



*Innovation,  
possibilités,  
équité*



LE LANCEMENT  
DES NÉGOCIATIONS  
COMMERCIALES  
INTERNATIONALES





## UNE NOUVELLE ÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Au cours des 50 dernières années, l'économie mondiale a connu une transition aussi fondamentale que celle suscitée par la révolution industrielle. Les mouvements de capitaux, de

biens, de services et d'information se sont accélérés, marquant le début d'une nouvelle ère de relations commerciales entre les pays.

Au début, ces relations étaient régies par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), établi en 1948 par 23 nations commerçantes. Depuis, le volume des échanges commerciaux internationaux a été multiplié par 14 et, après 8 séries de négociations, les tarifs industriels moyens sont passés de 40 % à moins de 4 %.

Toutefois, l'interdépendance économique croissante des pays et la complexité grandissante du commerce international ont rendu nécessaires l'établissement de nouvelles règles de base et la création d'une nouvelle organisation pour les appliquer. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été créée en 1995 et compte maintenant 144 membres.

L'objectif de l'OMC consiste à veiller à ce que les échanges s'effectuent de façon ordonnée, libre, équitable et prévisible. L'OMC gère les accords commerciaux, règle les différends commerciaux, sert de forum de discussion et de négociation, et aide les pays en développement à participer pleinement aux discussions au même titre que les autres pays membres. Les décisions relatives au programme de négociations et aux accords commerciaux définitifs sont prises par consensus. Les différends commerciaux sont résolus par des groupes spéciaux de règlement des différends qui sont impartiaux.

La Conférence ministérielle, le plus haut organe de décision de l'OMC, est principalement composée des ministres du Commerce de chaque pays membre.

Ces ministres se réunissent au moins une fois tous les deux ans. En novembre 2001, les ministres se sont rencontrés à Doha, au Qatar, pour lancer une nouvelle série de négociations sur la libéralisation du commerce.



## LE « PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT »

La Conférence ministérielle de Doha a permis de réaffirmer l'engagement de la communauté internationale à l'égard de la libéralisation des échanges commerciaux. Elle a en outre servi

à assurer que les réformes positives déjà engagées aboutissent.

Le « Programme de Doha pour le développement » reflète bon nombre des inquiétudes des pays en développement, y compris la nécessité d'instaurer plus rapidement des réductions de tarifs sur les exportations dont ils dépendent. Les ministres qui se sont





réunis à Doha ont également signalé, dans une déclaration sur la propriété intellectuelle et la santé publique, que le système de l'OMC permettait aux membres d'harmoniser leurs objectifs sociaux et de santé avec leurs objectifs économiques.

### LES RÉSULTATS DE DOHA

Les membres de l'OMC se sont engagés à prendre les mesures suivantes :

- viser la réduction et, à long terme, l'élimination, de toutes les subventions à l'exportation, ainsi que la réduction d'autres obstacles au commerce des produits agricoles;
- examiner la relation entre les règles de l'OMC et les obligations commerciales convenues en vertu d'accords environnementaux internationaux;
- clarifier et améliorer les règles concernant les droits antidumping, les subventions et les droits compensateurs;
- réduire ou éliminer les droits à l'importation et les barrières non tarifaires touchant les produits non agricoles;
- améliorer le mécanisme de règlement des différends;
- interpréter les règles de manière à ce que les pays en développement aient accès à des médicaments importants tout en protégeant les brevets;
- établir des calendriers fermes pour la tenue de négociations continues sur la libéralisation du commerce des services;
- approfondir les discussions sur la transparence des marchés publics, l'investissement étranger et la concurrence;
- permettre aux pays en développement de s'adapter aux règles de l'OMC à un rythme approprié à leurs besoins;
- oeuvrer à la création d'une OMC plus transparente et davantage tenue de rendre compte.



### CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LE CANADA

Le Canada est une grande nation commerçante; un emploi sur quatre y dépend des exportations, ce qui représente environ 43 % de notre produit intérieur brut. En 2001, le total des échanges bilatéraux de biens et de services du Canada s'élevait à 881 milliards de dollars, soit 2,4 milliards de dollars par jour. Cependant, bien que la plupart des produits étrangers entrent sur le territoire canadien exempts de droits ou imposés à des taux tarifaires passablement bas, certaines de nos exportations, par contre, peuvent être taxées jusqu'à 67 %.





La libéralisation du commerce profitera nettement aux exportateurs canadiens qui sont, en grande majorité, des petites et moyennes entreprises. Les Canadiens sont des producteurs de classe mondiale, et nos échanges prendront de l'ampleur, surtout dans le secteur des services actuellement en plein essor. Cela aura pour effet d'accroître la productivité et la concurrence, et de faciliter l'accès à la technologie, à l'investissement et aux consommateurs.

Le pays dans son ensemble en sortira gagnant : les travaux de recherche sont de plus en plus nombreux à indiquer que l'ouverture du commerce entraîne de meilleurs emplois, des revenus plus élevés, des recettes plus importantes pour les programmes sociaux et de meilleurs prix pour les consommateurs. Aussi, dans le cadre d'un système équitable et fondé sur des règles, tous les pays, y compris les pays en développement, en sortiront gagnants. Les recherches démontrent que si tous les obstacles au commerce étaient abolis, l'économie mondiale augmenterait de pratiquement 3 billions de dollars, desquels plus de 60 milliards de dollars reviendraient au Canada.

Le Programme de Doha aborde un certain nombre des préoccupations clés du Canada, notamment l'accès aux produits agricoles, la clarification des règles sur les droits antidumping et les subventions, la transparence des marchés publics, la poursuite de la libéralisation du secteur des services, la facilitation du commerce électronique et la réduction des formalités administratives. Un train de mesures destiné à aider les pays en développement à s'adapter aux règles de l'OMC reflète également les priorités canadiennes défendues dans ces négociations. Enfin, comme d'habitude, le Canada n'a entrepris aucune négociation visant à ouvrir ses secteurs de la santé, de l'enseignement public et de la culture.







## LES PROCHAINES ÉTAPES

L'échéance de la série de négociations commerciales actuellement engagée est le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Un certain nombre d'engagements ont déjà été pris pour réduire les tarifs et éliminer les obstacles au commerce d'ici cette date, et d'autres seront négociés entre les membres de l'OMC. Dans certains cas, par exemple en ce qui concerne l'investissement ou la politique sur la concurrence, l'objectif consiste simplement à préparer d'éventuelles négociations; dans d'autres, des dates visant la réduction des tarifs sur des produits précis ont été établies. Au fur et à mesure que des accords seront conclus, les membres pourront les mettre en oeuvre à titre provisoire, mais le programme de négociations devra être accepté intégralement. C'est ce qu'on appelle « l'engagement unique », c'est-à-dire que rien ne sera final tant que l'ensemble n'aura pas été accepté par chacune des parties.



### **Pour plus de renseignements**

Le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les négociations et les accords commerciaux

**[www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)**

Le Service des délégués commerciaux du Canada aide les exportateurs souhaitant tirer parti des débouchés à l'étranger.

**[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)**

Pour obtenir des exemplaires de cette brochure et d'autres publications du MAECI :

Service de renseignements (SXCI), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel : [enqserv@dfait-maeci.gc.ca](mailto:enqserv@dfait-maeci.gc.ca)

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002

ISBN 0-662-66416-7

N<sup>o</sup> de catalogue E2-455/2002





doc  
CA1  
EA  
2002I55  
EXF

Department of Foreign Affairs and International Trade /  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada

.6365719X(E)  
.63657206(F)

# *Innovation, Opportunity, Equity*



THE LAUNCH  
OF GLOBAL  
TRADE  
NEGOTIATIONS





## A NEW ERA IN WORLD TRADE

Over the last 50 years, the world's economy has undergone a transition as fundamental as the Industrial Revolution. The movement of capital, goods, services and information has accelerated, ushering in a new era in trade relations between countries.

At first those relations were regulated by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), adopted in 1948 by 23 of the world's trading nations. Since that time, global trade has increased fourteenfold; after eight rounds of negotiations, average industrial tariffs have dropped from 40% to less than 4%.

But the growing economic interdependence of the world's countries and the increasing complexity of global commerce demanded a new set of ground rules and a new organization to regulate them. In 1995, the World Trade Organization (WTO) was established; it now has 144 members.

The WTO's goal is to ensure that trade flows smoothly, freely, fairly and predictably. It administers trade agreements, settles trade disputes, acts as a forum for discussion and negotiation, and helps developing countries participate as equal members. Decisions on the negotiating agenda and final trade agreements are reached by consensus. Trade disputes are solved by impartial dispute resolution panels.

The WTO's top decision-making body is the Ministerial Conference—chiefly trade ministers from each member country meeting at least once every two years. In November 2001 the ministers met in Doha, Qatar, and launched a new round of trade liberalization negotiations.



## THE "DOHA DEVELOPMENT AGENDA"

The Doha Ministerial meeting reaffirmed the international community's commitment to trade liberalization, and helped to keep positive reforms on track.

It enunciated the "Doha Development Agenda" reflecting many of the concerns of developing countries, including the need to see more rapid progress on tariff reductions for the exports those countries depend on. And through a declaration on intellectual property and public health, the Doha meeting signalled that the WTO system allows its members to balance social and health objectives with economic goals.





Dept. of Foreign Affairs  
des Affaires étrangères

SEP 15 2003

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

## DOHA MEETING RESULTS

WTO members have undertaken to:

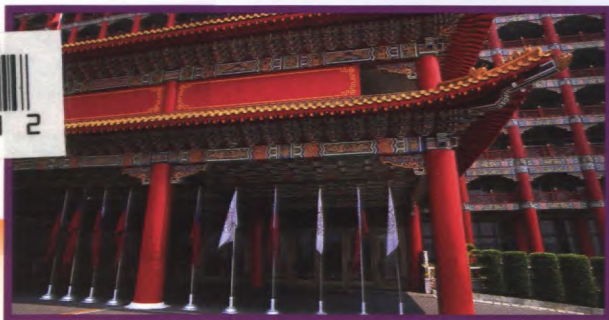
- move toward the reduction and eventual phase-out of all export subsidies, and the reduction of other barriers to trade in agricultural products;
- review the relationship between WTO rules and the trade obligations agreed to under international environmental agreements;
- clarify and improve the rules on anti-dumping, subsidies and countervailing duties;
- reduce or eliminate import duties and non-tariff barriers to non-agricultural products;
- improve the dispute settlement mechanism;
- interpret rules so that developing countries have access to vital medicines while still protecting patents;
- set firm timetables for ongoing negotiations on liberalizing trade in services;
- deepen work on transparency in government procurement, foreign investment and competition;
- allow developing countries to adapt to WTO rules at a pace appropriate to their needs; and
- work toward a more transparent and accountable WTO.



65-625-623(F)

65-625-622(C)





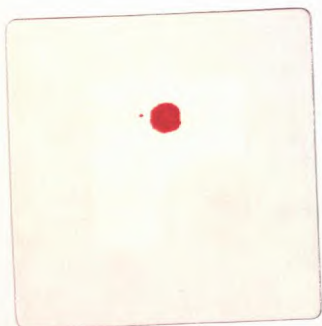
### WHAT DOES THIS MEAN FOR CANADA?

Canada is a major trading nation; one in four of our jobs depends on exports, which represent about 43% of our gross domestic product. In 2001, Canada's total two-way trade in goods and services was \$881 billion, or \$2.4 billion every day. However, while most foreign products enter Canada duty-free or at fairly low tariff rates, some of our exports are taxed as much as 67%.

Trade liberalization is sure to benefit Canadian exporters, the vast majority of which are small or medium-sized enterprises. Canadians are world-class producers, and our trade will expand especially in the fast-growing services sector. This will result in increased productivity and competitiveness, and greater access to technology, investment and customers.

The country as a whole will benefit as well: a growing body of research strongly suggests that open trade means better jobs, higher incomes, greater revenues for social programs and better prices for consumers. And in a fair, rules-based system, all countries—including developing countries—stand to benefit as well. Research shows that if all trade barriers were to fall, the global economy would increase by nearly \$3 trillion, and over \$60 billion of that amount would come Canada's way.

The Doha agenda addresses a number of our key concerns, including market access for agricultural products, clarification of rules on anti-dumping and subsidies, transparency in government procurement, continued liberalization in the services sector, facilitation of e-commerce, and reduction of red tape. A package of measures aimed at helping developing countries to adapt to WTO rules reflects the priorities Canada had set before going into the negotiations. And as usual, Canada has not committed to any negotiations that would open up its health, public education or cultural sectors.







## WHAT'S NEXT?

The deadline for the current round of trade negotiations is January 1, 2005. There are already a number of commitments to reduce tariffs and remove barriers by that date, and more will be negotiated among WTO members. In some cases, such as investment or competition policy, the objective is to prepare for future negotiations; in others, dates have been set for reducing tariffs on specific products. As agreements are reached, members will be able to implement them on a provisional basis, but the whole program of negotiations will go forward as a "single undertaking." This means that nothing is finalized until everything is agreed by all parties.

### **For more information**

Department of Foreign Affairs and International Trade site  
on trade negotiations and agreements

**[www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)**

How Canada's Trade Commissioner Service can help exporters  
sell to foreign markets

**[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)**

To obtain copies of this brochure and other DFAIT publications:  
Enquiries Service (SXC), Department of Foreign Affairs  
and International Trade

125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2

Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000

Fax: (613) 996-9709

E-mail: [enqserv@dfait-maeci.gc.ca](mailto:enqserv@dfait-maeci.gc.ca)

©Minister of Public Works and Government Services Canada — 2002

ISBN 0-662-66416-7

Catalogue No. E2-455/2002

