

- Améliorer les conditions d'investissement dans les pays tiers, notamment dans le domaine des services, ce qui peut apporter une contribution importante à la croissance, tant dans l'UE que dans les pays bénéficiant de ces investissements.
- Améliorer les perspectives de carrière et la mobilité européenne, internationale et intersectorielle des chercheurs et du personnel réalisant les travaux de développement.
- Améliorer l'accès au financement national et international.

État des pourparlers

De nombreuses initiatives et démarches ont été entreprises par le Québec, tant au Canada qu'en Europe, afin de sensibiliser et de rallier les acteurs et intervenants à l'importance d'amorcer les discussions et les échanges en vue d'un tel accord.

En juin 2007, une étape importante a été franchie lors du Sommet Canada-UE. Il a alors été convenu de collaborer à une étude visant à examiner et évaluer les coûts et les avantages d'un partenariat économique plus étroit, notamment en ce qui a trait à certains obstacles au flux des biens, des services et des capitaux. Les termes de référence de l'étude ont été acceptés par les deux parties et l'étude se déroule selon le calendrier prévu. Dans le cadre de cette étude, la Commission européenne a émis, le 13 février 2008, un avis de consultation publique « Civil Society consultation on the costs and benefits of a closer economic partnership between the EU and Canada ».



Compte tenu que plusieurs sujets relèvent de leurs compétences constitutionnelles, les provinces et territoires canadiens participent activement aux travaux du Comité directeur canadien responsable de la partie canadienne de l'étude conjointe. Les dirigeants européens et canadiens examineront les résultats de cette étude lors du prochain Sommet Canada-Union européenne, prévu à l'automne 2008 à Montréal, en vue de parvenir à une intégration économique plus équilibrée et plus poussée.

Ferme appui des deux côtés de l'Atlantique

Lors de la dernière rencontre du Conseil de la fédération, qui réunit les premiers ministres des provinces et territoires canadiens, ceux-ci ont discuté de l'importance d'accroître le commerce dans les marchés extérieurs. Ils ont demandé au gouvernement fédéral d'aller de l'avant pour finaliser les accords bilatéraux en cours de négociation par le Canada. Les premiers ministres croient qu'il existe une fenêtre offrant une possibilité de conclure à court terme un nouveau partenariat économique avec l'Union européenne.

Le 2 juin 2008, les gouvernements du Québec et de l'Ontario ont signé une déclaration commune pour soutenir l'amorce des négociations.

Le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE) a émis une déclaration d'appui au projet et a recueilli plus de 85 signatures de dirigeants de grandes entreprises canadiennes et européennes. De plus, l'organisation patronale européenne Business Europe et le Conseil canadien des chefs d'entreprises (CCCE) ont donné leur appui au projet.

« In this regard, *BUSINESSEUROPE* and the *CCCE* urge you to step up work in the area of regulatory cooperation. Greater convergence in standards and regulations is a top priority for the private sector in both Canada and Europe, and would offer important benefits for consumers. » (Lettre au premier ministre du Canada et à la chancelière d'Allemagne, 15 mai 2007)

Vers le Sommet Canada – Union européenne 2008

Il y a 20 ans, le Québec a joué un rôle décisif au sein du Canada dans la promotion et la signature de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Cet accord précurseur s'est révélé profitable pour les deux parties.

Aujourd'hui, le Québec fait la promotion d'un partenariat économique avec l'Union européenne parce que plusieurs volets relèvent de ses compétences constitutionnelles et aussi parce qu'il y voit une occasion de croissance économique. Dans le contexte d'une économie mondialisée, il existe un intérêt certain pour les deux parties à resserrer leurs relations économiques et commerciales.

Le Canada comme le Québec sont des alliés naturels de l'Europe et peuvent offrir à l'UE la possibilité d'une ouverture encore plus grande en Amérique du Nord. Un partenariat avec le Canada offre aussi la possibilité de mettre sur pied un modèle d'accord bilatéral ambitieux visant à libéraliser l'ensemble des composantes touchant le commerce entre les deux entités. Cet accord pourrait servir de canevas à celui, plus ambitieux, d'un accord proprement transatlantique.

L'accord souhaité avec l'Europe s'inscrit dans la vision d'un espace élargi permettant, tant aux Européens qu'aux Canadiens, de travailler, de vivre et de prospérer dans une économie mondialisée et mieux équilibrée. Nous souhaitons que cette vision soit partagée par nos partenaires européens.

Pour toute information >
communiquez avec la

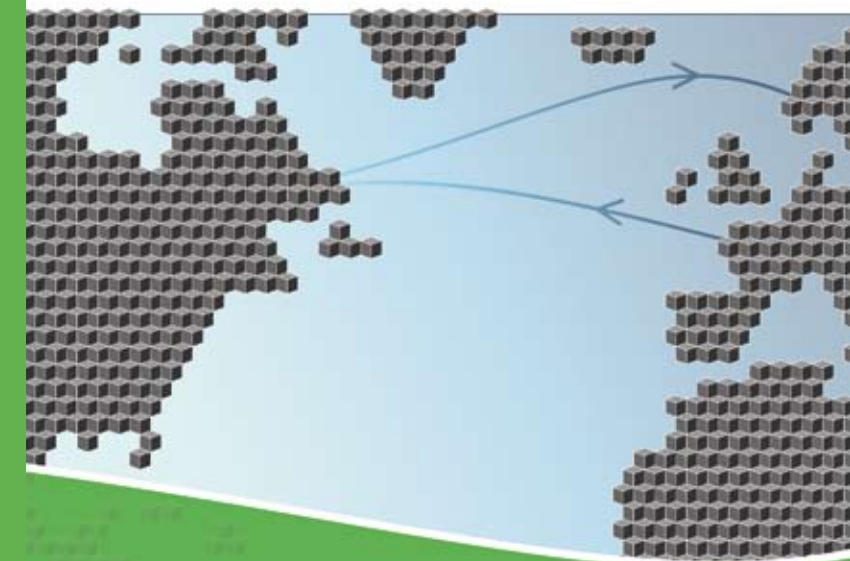
Délégation générale du Québec à Bruxelles

Av. des Arts 46, 7e étage

1000 Bruxelles

Téléphone : +32 2 512 00 36

Vers un nouvel
espacéconomique



POUR UN PARTENARIAT ÉCONOMIQUE PLUS ÉTROIT ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

La mondialisation de l'économie et l'intégration de nos économies aux marchés internationaux nous incitent fortement à souhaiter que la relation entre le Canada et l'Union européenne (UE) se transforme en un véritable partenariat. Ce rapprochement s'inscrit dans la continuité de tout ce que nous avons en commun, dont nos origines et nos valeurs, ce qui inclut le respect de la règle de droit et de l'économie de marché.

La relation entre le Canada et l'Union européenne : une relation déjà fructueuse

Les échanges économiques transatlantiques sont les plus importants au monde. En 2007, les seuls échanges entre l'UE et le Canada atteignaient 57,86 G€. Ce qui fait de l'Union européenne le deuxième partenaire du Canada, après les États-Unis. En 2006, le Canada est le quinzième fournisseur de l'Union européenne et le huitième client de l'UE27. À eux seuls, le Québec et l'UE27 ont un volume annuel d'échanges de biens d'une valeur de 19,13 G€ en 2007.

De plus, les entreprises européennes trouvent au Canada des conditions avantageuses pour produire, pour travailler en partenariat avec nos entreprises performantes, pour faire de la R-D et pour collaborer avec des centres de recherche de pointe. L'UE est le second investisseur étranger au Canada. En 2007, 25 % des sociétés étrangères implantées au Canada provenaient de l'UE27. Au Québec, cette proportion est de 41 %. De même, les entreprises canadiennes investissent dans les 27 pays membres. L'UE27 est la deuxième destination des investissements directs étrangers (IDE) canadiens, avec une somme de 98,29 G€. L'UE27 est la destination de 23,7 % des IDE provenant du Québec.

La relation économique entre le Canada et l'Union européenne participe donc déjà de manière substantielle à la prospérité de nos sociétés. Bien que riche, cette relation n'est cependant pas développée à son plein potentiel. Il subsiste nombre d'obstacles tarifaires et non tarifaires de part et d'autre (normes techniques et de sécurité pour les produits industriels, réglementation interne sur les services, etc.). Ceux-ci restreignent significativement l'accès aux marchés et augmentent les coûts de transaction, particulièrement pour les PME.

Cadre actuel de la relation commerciale

Il n'existe actuellement, entre le Canada et l'UE, que des accords portant sur des mesures volontaires de coopération qui gèrent globalement la relation économique bilatérale.

- Accord Canada-Communauté européenne sur la coopération économique (1976);
- Déclaration sur les relations transatlantiques Canada-Communauté européenne (1990);
- Déclaration de politique commune et Plan d'action Canada-Union européenne (1996);
- Accord relatif à la reconnaissance mutuelle de la certification entre le Canada et l'Union européenne (2004).

Ainsi, aucun accord formel ne gère la relation économique Canada-Union européenne, alors que c'est généralement le cas entre partenaires importants.

Un partenaire naturel : le Canada

Tout comme les Européens, le Québec souhaite que les négociations multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aient une issue positive. Toutefois, la nature des relations commerciales évolue de même que la nature des barrières au commerce. Même si les barrières tarifaires demeurent un frein aux échanges commerciaux, force est de constater que les obstacles en général sont devenus plus complexes et variés. Ils se présentent sous l'aspect de barrières « au delà de la frontière », comme les normes ou réglementations techniques et sanitaires, la faible protection des droits de propriété intellectuelle ou les règles d'investissement. Ce sont là les principaux obstacles au développement des entreprises, tant européennes que canadiennes.

Afin de renforcer la présence de leurs entreprises sur les marchés internationaux, l'Union européenne et le Canada ont entamé chacun de son côté des négociations bilatérales avec plusieurs partenaires. L'Union européenne a lancé des négociations bilatérales avec l'Ukraine, la Corée du Sud, l'Inde et l'Association des nations d'Asie du Sud-Est, en plus des discussions au sein du Conseil économique transatlantique (États-Unis). Certaines discussions ont aussi cours avec la Chine. Le Canada, pour sa part, négocie des accords de libre-échange en Amérique avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, la Communauté andine (dont l'un des membres, le Pérou, a conclu un ALE avec le Canada le 26 janvier 2008), la République dominicaine et le Marché commun des Caraïbes (CARICOM). En outre, en Asie et au Moyen-Orient, le Canada négocie de tels accords avec la Corée du Sud, Singapour et, depuis peu, avec la Jordanie. S'ajoute à ces initiatives bilatérales, la récente signature d'un accord entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse).

Il est temps de compléter notre relation commerciale actuelle par une entente qui leverait les derniers obstacles à l'accès des entreprises européennes et canadiennes aux marchés de l'autre entité en leur offrant des règles claires dans un cadre formel.



Un accord avant-gardiste

L'accord envisagé par le Québec irait au-delà des ententes commerciales habituelles concernant les tarifs et les autres barrières non tarifaires. Il devrait aussi inclure l'amélioration de l'accès aux marchés pour les investisseurs étrangers, l'ouverture des marchés publics, incluant ceux des provinces, et la protection des droits de propriété intellectuelle. Il devrait couvrir tous les obstacles qui pourraient entraver le commerce des services et l'investissement dans ce secteur, y compris celui des services financiers. La reconnaissance des qualifications professionnelles serait aussi incluse dans l'accord souhaité, puisqu'elle faciliterait la circulation des travailleurs qualifiés et accroîtrait le commerce des services et l'implantation des entreprises de part et d'autre de l'Atlantique.

Cet accord innovateur devrait aussi viser la coopération en matière de réglementation et de développement de normes et de règlements techniques, et faciliter les procédures douanières et de sécurité. Il devrait comprendre un processus de collaboration sur les questions de politique de concurrence et d'investissement ainsi qu'un mécanisme efficace de règlement des différends.

Un tel accord permettrait à l'Union européenne et au Canada de travailler ensemble à mettre au point des standards élevés visant le respect de l'environnement et l'efficacité énergétique.

Le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE) a émis une déclaration d'appui au projet et recueilli plus de quatre-vingt-cinq signatures de dirigeants de grandes entreprises canadiennes et européennes.



Il pourrait améliorer les capacités conjointes de recherche et de développement en science et en technologie. Les valeurs partagées par les deux entités permettraient aussi de coopérer à l'établissement de normes qui respectent leurs engagements internationaux en matière de culture et de conditions de travail. Un tel rapprochement permettrait enfin à chacune des parties de renforcer sa position stratégique et sa compétitivité dans la chaîne mondiale de valeur.

Cet accord s'inscrit dans les orientations de l'Union européenne

« Le cadre pour l'Europe dans le monde établi en 2006 défend l'idée que la politique commerciale peut apporter une contribution essentielle à la croissance et à l'emploi en Europe en garantissant que les entreprises européennes restent compétitives et qu'elles aient véritablement accès aux marchés à l'exportation dont elles ont besoin. » (Communication de la Commission intitulée L'Europe dans le monde : Un partenariat renforcé pour assurer aux exportateurs européens un meilleur accès aux marchés extérieurs, COM (2007), p. 2)

Un nouveau partenariat avec le Canada s'inscrirait parfaitement dans les objectifs de la Commission européenne, exprimés dans la stratégie de Lisbonne et dans la politique commerciale, notamment:

- Éliminer les barrières non tarifaires, comme les réglementations et les procédures limitant indûment les échanges. >>>

ACCIONA	Continental AG	Rio Tinto plc
Accor Group	Dienes Group	Roland Berger GmbH
Adolf Wuerth & Co. KG	Deutsche Bank AG	Royal Dutch Shell plc
Aecon Group Inc.	Deutsche Börse AG	Rutgers Chemicals GmbH
Aer Lingus	Direct Energy, Centrica North America	Rx&D
Alcan Inc.	Dundee Precious Metals Inc.	Secor Consulting
Allianz AG	E.ON AG	Siemens AG
ALSTOM	Forest Products Association of Canada	SNC-Lavalin Inc.
AMEC plc	Fruits & Passion	Société Générale
ArcelorMittal	Gaz de France	Société générale de financement du Québec (SGF)
AREVA	GlaxoSmithKline plc	Solvay S.A.
AstraZeneca Canada Inc.	Golder Associates	Süd-Chemie AG
AstraZeneca plc	Hapag-Lloyd AG	SUEZ
AXIMA Services Inc.	Hypo Real Estate Holding AG	Suncor
Barrick Gold Corporation	Husky Injection Molding Systems Ltd.	Teckcominco
BASF	Kuehne & Nagal International AG	Tecsu Ltd.
Bayer AG	Lafarge	Teknion Corporation
Bayerische Motoren-Werke AG	Lufthansa AG	Terma A/S
Bertelsmann AG	MAN Ferrostaal AG	ThyssenKrupp AG
Bilfinger Berger AG	Manulife Financial Corporation	TOTAL S.A.
BNP-Paribas	Maple Leaf Foods Inc.	TRUMPF GmbH + Co. KG
Boehringer Ingelheim GmbH	Mistral Pharma Inc.	TSX Group
Bombardier Inc.	Monsanto Canada	TUI AG
British Airways plc	Munchener Ruckversicherungsgesellschaft AG	Ubisoft Entertainment
Canadian Chamber of Commerce	Pfizer AG	Veolia Environnement
Canadian Manufacturers & Exporters	Pfizer Canada Inc.	Volkswagen AG
CEPSA	PÔLE Québec Chaudière-Appalaches	Zelos Therapeutics, Inc.
CN	Power Financial Corporation	ZF Lenksysteme
Commerzbank AG		