

SAMEDI 26 NOVEMBRE 2011

# LE DEVOIR.com

Libre de penser

[Accueil](#) > [Économie](#) > [Actualités économiques](#) > **Les grands débats - Les négociations invisibles**

## Les grands débats - Les négociations invisibles

Éric Desrosiers 26 novembre 2011 Actualités économiques



Photo : Illustration Christian Tiffet - Le Devoir  
Christian Tiffet, Affaire de transparence, 2011

### À RETENIR

Il y a les sujets chauds de l'actualité, et il y a les grandes questions qui perdurent au fil des jours, des mois, des années. Pour donner de la perspective à ces questions qui reviennent de façon récurrente, Le Devoir publie «Les grands débats», une série mensuelle que signent à tour de rôle les journalistes de la rédaction.

On reproche souvent aux négociations commerciales de se tenir en grand secret, loin du regard critique du public et de leurs élus. Les négociations de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne ne font pas exception, bien qu'Ottawa les dise «les plus transparentes et collaboratives» que le pays ait jamais connues. Certains ont pourtant le souvenir d'un temps, pas si lointain, où le Canada se montrait un peu plus ouvert, à

défaut de l'être autant que son voisin américain.

Le négociateur en chef pour le Québec dans le cadre des négociations de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG), Pierre Marc Johnson, viendra témoigner devant une commission de l'Assemblée nationale, dans deux semaines, pour faire le point sur le degré d'avancement des discussions et répondre aux questions des députés.

«On prend cela comme une petite victoire même si l'on ne s'attend pas à de grandes révélations», commente Pierre-Yves Serinet, coordonnateur du Réseau québécois d'intégration continentale, un regroupement de syndicats, d'organismes d'aide au développement et d'autres organisations altermondialistes. «Cela faisait des mois que l'on réclamait que les négociateurs rendent publiquement des comptes aux élus. M. Johnson s'était toutefois bien gardé, la dernière fois il y a un an, de dévoiler le moindre détail du projet d'entente.»

Le Canada et l'Union européenne sont très près d'un accord, ont annoncé le mois dernier leurs négociateurs au terme de leur neuvième série de négociations formelles en deux ans. Cette entente pourrait même intervenir avant la fin de l'année, ou au début de 2012, dit-on.

Le traité, que l'on veut aussi «ambitieux» que possible, vise un approfondissement des relations économiques entre le Canada et le plus grand marché commun du monde, avec 500 millions d'habitants. Il doit porter sur un vaste ensemble d'enjeux, comme le commerce des biens et services — notamment agricoles —, la protection des investissements, l'accès aux marchés publics, la

réglementation, la protection de la propriété intellectuelle et la mobilité de la main-d'oeuvre. Selon certains, le coeur du marchandage entre les deux partis tient au degré de réduction des barrières tarifaires et non tarifaires que le Canada obtiendra pour ses biens en échange d'une plus grande ouverture de sa part aux entreprises européennes en matière de services et de contrats publics aux niveaux provincial et local.

### **Déni de démocratie?**

Pour ses critiques, tout le processus est «un flagrant déni de démocratie» à cause du secret qui entoure le contenu exact des tractations. On dénonce entre autres le fait que le contenu détaillé des offres et des demandes n'ait pas été rendu public, pas plus que la version de travail du projet d'entente. «On croyait que la présence formelle, pour la première fois, des provinces à la table de négociations amènerait une amélioration, mais ça n'a pas été le cas, dénonce Pierre-Yves Sérinet. Le Québec est même pire qu'Ottawa, qui tient au moins, de temps à autre, des séances d'information.»

Le gouvernement fédéral nie vigoureusement cette version des faits. «Les négociations entre le Canada et l'Union européenne sont les plus transparentes et collaboratives que le Canada ait connues», a déclaré par courriel, jeudi au Devoir, le ministre canadien du Commerce, Ed Fast. Le ministre et le négociateur en chef canadien ont comparu à de nombreuses reprises devant des comités parlementaires pour répondre aux questions. Les fonctionnaires fédéraux ont également eu «des centaines» de rencontres avec des représentants de parties concernées pour les consulter, aussi bien sur les objectifs généraux des négociations que sur des questions plus techniques, ajoute le ministère. Ces consultations ne se sont pas limitées aux industries, assure-t-on, incluant notamment les syndicats. Elles se sont tenues de manière continue par l'entremise «d'appels téléphoniques fréquents», de réunions d'information, de même que de

rencontres sur demande. «Ils consultent peut-être les entreprises, mais nous, nous n'avons eu droit qu'à une seule rencontre avec Pierre Marc Johnson, où nous nous sommes contentés de présenter nos positions traditionnelles sur les droits de la personne, les normes du travail, la promotion de l'emploi local et la protection de la souveraineté de l'État par rapport aux entreprises, affirme Anne Pineau, responsable du dossier au sein du comité exécutif de la CSN. De toute manière, il ne peut pas y avoir de véritables consultations si les textes de négociation restent secrets.»

Pas besoin d'avoir le texte des négociations pour avoir une bonne idée des tractations en cours, avait déclaré Pierre Marc Johnson au Devoir le mois dernier. «Le fait que la négociation ne soit pas sur la place publique n'est pas un déficit démocratique. Les négociations entre un patron et le syndicat de ses employés ne se tiennent pas non plus sur la place publique.»

### **Le modèle américain et la régression du Canada**

Il est vrai que le jeu de la négociation comprend inévitablement une certaine part de secret, observe Christian Deblock, professeur d'économie politique et directeur du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM) de l'UQAM. Mais certains se montrent quand même plus secrets que d'autres.

Les États-Unis lui semblent, à ce chapitre, avoir trouvé un «excellent compromis». Le pouvoir exécutif s'y voit confier le pouvoir de négocier des traités en fonction d'un mandat étroitement défini par le Congrès. Comme une multitude d'élus et de représentants de la société civile continuent, par la suite, d'être étroitement associés aux négociations, leur contenu finit toujours par se retrouver sur la place publique. Une fois l'entente conclue, elle est soumise à un long examen critique par les élus des deux chambres avant d'être ratifiée, ou non.

De tradition britannique, le pouvoir exécutif canadien bénéficie de prérogatives beaucoup plus grandes, qu'il ne veut pas lâcher, observe à son tour Carl Grenier, ancien négociateur commercial canadien et

haut fonctionnaire québécois, aujourd'hui chargé de cours à l'Université Laval et à l'ENAP. Le contrôle démocratique, dans ce cas, ne peut théoriquement s'exercer qu'au moment de la ratification par le Parlement et lors des élections. Comme il est assez rare qu'un parti politique promette d'entreprendre des négociations commerciales dans sa plateforme électorale, les électeurs sont amenés à se prononcer après coup. Le meilleur — et le seul — exemple récent, ce sont les élections de 1988, qui avaient presque pris des allures de référendum sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et que le gouvernement conservateur de Brian Mulroney avait remportées de justesse grâce à l'appui du Québec.

Ottawa avait quand même commencé à faire, à l'époque, certains efforts pour rendre l'exercice un peu plus transparent en instaurant un système de consultation plus large. La tempête de contestation populaire soulevée par le projet d'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) au milieu des années 1990 puis par le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) au début des années 2000 l'avait poussé à aller beaucoup plus loin. On met notamment sur Internet des versions mises à jour du texte des projets d'accord. Un comité de la Chambre des communes recevra également 150 mémoires et entendra une cinquantaine de témoins sur l'AMI.

Puis l'opinion publique s'est désintéressée de ces enjeux, et le gouvernement canadien est retourné à ses anciennes habitudes, en refusant par exemple de dévoiler le texte des négociations, se désole Christian Deblock. «On est revenu en arrière. C'est dommage parce que, bien que ces textes soient toujours horriblement techniques, des experts peuvent nous aider à y voir où sont les pièges et les chances qui se présentent à nous. Cela contribue aussi à dégonfler certaines théories du complot.»

Carl Grenier trouve, lui aussi, que le Canada est redevenu «bien frileux». «C'est vrai que les gens ne se battent pas dans les autobus autour de ces enjeux, mais quand même. [...] Les technocrates ont souvent tendance à vouloir garder ces questions pour eux. Cela ne se produit pas seulement en matière de négociations commerciales. Regardez comment la crise des marchés financiers est gérée présentement.»

## **Souveraineté et règles internationales**

Pour Pierre-Yves Serinet, le peu de passion que soulèvent les négociations entre le Canada et l'Union européenne est la faute du silence des médias. Il tient aussi, reconnaît-il, à la difficulté qu'ont longtemps eue les altermondialistes à se choisir une cible dans un contexte où les grandes négociations multilatérales végètent, mais où les négociations bilatérales et sectorielles se multiplient. Le projet canado-européen occupe maintenant toute leur attention même s'ils ont toujours du mal à convaincre les Canadiens qu'une entente de libre-échange avec la riche et social-démocrate Europe peut présenter un danger pour eux.

Le projet d'entente se propose pourtant d'enlever aux gouvernements provinciaux et locaux une partie de leur liberté d'action en matière de contrats publics, rappelle entre autres Pierre-Yves Serinet. Il pourrait aussi accorder aux entreprises privées le droit de poursuivre les gouvernements si elles se sentent injustement traitées, comme le fait le controversé chapitre 11 de l'ALENA. «C'est une question de souveraineté et de démocratie, ça aussi.»

Comme c'est le Canada, et en particulier le Québec, qui a fait campagne auprès des Européens pour les convaincre de s'engager dans ces négociations, ces derniers profitent d'une position de force, croit Carl Grenier. La diminution, depuis 25-30 ans, des effectifs en matière commerciale au gouvernement du Québec contribue aussi à l'affaiblir. L'ancien porte-parole de l'industrie canadienne dans le dernier conflit du bois d'oeuvre avec les États-Unis estime quand même que les processus de négociation des accords commerciaux sont aujourd'hui suffisamment rodés pour qu'on puisse croire qu'aucune erreur grave ne sera commise.

Christian Deblock voudrait, quant à lui, que le projet canado-européen ne soit pas si «mercantile» et poursuive une forme d'intégration portant aussi sur les normes du travail, la coopération universitaire ou les échanges artistiques. «Pour le reste, toute nouvelle règle internationale implique nécessairement l'abandon volontaire d'une partie de sa souveraineté. L'alternative est l'absence de règles ou s'isoler chez soi.»

transparence, Canada (Pays), Union européenne (UE), Accord économique et commercial global (AECG)

Haut de la page

Recommander

1

0

© Le Devoir 2002-2011

Stratégie Web et référencement par Adviso  
Design Web par Egzakt