

## **Accord économique et commercial global Canada-Europe : quelles conséquences pour le Québec?**

Alexandre L. Maltais

JANVIER 2011



# Résumé

Depuis le sommet canado-européen de Prague, en mai 2009, des négociations entre le Canada et l'Union européenne sont menées dans le but de conclure un accord économique et commercial global (AÉCG). Selon les négociateurs et les membres du gouvernement canadien, les pourparlers avancent rondement, ce qui permet d'espérer la signature d'une entente en 2011.

Si plusieurs observateurs ont souligné la présence des provinces aux tables de négociations, celle-ci ne constitue pas une évolution significative de la pratique du fédéralisme canadien. En fait, leur présence est une exigence de la part des Européens et n'a pour but que d'assurer la mise en œuvre de l'accord. Les représentants provinciaux sont membres de la délégation canadienne et ne peuvent participer directement aux négociations.

Bien que de nombreux autres aspects du texte de l'accord auraient pu être examinés, le rapport traite essentiellement de la libéralisation des marchés publics subfédéraux. L'AÉCG a une portée et un champ d'application très étendu qui comprennent l'ensemble des contrats octroyés par les gouvernements des provinces, des municipalités et des entités adjudicatrices (sociétés d'État, organismes publics et parapublics, etc.). Il impose le principe de la non-discrimination envers les fournisseurs étrangers et interdit de favoriser les entreprises locales. De plus, le texte de l'accord prohibe l'utilisation des *offsets* (opérations de compensation), des mesures qui encouragent le développement local et restreignent la latitude des autorités dans l'élaboration des conditions de participation aux appels d'offres et l'évaluation des marchés publics.

Ces nouvelles restrictions auront pour conséquences une réduction significative de la marge de manœuvre des provinces en matière de marchés publics. Une moins grande flexibilité des règles concernant les contrats publics empêchera les autorités publiques de mener à bien des objectifs économiques, sociaux et environnementaux, jadis poursuivis comme objectifs secondaires dans les marchés publics. L'AÉCG emprisonnera les gouvernements dans une logique d'octroi des contrats au plus bas soumissionnaire.

Un tel accord nuirait au développement local et régional du Québec. Le principe de non-discrimination empêcherait les autorités de favoriser une entreprise dont les activités sont concentrées au Québec. Par exemple, sa mise en œuvre aurait rendu impossible l'octroi du contrat du métro de Montréal au consortium Bombardier-Alstom l'automne dernier, privant ainsi la région du Bas-Saint-Laurent de nombreux emplois à La Pocatière.

L'AÉCG constituerait aussi une menace sérieuse aux politiques de protection de l'environnement mises en place par les gouvernements via les marchés publics. Les prescriptions en matière de procédés et méthodes de production plus respectueux de l'environnement ne

pourraient être conformes aux dispositions interdisant les barrières non nécessaires au commerce. Ce faisant, l'accord pourrait bien imposer des règles qui favorisent les entreprises sur le territoire des États dont les lois sont plus permissives sur le plan environnemental.

Il semble que la promotion des droits sociaux et la libéralisation des marchés publics soient difficilement conciliables. D'une part, la législation québécoise en matière de promotion des droits sociaux devrait probablement être modifiée et, d'autre part, les entreprises dont les activités se concentrent dans les États où les salaires sont bas et le taux de syndicalisation faible auraient un net avantage lors des appels d'offres. Pour les syndicats canadiens et européens, il y a un danger de nivellement par le bas en matière de normes sociales.

Il est clair que l'AÉCG limiterait la souveraineté économique du Gouvernement du Québec et des autres provinces. Dans un contexte de crise économique, les règles interdisant les opérations de compensation et de non-discrimination réduiraient l'efficacité de la politique budgétaire des provinces.

Dans la dernière partie du rapport, les soi-disant avantages de la libéralisation des marchés sont mis en doute. En fait, plusieurs auteurs sont critiques par rapport aux prétendus bienfaits d'un libre-échange étendu aux marchés publics. Une analyse plus poussée est nécessaire avant d'arriver à la conclusion que l'ouverture des marchés publics à la compétition internationale permet des économies d'argent public. De plus, la libéralisation n'est pas une condition obligatoire pour mettre en place des politiques favorisant la transparence et la lutte contre la corruption tout comme la poursuite d'objectifs secondaires en matière environnementale, sociale et économique n'est pas incompatible avec des règles éthiques élevées. Qui plus est, il n'a pas été démontré que la libéralisation des marchés publics fasse augmenter le bien-être économique des sociétés.

Le grand gagnant de cette négociation sera fort probablement le secteur privé. En effet, plusieurs observateurs ont fait valoir que l'accord était, à tort ou à raison, calqué sur les besoins des grandes entreprises. En outre, les retombées économiques consécutives à la mise en œuvre de l'accord seraient distribuées inégalement entre les régions du Canada.

Finalement, il faut souligner que les négociations manquent de légitimité démocratique. L'insuffisance de consultations, l'importance des montants d'argent public en jeu et l'absence de mandat de négociations pour les gouvernements de la part de leurs électeurs fait en sorte que la population est complètement exclue du processus.

# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	1
CHAPITRE 1	
<b>Mise en contexte : la « troisième option » revisitée</b> .....	3
CHAPITRE 2	
<b>La place des provinces lors des négociations : vers un nouveau modèle?</b> .....	7
CHAPITRE 3	
<b>Les marchés publics dans les négociations bilatérales</b> .....	11
3.1 Que sont les marchés publics? .....	11
3.2 Une portée et un champ d'application plutôt ambitieux .....	13
3.3 La non-discrimination et le traitement national. ....	14
3.4 L'interdiction des « offsets ». ....	15
3.5 Les conditions de participation .....	16
3.6 L'évaluation des marchés publics et leur indivisibilité .....	17
CHAPITRE 4	
<b>Les conséquences de la libéralisation des marchés publics</b> .....	19
4.1 Un accord qui nuit au développement local et régional .....	19
4.2 Une menace sérieuse aux politiques de protection de l'environnement. ....	20
4.3 Normes en matière sociale : vers le plus petit dénominateur commun .....	22
4.4 Une atteinte à la souveraineté économique des gouvernements .....	23
CHAPITRE 5	
<b>Un débat sur les avantages d'un tel accord.</b> .....	25
5.1 Le grand gagnant : le secteur privé .....	26
5.2 Déficit démocratique .....	28
<b>Conclusion</b> .....	29
<b>Bibliographie</b> .....	33
<b>Remerciements</b> .....	39



# Introduction

Depuis le 6 mai 2009, le Canada et l'Union européenne (UE) ont entrepris d'importantes négociations devant mener à une entente de partenariat économique qui prendra la forme d'un Accord économique et commercial global (AÉCG) dont les parties prévoient la conclusion en 2011. Contrairement à un accord de libre-échange traditionnel, l'AÉCG canado-européen aura un champ d'application élargi comprenant, en plus du commerce des biens et des services, notamment, la question de l'investissement et des marchés publics, ainsi que celle de la mobilité de la main-d'œuvre. En cas de mise en œuvre de l'accord, cette ambition des acteurs politiques de libéraliser un plus grand nombre de secteurs économiques ne serait pas sans conséquence sur l'économie québécoise.

Plusieurs problèmes apparaissent rapidement en analysant l'AÉCG Canada-UE. Pour commencer, l'absence de transparence de la part des parties négociatrices fait en sorte que les populations concernées sont totalement écartées du processus de décision : le mandat des négociateurs n'a pas été rendu public, le texte sur lequel ils travaillent n'est pas disponible et aucun processus de consultation n'est prévu avant sa ratification. En fait, une grande partie de la population canadienne et européenne n'est absolument pas au fait de l'existence de ces négociations. En comparaison avec l'Accord de libre-échange canado-américain, qui avait occasionné un large débat pancanadien lors des élections fédérales de 1988, force est de constater que nous sommes aux prises avec un grave déficit démocratique.

Il est important qu'un débat entre les différents acteurs – issus des milieux sociaux, des affaires, syndicaux, etc. – sur la place publique ait lieu. Malgré certaines prises de position tenues, en particulier par des représentants syndicaux et des groupes patronaux, le débat n'a pas vraiment été tenu en dehors des cercles spécialisés. En outre, à défaut d'une information claire et accessible, les quelques discussions qui ont eu cours ont été animées bien davantage par des arguments idéologiques que par des références précises aux textes et mesures en discussion. En lieu et place d'une discussion constructive et pragmatique sur l'accord Canada-UE, on assiste à une radicalisation du débat sur le libre-échange, ce qui est très peu utile dans les circonstances.

De manière plus précise, l'objectif de ce rapport est double. En premier lieu, le but sera d'analyser de manière pragmatique les effets d'un accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et de mettre en lumière les dangers qu'il représente en concentrant l'attention sur la question des marchés publics. Il s'agit de pallier la principale lacune du document que les parties ont conjointement publié en octobre 2008 : *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*, dont la prétention d'objectivité se limite au titre. En deuxième lieu, il s'agira de cerner l'économie générale de l'accord Canada-UE. Nous verrons que les textes de l'accord sont idéologiquement très chargés.

Cette analyse sera effectuée sur le fond en se basant sur un brouillon du texte de l'accord datant de janvier 2010<sup>1</sup>, et sur la forme, c'est-à-dire sur l'organisation des négociations. D'abord, l'analyse sur la forme portera sur la « nouvelle » organisation des négociations, qui inclut désormais des représentants des provinces. Si plusieurs observateurs ont décrit ces changements comme étant majeurs, laissant ouverte la possibilité d'une nouvelle façon de négocier les traités internationaux au Canada, force est de constater que la dynamique ne laisse pas présager telle ouverture de la part du gouvernement fédéral.

Par la suite, nous nous attarderons plus longuement aux questions de fond, c'est-à-dire au contenu des textes. Les dispositions du traité auront des effets importants sur l'économie québécoise : dans sa formulation actuelle, il aura une incidence nuisible sur le développement local et régional, constituera une menace sérieuse aux politiques de protection de l'environnement, entraînera une révision à la baisse des standards en matière de droits économiques et sociaux. Et en ce sens, on peut affirmer qu'il portera atteinte à la souveraineté économique des gouvernements.

Dans le cadre du présent travail, avec les délais qui nous sont impartis, il était impossible d'étudier l'ensemble du contenu de l'AÉCG de manière exhaustive. Nous avons fait le choix de cibler un aspect particulier de l'accord et de faire porter l'essentiel de l'analyse sur les effets de la libéralisation des marchés publics subfédéraux et ce, pour deux principales raisons. En premier parce que, nous le verrons, le chapitre sur les marchés publics est celui qui soulève les problèmes les plus lourds de conséquences pour le Québec. Deuxièmement, parce qu'il est très peu probable que le texte de cette section sur les marchés publics change énormément, il apparaît nécessaire d'y attirer l'attention avant qu'il ne soit ratifié. Les politiciens québécois et canadiens ont répété à de nombreuses reprises que l'accord s'appliquerait aux marchés publics subfédéraux et en cela, c'est une section cruciale pour le Québec. En outre de nombreux articles paraissant des copies conformes de l'accord plurilatéral sur les marchés publics de l'OMC, il se dégage de l'ensemble une cohérence susceptible de réduire singulièrement la marge de manœuvre de l'État du Québec.

---

1. Au moment d'écrire ces lignes, aucune autre version plus récente du texte n'était disponible au public.



# Mise en contexte : la « troisième option » revisitée

Il y a longtemps que les dirigeants politiques fédéraux souhaitent approfondir les relations commerciales transatlantiques du Canada. La raison est simple, les gouvernements fédéraux successifs, surtout libéraux, cherchaient à limiter la dépendance du Canada envers le marché américain grâce à la mise en place de politiques de diversification commerciale. Dans les années 1970, le gouvernement Trudeau voyait en l'Europe un partenaire économique ayant beaucoup de potentiel pour le Canada<sup>2</sup>. C'est dans ce contexte que le secrétaire d'État aux Affaires extérieures de l'époque, Mitchell Sharp, énonce la politique dite de la « troisième option » dans un Livre blanc paru en 1972<sup>3</sup>. Néanmoins, après la conclusion par le gouvernement progressiste-conservateur de Brian Mulroney de l'Accord de libre-échange Canada-ÉUA (ALÉ), puis de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis se sont intensifiés, réduisant de manière relative l'importance du commerce avec l'Europe. Malgré que les tentatives pour trouver de nouveaux partenaires économiques pouvant contrebalancer le pouvoir d'attraction des États-Unis aient lamentablement échoué, l'idée d'un accord de commerce canado-européen refait périodiquement surface au gré de la conjoncture politique.

Il aura fallu attendre 2009 pour qu'un traité de libre-échange soit conclu avec l'Europe, mais celui-ci était limité aux quatre pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELÉ)<sup>4</sup>. Il aurait été pourtant possible depuis un bon moment de lancer des négociations avec l'Union européenne, mais la conjoncture n'y était pas favorable. D'un côté, le Canada approfondissait sa relation économique avec son voisin du Sud et de l'autre, l'Europe croyait avoir peu à gagner à percer un marché d'à peine 30 millions de consommateurs.

Pourtant, l'espoir d'un rapprochement économique entre le Canada et l'Union européenne a récemment été ravivé par une série d'événements. D'abord, l'activisme du premier ministre du Québec Jean Charest, lors de son passage en Europe au début de l'année 2007, a permis de réactualiser l'idée d'un partenariat économique transatlantique. Pendant le Forum économique mondial de Davos, Jean Charest a plaidé en faveur d'un accord de

---

2. Michael Hart, *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*. Toronto: UBC Press, 2002, p. 284-292.

3. Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles*. Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, 1997, p. 462.

4. L'AELE comprend l'Islande, la Norvège, le Liechtenstein et la Suisse.

libre-échange « de nouvelle génération » avec l'Union européenne<sup>5</sup>. Celui-ci devrait libéraliser plus que le commerce des biens, mais aussi celui des services, de l'investissement en plus de favoriser la mobilité de la main-d'œuvre. Accompagné par son ministre responsable du commerce international, Raymond Bachand, M. Charest a rencontré plusieurs leaders politiques européens pour mousser son projet, le qualifiant de « crucial » à ses yeux<sup>6</sup>. À l'époque, le voyage du premier ministre québécois avait fait la manchette, tant au Québec que dans le reste du Canada et a fait réagir bien des commentateurs surpris de constater le dynamisme avec lequel il tentait de vendre son projet.

Par la suite, le projet reçut un appui formel de la part d'un diplomate européen. En entrevue, Dorian Prince, ambassadeur de l'Union européenne au Canada, se désolait de voir à quel point les relations canado-européennes avaient été négligées pendant la dernière décennie et plaidait pour que le Canada et l'Europe entreprennent des pourparlers menant à un accord ambitieux évoqué par le premier ministre québécois<sup>7</sup>. Cet appui n'est cependant pas surprenant puisque le diplomate avait déjà affirmé, en privé comme en public, que l'Europe gardait la porte ouverte à l'idée d'un partenariat avec le Canada<sup>8</sup>.

Parallèlement à ces événements, l'Allemagne, dont la Chancellerie avait déjà déclaré être en faveur d'un rapprochement économique transatlantique – surtout avec les États-Unis<sup>9</sup>, – accédait à la présidence rotative de l'Union européenne pour les six premiers mois de 2007. En bref, les astres s'étaient alignés, créant un contexte favorable à l'ouverture des négociations pour les gouvernements concernés.

Pour la première fois, lors du sommet annuel Canada-UE à Berlin, en juin 2007, les politiciens canadiens et européens s'engagent en promettant de produire « une étude visant à examiner et à évaluer les coûts et les avantages d'un **partenariat économique plus étroit**<sup>10</sup> », en plus d'en examiner les résultats lors d'un prochain sommet, l'année suivante. Le rapport, intitulé *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*, est rendu public à Québec en octobre 2008 et il conclut à la nécessité d'un accord de commerce de seconde génération entre le Canada et l'UE. Selon l'étude, les deux parties obtiendraient des bénéfices considérables en libéralisant totalement ou en partie leurs échanges. En bref, la libéralisation du commerce bilatéral pourrait faire augmenter le PIB du Canada de l'ordre

5. Gouvernement du Québec, Site du premier ministre. *Forum économique mondial de Davos: Jean Charest et Raymond Bachand plaident en faveur d'un accord de libre-échange Canada-Union européenne*. Communiqué en ligne. Davos, 26 janvier 2007. <http://www.premier-ministre.gouv.qc.ca/salle-de-presse/communiqués/2007/janvier/2007-01-26.shtml>. Page consultée le 9 octobre 2010.

6. Jeff Esau, « Quebec's push for a Canada-EU free trade agreement ». *Diplomat & International Canada*, volume 18, numéro 1 (2007), p. 20-22.

7. DM. « EU Ambassador Dorian Prince's ambitious plan ». *Diplomat & International Canada*. En ligne. Volume 18, numéro 1 (2007), p. 19.

8. Patrick Leblond, « The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement : More to it than Meets the Eye ». *Policy Options*, volume 31, numéro 7 (2010), p. 74.

9. The Financial Express. « Merkel mulling German push for the EU-US trade zone ». *The Financial Express* (New Delhi). En ligne. <http://www.financialexpress.com/news/story/184589/>. 23 novembre 2006.

10. Gouvernement du Canada. *Déclaration du sommet UE-Canada de 2007*. En ligne. [http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral\\_relations\\_bilaterales/2007\\_06\\_04\\_statement-declaration.aspx?lang=fra](http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2007_06_04_statement-declaration.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

de 12 milliards de dollars d'ici 2014 en faisant bondir les échanges dans le domaine des biens et services de plus de 20 %<sup>11</sup>. En fait, si les bénéfices potentiels sont bien étayés dans ce texte, le lecteur averti en cherche toujours les désavantages, les « coûts ». Force est de conclure que, selon le texte, les seuls inconvénients seraient induits par la non-conclusion d'un tel projet. Nous aurons l'occasion de revenir sur cette étude ultérieurement.

Forts d'une étude si optimiste à propos des bienfaits inhérents au libre-échange, le Canada et l'Union européenne avaient le champ libre pour ordonner une autre étude sur la définition d'un véritable programme de négociation cette fois. Celle-ci a été publiée le 5 mars 2009, soit exactement deux mois avant le sommet canado-européen. Sans surprise, le *Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise* recommande d'entreprendre les négociations avec d'ambitieux objectifs en matière de libéralisation. Dans un communiqué de presse du gouvernement du Canada, le ministre du Commerce international, Stockwell Day, annonçait que :

« [...] le Canada et l'Union européenne se sont entendus au sujet des domaines devant être négociés dans le cadre d'un accord économique global [...] Ils comprennent le commerce des produits et des services ainsi que d'autres domaines tels que l'investissement, les obstacles techniques au commerce et la coopération en matière de réglementation<sup>12</sup>. »

Enfin, pendant le sommet canado-européen de Prague, le 6 mai 2009, le premier ministre Stephen Harper a annoncé le début des négociations officielles entre la Commission européenne et le Canada. La déclaration commune adoptée à cette occasion réaffirme que la conclusion d'un accord économique et commercial global demeure une priorité et que le travail effectué depuis le dernier sommet à Québec permet de lancer les négociations<sup>13</sup>. Depuis, les représentants des deux parties ont tenu six rondes de négociation en alternance au Canada et en Europe. Selon les responsables, les pourparlers se déroulent « étonnamment bien » et l'échéance de 2011 sera vraisemblablement respectée<sup>14</sup>.

En définitive, l'ouverture des négociations officielles ayant pour objectif la signature d'un accord économique et de commerce global a été le fruit d'une série d'événements plutôt inattendus. Il est vrai que sans le plaidoyer du premier ministre du Québec, les dirigeants canadiens et européens n'auraient peut-être pas eu l'obligation de prendre position

11. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Négociations en vue d'un accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne*. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/can-eu-report-intro-can-ue-rapport-intro.aspx?lang=fra>. Page consultée le 17 janvier 2011.

12. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Le ministre Day annonce des progrès importants en vue d'un accord économique global entre le Canada et l'Union européenne*. Communiqué de presse en ligne. Ottawa, 5 mars 2009. [http://www.international.gc.ca/media\\_commerce/comm/news-communiqués/2009/386908.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/news-communiqués/2009/386908.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

13. Gouvernement du Canada. *Déclaration du sommet Canada-UE, mai 6, 2009* (sic). En ligne. [http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral\\_relations\\_bilaterales/2009\\_05\\_06\\_statement-declaration.aspx?lang=fra](http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2009_05_06_statement-declaration.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

14. Joël-Denis Bellavance, « Libre échange Canada-Europe : un traité qui ira plus loin que l'ALÉNA ». *La Presse Affaires* (Montréal), 25 septembre 2010.

et l'idée d'un partenariat économique canado-européen aurait pu être reléguée à nouveau aux oubliettes. Mais l'appui des Allemands pendant le mandat de la Chancelière Merkel à la présidence de la Commission européenne a très certainement été déterminant. Bien que certains intervenants aient déjà signalé leur inquiétude concernant l'aboutissement des négociations<sup>15</sup>, il est fort probable que les parties arriveront à s'entendre, et ce, pour des raisons politiques. Nous aurons l'occasion d'y revenir ultérieurement.

---

15. Les affaires.com, « Libre-échange : l'accord avec l'UE ne doit pas dérapier, plaide de *Conference Board* ». *Les affaires – monde* (Montréal), 20 septembre 2010. En ligne. <http://www.lesaffaires.com/monde/monde/libre-echange--l-accord-avec-lue-ne-doit-pas-deraper-plaide-le-conference-board-/518459>. Page consultée le 16 octobre 2010.

# La place des provinces lors des négociations : vers un nouveau modèle?

La place des provinces dans la conclusion d'accords internationaux n'est pas bien établie au Canada. Même si le pays a conclu un grand nombre de traités internationaux couvrant une multitude de domaines, la constitution est floue sur la question de la division des compétences entre le gouvernement fédéral et les provinces en cette matière. Bien que la pratique tende à démontrer que la négociation et la signature des traités reviendraient principalement au gouvernement fédéral<sup>16</sup>, leur mise en œuvre a été clairement établie par les tribunaux comme étant du ressort du gouvernement disposant de la compétence constitutionnelle touchée par l'accord. Par exemple, un accord relatif à l'éducation devrait être mis en œuvre par les législatures provinciales. Qui plus est, la jurisprudence est très claire à ce sujet : les provinces n'ont nullement l'obligation de mettre en œuvre les traités signés par le gouvernement du Canada qui touchent leurs champs de compétences<sup>17</sup>. Dans ce contexte, le gouvernement fédéral doit prendre les précautions nécessaires pour garantir à ses partenaires l'incorporation de ses engagements internationaux en droit interne, ce qui nécessite un dialogue constant avec les gouvernements provinciaux.

Dans le cas d'un traité économique et commercial tel que celui dont il est question, il est évident que certaines dispositions affecteront les compétences partagées, voire exclusives, des provinces. Par conséquent, pour que l'AÉCG soit valide, ces dernières devront prendre les mesures législatives nécessaires à la mise en œuvre. Or, les Européens connaissent fort bien la difficulté, de la part du Canada, de respecter ses engagements lorsque la collaboration des provinces est requise. C'est essentiellement pour cette raison qu'ils ont exigé du gouvernement canadien que les provinces participent aux négociations. De cette manière, les intervenants provinciaux sont tenus au courant tout au long des pourparlers et peuvent faire valoir leurs points de vue auprès des négociateurs fédéraux. C'est une première canadienne, car si les provinces sont généralement consultées avant, pendant et après la conclusion d'un accord, elles ne participent jamais directement aux négociations.

Mais que signifie leur présence à la table des négociations? Certains observateurs ont fait valoir que cette pratique était le signe d'une évolution du fédéralisme canadien. En fait, cette soi-disant ouverture n'a même pas été amorcée par le gouvernement fédéral. Elle est plutôt une condition sine qua non imposée par les Européens pour engager les pourparlers<sup>18</sup>.

---

16. Le Québec conteste le monopole du fédéral en matière de signature des traités internationaux. Grâce à une interprétation de la constitution canadienne, la « doctrine Gérin-Lajoie », le gouvernement du Québec conclut de manière autonome certaines ententes internationales touchant ses compétences exclusives depuis les années 1960.

17. *Affaire des Conventions de travail (1937)*. P.G. du Canada c. P.G. de l'Ontario, [1937] A.C. 326.

18. Patrick Leblond, *op. cit.*, p. 77.

Pour les Européens, et même pour le gouvernement fédéral, la présence des provinces aux tables de négociation n'a pour seul but que de les compromettre politiquement. C'est une forme d'assurance que les parlements provinciaux mettront en œuvre les dispositions du traité. Autrement, il n'y a aucun autre avantage, de part et d'autre, à ce qu'une des deux délégations comprenne plus d'une centaine de membres.

En ce qui a trait à l'organisation des négociations, elle a été soumise à un protocole strict. Pour intégrer les provinces, les parties ont départagé les négociations en une douzaine de tables thématiques. Chacune de ces tables porte sur un sujet relié à une compétence particulière, fédérale ou provinciale. Les provinces peuvent être présentes à sept de ces tables, les cinq autres traitant de compétences exclusivement fédérales. Selon le document présenté par Pierre-Marc Johnson, négociateur en chef du Québec, devant les parlementaires de l'Assemblée nationale du Québec siégeant sur la Commission des institutions, « le gouvernement fédéral se réserve les thèmes de négociation à portée horizontale, pour lesquels il consultera les provinces<sup>19</sup>, » c'est-à-dire le commerce des biens, les mesures phytosanitaires, les procédures douanières et la facilitation du commerce, la propriété intellectuelle et les appellations géographiques et, finalement, les dispositions institutionnelles et les mécanismes de règlement des différends. Par ailleurs, le Québec, comme les autres provinces, « traitera directement [...] en tant que membre de l'équipe canadienne de négociation<sup>20</sup> » des sujets suivants : le commerce des services, les obstacles techniques au commerce, la mobilité de la main-d'œuvre, les investissements, les marchés publics, la politique de concurrence et les sociétés d'État et la coopération.

En dépit du précédent créé par cette présence provinciale au sein de la délégation canadienne, il serait mal venu d'y voir une quelconque révolution dans les pratiques. En fait, les représentants des provinces n'ont pas de réel droit de parole dans ces négociations. S'ils peuvent être présents dans la même salle que les négociateurs et les écouter lors des plénières, comme l'expliquait M. Johnson en commission parlementaire, ils doivent passer « un billet doux » aux négociateurs du gouvernement fédéral « pour s'assurer qu'ils n'oublient pas des dimensions qui soient fondamentales. » Cependant, il ajoute : « Nous faisons valoir notre point de vue [...] en dehors des salles de négociations et aussi dans les couloirs<sup>21</sup> ». Le Québec a l'habitude de ce genre de « diplomatie de couloirs ». La plupart du temps, les représentants québécois doivent se contenter d'arpenter les corridors espérant pouvoir faire valoir leur point de vue à un diplomate étranger.

En somme, loin d'être le début de la mise en place d'un mécanisme officiel de consultation des provinces lors de négociations internationales, la place offerte aux provinces n'est

19. Pierre Marc Johnson, « Le nouvel espace économique du Québec. Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Union européenne ». Commission des institutions, Assemblée nationale du Québec, 6 octobre 2010, p. 9

20. *Ibid.*

21. Pierre-Marc Johnson, Audition de M. Pierre Marc Johnson concernant les orientations formulées par le gouvernement du Québec auprès du gouvernement fédéral au sujet du projet d'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, ainsi que sur l'état actuel des négociations et les enjeux que soulève ce projet. Québec : Assemblée nationale du Québec, Commission des institutions, 6 octobre 2010. Verbatim des échanges disponible à <<http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/commissions/ci-39-1/journal-debats/CI-101006.html>>

pas un geste désintéressé. Ce qu'il faut avant tout retenir de cette « présence » des provinces aux tables de négociations – à la demande de l'UE, rappelons-le – est que l'accord touchera inmanquablement les compétences constitutionnelles provinciales. D'ailleurs, c'est bien ce qui était projeté, puisque l'accord, ayant un champ d'application large, ne se limitera pas à l'élimination des droits de douane sur les produits. En fait, il est probable que l'essentiel des concessions faites par le Canada soit dans les champs de compétences de ses provinces.





# Les marchés publics dans les négociations bilatérales

Inévitablement, l'enjeu de l'accès aux marchés publics<sup>22</sup> canadiens a refait surface et a été abordé dans le cadre des négociations sur l'AÉCG. Si déjà les marchés publics du gouvernement fédéral font l'objet d'une ouverture internationale à cause des accords signés antérieurement par le Canada à l'OMC<sup>23</sup>, il n'en est pas de même pour les provinces et les municipalités, qui n'ont pas les mêmes obligations. C'est pour cette raison que les marchés publics constituent un des thèmes de négociation les plus contentieux. En même temps, elle est déterminante quant à l'aboutissement de l'accord. Dans ce contexte, la question se pose : le Canada est-il prêt à céder sur l'accès à ses marchés publics subfédéraux pour mener à bien et conclure les négociations avec la signature du traité bilatéral? Encore faut-il connaître ce qui sera concédé par les Européens en contrepartie.

### 3.1 Que sont les marchés publics?

Aux fins de définition, les marchés publics représentent l'ensemble des achats publics par les différents ordres de gouvernements – fédéral, provinciaux ou municipaux – ou par une administration parapublique – commissions scolaires, universités ou hôpitaux. Ils comprennent en plus les contrats octroyés par des sociétés d'État comme Hydro-Québec et la Société des alcools (SAQ), par exemple. Concrètement, il peut s'agir de contrats d'approvisionnement, de services d'entretien, de travaux de construction d'immeubles ou de routes, etc. Dans le jargon du commerce international, le marché public est défini comme étant :

« [...] le processus par lequel un gouvernement obtient l'utilisation ou l'acquisition de biens ou services, ou toute combinaison de ces derniers, à des fins gouvernementales, et non en vue d'une vente ou revente commerciale, ou pour un usage dans la production ou la fourniture de biens et services à des fins de vente et de revente commerciale<sup>24</sup>. »

L'inclusion des marchés publics provinciaux et municipaux dans l'accord est certainement une des dispositions les plus controversées de la démarche en cours. Les contrats publics des entités subfédérales restent un des derniers secteurs non couverts par les traités internationaux conclus par le gouvernement canadien<sup>25</sup>. Cette exclusion des marchés publics des provinces et des municipalités leur laisse une grande flexibilité en matière de politiques

---

22. En anglais, « government procurement »

23. Le Canada est partie à l'accord plurilatéral sur les marchés publics (AMP) de l'OMC depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1996

24. Système d'information sur le commerce extérieur, *Dictionnaire des termes commerciaux*, en ligne, [http://www.sice.oas.org/dictionary/GP\\_f.asp#GP](http://www.sice.oas.org/dictionary/GP_f.asp#GP), page consultée le 30 octobre 2010.

25. La seule exception est l'Accord Canada-États-Unis sur les marchés publics.

publiques. En fait, pour plusieurs, l'exclusion des marchés publics subfédéraux constitue un des derniers remparts de la souveraineté économique du Canada. Pour d'autres, c'est l'importance des montants d'argent public impliqué qui est la source de ces sensibilités<sup>26</sup>.

En même temps, il faut souligner l'importance que prennent les marchés publics au cours de ces négociations. En fait, l'accès à l'ensemble des marchés publics canadiens pour les entreprises européennes est une condition sine qua non, essentielle à la conclusion de l'AÉCG pour les représentants européens. De passage en commission parlementaire à l'Assemblée nationale, M. Johnson a qualifié l'enjeu de l'accès aux marchés publics des provinces de « central pour les Européens » en ajoutant qu'il constituait « un des objectifs importants de l'Union européenne [et] qu'il faudra, dans notre offre, répondre au moins en partie à ces préoccupations<sup>27</sup>. » Ce n'est plus un secret pour personne puisque, dès février 2010, une note de breffage destinée à l'équipe de négociation européenne qui avait été rendue publique indiquait clairement que l'objectif de l'UE est le plein accès à tous les marchés publics canadiens, y compris ceux des entités subfédérales<sup>28</sup>. Ces attentes envers les provinces canadiennes avaient été répétées dans un rapport du Comité économique et social européen : « L'ouverture des marchés publics est l'un des points qui présentent le plus d'intérêt pour l'UE. Étant donné que les provinces canadiennes possèdent des compétences très étendues dans ce domaine, il est essentiel qu'elles participent aux négociations<sup>29</sup>. »

Cette attention que portent les Européens aux marchés publics est facilement compréhensible. Premièrement, les entreprises européennes disposent déjà d'un immense marché commun de près de 500 millions de consommateurs. Dans ce contexte, l'importance très relative du Canada en termes de bassin de consommateurs potentiels n'est pas d'un grand intérêt pour les exportateurs étrangers. Deuxièmement, il faut rappeler que les marchés publics subfédéraux représentent un des seuls secteurs qui ne soient pas affectés par les accords de commerce du Canada. En ce sens, l'ouverture des marchés publics aux fournisseurs de biens et services européens constituerait une véritable concession de la part des négociateurs canadiens. D'autant plus que les entreprises canadiennes bénéficient déjà de l'ouverture des marchés publics européens grâce à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC depuis 1994<sup>30</sup>. Troisièmement, la valeur des marchés publics canadiens est considérable; seulement pour le gouvernement du Québec, ils représentent plus de 28,7 milliards par année<sup>31</sup>. En incluant l'ensemble des achats des provinces et du fédéral, les marchés publics canadiens totalisent plus de 179 milliards de dollars par année<sup>32</sup>. À titre de comparatif, pour

26. C'est notamment un des arguments de Scott Sinclair

27. Pierre-Marc Johnson, *op. cit.*

28. Laura Payton, « EU wants all-access pass to Canadian procurement ». *Embassy*, 10 février 2010. En ligne. <http://www.embassymag.ca/page/view/eu-02-10-2010>. Page consultée le 30 octobre 2010.

29. Rodríguez García-Caro, *Avis du Comité économique et social européen sur «Les relations entre l'UE et la Canada»*. Bruxelles : Comité économique et social européen, 16 septembre 2010, p. 1.

30. *Ibid.*, p. 6.

31. Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, *Marchés publics : Comment traiter avec les gouvernements provinciaux et fédéral*. En ligne. <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2312>. Page consultée le 30 octobre 2010.

32. *Ibid.*

l'ensemble des pays de l'OCDE, ces dépenses gouvernementales représentent entre 15 et 20 % de leur produit intérieur brut<sup>33</sup>.

### 3.2 Une portée et un champ d'application plutôt ambitieux

Selon les documents obtenus, le chapitre sur les marchés publics couvrirait les contrats de tous les différents ordres de gouvernement et de leurs entités « acheteuses ». Au deuxième article du chapitre relatif au champ d'application des dispositions sur les marchés publics, on trouve une liste d'annexes référant aux « entités gouvernementales, publiques et parapubliques » qui y seront assujetties. Bien que ces annexes ne soient pas disponibles, leurs titres sont évocateurs et laissent croire à une application très large : le premier annexe, intitulé « central government entities », réfère au gouvernement fédéral canadien, le deuxième, « sub-national government entities », renvoie aux provinces et territoires, aux municipalités et aux autres gouvernements subfédéraux. Le troisième, « all other entities<sup>34</sup> », fait référence aux organismes publics et parapublics, aux sociétés d'État, etc.

Le texte prévoit aussi que les dispositions du chapitre s'étendent pratiquement à tout type de contrats publics. En effet, le libellé de l'article 2 du chapitre se contente de dire que le présent accord s'applique aux marchés passés par tout moyen contractuel ayant pour but une acquisition à des fins gouvernementales, comprenant les biens et les services, à l'exception des exclusions inscrites à l'annexe par les parties à l'accord<sup>35</sup>. La nature des contrats publics peut être très variable : les biens et les services et les services de construction spécifiés<sup>36</sup>.

Selon l'analyse du *Centre for Civic Governance*, les négociateurs de la Commission européenne demandent à ce que tous les contrats publics dont la valeur excède 200 000 \$ soient soumis aux dispositions du traité<sup>37</sup>. Ces contrats comprendraient ceux des principales municipalités canadiennes<sup>38</sup>, en plus des établissements scolaires, universitaires, des aéroports, des ports, des systèmes de transport en commun, etc. En bref, toutes entités dont le financement est substantiellement public.

Cependant, certains secteurs d'activité seraient exclus de l'entente bilatérale. Ainsi, le chapitre sur les marchés publics ne s'appliquerait pas, entre autres, à l'acquisition de terres, d'immeubles préexistants, d'agences fiscales, aux contrats d'aide internationale, etc. Plus largement, des exceptions à l'application du traité sont prévues : par exemple, rien n'empêche un État associé à l'accord de prendre les mesures nécessaires à la protection des intérêts

33. Government of Canada and European Union. *Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*. 5 mars 2009.

34. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 204

35. *Ibid.*, p. 205.

36. *Ibid.*

37. *Ibid.*, p. 11

38. Au Québec : Montréal, Longueuil, Québec, Sherbrooke, Laval, Gatineau, Trois-Rivières et Saguenay.

supérieurs de sécurité<sup>39</sup>, ce qui signifie que l'accord ne s'appliquerait pas, entre autres, aux contrats relatifs à l'armement militaire.

### 3.3 La non-discrimination et le traitement national

Dans le chapitre sur les marchés publics, l'AÉCG reprend un des principes fondamentaux du libre-échange : la non-discrimination. Principe défendu à l'OMC, la non-discrimination est à l'origine de la règle du traitement national qui interdit aux États de traiter différemment, sur la base de l'origine nationale, des produits déjà admis sur leur marché intérieur<sup>40</sup>. En d'autres termes, après avoir imposé les droits de douane applicables, les gouvernements ne peuvent taxer davantage les produits d'origine étrangère que ceux qui sont produits localement, par exemple.

Dans le cadre du chapitre portant sur les marchés publics, la règle s'applique aux fournisseurs de biens et services étrangers intéressés par les contrats publics. Le texte de l'accord interdit aux parties – et à leurs entités – d'accorder à un fournisseur établi sur le territoire national un traitement moins favorable que celui accordé à un autre, selon le degré de contrôle ou de participation étrangers<sup>41</sup>. La discrimination envers un fournisseur établi sur le territoire national sur la base que les produits et services offerts par ce dernier ont été produits sur le territoire de l'autre partie est aussi proscrite<sup>42</sup>. En bref, il est impossible, pour une province ou une municipalité, de favoriser les entreprises nationales, les entreprises dont les actionnaires sont des nationaux ou les entreprises faisant affaire localement de quelque manière.

Normalement, de telles dispositions favorisent – ou du moins évitent de défavoriser – les entreprises étrangères, mais les entreprises nationales exportatrices ne sont pas perdantes dans un contexte de réciprocité. Théoriquement, les entreprises issues du plus petit marché – le Canada – sont même avantagées, puisqu'elles obtiennent l'accès à un plus grand marché – l'Union européenne. Cependant, à cause des engagements pris à l'OMC, les États membres de l'Union européenne doivent déjà respecter le principe de non-discrimination envers les entreprises étrangères en matière de marchés publics. Les entreprises canadiennes ont donc déjà accès aux marchés publics subnationaux européens<sup>43</sup>. L'inclusion d'une telle clause, inspirée de l'accord multilatéral sur les marchés publics (AMP), n'aurait de conséquences que pour les provinces, les municipalités et les autres « entités subfédérales » canadiennes. En ce sens, elle constituerait une importante concession de la part du Canada.

39. Brouillon, p. 359.

40. Organisation mondiale du commerce. *Les principes qui inspirent le système commercial*. En ligne. [http://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/fact2\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm). Page consultée le 12 janvier 2011.

41. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010.*, p. 208

42. *Ibid.*

43. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et la Commission Européenne, Direction générale du Commerce (DG Trade), *op. cit.*, p. 76.

### 3.4 L'interdiction des opérations de compensation

Une des principales critiques formulées à l'endroit du texte préliminaire est que le chapitre sur les marchés publics interdit les « opérations de compensation », plus communément appelées, en anglais, « offsets ». Selon l'Organisation mondiale du commerce, les opérations de compensation désignent :

« [...] les mesures utilisées pour encourager le développement local ou améliorer la balance des paiements au moyen de prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale, de l'octroi de licences pour des technologies, de prescriptions en matière d'investissement, d'échanges compensés ou de prescriptions similaires<sup>44</sup>. »

En d'autres termes, les opérations de compensation sont des moyens utilisés par les gouvernements pour planifier ou du moins diriger le développement économique de la société qu'ils représentent. En matière de marchés publics, ces opérations de compensation peuvent prendre plusieurs formes : des politiques d'achat local, des lois favorisant les entreprises ayant leur siège sur le territoire national, critères d'attribution de contrats qui désavantagent, directement ou indirectement, les entreprises étrangères, etc. Il est d'ailleurs très courant que les municipalités ou les provinces se servent de ce genre de politiques.

Utilisées intelligemment, les opérations de compensation peuvent donner d'autres résultats que l'approvisionnement en biens et services au plus bas coût du marché. Comme le rappelle le *Centre for Civic Governance* dans un rapport<sup>45</sup> publié en mai dernier, ces « strategic procurements » peuvent créer une demande pour des technologies innovatrices, alternatives, venir en aide à un secteur d'activité naissant, consolider la création de nouveaux emplois, etc. Ils peuvent aussi venir en aide à un secteur d'activité en difficulté. Par exemple, en 2008, pour relancer l'industrie du bois d'œuvre québécoise, le Ministère des Ressources naturelles et de la Faune mettait sur pied une stratégie d'utilisation de bois dans la construction au Québec. L'initiative visait à augmenter la consommation du bois produit au Québec et à inciter l'industrie du bois à se tourner vers la production de produits du bois à valeur ajoutée<sup>46</sup>. Pour ce faire, le gouvernement prévoyait privilégier l'utilisation du bois dans la construction d'édifices gouvernementaux jusqu'à un coût supérieur de 5 %<sup>47</sup>. En bref, le gouvernement faisait le choix de payer plus cher pour les contrats de construction pour

44. Organisation mondiale du commerce (OMC). *Accord de Marrakech : annexe 4B. Accord sur les Marchés publics*. En ligne. [http://www.wto.org/french/docs\\_f/legal\\_f/gpr-94\\_02\\_f.htm#ftnt7](http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gpr-94_02_f.htm#ftnt7). Page consultée le 22 novembre 2010.

45. Steven Shrybman, *Municipal Procurement Implications of the Proposed Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union*. Vancouver : Centre for Civic Governance, mai 2010, p. 7.

46. Gouvernement du Québec, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Stratégie d'utilisation du bois dans la construction au Québec*. Québec, mai 2008, 24 p. Disponible en ligne : <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/publications/forets/entreprises/strategie-developpement.pdf>.

47. Gouvernement du Québec, Ministère des Ressources naturelles et de la Faune. *Première stratégie d'utilisation du bois dans la construction au Québec - « Agir aujourd'hui pour demain » - Claude Bécharde*. Communiqué de presse disponible en ligne. <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/presse/communiqués-forets-detail.jsp?id=6907>. Page consultée le 12 janvier 2011.

privilégier une conception de l'intérêt de la collectivité qui comprenait le développement régional, l'occupation du territoire, la diversification économique, etc.

Or, dans le texte préliminaire de l'accord daté de janvier 2010, les parties s'entendent sur l'interdiction complète des opérations de compensation. En effet, le sixième paragraphe de l'article décrivant les principes généraux du chapitre sur les marchés publics se lit comme suit :

« With regard to covered procurement, a Party, including its procuring entities, shall not seek, take account of, impose or enforce any offset.<sup>48</sup> »

Les termes utilisés sont sensiblement les mêmes que ceux contenus à l'article XVI de l'Accord de Marrakech sur les marchés publics, dont le Canada est signataire, à quelques exceptions près<sup>49</sup>. Cependant, vu l'impossibilité d'émettre une réserve, la portée de l'article de l'AECG est beaucoup plus large que celle de l'accord multilatéral puisque ce dernier ne s'applique pas aux entités subfédérales canadiennes. De plus, dans l'accord bilatéral, on ajoute les mots « take account of », ce qui, dans notre interprétation, reviendrait à s'attaquer à toute mesure s'apparentant à une opération de compensation préexistante à l'accord.

### 3.5 Les conditions de participation

Les dispositions portant sur les conditions de participation aux appels d'offres peuvent sembler accessoires. Ce sont des dispositions très techniques, mais elles ont une importance capitale pour les fournisseurs de produits et services qui veulent se qualifier pour décrocher des contrats publics. L'objectif ultime des dispositions portant sur les conditions de participation est de s'assurer que les États associés à l'accord respectent le principe de non-discrimination envers les fournisseurs étrangers de produits et de services.

Comme l'accord plurilatéral sur les marchés publics de l'OMC (AMP), l'AECG Canada-Europe contient un article règlementant les conditions de participation aux marchés publics des entités soumises au traité. Le libellé du premier paragraphe de l'article VII sur les conditions de participation se lit comme suit :

« Une entité “acheteuse” doit limiter les conditions de participation aux procédures d'appel d'offres à celles qui sont **indispensables pour s'assurer que l'entreprise ait les capacités financières et commerciales et des qualifications légales et techniques nécessaires à l'exécution du marché en question**<sup>50</sup>. » (Notre traduction)

L'utilisation de ces termes : des conditions « indispensables » à l'assurance des seules « capacités financières et commerciales et des qualifications légales et techniques », sont très

48. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 208

49. Organisation mondiale du commerce (OMC), *op. cit.*

50. Original en anglais: « A procuring entity shall limit any conditions for participation in a procurement to those that are essential to ensure that a supplier has the legal and financial capacities and the commercial and technical abilities to undertake the relevant procurement. »

restrictives puisqu'on interdit implicitement le recours à des conditions s'inscrivant dans la poursuite d'objectifs secondaires légitimes comme le respect de l'environnement ou la promotion des droits des travailleurs<sup>51</sup>. En fait, comme le fait remarquer Arie Reich, de telles dispositions obligent les gouvernements à s'inscrire dans une logique d'octroi des contrats au plus bas soumissionnaire<sup>52</sup>.

De plus, le deuxième paragraphe de la même disposition suspend un autre droit discrétionnaire des gouvernements. On s'entend pour interdire les conditions d'obtention d'un contrat qui favoriseraient les fournisseurs ayant déjà conclu un contrat avec le gouvernement. En d'autres termes, une entité soumise à l'accord ne pourrait choisir de réduire le risque de non-respect du contrat en l'octroyant à une entreprise reconnue comme étant fiable, mais ayant soumissionné à un prix légèrement plus élevé. La seule porte qui reste ouverte, sous proposition de l'UE, est que l'expérience de la firme soit une condition essentielle à l'accomplissement du mandat<sup>53</sup>. Une fois de plus, ces clauses visent à empêcher les entités de favoriser, de quelque manière que ce soit, les entreprises nationales qui ont plus de chances d'avoir préalablement obtenu un contrat public que les entreprises européennes.

### **3.6 L'évaluation des marchés publics et leur indivisibilité**

Au Québec, sauf exceptions<sup>54</sup>, la loi interdit de scinder les contrats publics de manière à ce que les organismes se soustraient à l'obligation d'effectuer un appel d'offres. Cependant, à cet égard, il faut distinguer les tentatives de contourner la loi et les situations où la division des marchés publics est pertinente pour « accomplir une stratégie d'acquisition à long terme<sup>55</sup> ». Pour permettre une plus grande participation des petites et moyennes entreprises, et pour obtenir un meilleur prix, les autorités peuvent donc diviser les marchés publics. Ce faisant, les petites entreprises spécialisées ne sont pas exclues.

Quant à l'accord, une des dispositions relatives à l'évaluation de la valeur des contrats interdit aux autorités de séparer les contrats publics dans le but de les exclure des règles de l'accord. L'article 6 prévoit que l'entité octroyant le contrat doit « inclure la valeur maximum estimée des contrats, sur toute leur durée, qu'il soit ou non accordé à un ou plusieurs fournisseurs, en prenant en considération toutes les formes de rémunération<sup>56</sup> ». Alors, dans l'estimation de la valeur d'un marché public, les responsables doivent calculer la valeur totale d'un marché, même s'il est divisé en plusieurs contrats.

---

51. Arie Reich, « The new text of the Agreement on Government Procurement: an Analysis and Assessment ». *Journal of International Economic Law*, volume 12, numéro 4 (2009), p. 1013.

52. *Ibid.*

53. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 211.

54. La loi sur les contrats des organismes publics prévoit certaines exceptions, notamment, situation d'urgence, la sécurité des personnes ou des biens est en cause.

55. Gouvernement du Québec, Institut national de santé publique, Direction du développement des individus et des communautés. *Perspectives d'achats local pour les organismes publics québécois et les municipalités : une analyse juridique*, rédigé par Me Marie-Hélène Sylvestre. Montréal, 2009, p. 51.

56. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 206

Ces dispositions posent problème à un égard : l'estimation des coûts d'un projet est parfois ardue. Que se passe-t-il si les estimations préalables sont inférieures au seuil pour que s'applique l'AÉCG, mais que des dépassements de coûts font en sorte que la valeur du contrat dépasse ce seuil? Au final, il est clair que l'objectif derrière l'interdiction de la scission des marchés publics est d'éviter que les gouvernements ne puissent favoriser les entreprises nationales.



# Les conséquences de la libéralisation des marchés publics

Au Canada et au Québec, les règles concernant les contrats publics bénéficient d'une certaine flexibilité afin de permettre aux provinces, municipalités et organismes parapublics d'accomplir différents objectifs. Si, de manière générale, les gouvernements cherchent à obtenir des biens et services au prix le plus bas, ils peuvent aussi poursuivre des objectifs secondaires selon leur conception de « l'intérêt de la collectivité ». En fait, les gouvernements poursuivent des objectifs certes économiques, mais aussi sociaux, environnementaux et de développement régional par le biais des marchés publics. D'ailleurs, la recherche de l'intérêt de la collectivité constitue un des principes directeurs des approches en matière de marchés publics dans toutes les juridictions<sup>57</sup>. Pourtant, le texte de l'accord contient des dispositions tout à fait contraires à ce genre de pratiques.

### 4.1 Un accord qui nuit au développement local et régional

Comme le Québec dispose d'un immense territoire, mais d'une population réduite, sa densité démographique est faible. Cet état de fait, jumelé au phénomène de l'exode rural crée un problème d'occupation du territoire. Pour s'assurer de maintenir un certain équilibre démographique entre les régions du Québec, le gouvernement a mis en place des mesures pour aider à la rétention des travailleurs dans les régions ressources. Certaines d'entre elles se retrouvent sous forme de conditions d'obtention de contrats des sociétés d'État. Par exemple, dans le respect de son mandat, Hydro-Québec émet des prescriptions spéciales à l'obtention des contrats pour les soumissionnaires. En 2003, dans le cadre de projets d'énergie éolienne, Hydro-Québec avait fait inclure des « considérations économiques, sociales et environnementales [...] en accord avec les principes de développement durable [en plus d'ajouter] des clauses de production domestique très précises<sup>58</sup> » dans ses appels d'offres. En pratique, les fournisseurs devaient s'engager à réaliser 60 % des coûts globaux du projet au Québec, dont 30 % dans la seule MRC de Matane et la région de la Gaspésie<sup>59</sup>. Évidemment, ce type de politiques de la part de sociétés d'État assujetties aux dispositions du chapitre sur les marchés publics pourrait être remis en question par la conclusion de l'AÉCG Canada-UE.

---

57. Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire. *Marchés publics dans le milieu municipal : Rapport du Groupe-conseil sur l'octroi des contrats municipaux*, rédigé par Guy Coulombe et al. Montréal : MAMROT, mars 2010, p. 10.

58. Marcelin Joanis, Touri Chassin et Lydia Yakonowsky, *Marchés publics et développement économique au Québec : Leçons des expériences européennes et nord-américaines*. Montréal : Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, mai 2009 (version mise à jour en mai 2010), p. 18.

59. *Ibid.*

Dernièrement, le gouvernement du Québec a pris la décision d'attribuer, sans appel d'offres, le contrat de fabrication de voitures pour le métro de Montréal au consortium Bombardier-Alstom. Au lieu de lancer un appel d'offres international en laissant les entreprises étrangères soumissionner afin de maximiser la concurrence et possiblement obtenir un meilleur prix, le gouvernement a choisi de garantir des emplois à La Pocatière, dans la région du Bas-St-Laurent. Cette décision a évidemment soulevé la colère de l'entreprise espagnole CAF, qui affirmait être en mesure de fournir les voitures de métro à un prix bien moindre<sup>60</sup>. Plusieurs observateurs se sont interrogés quant à la légalité d'une telle décision, mais comme l'Accord sur les marchés publics (AMP) ne s'applique pas aux provinces, le gouvernement du Québec n'avait pas l'obligation d'aller en appel d'offres. Par contre, si l'accord Canada-UE avait été en vigueur, avec des dispositions interdisant la discrimination dans l'octroi des contrats publics, le gouvernement n'aurait pas eu la même latitude. Au final, la question n'est pas de savoir si la décision du gouvernement, dans cette situation particulière, était la bonne, mais plutôt de se demander si les provinces sont prêtes à laisser aller le droit de choisir un modèle de développement adapté à leurs particularités.

En somme, l'élargissement des obligations de non-discrimination des fournisseurs, l'interdiction des opérations de compensation et les restrictions au niveau des conditions de participation dans l'attribution des contrats publics aux ordres de gouvernements inférieurs au Canada constitueraient une barrière au développement local et régional.

## **4.2 Une menace sérieuse aux politiques de protection de l'environnement**

Évidemment, le texte de l'accord économique et commercial global n'interdit pas explicitement aux gouvernements de mettre en place des politiques de protection de l'environnement. Comme dans l'Accord multilatéral sur les marchés publics de l'OMC, les mesures ayant pour objectif la protection de l'environnement sont permises. En effet, l'article III portant sur la sécurité et les exceptions générales prévoit que « [...] rien dans le présent accord ne sera interprété comme empêchant une Partie quelconque d'instituer ou d'appliquer des mesures nécessaires [...] à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux [...] »<sup>61</sup>. Le libellé de cette disposition, pratiquement identique à celui de l'article XXIII (Exceptions à l'accord) de l'AMP, laisse croire à une grande latitude pour les gouvernements et les entités adjudicatrices. Néanmoins, un tel accord bilatéral règlementant les procédures en matière de marchés publics des entités subfédérales imposera aux provinces de nouvelles restrictions juridiques qui limiteront les possibilités d'inclure des critères environnementaux dans les contrats publics. Une analyse plus poussée nous force à conclure que l'AÉCG Canada-UE constitue une menace sérieuse aux politiques de protection de l'environnement que le gouvernement du Québec voudrait mettre en place via les marchés publics provinciaux.

60. Jeanne Corriveau, « Contrat du métro de Montréal – Exclue, CAF songe à des poursuites : La compagnie est convaincue que la STM paiera trop cher en raison du retrait de l'appel d'offre ». *Le Devoir* (Montréal), 4 octobre 2010.

61. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 207

Tout d'abord, pour inclure des préoccupations environnementales dans les marchés publics, les autorités peuvent utiliser des prescriptions en matière de procédés et méthodes de productions (PMP), parce que la règle environnementale ne touche pas le produit final, mais la façon dont il a été produit. À cet égard, il faut distinguer les prescriptions en matière de PMP liées au produit, qui s'attaquent aux externalités<sup>62</sup> de consommation, et celles qui sont non liées au produit, qui concernent les externalités de production. Une première lecture de l'article IX (Technical Specifications and Tenders Documentation) du chapitre sur les marchés publics laisse croire que les autorités pourraient imposer les prescriptions qui leur semblent nécessaires aux fins de protection de l'environnement : « Les spécifications techniques ainsi que les prescriptions relatives aux procédures d'évaluation de la conformité définies par les entités contractantes, ne seront pas établies, adoptées, ni appliquées en vue de créer des obstacles non nécessaires au commerce international, ni de telle façon qu'elles aient cet effet<sup>63</sup>. »

Pourtant, en raison de la règle du traitement national et de la nation la plus favorisée, la liberté des gouvernements s'en trouve extrêmement diminuée. Comme pour l'Accord multilatéral sur les marchés publics, nous partageons l'avis de Peter Kunzlikl, pour qui :

« [i]l est clair que la règle prohibant les “obstacles non nécessaires au commerce international” et celles du traitement national et de la nation la plus favorisée seraient enfreintes par une spécification technique qui établirait des prescriptions en matière de procédés et méthodes de production [...] pour les soumissionnaires de certains États, mais pas pour les soumissionnaires nationaux ou ceux des autres États<sup>64</sup>. »

En pratique, les prescriptions incluses dans les marchés publics concernant les méthodes de production ne pourraient être en conformité avec l'AÉCG puisqu'à tout moment, un État dont l'industrie ne pourrait répondre aux prescriptions plaiderait que celles-ci sont, de facto, des obstacles non nécessaires au commerce. Il est difficile de prévoir comment un organe de règlement des différends commerciaux jugerait de l'intention derrière de telles prescriptions. Dans le passé, le débat sur la controversée question des PMP a été abordé à l'OMC. Bien que l'ensemble des membres convienne que les États ont le droit d'imposer des critères relatifs aux méthodes de production si elles laissent des traces dans le produit final, « [...] les avis divergent au sujet des mesures discriminatoires basées sur les PMP qui ne laissent aucune trace dans le produit final<sup>65</sup>. » En d'autres termes, il n'y a pas de consen-

---

62. Une externalité est un effet secondaire – négatif dans le cas présent – causé par une activité économique – la production d'un bien – sur un tiers. Les externalités négatives ne sont pas comptabilisées dans le coût global d'un produit sans l'intervention gouvernementale. Par exemple, en matière environnementale, une externalité négative de la production de bois d'œuvre pourrait être la destruction d'une forêt.

63. Notre traduction de : « 1. A procuring entity shall not prepare, adopt or apply any technical specification or prescribe any conformity assessment procedure with the purpose or the effect of creating unnecessary obstacles to international trade. »

64. *Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*, p. 172

65. Organisation mondiale du commerce. *Environnement : Questions – Étiquetage*. En ligne. [http://www.wto.org/French/tratop\\_f/envir\\_f/labelling\\_f.htm](http://www.wto.org/French/tratop_f/envir_f/labelling_f.htm). Page consultée le 12 janvier 2011.

sus sur la légalité de la discrimination basée sur une production non durable d'un bien que constituent les prescriptions en matière de PMP non liées aux produits

De telles dispositions reviendraient, au final, à favoriser les entreprises étrangères au détriment des entreprises nationales. En effet, si les entreprises québécoises devaient se conformer à des lois qui imposent des méthodes de production plus respectueuses de l'environnement sans que la concurrence étrangère n'ait à respecter des prescriptions semblables (qui ne pourraient plus être incluses dans les marchés publics), ces premières se retrouveraient grandement défavorisées. Encore une fois, une logique pareille entraîne un nivellement par le bas en matière de réglementation environnementale. En bref, même si l'accord canado-européen permet théoriquement aux gouvernements de mettre en place des mesures nécessaires à la protection de l'environnement, en pratique, il limite l'action gouvernementale en cette matière.

### **4.3 Normes en matière sociale : vers le plus petit dénominateur commun**

Plusieurs syndicats des deux côtés de l'océan ont émis des préoccupations<sup>66</sup> quant à l'impact de la mise en œuvre de l'accord canado-européen sur les droits des travailleurs et les standards en matière sociale. Il ne fait aucun doute que son application aurait des répercussions sur la législation québécoise. À bien des égards, elle aurait pour effet de niveler par le bas les standards en matière sociale.

D'abord, pour mettre en œuvre les dispositions du chapitre sur les marchés publics, le gouvernement devrait probablement modifier sa législation de manière à la rendre conforme au traité. Par exemple, il convient de citer la *Loi sur les contrats publics des organismes publics* ainsi que les trois règlements qui l'opérationnalisent : le *Règlement sur les contrats d'approvisionnement des organismes publics*, le *Règlement sur les contrats de service des organismes publics* et le *Règlement sur les contrats de travaux publics de construction des organismes publics*. Les deux premiers obligent les entreprises de plus de 100 employés voulant soumissionner pour un contrat de 100 000 \$ et plus à s'être préalablement engagées à implanter un programme d'accès à l'égalité conforme à la Charte des droits et libertés de la personne du Québec<sup>67</sup>. Une clause équivalente est prévue pour les entreprises canadiennes hors Québec, mais les règlements restent muets au sujet des entreprises étrangères.

Dans ce contexte, trois options sont possibles : soit la mise en œuvre impliquera l'abrogation de cet article du *Règlement* parce que les entreprises européennes ne peuvent évidemment pas s'y conformer, soit le gouvernement du Québec se retrouvera à favoriser les firmes européennes en imposant des standards plus élevés pour ses entreprises nationales, ou

66. Un regroupement de syndicats a même produit une étude critique : EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC. *A Critical Assessment of the Proposed Comprehensive Economic and Trade Agreement between the European Union and Canada. A Joint Position Paper of the EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC*. 14 janvier 2010. Disponible en ligne: <http://psac.com/documents/issues/critical-assess-eu-can-deal-e.pdf>. 15 p.

67. Conseil du Trésor. *Règlement sur les contrats d'approvisionnement des organismes publics*. Décret 531-2008 du 28 mai 2008 modifié par Décret 694-2009 du 18 juin 2009.

alors le gouvernement du Québec assouplira ses exigences en reconnaissant des attestations d'États européens qui indiquent que leurs entreprises se conforment à des standards plus ou moins équivalents. Pour ce qui est de la dernière option, il est probable que le Québec doive reconnaître des normes – par exemple des pays de l'Europe de l'Est – beaucoup moins exigeantes que les siennes, sous peine d'être accusé de protectionnisme. C'est un exemple de clause sociale qui pourrait être remise en question après la conclusion de l'AÉCG.

De plus, avec les dispositions interdisant de favoriser les entreprises nationales dans l'octroi de contrats publics, rien ne garantit que ces sommes considérables d'argent public ne soient pas redirigées vers l'extérieur. Pour les syndicats canadiens et européens, auteurs d'une analyse critique de l'AÉCG, accepter de telles dispositions reviendrait à favoriser les entreprises étrangères ayant leur siège dans des pays où les salaires sont bas, le taux de syndicalisation est faible, et les droits des travailleurs ne sont pas respectés, et ce, avec l'argent des contribuables<sup>68</sup>. Malheureusement, il semble que la promotion des droits sociaux et la libéralisation des marchés publics soient difficilement conciliables et, par conséquent, que le nivellement par le bas soit privilégié.

#### **4.4 Une atteinte à la souveraineté économique des gouvernements**

Pendant les crises économiques, la plupart des gouvernements mettent en place des politiques économiques contracycliques. De telles politiques consistent en d'importantes dépenses publiques visant à stimuler l'économie nationale à court terme afin de maintenir la demande en biens et services et limiter les pertes d'emplois. Dans ce cas, les marchés publics prennent toute leur importance puisqu'ils constituent la pierre angulaire de la politique budgétaire des gouvernements.

Pour maximiser l'effet de chaque dollar dépensé, les gouvernements peuvent spécifier que les programmes d'aide se limitent aux entreprises nationales. C'est justement ce que l'Administration américaine a fait en incluant les dispositions « Buy American » dans son important projet de relance économique. Malgré la controverse, la plupart des États ont plus ou moins imposé des dispositions semblables dans leur plan de relance.

Bien que le négociateur en chef du Québec se veuille rassurant, affirmant que l'entente « vise à diminuer le pouvoir discrétionnaire des émetteurs de contrats et non pas à y mettre fin<sup>69</sup> », il est évident qu'une entente comme celle en négociations avec l'Europe viendrait contraindre substantiellement la marge de manœuvre des provinces en cas de récession économique. D'une part, le gouvernement du Québec ne pourrait plus mettre en place des politiques d'octroi des contrats publics favorisant les entreprises nationales, et ce, même si les fonds publics proviennent des impôts de ces mêmes entreprises et des contribuables québécois. D'autre part, de telles pratiques seraient contraires au principe de

68. EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC. *A Critical Assessment of the Proposed Comprehensive Economic and Trade Agreement between the European Union and Canada. A Joint Position Paper of the EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC.* 14 janvier 2010. Disponible en ligne: <http://psac.com/documents/issues/critical-assess-eu-can-deal-e.pdf>, p. 10.

69. Hugo Fontaine, « Contrats publics : le Canada y gagnera aussi ». *La Presse*, 20 novembre 2010.

non-discrimination puisqu'elles viseraient à soustraire les entreprises étrangères des appels d'offres. En plus, toute politique contribuant à améliorer la balance des paiements serait considérée comme une opération de compensation.

Il convient de se demander si cette concession n'est pas trop importante. Normalement, lorsque deux parties à des négociations s'entendent pour supprimer les droits de douane sur certains produits, la décision ne touche que le commerce bilatéral entre les parties sans affecter la souveraineté économique des États. Dans ce cas, le traité *affectera plus que le commerce entre le Canada et l'Europe, car il imposera des contraintes permanentes aux gouvernements subfédéraux dans l'octroi des contrats publics. Considérant la difficulté de renégocier des accords déjà signés – pensons notamment à l'ALENA – la conclusion de l'AECG aura un effet quasi irréversible. En fait, selon l'auteur du rapport du Centre for Civic Governance, la seule chose qui soit certaine dans ces négociations est que la souveraineté perdue en matière de marchés publics subfédéraux ne pourra plus jamais être récupérée*<sup>70</sup>. Les promoteurs de la libéralisation des marchés publics répondraient certainement que si elle entraîne une perte de souveraineté, elle amène aussi des gains substantiels. Nous nous attarderons à ces promesses dans la prochaine section.

---

70. Steven Shrybman, *op. cit.*, p. 6.

# Un débat sur les avantages d'un tel accord

Pour les partisans du libre-échange, l'ouverture internationale des marchés publics aurait de nombreux avantages. En réalité, il n'y a aucun automatisme en ce qui a trait aux bienfaits du libre-échange élargi aux marchés publics. D'ailleurs, si certains auteurs reconnaissent les avantages du libre-échange en matière de biens et services, ils émettent de sérieux doutes en ce qui a trait aux marchés publics. Dans cette section, nous étudierons trois des principaux arguments des partisans de l'ouverture des marchés publics à la compétition étrangère : selon eux, la libéralisation permettrait aux gouvernements d'économiser dans l'acquisition des biens, des contrats de services et de construction, elle favoriserait la transparence et la lutte contre la corruption et elle ferait augmenter le bien-être économique national<sup>71</sup>.

Tout d'abord, un des principaux arguments des partisans de la libéralisation des marchés publics est qu'elle entraînerait des économies de fonds publics. Pour ses partisans, accorder l'accès aux entreprises étrangères favoriserait la concurrence qui permettrait d'obtenir des soumissions à plus bas prix. Il est vrai qu'en mettant en compétition un plus grand nombre de firmes, on obtient généralement des prix plus bas pour l'acquisition de biens et services, tout comme pour les contrats de construction. Cependant, comme le rappelle un rapport CIRANO, avant de conclure à une meilleure affaire, il convient d'effectuer une « analyse avantages-coûts minutieuse<sup>72</sup> ». En fait, il faut calculer la différence entre les bénéfices socio-économiques qu'entraîne l'octroi d'un contrat public à une entreprise locale – la création d'emplois, l'augmentation des revenus de l'État par l'impôt des particuliers et des entreprises, etc. – et les conséquences du refus d'attribuer le même contrat à une entreprise étrangère – la réaction des gouvernements étrangers, le moins bon rapport qualité-prix, etc.<sup>73</sup> Mais pour que cette évaluation soit pertinente, encore faut-il que les gouvernements aient le choix. À l'heure actuelle, les gouvernements des provinces ont la liberté de choisir entre l'appel d'offres international ou national<sup>74</sup>, selon leurs besoins. Cependant, la mise en œuvre de l'accord pourrait compromettre cette liberté d'action.

En deuxième lieu, on avance souvent que d'ouvrir l'accès des entreprises étrangères aux marchés publics permet de mieux lutter contre la corruption en favorisant la transparence. Pourtant, rien n'empêche un gouvernement de mettre en place des règles de transparence et de lutter contre la corruption efficacement. En fait, il y a une grande convergence à l'égard

---

71. En anglais : *national welfare*

72. Marcelin Joanis, Touri Chassin et Lydia Yakonowsky, *op. cit.*, p. 79.

73. *Ibid.*

74. Dans le respect des accords de libéralisation des marchés publics intergouvernementaux préexistants à l'AÉCCG Canada-UE.

des principes qui sous-tendent les politiques des marchés publics dans tous les régimes : que les marchés publics soient libéralisés ou pas, ils incluent tous la transparence<sup>75</sup>. Par exemple, parmi les objectifs de la loi québécoise sur les marchés publics, on compte notamment « la transparence dans les processus contractuels [et] la reddition de comptes fondée sur l'imputabilité des dirigeants d'organismes publics et sur la bonne utilisation des fonds publics<sup>76</sup>. »

De plus, les objectifs secondaires comme le développement local et la protection de l'environnement sont parfaitement compatibles avec les règles éthiques les plus élevées. En fait, il n'y a aucune contradiction entre ces objectifs<sup>77</sup>. D'ailleurs, la politique québécoise sur les marchés publics prévoit, dans ses orientations fondamentales, à la fois l'efficacité et l'économie<sup>78</sup>, c'est-à-dire la recherche du meilleur coût global dans l'acquisition des produits et services, le développement régional, le maintien et l'amélioration de la qualité de l'environnement. Tout en respectant les accords internationaux portant sur les marchés publics, on vise même la promotion du français dans les processus d'acquisitions!

En dernier lieu, il a été affirmé, notamment dans les études préalables au lancement des négociations sur l'accord, que la libéralisation des marchés publics entraînerait des retombées économiques importantes, tant pour les Canadiens et que pour les Européens<sup>79</sup>. Pourtant très peu d'études ont été publiées sur le sujet, la démonstration est loin d'avoir été faite. Par contre, des auteurs qui se sont intéressés à l'effet de la libéralisation des marchés publics sur le commerce international arrivent à une conclusion inverse : dans certaines circonstances, bien que les dispositions discriminatoires dans les marchés publics stimulent le développement des industries nationales, elles n'ont pas d'effet sur les prix à long terme<sup>80</sup>. En d'autres termes, la discrimination envers les entreprises étrangères permet le développement local sans que les contrats ne coûtent plus cher à long terme. En somme, il n'a pas été prouvé que l'ouverture des marchés publics subfédéraux entraîne quelques bénéfices que ce soit en matière de bien-être économique.

## 5.1 Le grand gagnant : le secteur privé

Avant de signer un accord international, il importe pour les parties d'évaluer sa profitabilité. Si l'objectif des négociateurs est de faire en sorte que les deux parties soient assez satisfaites pour signer l'accord, il y en a souvent une plus « gagnante » que l'autre. Pour ce qui est des négociations Canada-Europe, il est légitime de se demander lequel des deux partenaires tirera le plus d'avantages de la conclusion de l'accord économique et commercial global.

75. Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire, *op. cit.*, p. 73.

76. Gouvernement du Québec. *Loi sur les contrats des organismes publics*. L.R.Q., chapitre C-65.1.

77. Scott Sinclair, *Negotiating from Weakness: Canada-EU trade treaty threatens Canadian purchasing policies and public services*. Ottawa: Canadian Center for Policy Alternatives (CCPA), avril 2010, p. 10.

78. Gouvernement du Québec, Secrétariat du Conseil du Trésor. *Politique sur les marchés publics*. En ligne. <http://142.213.167.10:8080/fr/marche/acheteur/politique.asp>. Page consultée le 12 janvier 2011.

79. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et la Commission Européenne, Direction générale du Commerce (DG Trade), *op. cit.*, p. 78.

80. Simon J. Evenett and Bernard M. Hoekman, « Government procurement: market access, transparency, and multilateral trade rules ». *European Journal of Political Economy*, volume 21, numéro 1 (2005), p.166.



Évidemment, en se fiant uniquement aux études produites par le Canada et la Commission européenne, on devrait conclure que les deux parties en sortiraient gagnantes. Si les États mettaient en œuvre le scénario proposé par l'étude conjointe, le Canada verrait son PIB augmenter de 8 161 millions d'euros, soit un bon de 0,77 %. Du côté européen, les gains en termes absolus seraient plus importants, 11 594 millions d'euros, mais plus faible en termes relatifs puisque son PIB augmenterait seulement de 0,08 %<sup>81</sup>. En bref, le Canada serait le plus grand gagnant en termes relatifs et l'UE en termes absolus.

Certains observateurs ont toutefois précisé les conclusions de l'étude. Ainsi, Patrick Leblond rappelle que les retombées économiques ne seraient pas uniformément distribuées au Canada et en Europe<sup>82</sup>. L'augmentation des exportations sera observable des deux côtés de l'Atlantique, mais sera presque deux fois plus importante pour les Européens<sup>83</sup>. Pour ce qui est du Québec, il serait potentiellement plus avantageux parce qu'il commerce déjà davantage avec l'UE que les autres provinces canadiennes<sup>84</sup>.

Il est ardu de prévoir avec certitude quels secteurs de l'économie, ou même lesquelles, des entreprises européennes ou canadiennes, seraient les plus avantagés après la mise en œuvre du traité. Cela étant dit, l'accord semble très centré sur les besoins du secteur privé. Malgré l'impact potentiel de l'AÉCG sur plusieurs acteurs de la société civile, seul l'avis des représentants de l'entreprise privée, surtout les multinationales, est pris en compte dans l'étude conjointe. En fait, une section de l'étude est réservée aux demandes du secteur privé. On y fait mention, entre autres, que les tarifs constituent une forme de taxe additionnelle sur le commerce intra-société, qui représente les deux tiers des flux commerciaux, qu'un accès aux marchés publics subfédéraux créerait des occasions d'affaires très intéressantes au profit des fournisseurs européens et même que les firmes européennes ont exprimé des « préoccupations particulières » au sujet du refus du Canada de voir s'appliquer les obligations de l'AMP aux secteurs comme le transport en commun, l'eau et l'électricité<sup>85</sup>.

En ce sens, plusieurs observateurs ont fait valoir que l'accord Canada-UE était calqué sur les besoins des grandes entreprises. D'un côté, certains l'ont critiqué : le Centre canadien de politiques alternatives a avancé que les intérêts des multinationales spécialisées dans l'offre de services étaient particulièrement bien servis<sup>86</sup>, tandis que les syndicats rappellent que l'AÉCG a été initialement une idée poussée par les plus grandes corporations cana-

---

81. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et la Commission Européenne, Direction générale du Commerce (DG Trade), *op. cit.*, p. 79.

82. Patrick Leblond, *op. cit.*, p. 75.

83. Les exportations de l'UE vers le Canada augmenteraient de 17 068 millions d'euros contre 8 583 millions d'euros pour les exportations canadiennes en destination de l'UE.

84. Patrick Leblond, *op. cit.* p. 75.

85. Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et la Commission Européenne, Direction générale du Commerce (DG Trade), *op. cit.*, p. 181.

86. Scott Sinclair, *op. cit.*, p. 14.

diennes et européennes<sup>87</sup>. Le *Conference Board of Canada*, pour sa part, s'est réjoui que les négociations soient alignées avec les intérêts du milieu des affaires<sup>88</sup>.

## 5.2 Déficit démocratique

Personne ne remet en question la légalité de cet accord économique et commercial global. S'il était entériné par les États associés à l'accord, les gouvernements du Canada et des provinces pourraient le mettre en œuvre en modifiant leurs législations et l'accord s'appliquerait. Toutefois, dans un pays démocratique comme le Canada, ce genre de décision devrait être légitimé par la volonté populaire, soit dans le cadre d'une élection, d'un référendum ou minimalement par une consultation. Plusieurs facteurs militent en faveur d'une légitimation démocratique, notamment les sommes de fonds publics en jeu et l'absence de mandat clair de la part de la population canadienne.

Premièrement, l'importance des montants d'argent public<sup>89</sup> en jeu fait en sorte que les contribuables devraient minimalement être consultés. La manière dont ces sommes sont dépensées doit certainement intéresser ceux qui contribuent au budget du gouvernement. Pour Scott Sinclair, choisir quel type de biens ou de services acheter, sous quelles conditions et à quels fournisseurs font partie de ce qu'il appelle la « gouvernance démocratique ». Il est légitime qu'une société décide démocratiquement de ce que le gouvernement fait de ses taxes et impôts. Même le *Conference Board of Canada* est d'avis qu'une plus grande démocratisation est souhaitable, ne serait-ce que pour qu'une plus grande part de la population comprenne les enjeux des négociations<sup>90</sup>.

Deuxièmement, ni le parti politique au pouvoir au Canada, ni ceux des provinces n'ont obtenu de mandat de la part des citoyens qui les ont élus pour négocier cet accord. Il est vrai qu'en général, les Canadiens et les Québécois ne s'opposent pas au libre-échange avec l'Europe<sup>91</sup>, mais le projet d'AECG va bien au-delà des accords traditionnels comme l'ALENA. Il constitue une nouveauté et imposera de nouvelles façons de faire pour les gouvernements. En fait, pour les Québécois, il pourrait constituer une menace pour le modèle de développement économique qu'ils se sont collectivement donné.

87. EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC, *op. cit.*, 15 p.

88. Danielle Goldfarb et Louis Thériault, *Canada's "Missing" Trade With the European Union: Trade, investment policy and international cooperation*. Ottawa: The Conference Board of Canada, septembre 2010, 48 p.

89. C'est-à-dire 179 milliards de dollars pour l'ensemble des marchés publics, dont 28,7 milliards pour le Québec.

90. Danielle Goldfarb et Louis Thériault, *op. cit.*, p. 31.

91. *The Canadian Press*. « Most support Canada-EU trade talks, poll finds ». *CTV* (Toronto), 4 mai 2010. En ligne. [http://toronto.ctv.ca/servlet/an/local/CTVNews/20090504/eu\\_tradetalks\\_090504?hub=TorontoNewHome](http://toronto.ctv.ca/servlet/an/local/CTVNews/20090504/eu_tradetalks_090504?hub=TorontoNewHome). Page consultée le 1<sup>er</sup> décembre 2010

# Conclusion

L'étude du texte préliminaire de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE soulève beaucoup de questions. Si les textes du chapitre sur les marchés publics ne changent pas d'ici la signature de l'entente, l'accord risque d'avoir plusieurs conséquences néfastes sur l'économie québécoise. Tout d'abord, rappelons que le principe de non-discrimination et l'interdiction des opérations de compensation rendraient impossible l'élaboration de politiques québécoises favorisant le développement des régions. De plus, les nouvelles restrictions causées par l'application de la règle interdisant les obstacles « non nécessaires » au commerce rendraient beaucoup plus ardue, voire impossible, l'inclusion de prescriptions de méthodes plus respectueuses de l'environnement dans les produits achetés par le gouvernement. Aussi, il y a fort à parier que la mise en œuvre de l'AÉCG favoriserait un nivellement par le bas en ce qui a trait aux normes en matière sociale. En fin de compte, l'Accord canado-européen causerait une perte de souveraineté économique importante pour le Québec. En temps de crise économique, l'efficacité des politiques économiques contracycliques que pourraient élaborer les provinces serait réduite, les gouvernements ne pouvant plus cibler les entreprises nationales pour leur venir en aide.

Finalement, les arguments invoqués par les promoteurs de la libéralisation élargie aux marchés publics ne sont pas convaincants. Ceux-ci tiennent par conviction profonde, par idéologie, mais ils manquent de pragmatisme. D'abord, on avance que l'ouverture des marchés publics à la compétition internationale permet de réaliser des économies de fonds publics. C'est d'ailleurs l'argument principal. Certes, une plus grande compétition entraîne théoriquement des prix plus bas, mais pas systématiquement. Si l'écart de prix est minime, mais que la création d'emploi est importante, il faut voir de quel montant de taxes et d'impôts se prive le gouvernement en octroyant le contrat à une entreprise étrangère. Les autres arguments – la transparence, la lutte contre la corruption, etc. – ne sont pas valables puisque ces objectifs peuvent être atteints sans libéraliser les marchés publics.

En guise de remarques finales, il est légitime de se demander pourquoi les décideurs canadiens accepteraient, au final, de signer une entente qui ne serait pas dans « l'intérêt national ». À cet égard, quelques hypothèses ont été émises : l'impératif politique pour les politiciens canadiens<sup>92</sup>, l'incompétence des négociateurs ou même l'existence d'un agenda caché du gouvernement<sup>93</sup>, à cela il faut ajouter la diversité des points de vue sur le plan idéologique.

Il semble plus probable que les négociateurs canadiens soient dans une mauvaise position pour négocier, une position de faiblesse<sup>94</sup>. Premièrement, le Canada a été le premier

---

92. Steven Shrybman, *op. cit.*, p. 22.

93. Scott Sinclair, *op. cit.*, p. 8.

94. Sur la position de faiblesse du Canada, lire: *ibid.*, 28 p.

à faire valoir les avantages d'un tel rapprochement économique. En tant qu'État « demandeur », le Canada doit donc s'attendre à faire des concessions plus importantes que sa contrepartie. Deuxièmement, le rapport publié en octobre 2008 par les partenaires affirmait déjà que la mise en place d'un accord économique et commercial global profiterait davantage, en termes relatifs, au Canada qu'à l'UE. Dans ce contexte, il fallait s'attendre à ce que le Canada doive répondre à des demandes importantes. Troisièmement, les politiciens canadiens ont tellement répété publiquement à quel point cet accord serait avantageux pour le pays que l'échec des négociations, peu importe la raison, constituerait un échec politique difficilement explicable. Comme l'affirme Scott Sinclair, « l'Union européenne est à tous points de vue la partie dominante dans ces négociations. Le Canada est non seulement le plus petit et plus faible partenaire, mais le gouvernement conservateur est aussi le plus politiquement vulnérable<sup>95</sup>. Du côté du Québec, il semble que le premier ministre Jean Charest ait fait de cet accord une partie importante de son héritage politique. Déjà affaibli par les problèmes politiques internes, il ne peut se permettre l'achoppement des négociations. En somme, peu importe les raisons, si le texte de l'AÉCG ne change pas, le Canada s'apprête à signer un accord qui aura des répercussions néfastes majeures sur le Québec et le reste du Canada.

Cela étant dit, notons au passage que plusieurs autres points auraient pu être abordés dans le rapport et, en premier lieu, la question de la culture. Des membres de la société civile et les partis d'opposition à Ottawa<sup>96</sup> comme à Québec<sup>97</sup> s'inquiètent de l'avenir de l'« exemption culturelle » suite à l'entrée en vigueur de l'AÉCG. Le problème est dû au fait que le Canada, le Québec et l'Union européenne ne partagent pas la même définition de ce qu'est un produit culturel, les Européens ayant une interprétation plus restreinte. Ces préoccupations ont été exacerbées par certaines déclarations faites par certains ministres du gouvernement fédéral, dont le ministre du Commerce international, qui affirment ne pas être préoccupés par la question culturelle<sup>98</sup>.

En outre, les effets de l'élimination de ce que les négociateurs appellent les « barrières non tarifaires au commerce », qui comprennent les différences législatives entre les provinces canadiennes et qui peuvent faire entrave au commerce, auraient pu être explicités. L'harmonisation législative entre les provinces a des effets pervers. Les législations diffèrent parce que les besoins des populations tout comme les modèles de développement

---

95. Notre traduction de: « The EU is in all ways the dominant party in these negotiations. Canada is not only the smaller and weaker partner, but the conservative government is also the politically needier participant. » - *ibid.*, p. 6.

96. Francis Fox, « Libre-échange: l'exemption culturelle menacée ». *Cyberpresse*, 24 septembre 2010. En ligne. <http://www.cyberpresse.ca/opinions/201009/23/01-4325940-libre-echange-lexemption-culturelle-menacee.php>. Page consultée le 3 octobre 2010.

97. Louise Beaudoin et Jean-Philippe Sauvé, « Accord de libre-échange Canada-Union européenne : l'espace culturel à surveiller ». *Le Devoir* (Montréal), 18 octobre 2010.

98. Larocque, Sylvain. « Libre-échange avec l'UE : la crainte d'une clause culturelle diluée ». *Cyberpresse*. En ligne. <http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/canada/201009/24/01-4326501-libre-echange-avec-lue-la-crainte-dune-clause-culturelle-diluee.php>. 24 septembre 2010.

économique sont différents d'une province à l'autre. En bref, l'accord économique et commercial global peut être observé et critiqué sous une multitude d'angles.

En somme, si rien ne change, les Québécois et les Québécoises sortiront perdants de ces négociations. Le particularisme du Québec exige un modèle économique qui lui est propre, une stratégie qui n'est pas nécessairement la même que celle du Canada. Le gouvernement québécois ne peut compter sur Ottawa pour défendre ses intérêts et doit donc s'opposer à toutes les dispositions mettant en péril son modèle de développement, ses efforts pour protéger l'environnement, les travailleurs et la prospérité des régions. Il n'est pas trop tard pour corriger le tir et modifier le texte de l'accord canado-européen, mais une forte volonté politique s'impose.



# Bibliographie

Beaudoin, Louise et Sauvé, Jean-Philippe. « Accord de libre-échange Canada-Union européenne : l'espace culturel à surveiller ». *Le Devoir (Montréal)*, 18 octobre 2010.

Bellavance, Joël-Denis. « Libre échange Canada-Europe : un traité qui ira plus loin que l'ALÉNA ». *La Presse Affaires (Montréal)*, 25 septembre 2010.

*Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: Draft consolidated text, as of January 13, 2010*. Canada et Union européenne. Actuellement en cours de négociation. Disponible en ligne : <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17163>. Page consultée le 15 janvier 2011.

Clark, Peter. « When EU talks trade, it receives more than it gives: Canada must be wary during CETA negotiations ». *Edmonton Journal (Edmonton)*, 19 juillet 2010.

Corriveau, Jeanne. « Contrat du métro de Montréal – Exclue, CAF songe à des poursuites : La compagnie est convaincue que la STM paiera trop cher en raison du retrait de l'appel d'offres ». *Le Devoir (Montréal)*, 4 octobre 2010.

DM. « EU Ambassador Dorian Prince's ambitious plan ». *Diplomat & International Canada*, volume 18, numéro 1 (2007), p. 19.

EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC. *A Critical Assessment of the Proposed Comprehensive Economic and Trade Agreement between the European Union and Canada. A Joint Position Paper of the EPSU, CUPE, NUPGE and PSAC*. 14 janvier 2010. Disponible en ligne : <http://psac.com/documents/issues/critical-assess-eu-can-deal-e.pdf>. 15 p.

Esau, Jeff. « Quebec's push for a Canada-EU free trade agreement ». *Diplomat & International Canada*, volume 18, numéro 1 (2007), p. 20-22.

Fontaine, Hugo. « Contrats publics : le Canada y gagnera aussi ». *La Presse*, 20 novembre 2010. En ligne. [http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/canada/201011/19/01-4344566-contrats-publics-le-canada-y-gagnera-aussi.php?utm\\_categorieinterne=traffidri vers&utm\\_contenuinterne=cyberpresse\\_BO4\\_la\\_2343\\_accueil\\_POS1](http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/canada/201011/19/01-4344566-contrats-publics-le-canada-y-gagnera-aussi.php?utm_categorieinterne=traffidri vers&utm_contenuinterne=cyberpresse_BO4_la_2343_accueil_POS1). Page consultée le 22 novembre 2010.

Fox, Francis. « Libre-échange : l'exemption culturelle menacée ». *Cyberpresse*, 24 septembre 2010. En ligne. <http://www.cyberpresse.ca/opinions/201009/23/01-4325940-libre-echange-lexemption-culturelle-menacee.php>. Page consultée le 3 octobre 2010.

García-Caro, Rodríguez. *Avis du Comité économique et social européen sur “Les relations entre l’UE et la Canada”*. Bruxelles : Comité économique et social européen, 16 septembre 2010, 15 p.

Goldfarb, Danielle et Thériault, Louis. *Canada’s “Missing” Trade With the European Union: Trade, investment policy and international cooperation*. Ottawa : The Conference Board of Canada, septembre 2010, 48p.

Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Le ministre Day annonce des progrès importants en vue d’un accord économique global entre le Canada et l’Union européenne. Communiqué de presse disponible en ligne*. Ottawa, 5 mars 2009. [http://www.international.gc.ca/media\\_commerce/comm/news-communiqués/2009/386908.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/news-communiqués/2009/386908.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

Gouvernement du Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Négociations en vue d’un accord économique et commercial global entre le Canada et l’Union européenne*. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/can-eu-report-intro-can-ue-rapport-intro.aspx?lang=fra>. Page consultée le 17 janvier 2011.

Gouvernement du Canada. *Déclaration du sommet Canada-UE, mai 6, 2009 (sic). En ligne*. [http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral\\_relations\\_bilaterales/2009\\_05\\_06\\_statement-declaration.aspx?lang=fra](http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2009_05_06_statement-declaration.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

Gouvernement du Canada. *Déclaration du sommet UE-Canada de 2007. En ligne*. [http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral\\_relations\\_bilaterales/2007\\_06\\_04\\_statement-declaration.aspx?lang=fra](http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2007_06_04_statement-declaration.aspx?lang=fra). Page consultée le 16 octobre 2010.

Gouvernement du Québec, Institut national de santé publique, Direction du développement des individus et des communautés. *Perspectives d’achats local pour les organismes publics québécois et les municipalités : une analyse juridique, rédigé par Me Marie-Hélène Sylvestre*. Montréal, 2009, 65 p.

Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales, des Régions et de l’Occupation du territoire. *Marchés publics dans le milieu municipal : Rapport du Groupe-conseil sur l’octroi des contrats municipaux, rédigé par Guy Coulombe et al.* Montréal : MAMROT, mars 2010, 134 p.

Gouvernement du Québec, Ministère des Ressources naturelles et de la Faune. *Première stratégie d’utilisation du bois dans la construction au Québec - « Agir aujourd’hui pour demain » - Claude Béchar*d. Communiqué de presse disponible en ligne. <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/presse/communiqués-forets-detail.jsp?id=6907>. Page consultée le 12 janvier 2011.



Gouvernement du Québec, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Stratégie d'utilisation du bois dans la construction au Québec*. Québec, mai 2008, 24 p. Disponible en ligne : <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/publications/forets/entreprises/strategie-developpement.pdf>.

Gouvernement du Québec, Secrétariat du Conseil du Trésor. *Politique sur les marchés publics*. En ligne. <http://142.213.167.10:8080/fr/marche/acheteur/politique.asp>. Page consultée le 12 janvier 2011.

Gouvernement du Québec, Site du premier ministre. *Forum économique mondial de Davos : Jean Charest et Raymond Bachand plaident en faveur d'un accord de libre-échange Canada-Union européenne*. Communiqué de presse disponible en ligne. Davos, 26 janvier 2007. <http://www.premier-ministre.gouv.qc.ca/salle-de-presse/communiqués/2007/janvier/2007-01-26.shtml>. Page consultée le 9 octobre 2010

Government of Canada and European Union. *Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*. 5 mars 2009, 8 p.

Hart, Michael. *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*. Toronto : UBC Press, 2002, 556 p.

J. Evenett, Simon and M. Hoekman, Bernard. « Government procurement: market access, transparency, and multilateral trade rules ». *European Journal of Political Economy*, volume 21, numéro 1 (2005), p. 163-183.

J. Evenett, Simon. « The devil is in the details: the implementation of stimulus packages and their effects on international commerce ». *Aussenwirtschaft; Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*, volume 64, numéro 2 (2009), p. 111-137

Joanis, Marcelin, Chassin, Touri et Yakonowsky, Lydia. *Marchés publics et développement économique au Québec : Leçons des expériences européennes et nord-américaines*. Montréal : Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, mai 2009 (version mise à jour en mai 2010), 89 p.

Johnson, Pierre Marc, « Le nouvel espace économique du Québec. Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Union européenne ». *Commission des institutions, Assemblée nationale du Québec*, 6 octobre 2010, 13 p.

Johnson, Pierre-Marc. Audition de M. Pierre Marc Johnson concernant les orientations formulées par le gouvernement du Québec auprès du gouvernement fédéral au sujet du projet d'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, ainsi que sur l'état actuel des négociations et les enjeux que soulève ce projet. Québec : Assemblée nationale du Québec, Commission des institutions, 6 octobre 2010. Verbatim des échanges disponible

à <http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/commissions/ci-39-1/journal-debats/CI-101006.html>

Larocque, Sylvain. « Libre-échange avec l'UE : la crainte d'une clause culturelle diluée ». *Cyberpresse. En ligne*. <http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/canada/201009/24/01-4326501-libre-echange-avec-lue-la-crainte-dune-clause-culturelle-diluee.php>. 24 septembre 2010.

Leblond, Patrick. « The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: More to it than Meets the Eye ». *Policy Options*, volume 31, numéro 7 (2010), p. 74-78.

Les affaires.com. « Libre-échange : l'accord avec l'UE ne doit pas dérapier, plaide de *Conference Board* ». *Les affaires – monde (Montréal)*, 20 septembre 2010. *En ligne*. <http://www.lesaffaires.com/monde/monde/libre-echange--l-accord-avec-lue-ne-doit-pas-deraper-plaide-le-conference-board-/518459>. Page consultée le 16 octobre 2010.

Mattoo, Aaditya. « The Government Procurement Agreement: Implications of Economic Theory ». *World Economy*, volume 19, numéro 6, 1996, p. 695-720.

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec. *Marchés publics : Comment traiter avec les gouvernements provinciaux et fédéral. En ligne*. <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2312>. Page consultée le 30 octobre 2010.

Nyahoho, Emmanuel et Proulx, Pierre-Paul. *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles*. Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, 1997, 781 pages.

Organisation mondiale du commerce (OMC). *Accord de Marrakech : annexe 4B. Accord sur les Marchés publics. En ligne*. [http://www.wto.org/french/docs\\_f/legal\\_f/gpr-94\\_02\\_f.htm#ftnt7](http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gpr-94_02_f.htm#ftnt7). Page consultée le 22 novembre 2010.

Organisation mondiale du commerce. *Environnement : Questions – Étiquetage. En ligne*. [http://www.wto.org/French/tratop\\_f/envir\\_f/labelling\\_f.htm](http://www.wto.org/French/tratop_f/envir_f/labelling_f.htm). Page consultée le 12 janvier 2011.

Organisation mondiale du commerce. *Les principes qui inspirent le système commercial. En ligne*. [http://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/fact2\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm). Page consultée le 12 janvier 2011.

Payton, Laura. « EU wants all-access pass to Canadian procurement ». *Embassy*, 10 février 2010. *En ligne*. <http://www.embassymag.ca/page/view/eu-02-10-2010>. Page consultée le 30 octobre 2010.

Reich, Arie. « The new text of the Agreement on Government Procurement: an Analysis and Assessment ». *Journal of International Economic Law*, volume 12, numéro 4 (2009), p. 989-1022

Robitaille, Antoine. « Le libre-échange Canada-Europe – Charest l'Européen : Le premier ministre exhorte les partis fédéraux à s'engager ». *Le Devoir (Montréal)*, 23 février 2008.

Shrybman, Steven. *Municipal Procurement Implications of the Proposed Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada and the European Union*. Vancouver : Centre for Civic Governance, mai 2010, 23 p.

Sinclair, Scott. *Negotiating from Weakness: Canada-EU trade treaty threatens Canadian purchasing policies and public services*. Ottawa : Canadian Center for Policy Alternatives (CCPA), avril 2010, 28 p.

Système d'information sur le commerce extérieur (SICE). *Dictionnaire des termes commerciaux*. En ligne. [http://www.sice.oas.org/dictionary/GP\\_f.asp#GP](http://www.sice.oas.org/dictionary/GP_f.asp#GP). Page consultée le 30 octobre 2010.

The Canadian Press. « Most support Canada-EU trade talks, poll finds ». *CTV (Toronto)*, 4 mai 2010. En ligne. [http://toronto.ctv.ca/servlet/an/local/CTVNews/20090504/eu\\_trade\\_talks\\_090504?hub=TorontoNewHome](http://toronto.ctv.ca/servlet/an/local/CTVNews/20090504/eu_trade_talks_090504?hub=TorontoNewHome). Page consultée le 1er décembre.

The Council of Canadians. Open For Business: Privatization, not higher standards, the main goal of Canada-EU free trade talks. En ligne. <http://www.canadians.org/trade/documents/CA-EU-trade-talks.pdf>. Page consultée le 30 septembre 2010.

The Council of Canadians. Private water and CETA. En ligne. <http://www.canadians.org/trade/documents/CETA/CETA-water.pdf>. Page consultée le 9 octobre 2010.

The Financial Express. « Merkel mulling German push for the EU-US trade zone ». *The Financial Express (New Delhi)*. En ligne. <http://www.financialexpress.com/news/story/184589/>. 23 novembre 2006.



# Remerciements

Je tiens à remercier les membres de l'équipe de l'Institut de recherche en économie contemporaine (IRÉC) pour leur aide dans la production de ce rapport, particulièrement M. Robert Laplante, directeur général, pour ses précieux conseils et son étroite collaboration.

Également, j'aimerais remercier M. Dorval Brunelle, directeur de l'Institut d'études internationales de Montréal (IEIM), pour ses commentaires des plus pertinents.

Enfin, merci à mon amie Véronique Bergeron pour sa relecture attentive du rapport.