriété intellectuelle, investissements, concurrence, marchés publics, etc.), dont certains sont considérés comme appartenant au domaine social (p. ex., la santé et l'éducation).

Les accords commerciaux offrent aux États la possibilité d'échanger idées, technologies et pratiques exemplaires, ainsi que de collaborer à l'atteinte de buts communs. Le débat se poursuit quant aux bienfaits des accords comme ceux de l'OMC et l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALENA) pour la gestion environnementale, la diversité culturelle et les droits civiques; néanmoins, ces accords présentent l'avantage indéniable de permettre une participation plus active aux décisions mondiales dans une foule de secteurs cruciaux. Des douzaines de pays, dont plusieurs en développement, acceptent de se plier à des conditions rigoureuses pour adhérer à l'OMC, ce qui laisse entendre qu'ils attachent une grande valeur à cette participation.

### ***Quels avantages le commerce a-t-il pour l'économie canadienne?***

Le Canada a toujours beaucoup commercé en raison de l'étroitesse de son marché et des rigueurs de son climat. Plus de 40 p. 100 du PIB est aujourd'hui attribuable à l'exportation. Le Canada dépend environ quatre fois plus du commerce que les États-Unis et près de trois fois plus que le Japon. Il est, de tous les membres du G7/G8, celui qui a la plus grande propension au commerce.

Le Canada est de loin le pays vendant le plus aux États-Unis. La valeur des marchandises exportées aux États-Unis par année est passée de 149 milliards à 242 milliards de dollars entre 1993 et 1998. Les importations américaines, quant à elles, ont atteint 234 milliards en 1998.



# L'évolution des règles commerciales

## *En quoi les mécanismes de libéralisation ont-ils changé?*

La nature générale des négociations portant sur la libéralisation du commerce a beaucoup changé au cours des 15 dernières années. Le changement explique en bonne partie l'intérêt accru des décisionnaires pour le commerce et le débat très émotif que ce dernier suscite parmi les citoyennes et les citoyens.

Les premiers cycles de négociations de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (GATT) étaient généralement d'un grand ennui et ont attiré bien peu d'attention. Les cinq premiers portaient exclusivement sur les réductions tarifaires. Des questions non tarifaires ont graduellement été ajoutées au cours des années 1960 et 1970, mais on n'a fait qu'effleurer les sujets difficiles comme l'agriculture.

Les cycles successifs tenus au fil des ans ont ainsi permis de réaliser la partie « facile » de la libéralisation. Les tarifs douaniers exigés à la plupart des frontières sont aujourd'hui, pour la majorité des marchandises, infimes ou inexistant<sup>3</sup>. Nombre de barrières non tarifaires au commerce des biens industriels ont également été éliminées, dont certaines normes techniques.

Malgré les nombreux accords multilatéraux, nous sommes encore loin d'un marché franc à l'échelle planétaire. En effet, les percées technologiques et l'avancement des communications ont considérablement élargi la gamme des importations et des exportations. Le commerce des services, par exemple, a augmenté en flèche au cours de la dernière décennie. Dans le domaine des services, les barrières nuisant aux échanges sont réglementaires et non tarifaires; il en va de même pour les investissements et d'autres secteurs récemment ajoutés à la liste des négociatrices et des négociateurs commerciaux.

Au cours des récentes négociations, il a donc fallu aborder ce que la Canadienne Sylvia Ostry, spécialiste du commerce, appelle la « friction des systèmes ». La conciliation des politiques de différents pays dans des domaines aussi variés que l'environnement, le travail, les normes industrielles, les marchés publics, la concurrence et les investissements, pose en effet certaines difficultés, d'où la friction. Certains États préconisent par conséquent une harmonisation de la réglementation afin de réduire les différends commerciaux.

C'est dans les années 1980 que le Canada a vraiment goûté pour la première fois à cette friction, lors de négociations bilatérales avec les États-Unis. L'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis* (ALECEU) allait beaucoup plus loin que le GATT englobant des secteurs jamais touchés auparavant. Sont venues par la suite les négociations multilatérales de l'Uruguay Round, qui ont culminé en 1994 par la création de l'OMC. Comme l'accord canado-américain, les accords de l'OMC s'étendaient aux investissements, à la propriété intellectuelle et aux services, et ils ont soulevé de difficiles questions au chapitre de l'environnement, des programmes sociaux et du travail.

Aujourd'hui, les tarifs et les autres mesures aux frontières tendent à occuper de moins en moins de place dans les négociations commerciales, qui portent plutôt sur la façon dont les gouvernements réglementent les industries, administrent les normes sociales et environnementales, protègent la santé de la population et garantissent la sécurité. Il ne faut donc pas s'étonner que les gens commencent à s'intéresser vivement à leur déroulement et au règlement des différends commerciaux.

# Les accords et les négociations

## *De quels accords le Canada est-il signataire?*

Le Canada est signataire d'un grand nombre d'accords sur le commerce et les investissements; par conséquent, plusieurs de ses engagements commerciaux se chevauchent. En plus d'être l'un des fondateurs du GATT, ancêtre de l'OMC, le Canada a conclu l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique. Il a également signé deux accords bilatéraux de libre-échange : l'un avec Israël et l'autre avec le Chili. Fait à souligner, la position du Canada sur l'échiquier commercial n'a rien à voir avec son poids économique. Son influence considérable au sein de l'OMC tient plutôt aux apports successifs de ses responsables de la politique commerciale au fil des ans. Bref, c'est notre réputation qui nous permet de « jouer dans les majeures ».

## *Le Canada participe-t-il en ce moment à des négociations?*

La signature d'un pacte ou d'un accord ne signifie pas la fin des négociations, puisque des révisions et des ajouts sont constamment apportés. Par exemple, l'OMC tient en ce moment des négociations multilatérales en vue d'améliorer ses règles en matière de services, d'agriculture et de propriété intellectuelle. Des groupes de travail trilatéraux préparent aussi des changements à l'ALENA.

Le Canada participe en plus de cela à des négociations devant aboutir à un accord, l'*Accord de libre-échange des Amériques* (ALEA), et prépare une entente avec l'Association européenne de libre-échange. Il fait également partie du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), qui a entre autres objectifs la libéralisation des échanges commerciaux. Récemment, il a déclaré souhaiter négocier un accord de libre-échange avec le Costa Rica.

## *Pourquoi un si grand nombre d'accords?*

Vu son statut de « moyenne puissance » économique et son extrême dépendance commerciale envers les États-Unis, le Canada a tout à gagner de l'adoption de règles commerciales bien définies. Les accords commerciaux qui contiennent des règles claires et équitables rendent les échanges plus prévisibles et réduisent les chances qu'un gouvernement prenne des mesures capricieuses et arbitraires contre les exportatrices ou les exportateurs d'un autre pays.

Il peut, dans certains cas, s'avérer difficile de démêler les obligations du Canada aux termes de ses différents accords commerciaux. Une question vient tout naturellement à l'esprit : L'OMC n'est-elle pas suffisante? Pourquoi signer en plus des accords bilatéraux et plurilatéraux avec des pays qui pourraient fort bien être membres de l'OMC eux-mêmes?

Les accords régionaux peuvent avoir des avantages considérables d'un point de vue stratégique. En effet, il est souvent possible de pousser plus loin la libéralisation sur une échelle plus petite, comme le Canada l'a fait avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA. Les accords bilatéraux ou plurilatéraux peuvent aussi donner aux exportatrices, exportateurs, investisseuses et investisseurs d'ici un avantage dans certains marchés, comme le Chili et Israël. De surcroît, les négociations régionales contribuent souvent à promouvoir la libéralisation générale des échanges dans les « temps morts », notamment entre les cycles de négociations de l'OMC.

Enfin, les accords régionaux font parfois de bons laboratoires : les approches nouvelles appliquées avec succès à l'échelle régionale peuvent ensuite être reprises par l'OMC.

## **Les accords multilatéraux : l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et l'Organisation mondiale du commerce**

### ***Comment est-ce que tout cela a commencé?***

Les origines de l'OMC remontent à la fin de la Seconde Guerre mondiale. On proposa alors la création de trois « piliers » internationaux pour soutenir la reprise économique. Les deux premiers, la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, ont vu le jour en 1947; mais le Congrès américain, dans un élan de protectionnisme, s'objecta au troisième, l'OMC. Il a fallu attendre la culmination des négociations multilatérales de l'Uruguay Round, en 1994, pour qu'enfin l'institution devienne réalité.

Malgré l'échec des efforts déployés en vue de créer une institution internationale de commerce dotée de solides assises juridiques et administratives, 23 pays, dont le Canada et les États-Unis, acceptèrent de signer le GATT en 1947.

### ***Quels étaient les principes à la base du GATT?***

L'accord avait pour but de favoriser l'amélioration du niveau de vie inhérente à la circulation fluide, équitable et prévisible des marchandises.

Le GATT a enchâssé la notion fondamentale de la non-discrimination, qui allait servir de fondement à tous les accords subséquents et selon laquelle les marchandises importées d'un pays signataire doivent être traitées de la même manière que les marchandises du pays importateur. L'axiome de la non-discrimination, à la base des principes de la nation la plus favorisée et du traitement national, laisse au gouvernement des pays signataires une marge de manoeuvre suffisante pour mettre en oeuvre les politiques de leur choix à l'interne, dans la mesure où programmes et règlements sont administrés de manière à ne faire aucune discrimination entre les marchandises et les services nationaux et ceux des autres pays signataires.

Il y a eu en tout huit cycles de négociations du GATT entre 1947 et 1986. Les premiers se sont bornés à la réduction des tarifs. Au fil des ans, d'autres sujets ont cependant été ajoutés, dont l'antidumping, les normes de production, les subventions et les marchés publics. Le GATT a ainsi fini par chapeauter une soixantaine d'accords différents, enchevêtrement qu'il était plus que temps de revoir.

## ***Qu'est-ce qui distingue l'OMC de l'ancien GATT?***

L'idée de l'OMC a été avancée par le Canada lors des négociations de l'Uruguay Round. L'objectif : consolider les accords existants en un tout cohérent, assorti d'un meilleur soutien administratif et d'un système amélioré de règlement des différends.

L'OMC compte aujourd'hui 141 membres. Une trentaine de pays, dont la Russie et la Chine, négocient leur adhésion à l'organisation, qui couvre environ 90 p. 100 du commerce mondial.

L'OMC compte une soixantaine d'accords (énumérés à l'annexe II), variant en importance et en complexité. Les plus importants sont ceux qui couvrent un vaste secteur commercial (p. ex., le commerce des marchandises et des services) ou explorent l'application des disciplines commerciales à des domaines relativement inexplorés, comme la propriété intellectuelle. Certains accords se démarquent des autres parce qu'ils jettent les bases d'une libéralisation plus poussée, tout en laissant la détermination des règles à des négociations commerciales futures. C'est le cas de l'*Accord sur l'agriculture* et de l'*Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce*.

Voici les principaux accords de l'OMC :

- Le GATT porte sur le commerce des marchandises. Il comprend des annexes sur des secteurs particuliers, dont l'agriculture et les textiles. Il contient également certaines règles pour l'élimination des barrières au commerce, dont les subventions, le commerce d'État et le dumping.
- L'*Accord général sur le commerce des services* étend aux services les principes énoncés pour le commerce des marchandises. Il comprend également une annexe détaillant les engagements de signataires individuels relativement à l'ouverture de domaines particuliers du secteur des services.
- L'*Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce* énonce les règles applicables à différents aspects de la propriété intellectuelle, dont les brevets, le droit d'auteur et les marques de commerce.
- Le *Protocole d'entente sur le règlement des différends* établit la procédure à suivre en cas de différends.

Sauf quelques exceptions mineures, tous les membres de l'OMC sont liés par les dispositions de la soixantaine d'accords de l'organisation et les ont fait ratifier par leur pouvoir législatif<sup>4</sup>. À l'époque du GATT, au contraire, plusieurs des accords secondaires n'étaient signés que par une poignée de pays.

## ***Quel rôle l'OMC joue-t-elle?***

L'OMC est dirigée par ses membres. Ses règles ou accords sont le fruit des négociations entre les pays y ayant adhéré. En vertu de ces accords, les pays membres consentent à administrer un régime commercial non discriminatoire, stipulant leurs droits et leurs obligations de manière transparente.

Les membres promettent aussi de traiter les importations d'autres membres de manière juste et équitable, en échange d'un traitement similaire pour leurs exportations.

L'OMC remplit cinq fonctions fondamentales :

- administration des accords commerciaux;
- forum pour les négociations commerciales;
- règlement des différends commerciaux;
- examen des politiques nationales en matière de commerce par l'intermédiaire de son Organe d'examen des politiques commerciales;
- fourniture d'assistance technique et de programmes de formation en matière de politiques commerciales aux pays en développement;
- négociations avec d'autres organisations internationales, telles que la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et l'Organisation internationale du travail.

### ***Quelle est la raison d'être du système de règlement des différends de l'OMC?***

Les pays s'adressent à l'OMC lorsqu'ils croient qu'un autre membre viole les droits qui leur sont garantis par un accord. L'OMC encourage ses membres à résoudre leurs différends par la consultation et, de fait, plusieurs y parviennent. Elle dispose cependant d'un ensemble de procédures soigneusement détaillées pour les cas où la consultation ne fonctionne pas. Ces procédures comprennent l'audition par un groupe d'expertes et d'experts spécialement nommés et la possibilité de faire appel de la décision pour des motifs de droit.

Le système de règlement des différends de l'OMC est beaucoup plus efficace que celui du GATT. En effet, les pays pouvaient auparavant faire fi des décisions du groupe spécial chargé du règlement. Même le Canada l'a fait à l'occasion. Il était donc rare qu'un pays fasse appel au système de règlement des différends du GATT.

Les décisions rendues par le groupe d'expertes et d'experts de l'OMC sont exécutoires, et il en va de même des décisions de son organe d'appel. Les pays dont les pratiques sont jugées à l'encontre de leurs obligations comme membres de l'OMC doivent prendre les mesures nécessaires pour se conformer ou courir le risque de se voir imposer des mesures de rétorsion ou des sanctions pécuniaires approuvées par l'OMC.

Le système de règlement des différends de l'OMC est fréquemment utilisé. Alors que le GATT recevait en règle générale six ou sept cas par année, l'OMC, elle, en a reçu près de 200 depuis 1995

(150 questions distinctes). Bon nombre de ses plus belles « réussites » sont le résultat de différends soumis à la procédure de règlement.

### ***Comment fonctionne l'institution?***

Tous les deux ans, l'OMC organise une conférence ministérielle; cette conférence tient lieu d'organe de direction. Les « ministérielles » sont souvent l'occasion d'ouvrir une nouvelle avenue de négociations commerciales ou d'officialiser les résultats des négociations sous forme d'accords. La première conférence ministérielle a eu lieu à Singapour en 1996 et la deuxième à Genève en 1998. La plus récente a eu lieu à Seattle en décembre 1999. On espérait que celle-ci marquerait le lancement officiel du « cycle du millénaire ».

Le Conseil général vient juste sous les ministérielles dans la hiérarchie de l'OMC. Il est formé d'ambassadrices, d'ambassadeurs et de chefs de délégation. Ses membres se réunissent plusieurs fois par année, à Genève, en qualité de Conseil général, d'Organe d'examen des politiques commerciales ou d'Organe de règlement des différends.

Le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce relèvent tous du Conseil général. Ils sont formés de représentantes et de représentants des pays membres.

L'OMC compte également un certain nombre de comités spéciaux et de groupes de travail se rapportant à des accords particuliers. Ces comités et groupes examinent différentes questions ressortissant au commerce, notamment l'environnement, le développement, les membres, les accords régionaux, les investissements et la politique de la concurrence.

Le secrétariat de l'OMC emploie environ 500 personnes. Il n'a aucun pouvoir de décision, mais a plutôt pour fonction de fournir le soutien technique requis aux conseils, aux comités et aux conférences ministérielles, ainsi qu'aux groupes spéciaux chargés de régler les différends. Il a également pour responsabilité de fournir une assistance technique aux pays en développement membres de l'OMC.

La direction générale de l'OMC est présentement assumée par Michael Moore, ancien premier ministre et ministre du Commerce de la Nouvelle-Zélande. Un mandat à la direction générale dure normalement six ans. Cependant, lorsque l'ancien directeur général s'est retiré, en 1999, les membres n'ont pu s'entendre sur le choix de sa remplaçante ou de son remplaçant. C'est ainsi qu'il a été convenu de diviser le mandat en deux : après trois ans, M. Moore cédera donc la place à M. Supachai Panitchpakdi, ancien vice-premier ministre de la Thaïlande, pour les trois dernières années.

### ***Faut-il s'attendre à ce que le leadership de l'OMC change?***

Théoriquement, les décisions devraient être prises par l'ensemble des membres et résulter d'un consensus. Dans la pratique, cependant, la « Quadrilatérale » a jusqu'ici influencé grandement les décisions relatives à l'OMC et au commerce international en général. « Quadrilatérale » est le nom donné à une commission formée des quatre grandes puissances commerçantes du monde : les États-Unis, la Communauté européenne, le Japon et le Canada. Son influence ira vraisemblablement en diminuant étant donné les préoccupations des pays en développement et du public concernant le processus décisionnel de l'OMC.

La hiérarchie bancaire de l'OMC (un Conseil général, assorti de conseils et de comités individuels, sous l'autorité d'une conférence ministérielle) est devenue la cible de critiques dans le sillage de la ministérielle de Seattle. On a recommandé la création d'un organe pour combler le fossé séparant le Conseil général, peu maniable en raison de sa taille (tous les membres en font partie), et les groupes plus petits, efficaces mais exclusifs. Cet organe pourrait prendre la forme d'un conseil ou d'un comité directeur, formé de représentantes et de représentants des pays industrialisés et des pays en développement, qui orienterait les travaux de l'organisation.

On a aussi reproché à l'OMC son manque de transparence. Des porte-parole de la société civile et de petits pays membres de l'OMC ont recommandé un examen plus attentif des activités et des décisions du Conseil général et des comités de l'OMC. L'interdiction imposée aux tiers d'observer les auditions en cas de différends ou d'y participer a aussi fait l'objet de critiques : en effet, considérant que les décisions rendues par les groupes de règlement des différends portent sur des questions revêtant une importance considérable pour les gouvernements nationaux, bon nombre de personnes jugent que des tiers non concernés devraient à tout le moins pouvoir surveiller le déroulement des auditions, voire soumettre des mémoires.

### ***Où en sont actuellement les négociations multilatérales?***

Les membres de l'OMC n'ont pas réussi à convenir du lancement d'un nouveau cycle de négociations à la ministérielle de Seattle. Conformément aux accords de l'Uruguay Round, il fallait entreprendre des négociations dans un certain nombre de secteurs avant l'an 2000. Le lancement d'un nouveau cycle complet aurait permis de paver la voie à des concessions mutuelles et, partant, de favoriser le progrès dans les domaines où les négociations sont plus ardues.

Actuellement, le directeur général a annoncé l'amorce de discussions sur l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle tel qu'il était prévu dans le calendrier enchâssé dans les accords de l'Uruguay Round.

La dernière conférence ministérielle a considérablement refroidi les ambitions. De vifs désaccords persistent au sujet de l'agriculture : le Japon s'objecte, avec l'Union européenne, à tout projet d'élimination des subventions; l'Europe s'oppose aussi avec véhémence à l'imposition de toute restriction au pouvoir de réglementation des gouvernements dans le domaine de la salubrité et de l'innocuité des aliments, tandis que d'autres pays, dont le Canada, l'Australie et les États-Unis, considèrent comme une priorité la réforme du commerce des produits agricoles.



D'autres sujets opposent les pays industrialisés aux pays en développement, notamment la propriété intellectuelle, les investissements ainsi que les normes professionnelles et environnementales. Les citoyennes et citoyens des pays industrialisés favorisent l'inclusion de normes en matière professionnelle, sociale et environnementale dans les règles commerciales, tandis que les pays en développement voient là une tentative pour réduire leur avantage concurrentiel.

Bref, on s'attend à ce que les négociations multilatérales progressent peu au cours des deux ou trois prochaines années. En effet, les membres n'arrivent pas à s'entendre sur l'approche à adopter vis-à-vis d'importants sujets de négociation et la ministérielle de Seattle a, de surcroît, clairement montré aux gouvernements les réticences des citoyennes et des citoyens face à la mondialisation et à la perspective d'une intégration encore plus poussée. Sans l'appui de leur électorat, les gouvernements trouveront probablement difficile de s'engager plus avant dans la libéralisation.

## **Les accords nord-américains : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain**

### ***Comment l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a-t-il vu le jour?***

L'idée d'un libre-échange entre le Canada et les États-Unis remonte loin, soit au *Traité de réciprocité* de 1854, abrogé par les États-Unis. La libéralisation des échanges entre les deux pays a par la suite été proposée à maintes reprises, y compris par les premiers ministres Macdonald et Laurier, mais le projet n'a jamais bénéficié d'appuis suffisants pour être réalisé intégralement. Tout au plus a-t-on réussi à éliminer les tarifs dans certains secteurs, dont les instruments aratoires (dans les années 1920), l'équipement militaire (dans les années 1940) et l'automobile (dans les années 1960).

Puis, en 1982-1983, le gouvernement du Canada a entrepris de revoir sa politique commerciale<sup>5</sup>. Cet examen allait s'avérer la genèse de l'ALECEU. Le rapport d'examen recommandait l'amorce de négociations bilatérales avec les États-Unis en vue d'éliminer les barrières tarifaires dans certains secteurs. L'objectif : signer avec nos voisins une série d'accords comparables au pacte de l'automobile de 1965.

Le rapport a suscité un débat public sur les mérites d'un éventuel accord commercial bilatéral. La Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, dont les recherches et les consultations publiques se sont étalées de 1983 à 1985, s'est aussi vivement intéressée à la question. En novembre 1984, la Commission a recommandé que le gouvernement fédéral propose aux États-Unis de négocier la libéralisation générale des échanges entre les deux pays. Le président de la Commission, Donald Macdonald, a comparé le geste à un acte de foi.

En septembre 1984, le gouvernement conservateur nouvellement élu a fait du libre-échange l'une de ses principales priorités. En janvier de l'année suivante, la publication du document fédéral d'orientation *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs* et l'invitation du

Conseil canadien des chefs d'entreprise à entamer des négociations officielles avec les États-Unis ont catapulté le libre-échange à l'avant-scène politique. Au « sommet irlandais », tenu à Québec en mars 1985, le premier ministre du Canada et le président des États-Unis ont finalement convenu de chercher à libéraliser autant que possible les échanges entre les deux pays. Les négociations comme telles ont commencé en mai 1986 et ont pris fin en octobre 1987.

Simon Riesman, le spectaculaire et tenace négociateur en chef du Canada, a fait la manchette des quotidiens presque tous les jours dans ce pays pendant les 18 mois qu'ont duré les négociations. L'intrigue et le suspens se sont corsés quand les négociations ont été suspendues, à la fin du calendrier établi par les États-Unis, puis sauvées *in extremis* par l'intervention des plus hauts responsables politiques. Le libre-échange a captivé tout le pays et occupé une place centrale dans la campagne électorale fédérale de 1987.

L'accord a finalement été signé le 2 janvier 1988 et est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989.

### ***Quelle est la portée de l'ALECEU?***

La portée de l'accord dépasse celle de tous les accords qui existaient à l'époque, même en Europe<sup>6</sup>.

L'ALECEU englobe les deux principes à la base du GATT, à savoir :

- le principe de la *nation la plus favorisée*, en vertu duquel les parties ne peuvent se traiter l'une et l'autre moins favorablement qu'elles ne traitent d'autres nations commerçantes;
- le principe du *traitement national*, en vertu duquel les parties restent libres d'adopter les politiques nationales qu'elles souhaitent, dans la mesure où leurs règlements et politiques n'entraînent aucune discrimination envers les biens ou les services de l'autre.

Bien qu'il soit fondé sur les principes du GATT, l'ALECEU va beaucoup plus loin que l'accord multilatéral en vigueur à ce moment-là. Contrairement du GATT, qui porte principalement sur l'échange de marchandises et passe essentiellement outre certains secteurs, dont l'agriculture, l'ALECEU inclut des règles sur le commerce des services, les investissements et d'autres secteurs importants. Il établit plus particulièrement un mécanisme efficace et exécutoire de règlement des différends, qui faisait défaut au GATT.

L'ALECEU comporte 21 chapitres. Un résumé des plus importants suit.

- *Chapitre 3 – Règles d'origine applicables aux produits* : Les règles d'origine déterminent dans quelles circonstances des marchandises peuvent être considérées comme nord-américaines et, par conséquent, entrer en franchise. Ces règles sont particulièrement importantes pour certaines industries canadiennes, telles que l'automobile et le vêtement.
- *Chapitre 4 – Mesures à la frontière* : L'accord a progressivement éliminé les barrières tarifaires sur les marchandises échangées entre le Canada et les États-Unis à partir de janvier 1989, selon un calendrier qui était fonction des marchandises. Exception faite de quelques produits alimentaires, il ne subsiste plus aucun tarif sur les marchandises aujourd'hui.

- *Chapitre 7 – Agriculture* : Les dispositions en matière d’agriculture semblent aujourd’hui peu ambitieuses, mais elles représentaient lors de leur adoption une amélioration notable par rapport au GATT. Elles incluent l’élimination des subventions à l’exportation pour tous les produits agricoles et l’abolition des tarifs. Les programmes canadiens de gestion des approvisionnements n’ont pas été touchés.
- *Chapitre 9 – Énergie* : La disposition la plus controversée de ce chapitre est sans conteste celle qui oblige les pays à partager leurs produits énergétiques de façon proportionnelle en cas de pénurie. Elle a essentiellement pour but de réaffirmer les engagements pris dans le contexte du GATT et de l’Agence internationale de l’énergie (rattachée à l’Organisation de coopération et de développements économiques). L’accord limite également la capacité des pays à imposer une taxe à l’exportation ou à instituer des prix minimums pour les produits énergétiques.
- *Chapitre 10 – Commerce des produits automobiles* : Le commerce de véhicules automobiles continue d’être régi par le *Pacte de l’automobile*. Le chapitre sert au calcul du contenu nord-américain requis pour déterminer quels produits sont exempts de droits de douane. Il rend aussi impossible l’ajout de nouveaux membres au *Pacte de l’automobile*.
- *Chapitre 13 – Marchés publics* : Les marchés publics sont soumis à la concurrence étrangère au-delà d’une certaine limite. Les dispositions de l’ALECEU obligent aussi les gouvernements à rendre plus transparente la procédure d’appel d’offres et d’évaluation des soumissions, et permettent en plus la contestation des offres. Elles ne s’appliquent pas aux gouvernements des provinces et des États, ni aux municipalités.
- *Chapitre 14 – Services* : Les services couverts dans ce chapitre sont soumis aux principes du traitement national et du droit d’établissement. Une clause de droit acquis permet cependant le maintien des mesures gouvernementales en vigueur au moment de la signature même si elles violent le principe du traitement national. Sont exclus le transport, les télécommunications de base, les services médicaux et juridiques, les services de garde, la santé publique et les services sociaux.
- *Chapitre 16 – Investissement* : Les dispositions en matière d’investissement limitent la capacité du Canada à examiner les investissements effectués par les entreprises appartenant à des intérêts américains ainsi qu’à imposer des conditions, notamment des normes en matière de contenu local. Sont exclus les services financiers, les marchés publics, le transport et les industries culturelles. Les services non couverts par l’accord, dont la garde des enfants, l’éducation et la santé, sont aussi exemptés de l’obligation de traitement national.
- *Chapitre 18 – Dispositions institutionnelles* : Les dispositions de ce chapitre créent une commission du libre-échange ayant pour tâche de surveiller l’application de l’accord dans son entier et de régler les problèmes d’interprétation ou de mise en oeuvre. Elles prévoient aussi la création d’un groupe spécial d’arbitrage dans les cas où la commission ne peut régler les différends, groupe qui entend les arguments des deux pays avant de formuler des recommandations ou de rendre une décision exécutoire.
- *Chapitre 19 – Règlement binational des différends en matière de droits antidumping et compensateurs* : Les dispositions du chapitre 19 créent un mécanisme exécutoire de règlement des différends pour tout litige ayant trait aux droits antidumping et compensateurs<sup>7</sup>.

### ***Comment l'Accord de libre-échange nord-américain a-t-il vu le jour?***

L'idée de négociations commerciales avec le Mexique n'est pas venue du Canada. Grâce à son accès privilégié au marché américain, le pays a prospéré après la mise en oeuvre de l'ALECEU. La forte croissance de l'économie des États-Unis a entraîné une grande demande pour les produits canadiens chez notre voisin. De fait, sans cette hausse des exportations à destination des États-Unis, l'économie canadienne aurait été plutôt déprimée au début des années 1990. Bref, du point de vue du Canada, la situation était parfaite telle quelle.

Motivé par son amitié avec le président Salinas et un désir de récompenser le Mexique pour ses pénibles et coûteuses réformes administratives, le gouvernement des États-Unis a répondu aux avances de son voisin du Sud et, en 1990, accepté de négocier avec lui un accord de libre-échange.

Le Canada s'est trouvé face à un dilemme. Il avait certaines réticences à reprendre les pourparlers avec les États-Unis parce qu'il craignait que l'équipe de négociation des États-Unis n'insiste pour réviser quelques points sensibles de l'accord bilatéral (crainte qui s'est avérée en partie justifiée); néanmoins, il n'avait guère le choix s'il voulait conserver intact son accès au marché américain. Un modèle en étoile, dans lequel les États-Unis auraient tenu lieu de plaque tournante et le Canada, de simple satellite, aurait contrarié les objectifs commerciaux du Canada.

Les négociations ont duré de 1991 à 1993, et l'ALENA est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

### ***L'ALENA a-t-il modifié les règles gouvernant les échanges entre le Canada et les États-Unis?***

Somme toute, les règles gouvernant les échanges entre les États-Unis et le Canada ont très peu changé. L'accord trilatéral ressemble à bien des égards à l'accord bilatéral. Conformément à l'ALENA, les barrières tarifaires seront progressivement éliminées à l'intérieur de l'Amérique du Nord d'ici à 2003. Les tarifs applicables aux échanges entre le Canada et les États-Unis ont déjà été éliminés en vertu de l'ALECEU (l'échéance avait été fixée au 1<sup>er</sup> janvier 1998).

Comme l'ALECEU, l'ALENA contient des dispositions visant à éliminer les barrières non tarifaires et des restrictions concernant la réglementation nationale. Par exemple, le chapitre 11 énonce des règles au sujet du traitement des investisseuses et des investisseurs nord-américains. Les chapitres 19 et 20 contiennent, quant à eux, des procédures pour le règlement des différends.

Bien qu'elles soient peu nombreuses, les différences entre l'ALECEU et l'ALENA méritent que l'on s'y arrête. Voici les principales :

- Les règles d'origine de l'ALENA diffèrent de celles de l'ALECEU et il est, pour certains produits (notamment les automobiles et les vêtements), dorénavant plus difficile d'obtenir le statut nord-américain. Les différends relatifs aux automobiles construites dans les usines japonaises installées au Canada sont à la base de ces changements.
- Les dispositions concernant l'agriculture ne sont pas une version trilatérale des dispositions de l'ALECEU. L'ALENA contient deux séries distinctes de règles concernant le commerce de

produits agricoles : l'une s'applique au commerce entre le Canada et le Mexique et l'autre, au commerce entre le Mexique et les États-Unis. Le commerce de produits agricoles entre le Canada et les États-Unis continue d'être soumis aux règles du chapitre de l'ALECEU portant sur l'agriculture.

- Les dispositions concernant les marchés publics ont été étendues à la construction et aux services.
- L'ALENA contient des dispositions sur les différends opposant une investisseuse ou un investisseur à un État. Ces dispositions permettent aux entreprises de demander des compensations lorsque la valeur de leurs investissements pâtit des mesures adoptées par un autre gouvernement.
- Les dispositions de l'ALECEU concernant le commerce des services visaient uniquement les services stipulés dans le texte de l'accord. L'approche inverse a été adoptée pour l'ALENA, c'est-à-dire que tous les services sont visés, à l'exception de ceux qui sont explicitement exemptés. Les services de santé, les services sociaux, les télécommunications de base et les industries culturelles du Canada restent ainsi exemptés.
- Les changements subtils apportés en ce qui a trait au règlement des différends rendent plus difficile le renversement des décisions prises par les autorités nationales en cas de différend au sujet des mesures antidumping et des droits compensatoires.

Une autre innovation mérite aussi d'être soulignée : l'adoption de deux accords parallèles traitant des questions professionnelles et environnementales. Le président américain Bill Clinton a posé ces accords comme condition à la ratification du pacte trilatéral, amorcé par l'administration de son prédécesseur.

L'accord sur les questions professionnelles a pour but de promouvoir la coopération dans le domaine du travail et de garantir l'application efficace des codes nationaux en matière de travail. Il est assorti d'un programme annuel de travail axé sur la santé et la sécurité au travail, la formation professionnelle, la préparation à l'emploi, le droit du travail, les droits des travailleuses et travailleurs ainsi que la productivité. Il ne dicte pas de normes communes ou souhaitables, mais oblige les signataires à se conformer à leur propre législation.

Particuliers, particulières et organisations peuvent faire des présentations s'ils croient qu'un pays membre n'a pas respecté ses propres règles en matière de travail. Deux des présentations soumises à ce jour visaient le Canada : la première concernait la fermeture d'un restaurant McDonald's à Saint-Hubert (Québec) en pleine campagne de syndicalisation; la seconde, les droits des postières et postiers ruraux à la négociation collective. Quand il s'avère, après examen par un groupe spécial, qu'un pays a enfreint sa propre réglementation professionnelle, celui-ci a la possibilité de rectifier la situation; en cas de refus, il peut encourir des amendes ou voir ses avantages commerciaux suspendus.

*L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement* cherche à favoriser la collaboration et le respect des lois nationales en matière d'environnement. Il établit la Commission de coopération environnementale, formée d'un conseil, d'un secrétariat et d'un groupe consultatif. La Commission examine les plaintes d'organisations et de particulières ou particuliers, selon

lesquelles un gouvernement signataire n'a pas appliqué ses propres lois en matière d'environnement (comme l'accord parallèle sur le travail, il ne fixe pas de normes communes). Les dispositions concernant le règlement des différends sont similaires à celles contenues dans l'accord sur le travail. Le pays qui refuse de se plier aux décisions du groupe spécial s'expose à des amendes et, dans le cas des États-Unis et du Mexique, peut même en définitive voir ses avantages commerciaux suspendus.

### ***Quelles dispositions institutionnelles sont incluses dans l'ALENA?***

L'ALENA établit la Commission du libre-échange, formée des ministres canadien, américain et mexicain responsables du commerce. Cette commission supervise la mise en oeuvre de l'accord. Elle se réunit une fois par année pour jauger les progrès accomplis et déterminer les points à améliorer en priorité.

L'appareil de l'ALENA comprend aussi une trentaine de comités de travail, de groupes de travail et d'organes trilatéraux chargés d'administrer différents aspects de l'accord. Les signataires comptent souvent sur ces groupes pour résoudre les problèmes faisant obstacle au commerce, notamment en ce qui a trait aux régimes douaniers; leurs travaux contribuent à améliorer la coopération ainsi qu'à harmoniser la réglementation et les procédures. À l'occasion, les groupes permettent des progrès majeurs. Par exemple, le Comité consultatif des différends commerciaux privés concernant les produits agricoles a conçu un mécanisme pour le règlement des différends concernant le commerce des fruits et des légumes périssables.

Les sous-ministres responsables du commerce se rencontrent deux fois par année; c'est à eux, en effet, que revient la supervision générale des groupes et comités de travail de l'ALENA. La gestion quotidienne du programme de travail et de la mise en oeuvre générale de l'accord incombe aux trois « coordonnatrices » ou « coordonnateurs » de l'ALENA, hauts fonctionnaires des ministères chargés du commerce dans les trois pays signataires.

Divisé en trois sections (canadienne, américaine et mexicaine), le Secrétariat de l'ALENA administre les dispositions relatives au règlement des différends. Son mandat inclut également la prestation d'une aide à la Commission et le soutien des divers comités et groupes de travail qui ne sont pas chargés des différends. Chaque section nationale tient un greffe de type judiciaire sur les délibérations des groupes spéciaux, des comités et des tribunaux.

À cela s'ajoute la Commission de coopération dans le domaine du travail et la Commission de coopération environnementale.

### ***L'Accord de libre-échange Canada-Chili***

L'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) est entré en vigueur en juillet 1997. Sa portée est comparable à celle de l'ALENA, sauf une exception notable : les parties ont convenu l'une et l'autre d'exempter leurs exportations de tout droits antidumping. Le Canada cherchait depuis longtemps à négocier un tel arrangement avec les États-Unis.

Comme l'ALENA, l'ALECC s'accompagne de deux accords parallèles : l'un porte sur le travail et l'autre, sur l'environnement.

Le commerce avec le Chili ne pèse pas bien lourd dans la balance commerciale du Canada; néanmoins, il a considérablement augmenté au cours des dernières années. Le Canada est par contre le deuxième investisseur étranger au Chili.

L'importance de l'ALECC tient principalement à ses dispositions antidumping; il sert en plus de modèle pour le commerce avec les autres États de l'Amérique latine. Le Chili a le statut d'observateur au sein de Mercosur, accord commercial entre le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay. Si un jour le Chili est accepté au sein de Mercosur, l'accord bilatéral que nous avons conclu avec lui pourra nous ouvrir une fenêtre sur ce groupe d'échanges commerciaux.

### ***L'Accord de libre-échange Canada-Israël***

Entré en vigueur en 1996, l'*Accord de libre-échange Canada-Israël* a contribué à une forte augmentation du commerce bilatéral. Son importance tient au fait que ses dispositions concernant le commerce des produits agricoles vont plus loin que celles de l'ALENA, des accords de l'OMC et de l'ALECC.

### ***L'Accord de libre-échange des Amériques***

À l'occasion d'un sommet tenu à Miami en 1994, 34 États de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud ont résolu de créer une zone de libre-échange appelée *Zone de libre-échange des Amériques* (ZLEA). Les négociations ont officiellement débuté en 1998 et devraient prendre fin d'ici à 2005.

Les États visent à conclure un accord général de libre-échange fondé sur les principes de l'OMC. Des programmes de travail précis ont été assignés à cette fin aux neuf équipes de négociation (responsables de questions telles que l'accès aux marchés, l'agriculture et l'investissement) et aux trois organes de consultation qui les complètent. Le Canada préside l'équipe de négociation responsable des marchés publics; il assume aussi la vice-présidence de l'équipe de négociation chargée de la politique de la concurrence et du Comité mixte (public/privé) des spécialistes du commerce électronique.

### ***Le Forum de coopération économique Asie-Pacifique***

Le Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) réunit 21 économies de l'Amérique du Nord (Canada, États-Unis, Mexique), de l'Amérique du Sud (dont le Pérou et le Chili) et de l'Asie (dont le Taipei chinois, Hong-Kong, la Chine, la Corée et l'Indonésie).

L'APEC est plus qu'un simple accord d'élimination des tarifs. Il s'agit d'un pacte couvrant à la fois le commerce et les investissements. Il repose sur des engagements volontaires des membres, lesquels sont énoncés dans des plans d'action individuels. L'APEC privilégie les accords-cadres et les accords procéduraux, plutôt que les engagements précis. La coopération en matière de douanes fait partie intégrante de son mandat.

Les membres ont élaboré un plan de libéralisation visant l'élimination rapide et volontaire des tarifs dans neuf secteurs jugés prioritaires, dont les produits forestiers, les pêches et l'équipement médical.



La deuxième phase du plan prévoit l'élimination des tarifs dans six secteurs additionnels. La crise financière en Asie a cependant retardé les progrès.

# Élaboration de la politique commerciale du Canada

## *Qui décide?*

Le commerce international touche essentiellement trois ministères : Affaires étrangères et Commerce international Canada (MAECI), Industrie Canada (IC) et, enfin, Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAAC). D'autres ministères fédéraux sont consultés et appelés à jouer un certain rôle; en règle générale, c'est toutefois au MAECI que revient principalement la responsabilité de définir et de représenter les intérêts commerciaux du Canada.

À l'intérieur du MAECI, c'est principalement le Bureau de l'administration du secteur – Politique commerciale et économique qui définit la politique commerciale du Canada. Les négociations commerciales impliquent cependant d'autres intervenantes et intervenants cruciaux, notamment nos ambassadrices et ambassadeurs à l'OMC (à Genève) et aux États-Unis, sans oublier les fonctionnaires de la Direction générale des États-Unis du MAECI.

## *Comment le Canada se prépare-t-il aux négociations commerciales?*

Dans un premier temps, il faut déterminer ce que le Canada tâchera d'accomplir à l'intérieur d'un cycle de négociations donné. Les responsables de la politique commerciale formulent les objectifs canadiens en considérant différentes sources, dont celles qui suivent.

- **Comités parlementaires** : En règle générale, avant d'entamer des négociations, la ou le ministre du Commerce international interroge le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur les opinions des Canadiennes et des Canadiens. Le Ministère l'a fait la dernière fois avant la ministérielle de Seattle<sup>8</sup>. Tous les partis politiques sont représentés au sein du Comité, formé de députées et de députés sous la présidence d'un membre du gouvernement. Le Comité entend des témoignages et invite la présentation de mémoires écrits, à partir desquels il rédige à l'intention de la ou du ministre un rapport circonstancié, déposé en Chambre.
- **Présentations de Canadiennes et de Canadiens** : Les responsables de la politique commerciale s'appuient également sur les commentaires que leur adressent directement les Canadiennes et les Canadiens intéressés par la question. Ainsi les entreprises canadiennes ont-elles depuis longtemps coutume de faire part aux responsables gouvernementaux de leurs priorités en matière d'accès aux marchés étrangers (p. ex., les barrières qu'elles aimeraient voir éliminées ou réduites), des pratiques déloyales de la concurrence étrangère (p. ex., cas de dumping ou subventions) et des barrières canadiennes qu'elles souhaitent voir préservées. Depuis quelque temps, les membres de la société civile soumettent aussi leurs points de vue au gouvernement.

- **Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE)** : Formés de représentantes et de représentants de différents secteurs industriels, les groupes conseillent les négociatrices et les négociateurs commerciaux sur les complexités et priorités de négociation de ces secteurs. Ils ont été créés lors de la négociation de l’ALECEU et se sont avérés très utiles. Aussi les a-t-on conservés (une liste des GCSCE figure à l’annexe II).
- **Autres ministères fédéraux** : Selon le secteur et les sujets devant être couverts par les négociations, des fonctionnaires d’autres ministères fédéraux peuvent participer à la formulation des objectifs de négociation du Canada. Par exemple, Industrie Canada joue un rôle important dans les négociations qui concernent l’automobile et l’aviation civile, deux secteurs aux politiques commerciales et industrielles hautement complexes. La division du ministère des Finances responsable des tarifs est, quant à elle, activement impliquée lorsqu’il s’agit de concessions tarifaires, de remise de droits ou de drawbacks (rembours), questions vitales pour des industries comme le vêtement et les textiles. Les fonctionnaires de Patrimoine canadien, d’Environnement Canada, d’Industrie Canada et de Développement des ressources humaines Canada participent respectivement à la définition des objectifs en matière de culture, d’environnement, d’investissement et de travail. Enfin, dans le cas du secteur agricole, la responsabilité première à l’égard des objectifs et des négociations mêmes incombe à Agriculture et Agroalimentaire Canada.
- **Gouvernements provinciaux** : Certains aspects de la politique commerciale concernent les provinces. C’est notamment le cas des marchés publics, de la distribution des spiritueux et des normes du travail. Les provinces possèdent en outre un intérêt général dans les négociations commerciales, susceptibles d’avoir des répercussions sur leur économie et leur population. C’est pourquoi les responsables du MAECI veillent à les renseigner et à les consulter régulièrement lorsque vient le temps d’élaborer les objectifs canadiens de négociation.

Au-delà du niveau des fonctionnaires, les priorités de négociation du Canada comportent d’importantes facettes politiques. Le Cabinet fédéral s’intéresse de plus en plus à la définition des objectifs canadiens de négociation et en discute certains éléments.

### ***Où, quand et comment les négociations se déroulent-elles?***

Autrefois, les négociations commerciales se déroulaient tard le soir, au fond de bars enfumés de Genève où le cognac coulait à flot. Exception faite d’une poignée de fonctionnaires à Ottawa, très peu de gens s’intéressaient aux résultats. Les temps ont bien changé.

Le Canada est signataire de nombreux pactes commerciaux et fait partie de nombreux groupes de négociations commerciales, ce qui donne à ses fonctionnaires amples occasions de discuter avec leurs homologues étrangers. Les ministres du Commerce se rencontrent pour diverses raisons, que ce soit pour une réunion de l’APEC, une conférence des ministres de la ZLEA, une réunion de la Commission de libre-échange ou une ministérielle de l’OMC.

Il faut aussi mentionner le travail important réalisé par les groupes de travail et comités spéciaux de l'ALENA, de l'OMC et d'autres organisations. La promotion du commerce, la libéralisation ou l'harmonisation de la réglementation dans des secteurs particuliers font généralement partie intégrante du mandat courant des ces groupes ou comités.

Les institutions telles que l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sont des forums idéaux pour la discussion des questions commerciales. Par exemple, l'OCDE se penche en ce moment sur les questions relatives aux politiques sur le commerce et la concurrence. Elle a aussi été, il y a quelques années, à l'origine du projet de l'*Accord multilatéral sur l'investissement*, qui a toutefois échoué.

### ***Est-ce que le Canada approche différemment les négociations commerciales aujourd'hui?***

Les expériences comme celles de l'échec de l'*Accord multilatéral sur l'investissement* ont fait ressortir l'importance de consulter tous les secteurs de la société civile, pas seulement le milieu des affaires. Au cours des cinq dernières années, le secrétariat de l'OMC, le secrétariat de l'APEC et d'autres organisations ont fait des efforts concertés pour renseigner les citoyennes et les citoyens sur leurs activités. Nombre d'États, dont le Canada, ont adopté des approches comparables et manifesté une volonté plus ferme de dialoguer avec les représentantes et représentants de la société civile.

Le MAECI a multiplié les activités de communication. Parmi ses publications mentionnons *Ouverture sur le monde : priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*<sup>9</sup>, qui présente les objectifs commerciaux du Canada pays par pays. Le site Web du MAECI est une mine de renseignements détaillés sur les négociations et les accords commerciaux; on y trouve en plus des liens pointant vers quantité d'autres sources d'information. *Strategis*, le site Web d'Industrie Canada, est aussi une source précieuse d'information sur les marchés étrangers et la politique commerciale du Canada.

Au chapitre du dialogue, le gouvernement du Canada s'est mis à encourager la participation active des citoyennes et des citoyens. Une grande quantité de ressources a été consacrée au récent examen mené par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international en préparation du prochain cycle de négociations de l'OMC, de même qu'à la réponse subséquente du gouvernement.

L'approche adoptée par le gouvernement du Canada concernant ses aspirations commerciales à l'endroit du Costa Rica est un exemple intéressant, illustrant la nouvelle ouverture. Plutôt que de simplement annoncer l'amorce de négociations, voici ce qu'il a déclaré dans un avis publié dans la *Gazette du Canada* : « Le Gouvernement est convaincu qu'il est essentiel de mener de façon continue de vastes consultations auprès des provinces, des milieux d'affaires et du grand public<sup>10</sup> ».

## ***La politique commerciale se résume-t-elle à la tenue de négociations commerciales?***

La politique commerciale est loin de toucher uniquement les négociations avec d'autres nations commerçantes. L'administration et la mise en oeuvre des accords conclus sont aussi des facettes importantes de la politique, ainsi que l'implication dans les différends.

Les accords conclus doivent être mis en oeuvre par leurs signataires. Dans le cas de l'ALECEU et de l'ALENA, par exemple, il a fallu que le Canada modifie littéralement des douzaines de lois et de règlements pour exécuter ses engagements. La façon dont ces changements sont apportés et leurs répercussions sur la politique nationale sont des questions d'une grande importance.

Les accords doivent aussi être administrés sur une base continue. Le texte des accords stipule généralement l'appareil à mettre en place : par exemple, l'ALENA a ses secrétariats trilatéraux et l'OMC, son Organe d'examen des politiques commerciales. Ces appareils surveillent la politique commerciale des membres, fournissent l'aide technique requise et aident au besoin à régler les différends.

Au niveau national, une gamme d'institutions gouvernementales administrent les accords. Par exemple, le Tribunal canadien du commerce extérieur juge les cas d'importation « déloyale », les constations d'offres de marchés publics, les appels relatifs aux classements tarifaires décidés par l'Agence des douanes et du revenu du Canada et les demandes d'allégement tarifaire soumises par les fabricants de vêtements pour les textiles. D'autres institutions participent à l'administration des accords commerciaux dans une foule de domaines, y compris les transports, la pharmaceutique, les normes agricoles et le régime douanier.

L'intégration de la procédure exécutoire de règlement des différends de l'ALECEU, de l'ALENA et de l'OMC a transformé l'administration de la politique commerciale. Les fonctionnaires chargés des questions commerciales sont appelés de plus en plus souvent à préparer et à assurer la défense des intérêts canadiens lorsque d'autres États entament des procédures contre le pays. En outre, les responsables politiques jugent aujourd'hui primordial pour le Canada d'intervenir dans les différends d'autres parties dans les cas où ceux-ci risquent d'aboutir à l'établissement de principes importants.

Les procédures commerciales de l'OMC ou de l'ALENA peuvent aboutir à la modification des politiques nationales. Certaines des plus récentes plaintes soumises à l'OMC pourraient ainsi avoir des répercussions majeures pour le Canada. C'est notamment le cas de la plainte des États-Unis et de la Nouvelle-Zélande contre notre régime de gestion des approvisionnements laitiers; les États-Unis contestent également nos politiques culturelles, en particulier les dispositions concernant les magazines à tirage dédoublé; le Japon et l'Europe, quant à eux, s'objectent aux tarifs automobiles canadiens. Il faut ajouter à cela les procédures entamées par l'Europe relativement à nos mécanismes de protection des brevets pharmaceutiques.

La portée des décisions rendues par l'OMC n'est pas nécessairement limitée aux pays impliqués dans les procédures. Par exemple, les environnementalistes croient que les décisions de l'OMC contre les États-Unis relativement aux conflits crevettes-tortues et thon-dauphin ont affaibli le pouvoir des États de réglementer la protection de l'environnement. Au chapitre de la salubrité des

aliments, l'Union européenne est fort préoccupée par la récente décision de l'OMC selon laquelle les mesures prises par l'Union pour bloquer les importations de boeuf traité aux hormones violaient ses engagements commerciaux.

Le Canada lui-même a entamé des procédures à plus d'une reprise, notamment contre le Japon (boissons alcoolisées), l'Australie (saumon), le Brésil (aéronefs) et l'Union européenne (boeuf). De telles actions font généralement suite aux plaintes d'exportatrices et d'exportateurs canadiens.

On a reproché à l'OMC le secret entourant le règlement des différends et le caractère intrusif du mécanisme de règlement. Il est probable que l'on proposera des réformes pour assurer une communication plus rapide et plus complète des mémoires et permettre les présentations par des tiers.

## Conclusion

### *En quoi consistera demain la politique commerciale du Canada?*

Il faut se rendre à l'évidence : « l'angoisse de la mondialisation » va tempérer les efforts de libéralisation et fort probablement empêcher la réalisation de progrès significatifs au cours des prochaines années, à tout le moins à l'échelle multilatérale. Des progrès constants quoique moins spectaculaires restent cependant envisageables à l'échelle régionale, notamment au chapitre de l'ALEA et de l'APEC.

Le Canada va poursuivre sa participation enthousiaste et constructive aux négociations multilatérales et régionales, ainsi qu'aux autres forums commerciaux, dont l'OCDE. Son implication dans plusieurs différends commerciaux d'importance va par ailleurs faire en sorte que les contraintes de l'OMC restent d'actualité. De fait, ce sont les différends et les nombreuses questions en suspens dans les accords de l'OMC qui vont inévitablement ramener les membres à la table de négociation multilatérale avant longtemps. Le Canada doit veiller à maintenir et à améliorer ses liens commerciaux étant donné l'omniprésence du commerce et son importance pour l'économie du pays.

# Glossaire du commerce international

---

**Accord antidumping** : Négocié aux termes de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, cet accord de l'OMC permet aux pays membres d'appliquer des droits spéciaux aux importations « dumpées » qui compromettent ou menacent de compromettre la production dans le pays importateur. « Dumping » s'entend de la vente de marchandises étrangères à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché national ou inférieurs au coût de production. L'accord antidumping de l'OMC prescrit les normes et les procédés de fond à appliquer pour se prévaloir des mesures antidumping.

**Accord commercial plurilatéral** : Accord entre seulement quelques-uns des signataires d'un accord multilatéral. L'*Accord de l'OMC sur les marchés publics* est un exemple d'accord plurilatéral : seulement 26 membres de l'OMC l'ont signé.

**Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC)** : Accord entré en vigueur en juillet 1997.

**Accord de libre-échange Canada-Israël (ALECI)** : Accord entré en vigueur en janvier 1997.

**Accord de libre-échange des Amériques (ALEA)** : Projet d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental visant la création d'une zone de libre-échange, appelée *Zone de libre-échange des Amériques* (ZLEA), d'ici à 2005.

**Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)** : Accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

**Accord général sur le commerce des services (GATS ou AGCS)** : Premier d'une série d'accords multilatéraux régissant le commerce international de services. L'AGCS relève de l'OMC.

**Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)** : Accord multilatéral conclu en 1947 pour régir le commerce international des marchandises. Il a été subsumé sous l'accord multilatéral de référence de l'OMC, née en 1995, et demeure l'un des plus importants accords multilatéraux de l'OMC parmi la soixantaine signés à ce jour.

**Accord multilatéral** : Pacte international qui a été conclu entre un grand nombre de parties et qui englobe plusieurs régions géographiques. La notion s'oppose à celle d'accord régional, conclu entre pays d'une même région géographique — par exemple, l'Asie-Pacifique, les Amériques ou l'Europe.

**Accord sur les aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent le commerce (ADPIC)** : Accord de l'OMC.

**Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce** : Accord de l'OMC.



**Banque mondiale** : Créée en 1944, parallèlement au Fonds monétaire international, afin d'aider à rebâtir l'économie des pays touchés par la Seconde Guerre mondiale. Sa vocation aujourd'hui consiste principalement à soutenir l'économie des pays en développement.

**Barrière non tarifaire** : Règlement ou autre mesure gouvernementale qui a pour effet de réduire les échanges. Les barrières non tarifaires peuvent prendre diverses formes, y compris l'inspection obligatoire des importations, des pratiques gouvernementales d'achat favorisant les entreprises nationales ou des restrictions aux investissements étrangers.

**Droits compensatoires** : Droit spéciaux pouvant être appliqués aux termes de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* de l'OMC pour compenser l'octroi de subventions gouvernementales à une exportatrice ou à un exportateur lorsque les biens exportés causent ou risquent de causer un préjudice à la production dans le pays importateur.

**Fonds monétaire international (FMI)** : Fonds créé après la Seconde Guerre mondiale pour favoriser la stabilité monétaire et économique. La plupart des pays industrialisés et tous les membres de l'OCDE y participent.

**Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC)** : Forum réunissant 21 économies en bordure du Pacifique, dont le Canada.

**G7/G8** : Groupe formé des plus grandes puissances industrielles, se réunissant tous les ans pour discuter de questions économiques et commerciales d'intérêt commun. En font partie l'Allemagne, le Canada, les États-Unis, la France, l'Italie, le Japon et le Royaume-Uni. Le G8 est formé des sept pays précédents plus la Russie.

**Marchés publics** : Achats de biens et de services par des ministères ou des organismes gouvernementaux, des sociétés d'État ou, encore, des institutions publiques telles que des écoles et des hôpitaux. Les États y voient souvent un moyen de favoriser les industries nationales, bien que cette façon de faire viole l'esprit des accords internationaux sur le commerce.

**Mécanisme de règlement des différends** : Arrangements institutionnels pris dans le contexte d'un accord afin de permettre la résolution ou le règlement des différends commerciaux.

**Nation la plus favorisée** : Suivant le principe de « la nation la plus favorisée », un État doit traiter également tous ses partenaires commerciaux, sans favoriser l'un plus que l'autre. Par exemple, un pays doit appliquer les mêmes réductions tarifaires aux importations de tous les pays signataires d'un accord. Cette règle est parmi les plus anciennes du commerce international. Des exceptions peuvent être permises dans certaines circonstances, notamment dans les accords régionaux comme l'ALENA.

**Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)** : Organisation ayant son siège à Paris et formée de pays industrialisés ayant choisi de coopérer dans les domaines économiques, commerciaux et autres.

**Organisation mondiale du commerce (OMC)** : Organisation multilatérale de commerce comprenant 141 pays membres. Elle a pour objectif de promouvoir la libéralisation du commerce et l'équité des échanges.

**Pacte de l'automobile** : Signé en 1965, cet accord de partage de la production entre le Canada et les États-Unis permet le libre-échange d'automobiles et de camions légers entre les deux pays sous réserve de l'atteinte de certains quotas de production par les manufacturiers visés au Canada, essentiellement General Motors, Ford et Chrysler.

**Politique de la concurrence** : Lois-cadres d'un pays qui ont pour objet d'assurer que le marché interne est exempt de tout monopole ou d'autre forme d'abus de puissance commerciale.

**Propriété intellectuelle** : Est considérée propriété intellectuelle toute création de l'esprit, soit-elle l'oeuvre d'une entreprise, d'une ou d'un artiste, ou d'une particulière ou d'un particulier. La propriété intellectuelle peut prendre diverses formes — musique, technologie, logiciels ou littérature — et être protégée par plusieurs moyens, dont les marques de commerce, les brevets et les droits d'auteur.

**Réciprocité** : Le fait, pour un gouvernement, d'accorder une concession à un autre (p. ex., éliminer les barrières tarifaires) en échange de certains avantages.

**Règles d'origine** : Règles complexes servant à établir l'origine d'une marchandise afin d'appliquer des tarifs ou autres mesures commerciales. Il n'est pas rare aujourd'hui que des pièces provenant de différents pays entrent dans la fabrication d'une même marchandise. Certains accords prévoient l'application de droits variables en fonction de l'origine. Par exemple, en vertu de l'ALENA, les marchandises importées au Canada qui proviennent des États-Unis et du Mexique sont exemptes de droits, mais il n'en va pas de même des marchandises provenant du Japon, d'Europe ou d'ailleurs. Déterminer si les États-Unis doivent admettre en franchise une blouse faite au Canada mais constituée de tissu importé d'Asie requiert un calcul détaillé, d'après les règles d'origine.

**Subvention** : Dans le contexte du commerce international, « subvention » s'entend de tout avantage financier accordé par un gouvernement à une productrice ou à un producteur. Cela inclut les subventions inconditionnelles en espèces, l'exonération de remboursement d'un prêt et toute forme de garantie sur les prix ou les recettes.

**Subvention à l'exportation** : Paiement ou avantage financier mesurable qui est accordé par le gouvernement à une productrice ou à un producteur à condition que les biens et services subventionnés soient exportés.

**Tarifs** : Taxe ou droit appliqué aux marchandises importées dans un territoire douanier. Les tarifs ont pour effet d'augmenter le prix des marchandises importées et de les rendre moins compétitifs comparativement à celui des marchandises nationales.

**Traitement national** : Le principe du traitement national est inhérent à la plupart des accords commerciaux. Sa principale caractéristique est la non-discrimination. Suivant ce principe, un État doit soumettre les importations, les investissements et les fournisseurs étrangers au même régime

fiscal et juridique que leurs homologues nationaux. Le gouvernement reste libre de réglementer, dans la mesure où il ne fait pas de discrimination entre les entreprises nationales et étrangères.

***Transparence*** : S'entend de la visibilité et de la clarté des lois et des procédures réglementaires. La transparence est un objectif fondamental de la plupart des accords commerciaux, car elle facilite normalement les échanges.

# Annexe I

## Accords, décisions et déclarations formant l'Accord de Marrakech constituant l'Organisation mondiale du commerce

---

### *Commerce des marchandises*

- *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1947*
- *Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article II:1b) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XVII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Mémorandum d'accord sur les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 relatives à la balance des paiements*
- *Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Mémorandum d'accord concernant les dérogations aux obligations découlant de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXVIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Protocole de Marrakech annexé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Accord sur l'agriculture*
- *Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires*
- *Accord sur les textiles et les vêtements*
- *Accord relatif aux obstacles techniques au commerce*
- *Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce*

- *Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- *Accord sur l'inspection avant expédition*
- *Accord sur les règles d'origine*
- *Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation*
- *Accord relatif aux subventions et mesures compensatoires*
- *Accord sur les sauvegardes*

### ***Commerce des services***

- *Accord général sur le commerce des services*

### ***Propriété intellectuelle***

- *Accord sur les aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent le commerce*

### ***Règlement des différends***

- *Mémoire d'accord sur les règles et procédures de règlement des différends*

### ***Examen des politiques commerciales***

- *Mécanisme d'examen des politiques commerciales*

### ***Accords plurilatéraux***

- *Accord relatif au commerce des aéronefs civils*
- *Accord sur les marchés publics*

- *Accord international sur le secteur laitier*
- *Accord international sur la viande bovine*

### ***Décisions et déclarations ministérielles***

- Décision sur les mesures en faveur des pays les moins avancés
- Déclaration relative à la contribution de l'OMC à une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial
- Décision sur les procédures de notification
- Déclaration sur la relation de l'Organisation mondiale du commerce avec le Fonds monétaire international
- Décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires
- Décision sur la notification de la première intégration en vertu de l'article 2.6 de *l'Accord sur les textiles et les vêtements*
- Décision sur le mémorandum d'accord proposé concernant un système d'information sur les normes OMC-ISO
- Décision sur l'examen de la publication du Centre d'information ISO/CEI
- Décision sur l'anticonournement
- Décision sur l'examen de l'article 17.6 de *l'Accord sur la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
- Déclaration sur le règlement des différends conformément à *l'Accord sur la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* ou à la partie V de *l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*
- Décision sur les cas où l'administration des douanes a des raisons de douter de la véracité ou de l'exactitude de la valeur déclarée
- Décision sur les textes se rapportant aux valeurs minimales et aux importations effectuées par des agents, des distributeurs et des concessionnaires exclusifs

- Décision sur les arrangements institutionnels relatifs à l'*Accord général sur le commerce des services*
- Décision sur certaines procédures de règlement des différends établies pour l'*Accord général sur le commerce des services*
- Décision sur le commerce des services et l'environnement
- Décision sur les négociations sur le mouvement des personnes physiques
- Décision sur les services financiers
- Décision sur les négociations sur les services de transport maritime
- Décision sur les négociations sur les télécommunications de base
- Décision sur les services professionnels
- Décision sur l'accession à l'*Accord sur les marchés publics*
- Décision sur l'application et le réexamen du Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends
- Mémoire d'accord concernant les engagements relatifs aux services financiers

## **Annexe II**

### **Liste des groupes canadiens de consultations sectorielles sur le commerce extérieur**

---

- Fabrication de pointe
- Agriculture, aliments et boissons
- Vêtement et chaussure
- Industries culturelles
- Énergie, produits chimiques et matières plastiques
- Environnement
- Poisson et produits de la pêche
- Produits forestiers
- Technologies de l'information
- Produits et services médicaux et de soins de santé
- Produits miniers, métaux et minéraux
- Services
- Textile, fourrure et cuir



## Notes de fin de page

<sup>1</sup> Le produit intérieur brut par habitant est une mesure globale qui ne rend pas compte de la répartition de la richesse dans une économie. Il n'indique pas non plus si la libéralisation du commerce a des effets différents sur des secteurs ou des groupes particuliers à l'intérieur de la société.

<sup>2</sup> Sachs, Jeffrey et Andrew Warner. « Economic Reform and the Process of Global Integration », dans *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 0, n° 1, 1995, p. 1-95.

<sup>3</sup> Certaines exceptions demeurent, en fonction des marchandises et des pays. Les vêtements, les textiles, les chaussures et les automobiles importés d'outre-mer, par exemple, sont encore frappés de droits élevés à leur entrée au Canada.

<sup>4</sup> L'*Accord sur les marchés publics* est l'une de ces exceptions : il s'agit d'un accord « plurilatéral », signé par seulement 26 membres de l'OMC.

<sup>5</sup> Ministère des Affaires extérieures. *Une étude de la politique commerciale canadienne et La politique commerciale du Canada pour les années 80 : document de travail*, 1983.

<sup>6</sup> Lipsey, Richard G. et Robert C. York. *Evaluating the Free Trade Deal: A Guided Tour Through the Canada-U.S. Agreement*, C.D. Howe Institute Policy Study, n° 6, Toronto, 1988, p. ix.

<sup>7</sup> Des mesures antidumping peuvent être prises lorsque des marchandises importées sont vendues à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché national ou inférieurs au coût de production. Des mesures compensatrices peuvent être appliquées lorsque des marchandises importées bénéficient de subventions dans le pays producteur.

<sup>8</sup> Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international a produit un excellent rapport, publié en juin 1999 sous le titre *Le Canada et l'avenir de l'Organisation mondiale du commerce : pour un programme du millénaire qui sert l'intérêt public*.

<sup>9</sup> Rapport du ministère des Affaires extérieures et du Commerce international publié en 1998 et en 1999. Il est disponible sur Internet, à l'adresse [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca).

<sup>10</sup> Avis publié dans la *Gazette du Canada* le 11 mars 2000.

## Bibliographie

*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Texte de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Genève, 1986.

*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Textes et Accords du Tokyo Round*, Genève, 1986.

ALENA. <<http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/agree-f.asp>> (consulté le 14 août 2001), 1994.

Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. *Canada et l'avenir de l'Organisation mondiale du commerce : Pour un programme du millénaire qui sert l'intérêt public*, Ottawa, 1999.

Feltham, Ivan R. *International Trade Dispute Settlement: Implications for Canadian Administrative Law*, Ottawa, Centre de droit et de politique commerciale, 1996

Grady, Patrick et Kathleen Macmillan. *Seattle and Beyond: The WTO Millennium Round*, Ottawa, Global Economics, 1999.

Hart, Michael avec Bill Dymond et Colin Robertson. *Decision at Midnight: Inside the Canada-US Free Trade Negotiations*, Vancouver, UBC Press, 1994.

Hart, Michael. *What's Next: Canada, the Global Economy and the New Trade Policy*, Ottawa, Centre de droit et de politique commerciale, 1994.

Hines, W.R. *Trade Policy Making in Canada: Are We Doing it Right?*, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques, 1985.

Johnson, Jon R. *International Trade Law*, Concord, Irwin Law, 1998.

Lipsey, Richard G., Daniel Schwanen et Ronald J. Wonnacott. *The NAFTA: What's In, What's Out, What's Next*, C.D. Howe Institute Policy Study, n° 21, Toronto, Institut C.D. Howe, 1994.

Lipsey, Richard G. et Murray G. Smith. *Taking the Initiative: Canada's Trade Options in a Turbulent World*, C.D. Howe Institute Observation, n° 27, Toronto, Institut C.D. Howe, 1985.

Lipsey, Richard G. et Robert C. York. *Evaluating the Free Trade Deal: A Guided Tour Through the Canada-U.S. Agreement*, C.D. Howe Institute Policy Study, n° 6, Toronto, Institut C.D. Howe, 1988.

Macmillan, Kathleen et Patrick Grady. « Canada in the Global Economy: An Overview », dans

*Canadian Business Economics*, vol. 7, n° 3, 1999, p. 1-10.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Ouverture sur le monde : priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, Ottawa, 1999.

Ministère des Affaires extérieures. *Étude de la politique commerciale canadienne*, Ottawa, 1983.

Ministère des Affaires extérieures. *Politique commerciale du Canada pour les années 80 : document de travail*, Ottawa, 1983.

Ministère des Affaires extérieures. *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*, Ottawa, 1987.

Organisation mondiale du commerce. *Résultats du Cycle d'Uruguay – Négociations commerciales multilatérales : Textes légaux*, Genève, Le secrétariat du GATT, 1994.

Sachs, Jeffrey et Andrew Warner. « Economic Reform and the Process of Global Integration », dans *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 0, n° 1, 1995.

Schott, Jeffrey J. (dir.). *Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda*, rapport spécial 12, Washington, Institute for International Economics, 1998.

Treblicock, Michael J. et Robert Howse. *The Regulation of International Trade*, 2<sup>e</sup> éd., Londres, Routledge, 1999.

# Commentaires

Vos commentaires sont les bienvenus. Veuillez détacher le présent formulaire et l'envoyer à l'adresse suivante :

**Condition féminine Canada**  
**Direction de l'élaboration et de l'analyse des politiques**  
**123, rue Slater, 10<sup>e</sup> étage**  
**Ottawa (Ontario)**  
**K1P 1H9**  
**Télécopieur : (613) 947-0530**

**1) Parlez-nous de vous** (Cochez la case qui convient)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Organisation féminine (groupe de femmes)          | <input type="checkbox"/> Université  |
| <input type="checkbox"/> Organisation autochtone                           | <input type="checkbox"/> Gouvernement fédéral ou institution nationale         |
| <input type="checkbox"/> Organisation ou groupe ethnoculturel              | <input type="checkbox"/> Gouvernement ou institution provincial ou territorial |
| <input type="checkbox"/> Organisation de jeunes                            | <input type="checkbox"/> Association ou corporation professionnelle            |
| <input type="checkbox"/> Organisation de personnes âgées                   | <input type="checkbox"/> Secteur privé ou entreprise                           |
| <input type="checkbox"/> Organisation masculine                            | <input type="checkbox"/> Organisation syndicale                                |
| <input type="checkbox"/> Centre de santé, clinique médicale, hôpital, etc. | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) _____                                |
| <input type="checkbox"/> École (primaire, secondaire)                      |  |
| <input type="checkbox"/> Collège, cégep                                    |  |

**2) Où vivez-vous?** (Cochez une case)

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Alberta               | <input type="checkbox"/> Nouvelle-Écosse | <input type="checkbox"/> Terre-Neuve               |
| <input type="checkbox"/> Colombie-Britannique  | <input type="checkbox"/> Nunavut         | <input type="checkbox"/> Territoires du Nord-Ouest |
| <input type="checkbox"/> Île-du-Prince-Édouard | <input type="checkbox"/> Ontario         | <input type="checkbox"/> Yukon                     |
| <input type="checkbox"/> Manitoba              | <input type="checkbox"/> Québec          |  |
| <input type="checkbox"/> Nouveau-Brunswick     | <input type="checkbox"/> Saskatchewan    | <input type="checkbox"/> Extérieur du Canada       |

**3) Quel intérêt avez-vous ou votre organisation a-t-elle à l'égard des questions de politique liées au commerce international?**

---

**4) Travaillez-vous présentement à des questions les répercussions du commerce sur les sexes?**

- Oui  Non
- Dans l'affirmative, veuillez préciser** (Cochez toutes les cases applicables)
- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Recherche          | <input type="checkbox"/> Renforcement des capacités | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) _____ |
| <input type="checkbox"/> Défense des droits | <input type="checkbox"/> Connaissances économiques  |   |

**5) Si vous ne travaillez pas présentement à ces questions, les documents vous ont-ils incité à en apprendre davantage sur les répercussions du commerce sur les sexes?**

- Oui  Non

**Dans la négative, pourquoi?** \_\_\_\_\_

6) **Ces documents vous ont-ils été utiles ou ont-ils servi à votre organisation?** (Cochez une case)

Oui

Non

**Veillez préciser** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7) **Comment vous êtes-vous servi de ces documents?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

8) **Quels documents ou quelles parties de ces documents ont le plus servi (documents ou passages en langue courante, contenu, détails, etc.)?**

*Les Canadiennes et le commerce : Survol des principaux enjeux*

*Politique internationale en matière de commerce : Une introduction*

*Commerce international : Intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus d'élaboration des politiques – Initiatives et bonnes pratiques*

**Commentaires**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

9) **Croyez-vous que d'autres recherches sont nécessaires dans l'un ou l'autre des domaines couverts par ces documents? Veuillez expliquer.**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10) **Quels sujets supplémentaires liés aux répercussions du commerce sur les sexes aimeriez-vous voir aborder dans le cadre de nouvelles recherches? Veuillez expliquer.**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11) **Nous aimerions également recevoir tout autre commentaire que vous aimeriez formuler au sujet des documents.**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Merci!**

**Nom** (facultatif) :

\_\_\_\_\_

**Organisation** :

\_\_\_\_\_

**Courriel** :

\_\_\_\_\_

Veillez prendre note que tous les renseignements personnels recueillis dans ce formulaire sont protégés en vertu de la Loi sur la protection des renseignements personnels