

LA RELATION CANADA-UE DANS LE CADRE DES NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES

par Christophe Peyron

L'UE et le Canada mettent beaucoup d'emphasis sur le nouveau cycle de négociation à l'OMC et un certain nombre de questions soulevées par la relation Canada-UE pourraient y être résolues. Les négociations s'avéreront très longues et difficiles et les négociations sont surtout orientées par la relation États-Unis-UE et butent sur les problèmes d'intégration des PED.

La relation Canada – Union européenne et l'Organisation mondiale du commerce

Le système d'accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est le fondement de la politique commerciale du Canada. Il sous-tend une grande partie de ses échanges avec les États-Unis et constitue la toile de fond de ses ententes commerciales avec l'Union européenne. L'existence de conflits commerciaux entre l'Union européenne et le Canada n'entrave en rien le développement d'une coopération bilatérale à des fins multilatérales en vue de construire un système commercial qui réponde à leurs aspirations respectives. L'Organisation mondiale du commerce peut-elle dès lors constituer l'enceinte d'une coopération renouvelée entre le Canada et l'Union européenne ?

Mise en perspective : Une coopération multilatérale récente et dynamique

En matière de politique commerciale, l'Union européenne et le Canada accordent la priorité aux négociations multilatérales. Les deux partenaires adhèrent pleinement à l'objectif de libéralisation du commerce mondial, encouragé et garanti par des règles multilatérales décidées par consensus.

- l'Organisation mondiale du commerce, pierre angulaire du système mondial des échanges, garanti l'existence de règles internationales essentielles à la prospérité d'une économie canadienne fortement extravertie et sensible aux choix extérieurs ainsi qu'aux comportements imprévisibles de ses partenaires commerciaux.
- l'Union européenne, acteur principal du commerce mondial, constitue un pôle d'influence majeur dans les négociations commerciales multilatérales, lesquelles sont placées en priorité dans sa politique commerciale.

La coopération multilatérale Canada – Union européenne s'est intensifiée tout au long de la dernière décennie, comme en témoigne cet extrait de la déclaration conjointe du sommet Canada – Union européenne de décembre 2001 : « ...les efforts communs que nous consacrons à la création du système multilatéral demeureront un volet important de notre coopération bilatérale... ». Les étapes de la constitution de ce nouveau champ de coopération sont au nombre de trois :

1. Au cours du cycle de l'Uruguay Round - la Déclaration transatlantique Canada – Union européenne de 1990 officialise la coopération multilatérale autour d'un projet commun dont l'objectif est de promouvoir les règles du marché, combattre les pratiques protectionnistes et, étendre et renforcer davantage le système commercial multilatéral. Au sein des organismes internationaux, le Canada et l'Union européenne conviennent d'échanger des informations et de rechercher une étroite collaboration.

2. Peu après la naissance de la nouvelle Organisation mondiale du commerce, le Plan d'action commun Union européenne – Canada de 1996 réaffirme et développe les objectifs de la déclaration transatlantique. Afin de renforcer la nouvelle organisation, les deux partenaires décident de poursuivre les objectifs généraux suivants :
 - promouvoir l'adhésion au système commercial multilatéral ;
 - assurer le fonctionnement efficace du système de règlement des différends ;
 - assurer la mise en œuvre intégrale des accords de l'Uruguay Round par tous les membres.

3. Après l'échec de la conférence de Seattle en 1999, la coopération Canada – Union européenne s'oriente à la préparation du sommet de Doha. Les déclarations communes de juin 2000 et juin 2001 sur l'Organisation mondiale du commerce précisent les objectifs que la coopération Canada – Union européenne entend défendre. Les deux partenaires étaient tous deux favorables au lancement en novembre 2001, à Doha, d'un nouveau cycle de négociations dans le cadre de l'OMC, reposant sur une large base et portant sur la poursuite de la libéralisation des échanges commerciaux et une extension des règles de l'OMC. Les objectifs communs :
 - améliorer les règles et la discipline multilatérales, et soumettre de nouveaux secteurs à cette dernière (investissement, concurrence, facilitation du commerce...), et ce, afin d'accroître la transparence et la prévisibilité des relations commerciales ;
 - poursuivre les négociations commerciales sur les services et l'agriculture ;
 - faciliter l'intégration des pays en développement à l'OMC et à tout le système commercial par la mise en œuvre du cycle de l'Uruguay (améliorer l'accès des exportations en provenance des pays en développement) et le renforcement de l'assistance technique (participation aux négociations futures) ;
 - tenir compte des préoccupations de l'ensemble de la société au sujet du système commercial (développement durable, diversité culturelle, santé et sécurité des consommateurs) ;
 - développer le dialogue entre l'OMC et les organisations extérieures comme la Banque mondiale, le FMI et d'autres organes spécialisées des Nations-Unies ;
 - améliorer la cohérence entre les règles commerciales et environnementales.

La conférence de Doha : un engagement pour le développement

La collaboration bilatérale entre l'Union européenne et le Canada dans les mois qui ont précédé la Conférence ministérielle de Doha, le rôle d'intermédiaire joué par le Canada ainsi que la coordination des positions relatives pendant la conférence, ont contribué à la réussite de la conférence et permis le lancement de nouvelles négociations commerciales multilatérales.

Les résultats de la conférence placent au centre des priorités du nouveau cycle, l'intégration des pays en développement à l'économie mondiale. Il a été notamment décidé :

- de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales dans le cadre de l'OMC : le plan d'action de Doha pour le développement. Il prévoit à la fois une poursuite de la libéralisation des échanges et une réforme du cadre réglementaire, assorties d'engagements visant à accroître l'aide apportée au renforcement des capacités commerciales des pays en développement. Les négociations dureront trois ans, soit jusqu'en janvier 2005 ;
- d'aider les pays en développement à mettre en œuvre les accords existants de l'OMC;

- d'interpréter l'accord ADPIC sur la propriété intellectuelle de manière à ce qu'il permette aux signataires de prendre les mesures de protection de la santé publique qu'ils considèrent comme appropriées.

Sur la question de l'intégration des pays pauvres au commerce mondial, l'Union européenne et le Canada se sont récemment engagés, dans la Déclaration conjointe du 8 mai 2002 :

- a) à œuvrer ensemble pour que les négociations dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce sur l'Agenda de Doha pour le développement soient conclues d'ici le 1er janvier 2005 ;
- b) à faire en sorte que l'aide bilatérale et multilatérale au développement tienne compte systématiquement de considérations touchant à la politique commerciale ;
- c) à coopérer pour fournir aux pays en développement, en particulier aux pays les moins avancés, une assistance technique ciblée portant sur les négociations sur l'Agenda de Doha pour le développement, la mise en œuvre des engagements actuels et futurs de l'OMC et la constitution de capacités commerciales ;
- d) à encourager l'OMC à travailler en étroite collaboration avec les autres organisations internationales et les pays en développement pour mettre au point des programmes efficaces, coordonnés et cohérents, qui soient bien intégrés dans les politiques nationales de développement.

Le cycle du millénaire

Lors du sommet de mai 2002, les ministres du commerce sont convenus, qu'au cours du cycle de négociations, la priorité des efforts communs sera la progression de toutes les questions qui relèvent du Programme de Doha pour le développement : accès aux marchés, discipline en matière de subventions et de dumping, transparence à l'OMC, cohérence entre les lois du commerce et les lois environnementales, appui au développement durable, discussions sur certains éléments des ententes visant les investissements, concurrence, facilitation du commerce et marchés publics.

Les moyens à utiliser pour s'assurer d'intégrer les considérations des politiques commerciales à l'aide au développement bilatéral et multilatéral seront également discutés par les deux partenaires. Afin de fournir une aide technique et un renforcement des capacités adaptés: aux politiques nationales de développement des pays en voie de développement.

L'après Doha : éléments de calendrier pour la négociation

- Fin janvier 2002
Mise en place du Comité des négociations commerciales, chargé de superviser les négociations sous l'autorité du Conseil Général.
- 30 juin 2002
Remises des demandes initiales d'engagements spécifiques pour les services.
- décembre 2002
Rapports intérimaires du Directeur général au Conseil général sur la mise en œuvre et les engagements en matière de coopération technique, et sur les questions intéressants les PMA.
Rapport du Conseil des ADPIC sur les licences obligatoires.
- mars 2003
Présentation des offres initiales pour les services.
Décision sur les modalités des nouveaux engagements dans le domaine agricole.
- mai 2003
Décision sur les mesures d'amélioration du mécanisme de règlement des différends.
- 2003
5^{ème} conférence ministérielle. Décisions sur les modalités des négociations sur Investissement, concurrence, facilitation du commerce et transparence dans les marchés publics.
- 1^{er} janvier 2005
Fin des négociations.

Le programme des négociations satisfait aux grands objectifs du Canada. Seront notamment négociées les propositions suivantes :

- améliorer les disciplines dans les domaines des subventions ainsi que des mesures compensatoires et anti-dumping ;
- réduire ou éliminer les droits de douane et les mesures non-tarifaires qui s'appliquent aux produits non-agricoles ;
- clarifier les règles de propriété intellectuelle de manière à réaffirmer que les pays en développement peuvent prendre les mesures nécessaires pour protéger la santé publique ;
- préparer un programme de travail portant sur l'investissement, la politique de concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation du commerce ;
- faire en sorte que les négociations tiennent compte de la capacité des pays en développement et des pays les moins avancés d'appliquer de nouvelles règles et prévoient la prestation d'une assistance technique.

L'état des relations commerciales

Les conflits commerciaux entre les deux partenaires

Les conflits faisant l'objet d'un groupe spécial entre le Canada et l'Union européenne :

- **le conflit de l'amiante** : le Canada considère que les interdictions imposées par de nombreux États membres de l'Union européenne, dont la France, ne reposent pas sur une évaluation scientifique des risques et qu'elles ne sont pas proportionnelles aux risques potentiels de l'amiante chrysolite. A la demande du Canada, un groupe spécial a été formé pour résoudre le différend concernant l'interdiction de l'amiante chrysolite par la France. Dans son rapport déposé le 12 mars 2001, l'Organe d'appel a maintenu la principale conclusion du groupe spécial quant à la conformité du décret français aux accords de l'OMC ;
- **le conflit sur les hormones bovines** : en janvier 2001, l'Union européenne n'ayant toujours pas mis en œuvre les décisions de l'OMC, le Canada a décidé de maintenir ses mesures de rétorsion. Le Canada cherche toujours à obtenir un accès libre au marché de l'Union européenne pour la viande de bœuf d'origine canadienne ;
- la contestation par l'Union européenne du **régime de brevets pharmaceutiques canadiens** ;
- la contestation du **pacte automobile Canada – États-Unis** par le Japon et l'Union européenne.

Autres conflits commerciaux entre le Canada et l'Union européenne pouvant faire l'objet d'un groupe spécial :

- **en matière de facilitation d'accès aux marchés européens** : les poissons et fruits de mer, les vins et spiritueux, l'aluminium, le colza canola génétiquement modifié, les interdictions et restrictions applicables à certains métaux non ferreux, l'éco-étiquetage, la certification des forêts, la certification des produits alimentaires biologiques, l'accès au secteur des services professionnels ;
- **en matière de réglementations sanitaires et phytosanitaires appliquées aux importations** : la nématode du pin, les pommes de terre de semence ;
- **autres dossiers** : les marchés publics, les télécommunications.

Le commerce électronique, un secteur dynamique

La déclaration conjointe de l'Union européenne et du Canada sur le commerce électronique dans la société de l'information mondiale (décembre 1999) – le commerce électronique est perçu par les deux partenaires comme un domaine de coopération ; ils reconnaissent tous deux qu'il est nécessaire de créer un contexte international qui soutient la croissance de ce secteur et en « maximise le potentiel social » pour la population.

Pour créer ce contexte, ils s'efforceront de :

1. promouvoir la diversité culturelle et linguistique dans les services audiovisuels;
2. garantir que les structures juridiques et commerciales pertinentes s'appliquent aux opérations électroniques ;
3. promouvoir la confiance à l'égard du marché mondial, en veillant à ce que les structures et les mécanismes de protection traitent des questions telles que le respect de la vie privée, la sécurité et la protection des consommateurs.

Dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, l'Union européenne et le Canada s'efforcent de faire progresser le programme du groupe de travail sur le commerce électronique, et ce, en reconnaissant que cette forme de commerce s'inscrit dans le cadre existant des règles commerciales. Les objectifs sont :

1. d'atteindre un consensus sur les mesures requises pour concrétiser la contribution possible du commerce électronique auprès de tous les membres de l'OMC ;
2. d'examiner les répercussions du commerce électronique et de ses modes d'exécution sur l'application des ententes et des négociations futures de l'OMC.