



**CHAMBRE DES COMMUNES  
CANADA**

# **RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES**

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

**Bernard Patry, député  
président**

**Mac Harb, député  
président  
Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux  
et des investissements internationaux**

**Juin 2002**

---

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

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

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

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

**RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES  
DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES**

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

**Bernard Patry, député  
président**

**Mac Harb, député  
président  
Sous-comité du commerce international, des différends  
commerciaux  
et des investissements internationaux**

**Juin 2002**



# COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

## PRÉSIDENT

Bernard Patry

## VICE-PRÉSIDENTS

Stockwell Day

L'hon. Diane Marleau

## MEMBRES

Sarkis Assadourian

Stan Keyes

L'hon. Jean Augustine

Francine Lalonde

Aileen Carroll

Keith Martin

Bill Casey

Deepak Obhrai

John Duncan

Pat O'Brien

Mark Eyking

Pierre Paquette

John Harvard

Svend Robinson

Marlene Jennings

## GREFFIER DU COMITÉ

Stephen Knowles

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

James Lee  
Gerald Schmitz



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

## **PRÉSIDENT**

Mac Harb

## **MEMBRES**

Bill Casey

Pierre Paquette

Rick Casson

Svend Robinson

Mark Eyking

Bob Speller

Pat O'Brien

Tony Valeri

## **AUTRES MEMBRES AYANT PARTICIPÉ À L'ÉTUDE**

Stéphane Bergeron

Ghislain Lebel

Bernard Bigras

Wendy Lill

Antoine Dubé

Gary Lunn

John Duncan

Pat Martin

Ivan Grose

Yves Rocheleau

Francine Lalonde

## **GREFFIER DU SOUS-COMITÉ**

Mike MacPherson

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

Peter Berg  
Michael Holden  
Jay Sinha



# REMERCIEMENTS

Le travail du Sous-comité n'aurait pas été possible sans la collaboration et le point de vue éclairé des témoins qui ont comparu à Ottawa et lors de notre mission d'étude en Amérique latine. Nous avons aussi été extrêmement bien servis par notre excellent personnel, notamment par notre greffier Mike MacPherson et par l'équipe de recherche composée de Peter Berg, Michael Holden et Jay Sinha. Ces personnes dévouées ont travaillé sans relâche et avec efficacité pour respecter les délais fixés malgré de lourdes charges de travail. Nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance aux témoins et au personnel du Sous-comité.

Le président du Sous-comité,

Mac Harb, député



# **LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL**

a l'honneur de présenter son

## **VINGT-DEUXIÈME RAPPORT**

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un sous-comité et lui a donné le mandat de faire une étude approfondie de la Zone de libre-échange des Amériques pour le renforcement des relations économiques entre le Canada et les Amériques.



# TABLE DES MATIÈRES

---

LISTE DES RECOMMANDATIONS .....	xi
RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES.....	1
UNE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES.....	1
AMÉLIORER LES LIENS ÉCONOMIQUES AVEC LA RÉGION.....	5
A. Aperçu des liens existants .....	5
1. Les États-Unis.....	6
2. Le Mexique .....	6
3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes.....	7
a) Les principaux pays et régions.....	8
(i) La Communauté andine .....	9
(ii) Le Mercosur .....	10
(iii) Le Caricom.....	12
(iv) Autres pays .....	13
b) Principaux produits commerciaux .....	14
c) Note sur la fiabilité des statistiques commerciales.....	15
B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques .....	16
1. L'exemple de l'ALENA .....	16
a) Difficultés .....	17
b) Mettre à profit l'ALENA .....	19
2. Ententes bilatérales .....	20
a) Conventions fiscales et APIE .....	21
b) Négociations en cours sur le libre-échange .....	21
c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange .....	23

C.	Consolider globalement les liens avec les Amériques .....	25
	RÉALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES .....	29
A.	Les avantages de la ZLEA.....	30
B.	Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA.....	32
1.	Le protectionnisme américain .....	33
2.	La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux États-Unis (promotion du commerce) .....	34
3.	L'intérêt du Brésil pour une ZLEA .....	35
4.	Instabilité économique et politique dans la région .....	36
5.	La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents .....	36
6.	Préoccupations des petites économies .....	37
7.	Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC .....	39
8.	Transparence et participation de la société civile .....	40
9.	Opinion publique .....	41
10.	Investissement .....	43
11.	Normes du travail et normes environnementales.....	43
12.	Culture .....	44
	ANNEXE A — Activités commerciales du Canada .....	45
	ANNEXE B — LISTE DES TÉMOINS .....	55
	ANNEXE C — LISTE DES MÉMOIRES .....	61
	DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT.....	63
	OPINION COMPLÉMENTAIRE — BLOC QUÉBÉCOIS .....	65
	OPINION DISSIDENTE — NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE .....	69
	PROCÈS-VERBAL .....	73

# LISTE DES RECOMMANDATIONS

---

## Recommandation 1

Que, pour produire des avantages économiques pour le Canada, forger une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à conclure des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

## Recommandation 2

Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration économique et de dissuader les signataires potentiels d'un accord sur la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.

## Recommandation 3

Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des milieux politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique d'ici 2005.

## Recommandation 4

Que le gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.

## Recommandation 5

Que, étant donné l'importance relative des marchés américain et mexicain pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Il devrait s'assurer que ses règlements et ses politiques en matière de commerce cadrent avec le niveau d'intégration économique actuel des trois pays.

#### **Recommandation 6**

**Que désormais, au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tienne compte de la nécessité d'améliorer certaines dispositions de l'ALENA, comme celles signalées dans le corps du présent rapport.**

#### **Recommandation 7**

**Que, en tant qu'étape préliminaire à l'amélioration de ses relations bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de conventions fiscales.**

#### **Recommandation 8**

**Que, dans le but d'atteindre son objectif de libéralisation des échanges et d'intégration économique dans les Amériques, le gouvernement du Canada poursuive énergiquement ses négociations bilatérales de libre-échange avec les quatre pays de l'Amérique centrale et ses discussions préliminaires avec le Caricom. Vu l'opposition politique du Costa Rica à l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, le Canada devrait également s'efforcer de promouvoir ses accords commerciaux au sein des pays participants afin que le public soit bien renseigné sur les avantages qu'ils procurent.**

#### **Recommandation 9**

**Que, en vue d'une plus grande libéralisation des échanges bilatéraux au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accède à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection et de promotion de l'investissement étranger et de conventions fiscales aboutissent et que soient levés les obstacles réglementaires aux investissements canadiens.**

#### **Recommandation 10**

**Que le Canada se fasse l'instigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec la Communauté andine et le Mercosur, ou encore avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux. Comme le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa**

priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

#### **Recommandation 11**

**Que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchés qu'offrent les Amériques. Il faudrait affecter des fonds supplémentaires aux activités des missions diplomatiques du Canada dans la région et encourager et soutenir davantage les chambres de commerce partout dans l'hémisphère.**

#### **Recommandation 12**

**Que le Parlement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.**

#### **Recommandation 13**

**Que, pour que notre présence à l'étranger soit plus concertée et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.**

#### **Recommandation 14**

**Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notamment dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont considérables.**

#### **Recommandation 15**

**Que le Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques accrues pour les aider à se doter des capacités dont ils ont besoin pour négocier l'accord sur la ZLEA, s'y adapter et en bénéficier. Il faudrait leur fournir une assistance technique pour l'élaboration de programmes de formation professionnelle et d'alphabétisation, ainsi que de stratégies et de programmes nationaux d'adaptation au libre-échange.**

#### **Recommandation 16**

**Que le gouvernement fédéral appuie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des délais de mise en œuvre souples.**

#### **Recommandation 17**

**Que le Canada encourage les autres membres de la Banque interaméricaine de développement à renforcer le mandat de cette institution et sa contribution à la satisfaction des besoins de développement des pays des Amériques, comme le prévoit le plan d'action du troisième Sommet des Amériques.**

#### **Recommandation 18**

**Que, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amériques à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales nationales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.**

#### **Recommandation 19**

**Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hémisphérique d'éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.**

#### **Recommandation 20**

**Que le gouvernement du Canada encourage les pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.**

### **Recommandation 21**

**Que le gouvernement du Canada s'emploie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États du type ALENA doivent être exclues de l'accord sur la ZLEA.**

### **Recommandation 22**

**Que le gouvernement du Canada fasse la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.**

### **Recommandation 23**

**Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il peut préserver et promouvoir la diversité culturelle en accentuant ses efforts pour parvenir à un nouveau traité international sur la diversité culturelle.**



# RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

---

## UNE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES

Lorsque le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux a accepté, à la demande du ministre du Commerce international, d'entreprendre une étude de la stratégie de négociation du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)<sup>1</sup>, il a décidé d'examiner parallèlement l'état d'avancement des négociations relatives à une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)<sup>2</sup>, ainsi que les liens économiques bilatéraux du Canada avec la région des Amériques<sup>3</sup>.

Il paraissait tout à fait logique d'examiner chaque composante de la stratégie commerciale à trois volets (bilatéral, régional et multilatéral) du gouvernement du Canada. Ces trois éléments sont reliés entre eux de sorte que tout progrès réalisé dans un secteur a une incidence directe sur les autres. Nous sommes convaincus que des résultats positifs doivent être obtenus à l'égard de chacune des composantes pour que la stratégie commerciale internationale du Canada soit couronnée de succès.

C'est la raison pour laquelle le Sous-comité a demandé à un certain nombre de témoins qui ont comparu au sujet de l'OMC de lui exposer leurs vues sur la ZLEA et les liens bilatéraux existants. Une mission d'information de deux semaines en Amérique centrale et du Sud<sup>4</sup>, au cours de laquelle les membres du Sous-comité ont pu tâter le pouls de la région pour ce qui est tant d'un éventuel accord de libre-échange que des relations bilatérales actuelles, est venue compléter les audiences tenues à Ottawa. Nous avons naturellement exclu l'Amérique du Nord de notre itinéraire, parce que l'examen de l'intégration nord-américaine entrepris par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes (dont relève le Sous-comité) l'englobait déjà.

---

<sup>1</sup> Le Sous-comité a présenté ses conclusions sur l'OMC dans son rapport de mai 2002 intitulé *Pour un nouveau cycle de négociations efficace : les grands enjeux du Canada à l'OMC*.

<sup>2</sup> On trouvera de l'information au sujet des négociations en cours sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa1-f.asp>

<sup>3</sup> Ce rapport fait suite au rapport d'octobre 1999 du Sous-comité au sujet de la ZLEA (*La zone de libre-échange des Amériques : pour un accord qui sert les intérêts des Canadiens*) et au rapport de juin 2001 du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur le Sommet des Amériques (*Équilibre, transparence et engagement après le Sommet de Québec*).

<sup>4</sup> Le Sous-comité s'est rendu au Costa Rica, au Chili, au Pérou, au Brésil et en Colombie. Un de ses membres est également allé seul en Argentine pour recueillir de l'information sur la situation dans ce pays.

Notre fructueuse mission d'information en Amérique latine a grandement aidé le Sous-comité à préciser sa vision d'une stratégie du commerce et de l'investissement efficace pour les Amériques. Pour ce qui est de l'aspect bilatéral, nous nous sommes laissé dire que différents pays ou groupes régionaux de pays étaient très réceptifs à l'idée d'entamer avec le Canada des discussions sur le libre-échange. Le renforcement des relations bilatérales comporterait plusieurs avantages. Premièrement, le libre-échange irait tout à fait dans le sens des intérêts économiques globaux du Canada. La recherche d'accords commerciaux devrait contribuer à éveiller l'intérêt pour le Canada et les débouchés commerciaux qui s'offrent au Canada et dans la région.

Deuxièmement, il pourrait s'ensuivre un avantage concurrentiel pour les entreprises et les investisseurs canadiens. S'il prenait l'initiative de la promotion du libre-échange dans les Amériques, le Canada pourrait tirer parti de son statut préférentiel sur ces marchés par rapport à d'autres pays qui n'auraient pas encore signé d'accords bilatéraux. L'Accord de libre-échange Canada (ALENA)-Chili est le meilleur exemple en ce sens. Depuis l'entrée en vigueur de cet accord il y a cinq ans, le Canada bénéficie d'un meilleur accès que les États-Unis au marché chilien. Chaque fois qu'il signe un nouvel accord bilatéral, le Canada est assuré de jouir d'un avantage concurrentiel tant et aussi longtemps que d'autres pays ne l'auront pas rattrapé. Dans l'intervalle, les entreprises canadiennes peuvent s'enraciner sur le marché en créant du savoir, en établissant des liens et en investissant dans le pays en question.

Troisièmement, s'il cherchait vigoureusement à conclure des accords commerciaux bilatéraux dans les Amériques, le Canada pourrait être perçu très différemment sur le plan politique et économique en Amérique latine et dans les Caraïbes. Au Chili, nous avons constaté que l'accord commercial bilatéral signé avec le Canada avait débouché sur une bonne volonté extraordinaire envers notre pays. Des représentants du gouvernement et des entreprises ont à maintes reprises indiqué au Sous-comité que le Canada était le premier pays développé à avoir conclu un tel accord avec le Chili et qu'il y était par conséquent tenu en très haute estime. De même, le Sous-comité s'est laissé dire que les dirigeants politiques et les chefs d'entreprise du Costa Rica étaient reconnaissants au Canada des efforts faits pour conclure un accord commercial avec ce pays (même s'il n'a pas encore été ratifié au Costa Rica).

Cependant, le Sous-comité a appris également que certaines personnes connaissaient très mal le Canada et ne faisaient souvent pas la différence entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne d'importants enjeux commerciaux. Par exemple, un Péruvien travaillant pour la Commission de la ZLEA de son pays s'est plaint des politiques agricoles protectionnistes et restrictives du Nord. Il ne se doutait tout simplement pas que le Canada est un fier défenseur de la libéralisation du commerce des produits agricoles et qu'il est lui — même très préoccupé par la politique agricole des États-Unis, à laquelle le témoin avait déjà fait allusion.

La situation est apparue la même au Brésil. On a l'impression dans ce pays que la politique étrangère du Canada est étroitement liée à celle des États-Unis et que le

Canada, au bout du compte, se rangerait à son avis dans le cadre des négociations sur la ZLEA. Une position plus catégorique et plus indépendante sur les négociations commerciales bilatérales pourrait contribuer à mieux faire connaître le Canada et à régler ces préoccupations.

Quatrièmement, des progrès sur le plan des relations bilatérales pourraient rapporter d'importants dividendes à long terme en donnant l'élan nécessaire à la réussite des négociations de la ZLEA et à l'établissement d'alliances hémisphériques en faveur du libre-échange. Comme l'ancien ministre costaricien du Commerce extérieur l'a indiqué au Sous-comité, tous les processus de libre-échange mèneront éventuellement à une ZLEA. Un universitaire brésilien et un avocat colombien ont fait valoir des vues analogues, à savoir que des accords commerciaux bilatéraux contribuent réellement à faire avancer la cause d'une ZLEA.

En outre, plus nombreux seront les pays qui uniront leurs efforts pour faire croisade en faveur de la libéralisation du commerce, plus nombreux seront les pays (c'est du moins ce qu'on espère) en dehors de ce réseau hémisphérique qui seront isolés et se sentiront moins tentés de prendre des mesures protectionnistes. En Amérique latine, un certain nombre de témoins entendus ont souligné les mérites d'un tel isolement des États-Unis.

Enfin, si les négociations sur une ZLEA devaient se solder par un échec, les accords bilatéraux déjà conclus constitueraient une importante politique d'assurance pour le Canada. L'Accord de libre-échange nord-américain étant déjà en place pour l'Amérique du Nord, la signature de plusieurs accords bilatéraux clés supplémentaires avec des régions et des pays importants du reste des Amériques positionnerait assez bien le Canada à l'intérieur de l'hémisphère.

Dans le cadre de ses efforts pour renforcer les liens économiques avec des pays des Amériques et pour les autres raisons que nous avons énumérées, le Sous-comité croit que le Canada devrait chercher activement à conclure des accords bilatéraux dans la région. Nous recommandons :

### **Recommandation 1**

**Que, pour produire des avantages économiques pour le Canada, forger une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à conclure des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.**

## **Recommandation 2**

**Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration économique et de dissuader les signataires potentiels d'un accord sur la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.**

Durant ses audiences et ses déplacements, le Sous-comité a constaté un grand pessimisme quant à la possibilité de conclure un accord sur une ZLEA avant la date cible, c'est-à-dire 2005, si jamais accord il y a. De nombreux témoins ont signalé une absence réelle de leadership dans ce dossier, tant de la part des dirigeants politiques que de celle des chefs d'entreprise. Comme il fallait s'y attendre, les préoccupations ont souvent tourné autour du rôle que jouent les États-Unis et le Brésil.

Toutefois, le Canada semble également se distinguer comme un pays extrêmement crédible qui pourrait jouer un rôle plus prépondérant dans la création d'une ZLEA. Des porte-parole des grandes industries et du secteur agricole du Brésil ont indiqué au Sous-comité que le Canada pourrait coordonner une position commune sur la ZLEA qui ferait contrepoids à celle des États-Unis. Il a été proposé aussi que le Canada joue le rôle du « bon frère » et essaie d'exercer une influence sur le Brésil, de convaincre Washington de libéraliser ses échanges et d'amener les pays d'Amérique latine à adopter une approche plus intégrée du commerce. Des représentants des gens d'affaires canadiens à Sao Paulo ont déploré l'absence d'un promoteur public ou d'un « champion » de l'accord de libre-échange.

Le Sous-comité sait que les négociations en cours au sein des différents comités de la ZLEA semblent bien progresser. Cependant, un leadership s'imposera lorsque des décisions clés au chapitre des négociations devront être prises. Nous croyons que le Canada devrait accepter d'élargir son rôle à l'approche de l'an 2005 et recommandons :

## **Recommandation 3**

**Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des milieux politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique d'ici 2005.**

# AMÉLIORER LES LIENS ÉCONOMIQUES AVEC LA RÉGION

---

## A. Aperçu des liens existants

Les Amériques constituent le premier marché du Canada. Les États-Unis sont de loin son principal partenaire commercial, tandis que, dans le reste de l'hémisphère, les nouveaux pays d'Amérique latine et des Caraïbes offrent un potentiel de croissance à long terme extrêmement prometteur. Conscient des débouchés économiques que présentent les Amériques, le Canada a systématiquement cherché à supprimer les obstacles au commerce dans cette région du monde et à en ouvrir les marchés aux investisseurs et aux entrepreneurs canadiens.

L'une des principales démarches menées par le Canada pour améliorer ses liens économiques panaméricains consiste à supprimer les obstacles au commerce. Aussi a-t-il signé quelques accords à cette fin avec des pays des Amériques. Ce sont notamment l'(ALENA)<sup>5</sup>, en vigueur depuis 1994, ainsi que des accords bilatéraux avec le Chili et, plus récemment, le Costa Rica. Plusieurs autres ententes du même ordre sont en cours de négociation.

Cet abaissement des barrières tarifaires et l'élimination d'autres mesures non tarifaires par l'entremise d'accords commerciaux ont grandement amélioré les relations commerciales du Canada au sein des Amériques. Par suite de l'intégration continue des marchés canadien et américain, 89 % des exportations de marchandises canadiennes sont dorénavant destinées à des pays des Amériques, tandis que 69 % des importations proviennent de la même région. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les autres États des Amériques ont augmenté de 192 % depuis 1991, passant de 204 milliards de dollars à plus de 595 milliards de dollars en 2001<sup>6</sup>.

Cette formidable croissance du commerce a profité de l'expansion rapide de l'investissement étranger direct (IED) canadien dans cette région du monde. Il est reconnu que l'investissement des entreprises canadiennes dans les pays étrangers non seulement entraîne une expansion économique intérieure, mais stimule la croissance des exportations. Une importante proportion des échanges internationaux met en jeu les maisons-mères des sociétés et leurs succursales à l'étranger. En facilitant les investissements à l'extérieur, on permet à des liens commerciaux de se former et à un marché d'exportation de biens et de services de se créer. Des études ont montré que

---

<sup>5</sup> Au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain, consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : [www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-f.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-f.asp)

<sup>6</sup> Les chiffres cités ici proviennent de calculs faits par les auteurs à partir de données de Statistique Canada.

chaque dollar consacré à l'IED entraîne une augmentation des exportations de deux dollars<sup>7</sup>.

L'expérience canadienne confirme l'idée selon laquelle la croissance des exportations suit l'investissement étranger. En 2000, le stock de l'investissement direct du Canada sur ses principaux marchés commerciaux des Amériques (États-Unis, Mexique, Brésil, Chili et Venezuela) a dépassé les 166 millions de dollars, en hausse de 153 % par rapport à 1991.

Vu l'importance que revêt la promotion de la croissance économique et commerciale par l'augmentation de l'investissement, le Canada cherche à réduire encore les obstacles à l'investissement dans l'ensemble des Amériques, grâce à des accords commerciaux intégrés (comme l'ALENA) ou à des accords sur la protection des investissements étrangers (APIE). Depuis 1996, le Canada a signé des APIE avec plusieurs pays, notamment la Barbade, le Venezuela, Trinité-et-Tobago, l'Équateur, le Panama, l'Uruguay, le Costa Rica et le Salvador.

## **1. Les États-Unis**

Le Canada entretient avec les États-Unis des liens économiques plus étroits qu'avec tout autre pays du monde. Pour le Canada, le fait d'avoir une langue en commun, une histoire partagée et une longue frontière non défendue avec l'économie la plus forte du monde a favorisé une intégration croissante avec les États-Unis et une économie de plus en plus orientée nord-sud plutôt qu'est-ouest.

L'attention marquée du Canada pour les débouchés américains a été favorisée par l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU). Les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont plus que triplé depuis la signature de cette entente en 1989, tandis qu'en 2001, les importations en provenance des États-Unis ont dépassé plus de deux fois et demie leurs niveaux de 1989. Actuellement, environ 87 % des exportations et 64 % des importations du Canada intéressent les États-Unis.

Les États-Unis sont également la première destination de l'IED canadien. D'après les estimations, en 2001, les investissements canadiens aux États-Unis se situaient juste au-dessous de 200 milliards de dollars, contre moins de 57 milliards en 1989.

## **2. Le Mexique**

Abstraction faite des États-Unis, dans la zone Amérique latine-Caraïbes, c'est avec le Mexique plus que tout autre pays que le Canada entretient ses relations

---

<sup>7</sup> MAECI, 2001, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2001*, à consulter sur [www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2001/menu2001-f.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2001/menu2001-f.asp).

économiques les plus importantes. À l'échelle mondiale, le Mexique est la sixième destination des exportations canadiennes et la quatrième provenance de ses importations. En 2001, les échanges bilatéraux entre les deux pays ont atteint 14,6 milliards de dollars soit 57 % du commerce canadien dans les Amériques, à l'exclusion des États-Unis.

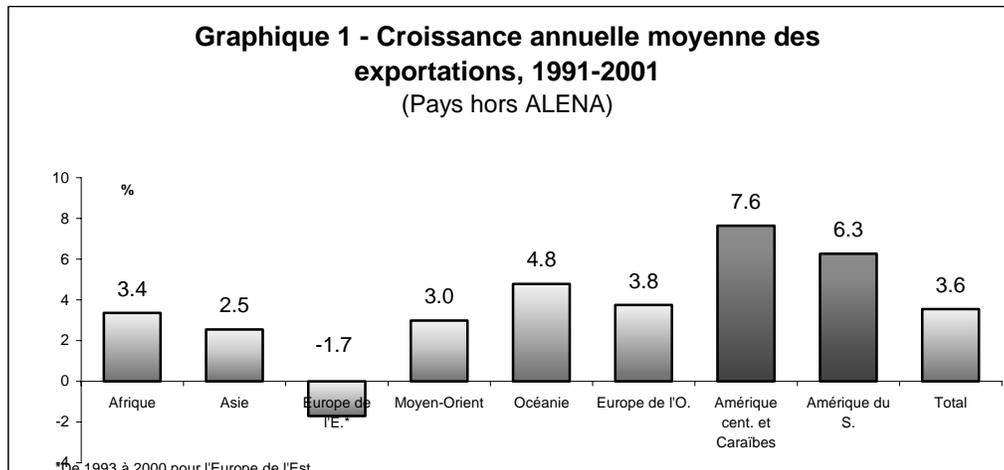
L'ALENA a joué un rôle majeur dans le renforcement de ces liens économiques, en favorisant un bond du commerce entre le Mexique et le Canada. Les exportations canadiennes à destination du Mexique ont augmenté selon un rythme moyen de 14,6 % par année entre 1993 et 2001, contre une moyenne de 3,8 % pour tous les autres pays hors ALENA. La croissance des importations de marchandises mexicaines est encore plus impressionnante. En effet, elles ont augmenté en moyenne de 15,9 % chaque année depuis 1993, soit beaucoup plus que les 10 % enregistrés pour les pays hors ALENA au cours de la même période.

Cette explosion du commerce a été favorisée par une hausse parallèle de l'IED canadien à destination du Mexique. Celui-ci a augmenté de plus de 650 % depuis 1993, passant de 530 millions de dollars cette année-là à 4 milliards de dollars en 2001.

### **3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes**

Si le Mexique reste son premier partenaire commercial au sein de l'Amérique latine et des Caraïbes, le Canada a aussi vu augmenté rapidement ses relations économiques avec les autres pays d'Amérique du Sud, d'Amérique centrale et des Caraïbes. En raison notamment des accords de libre-échange et des APIE conclus dans la région, les investissements canadiens dans les pays des Amériques n'appartenant pas à l'ALENA ont fait un bond considérable depuis 1990, et le commerce a suivi. De fait, au cours des années 90, les exportations canadiennes à destination de ces pays ont augmenté plus rapidement que celles destinées à toute autre région du monde (voir le graphique 1).

Cet essor remarquable, en particulier dans le cas de l'Amérique du Sud, s'est produit en dépit des effets de la crise asiatique de la fin des années 90. Le commerce du Canada avec l'Amérique du Sud avait explosé tout au long des années 90, augmentant en moyenne de 18,4 % par année entre 1991 et 1997. Ce progrès a toutefois connu une interruption brutale en 1998, lorsque les remous du secteur financier asiatique ont entraîné les pays de la région dans une récession, notamment le Brésil, le Venezuela et le Chili — qui sont les premiers partenaires commerciaux du Canada en Amérique du Sud.



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Par ailleurs, les relations commerciales du Canada avec l'Amérique centrale et les Caraïbes n'ont guère été affectées par la crise. En effet, même en 2001, alors que les échanges du Canada dans l'ensemble du monde stagnaient ou déclinaient, son commerce avec l'Amérique centrale et les Caraïbes continuait de se bien porter. Les exportations canadiennes à destination de cette région ont été supérieures de 6,7 % à celles de l'année précédente. De même, les importations en 2001 ont dépassé de 9,4 % celles de 2000.

Si le commerce bilatéral du Canada dans les Amériques (moins les États-Unis et le Mexique) augmente rapidement, il demeure relativement modeste. En 2001, le Canada a échangé des marchandises totalisant 8 milliards de dollars avec les pays d'Amérique du Sud, et 2,9 milliards de dollars avec ceux d'Amérique centrale et des Caraïbes. Ces deux régions ensemble ont représenté 7,1 % du commerce total du Canada à l'extérieur de l'ALENA.

On trouvera à l'annexe A un profil détaillé des relations commerciales du Canada avec les divers pays des Amériques. Il importe toutefois de souligner qu'une grande partie des échanges avec l'Amérique latine et les Caraïbes transite par les États-Unis. Il s'ensuit des difficultés d'évaluation et une probable sous-estimation des données concernant le commerce du Canada avec la région. Nous reviendrons sur cette question de la fiabilité des statistiques commerciales.

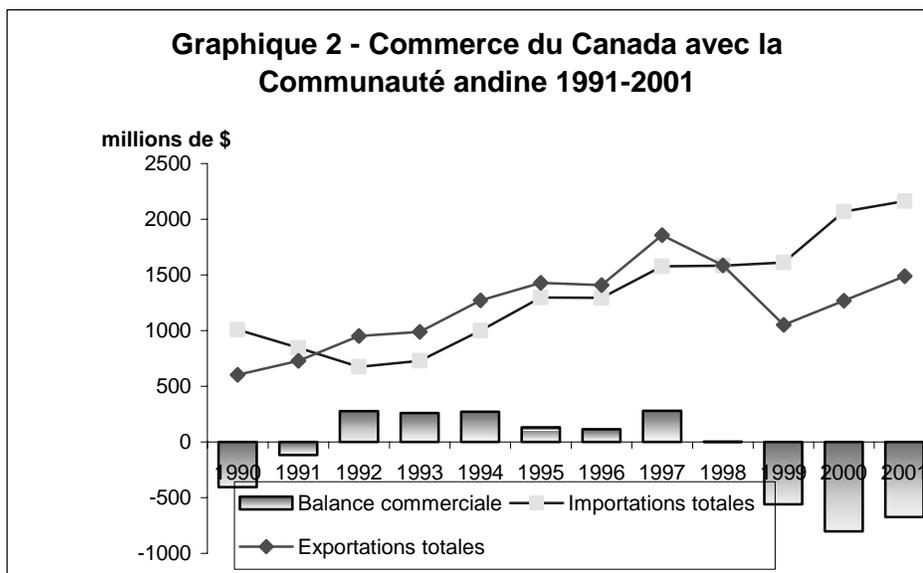
### a) Les principaux pays et régions

La volonté des pays d'Amérique latine et des Caraïbes de tirer profit de la libéralisation des échanges, de même que l'intégration économique et sociale, ont entraîné l'apparition d'un certain nombre de groupements régionaux de pays aux perspectives voisines. Les plus importants d'entre eux, sur les plans de la taille et de la force économique, sont la Communauté andine, le Marché commun du cône sud (Mercosur) et le Marché commun des Caraïbes (Caricom). Vingt-cinq pays de l'Amérique

latine et des Caraïbes adhèrent ou sont associés d'une façon quelconque à ces trois blocs régionaux.

### (i) La Communauté andine

La Communauté andine est un marché commun destiné à favoriser l'intégration économique et sociale des pays qui en sont membres. Elle regroupe cinq États du nord-ouest de l'Amérique du Sud : la Colombie, le Pérou, le Venezuela, l'Équateur et la Bolivie. La Communauté andine revêt une grande importance économique en Amérique du Sud. Cette région riche en ressources naturelles compte 105 millions d'habitants et contribue pour plus de 286 milliards de dollars à la production économique mondiale.



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

La région s'efforce de libéraliser ses échanges à l'interne et à l'externe. La Communauté andine est devenue une zone de libre-échange en 1993 et elle a adopté un tarif extérieur commun (TEC) en 1995. Le tarif douanier moyen imposé sur les marchandises qui entrent dans la région était de 13,6 % en 1998, contre 33 % en 1989.

Les liens commerciaux du Canada avec la Communauté andine sont plus étroits qu'avec tout autre groupement régional de l'Amérique latine et des Caraïbes. Les échanges bilatéraux en 2001 ont atteint un montant record de 3,7 milliards de dollars, annulant ainsi les déclinés du commerce enregistrés à la fin des années 90. Les échanges entre le Canada et les pays de la Communauté andine ont augmenté de 127 % depuis 1990.

Abstraction faite de l'ALENA, quatre des dix principaux partenaires commerciaux du Canada dans les Amériques font partie de la Communauté andine : le Venezuela, la Colombie, le Pérou et l'Équateur. Le Venezuela est le premier d'entre eux et celui qui connaît la croissance la plus rapide. C'est aussi le deuxième partenaire commercial du

Canada dans l'hémisphère, au sud du Mexique. Le commerce bilatéral entre le Canada et le Venezuela a atteint 2,1 milliards de dollars en 2001, soit 792 millions pour les exportations canadiennes et 1,4 milliard pour les importations.

La Colombie se classe au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada dans la Communauté andine et au quatrième rang dans les Amériques (États-Unis et Mexique exceptés). Les deux pays ont échangé pour 772 millions de dollars de marchandises en 2001. Sur ce total, le Canada a exporté pour 357 millions et importé pour 415 millions. Les échanges bilatéraux avec le Pérou ont totalisé 441 millions de dollars en 2001, et ceux avec l'Équateur, 269 millions de dollars.

L'IED canadien dans la région andine a connu une croissance considérable tout au long des années 90, pour atteindre 3,6 milliards de dollars en 2001, par comparaison à 78 millions de dollars en 1990. En 2001, plus de 60 % de cet investissement concernait le Pérou, les mines et les ressources naturelles se situant aux premières places.

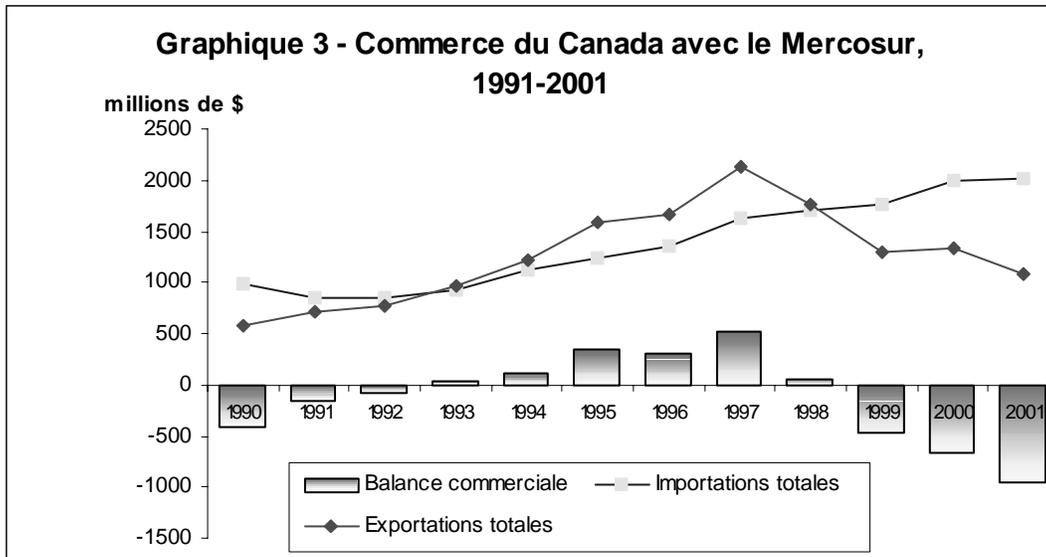
Si les investissements canadiens dans la Communauté andine ont augmenté considérablement, ils demeurent relativement bas par rapport à ceux qui intéressent le Mercosur et les pays du Caricom. Cela est peut-être attribuable, en partie du moins, au fait que le Canada n'a pas conclu beaucoup d'ententes sur l'investissement avec les pays andins. Il a signé des APIE avec le Venezuela et l'Équateur, mais aucun avec la Colombie, le Pérou ou la Bolivie.

Le Canada et la Communauté andine ont néanmoins signé une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement le 31 mai 1999. Celle-ci établit un cadre qui permettra de renforcer la coopération commerciale et économique entre le Canada et la région. Elle est toutefois considérée comme de portée relativement faible.

## **(ii) Le Mercosur**

Établi en 1991, le Marché commun du cône sud (Mercosur) réunit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Il représente le premier marché économique de l'Amérique latine et des Caraïbes. Ses quatre pays membres ont une population totale de 217 millions de personnes et un PIB global (quelque 1 500 milliards de dollars) qui est presque équivalent à celui de l'Inde, cinquième économie du monde.

Le Mercosur tend à la libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre à l'intérieur des quatre pays, de même qu'à un tarif extérieur commun (TEC) et à une harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Ce processus est en marche et devrait être terminé en 2006. Toutefois, les complications économiques et politiques qu'a connues le Brésil à la fin des années 90, ainsi que les bouleversements actuels en Argentine, entraînent quelques divergences de vues au sein du groupe.



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Le commerce bilatéral du Canada avec le Mercosur a énormément progressé au début et au milieu des années 90, passant de 1,6 milliard de dollars en 1990 à 3,8 milliards en 1997. Cette augmentation a été stoppée en 1998 lorsque la crise économique asiatique a eu des retombées négatives dans la région, notamment au Brésil — premier partenaire commercial du Canada dans l'hémisphère, États-Unis et Mexique mis à part. Les exportations canadiennes à destination du Brésil, de même que de l'Argentine, ont chuté brusquement depuis 1997. En conséquence, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mercosur ont perdu près de 18 % au cours des quatre dernières années.

Malgré la tourmente économique qui fait rage depuis quelque temps dans la région et qui affecte les exportations canadiennes, le Mercosur (le Brésil en particulier) demeure un important marché commercial pour le Canada. Les échanges bilatéraux avec le Brésil ont atteint 2,4 milliards en 2001, les exportations canadiennes vers ce pays se situant à 914 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance du Brésil atteignaient 1,5 milliard de dollars. Avant 1997, le Canada affichait un surplus commercial avec le Brésil.

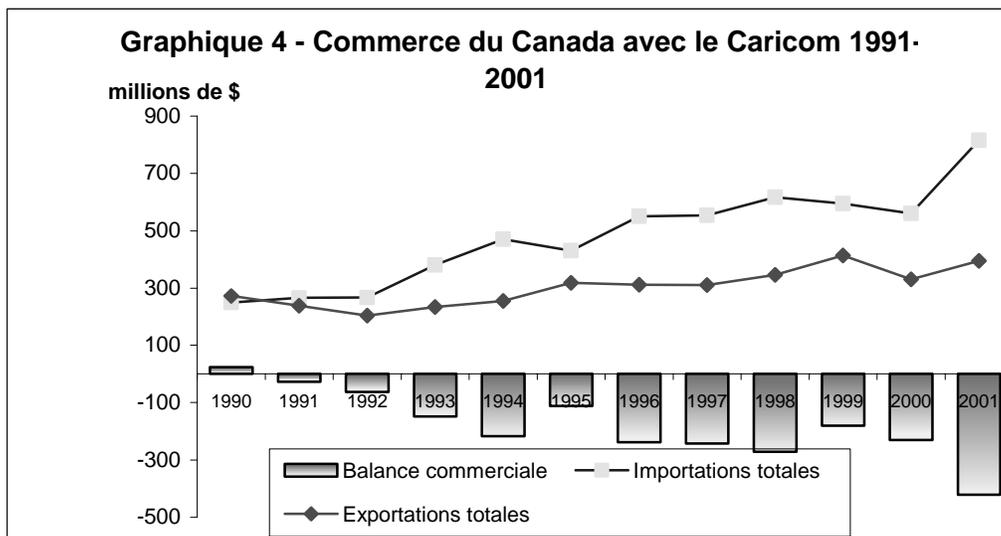
Le Mercosur est l'une des principales destinations de l'IED canadien dans les Amériques. En 2001, les Canadiens détenaient 11,1 milliards de dollars d'investissement au Brésil et en Argentine, contre 1,8 milliard en 1990. L'IED est partagé également entre ces deux pays<sup>8</sup> et est concentré dans les secteurs de l'énergie, des mines et des télécommunications. Le Canada a signé des APIE avec l'Argentine et l'Uruguay, mais pas avec le Brésil ni avec le Paraguay.

<sup>8</sup> Nous ne disposons d'aucune donnée sur l'IED au Paraguay et en Uruguay.

En 1998, le Canada et le Mercosur ont conclu une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, qui servira d'assise à l'amélioration du commerce et de l'investissement bilatéraux. Les deux pays ont également établi un cadre pour collaborer dans leurs négociations relatives à la ZLEA, à l'OMC et au groupe de Cairns.

### (iii) Le Caricom

La Communauté et le Marché commun des Caraïbes (Caricom) regroupe 14 pays des Caraïbes, auxquels s'ajoutent les Bahamas, qui font partie de la Communauté des Caraïbes, mais pas du Marché commun. Au début de 2001, le Canada et le Caricom ont commencé à discuter d'un cadre en vue de négocier une entente de libre-échange Canada-Caricom. Ces rencontres devraient se poursuivre au cours de 2002.



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Le commerce du Canada avec les pays du Caricom est relativement modeste si on le compare aux échanges qu'il entretient avec la Communauté andine et le Mercosur. Toutefois, il les dépasse en termes de croissance. Le commerce bilatéral a atteint 1,2 milliard de dollars en 2001, en hausse de 133 % par rapport aux 521 millions de dollars enregistrés en 1990. La Jamaïque est le premier partenaire commercial de la région, avec 420 millions de dollars en 2001, mais Trinité-et-Tobago affiche l'une des croissances les plus rapides. Le commerce avec ce dernier pays a augmenté de 321 % depuis 1990, pour atteindre 370 millions de dollars en 2001.

S'il est vrai que les échanges entre le Canada et les pays du Caricom sont modestes, la région représente en revanche une importante destination pour l'IED. La Barbade, en particulier, a attiré 23,3 milliards de dollars d'investissements canadiens en 2001, se classant ainsi au second rang dans les Amériques, après les États-Unis.

#### **(iv) Autres pays**

Les autres pays des Amériques ne font pas partie officiellement de grappes régionales mais constituent néanmoins des marchés importants pour le Canada. Au premier rang de ces pays figure le Chili, qui est membre associé du groupe Mercosur, mais conserve une structure tarifaire beaucoup moins élevée que les pays du Mercosur. Son droit de douane moyen à l'importation est de 7 % en 2002, et passera à 6 % en 2003, comparativement au TEC moyen de 14 % pour le Mercosur. Cet écart rend peu probable l'adhésion officielle du Chili au bloc du Mercosur dans un avenir rapproché.

C'est en partie grâce à l'accord de libre-échange bilatéral signé en 1997 entre le Canada et le Chili que ce pays affiche une des croissances les plus dynamiques parmi tous les grands partenaires commerciaux du Canada dans les Amériques. Depuis la signature de cet accord, le commerce bilatéral a augmenté de 39,1 %, atteignant 999 millions de dollars en 2001. Même si les exportations canadiennes ont régressé en 2001, les importations provenant du Chili ont enregistré une croissance exceptionnelle.

Le cinquième grand partenaire commercial du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes est le seul pays de l'hémisphère qui soit explicitement exclu des négociations de la ZLEA. Le Canada et Cuba ont échangé pour 753 millions de dollars de marchandises en 2001, ce qui en fait facilement le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Cuba est un autre marché d'exportation en pleine croissance sur le continent américain. Le commerce bilatéral entre les deux pays a augmenté de 162 % entre 1991 et 2001. Alors que le ralentissement économique de 2001 a fait fléchir la croissance des exportations du Canada vers la plupart des autres pays, le commerce avec Cuba est demeuré prospère. En 2001, les exportations vers Cuba ont été de 17,8 % supérieures à celles de l'année précédente.

Après avoir signé un accord de libre-échange avec le Costa Rica en avril 2001, le Canada a entamé, plus tard dans l'année, des négociations de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces quatre pays d'Amérique centrale négocient collectivement mais ne font pas partie d'une organisation officielle. Le Canada considère comme une priorité d'accès au marché la conclusion de ces négociations en 2002.

**Tableau 1 — Principaux marchés commerciaux du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes à l'exclusion du Mexique**

(Commerce bilatéral en millions de dollars)

	1991	1996	2001
Brésil	1 330,9	2 562,1	2 445,2
Venezuela	928,6	1 347,5	2 143,6
Chili	333,1	757,7	999,2
Colombie	289,6	809,5	772,3
Cuba	288,0	693,2	753,0
Argentine	195,1	390,8	482,1
Pérou	148,4	301,8	441,7
Jamaïque	235,6	331,3	420,1
Trinité-et-Tobago	101,4	133,1	370,4
Équateur	195,7	201,5	268,8
Guatemala	62,8	170,7	262,9
Costa Rica	109,7	197,2	249,7
Guyana	45,3	215,9	217,8
République dominicaine	96,8	167,9	198,7
Uruguay	33,9	59,8	158,0

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement.

Les rapports économiques entre le Canada et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale nommément Honduras, Guatemala, Nicaragua et Salvador, sont pour l'instant peu étendus mais progressent rapidement. Le commerce bilatéral entre le Canada et le Groupe des quatre a été de 526 millions de dollars en 2001, inférieur aux 620 millions de dollars de l'année précédente mais bien supérieur aux 200 millions de dollars de 1990. Le Guatemala est le plus grand partenaire commercial bilatéral du Canada dans ce groupe puisqu'il représentait la moitié de tout le commerce effectué en 2001. Les échanges entre les deux pays sont passés de 66 millions de dollars en 1990 à 263 millions de dollars en 2001. Le Canada possède actuellement peu d'investissements dans la région.

## **b) Principaux produits commerciaux**

Les principales exportations du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes varient considérablement d'un pays à l'autre (voir l'annexe A) et touchent une multitude de produits. Dans l'ensemble, le grand produit d'exportation du Canada est le blé; il a rapporté 672 millions de dollars en 2001 et compte pour près de 16 % de toutes les exportations vers la région. Les autres grands produits d'exportation sont le papier journal et les autres dérivés du papier, les produits chimiques, les avions, les pièces automobiles, les aliments préparés, les produits électriques ainsi que la machinerie et les pièces connexes.

Quant aux importations, elles sont davantage concentrées dans les produits de base. Elles se sont élevées à plus de 1,3 milliard de dollars en 2001 et se composaient surtout cette année-là de pétrole brut et raffiné, dont une grande partie venait du Venezuela. Les minéraux bruts et les produits miniers, comme l'or, ont eux aussi constitué des importations importantes, tout comme le café, le sucre brut, les vêtements, les fruits frais et certains produits automobiles.

**Tableau 2 — Principaux produits d'exportation du Canada en Amérique latine et dans les Antilles**

(en millions de dollars)

	1991	1996	2001	Croissance 1991-2001	
				Millions \$	%
Blé (blé dur incl.)	412,4	856,7	671,6	259,2	62,9
Papier journal	214,0	381,1	390,4	176,4	82,4
Pièces de carrosserie de véhicules	157,0	223,7	310,9	153,9	98,0
Chlorure de potassium	54,1	177,9	239,3	185,2	342,3
Houille	89,7	103,4	123,8	34,2	38,1
Pièces électriques pour téléphones	40,4	136,9	95,9	55,6	137,8
Minerai de fer et concentrés	2,9	0,0	70,9	68,0	2 329,8
Pois — (secs et écalés)	13,3	66,2	63,5	50,2	377,9
Avions (>15 000 kg)	0,0	0,0	56,5	56,5	n/d
Lentilles — (sèches et écalées)	21,4	53,5	55,4	34,1	159,7
Soufre	0,0	77,8	53,7	53,7	n/d
Pièces pour machinerie de forage / fonçage	7,2	14,0	51,1	43,9	610,7
Presses à mouler par injection	1,0	11,2	37,6	36,7	3 750,1
Papier de doublure Kraft - rouleaux ou feuilles	3,3	0,4	30,9	27,6	845,2
Simulateurs de vol et pièces	0,0	0,0	27,0	27,0	n/d

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

### c) Note sur la fiabilité des statistiques commerciales

Pendant son séjour en Amérique du Sud et en Amérique centrale, le Sous-comité a constaté à plusieurs reprises que les données qu'on lui avait remises sur le commerce et l'investissement avant le voyage différaient tout à fait des renseignements présentés par les représentants des gouvernements et les chefs d'entreprise de la région. Par exemple, le Sous-comité a souvent entendu les pays déplorer un important déficit commercial avec le Canada alors que les données de Statistique Canada révélaient exactement le contraire.

Dans bien des cas, le Sous-comité a appris que la différence résultait du transit des marchandises par les États-Unis avant d'arriver à destination. Il n'était toutefois pas possible d'expliquer les différences de mesure, de définition et de règles d'origine entre les diverses sources de données.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international reconnaît que les statistiques sur le commerce des marchandises produites par les pays diffèrent

souvent de celles qui sont publiées par leurs partenaires commerciaux et que ces différences reflètent des écarts conceptuels légitimes et peut-être des erreurs. Nous sommes bien conscients que la réconciliation des données est une difficulté constante des organismes de statistiques. Le Sous-comité croit toutefois que l'absence de données uniformes et fiables compromet sérieusement tout débat sur les coûts et les avantages de la libéralisation du commerce ainsi que l'analyse des débouchés et des difficultés qui caractérisent le commerce international. Le Canada se penche actuellement sur la question avec le Mexique mais il faudra faire davantage pour trouver un moyen de mesurer la relation commerciale du Canada avec les autres pays qui soit digne de foi et largement accepté. Nous recommandons par conséquent :

#### **Recommandation 4**

**Que le gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.**

### **B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques**

Étant donné la croissance rapide du commerce et de l'investissement entre le Canada et les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud et les Caraïbes, et compte tenu des retombées positives du resserrement des liens économiques avec le Mexique, le Sous-comité appuie sans réserve le développement des liens économiques du Canada avec l'Amérique latine et les Caraïbes. En accroissant la portée et le nombre des accords bilatéraux avec la région, on offre un potentiel important aux investisseurs, aux entreprises et aux consommateurs du Canada.

#### **1. L'exemple de l'ALENA**

Le Sous-comité reconnaît qu'aucune région au monde ne peut rivaliser avec le Canada en ce qui a trait à la relation commerciale qu'il entretient avec ses partenaires de l'ALENA, et il estime que l'expérience du Canada au sein de l'ALENA illustre bien les avantages de croissance commerciale qui peuvent découler d'un resserrement des liens économiques avec des pays de même opinion. Les exportations canadiennes aux États-Unis et au Mexique ont enregistré une croissance de 134 % depuis 1993 et atteint 354 milliards de dollars en 2001. Les importations ont elles aussi presque doublé depuis 1993 et totalisaient 231 milliards de dollars en 2001.

L'ALENA, et avant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ont eu un effet spectaculaire sur l'économie canadienne. En développant sa vocation exportatrice, le Canada a vu son PIB bénéficier d'une forte croissance et le marché du travail s'enrichir de plus de 2,2 millions d'emplois entre 1993 et 2001. Grâce à ce bilan fort positif en matière de création d'emplois, le taux de chômage national a atteint en 2000 son plus bas niveau depuis au moins 25 ans.

Certes, le Canada a tiré avantage de l'ALENA mais le Sous-comité signale que le plus grand bénéficiaire a été le Mexique. Ce résultat n'est pas étonnant puisque la plupart des concessions d'accès au marché favorisent les pays en développement. Les marchandises généralement associées aux pays en développement font généralement l'objet de plus grands obstacles commerciaux que les produits propres au monde développé.

Après la crise monétaire qu'a connue le Mexique en 1995, un afflux d'IED canadien et américain au Mexique a stimulé énormément le commerce de ce pays, ce qui a permis ensuite une progression rapide de l'économie. La croissance annuelle réelle du PIB mexicain a été de 5,5 % en moyenne entre 1995 et 2000 comparativement à 4 % au Canada et à 3,9 % aux États-Unis.

### **a) Difficultés**

Si l'on en juge par l'essor du commerce et de l'investissement entre les pays membres, il ne fait aucun doute que l'ALENA a remporté un grand succès. Cette explosion des échanges commerciaux et l'intégration des économies nord-américaines qui en a résulté font toutefois surgir certaines difficultés pour les entreprises de la région. Certains signes indiquent en effet que l'ALENA devient victime de son propre succès. Le volume des échanges entre le Canada et les États-Unis en particulier dépasse la capacité de l'actuel arrangement frontalier de faire face au trafic de marchandises.

Dans son témoignage du 5 février 2002, Michael Hart (chaire de politique commerciale Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton) a attiré l'attention du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur une étude qu'il a menée avec son collègue Bill Dymond (directeur exécutif, Centre for Trade Policy and Law) où il est question du degré croissant d'intégration des économies canadienne et américaine et des difficultés qui en découlent. Dans ce rapport, Hart et Dymond dressent une liste de points sur lesquels il faudrait se pencher pour créer une frontière plus ouverte et plus continue, qui refléterait plus fidèlement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les États-Unis.

Les principaux points relevés dans l'étude<sup>9</sup> sont les suivants :

- Administration des douanes et de la frontière : de nouveaux progrès s'imposent pour faciliter et rationaliser les formalités douanières de routine à l'égard des personnes et des marchandises, et peut-être en éliminer la nécessité.
- Droits de douane et programmes connexes : les industries bénéficieraient de la réduction et de l'harmonisation des niveaux tarifaires de la nation la plus

---

<sup>9</sup> Michael Hart, et W. Dymond, *Common Borders, Shared Destinies: Canada, the United States and Deepening Integration*, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, 2001.

favorisée afin d'éliminer la nécessité de certains programmes comme les règles d'origine.

- Normes et règlements régissant les produits et les procédés : il y a place pour des progrès en matière de normes communes ou d'acceptation de l'équivalence, de reconnaissance mutuelle, de protocoles d'essai communs, etc.
- Services : il est possible d'aller au-delà des engagements d'accès au marché et de recourir davantage à des normes communes et à la reconnaissance mutuelle. Des discussions sectorielles concernant les services financiers, les transports, les télécommunications et les services professionnels permettraient peut-être aussi de réduire la discrimination et d'accroître les possibilités de commerce et d'investissement ainsi qu'une concurrence saine sur une base plus étendue.
- Marchés publics : des règles pourraient être conçues pour obliger tous les gouvernements à acquérir les biens et les services destinés à leur usage sur une base non discriminatoire et pleinement concurrentielle auprès de fournisseurs nord-américains.
- Recours commerciaux : les règles régissant les droits antidumping et compensateurs devraient dépasser les garanties procédurales de l'OMC; des règles communes régissant la concurrence et les subventions réduiraient les risques de harcèlement et de pratiques contraires à la concurrence.
- Politique de concurrence : des efforts devraient être faits pour établir des objectifs communs et constituer une base de collaboration pour faire respecter les règles.
- Investissement : il y aurait lieu de renforcer l'application par les tribunaux nationaux des règles de comportement convenues mutuellement.
- Institutions : les gouvernements ont peut-être besoin de plus que des arrangements intergouvernementaux ponctuels (comme l'ALE et l'ALENA) et devraient peut-être se doter d'institutions supranationales permanentes.

Les États-Unis et le Mexique représentent plus de 98 % du commerce bidirectionnel du Canada dans l'hémisphère — 99 % des exportations et 97 % des importations. Les États-Unis et le Mexique dominent à ce point le portefeuille commercial du Canada dans les Amériques que le Sous-comité croit que le gouvernement fédéral ne devrait pas perdre de vue le rôle critique joué par ses partenaires de l'ALENA dans ses efforts de libéralisation commerciale et d'intégration économique dans l'hémisphère.

Voilà pourquoi le Sous-comité, bien que convaincu de l'utilité de poursuivre la libéralisation des échanges avec les autres pays des Amériques, reconnaît aussi que les obstacles au commerce avec les partenaires de l'ALENA pourraient avoir un coût économique important pour les Canadiens. Le Sous-comité recommande par conséquent :

## **Recommandation 5**

**Que, étant donné l'importance relative des marchés américain et mexicain pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Il devrait s'assurer que ses règlements et ses politiques en matière de commerce cadrent avec le niveau d'intégration économique actuel des trois pays.**

### **b) Mettre à profit l'ALENA**

Depuis huit ans, l'ALENA a montré qu'il permettait non seulement d'accroître le commerce et l'investissement entre les pays membres mais aussi, comme on le voit dans le cas du Mexique, de promouvoir la croissance économique dans les pays en développement. Le Sous-comité croit que dans la mesure du possible, le Canada devrait continuer de tenir compte de l'expérience positive de l'ALENA dans les autres négociations visant à libéraliser son commerce dans les Amériques.

Le Sous-comité constate toutefois certaines lacunes dans l'ALENA. On lui a en effet rappelé certaines difficultés durant ses déplacements et à l'occasion des audiences tenues à Ottawa. Certains pays étaient impatients d'explorer de nouveaux liens bilatéraux avec le Canada, mais ont dit refuser d'envisager un accord contenant des dispositions de protection des investissements modelées sur l'ALENA. À la suite des récentes mesures protectionnistes prises aux États-Unis, ils se disaient inquiets aussi de l'insertion de dispositions prévoyant des droits antidumping et compensateurs.

Le Sous-comité a entendu le Brésil déplorer que l'incorporation de dispositions investisseur-État sur le modèle de l'ALENA pourrait avoir sur son territoire des répercussions considérables sur la prestation des services gouvernementaux. Un malaise semblable a été exprimé par le Chili — il existe déjà dans l'accord de libre-échange signé avec ce pays des dispositions investisseur-État modelées sur l'ALENA. Pendant son séjour dans ce pays, le Sous-comité a été informé par des représentants du gouvernement que le Chili cherchait à renégocier cet élément de l'accord. Il a par ailleurs appris que le pays avait fait la même demande à l'égard de son accord de libre-échange avec le Mexique et qu'il évitera explicitement de telles dispositions dans les négociations de libre-échange amorcées avec les États-Unis.

Les récentes mesures prises par les États-Unis pour appliquer des droits antidumping et compensateurs à l'égard des importations d'acier et de bois d'œuvre ont également suscité des réserves quant à l'à-propos ou même à la validité de ces recours. Au Brésil, le Sous-comité a entendu un certain nombre de représentants du gouvernement et de groupes d'affaires exprimer leur opposition à ces mesures protectionnistes. Craignant que les dispositions antidumping et compensatrices puissent servir à limiter l'accès aux marchés américains, plusieurs témoins ont demandé d'abolir

ces recours ou du moins de les modifier en profondeur dans les accords de libre-échange subséquents.

Le même point de vue a été repris par le Chili et le Pérou. Au Chili, les représentants du gouvernement ont dit au Sous-comité que le dumping était illogique dans une véritable zone de libre-échange car tous les pays font partie du même marché. De plus, si le Chili a réussi dans le passé à se prémunir contre des accusations antidumping, les représentants officiels ont rappelé que cette démarche avait coûté cher, avait pris du temps et avait été pénible, et qu'elle était particulièrement problématique pour les pays en développement qui disposent de moyens limités.

Une dernière lacune de l'ALENA a été portée à l'attention des membres du Sous-comité par Robert Pilon (vice-président exécutif de la Coalition pour la diversité culturelle). Il a fait valoir que même si l'exemption culturelle contenue dans cet accord était acceptable, l'ALENA contenait aussi, hélas, une clause de représailles qui permettait aux membres de réagir aux mesures destinées à protéger les industries culturelles par des mesures ayant un effet commercial équivalent. M. Pilon a signalé les accords de libre-échange bilatéraux conclus avec le Chili et le Costa Rica, qui contiennent une vraie clause d'exemption culturelle et qui sont dès lors d'excellents modèles pour les négociations futures. Il n'a pas indiqué que le gouvernement du Canada avait l'intention de réclamer une exemption culturelle inspirée de celle contenue dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili.

Le Sous-comité croit que les efforts de libéralisation du commerce et d'intégration économique avec les autres pays des Amériques sont pour le Canada l'occasion de renforcer les aspects positifs de ses accords de libre-échange, particulièrement l'ALENA, tout en permettant d'améliorer les aspects moins heureux de ces modèles, comme les dispositions sur la protection des investissements et les droits antidumping et compensateurs. Nous recommandons :

### **Recommandation 6**

**Que désormais, au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tienne compte de la nécessité d'améliorer certaines dispositions de l'ALENA, comme celles signalées dans le corps du présent rapport.**

## **2. Ententes bilatérales**

La multiplication et l'élargissement des ententes bilatérales que le Canada conclut avec des pays de la région aident beaucoup à renforcer les liens économiques de notre pays avec ceux d'Amérique latine et des Caraïbes. Même si les échanges commerciaux entre le Canada et les Amériques sont relativement modestes hors des pays de l'ALENA,

le Sous-comité estime que la région de l'Amérique latine et des Caraïbes représente pour nous un potentiel énorme au chapitre du commerce et de l'investissement.

Les pays avec lesquels le Canada a signé des ententes bilatérales portant sur le commerce et l'investissement ont généralement été satisfaits des résultats obtenus. Par ailleurs, le Sous-comité a découvert que les pays avec lesquels les liens bilatéraux n'étaient pas aussi solides étaient en règle générale très désireux de renforcer ces derniers.

#### **a) Conventions fiscales et APIE**

Le moyen le plus fondamental d'améliorer les relations que le Canada entretient avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de créer un environnement propice à l'investissement étranger. Plus précisément, il existe un certain nombre de pays des Amériques avec lesquels le Canada n'a pas conclu de convention fiscale. Or ces conventions permettent d'harmoniser les politiques fiscales dans les pays signataires, de sorte que les entreprises d'un pays œuvrant dans un autre ne sont pas imposées dans les deux pays. Si cet obstacle à l'investissement disparaissait, les entreprises canadiennes pourraient plus facilement investir dans la région.

Il serait également possible d'allonger la liste de pays avec lesquels le Canada a signé un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Même si les ententes de libre-échange comportent en général des modalités portant sur la protection des investissements, le Sous-comité estime que les entreprises canadiennes gagneraient dans l'immédiat à ce que soient conclus rapidement les pourparlers en cours concernant les conventions fiscales et les APIE, ce qui favoriserait la signature d'autres ententes de libéralisation des échanges. Nous recommandons :

#### **Recommandation 7**

**Que, en tant qu'étape préliminaire à l'amélioration de ses relations bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de conventions fiscales.**

#### **b) Négociations en cours sur le libre-échange**

Les APIE et les conventions fiscales vont dans le sens d'un resserrement des liens économiques entre les pays d'Amérique, mais le but ultime du Canada pour ce qui est d'améliorer ses liens bilatéraux avec des pays d'Amérique latine et des Caraïbes devrait être d'établir un réseau d'ententes de libre-échange dans la région. Pour ce faire,

le Canada a déjà signé des ALE avec le Chili et le Costa Rica et négocie actuellement la conclusion d'une entente de ce type avec les quatre pays de l'Amérique centrale et le Caricom.

Le Sous-comité a pu voir que les ententes de libre-échange conclues étaient, en général, très largement appuyées au Costa Rica et au Chili, non seulement par les pouvoirs publics et les groupes d'entreprises mais également par les syndicats et les organismes non gouvernementaux.

Il y a toutefois en parallèle une certaine résistance, assez véhémente, de la population. Au Costa Rica, en particulier, des complications d'ordre politique ont retardé la ratification de l'entente de libre-échange entre le Canada et ce pays, où un petit nombre de producteurs de pommes de terre s'inquiètent de l'accès au marché octroyé aux producteurs canadiens de frites et les répercussions de la situation pour leur secteur. Le Sous-comité s'est fait dire qu'il s'agissait d'un dossier qui avait joué un rôle important dans les récentes élections au Costa Rica et que, par suite des pressions exercées par les agriculteurs et des craintes croissantes de la population, le leadership politique et économique nécessaire pour ratifier l'entente n'était pas forcément présent.

D'après certains, l'opposition aux ententes de libre-échange est en bonne partie attribuable à un manque d'information sur les avantages de la libéralisation des échanges. Des représentants de la Chambre de commerce du Costa Rica ont maintenu que c'était le manque d'information sur les forces économiques du pays qui expliquait cette opposition. D'ailleurs, il est difficile de savoir quelles industries locales seraient les plus susceptibles de souffrir de la concurrence des importations ou de bénéficier d'un accès élargi au marché.

Malgré cette opposition, le Sous-comité estime que le Canada devrait poursuivre ses pourparlers en matière de libéralisation des échanges et élargir sa présence en Amérique latine et dans les pays des Caraïbes. C'est pour cela qu'il applaudit les négociations actuellement en cours avec les quatre pays d'Amérique centrale et les discussions préliminaires entamées avec le Caricom. À titre de précaution, le Canada devrait veiller, lorsqu'il cherchera à conclure des accords commerciaux bilatéraux dans la région, à sensibiliser les pays touchés aux éventuelles conséquences de tels accords. C'est ainsi qu'il pourra atténuer les malentendus et les craintes non justifiées. Le Sous-comité recommande :

### **Recommandation 8**

**Que, dans le but d'atteindre son objectif de libéralisation des échanges et d'intégration économique dans les Amériques, le gouvernement du Canada poursuive énergiquement ses négociations bilatérales de libre-échange avec les quatre pays de l'Amérique centrale et ses discussions préliminaires avec le Caricom. Vu l'opposition politique du**

**Costa Rica à l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, le Canada devrait également s'efforcer de promouvoir ses accords commerciaux au sein des pays participants afin que le public soit bien renseigné sur les avantages qu'ils procurent.**

**c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange**

Pour resserrer les liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, il est primordial de chercher par des moyens novateurs à promouvoir la libéralisation des échanges. Pour le Sous-comité, l'Amérique du Sud est un marché présentant des débouchés extraordinaires pour le Canada, or le Chili est le seul pays du continent avec lequel le Canada a signé une entente de libre-échange. Le Sous-comité estime donc que notre pays devrait se montrer disposé à de nouvelles négociations bilatérales avec d'autres pays d'Amérique du Sud.

La plupart des pays d'Amérique du Sud sont membres soit du Mercosur soit de la Communauté andine. En raison des tarifs extérieurs communs présents dans chacun de ces groupes, le Canada n'est pas actuellement en mesure de négocier une entente distincte avec un seul de ces pays, car cela signifierait que ces derniers violeraient leurs engagements existants au sein de la région. À l'heure actuelle, s'il souhaite négocier des ententes de libre-échange, le Canada devrait considérer le Mercosur et la Communauté andine comme des entités distinctes et négocier des traités bilatéraux en conséquence.

La Communauté andine en particulier est disposée à conclure des ententes commerciales avec le Canada. Le Sous-comité s'est fait rappeler que le Canada commerce davantage avec la Communauté andine qu'avec tout autre groupe régional d'Amérique latine et des Caraïbes. Il a également appris que la Colombie poursuit activement la libéralisation des échanges dans le cadre d'une stratégie visant à combattre le trafic de stupéfiants. On estime dans ce pays que la vigueur économique et la création d'emplois découlant d'un élargissement de l'accès au marché décourageront la production de plantes hallucinogènes comme source de revenu.

Désireuse d'avoir accès au marché canadien et de projeter vis-à-vis du reste du monde l'image de stabilité qu'une entente commerciale signifierait, la Communauté andine (surtout la Colombie) a exercé de vigoureuses pressions auprès du Canada pour entamer des pourparlers officiels en vue de la conclusion d'une entente relative à l'obtention d'un accès préférentiel dans le cadre duquel le Canada fournirait aux pays andins des concessions unilatérales en matière d'accès au marché. La Communauté andine a déjà obtenu certaines concessions en matière d'accès aux Marchés des États-Unis et du Mexique.

Pour ce qui est du développement, le Sous-comité appuie les concessions unilatérales et le traitement spécial et différentiel pour les pays en développement. De fait, c'est ce que nous avons indiqué dans un récent rapport sur l'OMC. Toutefois, dans le cas de la Communauté andine, il serait préférable que de telles concessions soient liées

à des engagements visant à résoudre un certain nombre de questions préoccupantes pour les Canadiens. En particulier, il n'y a pas d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) entre le Canada et le Pérou, la Colombie et la Bolivie ni de convention fiscale avec aucun pays andin, à part l'Équateur. De même, le Sous-comité a appris que des entreprises canadiennes œuvrant en Colombie connaissent des difficultés considérables dues à la réglementation appliquée par ce pays, qui entrave leurs investissements et leur essor. Nous recommandons :

### **Recommandation 9**

**Que, en vue d'une plus grande libéralisation des échanges bilatéraux au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accède à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection et de promotion de l'investissement étranger et de conventions fiscales aboutissent et que soient levés les obstacles réglementaires aux investissements canadiens.**

Même s'il appuie les concessions unilatérales en matière d'accès au marché accordées à la Communauté andine, le Sous-comité est d'avis que de telles concessions devraient représenter une mesure temporaire devant mener à la conclusion d'une entente négociée bilatérale en matière de libre-échange dans le cadre de laquelle le Canada aurait également accès aux marchés de consommation de la région. De plus, le Sous-comité pense que le Canada a tout à gagner à lever les entraves au commerce avec les pays du Mercosur.

Toutefois, l'instabilité économique et politique de certains pays peut compliquer la négociation d'ententes avec l'un ou l'autre des groupes régionaux. Par exemple, l'effondrement de l'économie argentine ternit l'efficacité du Mercosur, même si les perspectives à long terme semblent brillantes aux yeux de certains.

Les défis auxquels l'Argentine est confrontée sont considérables. Il lui faut procéder à une restructuration économique et politique et obtenir l'appui de la communauté internationale, en particulier celui du Canada et des autres pays du G-8, ainsi que l'aide des institutions financières internationales, comme le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. Le Sous-comité a appris que les entreprises canadiennes œuvrant dans la région se font payer en espèces, en raison du manque de liquidités dont souffre l'économie locale.

Parce que l'Argentine s'efforce de rétablir ses fondements économiques, le Brésil est de fait la seule grande puissance économique du Mercosur. Les porte-parole de ce pays ont laissé entendre que, compte tenu de la situation, le Canada pourrait envisager d'entamer des négociations bilatérales avec leur pays, dont l'influence au sein du Mercosur pourrait inciter les trois autres pays membres à adhérer aux ententes conclues.

L'incertitude politique en Colombie et au Venezuela complique les négociations commerciales avec la Communauté Andine. Si les difficultés qu'éprouve la Communauté Andine ou le Mercosur mettent en péril la cohésion de ces groupes régionaux, le Canada devrait être prêt à envisager de négocier avec les pays séparément. Le Sous-comité recommande :

### **Recommandation 10**

**Que le Canada se fasse l'instigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec la Communauté andine et le Mercosur, ou encore avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux. Comme le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.**

### **C. Consolider globalement les liens avec les Amériques**

Le meilleur moyen pour le Canada de resserrer ses liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de s'efforcer de conclure des ententes portant sur le commerce et l'investissement avec la région. Or, le Sous-comité pense que des mesures complémentaires plus modestes pourraient accroître l'efficacité de ces traités officiels en améliorant l'interaction économique et politique entre le Canada et les autres pays d'Amérique.

Lors de ses voyages en Amérique du Sud, le Sous-comité a souvent entendu dire que le Canada et ses partenaires commerciaux en Amérique latine et dans les Caraïbes savent très peu de choses les uns des autres. Les chefs d'entreprise canadiens au Pérou ont fait observer que l'Amérique latine est généralement perçue comme une grande région homogène, alors qu'en réalité il existe des disparités économiques, sociales, politiques et linguistiques (Brésil) considérables dans ces pays. Par exemple, les porte-parole du Brésil se sont dits inquiets des répercussions sur leur pays de l'instabilité économique de l'Argentine, due à la politique interne et à la situation propre à ce pays, l'instabilité d'un pays d'Amérique du Sud donnant l'impression d'instabilité économique pour toute la région.

Les entreprises canadiennes œuvrant dans la région ont également déclaré que, faute d'information, les investisseurs ne connaissent pas les débouchés que présentent l'Amérique latine et les Caraïbes. Un certain nombre de chefs d'entreprise et d'autorités locales se sont dits du même avis. Au Chili, par exemple, le Sous-comité a appris que l'échange de renseignements entre les deux pays pourrait considérablement améliorer les relations bilatérales avec le Canada. Il faudrait notamment que la population des deux pays soit mise au courant des débouchés que présente l'accord de libre-échange bilatéral.

Pour consolider les liens en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et les pays de la région, il est impératif de procéder à ce type d'échange. On a même suggéré que le gouvernement du Canada utilise ses propres ressources, comme le site Web Strategis d'Industrie Canada, pour fournir davantage de renseignements sur l'activité économique des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, notamment en matière de possibilités d'investissement et de financement, renseignements qui n'existent souvent pas à l'échelle locale.

C'est sans doute en partie en raison des liens économiques entre le Canada et les États-Unis que les entreprises et la population de notre pays ignorent souvent les débouchés que présentent les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le fait d'avoir une frontière commune avec la plus grande puissance économique au monde signifie que, souvent, les entreprises canadiennes n'ont pas besoin de chercher d'autres débouchés à leurs exportations. Toutefois, pour profiter pleinement du resserrement des liens économiques avec d'autres pays des Amériques, il faudrait, de l'avis du Sous-comité, que le gouvernement fédéral contribue pour une large part à la sensibilisation aux possibilités de liens commerciaux dans tout l'hémisphère. Nous recommandons :

#### **Recommandation 11**

**Que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchés qu'offrent les Amériques. Il faudrait affecter des fonds supplémentaires aux activités des missions diplomatiques du Canada dans la région et encourager et soutenir davantage les chambres de commerce partout dans l'hémisphère.**

Le Sous-comité a été très chaleureusement accueilli dans tous ses voyages et s'est fait dire à maintes reprises la valeur que les autorités et les chefs d'entreprise locaux attachent aux contacts avec des parlementaires qui permettent d'amorcer le dialogue, de créer un rapport de confiance et de bâtir des relations mutuellement bénéfiques. Il estime par ailleurs que le Canada devrait améliorer les liens politiques qu'il entretient avec cette région. Il signale que le Forum interparlementaire des Amériques (FIPA) et la Conférence parlementaire des Amériques (COPA) sont des tribunes toutes désignées pour ces échanges de vues. Comme complément à l'amélioration des liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes nous recommandons :

#### **Recommandation 12**

**Que le Parlement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.**

Dans ses déplacements, le Sous-comité a été fort bien appuyé par les ambassades et les consulats canadiens, dont le personnel a non seulement préparé des

programmes complets et pertinents presque au pied levé, mais également fourni de précieux renseignements sur les dossiers susceptibles d'être soulevés dans les réunions.

Le Sous-comité s'est toutefois inquiété de l'apparent manque de coordination et de communication entre les ambassades et les consulats dans un même pays, dont les bureaux ont semblé agir indépendamment les uns des autres tout en fournissant constamment des services d'une qualité exemplaire, stratégie que tous les services extérieurs du Canada, quel que soit le pays, semblent poursuivre. Nous recommandons :

### **Recommandation 13**

**Que, pour que notre présence à l'étranger soit plus concertée et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.**

Les porte-parole du Brésil ont laissé entendre au Sous-comité qu'un des moyens par lequel le Canada pourrait améliorer sa visibilité en Amérique latine serait de se faire mieux connaître de la population lors des visites de ses parlementaires dans la région. Si la visibilité du Canada auprès des médias était accrue, la population connaîtrait mieux le Canada, ses programmes commerciaux et les débouchés qu'il présente.

Les bureaux du service extérieur du Canada ont un rôle important à jouer pour ce qui est de faire mieux connaître le Canada et ses politiques commerciales. Les bureaux des ambassades et des consulats entretiennent déjà des relations avec les médias locaux, mais il serait possible de mieux promouvoir et appuyer localement les initiatives du Canada si nos bureaux à l'étranger avaient des contacts plus ciblés avec les médias locaux. Nous recommandons :

### **Recommandation 14**

**Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notamment dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont considérables.**



# RÉALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

---

Il ne fait aucun doute que l'aboutissement de la négociation de la ZLEA constituerait un important accomplissement. Comme l'a rappelé au Sous-comité l'ex-ministre costa-ricain des Affaires étrangères, c'est là un ambitieux projet qui se soldera par la création de la plus vaste zone de libre-échange au monde.

La ZLEA fait aussi partie intégrante du processus du Sommet des Amériques qui lie la croissance économique au développement social et préconise l'adoption de mesures pour accroître le niveau de vie, améliorer les conditions de travail et mieux protéger l'environnement d'un bout à l'autre des Amériques. En ce sens, l'initiative commerciale sert à renforcer les grands objectifs du Sommet.

L'idée d'une zone de libre-échange regroupant les Amériques a été lancée pour la première fois en 1990 par le président américain de l'époque, George Bush père, dans son Initiative pour les Amériques (1990). L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) venait alors d'être signé et l'on commençait à négocier ce qui allait devenir l'ALENA.

Au premier sommet des Amériques des temps modernes, tenu à Miami en 1994, l'idée a été reprise sous le nom de ZLEA. Ce sommet réunissait les chefs d'État et de gouvernement de 34 pays de l'hémisphère occidental pour discuter des moyens à prendre pour promouvoir la prospérité économique, la démocratie et le développement dans les Amériques. Lors de ce sommet, tous les pays ont convenu de se donner jusqu'en 2005 pour s'entendre sur la création d'une ZLEA. Avec l'appui du Canada et de quelques autres pays, on a par la suite proposé de ramener cette échéance à 2003, mais la suggestion n'a pas été retenue. Les négociations officielles en vue de la création de la ZLEA ont été lancées au Sommet de Santiago en 1998. L'échéancier actuel fixe la fin des négociations, à janvier 2005 et la mise en œuvre de la ZLEA, à décembre 2005.

Le Sous-comité a essentiellement entendu deux points de vue concernant la date butoir de 2005. D'un côté, certains estiment que cet objectif est exagérément ambitieux et ne sera pas atteint en raison de quantité de facteurs qui y font actuellement obstacle. D'autres estiment par contre que même si 2005 est un délai difficile à respecter, il est possible d'y arriver si les négociations se déroulent bien. Or, nous avons cru comprendre que les négociations se déroulaient effectivement bien et qu'il y avait des progrès.

Même s'il peut y avoir quelques désaccords quant aux chances que les négociations aboutissent d'ici la date visée, il est clair que les négociations sont maintenant engagées sur les enjeux cruciaux touchant l'accès aux marchés (p. ex., réduction des tarifs douaniers, barrières non tarifaires/obstacles techniques au commerce, règles d'origine), qui occupent l'essentiel des négociations de la ZLEA. Le succès des négociations dépend pour une bonne part de la résolution de ces questions.

Lorsqu'il est question d'accès aux marchés, aucun dossier n'est, semble-t-il, plus délicat que celui de l'agriculture. Lors de la mission d'étude du Sous-comité, des témoins ont fait état de la nécessité d'ouvrir les marchés agricoles en Amérique du Nord. Souvent les obstacles sont de nature technique. En Colombie, la ministre déléguée aux Affaires étrangères a insisté sur l'importance de s'attaquer aux questions relatives à l'accès aux marchés dans le secteur agricole lors des négociations de la ZLEA. Il serait trop long, selon elle, d'attendre que l'OMC y trouve des solutions.

Un accord sur la ZLEA traiterait à la fois des barrières tarifaires et non tarifaires (p. ex., droits ou redevances sur les importations) ainsi que d'autres questions comme les règles d'origine et les obstacles techniques au commerce. Le Canada a déjà exprimé publiquement ses positions sur : l'accès aux marchés; l'agriculture, l'investissement, les services (le Canada s'est engagé à protéger la santé, l'enseignement public, les services sociaux et la culture); les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle; la politique de concurrence; les subventions, l'antidumping et les mesures compensatoires; le règlement des différends (prendre appui sur le processus de l'Organisation mondiale du commerce et sur le chapitre 20 de l'ALENA); la participation de la société civile; les économies de petite taille et le commerce électronique (voir : [http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa\\_new\\_archives-f.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa_new_archives-f.asp))

## **A. Les avantages de la ZLEA**

L'hémisphère occidental regroupe moins de 15 % de la population mondiale, mais il est le théâtre de plus de 35 % de l'activité économique mondiale mesurée. Avec plus de 800 millions d'habitants et un produit intérieur brut collectif de plus de 11 billions de dollars américains, les Amériques représentent de loin la région économique la plus grande et la plus productive au monde, dépassant de plus de 3 billions de dollars américains l'Union européenne (UE), qui se situe au deuxième rang.

Chacun sait que les États-Unis sont le premier partenaire commercial du Canada, qui y destine 87 % de ses exportations. Si l'on ajoute les autres pays de l'hémisphère avec lesquels le Canada a conclu une entente de libre-échange (le Mexique, le Costa Rica et le Chili), on arrive à 98 % du commerce hémisphérique du Canada. À première vue, donc, il ne semble pas nécessaire de se lancer dans une autre initiative du même ordre. Le Canada a toutefois plusieurs bonnes raisons d'adhérer à la ZLEA.

Premièrement, les avantages directs en matière de commerce et d'investissement méritent encore d'être explorés. La raison d'être de tous les accords de libéralisation des échanges est d'augmenter la taille du « gâteau » économique — afin d'améliorer la prospérité et le bien-être de tous. Les sociétés œuvrant dans les secteurs de l'économie axés sur l'exportation ne sont pas les seules à profiter d'une libéralisation des échanges. Du côté « importation » de l'équation commerciale, les avantages résident dans une compétitivité accrue des sociétés qui importent des produits et services aux fins de leur processus de fabrication, ainsi que dans la plus grande satisfaction des consommateurs canadiens qui ont accès à de nouveaux biens et services venant de l'étranger. Le libre-échange devrait faire baisser le prix de bon nombre de ces importations.

Même en faisant abstraction des partenaires du Canada dans l'ALENA, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a représenté en 2001 un marché d'exportation de 4,2 milliards de dollars pour les biens canadiens, soit environ 8,7 % du total des exportations de marchandises canadiennes à destination de pays qui ne sont pas parties à l'ALENA. De même, la région affiche un potentiel à long terme intéressant pour les biens et services canadiens, avec sa population d'environ 500 millions d'habitants et son PIB de l'ordre de 2 billions de dollars américains.

Deuxièmement, l'un des importants avantages qu'offrirait la ZLEA au Canada sera d'ouvrir et d'assurer aux exportations canadiennes un accès aux marchés grâce à l'élimination des tarifs douaniers. Certes, pas moins de 94 % des importations actuelles en provenance des pays de la ZLEA entrent au Canada en franchise, mais certains produits canadiens (produits du papier, produits de la technologie, pièces d'automobiles et potasse) sont assujettis à de lourds tarifs (pouvant aller jusqu'à 30 %) dans la région. Actuellement, les droits moyens sur les importations en Amérique latine sont élevés (12 %). Leur élimination sur tous les produits, sous réserve de quelques exceptions limitées et suivant un calendrier de réduction progressive s'étalant sur au plus dix ans, contribuerait utilement à stimuler les exportations et à réduire le déficit commercial global du Canada avec la région.

Troisièmement, le Canada demeure un investisseur majeur en Amérique du Sud, surtout dans les secteurs des ressources naturelles et des télécommunications, ainsi que dans les Caraïbes. L'investissement étranger direct (IED) du Canada dans les Amériques a atteint approximativement 268 milliards de dollars en 2001. Si les États-Unis ont été la première destination de l'IED du Canada entre 1989 et 1999, l'IED du Canada dans les pays hors ALENA de l'hémisphère occidental est passé, pendant la même période, de 7 milliards de dollars à près de 66 milliards de dollars; ce qui représente une augmentation beaucoup plus rapide que celle de l'investissement canadien direct aux États-Unis<sup>10</sup>.

Étant donné que le Canada investit énormément dans les autres pays des Amériques hors ALENA, il a tout intérêt à vouloir mettre en place un cadre réglementé, sûr et prévisible, pour les investisseurs et leurs investissements dans l'hémisphère, du genre de celui que pourrait offrir la ZLEA. Idéalement, les engagements dans ce domaine ressembleraient, à quelques exceptions près, à ceux qui existent déjà dans les accords bilatéraux et infrarégionaux en vigueur. En fin de compte, le principal objectif visé est d'instaurer un traitement non discriminatoire des investissements canadiens et des entreprises canadiennes qui font des affaires dans l'ensemble de l'Amérique latine.

Quatrièmement, la ZLEA rendra possible l'élargissement du champ d'application des accords commerciaux (en allégeant les procédures douanières, en précisant les règles et en simplifiant les transactions pour les producteurs et les commerçants, en encourageant la concurrence et en ouvrant les marchés d'État). Idéalement, l'entente devrait également englober d'autres éléments utiles, comme des règles d'origine claires et

---

<sup>10</sup> Du côté des rentrées, environ 70 % de l'investissement étranger direct au Canada provient des Amériques, les États-Unis détenant la part du lion (plus de 95 %). En 1999, la valeur cumulative de l'IED au Canada en provenance de pays hors ALENA n'était que de 3 milliards de dollars au total.

prévisibles (pour que l'accord profite aux biens produits dans l'hémisphère), et permettre l'élimination graduelle des barrières non tarifaires et des obstacles techniques au commerce, comme les normes et les mesures phytosanitaires. La ZLEA pourrait également stimuler considérablement à l'échelon régional les négociations en cours à l'Organisation mondiale du commerce. La réalisation de progrès dans tous ces domaines revêt une importance cruciale pour une économie ouverte comme celle du Canada.

Par ailleurs, le resserrement des liens hémisphériques comporte également des avantages géopolitiques, puisque les intérêts du Canada dans les Amériques débordent le domaine commercial. Aucun n'est plus important cependant que d'assurer la paix et la stabilité politique dans la région.

Les pays des Caraïbes, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud ont aussi beaucoup à gagner d'un accord de libre-échange hémisphérique. L'accès accru aux vastes marchés nord-américains et brésiliens que la ZLEA procurerait revêt une importance suprême. A ce sujet, Donald Mackay (conseiller spécial, Fondation canadienne pour les Amériques) a indiqué au Sous-comité que l'obtention d'un accès préférentiel au vaste marché américain incite beaucoup de pays des Amériques à demeurer actif dans les négociations de la ZLEA. Il ne fait aucun doute que la ZLEA stimulera les échanges, les investissements et la croissance économique dans l'ensemble de la région.

Un accord sur la ZLEA fournira aussi aux petits pays des Amériques les règles et les mécanismes de règlement des différends dont ils ont besoin pour faire des affaires en toute confiance avec leurs partenaires en matière de commerce et d'investissement et ainsi assurer leur stabilité économique. Même des pays aussi ouverts sur le monde que le Chili aimeraient que des progrès soient faits dans certains dossiers clés comme celui des investissements et des services. La création d'une ZLEA à l'échelle de l'hémisphère libérerait aussi en bout de ligne les précieuses ressources actuellement affectées à l'application de la politique commerciale au niveau bilatéral.

Une dernière observation, peut-être moins bien connue, veut que bon nombre des pays en développement profiteraient sur le plan interne d'une adhésion à la ZLEA. Par exemple, l'ex-ministre costa-ricain des Affaires étrangères a souligné au Sous-comité que les accords de libéralisation des échanges peuvent donner le coup d'envoi aux changements institutionnels (p. ex., réforme fiscale, bonne application de la règle de droit) souvent nécessaires pour moderniser une économie. En Argentine, un membre du Sous-comité a fait observer que si ce pays (et d'autres dans l'hémisphère) ne fait rien au sujet de la ZLEA et/ou d'autres accords bilatéraux, il pourrait alors se replier sur lui-même, nationaliser son économie et négliger d'effectuer les changements économiques et politiques dont le pays a cruellement besoin.

## **B. Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA**

Comme le Sous-comité se l'est fait dire à maintes reprises tout au long de ses déplacements en Amérique latine, la ZLEA est loin d'être chose faite. En fait, la plupart

des témoins sont pessimistes quant à la capacité des négociateurs de respecter l'échéancier de 2005. Malgré ce pessimisme, le Sous-comité demeure convaincu du bien-fondé du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier.

Même s'il existe de nombreux obstacles à la conclusion d'un traité — ils sont énumérés ci-dessus accompagnés d'un certain nombre de recommandations de solutions — l'essentiel de l'incertitude actuelle concernant la ZLEA tient à la tendance des États-Unis à recourir à des mesures protectionnistes et à des lois portant sur les recours commerciaux, et à l'attitude des autres pays (en particulier, le Brésil) face à ces mesures qui limitent l'accès aux marchés. Il est extrêmement malheureux que l'optimisme initial suscité par la ZLEA semble avoir été réduit à néant par l'intervention américaine.

### **1. Le protectionnisme américain**

Partout en Amérique latine, des intervenants ont exprimé leurs préoccupations au sujet de l'attitude des États-Unis envers le libre-échange. Certains ont qualifié le U.S. Farm Bill, qui a maintenant été ratifié par le président Bush, d'« obscène », et la décision des États-Unis concernant l'acier, de « ridicule ». En ce qui concerne le U.S. Farm Bill, on prévoit que le montant total des nouvelles dépenses agricoles au cours de la prochaine décennie s'élèvera à environ 180 milliards de dollars américains, soit une augmentation de près de 80 % par rapport au coût du maintien des programmes actuels. De même, la nouvelle loi agricole impose de nouvelles exigences en matière d'étiquetage qui obligent à indiquer la provenance des produits vendus aux États-Unis et dont l'application sera obligatoire d'ici le 30 septembre 2004. En ce qui concerne l'acier, le président Bush a autorisé l'imposition de droits sur l'acier importé en vertu de l'article 201 du Trade Act de 1974.

En Colombie et au Pérou, des témoins ont pris position en faveur de l'exercice d'un plus grand leadership américain sur les questions commerciales mondiales et d'une approche plus cohérente à l'égard de la politique commerciale américaine. Au Chili, le chef de la Chambre de commerce Canada-Chili a dénoncé la puissance des intérêts des grandes sociétés américaines et leur influence sur le Congrès américain.

À plusieurs reprises, le Sous-comité s'est fait rappeler la participation active des négociateurs américains dans les discussions officielles au sujet de la ZLEA. Le ministre délégué de la Colombie aux Affaires étrangères a rappelé au Sous-comité le soutien solide et constant de l'administration américaine à l'égard de la ZLEA. Cet engagement ne cadre toutefois pas avec les récentes décisions des États-Unis de protéger leurs industries nationales contre la concurrence étrangère. Comme l'a si bien dit un homme d'affaires canadien à Sao Paulo, si les États-Unis souhaitent vraiment la création d'une ZLEA, ils ont une drôle de manière de le démontrer. Pour que le processus de la ZLEA puisse être mené à bien, il faudra que les États-Unis fassent preuve d'une volonté politique considérable.

## **2. La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux États-Unis (promotion du commerce)**

Tout au long de ses huit années au pouvoir, le président américain Bill Clinton a été incapable d'obtenir du Congrès l'autorisation par « procédure accélérée » tant souhaitée. Cette autorisation permet au président de négocier des ententes commerciales qui seront par la suite sanctionnées par un simple vote positif ou négatif.

Pour sa part, le président George W. Bush a indiqué que l'obtention d'une telle autorisation (désormais rebaptisée « autorisation de négocier des accords commerciaux » ou « Trade Promotion Authority » (TPA)) constitue une priorité pour son gouvernement. Toutefois, il semble de plus en plus incertain qu'il obtiendra une TPA sans réserve, comme il le voudrait. La Chambre des représentants a déjà adopté une loi sur la TPA, mais elle sera peut-être obligée de voter de nouveau, car le comité sénatorial a approuvé sa propre version du projet de loi, laquelle suppose l'ajout de plusieurs changements à la loi émanant de la Chambre. Une conférence entre le Sénat et la Chambre est prévue pour dénouer l'impasse et en arriver à une loi de compromis.

Le problème concernant la version que propose le Sénat de l'autorisation de négocier des accords commerciaux, c'est que l'avantage qu'elle procure en permettant le renouvellement de l'Andean Trade Preferences Act, en vigueur depuis 11 ans, permet aussi aux sénateurs de corriger la ZLEA et d'autres ententes de libre-échange importantes, une fois que celles-ci ont été négociées. De façon plus précise, l'amendement Dayton-Craig qui a été ajouté au projet de loi sur l'autorisation de négocier des accords commerciaux déposés par le gouvernement américain accordera au Sénat le droit de revoir les dispositions d'une entente susceptible de modifier une partie de l'ensemble des lois américaines actuelles portant sur les recours commerciaux (p. ex., antidumping, mesures compensatoires, garanties). Pour sa part, le président Bush a indiqué qu'il opposerait son veto au projet de loi si l'amendement est maintenu au terme des négociations avec la Chambre des représentants.

Tout cela pour dire que l'avenir de la TPA demeure incertain. Or, cette caractéristique de la politique commerciale américaine est importante, car les pays peuvent être réticents à traiter avec les Américains, s'il demeure possible que le Congrès puisse réviser un traité ayant déjà fait l'objet d'un accord. Techniquement parlant, la TPA n'est réellement nécessaire qu'en vue de la conclusion des négociations de la ZLEA, mais l'obtention de cette TPA est essentielle pour maintenir l'impulsion du processus de la ZLEA. Le monde attend pour voir si le Congrès approuvera la TPA et sous quelle forme (c.-à-d. assortie de quelles conditions en matière d'agriculture, de textiles, de recours commerciaux, de travail et d'environnement). Comme Claude Carrière (directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) l'a indiqué au Sous-comité, un certain nombre de pays ont déjà exprimé des réserves au sujet des conditions prévues dans les versions du projet de loi proposées par le Sénat et par la Chambre, en particulier en ce qui a trait à l'agriculture (p. ex., les barrières prévues dans le projet de loi de la Chambre à l'égard des produits agricoles, notamment le jus d'orange, et les textiles), aux recours commerciaux, à la main-d'œuvre et à l'environnement.

### 3. L'intérêt du Brésil pour une ZLEA

L'économie du Brésil, presque aussi importante que celle de la Chine, représente un tiers des extrants économiques de l'Amérique latine, et son poids assure la stabilité de la région. Elle représente la moitié du nouveau marché qu'une ZLEA ouvrirait au Canada, et les trois quarts si l'on ajoute ses partenaires du Mercosur. À l'évidence donc, tout regroupement de libre-échange dans l'hémisphère ne serait guère crédible sans la présence du Brésil.

Jusqu'à maintenant, la stratégie privilégiée par le Brésil semble être de commencer par former un bloc solide en Amérique du Sud grâce à son rôle de premier plan au sein du Mercosur, pour ensuite négocier plus à égalité<sup>11</sup>. Cependant, avec l'effondrement récent de l'économie argentine, cette stratégie pourrait avoir fait long feu.

Si le Brésil participe activement aux négociations, en particulier au sujet de l'accès aux marchés et du commerce des produits agricoles, il n'est pas encore certain qu'il signera une entente. Lors de son voyage au Brésil, le Sous-comité a constaté que la négociation de la ZLEA était perçue surtout comme l'enjeu de discussions bilatérales avec les États-Unis, tous les autres pays étant relégués à la « périphérie ». Le Brésil est loin d'être convaincu que les États-Unis sont prêts à des concessions importantes au sujet de l'accès au marché américain et de la réduction des droits de douane.

Pour beaucoup de Brésiliens, les négociations actuelles ont un caractère unilatéral, le Brésil cherchant à obtenir accès aux secteurs mêmes que les Américains tentent de protéger (comme le secteur agricole). Pour le moment, les droits de douane américains moyens sont d'à peine 3 %, mais ceux qui frappent les 15 premiers produits d'exportation du Brésil aux États-Unis totalisent 44 %. En outre, les Brésiliens sont contre la politique agricole américaine et les procédures antidumping qui protègent entre autres les aciéries américaines. Cependant, les Américains ne sont pas prêts à négocier des changements dans ces domaines, affirmant que ce type de négociation relève de l'OMC. Il s'ensuit, comme nous l'a dit un universitaire brésilien, que l'opinion publique brésilienne voit maintenant dans le projet de ZLEA un arrangement avantageux essentiellement pour les États-Unis, car il leur ouvrira davantage le marché brésilien, mais pas l'inverse.

Nous avons entendu dire que les Brésiliens continuent de redouter la concurrence des entreprises américaines et hésitent à concentrer leurs flux commerciaux sur l'Amérique<sup>12</sup>. Comme nous l'a dit un sénateur chilien, le Brésil n'est tout simplement pas convaincu que son économie est arrivée au point où elle peut soutenir efficacement la concurrence des autres pays. Cela expliquerait en grande partie la tiédeur des Brésiliens à l'endroit du projet de ZLEA.

Autre difficulté, le gouvernement brésilien devra neutraliser l'opposition de lobbies industriels puissants avant d'en arriver à un accord. L'économie du Brésil est très

---

<sup>11</sup> « *Getting Over The Jet-Lag* ». *Canada-Brazil Relations 2001*, Fondation canadienne pour les Amériques, Policy Paper FPP-01-3, p. 5.

<sup>12</sup> En fait, ils semblent maintenant obnubilés par les Européens.

protégée, les droits sur les importations se situant à près de 15 %. Des droits et des restrictions encore plus sévères protègent les grandes industries comme l'automobile, les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et l'informatique.

Il y a enfin la question de la souveraineté. Plusieurs personnes nous ont dit que le Brésil se considère un peu comme les États-Unis d'Amérique du Sud et hésite donc à renoncer à une trop grande part de souveraineté en contrepartie des avantages que la ZLEA pourrait lui apporter. Parmi les membres de la législature brésilienne, beaucoup craignent qu'un accord de libre-échange à l'échelle des Amériques gruge la souveraineté des pays concernés et confère aux Américains une trop grande influence sur la politique étrangère et sur les décisions de politique intérieure.

En dernière analyse, la plupart des gens que nous avons interrogés au Brésil sont d'avis que le Brésil joindra la ZLEA si cela présente des avantages pour le pays. On pense généralement que si l'on pouvait régler certains problèmes comme l'accès aux marchés pour les produits agricoles (par exemple, par la suppression des contrôles phytosanitaires sur le jus d'orange) et restreindre le recours à des mesures antidumping (par exemple, dans le cas de l'acier), les Brésiliens seraient disposés à faire preuve de souplesse. Un grand groupe industriel de Sao Paulo a fait remarquer que l'accord ne serait sans doute pas prêt en 2005, mais que cela ne constituait pas un gros problème.

#### **4. Instabilité économique et politique dans la région**

Il ne fait aucun doute que certains pays d'Amérique du Sud sont aux prises avec d'assez fortes turbulences sur les plans économique ou politique. L'Argentine traverse une autre difficile crise financière, et l'instabilité politique est extrême en Colombie et au Venezuela.

Les représentants syndicaux péruviens nous ont fait savoir que toute cette instabilité créait beaucoup d'incertitude. Cependant, le Sous-comité refuse de croire que la période de turbulences que traverse actuellement l'Amérique latine empêchera la concrétisation de la ZLEA. Les choses seront peut-être retardées au-delà de 2005, mais le projet restera sur les rails.

#### **5. La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents**

À première vue, on pourrait croire que les aspects purement techniques que représente le traitement d'une multitude de dossiers complexes touchant à 34 pays de taille et de niveau d'avancement très différents, pratiquement tous liés d'une façon ou d'une autre par une multitude d'ententes infrarégionales, font du projet de ZLEA un défi considérable. Or, comme l'a dit au Sous-comité le ministre délégué aux Affaires étrangères de la Colombie, la négociation de la ZLEA concerne en fait cinq grands groupes et quelques pays pris isolément (ALENA, Mercosur, Communauté andine, CARICOM, Marché commun d'Amérique centrale, Chili, République dominicaine et Panama).

L'opposition nord-sud que certains craignaient ne s'est pas matérialisée, ce qui est un bon signe aussi. Des représentants du gouvernement chilien ont dit au Sous-comité que si des alliances s'étaient effectivement constituées, elles concernaient seulement certains enjeux de la négociation.

Le succès de la négociation de la ZLEA dépendra à coup sûr en grande partie des groupes de négociation. Tous les pays concernés participent aux négociations et y ont consacré énormément de temps, surtout par l'intermédiaire des groupes précités. La concrétisation du projet de ZLEA dépendra en dernière analyse des concessions importantes auxquelles les pays accepteront de consentir.

## **6. Préoccupations des petites économies**

Les petites économies représentent les trois quarts (26 sur 34) des pays qui négocient la ZLEA. Il n'est donc pas étonnant que l'une des préoccupations majeures des négociations ait été l'intégration des vues des petites économies dans le processus. Comme l'ont fait remarquer des représentants de la Communauté andine au Pérou, pour réaliser la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Dans l'immédiat, les petits pays ont du mal à réunir les ressources dont ils ont besoin pour les fins de la négociation de la ZLEA et d'autres négociations à caractère bilatéral ou multilatéral (par exemple, au niveau de l'OMC). Le ministre délégué à l'Intégration du Pérou a tenu à souligner que son pays manquait de ressources humaines pour ces négociations. Pour sa part, la ministre déléguée aux Affaires étrangères de la Colombie s'est dite très reconnaissante de l'aide offerte par le Canada à son pays pour la négociation de l'accord sur la ZLEA.

Il importe aussi de noter que de nombreux pays en développement hésitent à s'engager dans une entente qui pourrait écraser leurs fragiles économies. L'une des principales questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs propres régimes fiscaux afin de remplacer les tarifs douaniers. Pour beaucoup d'entre eux, passer d'une économie fondée sur les tarifs douaniers à un système d'impôts sur le revenu présente de grandes difficultés.

Une des principales solutions envisagées consiste à offrir aux petites économies la possibilité de procéder à une diminution plus graduelle des droits de douane. Le Canada estime que tous les signataires de l'accord sur la ZLEA doivent avoir des droits et obligations identiques, mais il est d'accord pour que l'on prévoie des mesures destinées à faciliter la transition pour les petites économies, à la condition que ces mesures soient spécifiques et aient une durée déterminée. Au demeurant, les négociateurs de l'accord relatif à la ZLEA se sont entendus (en septembre 2001) sur des lignes directrices relativement à l'étude, cas par cas, par les groupes de négociation, des demandes de traitement spécial fondées sur des différences au niveau du degré de développement ou

de la taille des économies. Le Sous-comité est d'avis que ce type de disposition spéciale doit faire partie intégrante de l'accord sur la ZLEA.

Il est aussi extrêmement important d'aider ces pays dans leurs efforts de renforcement des capacités. Un grand nombre des petits pays qui constituent la majorité des États des Amériques n'ont pas les ressources humaines spécialisées nécessaires à la mise en œuvre d'un accord commercial. Plusieurs pays pourraient avoir beaucoup de mal à appliquer le traité en l'absence d'aide.

Au Costa Rica, l'ancien ministre du Commerce international a dit au Sous-comité que le renforcement des capacités (dans le secteur public et dans le secteur privé) et le développement des ressources humaines constituaient des facteurs clés dans l'avancement du dossier de la libéralisation des échanges. Selon lui, le renforcement des capacités aide la société à composer avec les problèmes et à profiter des avantages que présente l'ouverture des marchés issue de la libéralisation des échanges. Cela dit, il faut persuader les pays du caractère continu et permanent du renforcement des capacités. Un représentant syndical brésilien aussi prône le renforcement des capacités par la multiplication des formations professionnelles et techniques et l'établissement d'une stratégie nationale d'adaptation pour composer avec les effets du libre-échange.

On a rappelé au Sous-comité que le Canada avait toujours été soucieux des intérêts des petites économies. Par la voie de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), il répond au souhait des petites économies de participer au processus de négociation de l'accord relatif à la ZLEA et à des négociations commerciales bilatérales avec le Canada en offrant des programmes d'assistance technique conçus pour renforcer les capacités pour les fins du commerce, de l'investissement et de la stabilité financière. Dans ce contexte, nous offrons aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, lesquels constituent la majorité des petites économies des Amériques, des sommes assez importantes pour le financement d'assistance technique en rapport avec le commerce international. En avril 2001, le Canada a annoncé qu'il accordait 18 millions de dollars de nouveaux crédits à cette fin, dont 13 millions sont destinés au Programme de gestion économique dans les Caraïbes orientales et jusqu'à 5 millions iront à des projets d'assistance technique en matière de commerce international en Amérique centrale.

Stephen Free (directeur général, Direction des Amériques, Agence canadienne de développement international) a dit au Sous-comité que l'ACDI offre actuellement à peu près 120 millions de dollars d'aide bilatérale aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le chiffre monte jusqu'à environ 200 millions de dollars si l'on ajoute l'aide accordée à des ONG ou acheminée par la voie des institutions financières internationales.

Enfin, le Canada appuie les efforts déployés par la Banque interaméricaine de développement (BID) et la Banque mondiale pour aider les futurs membres de la ZLEA à réussir leur intégration à l'économie mondiale. M. Free a signalé que la BID prévoyait allouer de 40 à 45 milliards de dollars à l'Amérique latine et aux Caraïbes d'ici les quatre ou cinq prochaines années. Ces fonds serviront à surmonter les problèmes économiques et sociaux de ces pays, qu'ils aient ou non rapport avec la ZLEA.

Abstraction faite de ces initiatives tout à fait louables, nous estimons que les pays avancés des Amériques peuvent faire davantage pour soutenir le renforcement des capacités, au niveau bilatéral et par le biais des institutions financières régionales comme la Banque interaméricaine de développement. Par exemple, le président de la Chambre de commerce Canada-Argentine a dit à un membre du Sous-comité que le Canada devait installer sur place des ressources propres au renforcement des capacités dans les domaines notamment de la restructuration politique, de l'éducation (par la voie d'un programme plus poussé d'échanges d'étudiants) et des programmes sociaux comme la santé et l'assurance-chômage. Le Sous-comité recommande :

#### **Recommandation 15**

**Que le Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques accrues pour les aider à se doter des capacités dont ils ont besoin pour négocier l'accord sur la ZLEA, s'y adapter et en bénéficier. Il faudrait leur fournir une assistance technique pour l'élaboration de programmes de formation professionnelle et d'alphabétisation, ainsi que de stratégies et de programmes nationaux d'adaptation au libre-échange.**

#### **Recommandation 16**

**Que le gouvernement fédéral appuie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des délais de mise en œuvre souples.**

#### **Recommandation 17**

**Que le Canada encourage les autres membres de la Banque interaméricaine de développement à renforcer le mandat de cette institution et sa contribution à la satisfaction des besoins de développement des pays des Amériques, comme le prévoit le plan d'action du troisième Sommet des Amériques<sup>13</sup>.**

### **7. Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC**

Avec le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC à Doha en novembre 2001, laquelle des deux solutions (ZLEA ou OMC) aura la priorité parmi les pays de l'hémisphère occidental? Laquelle est la plus prometteuse sur le plan du degré de libéralisation des échanges, de la sûreté de l'accès aux marchés, de l'élimination des subventions au commerce international et à l'investissement et du traitement non discriminatoire des investissements?

On craint fort que, du fait des négociations multilatérales, les pays soient réticents à mener une véritable négociation de la ZLEA tant que l'on n'aura pas une idée assez claire

---

<sup>13</sup> On peut consulter la version anglaise du plan d'action sur le site <http://www.oas.org/juridico/english/programs.html>.

de l'issue des négociations de l'OMC. Il se pourrait en effet que certains pays comme le Brésil et les États-Unis, par exemple, préfèrent attendre de voir s'ils peuvent obtenir de meilleures conditions à l'OMC.

Ces craintes pourraient être fondées. La ministre déléguée au Commerce international de la Colombie n'a pas caché sa déception après que les négociateurs canadiens et mexicains ont révélé récemment qu'ils préféreraient que le dossier des produits agricoles soit réglé sous l'égide de l'OMC. Elle pense pour sa part qu'il serait possible de faire des progrès sensibles à l'occasion de la négociation prochaine de l'accès aux marchés dans le cadre de la ZLEA. M. William Miner (premier agrégé, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton) a exprimé des vues analogues, persuadé que la négociation de la ZLEA permettrait de réaliser des progrès importants dans le dossier de la plupart des produits agricoles transformés. Cependant, sur la question des subventions à l'exportation et des mesures de soutien interne, il a fait remarquer qu'il faudra attendre l'issue des négociations de l'OMC pour enregistrer de réels progrès.

Pour sa part, le Sous-comité partage l'opinion de Donald Mackay pour qui il serait opportun de mener des négociations sur les enjeux importants de la libéralisation des échanges sur les deux fronts. De plus, nous souscrivons aux vues de l'universitaire brésilien que nous avons rencontré à Sao Paulo, de Bill Dymond et de Pierre Laliberté (économiste principal, Congrès du travail du Canada), qui nous ont dit que la ZLEA devrait offrir tous les avantages de l'OMC et plus encore pour que le jeu en vaille la chandelle.

## **8. Transparence et participation de la société civile**

Le gouvernement du Canada prend au sérieux la question de la transparence, suffisamment pour que Claude Carrière juge qu'il en est le champion. En février 2001, le Canada a proposé aux membres de la ZLEA de renforcer la participation des citoyens à la ZLEA, notamment en publiant des mises à jour régulières, en organisant des réunions publiques dans tout l'hémisphère sur les négociations de la ZLEA, en diffusant l'information sur la ZLEA quand cela est possible et en soumettant les mémoires des citoyens aux groupes, comités et institutions concernés.

Cependant, la meilleure façon de combattre l'impression que les négociations commerciales se déroulent dans le plus grand secret et ne tiennent compte que des intérêts des multinationales, a sûrement été la décision de rendre publics les textes de la ZLEA. Le gouvernement canadien jugeait que la diffusion de ces textes était un moyen radical d'instaurer la transparence dans les négociations. On a également tenté d'élargir l'ordre du jour afin d'inclure plus de dossiers et de tenir compte ainsi des préoccupations du public.

Le Sous-comité a entendu à maintes reprises au cours de sa mission d'étude en Amérique latine que la société civile doit participer à la prise de décisions de la ZLEA. Au Costa Rica, on a exhorté le Canada à montrer comment la participation du public pourrait s'intégrer au processus politique. Au Chili, les ONG se sont plaintes qu'elles sont encore tenues à l'écart des négociations de la ZLEA et qu'elles ne possèdent pas l'information et

la formation nécessaires relatives au commerce, particulièrement pour vérifier l'impact des accords commerciaux sur le respect des droits des travailleurs et des normes de travail. Les témoignages étaient sensiblement identiques au Pérou et au Brésil, où les représentants syndicaux ont dénoncé le manque de participation au processus de prise de décisions de la ZLEA.

Le Sous-comité croit que le Canada peut jouer un rôle dans ce domaine. Nous recommandons :

### **Recommandation 18**

**Que, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amériques à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales nationales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.**

## **9. Opinion publique**

Les avis demeurent partagés parmi la population américaine et latino-américaine au sujet des avantages d'une zone commerciale à l'échelle du continent. Les syndicats et les activistes antimondialisation américains ont affirmé que la ZLEA provoquera des pertes d'emplois, car les capitaux américains partiront à la recherche des salaires bas et des normes de sécurité et environnementales moins élevées de l'Amérique latine. Ils craignent également que la participation à la ZLEA se solde par une participation accrue à l'instabilité et aux problèmes économiques qui secouent certains pays du sud (p. ex., aide étrangère, aide financière).

En Amérique latine, le public se préoccupe de dossiers totalement différents. En effet, le Sous-comité a appris que les deux principales inquiétudes sont, d'une part, l'absence d'un système d'éducation adéquat et d'information sur le libre-échange et la ZLEA et, d'autre part, la poursuite du libre-échange comme outil de développement des pays et de réduction des inégalités de revenu des citoyens.

Tout au long de notre mission d'étude, les témoins ont insisté sur l'importance de renseigner le public sur les avantages du libre-échange afin de mobiliser l'appui populaire dont ont besoin les initiatives de libéralisation des marchés. Au Costa Rica, un groupe national d'importateurs a noté la nécessité de renseigner les jeunes de ce pays. Au Pérou, selon le ministre délégué à l'Intégration, la population en général croit encore que le libre-échange ne profitera qu'aux pays riches et aux couches les plus aisées de la société péruvienne. Il pense que le Canada est bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans cette campagne d'information. Les communautés d'affaires canadiennes au Pérou et au Brésil proposent que des spécialistes canadiens du commerce international expliquent

aux citoyens de ces deux pays les avantages que les Sud-Américains retireront de la ZLEA. Cette campagne d'information ne devrait en aucun cas prévoir un partenariat avec les États-Unis.

Au sujet des inquiétudes que soulève le lien entre le commerce et le développement, l'opposition publique à la ZLEA pourrait s'aggraver si la pauvreté et les inégalités de revenu ne s'estompent pas dans ces pays. Les inégalités de revenu demeurent un problème important sur le continent américain et bon nombre s'attendent que le libre-échange se traduira directement par une amélioration des niveaux de vie de tous. Selon l'ancien ministre du Commerce international du Costa Rica, les gouvernements et les accords commerciaux devraient être axés sur le développement, non pas seulement sur le commerce. Les ONG chiliennes, les représentants syndicaux péruviens et la communauté d'affaires canadienne en Colombie partagent cet avis et soulignent que le développement et les besoins de la société sont indissociables du commerce. D'après le ministre délégué à l'Intégration du Pérou, il faut réduire les inégalités de revenu grâce au libre-échange et à la croissance économique. La ZLEA serait donc un outil utile en ce sens. Finalement, une ONG brésilienne a insisté sur l'importance d'établir un lien entre, d'une part, la ZLEA et le libre-échange et, d'autre part, les politiques nationales.

Le Sous-comité est convaincu de l'urgence de répondre aux inquiétudes concernant l'éducation et le développement décrites ci-dessus et indique que le Canada pourrait faire figure de pionnier dans ce domaine. Cependant, comme Claude Carrière l'a fait remarquer au Sous-comité, il existe sans doute un besoin urgent de programmes sociaux en Amérique latine et dans les Antilles, mais les accords commerciaux ne seront pas une panacée. Le processus serait plutôt indirect et ferait en sorte que les gouvernements nationaux puissent utiliser les retombées du libre-échange pour corriger les inégalités de revenu. À cet égard, le Canada pourrait jouer un rôle d'appui très utile. Le Sous-comité recommande :

#### **Recommandation 19**

**Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hémisphérique d'éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.**

#### **Recommandation 20**

**Que le gouvernement du Canada encourage les pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.**

## 10. Investissement

L'ALÉNA est un accord qui, dans son ensemble, a été profitable au Canada. Cependant, des éléments spécifiques du chapitre 11 ont soulevé des problèmes qui doivent être corrigés. Pierre Pettigrew, le ministre du Commerce international, a indiqué que certaines dispositions de ce chapitre doivent être clarifiées et que l'exécution des clauses relatives au règlement des différends entre les investisseurs et l'État doit être plus transparente. Le gouvernement du Canada poursuit son travail avec ses partenaires de l'ALÉNA afin d'éclaircir les parties dispositives clés et les procédures pertinentes. Pendant les négociations des prochains accords commerciaux comme la ZLEA, il s'inspirera sans aucun doute de son expérience des négociations et de la mise en œuvre des règles d'investissement avec d'autres pays, y compris de la procédure de règlement de différends prévue au chapitre 11 de l'ALÉNA.

Pendant son voyage en Amérique latine, le Sous-comité a reçu le ministre délégué aux Questions multilatérales de la Colombie, qui lui a dit qu'un accord sur les investissements conclu dans le cadre de la ZLEA permettrait d'assurer la sécurité des investissements. Nous partageons son avis.

D'autres témoins ont exprimé des doutes quant à l'utilisation de dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État similaires à celles de l'ALÉNA et à leur impact sur la souveraineté des nations, particulièrement sur les pouvoirs de réglementation des gouvernements et la prestation des services publics. Même si plusieurs des témoins qui ont comparu devant le Sous-comité à Ottawa semblaient appuyer les dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État, le Sous-comité partage un bon nombre des préoccupations précitées au sujet de la question de la souveraineté et il recommande :

### **Recommandation 21**

**Que le gouvernement du Canada s'emploie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États du type ALÉNA doivent être exclues de l'accord sur la ZLEA.**

## 11. Normes du travail et normes environnementales

Il faut déterminer comment on traitera les normes environnementales et les normes du travail dans le contexte de la ZLEA. Certains groupes d'intérêt du monde du travail et de l'environnement réclament l'intégration directe des normes environnementales et du travail dans les accords commerciaux, afin qu'elles soient respectées. Au Chili et au Brésil, les ONG ont dit au Sous-comité qu'il faut intégrer les normes environnementales et du travail dans la ZLEA.

Les gouvernements des pays en développement ne s'opposent pas à un agenda relatif au travail et à l'environnement qui compléterait les négociations commerciales, mais

ils hésitent à lier ces questions directement à un accord commercial. Ils craignent qu'une telle mesure ne limite le commerce et les investissements et, par conséquent, leur croissance économique. Établir un lien entre l'application de normes du travail internationales et les accords commerciaux représenterait, aux yeux des pays en développement, une forme de protectionnisme détourné. Ils s'y opposent donc. Des hauts fonctionnaires chiliens ont indiqué au Sous-comité que les accords parallèles relatifs au travail et à l'environnement — qui, selon eux, sont des traités internationaux qui ont le même poids légal que les accords commerciaux — ont eu beaucoup de succès. Les gens d'affaires canadiens ne veulent pas non plus que les normes environnementales et du travail servent de barrières au commerce et aux investissements.

Après un examen minutieux des arguments de chaque partie, le Sous-comité conclut que la démarche qu'il défend dans son rapport de mai 2002 sur l'Organisation mondiale du commerce s'applique également à la ZLEA. En effet, dans le rapport sur l'OMC, nous appuyons l'introduction de la conditionnalité à l'OMC afin d'empêcher les pays qui enfreignent les droits démocratiques et ceux des travailleurs de profiter de la libéralisation des marchés. En ce qui a trait à la ZLEA, le Sous-comité recommande :

#### **Recommandation 22**

**Que le gouvernement du Canada fasse la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.**

## **12. Culture**

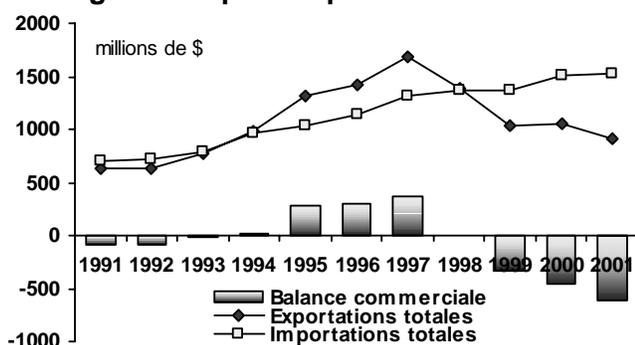
Le Sous-comité désire répéter les préoccupations qu'il a exprimées dans son rapport de mai 2002 sur l'OMC (*Pour un nouveau cycle de négociations efficace: Les grands enjeux du Canada à l'OMC*) afin de protéger la diversité culturelle du Canada au moyen d'un nouveau traité international sur la culture, avant de négocier tout accord commercial exhaustif. Par conséquent, le Sous-comité recommande :

#### **Recommandation 23**

**Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il peut préserver et promouvoir la diversité culturelle en accentuant ses efforts pour parvenir à un nouveau traité international sur la diversité culturelle.**

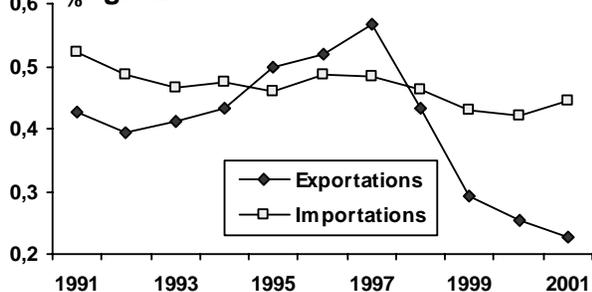
## Activités commerciales du Canada avec le Brésil...

**Fig. A1 – ...pour la période 1991-2001**

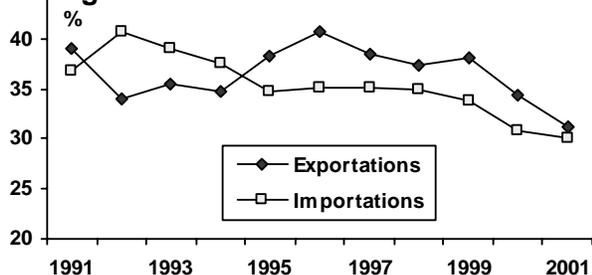


- Les exportations vers le B. ont totalisé 914 millions de \$ en 2001, une hausse de 46% depuis 1991. Le B. était le 15e partenaire de commerce bilatéral du C. en 2001 et son 1er en Am. du Sud.
- La baisse marquée des exp. en 1998-1999 est partiellement due à la crise asiatique, qui a provoqué une récession au Brésil.
- Les importations au C. se sont chiffrées à 1,5 milliard de \$ en 2001, une hausse de 117% par rapport à 1991. Le C. accuse un déficit de 616 millions face au B., son plus grand déficit en Am. après le Mexique.
- La croissance des échanges entre le Can. et le B. n'est pas aussi marquée que celle avec d'autres pays. Cela explique pourquoi la proportion des exportations globales du Can. vers le B. et les importations en provenance du B. diminuent avec le temps.
- En 2000, le B. a compté pour 31% des exp. du Can. vers l'Am. du S. et pour 30% de ses importations en provenance de cette région.

**Fig. A2 – ...en % du total mondial**



**Fig. A3 – ...en % du total de l'Am. du Sud**



**Tableau A1 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Brésil (en millions de \$)**

	Croiss.		
	1991	2001	millions\$
Papier journal	62	198	136
Chlorure de potassium	31	166	134
Charbon	71	93	22
Soufre	0	40	40
Pièces électriques pour téléph.	6	32	26
Simulateurs de vol	0	27	27
Pièces carrosserie véhic. motor.	0	27	27
Malt - non torréfié	4	15	12
Machines à injecter	0	15	15
Pâte chimique - à dissoudre	13	12	-2
Pois - séchés et écalés	0	10	10
Graines de l'alpiste des Canaries	0	9	9
Papier enduit - pour écrire	0	8	8
Pièces machin. - forage/fonçage	1	8	7
Aéronefs - poids à vide	39	7	-32
<b>Sous-total</b>	<b>227</b>	<b>665</b>	<b>438</b>
Autres	398	249	-26
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>625</b>	<b>914</b>	<b>412</b>

- Les principales exportations vers le B. : produits de papier, minéraux, pièces de véhicules, produits forestiers, biens de haute-technologie, certains types de céréales et légumineuses.
- Principales exportations vers le B. en 2001 et celles à la croissance la plus rapide : papier journal et chlorure de potassium - ont compté pour 40% des export. totales de 2001.
- Parmi les principales importations en provenance du B., on compte les pièces de véhicules motorisés, les jus de fruits, le café, le sucre brut, les vêtements et les produits de maroquinerie ainsi que la pâte de bois.

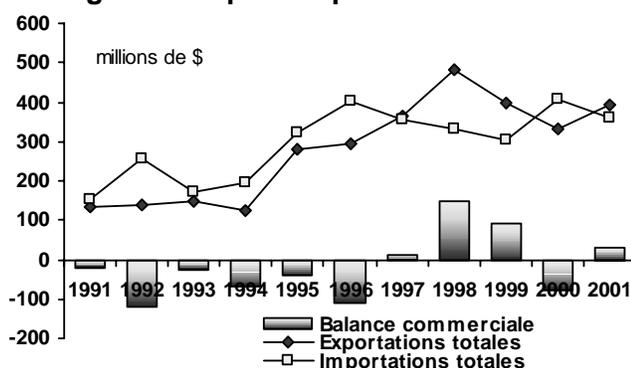
**Tableau A2 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Brésil (en millions de \$)**

	Croiss.		
	1991	2001	millions\$
Allumeurs à bougie - véh. motor.	3	126	123
Sucre de canne - brut	0	110	110
Jus d'orange - congelé	100	77	-24
Allumeurs à compress. - véh. mot.	0	63	63
Café - non torréfié	47	62	14
Minerai d'aluminium et concentrés	49	57	7
Acier non allié/fer semi-fini	1	46	45
Chaussures, sandales, pantoufles	42	44	2
Pâte chimique (coniférienne)	0	43	43
Roues pour véhicules motorisés	6	39	34
Récepteurs radio - véhic. motor.	0	39	39
Maroquinerie	5	34	28
Appareils de transmission/récept.	0	30	30
Pâte chimique (non coniférienne)	10	28	17
Sacs de coton et d'emballage	8	26	18
<b>Sous-total</b>	<b>273</b>	<b>823</b>	<b>550</b>
Autres	433	708	275
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>706</b>	<b>1 531</b>	<b>825</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

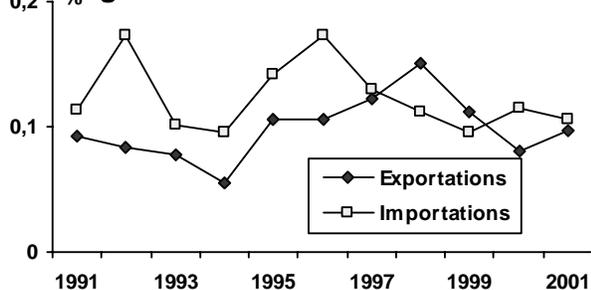
## Activités commerciales du Canada avec Cuba...

**Fig. A4 – ... pour la période 1991-2001**

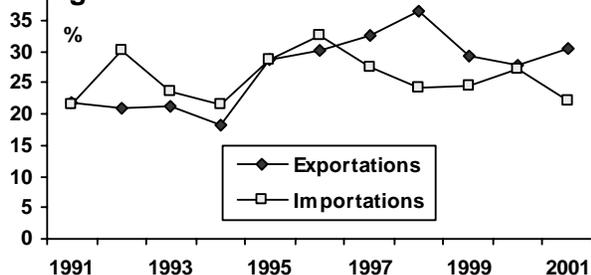


- Les exportations canadiennes à destination de Cuba ont totalisé 392 millions de \$ en 2001, une augmentation de 192% depuis 1991.
- Les importations au Canada ont atteint les 361 millions de \$ en 2001, une hausse de 135% par rapport à 1991. Le Canada accuse un petit déficit commercial de 30 millions de \$ face à Cuba pour l'année 2001.
- Alors que les échanges canadiens avec la plupart des autres pays ont stagné en 2001, les exportations à destination de Cuba ont augmenté de 18%. Cuba se classe maintenant au 24e rang des marchés d'exportations canadiennes.
- Cuba est le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes et compte pour 27% des exportations canadiennes vers cette région du monde et pour 27% des importations en provenance de cette région.

**Fig. A5 – ... en % du total mondial**



**Fig. A6 – ... en % du total de l'Am. centrale\***



\* Y compris les Caraïbes

**Tableau A3 - Les 15 principales exportations du Canada vers Cuba (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Blé et méteil	50 318	24 241	-26 077
Pois - séchés et écalés	29	20 106	20 077
Chair de volaille - coupée et congelée	0	17 938	17 938
Autres pièces pour véhicules motor.	481	14 187	13 706
Soufre	0	12 392	12 392
Ordinateurs (et connexes) et pièces	8	10 479	10 472
Porc - coupes désossées, congelées	126	10 145	10 019
Pièces pour chaudières à vapeur	0	9 069	9 069
Pièces pour locomotives	225	8 953	8 728
Turbines à vapeur (>40MW)	0	8 305	8 305
Pièces de mach. (forage/fonçage)	0	8 257	8 257
Lait/ crème en poudre	11 192	7 931	-3 260
Systèmes informatiques	0	6 957	6 957
Lait/ crème en poudre - non sucré	851	6 697	5 846
Unités d'entrée/sortie pour ordinat.	0	6 543	6 543
<b>Sous-total</b>	<b>63 228</b>	<b>172 201</b>	<b>108 973</b>
Autres	70 970	219 497	105 725
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>134 198</b>	<b>391 698</b>	<b>214 699</b>

- Les principaux produits exportés vers Cuba comptent le blé, les produits chimiques, les produits alimentaires, les pièces de véhicules, les ordinateurs et pièces d'ordinateurs, les machines et les pièces de machines.
- Le portefeuille d'exportation du Canada vers Cuba est relativement diversifié. Les quinze produits les plus importants ont compté pour seulement 44% du total des exportations en 2001.
- Parmi les principales importations en provenance de Cuba, on compte les cendres et résidus, le sucre brut, les cigares, les déchets de métaux et les produits de la mer.

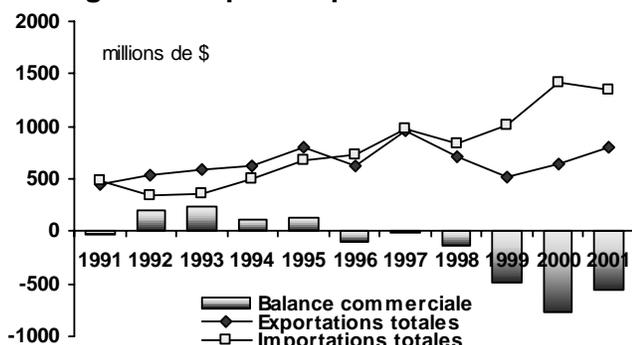
**Tableau A4 - Les 15 principales importations du Canada en provenance de Cuba (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Cendres et résidus	0	303 997	303 997
Sucre de canne - brut	77 547	27 284	-50 263
Mélasse de canne à sucre	2 297	6 139	3 842
Cigares et produits reliés	750	5 632	4 883
Langouste, produits reliés - congelés	4 932	5 213	280
Déchets et débris de cuivre	5 509	4 451	-1 058
Langouste, pro. reliés - non congelés	0	1 346	1 346
Ficelle agricole	0	1 092	1 092
Rhum et tafia	271	792	521
Autres homards - non congelés	2 220	651	-1 570
Déchets et débris d'aluminium	0	458	458
Pantalons homme/garçon - coton	0	359	359
Poisson frais/réfrigéré (pas filets)	0	330	330
Sacs de tissu	0	292	292
Café - non torréfié	0	291	291
<b>Sous-total</b>	<b>93 526</b>	<b>358 327</b>	<b>264 801</b>
Autres	60 248	3 005	-57 243
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>153 774</b>	<b>361 332</b>	<b>207 558</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

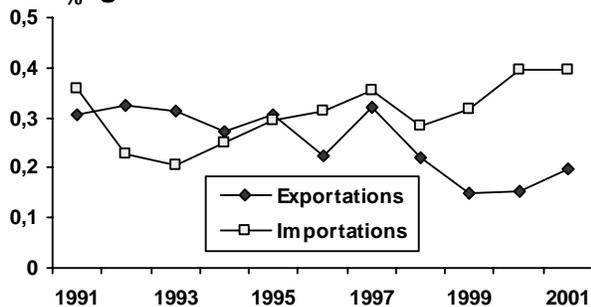
## Activités commerciales du Canada avec le Venezuela...

**Fig. A7 – ... pour la période 1991-2001**

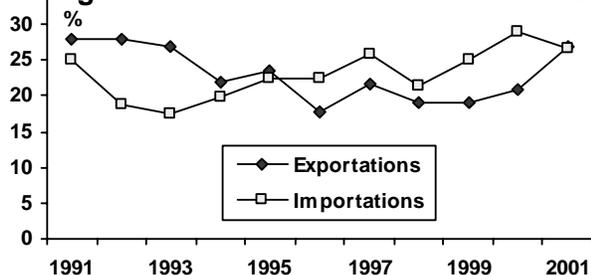


- Les exportations canadiennes à destination du Venezuela ont totalisé 792 millions en 2001, une hausse de 77% depuis 1991.
- Les importations au C. ont totalisé 1,4 milliard de \$ en 2001, une augmentation de 180% par rapport à 1991. La forte croissance des import. en 1999 et 2000 résulte de la hausse du prix de l'énergie.
- Le V. était le 18e partenaire commercial du Canada en 2001.
- Le Canada accuse un déficit commercial de 560 millions de \$ pour 2000 face au Venezuela. C'est le 3e déficit commercial du Canada pour toute l'Amérique, après le Mexique et le Brésil.
- Le Venezuela est le 2e partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud et compte pour 27% des exportations canadiennes vers ce continent et pour 27% de ses importations en provenance d'Amérique du Sud pour l'année 2000.

**% Fig. A8 – ... en % du total mondial**



**Fig. A9 – ... en % du total de l'Am. du Sud**



**Tableau A5 - Les 15 principales exportations**  
du Canada vers le Venezuela (en milliers de \$)

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Pièces carrosserie - véhic. motor.	135 620	271 240	135 620
Blé et méteil	62 250	111 494	49 244
Blé dur	31 526	97 060	65 534
Papier journal	49 258	67 300	18 042
Pièces pour turbines à gaz	14 600	21 801	7 200
Machinerie automotrice - forage/fonçage	0	17 998	17 998
Pièces machinerie - forage/fonçage	359	12 541	12 181
Pâte chimique - coniférienne	17 354	11 698	-5 657
Pièces de machines et d'appareils	99	9 074	8 975
Pièces électriques pour téléphones	450	8 355	7 905
Pièces pour pompes à liquides	1 599	8 320	6 721
Lentilles - séchées et écalées	3 335	6 864	3 530
Pièces pour moteurs	0	6 636	6 636
Prod. prép. de pomme de terre, congelés	347	6 545	6 198
Pois - séchés et écalés	4 898	5 342	444
<b>Sous-total</b>	<b>321 694</b>	<b>662 265</b>	<b>340 571</b>
Autres	123 902	129 479	5 577
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>445 596</b>	<b>791 745</b>	<b>346 149</b>

- Parmi les principales exportations vers le Venezuela: blé, légumineuses, pièces de véhicules motorisés, machines et appareils et leurs pièces, papier journal, produits alimentaires.
- Le blé et la machinerie comptent aussi parmi les produits canadiens d'exportation vers le V. à la plus forte croissance.
- Les importations au Canada en provenance du Venezuela sont dominées par les produits dérivés des matières premières. Le pétrole brut et raffiné – vendus dans l'Est du Canada – comptent pour 90% des importations totales pour 2001.

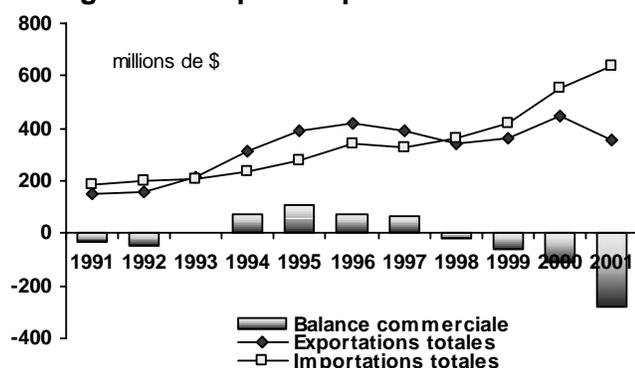
**Tableau A6 - Les 15 principales importations**  
du Canada en provenance du Venezuela (en milliers de \$)

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Pétrole brut	230 433	1 042 190	811 757
Pétrole raffiné	210 937	168 454	-42 483
Asphalte et bitume naturel	0	27 967	27 967
Houille	0	21 282	21 282
Oxydes d'aluminium	0	14 688	14 688
Ferrosilicium	0	14 086	14 086
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	7 751	7 751
Méthanol	0	7 514	7 514
Produits fer et acier - semi-finis	0	6 424	6 424
Oxyde de diéthyle acyclique et dérivés	0	5 685	5 685
Produits sidérurgiques	0	3 635	3 635
Charbon	0	3 298	3 298
Autres pièces pour véhicules motor.	3 101	2 298	-803
Anhydride phtalique	222	2 129	1 907
Pièces turboréact., turbopropulseurs	0	2 059	2 059
<b>Sous-total</b>	<b>444 694</b>	<b>1 329 461</b>	<b>884 767</b>
Autres	38 356	22 434	-15 922
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>483 050</b>	<b>1 351 895</b>	<b>868 845</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

## Activités commerciales du Canada avec le Chili...

Fig. A10 – ... pour la période 1991-2001



- Les exportations vers le Chili ont totalisé 359 millions de \$ en 2001, une hausse de 139% depuis 1991.
- Les importations vers le Can. ont atteint 641 millions de \$ en 2001, une hausse de 249% par rapport à 1991. La croissance est particulièrement forte depuis la signature de l'ALE Canada-Chili (1997).
- Le Canada accusait un déficit de 282 millions de \$ face au Chili en 2001. La balance commerciale se détériore constamment depuis 1995.
- Le marché chilien croît en importance pour les exportateurs canadiens.
- Le Chili a compté pour 12% des exportations du Canada vers l'A. du Sud en 2000, une augmentation de 9% depuis 1991. 13% des importations sud-américaines entrant au Canada proviennent du Chili.

Fig. A11 – ... en % du total mondial

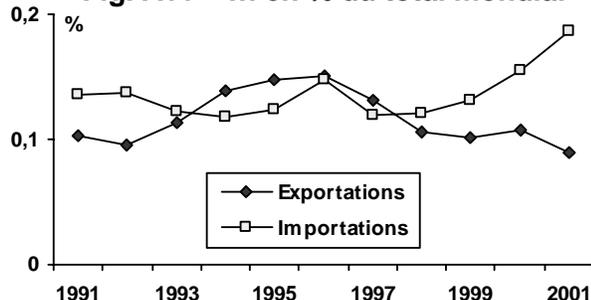


Fig. A12 – ... en % du total de l'Am. du Sud

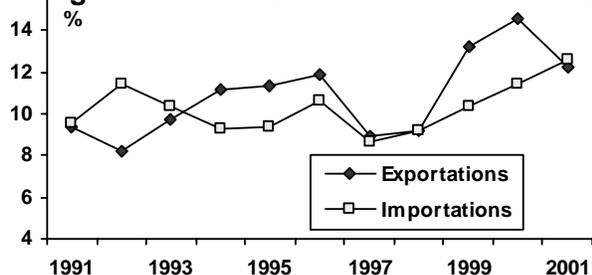


Tableau A7 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Chili (en millions de \$)

	1991	2001	Croiss. millions\$
Houille	17	31	14
Blé dur	9	28	19
Chlorure de potassium	11	18	7
Blé et méteil	8	16	7
Papier kraft pour doublure	0	15	15
Pièces électriques pour téléphones	2	12	11
Papier de cannelure semi-chimique	0	10	10
Acier inoxydable laminé plat	0	6	6
Pièces pour moteurs électriques, etc.	0	6	6
Malt - non torréfié	0	6	6
Pièces pour machines ou appareils	0	6	6
Lentilles - séchées et écalées	1	5	4
Pièces machinerie - forage/fonçage	2	5	3
Pièces pour radio/TV etc. (pas antennes)	0	5	5
Appareils de transmission/réception	1	4	4
<b>Sous-total</b>	<b>51</b>	<b>175</b>	<b>124</b>
Autres	99	184	85
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>150</b>	<b>359</b>	<b>209</b>

- Les principaux produits d'exportation vers le Chili comptent le blé, le charbon, les pièces pour téléphones, les produits de papier, les produits chimiques et la machinerie.
- La plupart des produits d'exportation ont connu une forte croissance depuis 1991, surtout les biens manufacturés.
- Les produits chiliens importés au Canada se concentrent dans quelques secteurs clés : le minerai de cuivre et ses concentrés comptent pour 37% du total.
- Vin, raisins et autres fruits frais dominent le reste de la liste.

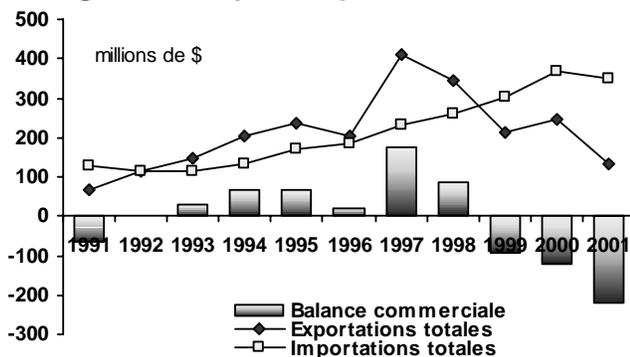
Tableau A8 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Chili (en millions de \$)

	1991	2001	Croiss. millions\$
Minerai de cuivre et concentrés	3	210	207
Raisins -frais	77	93	17
Vins - non mousseux (2L ou moins)	10	43	33
Déchets et débris de cuivre	0	30	30
Graines de maïs sucré	0	22	22
Vins - non mousseux (+ de 2L)	3	15	12
Pommes - fraîches	9	14	5
Cuivre et anodes de cuivre brut	2	13	11
Bois de conifère profilé tout au long	1	13	12
Pêches et nectarines - fraîches	9	11	2
Filet, autre viande de poisson - frais	1	11	9
Prunes et prunelliers - frais	7	9	2
Poires et coings - frais	9	7	-2
Jus de raisin	1	7	6
Panneau de fibres	0	7	7
<b>Sous-total</b>	<b>132</b>	<b>504</b>	<b>372</b>
Autres	52	136	85
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>183</b>	<b>641</b>	<b>457</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

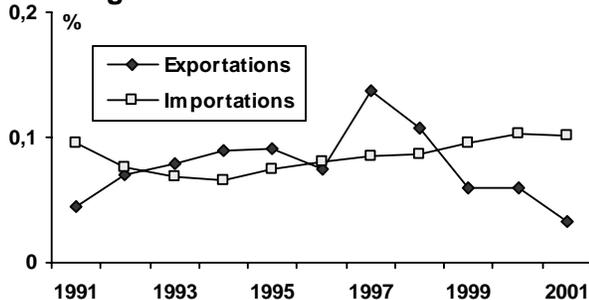
## Activités commerciales du Canada avec l'Argentine...

**Fig. A13 – ... pour la période 1991-2001**

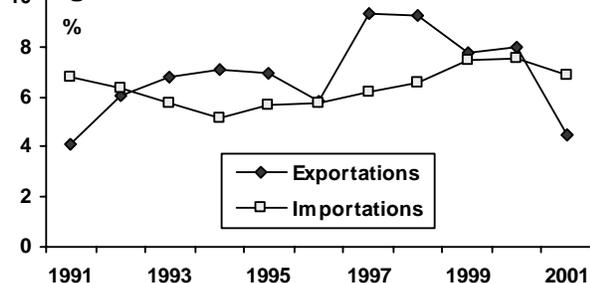


- Les exportations vers l'Argentine ont totalisé 132 millions de \$ en 2001, une hausse de 103% depuis 1991, malgré une chute en 1998 et en 1999, partiellement imputable aux retombées de la crise asiatique.
- Les importations au Canada ont atteint les 350 millions de \$ en 2001, 169% de plus qu'en 1991.
- Le Canada affiche un déficit de 218 millions de \$ pour 2001 face à l'Argentine. Notre balance commerciale se détériore constamment depuis 1997.
- Les difficultés économiques de l'Argentine ont contribué au déclin marqué des exportations canadiennes en 2001 : elles sont inférieures de 46% par rapport à l'année précédente.
- L'Argentine compte pour environ 5% des exportations du Canada vers l'Amérique du Sud et pour 7% de ses importations.

**Fig. A14 – ... en % du total mondial**



**Fig. A15 – ... en % du total de l'Am. du Sud**



**Tableau A9 - Les 15 principales exportations du Canada vers l'Argentine (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Pièces électriques pour téléphones	322	14 644	14 323
Machines à injecter	150	7 708	7 558
Papier journal	1 420	6 581	5 162
Appareils téléphoniques	0	3 390	3 390
Monofilament synthétique	0	2 900	2 900
Modems et produits reliés	0	2 818	2 818
Lentilles - séchées et écalées	0	2 768	2 768
Polymère d'éthylène - formes primaires	0	2 524	2 524
Appareils de transmission/réception	0	2 436	2 436
Hottes de ventilation, recycl. air/gaz	0	2 381	2 381
Instruments scientifiques (physique)	33	2 353	2 320
Machines et appareils mécaniques	20	2 193	2 173
Films, rubans, feuilles, etc. autoadhésifs	501	1 959	1 458
Pièces machin. - forage/fonçage	252	1 844	1 593
Panneaux électriques et de commande	299	1 829	1 530
<b>Sous-total</b>	<b>2 995</b>	<b>58 329</b>	<b>55 334</b>
Autres	62 084	73 784	11 700
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>65 079</b>	<b>132 113</b>	<b>67 034</b>

- Les exportations can. vers l'Argentine sont surtout des biens manufacturés et de haute technologie: produits de télécom, plastiques, machinerie et pièces de machinerie.
- La plupart des produits exportés ont connu une croissance marquée depuis 1991, alors que le Canada n'avait exporté que pour 65 millions de \$ vers l'Argentine.
- Principales importations en provenance de l'Argentine: bœuf, fruits frais et autres produits alimentaires. Les produits du fer et de l'acier, y compris les tuyaux pour les secteurs pétrolier et gazier, comptent aussi pour beaucoup.

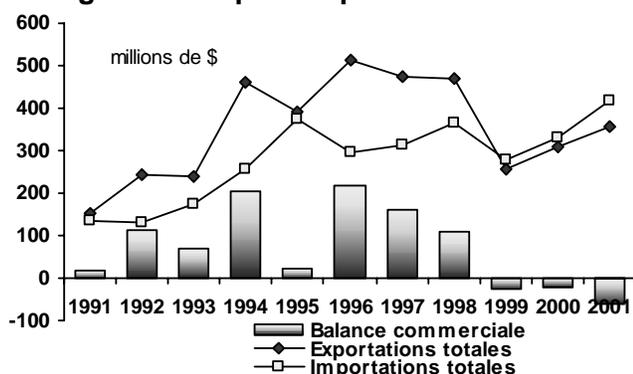
**Tableau A10 - Les 15 principales importations du Canada en provenance de l'Argentine (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Minerai de cuivre et concentrés	0	54 751	54 751
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	33 245	33 245
Produits fer et acier - semi-finis	0	21 239	21 239
Maroquinerie	15 998	20 275	4 277
Poires et coings - frais	4 832	16 165	11 333
Cacahuètes - écalées, non torréfiées	5 653	13 450	7 797
Chocolat et produits reliés	13	11 413	11 400
Citrons et limes - frais/séchés	4 052	10 896	6 844
Minerai et concentrés	0	10 808	10 808
Bœuf - congelé	0	9 715	9 715
Cuir - tanné	10 707	9 607	-1 100
Noix - fraîches ou séchées	28	8 806	8 778
Vins non mousseux (2L ou moins)	602	7 698	7 096
Pétoncles conservés	33	7 041	7 008
Bœuf - frais	5 958	6 088	130
<b>Sous-total</b>	<b>47 875</b>	<b>241 197</b>	<b>193 322</b>
Autres	82 160	108 812	26 653
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>130 035</b>	<b>350 010</b>	<b>219 975</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

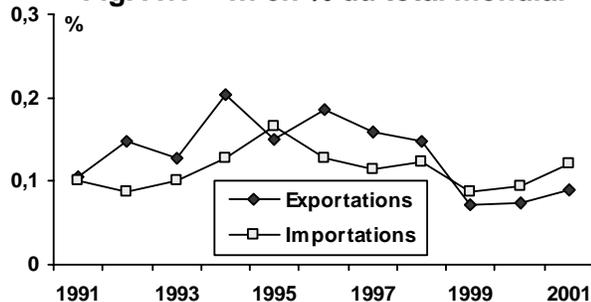
## Activités commerciales du Canada avec la Colombie...

**Fig. A16 – ... pour la période 1991-2001**

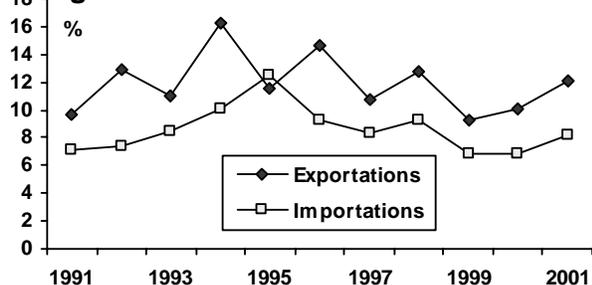


- Les exportations canadiennes vers la Colombie ont totalisé 357 millions de \$ en 2001, une hausse de 132% depuis 1991.
- Les exportations vers la Colombie ont connu une forte croissance au début des années 90 mais ont chuté vers la fin de la décennie, en partie à cause de la crise asiatique.
- Les exportations ont repris en 2000 et 2001; elles ont augmenté de 40% sur les 2 dernières années.
- Les importations au Canada ont atteint les 416 M \$ en 2001, soit une augmentation de 206% par rapport à 1991. Le Canada affiche un faible déficit commercial face à la Colombie – 59 M \$ en 2001.
- La Colombie est le 4e partenaire commercial du Canada en Am. du Sud et compte pour 12% de ses exportations vers l'Am. du Sud et pour 8% des importations au Can. en provenance de ce continent.

**Fig. A17 – ... en % du total mondial**



**Fig. A18 – ... en % du total de l'Am. du Sud**



**Tableau A11 - Les 15 principales exportations du Canada vers la Colombie (en millions de \$)**

	1991	2001	Croiss. millions\$
Blé et méteil	30	131	101
Papier journal	32	38	6
Lentilles - séchées et écalées	9	19	10
Barres à fil - cuivre brut	0	18	18
Pois - séchés et écalés	7	14	8
Pièces de carrosserie véhicules motor.	19	13	-7
Chlorure de potassium	7	12	5
Papier enduit - pas pour l'écriture	0	8	8
Papier fin - pour l'écriture	1	7	6
Pièces électriques pour téléphones	0	5	5
Herbicides - vente au détail	0	5	5
Amiante	10	4	-6
Vitamines et dérivés - en dosage	0	4	4
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	0	3	3
Haricot grain de riz - séché et écalé	0	3	3
<b>Sous-total</b>	<b>114</b>	<b>282</b>	<b>168</b>
Autres	40	75	35
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>154</b>	<b>357</b>	<b>203</b>

- Le blé, les légumineuses séchées, le papier journal et d'autres produits du papier forment la vaste majorité de nos exportations vers la Colombie. L'équipement de télécommunication est aussi en croissance.
- Les importations de café diminuent depuis quelques années; le charbon est devenu le produit d'importation colombien le plus important et à la plus forte croissance.
- Parmi les autres principales importations, on trouve la banane, le pétrole, le sucre brut et les fleurs fraîches.

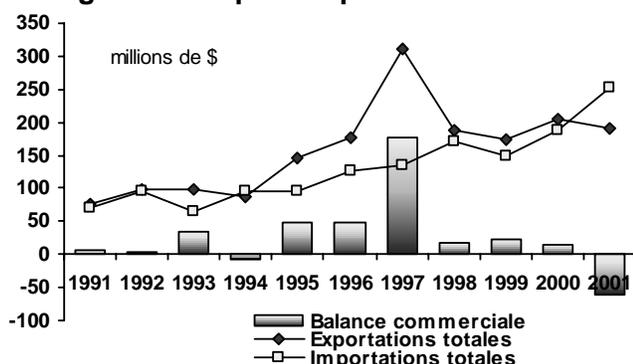
**Tableau A12 - Les 15 principales importations du Canada en provenance de la Colombie (en millions de \$)**

	1991	2001	Croiss. millions\$
Charbon	0	90	90
Café - non torréfié	54	76	22
Bananes et plantains - frais/séchés	23	59	36
Fleurs coupées et bourgeons - frais	16	47	31
Pétrole brut	0	37	37
Houille	0	32	32
Fil	0	8	8
Pétrole raffiné	7	7	0
Fongicides	0	5	5
Mélasse de canne	0	4	4
Café - non torréfié, décaféiné	5	4	-1
Sucre de canne - brut	0	4	4
Bijoux	0	3	3
Éviers, uninoirs, etc. en céramique	0	3	2
Extraits, essences, etc. de café	0	2	2
<b>Sous-total</b>	<b>106</b>	<b>382</b>	<b>277</b>
Autres	30	33	3
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>136</b>	<b>416</b>	<b>280</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

## Activités commerciales du Canada avec le Pérou...

**Fig. A19 – ... pour la période 1991-2001**



• Les exportations canadiennes à destination du Pérou ont totalisé 190 M\$ en 2001, une hausse de 147% depuis 1991.

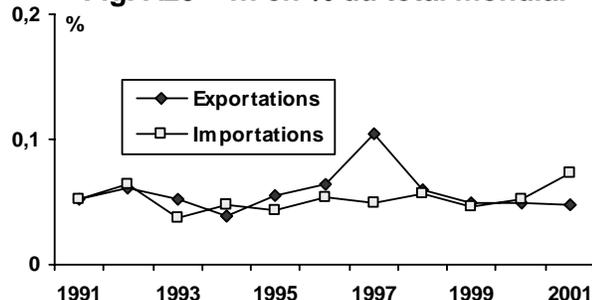
• La montée en flèche des exportations en 1997 a résulté de la poussée soudaine et unique des ventes de blé.

• Les importations au Canada ont atteint les 251 M\$ en 2001, une augmentation de 252% par rapport à 1991.

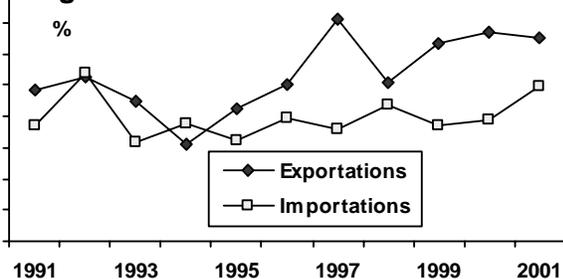
• Avant 2001, le Pérou était l'un des rares pays des Amériques face auquel le Canada enregistrait un excédent commercial constant. Le déficit du Canada face à ce pays se chiffrait à 61 M\$ en 2001.

• Bien que le Pérou soit un partenaire commercial relativement petit pour le Canada, il représente un marché en pleine croissance pour les exportations vers l'Am. du Sud. Il a compté pour 6,5% des exportations canadiennes vers ce continent en 2000.

**Fig. A20 – ... en % du total mondial**



**Fig. A21 – ... en % du total de l'Am. du Sud**



**Tableau A13 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Pérou (en millier de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Blé et méteil	22 249	55 594	33 345
Blé dur	567	38 823	38 256
Minerai de cuivre et concentrés	0	7 013	7 013
Poteaux tél., piquets clôture en bois	0	5 512	5 512
Lentilles - séchées et écalées	3 422	5 231	1 809
Machines à injecter	0	5 125	5 125
Pois - séchés et écalés	357	5 101	4 744
Pièces machin. (minéraux, minerai, etc.)	255	3 001	2 746
Chargeuses à benne frontale	117	3 444	3 327
Gras fondu (bovin, mouton, chèvre)	0	3 385	3 385
Foies et issues de bœuf - congelés	0	3 285	3 285
Pièces machin. (forage/tonçage)	596	3 001	2 405
Machinerie (forage, fonçage, etc.)	106	2 667	2 560
Papier journal	8 032	2 380	-5 652
Machines (concassage ou affûtage)	0	2 211	2 211
<b>Sous-total</b>	<b>35 701</b>	<b>146 287</b>	<b>110 586</b>
Autres	41 265	43 931	2 667
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>76 966</b>	<b>190 219</b>	<b>113 253</b>

• Le blé, y compris le blé dur, représente la principale exportation du Canada à destination du Pérou et compte pour 50% des exportations totales vers ce pays. Le blé est aussi l'un des produits d'exportation à la plus forte croissance.

• Le reste des exportations canadiennes est dominé par les biens manufacturés, surtout les machines et les pièces de machinerie.

• Parmi les principales importations péruviennes au Canada, on trouve des minerais et leurs concentrés, la farine de poisson non comestible etc., le café, les fruits et légumes frais et les vêtements.

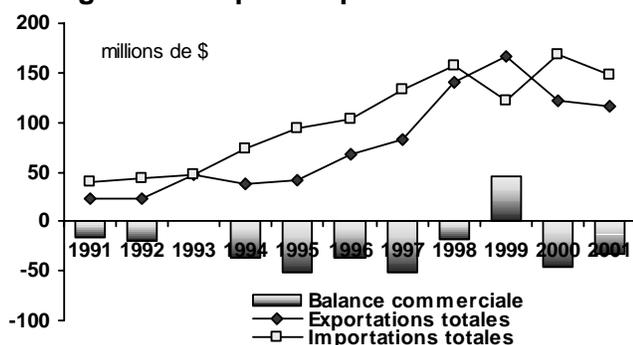
**Tableau A14 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Pérou (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Prod. poisson - pas consom. hum.	0	49 020	49 020
Minerai de cuivre et concentrés	0	40 385	40 385
Minerai de plomb et concentrés	5 762	39 120	33 359
Café - non torréfié	6 566	23 349	16 783
Graisses et huiles de poisson	0	22 104	22 104
Minerai de zinc et concentrés	8 474	10 798	2 324
Minerai d'argent et concentrés	7 991	8 661	670
Asperges - fraîches	683	7 150	6 466
Étain brut	0	6 732	6 732
Pétrole raffiné	0	4 068	4 068
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	2 487	3 281	794
Zinc brut	0	2 300	2 300
Autres vêtements - tricot de coton	0	1 952	1 952
Bois d'œuvre tropical	0	1 920	1 920
Goyaves, mangues, etc. - frais/séchés	457	1 424	967
<b>Sous-total</b>	<b>32 420</b>	<b>222 265</b>	<b>189 845</b>
Autres	39 037	29 180	-9 857
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>71 457</b>	<b>251 445</b>	<b>179 988</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

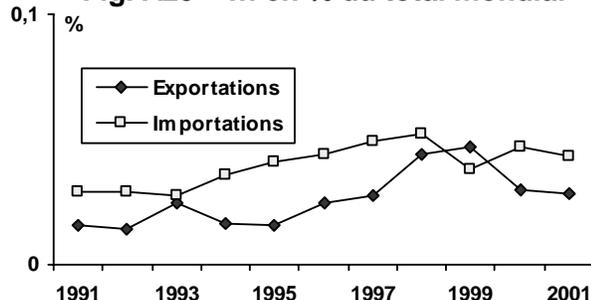
## Activités commerciales du Canada avec le Guatemala...

**Fig. A22 – ... pour la période 1991-2001**

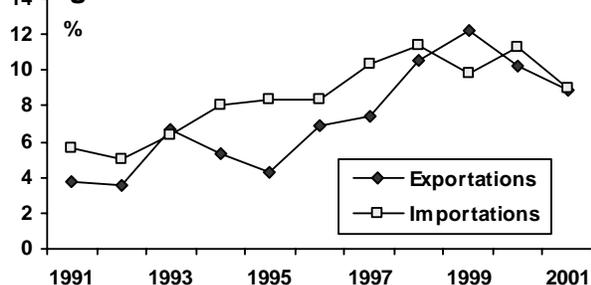


- La croissance des exportations can. à destination du G. est parmi les plus fortes des Amériques. Elles ont atteint les 115 M\$ en 2001, comparativement à 23 M\$ en 1991, une augmentation de 401%.
- Ce rythme a toutefois ralenti depuis 1999. En 2001, les exportations étaient inférieures de 31% par rapport à 1999.
- Les importations en provenance du Guatemala ont totalisé 148 M\$ en 2001, soit une hausse de 271% par rapport à 1991. Le Canada affiche un déficit commercial de 32 M\$ face à ce pays.
- Le Guatemala se classe au 4e rang des partenaires commerciaux du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes, derrière Cuba, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago.
- 9% des exportations canadiennes vers l'Am. centrale et les Caraïbes vont au Guatemala, alors que 9% de nos importations en provenance de cette région viennent de ce pays.

**Fig. A23 – ... en % du total mondial**



**Fig. A24 – ... en % total de l'Amér. centrale\***



\* Y compris les Caraïbes

**Tableau A15 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Guatemala (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Blé et méteil	0	57 651	57 651
Chlorure de potassium	1 223	9 772	8 549
Blé dur	0	6 858	6 858
Papier journal	2 727	6 825	4 098
Malt - non torréfié	0	2 475	2 475
Papier de cannelure semi-chimique	0	1 861	1 861
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	7	1 684	1 677
Appareils de transmission/réception	0	1 614	1 614
Gruau et farine d'avoine	0	1 611	1 611
Prod. pomme de terre - congelés	21	1 512	1 491
Gras fondu (bovin, mouton, chèvre)	0	1 234	1 234
Pièces électriques pour téléphones	35	1 192	1 157
Polyamides - formes primaires	0	1 134	1 134
Herbicides, etc. - vente au détail	0	931	931
Papier kraft pour doublure	0	834	834
<b>Sous-total</b>	<b>4 012</b>	<b>97 186</b>	<b>93 174</b>
Autres	18 993	18 089	-904
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>23 005</b>	<b>115 275</b>	<b>92 270</b>

- Le blé et le blé dur ont compté pour plus de la moitié (56%) de nos exportations totales vers le G. en 2000. Autres principaux produits exportés : produits de télécom, papier journal et produits alimentaires.
- Le G. est un marché relativement nouveau pour les exportateurs d'ici. La plupart de nos produits présentement exportés vers le G. n'y étaient pas vendus 10 ans plus tôt.
- Les importations au C. en provenance du G. se concentrent presque exclusivement dans 2 secteurs – produits alimentaires et vêtements. Le sucre et le café sont les deux principaux produits.

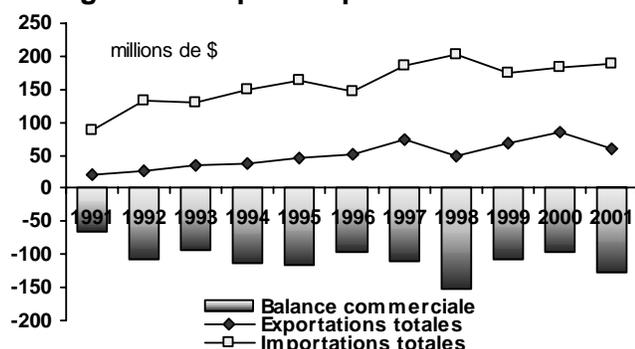
**Tableau A16 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Guatemala (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Café - non torréfié	24 829	41 862	17 033
Sucre de canne - brut	0	35 489	35 489
Bananes/plantains - frais/séchés	2 698	19 298	16 600
Melons (pas pastèques) - frais	0	9 521	9 521
Pois - frais	1 623	5 262	3 639
Autres vêtements - tricot de coton	0	3 814	3 813
Pantalons femme/fille - coton tissé	182	3 010	2 828
Graines de sésame	1 355	1 886	531
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	158	1 608	1 449
Sucre raffiné	0	1 557	1 557
Arbres de Noël et produits reliés	0	1 473	1 473
Vêtements de bain - femme/fille	0	1 427	1 427
Chandails, etc. - tricot de coton	0	1 334	1 334
Cardamone	148	1 328	1 180
Savons de toilette et prép. organiques	956	1 237	281
<b>Sous-total</b>	<b>31 949</b>	<b>130 105</b>	<b>98 156</b>
Autres	7 844	17 518	9 674
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>39 793</b>	<b>147 623</b>	<b>107 830</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

## Activités commerciales du Canada avec le Costa Rica...

**Fig. A25 – ... pour la période 1991-2001**



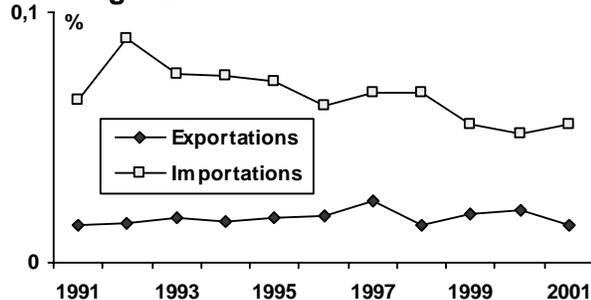
• Les exportations canadiennes vers le C.R. ont totalisé 61 M\$ en 2001, une hausse marquée de 180% depuis 1991.

• Toutefois, les exportations ont chuté considérablement en 2001 par rapport à l'année précédente (29%). L'ALE que le Canada a récemment conclu avec le C.R. devrait stimuler les échanges entre les deux pays.

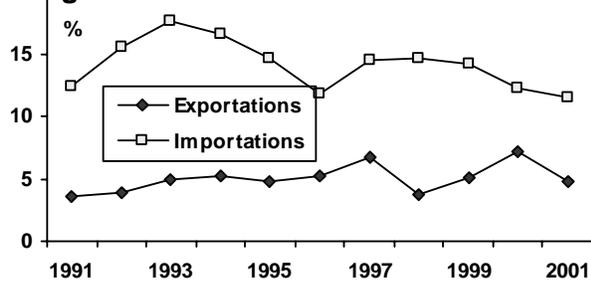
• Les importations en provenance du C.R. sont beaucoup plus importantes que les exportations et ont atteint 189 M\$ en 2001, une augmentation de 115% depuis 1991. Le Canada a enregistré un déficit commercial de 127 M\$ en 2001 face au C.R.

• Le C.R. est le 5e partenaire commercial du Can. en Am. centrale et dans les Caraïbes. 12% des importations au Canada provenant de cette région sont du C.R. et 7% des exportations canadiennes vers cette région du monde vont au C.R.

**Fig. A26 – ... en % du total mondial**



**Fig. A27 – ... en % du total de l'Am. centrale\***



\* Y compris les Caraïbes

**Tableau A17 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Costa Rica (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Papier journal	6 263	15 222	8 958
Chlorure de potassium	106	13 214	13 108
Papier kraft goudronné	1 701	4 316	2 615
Blé et méteil	0	2 242	2 242
Herbicides, etc.	0	1 727	1 727
Appareils de radiographie et autres	0	1 435	1 435
Papier kraft pour doublure - écru	0	1 332	1 332
Pièces électriques pour téléphones	26	1 314	1 288
Malt - non torréfié	0	1 258	1 258
Machines à injecter	0	1 210	1 210
Pétrole raffiné	233	879	646
Meubles de métal pour bureaux	0	693	693
Haricots - séchés et écalés	0	672	672
Graines de l'apiste des Canaries	21	657	636
Polyéthylène	3	573	570
<b>Sous-total</b>	<b>8 354</b>	<b>46 744</b>	<b>38 390</b>
Autres	13 451	14 384	933
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>21 805</b>	<b>61 128</b>	<b>39 323</b>

• Le papier journal et les autres produits de papier comptent pour beaucoup dans les exportations vers le C.R., de même que le blé, le chlorure de potassium, les machines à injecter et les légumineuses.

• Les fruits tropicaux représentent la principale importation au Can. en provenance du C.R. Les bananes, ananas et melons composaient plus de la moitié de toutes les importations en 2001.

• Le café, les pièces d'ordinateurs et les circuits comptent aussi parmi les principales importations.

**Tableau A18 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Costa Rica (en milliers de \$)**

	1991	2001	Croiss. milliers\$
Bananes/plantains - frais/séchés	46 464	58 156	11 692
Ananas - frais/séchés	1 856	34 498	32 641
Café - non torréfié	22 290	17 895	-4 395
Sucre de canne - brut	0	12 516	12 516
Melons (pas pastèques) - frais	0	10 342	10 342
Circuits numériques (MOS)	0	8 099	8 099
Pièces et accessoires d'ordinateurs	4	3 550	3 546
Sèche-cheveux	0	2 949	2 949
Garnitures et autres joints caoutchouc	950	2 794	1 844
Cœurs de palmiers - préparés	1 075	2 531	1 456
Sous-vêtements pour femme/fille	187	2 311	2 125
Fleurs coupées et bourgeons - frais	778	1 557	780
Sous-vêtements pour homme/garçon	0	1 239	1 239
Éviers, urinoirs, etc. en céramique	0	1 195	1 195
Blanc de champignon, autres végé. vivants	0	1 189	1 189
<b>Sous-total</b>	<b>73 604</b>	<b>160 821</b>	<b>87 218</b>
Autres	14 246	27 715	13 469
<b>Total (tous les produits)</b>	<b>87 849</b>	<b>188 536</b>	<b>100 687</b>

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada



## ANNEXE B LISTE DES TÉMOINS

Organismes et particuliers	Date	Réunion
<b>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</b> Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale I	2002/01/30	17
<b>Centre canadien de politiques alternatives</b> Bruce Campbell, directeur exécutif	2002/01/31	18
<b>Centre des politiques de commerce et de droit de l'Université Carleton</b> Bill Dymond, directeur exécutif William Miner, associé principal		
<b>« Grey, Clark, Shih and Associates Limited »</b> Peter Clark, président		
<b>Institut C.D. Howe</b> Jack Mintz, président et directeur général	2002/02/06	19
<b>Fondation canadienne pour les Amériques</b> Donald MacKay, aviseur spécial	2002/02/07	20
<b>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</b> Sergio Marchi, représentant et ambassadeur du Canada auprès du Bureau des Nations Unies et de l'Organisation mondiale du commerce Don Stephenson, directeur général de la politique commerciale II, Services, Investissement et Propriété intellectuelle Randle Wilson, directeur		
<b>Conseil canadien pour le commerce international</b> Robert Keyes, président et directeur général	2002/02/21	22

<b>Organismes et particuliers</b>	<b>Date</b>	<b>Réunion</b>
<p><b>Conseil canadien pour la coopération internationale</b>  Gerry Barr, président  Gauri Sreenivasan, coordonnatrice, Orientation politique</p>	2002/02/21	22
<p><b>Consultants en politique de commerce internationale inc.</b>  Kathleen Macmillan, présidente</p>		
<p><b>Fédération canadienne du vêtement</b>  Bob Kirke, directeur exécutif  Jack Kivenko, membre  Elliot Lifson, président</p>		
<p><b>Institut Nord-Sud</b>  Ann Weston, vice-présidente</p>		
<p><b>Producteurs laitiers du Canada</b>  Yves Leduc, directeur adjoint, Département du commerce international</p>		
<p><b>Droits et démocratie</b>  Warren Allmand, président</p>	2002/02/27	23
<p><b>Mouvement canadien pour une fédération mondiale</b>  Fergus Watt, directeur général</p>		
<p><b>Association canadienne des industries de l'environnement</b>  Christopher Henderson, ancien président, et directeur général, « The Delphi Group »  Rebecca Last, directrice, Programmes et des Politiques</p>	2002/02/28	24
<p><b>Club Sierra du Canada</b>  Elizabeth May, directrice générale</p>		
<p><b>Institut international pour le développement durable</b>  David Runnalls, président</p>		

<b>Organismes et particuliers</b>	<b>Date</b>	<b>Réunion</b>
<b>À titre personnel</b> Howard Mann, consultant et avocat en droit commercial	2002/02/28	24
<b>Fédération canadienne des municipalités</b> John Burrett, analyste en chef Jim Knight, directeur exécutif	2002/03/13	25
<b>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</b> Mark Boudreau, premier directeur, Politique et Recherche Jayson Myers, économiste en chef		
<b>Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire</b> Liam McCreery, président	2002/03/20	26
<b>Association canadienne des éleveurs</b> Jim Caldwell, directeur, Affaires gouvernementales Neil Jahnke, président		
<b>Commission canadienne du blé</b> Larry Hill, directeur, Conseil d'administration Victor Jarjour, vice-président, Politiques et Planification stratégique Carl Potts, Politiques et Panification stratégique		
<b>Fédération canadienne de l'agriculture</b> Dietwald Claus, analyste des politiques Bob Friesen, président Brigid Rivoire, directeur exécutif		
<b>Institut canadien du sucre</b> Sandra Marsden, présidente		
<b>Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques</b> Jim Keon, président	2002/03/21	27
<b>Association canadienne des producteurs d'acier</b> Barry Lacombe, président		

<b>Organismes et particuliers</b>	<b>Date</b>	<b>Réunion</b>
<b>Coalition pour la diversité culturelle</b> Robert Pilon, vice-président exécutif	2002/03/21	27
<b>La Chambre de commerce du Canada</b> Alexander Lofthouse, analyste des politiques Clifford Sosnow, membre		
<b>Association canadienne des professeures et professeurs d'université</b> David Robinson, directeur général associé	2002/04/10	28
<b>Association du Barreau canadien</b> Simon Potter, premier vice-président Tamra Thomson, directrice, Législation et Réforme du droit		
<b>Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires</b> David Barlow, vice-président Stephanie Jones, vice-présidente		
<b>Congrès du travail du Canada</b> Pierre Laliberté, économiste principal		
<b>Les Producteurs de poulets du Canada</b> Mike Dungate, directeur général		
<b>Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique</b> Paul Spurgeon, chef du contentieux Gilles Valiquette, président		
<b>Agence canadienne de développement international</b> Tim Miller, analyste principal, Commerce et Développement	2002/04/11	29
<b>Fédération canadienne du vêtement</b> Bob Kirke, directeur exécutif Jack Kivenko, membre Elliot Lifson, président		

<b>Organismes et particuliers</b>	<b>Date</b>	<b>Réunion</b>
<p><b>Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire</b></p> <p>Rory McAlpine, directeur général, Direction des politiques de commerce internationaux</p> <p><b>Ministère de l'Industrie</b></p> <p>(Rick) FS Thomas, directeur général, Industries de la fabrication</p> <p><b>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</b></p> <p>Ian Burney, directeur, Direction de la politique sur la réglementation commerciale</p> <p>Louis Gionet, directeur adjoint, Direction de la politique sur la réglementation commerciale</p> <p>Brian Morrissey, directeur général, Direction générale de la politique économique</p> <p><b>Ministère des Finances</b></p> <p>Darwin Satherstrom, chef, Commerce des marchandises, Division de la politique commerciale internationale</p> <p><b>Syndicat du vêtement, du textile et autres industries</b></p> <p>John Alleruzzo, président</p>	2002/04/11	29
<p><b>Centre de recherches pour le développement international</b></p> <p>Susan Joekes, chef d'équipe</p> <p>Rohinton Medhora, vice-présidente</p> <p><b>Conseil canadien du commerce de détail</b></p> <p>Sharon Maloney, vice-présidente</p> <p><b>« Grey, Clark, Shih and Associates Limited »</b></p> <p>Peter Clark, président</p> <p><b>« Government Policy Consultants »</b></p> <p>Gerry Shannon, consultant principal</p> <p><b>Option Consommateurs</b></p> <p>Delphine Nakache</p> <p>Patrick Vanasse, directeur, Recherches et Représentations</p>	2002/04/15	30



## ANNEXE C LISTE DES MÉMOIRES

---

Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire  
Association canadienne des éleveurs  
Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques  
Association canadienne des producteurs d'acier  
Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires  
Association du Barreau canadien  
Centre de recherches pour le développement international  
Coalition pour la diversité culturelle  
Commission canadienne du blé  
Congrès du travail du Canada  
Conseil canadien du commerce de détail  
Conseil canadien pour la coopération internationale  
Consultants en politique de commerce internationale inc.  
Fédération canadienne de l'agriculture  
Fédération canadienne des municipalités  
Fondation canadienne pour les Amériques  
Institut canadien du sucre  
Institut C.D. Howe  
Les Producteurs de poulets du Canada  
Howard Mann  
Manufacturiers et Exportateurs du Canada  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique  
Syndicat du vêtement, du textile et autres industries



# DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

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

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (*réunions n° 88*) est déposé.

Respectueusement soumis,

*Le président,*

Bernard Patry



## OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS

### AU RAPPORT DU SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX INTITULÉ : *RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES*

#### DÉPOSÉE AU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Juin 2002

C'est dans un esprit de collaboration et d'ouverture que le Bloc Québécois a participé aux travaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international portant sur les liens économiques du Canada avec les Amériques. Le Bloc Québécois souscrit à la plupart des constats et recommandations contenus dans le présent rapport mais souhaite le compléter avec les ajouts suivants :

Dans le cadre de la commission parlementaire à l'Assemblée nationale du Québec qui a tenu des consultations publiques sur la ZLÉA à l'automne 2000, le Bloc Québécois a présenté un mémoire résumant sa vision de la mondialisation et de la ZLÉA.

Cinq principes guident notre position sur la mondialisation et le libre-échange **Oui à la mondialisation et au libre-échange** : mais dans le respect de quatre autres principes :

- 1) La place du Québec dans le monde : accès pour les élus et le gouvernement québécois aux négociations et aux forums internationaux discutant des champs de compétence du Québec.
- 2) La mondialisation à visage humain : l'inclusion dans les traités internationaux de clauses protégeant les droits sociaux, les droits des travailleurs et l'environnement.
- 3) Une transparence incontournable : une véritable démocratisation du processus d'adoption des traités internationaux exige que l'information circule le plus largement possible et soit disponible pour tous ceux qui sont concernés (plus de négociations derrière des portes closes) et que les parlementaires débattent et tiennent un vote sur les traités avant leur ratification par les gouvernements.

- 4) Un accès égal pour les groupes concernés : le milieu des affaires jouit d'un accès privilégié à l'information et aux acteurs politiques qui négocient les traités internationaux. Tous les groupes de la société civile doivent avoir le même accès.

Le Bloc Québécois aurait également souhaité que le Rapport contienne une demande d'étude d'un Fonds de développement social pour les Amériques. **Un Fonds de développement social** permettant aux pays moins nantis de s'adapter aux impacts de l'intégration économique dans les secteurs névralgiques pourrait être créé. L'adoption d'une taxe de type « Tobin » pourrait être un moyen de financer ce fonds. Il y a deux avantages indéniables favorisant l'adoption de la taxe Tobin :

### ***L'argent récolté vient directement en aide aux pays démunis***

Par exemple, sur la base de 240 jours ouvrables par année, une taxe de 0,1% prélevée sur la base de 1 600 milliards \$ d'échanges de devises sur les marchés internationaux, en supposant une réduction de 40% des transactions de devises, suite à l'imposition de la taxe, rapporterait 230 milliards \$ par an. Si la moitié de cette somme allait à un fonds de développement social, cela représenterait plus du double de l'aide publique internationale actuelle.

### ***Les crises spéculatives pourraient être évitées grâce à la stabilisation des monnaies***

Actuellement, une faible différence de taux d'intérêt peut inspirer un mouvement massif de fonds d'un pays à l'autre. Taxer, même faiblement, les échanges de devises pourrait atténuer ces mouvements de capitaux hautement spéculatifs.

Sur les droits démocratiques, le Bloc Québécois considère que le rapport ne va pas assez loin en n'énonçant pas clairement qu'il s'agit de droits non seulement démocratiques mais aussi du travail et de l'environnement. Sur le plan du contenu, tout accord de libéralisation du commerce doit comprendre des clauses à caractère social obligeant les États à respecter entre autres les droits fondamentaux au plan de la démocratie, du travail et de l'environnement. Par exemple, les gouvernements doivent s'entendre pour que les avantages de la ZLÉA ne s'appliquent qu'aux pays qui s'engagent à respecter les droits du travail sur la base des conventions fondamentales de l'Organisation internationale du travail, interdisant le travail forcé et celui des enfants, les diverses formes de discrimination et assurant la liberté d'association et de négociation. Le Fonds de développement social pourrait être mis prioritairement à contribution pour aider les pays en développement à respecter ces engagements.

La même approche pourrait être prise concernant les droits environnementaux. Déjà, le fait que les États-Unis refusent de respecter leur engagement vis-à-vis le protocole de Kyoto, pose un problème environnemental et économique d'envergure pour le Canada et le Québec. On le voit, on ne peut pas penser l'intégration économique sans

avoir établi un minimum de règles communes dans le domaine social et environnemental. La plupart des gouvernements conviennent maintenant que la mondialisation n'est pas qu'économique, mais a aussi des impacts aux plans culturel, social, environnemental et même politique.

Le Bureau international du Travail (BIT) et le secrétariat du Programme des Nations unies (PNUD) devraient à l'avenir être associés aux négociations de la ZLÉA comme d'ailleurs de l'OMC pour y apporter leurs expertises sociales et environnementales.

Sur le rôle des parlementaires, le rapport aurait dû faire la promotion du fait que ceux-ci, en tant que représentants élus démocratiquement par l'ensemble de la population, ont un droit fondamental d'être informés et de débattre des enjeux majeurs touchant la société, incluant les traités internationaux. Le contexte de mondialisation croissante dans lequel nous évoluons amène le Canada à signer de nombreux traités internationaux. Qu'il s'agisse d'échanges commerciaux ou des droits de la personne, les traités se multiplient à une vitesse incroyable. Paradoxalement, la discussion démocratique pleine et entière du contenu de ces traités est en régression depuis l'arrivée au pouvoir du Parti libéral du Canada.

Le Bloc Québécois aurait enfin souhaité que le Comité accepte sa recommandation sur la place des provinces au sein des négociations internationales. Le Bloc Québécois a manifesté à maintes reprises son inquiétude de voir le gouvernement fédéral se présenter seul à la table de négociations, surtout avec la volonté claire du gouvernement libéral actuel de centraliser au détriment des provinces.

Cela permet au gouvernement central d'avoir les outils pour façonner les programmes sociaux et les politiques environnementales et culturelles en conformité avec les ententes qu'il signe au plan international au nom du Canada, incluant du même coup le Québec et les autres provinces. Nous exigeons du gouvernement fédéral qu'il laisse une place aux provinces aux tables de négociations. À ce sujet, le Bloc Québécois désire que la recommandation suivante soit ajoutée au rapport :

**Que le Canada crée un mécanisme convenu de consultations des provinces sur tout ce qui touche les juridictions fédérales. Dans tous les champs de compétences exclusives et partagées, un pouvoir de décision doit être accordé au Québec et à toute province qui le désire.**

Ce serait une application de la thèse du ministre de l'Éducation du Québec du début des années 60, Paul Gérin-Lajoie, sur l'extension internationale des compétences internes. Ces équipes canado-québécoises pourraient recevoir leur mandat des deux gouvernements, mandats élaborés par consensus entre Québec et Ottawa, à l'image de ce qui se produit en Europe, lorsque vient le temps de définir les mandats de négociation de la Commission européenne.

Ceci dit, pour le Bloc Québécois, il est clair que la seule solution pour que le Québec puisse défendre véritablement et entièrement ses intérêts et ses valeurs sur la

scène internationale dans le contexte de la mondialisation est qu'il accède le plus rapidement à sa pleine souveraineté. Le Québec pourra alors discuter et négocier d'égal à égal, non seulement avec le Canada, mais avec toutes les nations souveraines du monde comme tout pays normal.

Nous aurions aussi aimé que le Comité retienne notre recommandation de faire le bilan complet des effets positifs et négatifs de l'ALÉNA, qui aura bientôt 10 ans. Ce qui nous semble une condition nécessaire à la poursuite de la construction de la ZLÉA. Finalement, à la recommandation 7, lorsqu'il est question de conventions fiscales, nous tenons à préciser que les négociations doivent mener à l'exclusion des pays considérés comme des paradis fiscaux. À la recommandation 8, nous aurions aimé que soit indiqué que la libéralisation du sucre soit exclue de la négociation avec les quatre pays de l'Amérique centrale pour être négociée dans un cadre multilatéral comme la ZLÉA et l'OMC.

5 juin 2002

**Opinion dissidente**  
**Sous-comité du commerce, des différends**  
**commerciaux et des investissements internationaux**  
**du CPAECI**  
**Rapport sur le renforcement des liens économiques**  
**du Canada avec les Amériques**

Svend J. Robinson, député

Le Nouveau Parti démocratique ne souscrit pas à ce rapport. Nous croyons que l'expérience de la ZLE et de l'ALENA a été préjudiciable à la population et à l'environnement du Canada, du Mexique et des États-Unis. Il serait terriblement mauvais d'élargir à l'ensemble des Amériques, en appuyant la ZLEA, le pouvoir des entreprises inscrit dans l'ALENA. En outre, nous observons que les États-Unis, qui sont le principal acteur économique de l'ALENA, ont démontré à maintes reprises qu'ils ne croient absolument pas au libre-échange. Dans les dossiers du bois d'œuvre, de l'acier, des subventions agricoles et de l'énergie, entre autres, les États-Unis font cavalier seul et agissent au mépris de leur argumentation sur le libre-échange. Un trop grand nombre de citoyens des Amériques souffrent de ces politiques et la ZLEA ne ferait qu'empirer les choses.

Mes collègues néo-démocrates et moi-même reconnaissons et louons le dévouement et le travail ardu des autres membres du Sous-comité, qui ont tenu un grand nombre d'audiences avec un large éventail de témoins importants sur les liens économiques du Canada au sein des Amériques. Nous ne pouvons cependant souscrire au rapport final du Sous-comité en ce qui concerne un certain nombre de points importants. Dans certains cas, nous contestons les conclusions tirées par la majorité, dans d'autres nous estimons que les conclusions du rapport ne traduisent pas exactement les témoignages entendus par le Sous-comité. À l'instar de mes collègues, je tiens à remercier tous les témoins qui ont comparu devant nous. Leurs témoignages nous ont été extrêmement précieux de par leur profondeur et l'éclairage qu'ils ont donné à la question.

Contrairement aux autres membres du Sous-comité, mes collègues néo-démocrates et moi-même ne sommes pas d'accord en principe avec des accords de libre-échange comme l'ALENA et l'ALEA, et nous ne pouvons donc recommander que le Canada cherche à intensifier sa participation au sein d'ententes aussi préjudiciables. Les ZLE sont antidémocratiques en ce sens qu'elles excluent délibérément le contrôle parlementaire de leurs opérations et n'offrent aucune possibilité aux citoyens concernés de se faire entendre, et que leurs décisions sont prises par des tribunaux secrets ayant le pouvoir de passer outre aux lois nationales. C'est peut être acceptable pour des

entreprises soucieuses d'obtenir un accès illimité aux marchés mondiaux, mais c'est inacceptable pour ceux qui veulent maintenir la primauté de la souveraineté nationale comme mesure de protection contre un pouvoir corporatif débridé.

Dans son rapport, le Sous-comité a pris quelques mesures tièdes afin de répondre à certaines de ces préoccupations. Toutefois, il ne va pas assez loin. Voici dans quels secteurs clés nous croyons que le rapport de la majorité doit être modifié ou renforcé :

- Le Rapport ne mentionne nulle part la nécessité urgente pour les ZLE d'inclure des dispositions exigeant explicitement des États membres qu'ils défendent la primauté du droit international touchant les droits de la personne, en particulier dans les situations où les accords commerciaux eux-mêmes entrent en conflit avec des lois internes ou internationales visant à protéger les droits fondamentaux des citoyens. Comme l'a indiqué au Sous-comité Warren Allmand, alors président de Droits et Démocratie, il est essentiel de se rappeler que les droits humains universels inscrits dans les traités de l'ONU englobent le droit au travail, le droit à une juste rémunération, le droit à l'alimentation, le droit au logement ainsi que le droit aux soins de santé et à l'éducation. Trop souvent, ces droits inaliénables ont été négligés ou engloutis dans les ZLE. Comme l'a signalé M. Allmand au Sous-comité, en vertu du droit international tous les États membres des Nations Unies doivent s'assurer que « les droits de la personne prévaudront sur les accords commerciaux » en cas de conflit entre les deux. Mes collègues du NPD et moi-même appelons le gouvernement du Canada à faire passer en premier les gens et l'environnement plutôt que les profits globaux des entreprises.
- Le Rapport recommande que le Canada encourage les autres participants de l'ALEA à appuyer l'ajout, dans le préambule de l'accord, d'une exhortation des partenaires de l'ALEA à respecter les normes minimales du travail au sein de leur juridictions respectives. Nous croyons que cette recommandation est beaucoup trop faible. Le respect des normes internationales du travail doit figurer comme disposition obligatoire dans le corps de tout accord commercial international.
- Le Rapport envisage l'institution des ZLE dans l'hémisphère comme un moyen de promouvoir le développement économique et social et de réduire les écarts de revenus. Nous croyons qu'il s'agit là d'une simplification abusive et dangereuse des effets qu'a eu l'élargissement du commerce au sein des Amériques. D'après le rapport récent d'Oxfam International, intitulé *Deux poids, deux mesures : commerce, globalisation et lutte contre la pauvreté*, « en Amérique latine, la croissance rapide des exportations a été accompagnée par un chômage en augmentation et la stagnation des revenus. Les salaires minimums réels dans la région étaient plus bas à la fin des années 1990 qu'au début de la décennie. Les preuves [...] montrent que les pauvres dans les régions rurales s'en tirent particulièrement mal. » Nous croyons que le commerce peut être efficace pour combattre la pauvreté, mais seulement lorsque les accords commerciaux renferment des dispositions adéquates à l'appui des droits fondamentaux et accordent un traitement favorable aux États membres pauvres. Le simple fait d'ouvrir les marchés de l'Amérique latine au libre-échange n'aurait d'autre résultat qu'une exploitation plus rapide et plus poussée des

ressources par les entreprises nord-américaines, ce qui perpétuerait selon toute probabilité la pauvreté de nos voisins de l'hémisphère.

- Le Rapport recommande que le Canada envisage de recourir à des accords parallèles dans les dossiers de la main-d'œuvre et de l'environnement. Pourtant, nous avons pu constater avec l'ALENA que de tels accords annexes ne prévoient aucune mesure efficace d'exécution et ne sont donc que de pure forme. Nous croyons que ces questions doivent occuper une place centrale dans tout accord commercial international et devraient faire l'objet de véritables mesures exécutoires. Les accords environnementaux multilatéraux doivent avoir préséance sur les ententes commerciales.
- Le Rapport recommande que le Canada améliore la transparence des négociations sur le libre-échange ainsi que la participation de la société civile en encourageant activement les gouvernements des Amériques à mener de vastes consultations auprès de leur population et de la société civile. Mes collègues du NPD et moi-même souscrivons sans réserve à cette recommandation. Toutefois, nous observons qu'elle est quelque peu compromise par d'autres recommandations qui indiquent que le Canada devrait mener des campagnes de sensibilisation dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes afin de promouvoir les « mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier » et que le Canada « se fasse le champion de la ZLEA ». Nous croyons que le Canada et, de fait, tous les pays, doivent écouter attentivement les points de vue exprimés par la société civile relativement au commerce international plutôt que de simplement suivre les conseils d'entreprises qui ne cherchent qu'à hausser leurs bénéfices. Une campagne de propagande comme celle suggérée dans les recommandations du Rapport ne ferait que compromettre la réponse du gouvernement aux voix de la société civile, et cette recommandation devrait donc être abandonnée.
- Faisant écho au point de vue de nombreux témoins, le Rapport recommande que le Canada ne cherche pas à inclure dans l'ALEA ou tout autre accord futur sur la protection des investissements étrangers, des dispositions sur les différends investisseur-État comme le tristement célèbre chapitre 11 de l'ALENA. Mes collègues néo-démocrates et moi-même appuyons cette recommandation, ayant pu constater les effets dévastateurs des dispositions en question sur la souveraineté des trois pays partenaires de l'ALENA. Toutefois, même en l'absence de telles dispositions, les ZLE créent une menace sérieuse pour la souveraineté nationale et la démocratie. Nous croyons par conséquent qu'il est impératif d'inclure dans tout accord de commerce international des dispositions prévoyant un contrôle parlementaire véritable des opérations et des décisions de l'organe administratif chargé de l'accord.

Ce sont là les principaux points sur lesquels nous croyons que le rapport a besoin d'être renforcé. Notre préoccupation fondamentale a trait à l'érosion de la démocratie, cependant que le pouvoir est transféré des représentants élus qui ont l'obligation de rendre des comptes au public vers des conseils d'administration d'entreprises n'ayant de comptes à rendre qu'à leurs actionnaires.



# PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 6 juin 2002  
(Séance n<sup>o</sup> 88)

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 9 h 13, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bernard Patry, vice-président.

*Membres du Comité présents* : Aileen Carroll, Stockwell Day, Mark Eyking, Stan Keyes, Francine Lalonde, l'hon. Diane Marleau, Keith Martin, Pierre Paquette et Bernard Patry.

*Membres substitués présents* : Alan Tonks pour Sarkis Assadourian; Mac Harb pour John Harvard; Ovid Jackson pour Pat O'Brien.

*Aussi présent* : De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement : Gerald Schmitz, attaché de recherche.

*Témoins*: De l'Université Carleton: Laura MacDonald, professeure de science politique et directrice du « Centre for North American Politics and Society ». De la Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL): Donald MacKay, directeur général; Stacey Wilson-Forsberg, analyste de politiques. De l'Institut canadien des affaires internationales (Secteur de la capitale nationale): George Lindsey, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; Keith Greenaway, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; F.R.Cleminson, membre, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité reprend son étude de l'intégration nord-américaine et du rôle du Canada face aux nouveaux défis que pose la sécurité (voir le *procès-verbal* du jeudi 2 octobre 2001).

Laura MacDonald et Stacey Wilson-Forsberg font des déclarations et, avec Donald MacKay, répondent aux questions.

À 10 h 12, Mac Harb présente le 12<sup>e</sup> rapport (Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques) du Sous-comité du commerce, des différents commerciaux et des investissements internationaux.

Sur motion de Pierre Paquette, il est convenu, — Que, vu son incompatibilité avec la recommandation 22 du 11<sup>e</sup> rapport du Sous-comité (Pour un nouveau cycle de négociations efficace : les grands enjeux du Canada à l'OMC), la recommandation 21 soit réécrite et qu'un texte modifié et compatible soit soumis au greffier du Comité.

Il est convenu, — Que le Comité adopte le 12<sup>e</sup> rapport du Sous-comité du commerce, des différents commerciaux et des investissements internationaux, tel qu'il a été modifié, en tant que rapport à la Chambre;

— Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

— Que le président soit autorisé à apporter les modifications jugées nécessaires à la forme du rapport, sans en altérer le fond.

— Que, conformément à l'article 108(1)a) du Règlement, le Comité autorise l'impression de courtes opinions dissidentes ou supplémentaires en tant qu'annexes au rapport, immédiatement après la signature du président, que ces opinions soient envoyées au greffier par courrier électronique, dans les deux langues officielles, au plus tard à midi le lundi 10 juin 2002.

— Que le président ou la personne qu'il désignera soit autorisé à présenter le rapport à la Chambre.

À 10 h 20, le Comité reprend son étude de l'intégration nord-américaine et du rôle du Canada face aux nouveaux défis que pose la sécurité.

L'interrogation des témoins reprend.

À 10 h 37, la séance est suspendue.

À 10 h 48, la séance reprend.

George Lindsey fait une déclaration et, avec F.R. Cleminson, répond aux questions.

À 11 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*Le greffier du comité*

Stephen Knowles