

doc
CA1
EA533
94P19
FRE

NON CLASSIFIÉ

***Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international***

GROUPE DES POLITIQUES

N° 94/19

***Les droits compensateurs et l'environnement :
une boîte de Pandore?***

par

Robert T. Stranks
Direction des politiques économique et commerciale (CPE)
Groupe des politiques

Octobre 1994

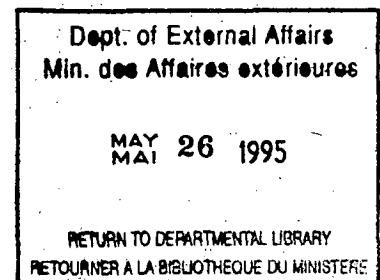
Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances et les questions internationales. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser vos observations et vos questions concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : (613) 944-0375]. On peut obtenir des copies de ce document en faisant la demande à InfoCentre (BPTE) du Ministère [1-800-267-8376; région d'Ottawa tel: (613) 944-4000; par télécopieur : (613) 996-9709], en mentionnant le code SP53F.

An English version of the Paper is also available.

***Les droits compensateurs et l'environnement :
une boîte de Pandore?***

Résumé	3
Executive Summary	4
Introduction	10
Les préoccupations environnementales	12
Les subventions et les droits compensateurs	15
Les droits apparentés aux droits compensateurs et l'environnement	17
Les autres difficultés et considérations d'ordre pratique	21
Quelques réflexions en guise de conclusion	22



43 272 377

Résumé

Le document pose certaines questions relativement à l'imposition éventuelle de droits apparentés aux droits compensateurs comme solutions aux préoccupations environnementales. On note peu d'échanges constructifs sur le plan international à ce sujet. Pourtant une question importante demeure : les pratiques de fixation des prix pour les ressources naturelles, compte tenu des répercussions importantes sur l'environnement, devraient-elles être soumises à de tels droits? Demander si de telles subventions devraient donner matière à compensation ne veut pas dire pour autant qu'il soit acceptable d'imposer ces droits pour compenser les écarts entre les normes environnementales des divers pays, écarts qui s'expliquent par la différence entre les écosystèmes locaux, y compris de la disponibilité des ressources.

En vertu des règlements de l'Organisation mondiale du commerce, les subventions « généralement accessibles » ne donnent pas lieu à des droits compensateurs, et nombre de pratiques gouvernementales ayant des répercussions apparentées aux subventions ne sont pas considérées comme des « subventions ». Pourtant, d'un point de vue environnemental, ces règles commerciales peuvent poser un problème. L'accroissement des frais d'utilisation des ressources pour refléter les coûts de façon plus globale, dans le cas de l'eau et des forêts par exemple, peut fort bien soutenir les objectifs environnementaux. Si le prix des ressources naturelles est trop faible, le commerce et la libéralisation du commerce peuvent avoir des effets environnementaux néfastes. Cela ne veut pas dire qu'il faut s'abstenir de commercer ou de libéraliser le commerce, mais plutôt que des politiques environnementales nationales visant à internaliser les coûts environnementaux sont nécessaires pour éviter les répercussions négatives sur l'environnement. Par ailleurs, une internalisation plus poussée du prix d'une ressource naturelle donnée entraînera un prix différent dans chaque pays, et cet écart légitime, basé sur la loi du marché, devrait être pleinement pris en considération.

Les questions concernant la discipline multilatérale à appliquer aux subventions dans ce sens général sont essentielles à l'interface commerce-environnement. La conclusion de l'Uruguay Round et la décision de l'Organisation mondiale du commerce de créer un comité sur le commerce et l'environnement nous permettent d'examiner ces droits plus à fond dans un contexte environnemental, et de faire des recommandations. Cela dit, nous ne devrions pas nous faire d'illusions sur l'effort intensif que nécessitera l'examen de cette question très complexe.

Bref, le document examine les façons dont nous pourrions nous y prendre pour commencer à étudier plus méthodiquement un aspect important de l'univers commercial et environnemental. Il souligne la complexité des enjeux et le risque qu'un tel exercice puisse être dominé par ceux dont les instincts protectionnistes sont aussi forts, sinon plus forts, que leurs préoccupations environnementales. Les questions posées soulèvent de sérieux doutes quant à la possibilité d'en arriver facilement à un accord multilatéral sur le recours aux droits compensateurs pour régler les préoccupations environnementales. Qui plus est, une grande incertitude demeure quant à savoir si une nouvelle forme de droits compensateurs réussirait à atteindre les objectifs fondamentaux mis de l'avant. Pour le moment, d'ici à ce que les questions en jeu soient mieux comprises, les gouvernements devraient, par prudence, éviter de recourir à des droits apparentés aux droits compensateurs pour influencer la façon dont les autres pays abordent les questions environnementales.

EXECUTIVE SUMMARY

Trade development centres on the identification of domestic industries that will provide domestic economic gains from trade and the identification of expanding, or potentially expanding, export markets. This Paper uses the 1990 version of the Statistics Canada National Input-Output (I-O) model to analyze Canadian exports by industry so as to assist in identifying the industries that are "best suited" to export. The industries considered best suited to export are those that provide the maximum domestic gains from trade through increased GDP, increased employment at relatively high average wages and increased economic activity in a number of domestic intermediate input industries in a chain reaction effect on production.

For Canada, international trade represents a significant share of national income, and is often held up as an important source of economic growth and well-being. Trade data suggest that merchandise exports represent about 26% of Canadian GDP, higher than any other G-7 country. The I-O model is able to identify the share of imported intermediate inputs used in the production of Canadian exports. By extracting that import share, which represents about 16% of the value of exports, one can determine the Canadian content -- or Canadian value-added -- of exports. When imported inputs are removed, the Canadian content of merchandise exports represents about 22% of GDP.

A similar exercise can determine the Canadian value-added of exports to particular markets. By extracting the import content of intermediate inputs used in the production of Canadian exports and extracting the Canadian content of

intermediate inputs used by other countries in the production of their exports to Canada, a type of "Canadian value-added balance" can be calculated. Following this approach, this Paper estimates that Canada's 1993 trade surplus of \$19.7 billion with the U.S. can be transformed into a value-added deficit of approximately \$4 billion. The Canadian export sector relies much more on imported intermediate inputs than that of the U.S., indicating that trade statistics can be misleading in terms of the contribution of trade to the domestic economy.

In terms of employment, the I-O reveals that in 1990, 1,708,580 Canadian workers were engaged either directly or indirectly in the production of exports. In other words, in 1990 \$1 billion worth of exports supported 11,658 total jobs in Canada. Nearly 10% of all export related jobs are in the Transportation Equipment Industries, which include aircraft industries and motor vehicles and parts industries.

In analyzing the I-O model's industry results in some detail, and keeping in mind the fundamental economic objectives of international trade (being higher national income and economic well-being), industries are judged to be best suited to export if, in response to a positive merchandise export shock to the model, they:

- have a low propensity to import intermediate inputs;
- export most of their output;
- have a high domestic value-added content of exports;
- create a significant number of jobs relative to domestic value-added in the production of exports; and
- create jobs with relatively high average salaries.

The overarching principle that guides the above criteria is that, all other things being equal, the higher the degree of input transformation that takes place domestically, the greater the domestic economic impact of exports. Simply put, internationally competitive exports that rely more on an extensive and competitive domestic input transformation process will stimulate greater production and employment in domestic supplier industries. This Paper is careful, however, not to suggest that internationally integrated industries (i.e., those that rely extensively on imported inputs in order to remain internationally competitive) are any less important to the development of a competitive export sector, nor that there should be a domestic content requirement for such industries, nor that there is a lack of obvious

or significant employment or GDP gains associated with exports from internationally integrated industries. With a relatively small domestic market, Canada cannot become a world-class competitor in all inputs and all product lines. Imported inputs will remain central to the competitive survival of several export industries.

This said, the resource industries perform better than any other group of industries with respect to their export suitability as defined above. Agriculture & Related Services Industries, Mining Industries and Crude Petroleum & Natural Gas Industries -- all significant exporters -- do particularly well. The only drawbacks in the resource sector are that some industries' output is used primarily as intermediate inputs in other export industries (i.e., some resource industries do not export most of their output), and some resource industries do not create as much employment as industries in other export sectors.

In addition to the resource extraction industries, manufacturing industries that export processed resources are also identified by the I-O as excellent export industries. Together, the food, tobacco, wood and paper industries account for nearly 17% of Canada's exports, and their heavy reliance on domestic resources causes the type of chain reaction effect on domestic production that is one of the keys to extending the positive domestic economic impact of exports.

Beyond the resource processing industries, the other manufacturing industries' results are mixed. As a group, other manufacturers rely much more on imported intermediate inputs in the production of exports, and are roughly split between industries that create a significant number of jobs relative to domestic value-added in the production of exports and industries that create relatively high-paying jobs.

For all the attention that high-tech industries typically receive whenever the formulation of trade policy or industrial policy is debated, they are not much different than other manufacturing industries in terms of export suitability. In fact, high-tech industries appear to operate in relative isolation from the domestic economy, since their output is largely exported and their intermediate inputs are often imported. Like other manufacturers, high-tech exporters are split between those that pay well and those that create more jobs.

The I-O approach is admittedly limited in that it does not capture the nonquantifiable spill-overs that result from high-tech production. It is often argued that high-tech industries cause other industries located nearby to become more productive and competitive through technology transfers and other spill-overs. Although that might be the case, and the spill-overs might be sufficient to justify high-

tech export initiatives, the I-O results should at least temper high-tech enthusiasm. In terms of measurable domestic economic gains, such as increases in employment or GDP, high-tech industries are not an obvious choice for the targeting of export initiatives.

By analyzing exports on an industry-by-industry basis, the I-O provides a number of lessons in terms of the appropriate approach to designing and implementing policies and programs that focus on enhancing Canada's export performance. Those lessons include:

- Achieving a perpetual trade surplus, or increasing the Canadian share of a particular foreign market, or participating in the globalization process are not -- and should not be -- the ultimate goals of trade policy in general and export initiatives in particular. At the most fundamental level, trade is undertaken in order to increase domestic economic well-being, and its success is eventually measured in terms of gains in national income. DFAIT trade programs must be based primarily on achieving domestic gains from trade.
- The development of export initiatives must begin at home. Trade officials need an excellent understanding of the structure of Canadian industries in order to direct successfully their export initiatives and foreign market assessments to those industries that can deliver the maximum domestic economic gains from trade.
- The industries that, according to the I-O, deliver the maximum domestic economic gains from trade are the resource industries and the resource processing industries. They must not be overlooked in terms of government export initiatives. Manufacturing industries, including high-tech industries, need to be very carefully analyzed in the context of specific economic goals before they can be recommended for particular export development initiatives.
- The identification of foreign markets to which the best suited Canadian industries can potentially increase their exports should be the last step in DFAIT led export initiatives. Only after the appropriate domestic industries are identified should the search for new markets for their products begin.
- The I-O reveals that there is a tradeoff between industries whose exports create a large number of direct jobs and industries whose exports create jobs that pay well. There are not many industries that generate a large number of well paying jobs in their production of a given level of exports. Trade policy officials

must be aware of the employment effects of trade. It is imperative that export initiatives are consistent with, and fully integrated with, other government economic policy priorities, including those with respect to employment.

By running the I-O model four separate times for exports to the U.S., the EU, APEC countries (minus the U.S.) and the rest of the world, this Paper was able to specifically analyze Canadian exports, by industry, to those regions. No single market emerged as the "best" export destination. The limited contribution of I-O analysis in the selection of export markets emphasizes the fact that there are a number of approaches and analytical techniques that are required in the formulation of a comprehensive government export development program. The I-O is only one analytical tool that, if used properly, can contribute to a better understanding of the export sector, and ultimately the delivery of more effective government export initiatives.

En fait, la question des subventions dans le cadre des politiques environnementales est peut-être l'une des plus complexes et délicates auxquelles le commerce mondial sera confronté au cours de la prochaine décennie. »

John Jackson, "World Trade Rules and Environmental Policies: Congruence or Conflict?"

Introduction

Le document énonce quelques constats et pose plusieurs questions sur l'interface commerce-politique environnementale. Les considérations environnementales façonnent de plus en plus le système commercial international. D'une manière générale, le document répond de façon positive à la question de savoir s'il est possible d'atteindre des objectifs en matière d'environnement sans détruire le GATT et l'OMC. Un certain nombre d'accords environnementaux internationaux renferment déjà des mesures commerciales et le GATT permet l'imposition de restrictions à l'accès non discriminatoire aux marchés, afin de protéger l'environnement d'un pays¹. La question de l'autorisation éventuelle par le GATT de recourir à des mesures commerciales pour prévenir la dégradation de l'environnement dans des pays étrangers reste entière. Existe-t-il des circonstances où des mesures commerciales approuvées au niveau multilatéral pourraient éventuellement avoir une incidence sur l'environnement? Le document pose certaines questions relativement à l'application possible de mesures commerciales, surtout celles que l'on pourrait considérer comme une nouvelle forme de droit compensateur, motivé par des considérations environnementales. Les questions soulevées sont complexes et souvent politisées. Notre analyse démontre qu'il est peu probable que l'on puisse élaborer de manière efficace de nouveaux droits apparentés aux droits compensateurs permettant de réagir aux subventions ayant des effets néfastes pour l'environnement.

On note peu d'échanges constructifs au niveau international sur l'opportunité de réviser les règles commerciales multilatérales afin de permettre l'imposition de droits apparentés aux droits compensateurs comme réponse plus globale aux préoccupations environnementales. Les quelques discussions qui ont eu lieu étaient polarisées : d'un côté, certains groupes environnementaux demandaient l'imposition générale de ces droits et de l'autre, les spécialistes de la politique commerciale soutenaient que de tels droits dans le contexte environnemental n'étaient pas souhaitables et auraient des effets néfastes sur le système commercial international.

¹ Un certain nombre d'accords environnementaux internationaux prévoient des mesures de restriction du commerce. Il s'agit du Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES) et de la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination. Voir Keith H. Christie, « Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux (AEI) : deux poids, deux mesures », Groupe des politiques, document n° 93/15, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, décembre 1993.

Reprenant le point de vue des environmentalistes, un commentateur a déclaré : « Il est anachronique qu'à une époque où les gens s'efforcent de changer les pratiques de développement pour les rendre durables, les nations commerçantes empêchent le recours à des mesures commerciales en vue de faciliter ce processus². » Les points de vue respectifs des deux groupes reposent sur une préoccupation profonde à l'égard de questions de politique officielle bien réelles³.

Les questions fondamentales que sont la définition de la portée ou des critères acceptables relatifs à l'introduction de droits apparentés aux droits compensateurs pour des raisons environnementales et les problèmes pratiques que pose le recours à un tel instrument pour inciter un pays étranger à modifier ses politiques, n'ont pas fait l'objet d'études approfondies. Dans le document, nous traiterons plus en profondeur de la question importante suivante : les subventions généralement accessibles, si elles ont un important impact environnemental⁴, devraient-elles être soumises à de tels droits? La question repose sur le principe fondamental de l'application d'un instrument commercial en vue de favoriser la modification des pratiques de subventionnement qui ont des effets néfastes sur l'environnement et touchent un bien commercialisable.

² Edith Brown Weiss, « Environment and Trade as Partners in Sustainable Development: A Commentary », *American Journal of International Law*, 86 (1992), page 731.

³ Outre le document du Groupe de la planification des politiques cité à la note 1, il en existe d'autres qui ont exploré la façon dont nous pourrions amener les parties à s'entendre sur la question, notamment « Trade and the Environment : Dialogue of the Deaf or Scope for Cooperation? », par Michael Hart et Sushma Gera (document n° 92/11), la partie 4 du document intitulé « La mondialisation et la politique officielle du Canada : à la recherche d'un paradigme », par Keith Christie (document n° 93/01) et « L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : rapprochements dangereux », par K. Anne McCaskill (document n° 94/14).

⁴ L'expression « impact environnemental » désigne souvent des répercussions précises, comme l'accroissement de la pollution, les dégâts causés à l'écosystème ou l'épuisement des ressources naturelles, ainsi que les répercussions indirectes qui influent sur la qualité de la vie. Voir Robert A. Reinstein, « Trade and Environment: Assessing Environmental Impacts of Trade Measures and Agreements », préparé pour la Direction de l'Environnement de l'OCDE en novembre 1993. Étant donné que les pays ont des points de vue différents sur la dégradation de l'environnement, il serait difficile d'en arriver à un consensus sur des critères environnementaux. Par exemple, déterminer le seuil de subvention qui provoque une perte grave de la biodiversité constituerait une tâche particulièrement épineuse.

Les préoccupations environnementales

Il semble que tout le monde s'accorde à dire que les subventions peuvent contribuer à la dégradation de l'environnement⁵. Selon un rapport récent de la Banque mondiale : « Certaines politiques sont franchement mauvaises pour l'environnement. C'est le cas notamment de la distorsion des prix en général, et de ceux des facteurs de production subventionnés en particulier⁶. » Le rapport formulait un message essentiel, à savoir qu'il importe d'éliminer les subventions qui encouragent l'utilisation excessive des combustibles fossiles, de l'eau d'irrigation et des pesticides et la surexploitation des forêts. Il faisait observer en outre que l'élimination de toutes les subventions dans le secteur énergétique, y compris celles sur le charbon dans les pays industrialisés, réduirait considérablement la pollution au niveau local et diminuerait de 10 % les émissions mondiales de gaz carbonique provenant de l'énergie⁷.

Des preuves anecdotiques indiquent que de nombreux gouvernements fixent le prix des ressources naturelles à un niveau trop bas. Le Tableau 1 présente quelques données sur le rapport entre le prix d'utilisation et le coût de production de certains intrants énergétiques et agricoles. Lorsqu'on examine ces données, il est évident que de nombreux utilisateurs achètent des ressources naturelles à un prix inférieur au coût de production. Au Mexique, le prix de l'eau d'irrigation facturé aux agriculteurs ne représente que 20 % de son coût de production. Aux États-Unis, pour citer un autre exemple, on estime que le Bureau of Reclamation accorde une subvention de plus d'un milliard de dollars par an aux exploitations agricoles qui utilisent son eau⁸. Les faibles droits de coupe du bois (c.-à-d., à un taux inférieur au coût de remplacement) peuvent encourager une exploitation forestière excessive. Selon la Banque mondiale, dans un échantillon de pays d'Afrique, les droits de coupe ne représentent qu'un faible pourcentage (moins de 5 % dans le cas du Niger, du Sénégal et du Soudan) des coûts de reboisement⁹. En outre, l'augmentation du prix des facteurs de production, comme

⁵ Voir Institut mondial des ressources naturelles, Ressources mondiales 1993-1994 et CNUCED, « Développement durable », TD/B/40(2)/6, février 1994.

⁶ Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde (1992), p. 14.

⁷ Ibid. page 15.

⁸ John Proops, Paul Steele, Ece Ozdemiroglu et David Pearce, « The Internalisation of Environmental Costs and Resource Values: A Conceptual Study », CNUCED/COM/27, novembre 1993, pages 9 à 11.

⁹ Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde (1992), page 149.

Tableau 1 Rapport entre le prix et le coût de production de certains facteurs de production énergétiques et agricoles

RAPPORT

1,4 —				
Les utilisa- teurs payent	• Philippines			
1,2 —				
Le plein revient ou plus				
1,0 —	• Rép de Corée			
Les utilisa- teurs sont	• Indonésie	• Royaume-Uni	• Rép. de Corée • Bangladesh	
0,8 —	• Bangladesh • Sri Lanka	• Inde • Chine	• Turquie/Indon. • Inde	
subven- tionnés	• Égypte		• Sri Lanka/Mex.	
0,6 —	• Inde • Brésil	• Afrique du Sud		• Rép de Corée
0,4 —	• Chine • Pologne • Mexique			
0,2 —		• Rép.tchèque/Pol.		• Chine • Mexique/Indon. • Inde/Bangladesh
0,0	• Ancienne URSS			
	Électricité ^a	Charbon ^b	Engrais azotés ^c	Eau d'irrigation ^d

- a. Coût moyen de l'électricité par rapport au coût marginal de l'expansion du système (1987; Égypte, 1991).
 b. Prix intérieur par rapport au prix à la frontière ou au coût marginal à long terme (1987-1991, sauf Afrique du Sud, 1982).
 c. Prix à la ferme de l'urée par rapport au coût moyen de production (moyenne de diverses années, 1980-1988).
 d. Facturation directe de l'eau par rapport aux coûts d'exploitation et d'entretien et au coût moyen en capital annualisé estimé (diverses années, 1985-1988).

Sources: Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde 1992, page 69.

dans le cas de l'énergie, va probablement pousser les entreprises à rechercher des procédés de fabrication plus rationnels, ce qui se révélera avantageux pour l'environnement¹⁰. La Banque mondiale et le Fonds monétaire international essaient de plus en plus d'inciter les pays bénéficiant de financement, entre autres pour la réalisation de projets d'énergie électrique, d'adopter des politiques de fixation des prix plus saines au point de vue environnemental (et économique)¹¹. Manifestement, il faut procéder à des études de cas empiriques poussées sur la façon dont les pratiques de fixation des prix des ressources naturelles peuvent contribuer à la dégradation de l'environnement¹².

Néanmoins, dans plusieurs circonstances, il est également évident que l'accroissement des frais d'utilisation des ressources, dans le cas de l'eau et des forêts par exemple, peut soutenir des objectifs environnementaux. Par exemple, le prix trop faible de l'eau risque d'entraîner une utilisation excessive de cette ressource, ce qui, à long terme, pourrait se solder par la perte ou la diminution de la productivité de

¹⁰ En ce qui concerne la réglementation du prix de l'énergie par le gouvernement, l'article 604 de l'ALENA est important. William G. Watson a conclu que « les systèmes de double prix du genre qui, dans les années soixante-dix et au début des années quatre-vingts, ont maintenu le prix de l'énergie sur le marché intérieur canadien à un niveau bien plus faible que le prix mondial et ont incité à une consommation excessive dans ce pays, sont impossibles à pratiquer dans le cadre de l'ALENA. » Voir William G. Watson, « Environmental and Labour Standards in the NAFTA », Commentaire n° 57, Toronto : C.D. Howe Institute, 1994, pages 7 et 8.

¹¹ Dans son Rapport annuel (1993), page 54, la Banque mondiale déclare qu'elle choisira avec grande attention les pays auxquels elle prêtera : « Elle cessera de soutenir les projets énergétiques dans le cas où des entreprises publiques peu performantes et leurs gouvernements ne veulent pas entreprendre les réformes structurelles fondamentales qui permettraient d'améliorer sensiblement la façon dont ils conduisent leurs affaires. Pour bénéficier de nouveaux engagements de la part de la Banque, les gouvernements devront donner la preuve qu'ils mettent en place des incitations structurelles de nature à favoriser une production et une consommation d'énergie plus efficaces. » Dans un rapport, la CNUCED a remarqué que la Banque mondiale et le FMI tiennent compte de plus en plus des questions environnementales lorsqu'ils formulent des programmes d'ajustement structurel, mais qu'il reste du chemin à parcourir pour que ces programmes favorisent vraiment le développement durable. CNUCED, TD/B/40(2)/6, page 11.

¹² Cela pose une autre question complexe et un facteur précis dans le débat sur les droits compensateurs et l'environnement. Il faudra exécuter des recherches approfondies sur les liens de causalité précis, afin d'établir comment les politiques en matière de ressources naturelles d'un pays contribuent à la dégradation de l'environnement.

la terre par salinisation ou engorgement¹³. En abaissant les coûts de production, les subventions peuvent entraîner un échec du marché, avec les conséquences néfastes pour l'environnement qui s'ensuivent. La réduction des subventions directes représenterait un pas en avant vers une plus grande internalisation des coûts environnementaux.

Si le prix des ressources naturelles est trop faible, le commerce et la libéralisation du commerce peuvent avoir des effets néfastes sur l'environnement. Toutefois, cela ne veut pas dire qu'il faille s'abstenir de commercer ou de libéraliser le commerce, ou que le recours aux mesures commerciales soit la meilleure solution au problème de la subvention de l'utilisation des ressources. Au contraire, une politique environnementale nationale visant à internaliser les coûts environnementaux est nécessaire pour éviter des répercussions négatives sur l'environnement. L'élimination des distorsions affectant les prix au niveau local serait avantageuse pour l'environnement. Néanmoins, les mesures commerciales pourraient-elles jouer un rôle de soutien utile? Plus précisément, l'imposition de droits apparentés aux droits compensateurs dans le domaine de l'environnement pourrait-elle inciter un pays à internaliser ses coûts environnementaux en adaptant sa politique de fixation du prix des ressources?

Les subventions et les droits compensateurs

Les droits et obligations relatifs aux subventions et aux droits compensateurs en vigueur dans le cadre du GATT sont prévus aux articles VI et XVI du GATT, ainsi que dans l'Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le Code des subventions). Avec l'entrée en vigueur de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans le courant de 1995, l'actuel Code des subventions, qui ne s'applique pas à toutes les parties contractantes, sera remplacé par l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires, lequel s'appliquera à tous les membres de l'OMC¹⁴.

¹³ La Directive opérationnelle sur l'évaluation de l'environnement de la Banque mondiale prévoit que tous les projets approuvés par cette dernière, susceptibles d'avoir des effets très néfastes sur l'environnement, sont soumis à des évaluations environnementales. Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde (1992), page 81.

¹⁴ Plusieurs dispositions de l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires accordent aux pays en développement un traitement spécial et différent. Par exemple, en vertu de dispositions de minimis, on ne peut pas imposer de droits compensateurs sur les importations provenant d'un pays en développement lorsque le niveau de subvention ne dépasse pas 2 % de leur valeur, ou

Les droits compensateurs sont une exception à l'obligation générale, prévue dans le GATT, de ne pas accroître les restrictions au commerce. L'article II du GATT oblige toutes les parties à ne pas imposer de droits de douane supérieurs à ceux établis dans leurs listes tarifaires respectives. Selon la définition de l'article VI, un « droit compensateur » est un droit spécial imposé en vue de compenser toute subvention accordée directement ou indirectement à la fabrication, la production ou l'exportation d'une marchandise donnée¹⁵. Les droits compensateurs visent à indemniser les producteurs locaux lorsqu'ils subissent un dommage économique, suite à l'octroi, par un pays étranger, de subventions ciblées à ses propres producteurs locaux, lesquels commercialisent par la suite leurs produits à l'étranger. En vertu des règlements de l'OMC, avant d'imposer des droits compensateurs, un pays doit établir qu'un pays étranger a accordé des subventions et que ces dernières causent, ou menacent de causer, des pertes aux fabricants locaux du même produit, ou retardent l'implantation d'une industrie locale dans le pays d'importation.

Les règles commerciales multilatérales font une importante distinction entre les subventions « généralement accessibles » et les subventions « spécifiques » et accordent un traitement différent à chacune d'entre elles. Si une subvention est « généralement accessible », elle ne donne pas lieu à une compensation. Inversement, si une subvention est « spécifique », c'est-à-dire limitée, par la loi, la réglementation ou la pratique, à une entreprise ou un secteur d'activité ou à un groupe d'entreprises ou des secteurs d'activité dans le pays du gouvernement qui octroie cette subvention, elle peut faire l'objet de mesures éventuelles de compensation¹⁶.

que le volume des importations subventionnées représente moins de 4 % des importations totales et que la valeur cumulée des importations des pays en développement bénéficiant de ces dispositions représente moins de 9 % des importations totales. Conformément à une autre disposition, les pays les moins avancés peuvent maintenir les subventions à l'exportation, tandis que les autres pays en développement doivent éliminer progressivement de telles subventions dans les huit ans suivant l'entrée en vigueur de l'OMC.

¹⁵ Article VI du GATT, 1994.

¹⁶ L'accord relatif aux subventions de l'OMC définit également les subventions ne donnant pas lieu à une action (précise), contre lesquelles des droits compensateurs ne peuvent être imposés. Dans le contexte de l'environnement, on considère que des paiements allant jusqu'à 20 % du coût d'adaptation des installations existantes, afin qu'elles se conforment aux nouvelles lois et exigences en matière d'environnement, sous réserve de certaines conditions, constituent des subventions ne donnant pas lieu à une action. Les conditions sont que les installations devant être adaptées doivent exister depuis au moins deux ans et que l'aide doit être accordée une seule fois et accessible à toutes

Les droits apparentés aux droits compensateurs et l'environnement

Demander si des subventions, prises dans un sens plus large que celui de la définition actuelle des subventions donnant lieu à une action adoptée par l'OMC, devraient entraîner l'imposition de droits compensateurs, ne veut pas dire pour autant qu'il faille accepter l'utilisation généralisée de ces droits en vue de compenser les écarts entre les normes environnementales des pays, écarts qui s'expliquent par la différence dans les conditions environnementales ou des désaccords inévitables quant à la nature de la menace pour l'environnement ou aux priorités environnementales locales. Le document ne suggère pas l'imposition de droits de douane ou d'autres mesures commerciales afin de modifier les positions concurrentielles découlant des écarts entre les normes environnementales ou les coûts de conformité en tant que tels. Rien ne laisse supposer qu'il faille utiliser des droits apparentés aux droits compensateurs pour imposer dans un pays les normes d'un autre pays ou pour égaliser les prix en fonction de la structure des coûts d'exploitation de la ressource dans le pays qui envisage de recourir à une telle mesure. Ce point de vue dangereux préconisant l'application de tels droits de douane compensateurs - « pour uniformiser les règles du jeu » - a été avancé par d'autres intervenants¹⁷.

L'écart entre les coûts de production ou les normes environnementales, lesquels peuvent varier d'un pays à l'autre selon les caractéristiques des écosystèmes locaux, ne justifie pas, et ne devrait pas justifier l'imposition de droits apparentés aux droits compensateurs. En outre, il n'existe pas d'argument solide en faveur de

les entreprises en mesure d'adopter le nouveau matériel et (ou) les nouveaux procédés de fabrication. Le paiement effectué dans le cadre de programmes environnementaux doit aussi être « directement lié et proportionnel aux réductions prévues des dégâts et de la pollution causés par une entreprise et ne couvre pas toute économie de coût de production qui peut être réalisée », et il ne doit pas couvrir les frais de remplacement et d'exploitation de l'investissement aidé, lequel doit être supporté entièrement par les entreprises. L'accord sur l'agriculture de l'OMC prévoit également que, dans certaines conditions, les « paiements effectués dans le cadre de programmes environnementaux » et les « travaux d'infrastructure liés aux programmes environnementaux » ne sont pas visés par les engagements à l'égard de la réduction des subventions figurant dans le reste du texte portant sur l'agriculture.

¹⁷ Le point de vue selon lequel des droits de douane doivent compenser les écarts dans les coûts environnementaux a été émis par le sénateur américain David Boren. En 1991, Boren a présenté un projet de loi intitulé « International Pollution Deterrence Act », proposant l'imposition de droits de douane correspondant aux frais qu'un producteur étranger encourrait s'il se conformait aux normes américaines. The Conference Board, « Understanding European Environmental Regulation », Rapport n° 1 026, 1993, page 14.

l'harmonisation complète des politiques environnementales, car les pays sont à différents stades de développement économique, ont des capacités d'assimilation différentes et des objectifs sociaux différents quant aux questions environnementales¹⁸. Au contraire, le document pose la question de savoir si l'on doit considérer que les pratiques de fixation de prix inférieurs au coût de remplacement en ce qui concerne les ressources renouvelables ou les pratiques de fixation de prix inférieurs au coût de production, dans le cas de ressources non renouvelables comme le charbon, lesquelles ont des effets environnementaux néfastes, doivent donner lieu à l'imposition de droits compensateurs¹⁹. Dans le cas où un pays ne subventionne pas sa production, mais où les coûts de production ou de remplacement d'un bien échangé particulier sont quand même inférieurs à ceux de ses partenaires commerciaux, il ne serait manifestement pas fondé de recourir à des mesures commerciales ou de prendre toute autre mesure liée au commerce.

Les écarts dans la fixation du prix des ressources et la réglementation et les politiques environnementales des pays peuvent avoir une incidence sur la compétitivité de leurs producteurs nationaux. Selon un point de vue répandu dans le public, si les producteurs étrangers doivent se conformer à des normes environnementales moins strictes, les importations en provenance des pays de ces producteurs représentent un « dumping social » et il faudrait prévoir la possibilité d'imposer des droits compensateurs. Néanmoins, il est évident que de nombreuses politiques gouvernementales, sinon toutes, influent au moins indirectement sur la compétitivité. De nombreux « avantages » conférés par les gouvernements, c'est-à-dire les routes, l'éducation, les politiques sociales, les soins de santé, ne sont pas considérés comme des subventions. Un groupe de travail du GATT a conclu que « diverses mesures prises par les gouvernements, sur le plan économique ou autre, peuvent donner un avantage aux producteurs nationaux, mais elles ne sont pas considérées traditionnellement comme des subventions. » Il reste à voir où la communauté multilatérale souhaite fixer la limite de ce qui constitue une base acceptable de

¹⁸ Le principe pollueur-payeur de l'OCDE reconnaît ces genres de différences. Il reconnaît que : « l'application de normes environnementales nationales différentes, concernant par exemple la quantité admissible de pollution, est justifiée par divers facteurs, parmi lesquels, entre autres, des capacités différentes d'assimilation de la pollution par l'environnement dans son état actuel, des objectifs sociaux différents et des priorités différentes accordées à la protection de l'environnement, ainsi que des degrés différents d'industrialisation et de densité de pollution. » OCDE, « Cadre conceptuel pour les mesures liées aux PMP », COM/TD/ENV(93)114/REV2, page 24.

¹⁹ En ce qui concerne la politique relative aux ressources naturelles, il faudrait d'abord la redéfinir comme une subvention dans le cadre de règles multilatérales révisées.

concurrence et quelles politiques gouvernementales pourraient être considérées à juste titre comme des subventions donnant lieu à des droits compensateurs²⁰.

À cet égard, et d'un certain point de vue environnemental, la distinction entre les subventions « généralement accessibles » et « spécifiques » peut poser un problème. Ces deux genres de subventions peuvent contribuer à la dégradation de l'environnement et, sous ce rapport, la prise de mesures pour compenser des subventions « généralement accessibles », au sens où l'entend l'OMC, peut paraître justifiée. Cependant, cela embrouille les règles commerciales en introduisant un facteur environnemental dans les considérations actuelles relatives aux subventions et aux droits compensateurs. Comme nous le signalons ci-dessus, les règles en vigueur relatives aux droits compensateurs visent à protéger les producteurs locaux contre la concurrence déloyale des importations ayant bénéficié de subventions ciblées. En revanche, l'imposition d'un droit compensateur fondé sur des considérations environnementales, comme l'ont recommandé certains groupes environnementalistes, constituerait un instrument susceptible d'inciter un autre pays à réviser ses pratiques environnementales (même celles qui ne sont pas liées clairement aux questions immédiates du patrimoine mondial, par exemple les frais d'utilisation de l'eau d'irrigation); ce ne serait pas strictement ni même essentiellement un instrument visant à protéger les producteurs du pays importateur contre un dommage économique. Un tel instrument risquerait d'être manipulé, non seulement par les défenseurs du protectionnisme, mais aussi par ceux qui semblent croire que certains pays devraient avoir un droit extraterritorial d'obliger d'autres pays à accepter des normes harmonisées. Toutefois, cette divergence d'opinions apparemment incompatibles est-elle nécessairement la seule cause du problème?

C'est pour une raison d'ordre environnemental qu'on envisage de pénaliser ces subventions « généralement accessibles » par le recours à des mesures commerciales. À cet égard, nous sommes confrontés à plusieurs dilemmes. Les pays en sont déjà arrivés à un consensus, reflété dans les actuelles règles multilatérales qui ont été négociées au prix de gros efforts, selon lequel les subventions « généralement accessibles » ne donnent pas matière à compensation du point de vue de la distorsion du commerce. En ce qui concerne les politiques de fixation du prix des ressources naturelles, que l'on considère souvent comme contribuant à la dégradation de l'environnement, d'autres difficultés surgissent. Ces politiques portent sur les droits

²⁰ GATT, Comité des subventions et des mesures compensatoires, Groupe d'experts sur le calcul des subventions, « Criteria For Distinguishing Subsidies From Other Measures Having a Trade Distorting Effect », document de travail n° 15, mars 1984, page 1.

d'enlèvement, comme le droit de couper du bois, ainsi que sur la vente de matières premières. Néanmoins, le nouvel Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires de l'OMC donne une définition complète des subventions, fondée sur le concept d'une contribution financière qui confère un avantage. Il ne semble pas que cette définition englobe la fixation du prix des ressources naturelles²¹. Toutefois, les environmentalistes utilisent une définition élargie des subventions. Du point de vue de l'environnement, il s'agit de savoir comment tenir compte des préoccupations environnementales, ou encore, de savoir où fixer la nouvelle limite de ce qui constitue une subvention donnant matière à compensation lorsque le seuil acceptable des effets néfastes sur l'environnement est dépassé. S'il est vrai que ce genre de raisonnement est intuitivement attrayant sous un certain angle, l'établissement du seuil acceptable (prix cassés de 10 %? De 50 %? le même seuil quels que soient la disponibilité de la ressource en question ou les effets sur l'environnement?) est une question extrêmement compliquée. Somme toute, l'utilisation d'un droit apparenté aux droits compensateurs pour des raisons environnementales nécessiterait d'apporter des changements fondamentaux aux règles commerciales en vigueur et pourrait être difficile à réaliser du point de vue technique.

En tant que pays tributaire du commerce, toujours méfiant face à d'éventuels abus protectionnistes, le Canada a fortement soutenu la discipline dans le secteur du droit commercial relatif aux subventions et aux droits compensateurs. L'expérience de la violation des règles commerciales exige une certaine prudence en matière de réformes. Tout relâchement éventuel, à moins d'être minutieusement conçu et logique, risque de créer un instrument qu'utiliseraient les protectionnistes sur les marchés d'exportation du Canada. Toute prévision de changement des règles en vigueur nécessiterait également la tenue de vastes consultations entre le gouvernement fédéral, les provinces et le secteur privé.

²¹ Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires, article 1, Définition d'une subvention. Si l'on accepte que la fixation du prix des ressources naturelles constitue une forme de subvention dans un contexte révisé de l'OMC, de sérieux problèmes de mesure surgiraient probablement. On ne connaît peut-être pas l'écart entre le prix pratiqué par le gouvernement et un « prix du marché. » Un auteur a fait remarquer que l'« on peut soutenir que les difficultés pratiques de l'établissement du « prix du marché » sont telles, et le risque de faire une fausse estimation si grand, que la tolérance de ces subventions éventuelles produirait moins de distorsions dans l'économie mondiale que l'imposition de droits compensateurs fondés sur un calcul erroné du prix du marché. » Voir David Scott Nance, « Natural Resource Pricing Policies and the International Trading System », Harvard International Law Journal, Volume 30, 1989, pages 115 et 116.

Les autres difficultés et considérations d'ordre pratique

Il se pose une autre série de questions pertinentes qui servent à illustrer la complexité de l'application des droits compensateurs pour des raisons environnementales. La question de l'efficacité est la plus cruciale. Les droits apparentés aux droits compensateurs inciteront-ils un autre pays à adapter ses politiques ou seront-ils simplement inclus dans les frais de vente? Par exemple, si les exportations d'un pays ne représentent que 5 % de la production totale d'un produit donné, est-il raisonnable de s'attendre à ce qu'un droit apparenté aux droits compensateurs, imposé sur les exportations, force ce pays à modifier ses politiques, ce qui aura une incidence sur la production totale? Ou alors, est-il justifié de prendre des mesures plus punitives, c.-à-d. des sanctions économiques qui vont plus loin que les droits apparentés aux droits compensateurs, pour des raisons environnementales²²?

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, la question des répercussions sur l'environnement est problématique. Si les répercussions sont principalement locales, ne touchant que le pays exportateur, doit-on les considérer au même titre que si elles avaient des retombées au-delà des frontières du pays et même au niveau mondial? En outre, où se termine le niveau « local » et où commence le niveau « mondial », par exemple, dans le cas du rôle de puits de carbone des forêts? Ou alors, la différence cruciale réside-t-elle simplement dans le fait que le bien « subventionné » est échangé ou non? Lors de l'établissement de critères environnementaux, sera-t-il nécessaire de prévoir une certaine forme de critère relatif aux « dégâts causés à l'environnement » analogue et complémentaire à celui du dommage économique subi par les producteurs du pays importateur, lequel doit être établi en vertu des règles internationales actuelles sur les subventions? À cet égard, il n'y a aucune raison de croire que l'ampleur des effets néfastes pour l'environnement soit directement liée au montant d'une subvention. Par exemple, la production de deux entreprises recevant la même subvention peut provoquer des effets très différents sur l'environnement, car elles utilisent des technologies différentes. En raison de ce genre de considérations,

²² L'efficacité des sanctions économiques et leur capacité de changer le comportement d'un pays dépend d'un vaste éventail de facteurs dans le pays imposant les sanctions et le pays cible. Voir Robert T. Stranks, « Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants en politique étrangère », Groupe des politiques, commentaire n° 4, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mai 1994. Il ressort de ce document et d'autres travaux entrepris par le Groupe de la planification des politiques que les sanctions ne constituent généralement pas un outil de politique étrangère très efficace.

l'imposition de droits compensateurs pour des motifs environnementaux peut se révéler peu pratique. Cela mérite une réflexion plus approfondie.

Il faut réfléchir à un autre point important, à savoir dans quelle mesure des restrictions à l'importation, comme l'imposition pour des raisons environnementales d'un droit apparenté à un droit compensateur, auraient une influence sur les producteurs du pays importateur et sur les effets environnementaux qui en découlent. La restriction des importations modifiera les incitations pour les producteurs nationaux et pourront stimuler la production. Si le pays importateur n'applique pas les politiques pertinentes, une augmentation de sa production peut contribuer à la dégradation de l'environnement. En effet, l'imposition de droits apparentés à des droits compensateurs pourrait entraîner des résultats néfastes pour l'environnement si la production nationale est plus polluante que celle dont sont issus les produits étrangers importés et que les importations sont limitées. Par conséquent, le critère d'utilisation d'un tel droit pour des raisons environnementales devrait peut-être prendre en considération les pratiques en matière d'environnement et de subvention dans le pays qui envisage de recourir à des mesures commerciales²³. Cette démarche assurerait dans une certaine mesure que les droits apparentés aux droits compensateurs visent plus directement un objectif environnemental. L'une des options consisterait à autoriser le recours à des mesures compensatoires contre de telles subventions uniquement si les entreprises nationales du pays importateur et du même secteur d'activité ne recevaient pas elles-mêmes ces subventions, ou à rajuster le droit compensateur en vue de tenir compte des écarts entre les programmes de subventions. Il serait peut-être justifié, pour des raisons environnementales, d'établir un lien entre l'adaptation de la politique intérieure dans le pays importateur et l'utilisation de droits apparentés à des droits compensateurs.

Quelques réflexions en guise de conclusion

Les questions concernant la discipline multilatérale à appliquer aux pratiques de fixation du prix des ressources naturelles, dans les cas où elles ont des conséquences néfastes pour l'environnement, sont essentielles à l'interface commerce-environnement. Le Canada a tout intérêt à ce qu'on mette en place un système

²³ Au cours de l'Uruguay Round, le Canada a proposé l'adoption d'un principe de subvention nette (NCM.GNG\NG10\W\25), mais ce dernier n'a pas obtenu suffisamment d'appui des autres pays signataires pour être inclus dans l'accord final. En vertu de ce principe, le montant de la subvention serait égal à la différence entre la subvention sur les produits importés et la subvention sur le produit fabriqué dans le pays. Dans sa proposition, le Canada n'a pas envisagé le principe d'une subvention nette dans le contexte de l'imposition de droits compensateurs pour des raisons environnementales.

commercial transparent et fondé sur des règles, qui englobe les préoccupations d'ordre environnemental et commercial. À ce jour, le rapport entre les subventions et les droits compensateurs n'a pas encore été traité de façon pertinente. Le Groupe de travail du GATT sur les mesures environnementales et le commerce international n'a pas envisagé l'utilisation de droits compensateurs pour des raisons environnementales²⁴. Ce rapport n'a pas été étudié non plus dans le contexte de l'Uruguay Round, qui ne s'est pas penché expressément sur le lien entre le commerce et l'environnement. Étant donné la portée de l'Uruguay Round lui-même, les parties contractantes ont pensé que l'ajout de liens entre l'environnement et le commerce risquait de compliquer et de retarder davantage la conclusion des négociations qui traînaient déjà en longueur.

La conclusion de l'Uruguay Round et la décision de l'Organisation mondiale du commerce de créer un comité du commerce et de l'environnement nous permettent d'examiner les mesures apparentées aux droits compensateurs plus à fond dans un contexte environnemental, et de faire des recommandations²⁵. Cela dit, nous ne devrions pas nous faire d'illusions sur l'effort intensif que nécessitera l'examen de cette question. On n'en comprend pas encore toutes les complexités et le point de vue des principaux intervenants n'est ni bien formulé ni très clair. En raison de l'importance qu'accordent certains groupes environnementalistes à la question, toutefois, il faut que les pays engagent un vrai dialogue sur l'utilisation de droits compensateurs dans un contexte environnemental.

Deux aspects de la politique de compensation pour des raisons environnementales provoqueront vraisemblablement une très forte appréhension parmi les responsables de la politique commerciale et dans le monde en général. Il s'agit des inquiétudes liées à la « pente glissante » et à l'ouverture d'une boîte de Pandore. Tout d'abord, de toute évidence, il faut empêcher que l'imposition de mesures compensatoires à l'encontre de certaines subventions généralement accessibles mais ayant des conséquences pour l'environnement ne devienne un outil protectionniste.

²⁴ L'ordre du jour du Groupe de travail comportait les trois points suivants : les dispositions commerciales prévues dans les accords environnementaux internationaux en vigueur par rapport aux principes et aux dispositions du GATT; la transparence multilatérale des règlements environnementaux nationaux susceptibles d'influencer le commerce et les effets sur le commerce des nouvelles exigences en matière d'emballage et d'étiquetage visant à protéger l'environnement.

²⁵ Lors de la première réunion de son Conseil général, l'OMC créera un comité du commerce et de l'environnement, auquel pourront siéger tous les membres de l'Organisation. En attendant cette réunion, il a été convenu qu'un sous-comité du comité préparatoire de l'Organisation mondiale du commerce se chargerait des travaux du comité du commerce et de l'environnement.

Il faudra mettre en place des disciplines bien pensées et limitées. Toutes les parties aux négociations devront comprendre que l'objectif général qui est visé est d'amener tous les pays à adopter des pratiques nationales acceptables de gestion des ressources sans danger pour l'environnement. Ensuite, une exception visant l'imposition de droits compensateurs pour des raisons environnementales ne signifie pas qu'il faille élargir la définition d'une subvention pour qu'elle englobe un plus vaste éventail de politiques sociales ou économiques. L'inclusion de critères environnementaux dans l'utilisation des droits compensateurs ne devrait pas mener, par exemple, à l'utilisation d'instruments de politique commerciale en vue de compenser les écarts dans les normes de travail. Néanmoins, de fortes pressions sont exercées aux États-Unis et dans l'Union européenne en vue de recourir à des mesures commerciales pour combler les écarts de coûts découlant des disparités dans un vaste éventail de politiques nationales. Il faut examiner ces questions selon leur propre mérite, mais la boîte de Pandore est déjà trop ouverte, ce qui provoque un certain malaise chez nombre de personnes.

En revanche, l'adoption de règles multilatérales afin de limiter les droits compensateurs visant des subventions généralement accessibles, outre l'établissement multilatéral d'un seuil pour des répercussions sur l'environnement, pourrait réduire les pressions politiques internes dont certains pays, en particulier ceux où les groupes environnementalistes sont les plus actifs et influents, font l'objet en vue d'actions unilatérales²⁶. Si des mesures unilatérales devaient être prises, les petits pays tributaires du commerce pourraient fort bien subir des pressions en vue d'adopter des pratiques environnementales dictées par les grands pays. Si cette question n'est pas étudiée et résolue, les exportations d'un pays, y compris celles du Canada, pourraient être vulnérables aux mesures commerciales de pays étrangers, motivées par des intérêts protectionnistes aussi bien que par des considérations environnementales.

Abstraction faite des intérêts commerciaux immédiats, du point de vue de l'environnement, le subventionnement des facteurs de production et l'incapacité d'internaliser les coûts pourraient avoir des répercussions néfastes et, en fait, se solder aussi par une mauvaise politique économique. D'une manière générale, le régime de concurrence est influencé par des facteurs environnementaux, et les problèmes liés à l'environnement, comme la surexploitation d'une ressource naturelle, pourraient réduire la compétitivité d'un pays à long terme.

²⁶ En outre, il est probable que, lors de la négociation des règles, il faudra examiner en profondeur les pratiques nationales en matière d'environnement de certains pays qui oeuvrent activement en faveur de l'adoption de ce programme. Cela intéresserait également des groupes environnementalistes.

Le document a examiné les façons dont nous pourrions nous y prendre pour commencer à étudier plus méthodiquement un aspect important de l'univers commercial et environnemental. Il a souligné la complexité des enjeux et le risque qu'un tel exercice puisse être dominé par ceux dont les instincts protectionnistes sont aussi forts, sinon plus forts, que leurs préoccupations environnementales. Les questions posées soulèvent de sérieux doutes quant à la possibilité d'en arriver facilement à un accord multilatéral sur le recours aux droits compensateurs pour régler les préoccupations environnementales. Qui plus est, une grande incertitude demeure quant à savoir si une nouvelle forme de droits compensateurs réussirait à atteindre les objectifs fondamentaux recherchés. Pour le moment, d'ici à ce que les questions en jeu soient mieux comprises, les gouvernements devraient, par prudence, éviter de recourir à des droits apparentés aux droits compensateurs pour influencer la façon dont les autres pays abordent les questions environnementales. Néanmoins, cette prudence ne devrait pas nous empêcher d'entreprendre une étude minutieuse et complète de la façon dont un tel mécanisme pourrait être conçu d'une manière responsable pour le commerce et l'environnement.

DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE :

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993). * SP19
2. Commerce et protection de l'environnement : comment mettre fin au dialogue de sourds?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992). * SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993). * SP25
4. Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993). * SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993). * SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commercante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993). * SP30
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993). * SP32
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993). * SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994). * SP35
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994). * SP36
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994). * SP37
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994). * SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994). * SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994). SP45
15. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs: la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (juillet 1994). * SP47

16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994). * SP48
17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994). * SP49
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994). * SP53

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :

1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993). * SP24
3. The Impact of Exports: An Input-Output Analysis of Canadian Trade, by James McCormack. 92/24 (december 1994). SP58

C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE :

1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993). * SP26
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993). * SP34
3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994). * SP40
4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994). * SP44
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994). * SP50
6. Towards Regional Economic Blocs: Are We There Yet?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995) SP59
7. Changing Partnerships: Trends and Prospects in Canada's Regional Economic Relations, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995). SP60
8. North Asia Economic Integration, par Steve Lavergne 95/03 (mars 1995). SP61

D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE :

1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992). * SP14
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993). * SP22



3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993).* SP23
4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994).* SP42
5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994)* SP43
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994).* SP51
7. A View of the Forest: Environmental Stress, Violent Conflict, and National Security, par Rob Stranks. 95/05 (À paraître) SP63

COMMENTAIRE DU GROUPE DES POLITIQUES

- No. 1 L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement, par Robert T. Stranks * (mars 1994).
- No. 2 L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur, par Julie Fujimura et Robert T. Stranks * (avril 1994).
- No. 3 Les statistiques sur le commerce et l'investissement direct : des données tout à fait conciliables, par James McCormack * (mai 1994).
- No. 4 Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants en politique étrangère?, par Rob Stranks * (mai 1994).
- No. 5 Entrées de capitaux récentes en Amérique latine : Trop beau pour durer?, par Richard Mueller * (août 1994).
- No. 6 Pas encore sortis de Bretton Woods: Déséquilibres, réformes proposées, par James McCormack * (fév)
- No. 7 Veiller au grain: L'impact de la réduction du déficit, par James McCormack * (mars 1995)

* Disponible en français - available in English

DOCS
CA1 EA533 94P19 FRE
Stranks, Robert T
Les droits compensateurs et
l'environnement : une boîte de
Pandore
43272377

