

OPINIONS

PLAIDOYER POUR UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

M. Pierre Lortie, Président, Bombardier Transport.*

**Extraits du discours prononcé à l'occasion du Sommet*

*Sommet Canada – UE
Forum des Hauts dirigeants des affaires
Tolède, Espagne – 8 mai 2002*

Les liens entre le Canada et l'Europe sont profondément ancrés dans notre histoire commune. Par ailleurs, une de ses composante revêt pour moi un intérêt particulier. Il s'agit en effet de l'état de nos relations économiques et commerciales. Au cours des 40 dernières années, la part des exportations canadiennes destinées à l'Europe a chuté de 45 % à aussi peu que 4.5%.

Un certain nombre de raisons peuvent expliquer cet état de fait : notre proximité géographique à la puissante économie américaine; l'établissement du marché commun en Europe; la fin du système préférentiel issue du Commonwealth avec le Royaume-Uni, lequel favorisait les importations canadiennes; et le notre engagement respectif dans une zone commerciale régionale, qui a éloigné de nos priorités, notre relation bilatérale.

Même après plusieurs ronde de négociations au plan multilatéral concernant la réduction des tarifs, les tarifs moyens entre l'UE et le Canada demeurent toujours élevés avec l'UE, lesquels sont plus du double des niveaux de tarifications canadiens. Le Canada est aussi parmi les seuls huit économies majeures ne bénéficiant pas d'un accord commercial préférentiel avec l'UE. Cela n'est pas sans conséquence, et frappe les entreprises présentent au Canada d'un désavantage certain.

Libéraliser les échanges entre le Canada et l'UE

L'Accord Mexique – UE 2002, fut négocié dans son ensemble à l'intérieur d'une seule année. Cette différence d'attitude s'explique par le désir de l'UE de contre-balancer le déclin du volume relatif des échanges causé par une réorientation des échanges mexicains vers ses partenaires de l'ALENA.

Une question vient donc à l'esprit : Comment le Mexique a-t-il pu obtenir une attention aussi significative de la part de l'UE, alors que ce n'est pas encore le cas du Canada? La valeur totale des échanges entre l'UE et le Canada pour était de l'ordre de 45 billions d'euros, alors que la valeur du commerce UE – Mexique pour 2001 était de 20 billions d'euros

Deuxièmement, la moyenne des tarifs en vigueur demeure relativement élevés [15,5% (UE) versus 8,7% (Canada)] sur les produits agricoles et il existe toujours de nombreux obstacles concernant le commerce dans le secteur manufacturier [3% (UE) vs 1,6% (Canada)].

Des analyses récentes ont démontré que les gains économiques annuels émanant d'un accord de libre-échange Canada – UE se chiffraient aux environs de 200 M. d'euros et de 500 M d'euros, respectivement pour le Canada et l'UE. Prenant en compte les négociations de l'Accord de Libre-Échange Mexique – UE comme base comparative, je crois que des gains annuels de quelques 700 M. d'euros sont plus que suffisant pour justifier un an de travail d'une centaine de fonctionnaires à Bruxelles et Ottawa!

Un accord de libre-échange Canada – UE renforcerait considérablement les relations commerciales de nos deux pays.

« Davantage, le simple fait que ces deux gouvernements soient disposés à s'engager dans une négociation commerciale, représenterait un atout supplémentaire pour la communauté des affaires et signifierait que la relations commerciale trans-atlantique relève d'une priorité pour les deux gouvernements. Et ce, tant en termes politiques qu'en termes économiques. » -- Pierre Lortie

*Le discours intégral est accessible sur le site web du FORCCE à:
www.canada-europe.org/en/Resources/pdf/PierreLortieSpeechMAY2002.pdf