

Écrit par Kathy Noël

Vendredi, 18 Octobre 2013 23:07 -



Photo: Adrian Wyld/Presse canadienne

Le Canada [s'apprête à signer l'accord commercial le plus important de son histoire avec l'Union européenne](#) après quatre ans d'intenses négociations. Que signifie cet accord? Qu'est-ce qu'il contient? Voici 5 clés pour en comprendre les tenants et aboutissants.

1) Un accord historique

L'accord commercial avec l'Union européenne est le plus important jamais signé par le Canada. À son terme, il concernera 28 pays, dont les 27 pays membres de l'UE et le Canada. Du jamais vu depuis les négociations qui ont donné naissance à l'ALENA, signé le 1er janvier 1994. De plus, l'Union européenne n'est pas qu'un autre marché : il compte près de 500 millions de consommateurs, soit une fois et demie la population des États-Unis!

2) Plus qu'un simple traité de libre-échange

Cet accord n'est pas un simple traité de libre-échange. Il va beaucoup plus loin. Il prévoit aussi une clause sur les investissements. C'est ce qu'on appelle une «entente de deuxième génération». Il vise aussi à abaisser le plus possible les barrières non tarifaires, comme les normes de qualité pour certains produits, ou la réglementation dans certains secteurs. En plus d'ouvrir de nouveaux marchés, le libre-échange avec des pays industrialisés permet aussi d'échanger de la main-d'oeuvre et des connaissances. L'accord entre le Canada et l'UE prévoit notamment une clause sur la mobilité des résidents ainsi qu'une coopération accrue en matière de R & D.

3) Un débouché pour propulser nos exportations

Selon un rapport conjoint de la Commission européenne et du gouvernement du Canada, cet accord permettra d'accroître les exportations canadiennes vers l'UE de 13,8 milliards de dollars, et celles de l'UE vers le Canada de 27,6 milliards de dollars.

La plupart des ententes commerciales que nous avons signées ces dernières années, dont celles avec le Pérou ou la Colombie, nous permettaient surtout d'exploiter des ressources et non de vendre des biens à de nouveaux consommateurs. C'est bien beau pour les sociétés minières, mais pour un fabricant de meubles de Trois-Rivières, ça ne veut pas dire grand-chose! L'Europe crée beaucoup plus d'occasions d'affaires.

4) Une diversification de nos marchés

Le Canada et le Québec, par exemple, ont beaucoup profité de l'ALENA. Selon le Conference Board du Canada, les exportations canadiennes en Amérique du Nord ont augmenté de 150 % au cours de la décennie qui a suivi la signature de ce traité, stimulant la création d'emplois dans les entreprises exportatrices. Mais, depuis, nos échanges avec les États-Unis se sont dégradés, au point où nous n'y exportons plus que 67 % de nos marchandises contre 85 % il y a dix ans. Un accord avec l'UE, un marché encore sous-exploité, nous permettra de nous diversifier davantage.

5) Un premier accord qui inclut les provinces

L'entente doit maintenant être approuvée par le Parlement européen, les 28 pays membres de l'UE, et au Canada, par les gouvernements fédéral et provinciaux, ce qui pourrait prendre environ deux ans. Lors des négociations de l'ALENA, les provinces faisaient antichambre. Maintenant, tout le monde est à table. Le gouvernement fédéral s'occupe de tout ce qui relève de sa juridiction, comme les tarifs douaniers, les mesures sanitaires ou le règlement des différends, tandis que les provinces se font entendre sur les aspects qui concernent leurs compétences, c'est-à-dire la main-d'oeuvre, les marchés publics, et tout le marché des services.

Cet article [Les 5 clés pour comprendre l'entente de libre-échange Canada-UE](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#).

Consultez la source sur Lactualite.com: [Les 5 clés pour comprendre l'entente de libre-échange Canada-UE](#)