

Commerce de marchandises entre le Canada et l'Union européenne : un état des lieux avant l'AÉCG

Thierry Warin

avec la collaboration de
Aleksandar Stojkov

HEC MONTRÉAL


CIRANO

**PRESSES
INTERNATIONALES
POLYTECHNIQUE**



Commerce de marchandises entre le Canada et l'Union européenne : un état des lieux avant l'AÉCG

Thierry Warin

Professeur agrégé, HEC Montréal

Vice-président CIRANO, Stratégie et économie internationales

*Avec la collaboration de Aleksandar Stojkov
Chercheur post-doctoral au CIRANO*

Commerce de marchandises entre le Canada et l'Union européenne : un état des lieux avant l'AÉCG
Thierry Warin avec la collaboration de Aleksandar Stojkov

Couverture : Bénédicte Stordeur

Pour connaître nos distributeurs et nos points de vente, veuillez consulter notre site Web à l'adresse suivante : www.pressespoly.ca

Courriel des Presses internationales Polytechnique : pip@polymtl.ca



© Thierry Warin. Tous droits réservés, 2016.

© Thierry Warin. *All rights reserved*, 2016.

Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©.

Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2016
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada

ISBN 978-2-553-01701-8
Imprimé au Canada

CIRANO

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec. Le financement de son infrastructure et de ses activités de recherche provient des cotisations de ses organisations-membres, d'une subvention d'infrastructure du ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations, de même que des subventions et mandats obtenus par ses équipes de recherche.

CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Québec Companies Act. Its infrastructure and research activities are funded through fees paid by member organizations, an infrastructure grant from the ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations, and grants and research mandates obtained by its research teams.

Les partenaires du CIRANO

Partenaires corporatifs

Autorité des marchés financiers
Banque de développement du Canada
Banque du Canada
Banque Laurentienne du Canada
Banque Nationale du Canada
Bell Canada
BMO Groupe financier
Caisse de dépôt et placement du Québec
Fédération des caisses Desjardins du Québec
Financière Sun Life, Québec
Gaz Métro
Hydro-Québec
Industrie Canada
Intact
Investissements PSP
Ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations
Ministère des Finances du Québec
Power Corporation du Canada
Rio Tinto
Ville de Montréal

Partenaires universitaires

École Polytechnique de Montréal

École de technologie supérieure (ÉTS)

HEC Montréal

Institut national de la recherche scientifique (INRS)

McGill University

Université Concordia

Université de Montréal

Université de Sherbrooke

Université du Québec

Université du Québec à Montréal

Université Laval

Le CIRANO collabore avec de nombreux centres et chaires de recherche universitaires dont on peut consulter la liste sur son site web.

Partenaire financier



TABLE DES MATIÈRES

Abréviations	VII
Liste des tableaux et des graphiques	IX
Résumé	XIII
Introduction	XVII
Chapitre 1	
Le profil commercial du Canada et du Québec	1
1.1 Portrait commercial comparatif du Canada.....	1
1.2 Tendances longues du commerce de marchandises Canada-Union européenne.....	6
1.2.1 Exportations canadiennes vers l'UE.....	12
1.2.2 Les importations des produits européens au Canada.....	13
1.3 Les relations commerciales entre la province de Québec et l'Union européenne.....	18
Chapitre 2	
Obstacles commerciaux entre le Canada et l'Union européenne	29
2.1 Les barrières tarifaires.....	29
2.2 Les barrières non tarifaires.....	36
2.3 Autres obstacles commerciaux et implications pour l'accord de libre-échange.....	40
Chapitre 3	
Le commerce intra-industrie et inter-industrie Canada-UE	43
3.1 Aspects théoriques.....	44
3.2 Aspects empiriques.....	46
3.3 Développements récents dans le commerce intra- et inter- industrie au Canada.....	48
3.4 Implications pour la prochaine expansion commerciale.....	54
Chapitre 4	
Avantages comparatifs révélés : une perspective canadienne	57
Conclusion	73
Annexe	75
Bibliographie	97

ABRÉVIATIONS

ACP	Accord commercial préférentiel
AÉCG	Accord économique et commercial global
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ANASE	Association des nations d'Asie du Sud-Est
BRIC	Brésil, Fédération de Russie, Inde, République populaire de Chine
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CII	Commerce intra-industriel
EGC	Équilibre général calculable
CE	Commission Européenne
CEE	Communauté économique européenne
FMI	Fonds monétaire international
G20	Groupe des 20
GTAP	Global Trade Analysis Project
SH	Système harmonisé pour le codage et la description des produits
IDE	Investissement direct à l'étranger
NCC	Norme de classification commerce
NPF	Nation la plus favorisée
NU	Nations-Unies
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
UE	Union européenne

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

Tableau 1	Sommaire des principaux résultats des études récentes examinant les effets de l'Aléna pour le Canada et ses provinces	XIX
Tableau 2	ALE du Canada en vigueur, conclus ou en cours de négociation	2
Tableau 3	Exportations canadiennes par pays ou région, 1990-2013 (en pourcentages)	5
Tableau 4	Exportations canadiennes par groupes de produits et destinations géographiques 2007-2009 (part moyenne, en pourcentage)	6
Tableau 5	Le commerce extérieur canadien par partenaire, 1995-2013	8
Tableau 6	Importance relative des pays membres de l'UE pour l'ensemble des flux commerciaux Canada-UE, moyenne 2004-2013	9
Tableau 7	Exportations de certains minéraux et métaux vers l'UE entre 2007 et 2009 (en millions de dollars US et en pourcentage)	13
Tableau 8	Les 20 produits les plus exportés du Canada vers l'UE entre 2011 et 2013 (valeurs en millions de dollars US et en pourcentage)	14
Tableau 9	Les 20 produits les plus importés depuis l'UE entre 2011 et 2013 (valeurs en millions de dollars US et parts en pourcentage)	16
Tableau 10	Secteurs d'exportation du Québec (en pourcentage des exportations totales)	19
Tableau 11	Les 20 produits les plus importés depuis l'UE entre 2011 et 2013 (valeurs en millions de dollars US et parts en pourcentage)	20
Tableau 12	Exportations du Québec par destination	22
Tableau 13	Total des exportations interprovinciales du Québec par destination (en 2010)	23
Tableau 14	Compte extérieur, données désaisonnalisées au taux annuel, 2007-2013	24
Tableau 15	Portefeuille des importations du Québec par origine en 2007	26
Tableau 16	Droits de douane NPF ad valorem appliqués et pondérés pour les importations canadiennes de biens et la part d'importations sans droits de douane venant de toutes les origines et de l'UE, 1996-2008 (en pourcentage)	30
Tableau 17	Les dix droits de douane ad valorem NPF appliqués les plus élevés imposés par l'UE sur les importations provenant du Canada en 2009 (en pourcentage)	33
Tableau 18	Droits de douane ad valorem NPF appliqués dans les chapitres du Système harmonisé (2007) qui forment la plus grande part des exportations de produits canadiens vers l'UE en 2009 (en pourcentage)	34
Tableau 19	Les 10 droits de douane ad valorem NPF appliqués les plus élevés pour les importations de l'UE au Canada en 2009 (en pourcentage)	35

Tableau 20	Droits de douane ad valorem NPF appliqués dans les chapitres du Système harmonisé (2007) avec les plus grandes parts dans les importations canadiennes des produits de l'UE en 2009 (en pourcentage).....	36
Tableau 21	Aperçu des différends commerciaux entre le Canada et l'UE	37
Tableau 22	Classement mondial du Canada et de ses principaux partenaires dans le commerce transfrontalier, 2014	40
Tableau 23	Vue d'ensemble de la méthode Fontagné <i>et al.</i> (2005)	47
Tableau 24	Part du commerce bilatéral canadien avec les États-Unis et avec les principaux partenaires commerciaux de l'UE en 2009	48
Tableau 25	Un sommaire des niveaux d'agrégation utilisés par les études récentes en commerce international	48
Tableau 26	Part du commerce canadien inter- et intra-industrie. 1996-2009 (moyenne, en pourcentage).....	51
Tableau 27	Commerce international intra-industrie marginal du Canada, 1996-2009 (parts, en pourcentage).....	54
Tableau 28	Différentes mesures de l'ACR pour le Canada et l'UE-27 en 2008.....	60
Tableau 29	Indicateur d'avantage comparatif révélé « normalisé » pour le Canada et l'UE-27 en 2008.....	62
Tableau 30	Amélioration de l'avantage comparatif révélé des divisions canadiennes NCC par rapport à l'UE-27, 1992 et 2008	68
Tableau 31	Détérioration de l'avantage comparatif canadien des divisions NCC par rapport à l'UE-27, 1992 et 2008	70
Tableau Annexe 1	Les 10 produits canadiens les plus exportés, 2007-2009	77
Tableau Annexe 2	Exportations canadiennes par groupes de produits majeurs, 1980-2008	78
Tableau Annexe 3	Transport maritime international – Tonnes de cargaison chargées et déchargées par an dans les pays étrangers, 2007 et 2008	79
Tableau Annexe 4	Comparaison des droits de douane NPF moyens appliqués par groupes SH (2007) par le Canada et l'Union européenne en 2009 (en pourcentage).....	80
Tableau Annexe 5	Commerce inter- et intra-industrie entre le Canada et les États-Unis 1996-2009 (parts, en pourcentage).....	86
Tableau Annexe 6	Mesures alternatives des avantages comparatifs révélés pour le Canada et l'UE-27 par rapport au monde en 2008.....	87
Tableau Annexe 7	Survol des données des droits de douane appliquées (ad valorem) aux importations canadiennes par les principaux partenaires commerciaux et les pays membres de l'UE entre 1996 et 2009	92
Tableau Annexe 8	Disponibilité des données sur les niveaux tarifaires appliqués (<i>ad valorem</i>) de 30 partenaires commerciaux du Canada, 1996-2009	96

Graphique 1	L'ouverture aux échanges, moyenne 2008-2012 (en pourcentage du PIB)	3
Graphique 2	Indices de concentrations des exportations de biens en 2008 et en 2012 pour une sélection de pays	4
Graphique 3	L'équilibre commercial du Canada avec l'Union européenne et les États-Unis, 1990-2013 (en milliards de \$ US)	8
Graphique 4	Indice d'intensité de commerce entre le Canada et l'UE, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, 2000-2009.....	10
Graphique 5	Balance commerciale des marchandises canadiennes avec l'UE, 2011-2012-2013 (en milliards de dollars US).....	11
Graphique 6	Exportations du Québec en pourcentage du PIB (en termes nominaux).....	21
Graphique 7	Les 20 secteurs les plus importants (code SH) pour les exportations de marchandises provenant du Québec (parts moyennes pour la période 2009-2013, en pourcentage des exportations totales de marchandises)	25
Graphique 8	Distribution des importations canadiennes provenant de l'UE selon les droits de douane appliqués entre 1996 et 2008 (en pourcentage).....	32
Graphique 9	Perspectives canadiennes sur l'intensité du commerce bilatéral avec l'UE (exportations canadiennes des chapitres SH de 1 à 48), 1996 et 2009	38
Graphique 10	Perspectives canadiennes sur l'intensité du commerce bilatéral avec l'UE (exportations canadiennes des chapitres SH de 49 à 97), 1996 et 2009	39
Graphique 11	Coûts d'exportation (US\$ par conteneur).....	41
Graphique 12	Coûts d'importation (US\$ par conteneur)	41
Graphique 13	Temps d'importation (en journées).....	41
Graphique 14	Temps d'exportation (en journées).....	41
Graphique 15	Part du commerce inter-industrie dans le commerce bilatéral (en pourcentage), avec les États-Unis, l'Union Européenne et le reste du monde 1996-2009.....	50
Graphique 16	Part du commerce intra-industrie dans le commerce bilatéral (en pourcentage), avec les États-Unis, l'Union Européenne et le reste du monde, 1996-2009.....	52
Graphique 17	Composition du commerce intra-industrie avec le reste du monde, l'UE et les États-Unis en 1996-2009 (part du commerce bilatéral total, en pourcentage)	53
Graphique 18	Trente industries canadiennes ISIC Rev. 3 à quatre chiffres (commerce intra-industrie horizontal et vertical), moyenne pour 2005-2009 (en pourcentage du commerce total de l'industrie).....	55
Graphique 19	Trente industries canadiennes ISIC Rev. 3 à quatre chiffres (commerce intra-industrie horizontal et vertical), moyenne pour 2005-2009 (en pourcentage)	56

COMMERCE DE MARCHANDISES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE : UN ÉTAT DES LIEUX AVANT L'AÉCG¹

L'objectif de ce rapport est de faire une cartographie des secteurs industriels importants pour le commerce international entre le Canada, le Québec et l'Union européenne (UE). Cette cartographie permet d'avoir une perspective macroéconomique et sectorielle en termes d'avantages comparatifs sur la situation du commerce international du Canada en général, et de la province de Québec en particulier avant l'entrée en vigueur potentielle de l'Accord économique et commercial global (AÉCG).

Le texte de l'AÉCG a été finalisé le 26 septembre 2014 à Ottawa et envoyé pour ratification aux Parlements intéressés. Ce texte est le résultat des négociations qui se sont achevées le 5 août 2014. À cette date en effet, le Canada et l'Union européenne ont annoncé que leurs fonctionnaires s'étaient entendus sur le texte complet de l'accord, et que la traduction et l'examen juridique final allaient commencer. La version qui sortira de ce processus sera proposée pour la ratification par les institutions législatives des parties respectives.

Depuis l'Acte unique européen de 1986, l'Union européenne a intégré ses économies pour atteindre l'objectif de mise en place d'un marché commun. Ce processus s'est même renforcé en 2014 avec la création de l'Union bancaire. L'Union européenne est un partenaire économique important. Elle représente la première économie au monde contribuant pour 23,7 % du PIB mondial en 2014, par rapport à 22,3 % pour les États-Unis (Source Banque Mondiale, 2015). En terme de commerce total (somme des importations et des exportations), c'est aussi le premier partenaire commercial des États-Unis et de la Chine (Source Organisation mondiale du commerce, 2015). Il est donc particulièrement intéressant d'avoir un accord commercial avec l'Europe.

1. Nos remerciements vont à Aleksandar Stojkov, qui a contribué à la documentation pour ce rapport pendant son séjour post-doctoral au CIRANO, Nathalie de Marcellis-Warin, Catherine Hart, Nathalie Bannier, Mohamed Mahfouf, Marine Hadengue, Antoine Troadec, Ondelansek Kay, Thibault Camara, Thibault Sénagas et deux arbitres anonymes pour leur relecture et commentaires. Les erreurs et omissions restent de notre responsabilité.

Le choix a été fait de se concentrer sur les secteurs industriels. Ce choix s'est imposé pour des raisons de disponibilité et de comparabilité des données à travers les pays. C'est aussi la catégorie qui pose le plus de questions aujourd'hui dans le cadre de la mondialisation : quel est l'impact de la concurrence internationale? Quels sont les enjeux de la mondialisation? Quel est l'impact sur l'innovation?

Le Canada est un membre actif de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). À l'intérieur de l'agenda de libéralisation du commerce, l'AÉCG avec l'UE devrait être une page importante de l'histoire économique du Canada, car il représentera son deuxième accord de commerce bilatéral en terme d'importance après l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). De plus, les liens historiques, la coopération institutionnelle et culturelle font de l'UE le deuxième partenaire commercial le plus important du Canada. Cependant, les développements récents dans l'intensité du commerce bilatéral suggèrent que les flux de commerce réels sont inférieurs à ce qu'ils devraient être au regard de l'importance du Canada et de l'UE dans le commerce mondial.

L'AÉCG est souvent défini comme un accord de deuxième génération, c'est-à-dire s'intéressant davantage à la mise en place de mécanismes de collaboration plutôt qu'un simple accord de libre-échange. Il rapprochera les économies canadienne et québécoise de celle de l'UE. L'élimination quasi totale des barrières tarifaires et l'abaissement significatif des barrières non tarifaires augmenteront la compétitivité des entreprises canadiennes en Europe. Sans surprise, les secteurs qui vont en profiter seront ceux qui sont déjà fortement représentés dans le commerce actuel. Certains secteurs déjà fragiles avant l'accord pourraient faire l'objet de mesures d'accompagnement de la part des gouvernements respectifs pour les renforcer, tout en respectant les règles de cet accord et le cadre de l'OMC.

Ce rapport présente des données macroéconomiques, mais également des données annuelles désagrégées sur le commerce international comprenant 96 secteurs au Canada, dans la plupart des 28 États membres de l'Union européenne et de 13 partenaires commerciaux majeurs à l'extérieur de l'UE entre 1996 et 2013 (en fonction de la disponibilité des données). Nous nous apercevons que le déficit commercial canadien provient de 15 des 22 groupes de produits tels que définis par la division de l'OMC entre les produits agricoles et les produits non agricoles. En ce qui concerne l'analyse du surplus, les exportations canadiennes dépassent largement les importations européennes seulement dans le groupe de minéraux et métaux, mais ces revenus d'exportation sont plutôt volatiles. Ceci est dû en particulier aux fluctuations dans les prix des matières premières.

De plus, même si des observations récentes permettent de constater que les exportations canadiennes sont de plus en plus diversifiées géographiquement, une analyse comparative des ratios de concentration des exportations dans les économies du G20 révèle que le Canada n'a pas une structure très diversifiée dans ses exportations de biens. Bien que le pays produise une grande variété de biens, les matières premières sont encore la source la plus importante de revenu d'exportation. Le pays a des exportations de biens moins diversifiées que ses principaux partenaires commerciaux, tels que les États-Unis, l'Union européenne, et la Chine. En effet, le ratio de

concentration élevée des exportations au Canada reflète sa structure de production qui est fortement influencée par sa grande dotation en matières premières.

Avec l'AÉCG, le Canada s'ouvrira un accès privilégié aux deux économies les plus importantes au monde, l'Union européenne et les États-Unis, représentant à elles seules près de 42 % du PIB mondial en 2014.

INTRODUCTION

Tenu le 6 mai 2009 à Prague en République tchèque, le sommet Canada-UE représente une date importante dans l'histoire économique du Canada. Cette date marque le lancement des négociations officielles afin de définir les contours d'un nouvel accord de commerce préférentiel intitulé Accord économique et commercial global. Ce dernier a pour objectif la mise en place d'une intensification des relations économiques avec l'Union européenne. Cet accord n'est toujours pas entré en vigueur. La version finale ratifiée par les institutions législatives des parties respectives n'est toujours pas connue à la date de publication de ce rapport. Cette version finale est le résultat d'un processus de négociations, de rédaction, de correction et de ratification qui se terminera par l'entrée en vigueur du texte final sous forme de traité international. Le protocole d'accord a été signé le 18 octobre 2013. Le 5 août 2014, le Canada et l'UE ont annoncé que leurs fonctionnaires s'étaient entendus sur le texte complet de l'accord, et que la traduction et l'examen juridique final allaient commencer. Le 26 septembre 2014 à Ottawa, le texte proposé pour ratification a été validé par les parties.

Cependant, des questions avaient été soulevées ultérieurement. Au niveau de l'exécutif, l'Allemagne et la France questionnaient, par exemple, le mécanisme juridique de protection des investissements. Un accord a été trouvé fin février 2016 avec la mise en place de balises pour un tribunal de règlement des différends et d'un système d'appel. Au niveau législatif, les parlementaires proposeront peut-être des amendements. Il existe toutefois dans le droit européen une possibilité que le texte du 26 septembre 2014 soit appliqué en Europe avant sa ratification. Ce mécanisme pourrait être utilisé si la Commission européenne pensait que le texte du traité qui entrerait en vigueur ne serait pas trop éloigné de celui du 26 septembre 2014. C'est pour toutes ces raisons que, dans ce rapport, nous utilisons avec prudence les références au texte du 26 septembre 2014. Nous parlons parfois, par exemple, des objectifs de l'AECCG, même si le texte du 26 septembre est écrit en des termes juridiques qui donnent l'impression qu'il a déjà force de loi. Ce n'est pas le cas au moment de la publication de ce rapport, il nous faut donc être prudent. Dans ce qui suit, nous parlerons également de l'AECCG en utilisant le mot « accord » pour alléger la lecture. Cependant, cette utilisation du mot « accord » fait référence au texte final et ratifié. Ne connaissant pas par définition les détails du texte ratifié, il est donc utilisé aujourd'hui dans un sens général. Merci au lecteur de ne pas penser que cette généralisation est un manque de rigueur.

Les flux commerciaux entre le Canada et les 28 États membres de l'UE sont importants et sont la conséquence en particulier des efforts de libéralisation commerciale sous l'ombrelle de l'OMC. Aujourd'hui pourtant, la part du commerce bilatéral entre l'UE et le Canada est seulement une petite portion du commerce international de chacune des parties. L'accord est considéré comme étant un instrument potentiel important pour enlever les obstacles institutionnels au commerce et encourager la création de nouveaux échanges et d'opportunités de croissance en approfondissant la coopération économique et politique de ces deux partenaires transatlantiques.

Depuis l'Acte unique européen de 1986, l'Union européenne a intégré ses économies pour atteindre l'objectif d'un marché commun. Ce processus s'est même renforcé en 2014 avec la mise en place de l'Union bancaire. L'Union européenne est un partenaire économique important. Elle représente la première économie au monde contribuant pour 23,7 % du PIB mondial en 2014, par rapport à 22,3 % pour les États-Unis (Source : Banque Mondiale, 2015). En terme de commerce total (somme des importations et des exportations), c'est aussi le premier partenaire commercial des États-Unis et de la Chine (Organisation mondiale du commerce, 2015). Il est donc particulièrement intéressant d'avoir un accord commercial avec l'Europe.

Les différentes étapes, qui mèneront à terme à l'entrée en vigueur de l'AÉCG, surviennent lors d'une période économique difficile. Tandis que le rétablissement économique en Europe est encore fragile, le Canada est passé à travers la crise moins péniblement mais avec un taux de chômage qui est passé, par exemple, de 6 % à 8,3 % en 2009. La crainte d'une récession au Canada en 2015 augmente.

L'ouvrage pionnier de Viner (1950) suggère qu'à court terme la création de commerce et les effets de la distorsion commerciale sont des incitations suffisantes pour des accords de commerce régionaux. À moyen et long terme, la communauté d'affaires est davantage intéressée par les opportunités de réorganisation efficace des établissements manufacturiers. Profiter de ces effets dynamiques dépend beaucoup de la capacité des entreprises à bénéficier des économies d'échelle et à délocaliser certaines de leurs étapes de production à l'étranger, participant ainsi à la mise en place de chaînes de valeur mondiales.

La forte interdépendance commerciale entre le Canada et les États-Unis (l'enjeu de la « surexposition ») a suscité de nombreux commentaires¹. Une très grosse partie des exportations canadiennes de biens est destinée aux États-Unis. Le sujet a attiré l'attention aux niveaux national et international et a créé une grande effervescence dans la littérature académique. Cameron et Loukine (2001, p. 1) ont souligné le risque plus élevé de n'avoir qu'un seul gros partenaire. Sarisoy Guerin et Napoli (2008) soulignent qu'il serait dans l'intérêt du Canada de diversifier ses bases d'exportation en rendant les firmes canadiennes plus résilientes aux cycles économiques américains. Correa et Seccareccia (2009) expliquent que l'économie canadienne est plus sensible aux basculements de l'économie américaine depuis l'Aléna. De l'autre côté, les critiques soutiennent qu'il est inapproprié de profiter des bonnes années et de se plaindre ensuite des effets néfastes de la surexposition en temps de récession.

Les différences d'analyse dans la communauté académique semblent refléter les résultats empiriques mixtes sur les effets de l'Aléna sur l'économie canadienne. S'il y a de nombreux éléments de preuve quant aux bénéfices substantiels pour le Canada, les arguments défavorables sont aussi abondants.

1. Dès 1967, M. Lester Pearson, le premier ministre du Canada à l'époque, a exprimé sa grande inquiétude parce que : « Il n'est pas réconfortant de savoir que lorsqu'environ soixante pour cent du commerce international se fait avec un seul pays, il existe alors un état de dépendance économique considérable. » [Cité dans : Maclaren (2008)].

Pour faciliter la lecture, le tableau suivant fournit un résumé des études récentes examinant les effets de l'Aléna sur l'économie canadienne et les provinces. Quelques études empiriques (Gould, 1998, et Krueger, 1999) ne trouvent pas de bénéfices statistiquement significatifs pour les secteurs canadiens de biens commerciaux, tandis que d'autres (Wall, 2003; Andresen, 2009) trouvent des effets encourageants pour le commerce. Ces effets positifs sont pourtant mal redistribués à travers les provinces.

L'intégration économique plus profonde a certainement augmenté la synchronisation du cycle d'affaires en Amérique du Nord. Des effets négatifs de cette dépendance économique avec les États-Unis se sont fait ressentir sur les exportations canadiennes en 2009 : après sept ans de croissance, la valeur des exportations a diminué de près de 31 %, avec la baisse la plus importante observée dans les marchés américains.

Tableau 1 Sommaire des principaux résultats des études récentes examinant les effets de l'Aléna pour le Canada et ses provinces

Étude (auteur et année)	Effets de l'Aléna sur l'économie canadienne	Effets de l'Aléna régionaux et provinciaux	Niveau d'agrégation	Technique statistique et période de temps
Gould (1998)	Impact non significatif	Non applicable	Flux des échanges agrégés	Modèle de gravité; données trimestrielles (1980-1996)
Krueger (1999)	Impact Non significatif		Niveaux SIC à 3 et à 4 chiffres	
Wall (2003)	Exportations : 29 %. Importations : 14 %.	Est du Canada (Exportations : -9 %; Importations : -13 %). Centre du Canada (Exportations : 43 %; Importations : 18 %). Ouest du Canada (Exportations : 0,9 %; Importations : -0,5 %).	Flux des échanges agrégés	Modèle de gravité (1993-1997)
Romalis (2007)	Croissance commerciale grâce à Aléna : (1) -0,31 % entre USA et Canada, t (2) 28 % entre Mexique et Canada	Non applicable	Système harmonisé de droits de douane (HTS) à 6 chiffres	Analyse d'équilibre partiel (estimations de la demande élastique – villes) (1988-2000 et 1980-2000)
Andresen (2009)	Croissance commerciale grâce à l'Aléna : 10,47 % (en plus des augmentations dues à l'Accord de libre-échange canado-américain).	Croissance commerciale internationale grâce à l'Aléna : Nouveau-Brunswick :-3 %; Colombie-Britannique :-2 %; Alberta : 0 %; Saskatchewan : 19 %; Manitoba : 16 %; Ontario, Québec et Nouvelle-Écosse : 5 %; Île-du-Prince-Édouard : 52 %; Terre-Neuve : 14 %.	Système harmonisé de droits de douane (HTS) à 8 et à 10 chiffres	Modèle de gravité (1989-2001)
Raj Adhikari (2009)	Une détérioration du bien-être canadien dans le court et le long terme	Non applicable	Flux des échanges agrégés	Fonction de réponse (1971-2002)

L'AEÉCG entre l'UE et le Canada peut être considéré comme un projet important dans le système multilatéral mondial de commerce, et ce, au moins pour trois raisons. Premièrement, le projet de l'AEÉCG a lieu à une époque où l'élan pour la libéralisation commerciale multilatérale a ralenti et où l'enthousiasme pour la ronde de Doha a diminué. Deuxièmement, étant donné l'importance du Canada et de l'UE dans l'économie mondiale, il est probable que les exportateurs de pays tiers soient affectés par les changements de flux commerciaux causés par l'accord. Troisièmement, l'arrangement commercial préférentiel intensifiera les pressions pour des arrangements similaires avec cette nouvelle zone constituée de l'Union européenne et du Canada.

Après le moratoire, durant la période 1996-2006, l'UE a adopté une politique commerciale activiste à travers une série d'arrangements commerciaux compétitifs (essentiellement visant la réduction des barrières tarifaires) avec plusieurs pays développés et émergents (Cernat, 2010). Pour l'opinion générale, l'UE semble avoir adopté des politiques justes et pragmatiques ayant une étendue extra régionale. À travers ces accords, l'UE est devenu un acteur majeur de la mondialisation (valeur de ces échanges pour l'UE: 3400 milliards de dollars *versus* 520 milliards de dollars pour les USA) (Ahearn, 2010). Contrairement aux accords de commerce préférentiels précédents, l'accord avec le Canada s'applique non seulement à un volume commercial plus important, mais il servira aussi probablement de modèle pour des arrangements futurs avec les pays de l'OCDE.

Alors que leurs compétiteurs étrangers bénéficient de l'accès préférentiel sur plusieurs marchés, les entreprises américaines augmentent la pression pour implanter une politique commerciale activiste aux États-Unis. L'AEÉCG fera peut-être augmenter cette pression. Les implications ont clairement été reconnues le 18 juillet 2008 quand l'ancien président français Nicolas Sarkozy et le président de la commission européenne José Barroso ont écrit une lettre au Premier Ministre canadien Stephen Harper qui soulignait que l'accord augmenterait les demandes de négociations d'autres accords avec d'autres pays de l'OCDE – notamment le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, et potentiellement les États-Unis (cité dans : Maclaren, 2008).

Les objectifs de l'accord sont multiples. D'abord, il s'agit d'une franchise de droits de douane pour au moins 98 % des lignes tarifaires des produits non agricoles (98 % pour l'UE et 98,4 % pour le Canada). Ensuite, il s'agit d'intégrer les économies bien plus que de libéraliser les échanges. En effet, par exemple, la collaboration autour des questions de propriété intellectuelle devrait être améliorée (un acte important pour les entreprises pharmaceutiques par exemple). Les barrières non tarifaires sont aussi un élément important du texte de l'accord. Par exemple, les certifications seront plus transparentes et le Canada aura des bureaux de certification CE sur son territoire, diminuant les coûts d'exportation vers l'UE et les risques associés. Enfin, les marchés publics seront ouverts aux entreprises des deux économies comme cela n'a jamais été le cas dans les autres accords auxquels ces économies participent. Enfin, il semble que les termes de l'accord évolueront en fonction des nouvelles législations passées dans chacun des pays et provinces. Cette évolution serait suivie par un comité en charge d'assurer la pérennité de l'accord.

L'objectif de ce rapport est de faire une cartographie des secteurs industriels entrant dans le commerce international entre le Canada, le Québec et l'UE avant l'entrée en vigueur de l'AÉCG. Le choix a été fait de se concentrer sur les secteurs industriels. Le secteur des services et le secteur de l'agriculture avec des problématiques liées à la gestion de l'offre représentent d'autres perspectives avec des complexités qui leur sont propres. Cela nécessiterait un rapport dédié intégralement à cette question. Le choix des secteurs industriels manufacturiers plutôt que des services s'est imposé aussi pour des raisons de disponibilité et de comparabilité des données à travers les pays. C'est aussi la partie des économies qui pose le plus de questions aujourd'hui dans le cadre de la mondialisation : quel est l'impact de la concurrence internationale? Quels sont les enjeux de la mondialisation?

L'impact potentiel de cet accord a motivé certains travaux de recherche au cours des dix dernières années. Pour faciliter la présentation, les travaux empiriques pertinents sur les implications sont répartis en deux grandes catégories : (1) études économiques – par exemple et pour n'en citer que quelques-uns : un article produit par la branche européenne d'Affaires étrangères et Commerce international Canada (Cameron et Loukine, 2001), une étude des coûts et des bénéfices potentiels d'un partenariat rapproché entre l'Union européenne et le Canada menée conjointement par la Commission Européenne et le Gouvernement du Canada (EC-GC, 2008) ou Leblond & Strachinescu-Olteanu (2009); (2) études de statistiques descriptives : Lemaire et Coi (2006), Sarisoy Guerin et Napoli (2008) et Stanford (2010).

Une analyse des études coûts-bénéfices révèle que la communauté académique ne parle pas d'une seule voix. Toutes choses égales par ailleurs, selon ces études, les évaluations varient entre des gains significatifs (Leblond & Strachinescu-Olteanu, 2009) ou modestes jusqu'à des pertes pour l'économie canadienne. Leblond & Strachinescu-Olteanu, (2009) ont estimé que l'AÉCG aurait un impact de 10,1 milliards de dollars sur les importations provenant de l'UE par rapport aux importations prévues sans accord, et du côté des exportations canadiennes vers l'UE, elles augmenteraient de 2,1 milliards de dollars (soit 6,3 %). Cameron et Loukine (2001) ont estimé un faible impact sur le commerce international canadien : dans un scénario d'élimination importante des droits de douane dans les secteurs agricoles et dans le reste de l'économie, les exportations sont susceptibles de s'étendre à 0,8 % et les importations d'augmenter de 1,2 % au plus. Ils expliquent que les bénéfices de l'élimination des droits de douane seraient surtout en faveur des provinces de Québec et de l'Ontario, qui ont un niveau relativement élevé d'intégration commerciale avec l'UE. Une crainte serait que l'expansion commerciale proposée avec l'Union européenne détourne une portion du présent commerce intra-Aléna. On parle alors de distorsion de commerce. Cela restera très probablement au niveau de la crainte théorique aux vues de la taille du commerce avec les États-Unis et surtout de la nature de ces relations commerciales qui ont une composante intra-industrielle relativement forte. L'étude EC-GC (2008) conclut que la totalité des exportations de l'UE vers le Canada augmenterait de 24,3 % ou de 8,6 milliards d'euros tandis que les exportations canadiennes vers l'UE augmenteraient de 20,6 % ou de 8,6 milliards d'euros. Les résultats des deux études dépendent des hypothèses du modèle d'équilibre général calculable (EGC) qui ont été fortement critiquées. En se fondant sur les

expériences précédentes de libéralisation du commerce, Lemaire et Cai (2006), et Sarisoy Guerin et Napoli (2008) estiment aussi que l'accord augmentera l'efficacité des économies. Cependant, Stanford (2010) soutient que le commerce canadien avec l'Union européenne se détériorera avec une perte nette entre 28 000 et 150 000 emplois en fonction d'un des trois scénarios de réduction de droits de douane et des développements dans les taux d'échange bilatéraux. Pourtant, cet argument a été réfuté par Leblond (2010)².

Le rapport est organisé comme suit : le premier chapitre offre une vue d'ensemble des relations commerciales bilatérales et une présentation des efforts institutionnels pour éliminer les barrières au commerce. Ce chapitre examine les structures des flux commerciaux entre l'UE et le Canada aux niveaux agrégés et industriels dans les deux dernières décennies en plus d'examiner l'évolution de leurs barrières tarifaires et non tarifaires.

Le deuxième chapitre aborde les questions des obstacles commerciaux entre le Canada et l'UE. Les barrières tarifaires sont étudiées ainsi que les barrières non tarifaires.

Le troisième chapitre de l'étude présente le commerce intra-industrie et le commerce inter-industrie. Les avantages comparatifs révélés sont présentés du point de vue du Canada.

Le quatrième chapitre présente le commerce entre le Canada et l'UE en utilisant l'indice des avantages comparatifs révélés. Par exemple, ce chapitre nous donne une indication – sous forme certes statique – des secteurs pour lesquels le Canada a des avantages comparatifs.

2. <http://www.canada-europe-dialogue.ca/publication/2010-11-LeblondCommentaryCETA.pdf>.

Chapitre 1

LE PROFIL COMMERCIAL DU CANADA ET DU QUÉBEC

Lors de consultations avec les communautés académiques et d'affaires, le Gouvernement du Canada avait identifié les marchés prioritaires à travers le monde : les Amériques (Brésil, Amérique latine et Caraïbes, Mexique et les États-Unis); l'Asie-Pacifique (Association des Nations de l'Asie du Sud-Est [Anase], Australie et Nouvelle-Zélande, Chine, Inde, Japon et Corée); l'Europe et le Moyen-Orient (incluant la Russie et le Conseil de coopération du Golfe) (GC, 2009).

Étant donné que l'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada, la libéralisation de leur commerce bilatéral est considérée comme étant une étape importante pour l'implantation des stratégies gouvernementales en matière de commerce international. Cette vision est partagée des deux côtés de l'Atlantique : l'UE avait aussi établi dans sa stratégie pour une Europe compétitive dans une économie mondialisée en 2006 que le Canada était sur la liste des marchés ciblés qui devaient obtenir un accès préférentiel à court terme (comme la Corée du Sud, l'Inde, et l'Anase)¹.

Dans ce qui suit, nous allons présenter un court portrait commercial mondial du Canada (Section 1), puis les tendances longues des relations commerciales avec l'UE (Section 2) et enfin nous ferons la même analyse sur la province de Québec (Section 3).

1.1 PORTRAIT COMMERCIAL COMPARATIF DU CANADA

Membre de l'OMC, le Canada est un acteur actif du commerce international. En plus d'initiatives multilatérales, le pays fait aussi partie de nombreux accords de libre-échange (ALE) et certains sont en cours de négociation (voir Tableau 2).

L'accord le plus important en terme de valeur commerciale fut l'Accord de libre-échange Canada/États-Unis (ALECEU) qui entra en vigueur en octobre 1987. Il a ensuite été remplacé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), un accord trilatéral avec les États-Unis et le Mexique (en vigueur depuis janvier 1994). Le pays a aussi des accords de libre-échange en vigueur avec Israël (janvier 1997), le Chili (juillet 1997), le Costa Rica (novembre 2002), l'Association de

1. *Global Europe: Competing in the World, A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*, European Commission Staff Working Document, [Com(2006)567 final], 4 octobre 2006.

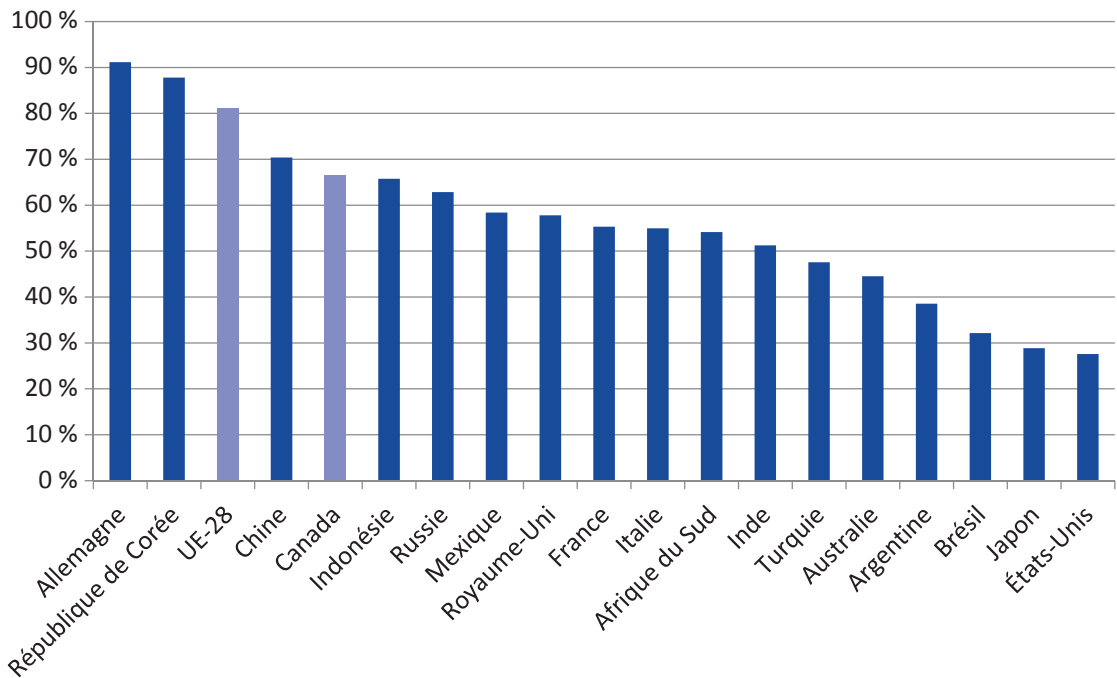
libre-échange européen (l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse) (juillet 2009), le Pérou (août 2009), la Colombie (août 2011), la Jordanie (octobre 2012) et le Panama (avril 2013). L'ALE a été signé avec le Pérou et les négociations d'ALE conclues avec l'UE et la Corée en 2014 (accord entré en vigueur au 1^{er} janvier 2015). De plus, le Canada illustre son intérêt aux marchés ouverts et aux opportunités d'affaires diverses en négociant avec onze autres pays et blocs commerciaux (voir Tableau 2). Il n'est alors pas surprenant que le Canada soit parmi les pays les plus ouverts parmi les grandes économies, tel que présenté sur le graphique 1².

Tableau 2 ALE du Canada en vigueur, conclus ou en cours de négociation

	Accords de libre-échange (ALE)	Date de début
ALE ratifiés (en vigueur)	Canada-Corée	1 janvier 2015
	Canada-Honduras	1 octobre 2014
	Canada-Panama	1 avril 2013
	Canada-Jordanie	1 octobre 2012
	Canada-Colombie	15 août 2011
	Canada-Pérou	1 août 2009
	Canada-l'Association européenne de libre échange	1 juillet 2009
	Canada-Costa Rica	1 novembre 2002
	Canada-Chili	5 juillet 1997
	Canada-l'État d'Israël	1 janvier 1997
	Canada/États-Unis remplacé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) lequel inclus le Mexique	1 janvier 1989 (remplacé en 1994)
Négociations d'ALE conclues	Canada-Partenariat transpacifique	5 octobre 2015
	Canada-Union européenne : Accord économique et commercial global (AÉCG)	5 août 2014
	Canada-Ukraine	14 juillet 2015
ALE en cours de négociation	Canada-Groupe des quatre de l'Amérique centrale (C-4)	–
	Canada-Inde	–
	Canada-Japon	–
	Canada-Marché commun des Caraïbes (CARICOM)	–
	Canada-Maroc	–
	Canada-République dominicaine	–
	Canada-Singapour	–

Source : Gouvernement du Canada, février 2015 (<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fta-ale.aspx?lang=fra>, accédé le 11 décembre 2015).

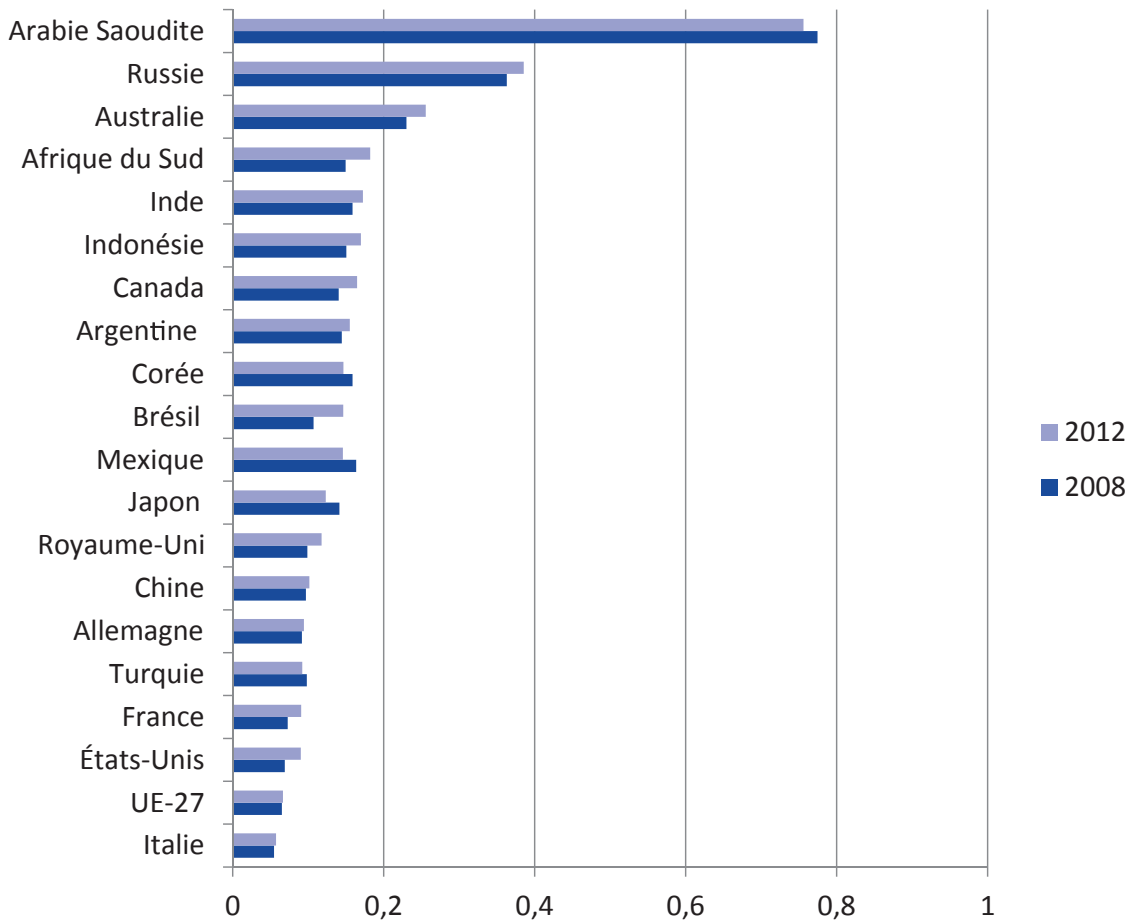
2. Évidemment, la taille initiale de l'économie canadienne joue aussi un rôle important. Les économies les plus petites ont tendance à être plus ouvertes en pourcentage du PIB.



Graphique 1 L'ouverture aux échanges, moyenne 2008-2012 (en pourcentage du PIB).

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 2014.

La forte interdépendance commerciale entre le Canada et les États-Unis était devenue une réalité bien avant la création de l'ALÉNA. Néanmoins, dans les deux dernières décennies, en moyenne 82,2 % des exportations annuelles du Canada étaient destinées au marché des États-Unis. Pour cette raison, le Canada a un indice d'Herfindahl-Hirschmann de la concentration des exportations supérieur à celui de l'Union européenne (voir Graphique 2).



Graphique 2 Indices de concentration des exportations de biens en 2008 et en 2012 pour une sélection de pays.

Source : UNCTADSTAT, CNUCED, 2014 (<http://unctadstat.unctad.org/wds/>).

Depuis peu, les exportations canadiennes sont en phase de diversification géographique. Ceci est le résultat de l'importance grandissante des relations commerciales avec l'Union européenne et les économies émergentes d'Asie, notamment la République Populaire de Chine. Tel que mentionné, l'intérêt grandissant des firmes canadiennes envers les États membres de l'UE semble être un signe du rétablissement des relations commerciales « normales » entre le Canada et l'UE après la distorsion initiale qui a suivi l'implantation de l'ALÉNA. Le tableau 3 montre que les exportations vers les marchés européens dans les cinq dernières années sont en effet revenues aux niveaux pré-ALÉNA (1990-1994).

Tableau 3 Exportations canadiennes par pays ou région, 1990-2013 (en pourcentages)

Pays	1990-94	1995-99	2000-04	2005-09	2010-13
États-Unis	77,8	82,7	86,3	79,4	74,7
Union européenne (UE-27)	7,3	5,6	5,0	7,2	8,3
Dont :					
Royaume-Uni	1,9	1,4	1,4	2,6	3,9
Allemagne	1,4	1,0	0,7	0,9	0,9
Pays-Bas	0,9	0,6	0,4	0,7	0,9
France	0,8	0,6	0,5	0,7	0,7
Japon	4,8	3,5	2,1	2,2	2,3
République Pop. de Chine : Terr. continental	1,0	1,0	1,2	2,2	3,9
Mexique	0,5	0,8	0,6	1,1	1,2
République de Corée	1,0	0,4	0,5	0,8	0,9
Inde	0,2	0,1	0,2	0,4	0,6
Reste du monde	7,4	5,9	4,1	6,8	8,1
Total	100	100	100	100	100

Source : Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>).

L'indice de concentration des exportations au Canada, qui est plus élevé que des économies comparables de l'OCDE, illustre sa structure de production qui est fortement influencée par sa grande dotation en matières premières. Tel que présenté dans le tableau 4, deux groupes de produits (*combustibles minéraux et voitures automobiles*) ont constitué à eux seuls 39,1 % des exportations du Canada vers le monde en 2013.

Tableau 4 Secteurs d'exportation du Canada (en pourcentage du total des exportations)

	Poids			
	2007	Cumul	2013	Cumul
SH 27- Combustibles minéraux et matières bitumineuses, huiles et cires minérales	20,8	20,8	26,2	26,2
SH 87- Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	15,2	36,0	12,9	39,1
SH 84- Réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	8,0	44,0	6,8	45,9
SH 85- Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques	4,5	48,5	3,1	49
SH 44- Bois, charbon de bois et ouvrages en bois	3,0	51,5	2,7	51,7
SH 39- Matières plastiques et ouvrages en ces matières	3,0	54,5	2,7	54,4
SH 48- Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	2,9	57,3	1,9	56,3
SH 76- Aluminium et ouvrages en aluminium	2,7	60,0	1,9	58,2
SH 88- Navigation aérienne ou spatiale	2,4	62,5	2,3	60,5
SH 75- Nickel et ouvrages en nickel	2,4	64,8	1,0	61,5
SH 71- Perles, pierres gemmes, métaux précieux, monnaies et bijouterie	2,3	67,1	5,1	66,6
SH 47- Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques; papier ou carton à recycler	1,6	68,7	1,5	68,1
Total	68,7		68,1	

Source : Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

1.2 TENDANCES LONGUES DU COMMERCE DE MARCHANDISES CANADA-UNION EUROPÉENNE

Les liens historiques, la coopération institutionnelle et culturelle et la relative proximité géographique font de l'UE le deuxième partenaire commercial le plus important du Canada. Pendant les années 1990, leur relation bilatérale a été un peu mise en retrait en raison d'une expansion commerciale sans précédent en Amérique du Nord avec la mise en place de l'ALÉNA.

Des études empiriques ont montré que l'ALÉNA a non seulement créé des nouveaux canaux d'échanges entre les États-Unis et le Mexique, mais a aussi dévié partiellement le commerce avec l'UE. C'est le phénomène bien connu de la distorsion de commerce (voir, par exemple, Wall, 2003, et Sarisoy Guerin et Napoli, 2008). La première moitié des années 2000 peut donc être considérée comme la récupération des relations pré-ALÉNA entre le Canada et l'Union

européenne : la part de commerce bilatéral avec l'Union européenne augmenta de 7,5 % en 2000 jusqu'à 8,7 % en 2005. La part grandissante du commerce Canada-UE reflète la réduction du commerce avec les États-Unis qui a suivi la crise économique. Nous pouvons noter en effet que même s'il y a eu une contraction commerciale avec l'UE, elle est d'une proportion plus faible que la contraction des échanges commerciaux avec les États-Unis.

À l'intérieur de l'agenda de libéralisation de commerce canadien, l'accord avec l'UE relève d'une importance particulière au regard de l'histoire économique du pays et se trouve être son deuxième accord de commerce bilatéral en terme d'importance. Cet accord est une étape forte pour renforcer la diversification des partenaires commerciaux et diminuer la dépendance économique vis-à-vis des États-Unis dans une logique de réduction de risque. On s'attend à ce que les implications soient ressenties inégalement à travers différents secteurs et différentes provinces, ce qui demande une évaluation minutieuse des coûts et bénéfices de l'expansion commerciale prévue.

Le Canada et l'Europe ont une longue histoire de coopération économique. Une des premières initiatives de l'après-guerre pour encourager la coopération économique fut un accord de coopération économique pour développer et diversifier les échanges commerciaux réciproques et favoriser la coopération économique entre la Communauté économique européenne (CEE) et le Canada en 1976. Ce premier accord a préparé le terrain pour la conclusion de nombreux accords sectoriels, par exemple en coopération pour les études supérieures et la formation (1995, 2000), en reconnaissance des procédures d'évaluation de conformité (1998), en coopération douanière (1998), en mesures sanitaires par rapport au commerce de bétail et de produits animaliers (1998), en coopération scientifique et technologique (1995, 1999), en coopération et en coordination des autorités de compétition (1999) et en commerce de vins et de spiritueux (2004).³ Les importations des deux partenaires commerciaux sont assujetties aux droits de douane suivant la règle de la nation la plus favorisée, avec l'exception notable des droits de douane préférentiels accordés aux produits de la Grande-Bretagne jusqu'à la fin de 1997.

L'idée de départ pour les négociations en vue d'un accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne a couramment été créditée à Mr Dorian Price, l'ancien ambassadeur de l'UE au Canada, transmettant une proposition de l'Allemagne pour approfondir la coopération économique bilatérale dès l'automne 2006 (Leblond, 2010). Mais le lancement des négociations officielles avec une échéance précise n'arriva qu'après la prise de position du Premier ministre Jean Charest pour un partenariat Canada-UE fort au Forum économique mondial à Davos (Suisse) en janvier 2007. Les premières négociations ont débuté à Ottawa en octobre 2009 après qu'une étude conjointe Canada-UE (EC-GC 2008) ait révélé les bénéfices nets au niveau agrégé pour les deux parties et que l'accord de Prague ait été conclu (mai 2009).

Le tableau 5 illustre l'évolution du commerce canadien par partenaire pour la période 1995-2013. Nous pouvons y noter l'importance de l'UE.

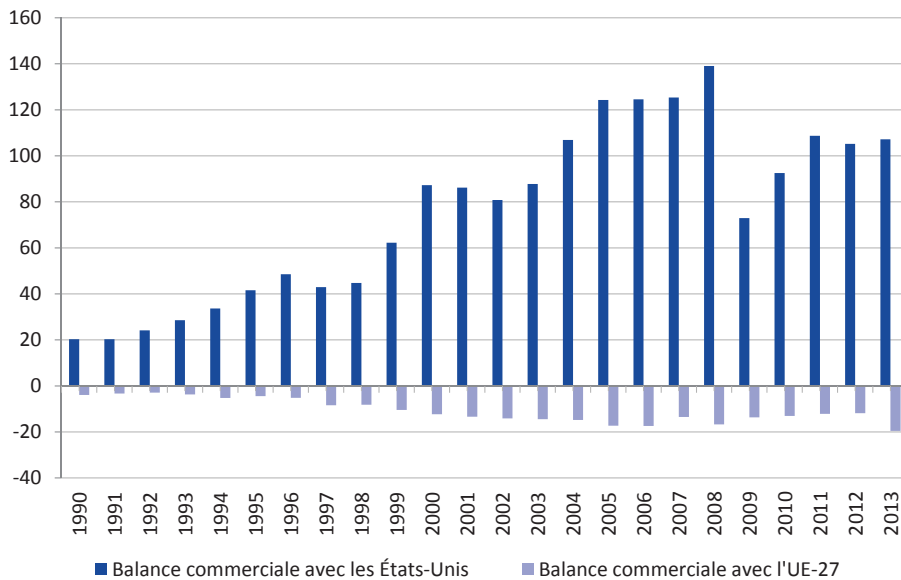
3. L'année indique l'entrée en force des accords UE-Canada respectifs.

Tableau 5 Le commerce extérieur canadien par partenaire, 1995-2013

Pays	Part du commerce bilatéral du commerce extérieur canadien (en pourcentage)					Déséquilibre commercial (en milliards de dollars US, prix courants)				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
États-Unis	73,5	75,6	70,2	62,6	64	41,58	87,28	124,29	92,54	107,17
Union européenne (27)	7,7	7,7	8,9	10,3	9,1	-4,44	-12,32	-17,31	-13,03	-19,39
Chine	1,7	2	4,7	7,2	7,7	-0,86	-5,11	-18,41	-30,38	-31,25
Japon	4,9	2,8	3	3,9	3,9	-0,02	-4,93	-4,65	-4,13	-2,95
Mexique	1,3	2,6	2,3	2,3	2,0	-3,05	-6,75	-9,27	-16,61	-20,68
République de Corée	1,2	1,0	1,0	1,2	1,1	-0,34	-1,98	-2,11	-2,37	-3,79
Autres partenaires de commerce	9,7	8,2	9,9	12,5	12,1	-6,12	-18,32	-26,75	-30,73	-32,14
Monde	100	100	100	100	100	26,75	37,86	45,80	-4,70	-3,03

Source : Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

Le Canada accuse un déficit commercial persistant avec l'Union européenne qui est largement compensé par le surplus grandissant de commerce des produits et marchandises avec les États-Unis (voir Graphique 3).



Graphique 3 L'équilibre commercial du Canada avec l'Union européenne et les États-Unis, 1990-2013 (en milliards de \$ US).

Source : Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>; <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>).

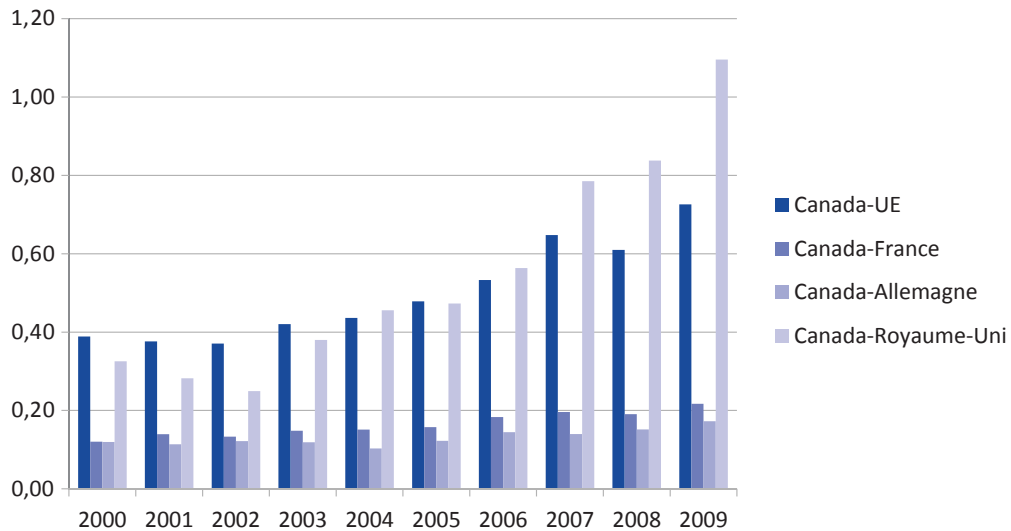
Cette structure des flux commerciaux reflète le déficit en commerce de marchandises avec la plupart des États membres de l'UE sauf les Pays-Bas et la Belgique. Le déficit du commerce extérieur est particulièrement prononcé avec l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et l'Italie. Ces derniers sont les quatre partenaires commerciaux européens les plus importants du Canada (Tableau 6).

Tableau 6 Importance relative des pays membres de l'UE pour l'ensemble des flux commerciaux Canada-UE, moyenne 2004-2013

Ordre	État membre de l'UE	Part du commerce bilatéral dans le total Canada-UE (en pourcentage)	Ordre	État membre de l'UE	Part du commerce bilatéral dans le total Canada-UE (en pourcentage)
1	Allemagne	19,32	15	Grèce	0,50
2	Pays-Bas	19,32	16	Bulgarie	0,46
3	Royaume-Uni	15,63	17	Lettonie	0,44
4	France	14,29	18	Luxembourg	0,41
5	Finlande	7,69	19	Danemark	0,39
6	Espagne	5,46	20	Lituanie	0,37
7	Italie	5,39	21	Slovaquie	0,21
8	Autriche	2,54	22	Malte	0,18
9	Suède	2,10	23	Roumanie	0,17
10	Irlande	1,74	24	République tchèque	0,16
11	Portugal	1,56	25	Estonie	0,16
12	Hongrie	1,48	26	Slovénie	0,10
13	Pologne	1,30	27	Chypre	0,10
14	Belgique	0,91		Total	100

Source : Industrie Canada (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

Les développements récents à travers la mesure de l'intensité du commerce bilatéral suggèrent que les flux de commerce réels sont inférieurs à l'importance du Canada et de l'UE dans le commerce mondial. Pour analyser ce phénomène, la mesure de l'intensité commerciale (voir Encadré 1) est souvent utilisée pour déterminer si la valeur des échanges entre deux partenaires est plus grande ou plus petite par rapport à leur importance respective dans le commerce mondial. Tel qu'illustré dans le graphique 4, malgré la sous-capacité commerciale entre les deux partenaires, une tendance positive a été observée au cours des années 2000. La relation la plus intense de commerce bilatéral est avec le Royaume-Uni, qui en 2009 reflétait l'importance mondiale des deux partenaires. Le commerce avec le Royaume-Uni influence fortement la relation avec l'UE étant donné que les indices pour les deux autres partenaires majeurs (France et Allemagne) sont très loin en dessous de leur potentiel. Ces deux marchés seront donc intéressants à suivre après l'entrée en vigueur de l'AÉCG afin de voir si l'intuition selon laquelle l'intensité commerciale devrait augmenter avec ces deux pays s'avère vérifiée.



Graphique 4 Indice d'intensité de commerce entre le Canada et l'UE, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, 2000-2009.

Note : L'intensité commerciale avec l'Union européenne fait référence aux flux commerciaux surpassant les UE-27. Source : Calcul des auteurs basé sur *Directions of Trade Statistics Yearbook* du Fonds monétaire international.

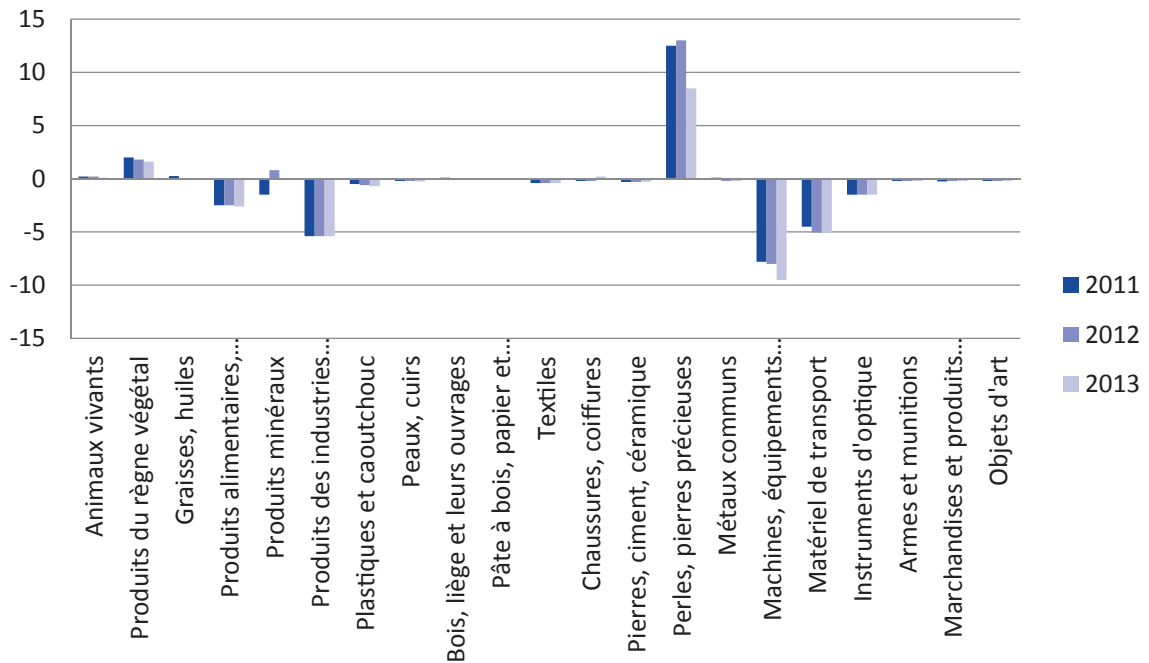
Encadré 1 Indicateur d'intensité commerciale

L'indice d'intensité commerciale est souvent utilisé pour déterminer si la valeur du commerce entre deux partenaires est supérieure ou inférieure à ce que l'on pourrait anticiper par rapport à leur importance dans le commerce mondial. Il est défini comme la part des exportations d'un pays allant à un partenaire divisé par la part des exportations mondiales allant vers l'autre partenaire. Il est calculé de la façon suivante :

$$TI_{i,k} = \frac{\frac{X_{i,k}}{X_i}}{\frac{X_{w,k}}{X_w}}$$

où $X_{i,k}$ et $X_{w,k}$ sont les valeurs des exportations d'un pays i et des exportations mondiales vers un autre pays k ; tandis que X_i et X_w sont les exportations totales de pays i et les exportations mondiales complètes, respectivement. Un indice supérieur (inférieur) à l'unité indique que le flux de commerce bilatéral est plus grand (petit) qu'attendu, étant donné l'importance du pays partenaire dans le commerce mondial.

En regardant les données désagrégées de façon plus approfondie, nous nous apercevons que le déficit commercial canadien provient de 15 des 21 groupes de produits tels que définis par la division de l'OMC entre les produits agricoles et les produits non agricoles (Graphique 5).



Graphique 5 Balance commerciale des marchandises canadiennes avec l'UE, 2011-2012-2013 (en milliards de dollars US).

Source : Industrie Canada (<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>).

Pour aller plus loin et à titre de comparaison, par exemple, ce déséquilibre est particulièrement prononcé en 2009 dans le commerce intra industriel des *produits chimiques* (47,1 % du déficit global), des *machines non électriques* (31,1 %), du *pétrole* (24,5 %), et du *transport d'équipement* (16,2 %)⁴.

1.2.1 Exportations canadiennes vers l'UE

En ce qui concerne l'analyse du surplus de la balance commerciale, les exportations canadiennes dépassent largement les importations européennes seulement dans le groupe de *minéraux et métaux*, mais ces revenus d'exportation sont plutôt volatiles. Ceci est dû aux fluctuations dans les prix des matières premières. Le début de l'année 2015 avec la volatilité des prix des matières premières en particulier est une illustration des risques associés à ce profil d'exportations.

La part des exportations de ressources naturelles présente un risque pour les revenus futurs. Par exemple, la réduction importante des exportations canadiennes de minéraux et métaux vers l'UE en 2009 avait illustré les dangers associés à une grande dépendance sur les matières premières, sans parler de la volatilité des prix (voir Tableau 7).

La baisse totale des exportations de 23,7 % en 2009 était due principalement à la chute de la demande des *minéraux et métaux*. Le tableau 7 montre que les exportations de *minéraux et métaux* diminuèrent de 30,1 % par rapport à 2008. Ce mauvais résultat était la conséquence de la baisse de la demande européenne pour le *cuivre* (-85,1 %), le *nickel* (-71,1 %), le *fer et l'acier* (-65,2 %), l'*aluminium* (-58,9 %) et les *minerais de cuivre et leurs concentrés* (-54,0 %).

Le tableau 8 présente les 20 catégories les plus importantes en termes d'exportation de produits dans les échanges bilatéraux du Canada avec l'UE. Entre 2011 et 2013, ces produits compo-
saient près de 70 % des exportations canadiennes vers l'UE. Sans surprise à nouveau, la part des matières premières est très élevée.

4. Il est intéressant de noter qu'un pays exportateur de produits pétroliers comme le Canada ait un déficit dans le commerce pétrolier avec l'Union européenne. Une analyse des données de commerce bilatéral à six chiffres dans le système harmonisé démontre que le déficit est dû aux importations d'huiles pétrolières dans la catégorie 270900 (*Huiles pétrolières et huiles obtenues des mines bitumineuses, du crue*). En moyenne, entre 2007 et 2009, 85,8 % de ces importations des EU-27 provenaient du Royaume-Uni. Cependant, le plus grand fournisseur du Canada reste la Norvège, qui n'est pas un pays de l'Union européenne. Il faut rappeler que le pétrole canadien produit en Alberta et en Saskatchewan est exporté vers les États-Unis et non l'Est du Canada puisqu'il n'y a pas d'oléoduc transcanadien, l'Est du Canada doit donc importer son pétrole d'Europe et d'Afrique.

Tableau 7 Exportations de certains minéraux et métaux vers l'UE entre 2007 et 2009 (en millions de dollars US et en pourcentage)

Code SH	Description	2007	2008	2009	$\Delta = \text{An09} - \text{An08}$ (différence)	$\% \Delta = \text{An09} / \text{An08} * 100 - 100$ (en %)	Principaux pays destinataires dans l'UE-27
75	Nickel et produits faits de nickel	2 299,0	1 164,4	336,6	-827,8	-71,1	GB, Pays-Bas, Belgique
2701	Charbon; briquettes, ovoïdes, et carburants manif. solides similaires	666,1	1 045,3	499,3	-545,9	-52,2	Allemagne, Italie, Pays-Bas
76	Aluminium et autres articles	850,1	724,5	297,9	-426,6	-58,9	Pays-Bas, GB, France, GB
74	Cuivre et articles associés	452,5	349,9	52,1	-297,7	-85,1	Italie, Belgique, GB
72	Fer et acier	301,1	436,5	151,8	-284,7	-65,2	Pays-Bas, Italie, Belgique
2601	Minerais de fer et leurs concentrés, y compris les pyrites de fer grillées.	822,7	1 373,0	1 244,7	-128,3	-9,3	Allemagne, France, GB
2603	Minerais de cuivre et concentrés	303,0	352,0	162,0	-189,9	-54,0	Allemagne, Suède, Espagne
81	Autres métaux de base; cermet; articles reliés	125,5	101,8	59,9	-41,9	-41,2	Belgique, Pays-Bas, GB

Note : Définition des groupes de produits de l'OMC. Calculs des auteurs basés sur les statistiques commerciales des Nations Unies.

Source : Industrie Canada (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

1.2.2 Les importations des produits européens au Canada

Les importations canadiennes de l'UE sont caractérisées par une concentration géographique moins forte ainsi qu'une concentration en produits moins importante par rapport à ce que l'on a pu voir pour les exportations. Telle qu'illustrée dans le tableau 9, la part des 20 importations canadiennes les plus importantes est d'environ 50 % des parts dans les exportations totales de l'UE dans les trois dernières années. Les produits composant la plus grande part des exportations de l'UE vers le Canada sont les *médicaments constitués par des produits mélangés ou non à des fins thérapeutiques ou prophylactiques* (8,59 %); *huiles de pétrole brut et non brut et huiles obtenues de minéraux bitumineux* (ensemble représentant environ 13 %); *les automobiles et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes* (8,03 %), *turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz* (3,29 %).

Tableau 8 Les 20 produits les plus exportés du Canada vers l'UE entre 2011 et 2013 (valeurs en millions)

N°	SH Codes	Description du code à quatre chiffres	Valeurs des Exportations (Millions de dollars US)			Parts des exportations (totales UE)			
			2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011-2013
1	7108	Or (y compris l'or platiné), sous formes brutes ou mi-ouvrées, ou en poudre	11 387,7	11 668,1	7 357,0	28,08	30,14	22,82	27,01
2	7102	Diamants, non montés ni sertis	2 270,7	1 967,9	1 478,2	5,60	5,08	4,59	5,09
3	2601	Minerais de fer et leurs concentrés (y compris les pyrites de fer grillées)	1 153,5	1 029,9	1 441,2	2,84	2,66	4,47	3,32
4	2844	Éléments chimiques radioactifs, isotopes radioactifs et leurs mélanges ou résidus	1 502,3	1 424,4	1 342,4	3,70	3,68	4,16	3,85
5	8411	Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz	1 156,9	1 315,4	1 195,7	2,85	3,4	3,71	3,32
6	8802	Véhicules aériens; véhicules spatiaux/ leurs véhicules lanceurs, nda	1 628,7	1 298,1	1 094,6	4,02	3,35	3,4	3,59
7	2710	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (a/q huiles brutes)	1 521,1	2 146,6	996,9	3,75	5,55	3,09	4,13
8	3004	Médicaments constitués par des produits mélangés ou non présentés forme de doses	437,0	410,3	921,2	1,08	1,06	2,86	1,67
9	2709	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	0,0	199,8	753,2		0,52	2,34	0,95
10	7501	Mattes de nickel, sinters d'oxydes de nickel/autres produits de la métallurgie du nickel	984,7	701,9	691,3	2,43	1,81	2,14	2,13
11	7601	Aluminium sous forme brute	685,0	469,6	644,5	1,69	1,21	2	1,89
12	1201	Fèves de soja, même concassées	621,6	832,4	554,8	1,53	2,15	1,72	1,54
13	7112	Déchets/débris de métaux précieux ou de plaqué ou doublé de métaux précieux	583,1	516,4	523,1	1,44	1,33	1,62	1,46
14	8803	Parties des appareils des n°s 88.01 ou 88.02	479,5	603,8	518,8	1,18	1,56	1,61	1,45
15	7502	Nickel sous forme brute	585,0	542,3	494,6	1,44	1,4	1,53	1,46
16	1001	Froment (blé) et méteil	599,2	520,1	467,2	1,48	1,34	1,45	1,42
17	2701	Houilles; briquettes, boulets/combustibles solides similaires obtenus à partir de houille	1 229,6	665,0	456,7	3,03	1,72	1,42	2,06
18	2603	Minerais de cuivre et leurs concentrés	613,4	611,0	419,4	1,51	1,58	1,3	1,46
19	713	Légumes à cosse secs, écosés	229,8	247,5	272,7	0,57	0,64	0,85	0,69
20	8471	Matières & unités, lecteurs magnétiques/optiques, mach de mise d'info codée sur support & pr trait, nda	274,9	265,6	229,1	0,68	0,69	0,71	0,69
Top 20 des produits d'exportation (Total)			27 943,9	27 435,9	21 852,6	68,9	70,9	67,79	69,2

Source : Industrie Canada (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

de dollars US et en pourcentage)

Parts moyennes des trois principaux importateurs dans les exportations canadiennes vers l'UE (2011-2013)						
Royaume-Uni	66,95	Allemagne	0,05	Italie	0,01	67,01
Royaume-Uni	39,51	Belgique	37,18	Italie	0,00	76,70
Pays-Bas	10,04	France	7,44	Espagne	2,13	19,61
Royaume-Uni	45,31	Allemagne	5,05	Pays-Bas	10,76	61,12
France	10,74	Allemagne	7,06	Italie	2,98	20,78
Allemagne	4,06	Autriche	3,92	Royaume-Uni	2,92	10,90
Pays-Bas	4,73	France	2,07	Belgique	0,28	7,09
Italie	3,20	Belgique	2,38	Royaume-Uni	2,14	7,72
Royaume-Uni	0,36	Italie	0,03	France	0,01	0,40
Royaume-Uni	30,59	Pays-Bas	0,00	Allemagne	0,01	30,60
Pays-Bas	7,22	France	0,81	Italie	0,39	8,42
Pays-Bas	18,27	Belgique	5,12	Allemagne	4,76	28,15
Royaume-Uni	45,37	Italie	4,96	Belgique	1,80	52,13
France	8,24	Royaume-Uni	4,53	Allemagne	2,22	14,99
Pays-Bas	14,79	Belgique	2,78	Italie	1,47	19,04
Italie	4,57	Royaume-Uni	1,87	Belgique	1,35	7,78
Pays-Bas	4,07	Italie	2,63	Allemagne	1,62	8,32
Allemagne	6,51	Bulgarie	3,85	Pays-Bas	1,16	11,52
Royaume-Uni	3,04	Espagne	2,56	Italie	1,95	7,55
Pays-Bas	3,18	Royaume-Uni	2,94	France	2,72	8,84

Tableau 9 Les 20 produits les plus importés depuis l'UE entre 2011 et 2013 (valeurs en millions de

N°	SH		Valeurs des importations (Mil. Dollars US)			Parts dans le total des importations		
	Codes	Description du code SH à quatre chiffres	2011	2012	2013	2012	2013	2011-13
1	3004	Médicaments constitués par des produits mélangés ou non présentés forme de doses	4 632,2	4 416,8	4 248,2	8,73	8,23	8,59
2	8703	Voitures de tourisme/autres véhicules automobiles pour transport de personne;voitures de course	3 916,4	4 339,6	4 155,7	8,58	8,05	8,03
3	2710	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (a/q huiles brutes)	4 488,2	3 819,6	3 180,2	7,55	6,16	7,41
4	8411	Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz	1 534,7	1 624,9	1 936,9	3,21	3,75	3,29
5	2709	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	2 065,9	886,3	1 198,3	1,75	2,32	2,67
6	8803	Parties des appareils des nos 88.01 ou 88.02	1 021,9	929,5	1 117,2	1,84	2,16	1,98
7	2204	Vins de raisins frais (y compris les vins enrichis); moûts (a/q du n° 20.09)	1 019,4	1 029,4	1 063,9	2,03	2,06	2,01
8	3002	Sang humain; sang animal préparé; sérums spécifiquement d'animal ou personne, etc.; vaccins, toxines,	868,4	762,1	883,6	1,51	1,71	1,63
9	8708	Parties/accessoires des véhicules automobiles des nos 87.01 à 87.05	571,2	779,4	664,8	1,54	1,29	1,31
10	8431	Parties destinées aux machines et appareils des nos 84.25 à 84.30	567,1	635,6	607,8	1,26	1,18	1,18
11	8481	Articles de robinetterie/organes similaires pour tuyauterie, cuves/contenants similaires	505,1	523,2	536	1,03	1,04	1,01
12	8483	Arbres de transmission/manivelles; palier/coussi-nets; engrenages, etc.	429,0	475,7	508,1	0,94	0,98	0,91
13	8502	Groupes électrogènes et convertisseurs rotatifs électriques	468,0	434,3	505	0,86	0,98	0,91
14	9018	Instruments/appareils électromédicaux	461,5	486,5	478,1	0,96	0,93	0,93
15	2208	Alcool éthylique non-dénaturé (moins de 80 % vol); eaux-de-vie, etc.; pré alcool; etc.	434,5	449,5	452,3	0,89	0,88	0,87
16	8701	Tracteurs (a/q chariots-tracteurs du n° 87.09)	323,7	369,6	408,8	0,73	0,79	0,71
17	8413	Pompes pour liquides; élévateurs à liquides	380,8	353,6	399,8	0,70	0,77	0,73
18	9403	Meubles et leurs parties, nda	345,0	350,7	387,2	0,69	0,75	0,7
19	2934	Composés hétérocycliques	367,9	321,7	380,2	0,64	0,74	0,7
20	2203	Bières de malt	349,5	359,7	379,3	0,71	0,73	0,7
Top 20 des produits : Total			24 750,1	23 347,5	23 490,5	46,15	45,50	46,21

Source : Industrie Canada (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>).

dollars US et parts en pourcentage)

Parts moyennes des trois principaux pays de l'UE dans les importations du Canada, 2011-2013 (et total des trois pays)						
Allemagne	11,96	Royaume-Uni	7,35	France	6,29	25,6
Allemagne	12,15	Royaume-Uni	1,66	Slovaquie	0,68	14,49
Pays-Bas	10,1	Royaume-Uni	4,46	Finlande	2,90	17,46
Royaume-Uni	15,5	Allemagne	13,06	Pologne	7,02	35,58
Royaume-Uni	4,35	Danemark	0,52			4,87
Royaume-Uni	16,95	France	4,02	Allemagne	1,53	22,5
France	22,52	Italie	22,52	Espagne	5,21	50,25
Allemagne	6,75	Royaume-Uni	6,31	France	4,28	17,34
Allemagne	1,93	France	0,22	Italie	0,31	2,46
Allemagne	6,19	Italie	3,55	Suède	3,79	13,53
Italie	4,63	Allemagne	3,55	Royaume-Uni	2,8	10,98
Allemagne	7,76	Pologne	3,95	Italie	3,86	15,57
Allemagne	25,24	Danemark	8,62	Royaume-Uni	1,25	35,11
Allemagne	8,31	Irlande	2,15	France	1,88	12,34
Royaume-Uni	21,94	France	14,61	Irlande	9,21	45,76
Allemagne	3,72	Royaume-Uni	2,71	Italie	1,11	7,54
Allemagne	4,98	Italie	1,67	Suède	1,66	8,31
Italie	3,74	Pologne	2,86	Allemagne	1,28	7,88
Irlande	29,1	France	7,88	Allemagne	3,92	40,9
Pays-Bas	22,61	Belgique	10,22	Royaume-Uni	7,12	39,95

Les principaux pays exportateurs de l'UE sont le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Le Royaume-Uni constitue une part particulièrement importante des exportations totales de l'Union européenne vers le Canada dans les catégories des *huiles de pétrole brut et non brut et des huiles obtenues de minéraux bitumineux* (76,7 %), *parties d'avions non alimentés et d'avions à propulsion* (71,1 %), *turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz* (59,6 %). L'Allemagne s'est forgé une position dominante au niveau des exportations de l'UE en matière d'*automobiles et autres véhicules automobiles* (72,4 %), tandis que 44,4 % des exportations françaises vers le Canada sont composées de *vins de raisins frais, incluant les vins fortifiés*. Il est intéressant de souligner que la Pologne représente aussi une portion significative des importations canadiennes, particulièrement pour les produits *autres meubles et leurs parties* (22,8 %) et *arbres de transmission* (19,4 %).

Il est important de noter que la part des produits non classifiés (*Produits non spécifiés selon le genre - 99*) dans les exportations totales est très grande lorsqu'on la compare à la moyenne internationale. Par exemple, la part des produits non spécifiés dans les importations totales au Canada en 2008 était de 3,6 % et donc suffisamment élevée pour placer le pays au 19^e rang parmi les 146 pays membres du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH 2007) (source : Statistiques de commerce de produits des Nations Unies, janvier 2011).

Dans la section suivante, nous allons raffiner notre étude afin de présenter le profil du Québec au sein des données du commerce canadien avec l'UE.

1.3 LES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LA PROVINCE DE QUÉBEC ET L'UNION EUROPÉENNE

Dans ce qui suit, nous allons nous intéresser aux relations économiques entre le Québec et l'UE et notamment au niveau de la balance commerciale. En cohérence avec la présentation du commerce canadien, en ce qui concerne les exportations du Québec, nous allons étudier les secteurs d'exportations totaux vers le reste du monde (voir Tableau 10).

Tableau 10 Secteurs d'exportation du Québec (en pourcentage des exportations totales)

	Poids			
	2007	Cumul	2013	Cumul
SH 88- Navigation aérienne ou spatiale	10,41	10,41	11,19	11,19
SH 76- Aluminium et ouvrages en aluminium	12,22	22,63	9,43	20,62
SH 84- Réacteurs nucléaires ; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	9,91	32,54	9,18	29,8
SH 48- Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	8,29	40,83	6,76	36,56
SH 27- Combustibles minéraux et matières bitumineuses, huiles et cires minérales	3,98	44,81	5,82	42,38
SH 85- Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques	6,02	50,83	4,56	46,94
SH 87- Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	3,41	54,24	3,87	50,81
SH 74- Cuivre et ouvrages en cuivre	3,47	57,71	3,74	54,55
SH 26- Minerais, scories et cendres	1,87	59,58	3,53	58,08
SH 44- Bois, charbon de bois et ouvrages en bois	4,08	63,66	3,4	61,48
SH 39- Matières plastiques et ouvrages en ces matières	3,26	66,92	3,22	64,7
SH 02- Viandes et abats comestibles	1,69	68,61	2,37	67,07
Total	68,61		67,07	

Source : Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>)

Nous aimerions ajouter un autre critère de sélection: les secteurs d'exportations du Québec vers l'UE (voir Tableau 11).

Tableau 11 Secteurs d'exportation du Québec vers l'UE 2007-2013 (en pourcentage des exportations vers l'UE)

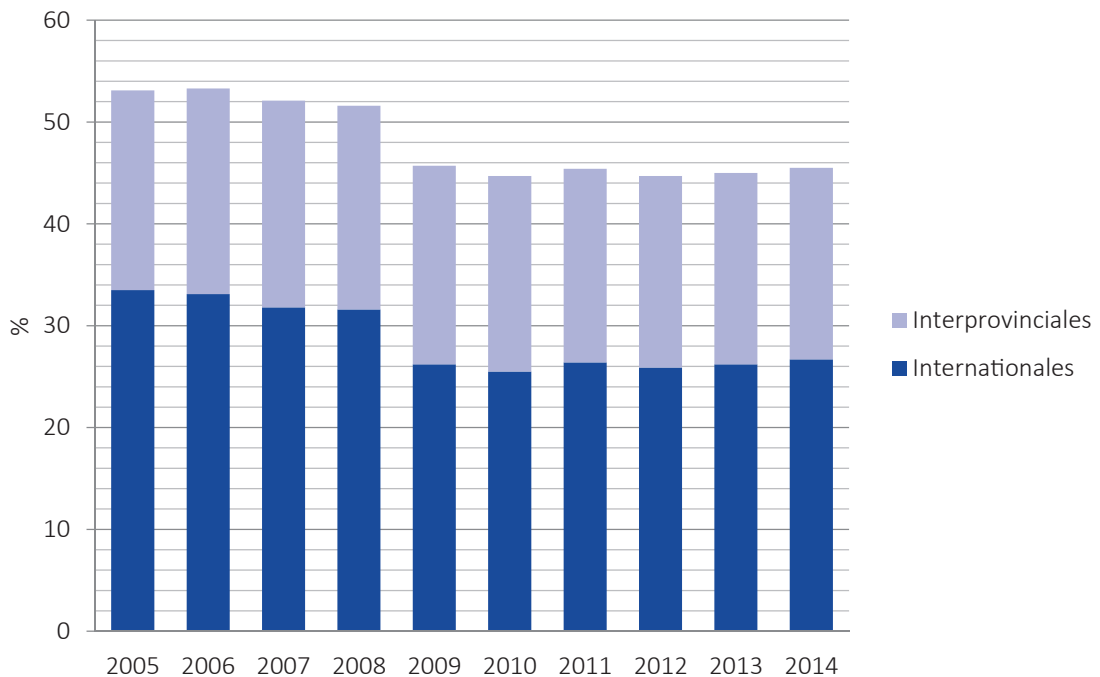
	Poids			
	2007	Cumul	2013	Cumul
SH 88 - Navigation aérienne ou spatiale	18,0	18,0	18,3	18,3
SH 84 - Réacteurs nucléaires; chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	13,5	31,5	14,6	32,9
SH 26 - Minerais, scories et cendres	9,0	40,5	11,7	44,6
SH 76 - Aluminium et ouvrages en aluminium	9,7	50,2	8,7	53,3
SH 85 - Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques	5,8	56,0	5,2	58,5
SH 90 - Instruments médico-chirurgicaux, d'optique, de mesure et autres similaires	2,4	58,4	4,5	63,0
SH 12 - Graines, semences et fruits; plantes industrielles ou médicinales; pailles et fourrages	2,1	60,5	3,7	66,7
SH 30 - Produits pharmaceutiques	2,2	62,7	3,1	69,8
SH 27 - Combustibles minéraux et matières bitumineuses, huiles et cires minérales	1,3	64,0	2,8	72,6
SH 87 - Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	2,2	66,2	2,4	75,0
SH 72 - Fonte, fer et acier	2,3	68,5	2,2	77,2
Total	68,5		77,2	

Source: Industrie Canada, 2014 (<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>).

Lorsque l'on compare les exportations vers le reste du monde aux exportations vers l'UE, nous voyons de grandes ressemblances, avec néanmoins par exemple le secteur des produits pharmaceutiques qui n'est représenté que dans le classement des exportations vers l'UE.

Le Québec a en général un portefeuille d'importations et d'exportations plus diversifié que le reste des provinces du Canada et ceci est d'autant plus vrai avec les pays de l'UE. Dans ce qui suit, nous présentons les secteurs les plus importants en termes d'exportations et d'importations du Québec en relation avec les pays de l'UE.

Les exportations québécoises sont très influencées par la géographie : les exportations vers les États-Unis représentent 68,5 % des exportations du Québec en 2012 (inter-province et hors-Canada) (voir Graphique 6 et Tableau 12). Le Québec exporte davantage vers les États-Unis que vers les autres provinces et territoires du Canada, lesquels représentent un tiers des exportations totales des biens du Québec. La somme des exportations vers deux États américains (New York et Texas) est supérieure aux exportations vers l'UE. Cette dernière représente la deuxième destination des exportations du Québec avec 11,7 % des exportations. Un autre indicateur de la forte concentration des exportations du Québec est que les revenus d'entreprises québécoises générés dans neuf États des États-Unis sont supérieurs aux revenus générés par le plus gros partenaire commercial de l'UE, soit le Royaume-Uni.



Graphique 6 Exportations du Québec en pourcentage du PIB (en termes nominaux).

Source : Budget du gouvernement du Québec 2013-2014, pages B.17 et suivantes.

Tableau 12 Exportations du Québec par destination

#	Pays	Valeur (en millions \$ CAD)					En pourcentage total des exportations				
		2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
1	États-Unis	40 227	40 206	43 002	43 535	46 358	69,3	67,9	67,6	68,5	70,5
	<i>dont (par État)</i>										
1.1	New York	4 557,8	5 321,6	5 953,6	5 904,8	5 789,6	7,9	9,0	9,4	9,3	8,8
1.2	Vermont	2 268,1	2 222,6	2 507,2	2 896,9	3 360,3	3,9	3,8	3,9	4,6	5,1
1.3	Texas	2 478,3	2 785,8	2 862,4	2 884,7	2 667,0	4,3	4,7	4,5	4,5	4,1
1.4	Pennsylvanie	2 672,6	2 805,6	2 687,5	2 516,4	2 773,2	4,6	4,7	4,2	4,0	4,2
1.5	Ohio	1 778,8	2 009,9	2 097,6	2 397,4	2 530,5	3,1	3,4	3,3	3,8	3,9
1.6	Tennessee	2 051,5	2 256,5	2 577,7	2 337,4	2 482,6	3,5	3,8	4,1	3,7	3,8
1.7	Connecticut	1 788,0	1 502,7	2 135,5	2 184,5	2 573,1	3,1	2,5	3,4	3,4	3,9
1.8	Illinois	1 907,7	1 863,9	2 042,8	2 153,3	2 052,7	3,3	3,1	3,2	3,4	3,1
1.9	Michigan	1 892,8	1 813,4	2 035,8	1 758,9	1 708,3	3,3	3,1	3,2	2,8	2,6
1.10	New Jersey	1 588,0	1 831,1	1 777,8	1 633,7	1 912,4	2,7	3,1	2,8	2,6	2,9
	Sous-total (US-10) :	22 983,6	24 413,0	26 677,8	26 668,2	27 849,6	39,6	41,2	41,9	42,0	42,4
2	UE-27	8452,7	7903,0	8089,0	7428,4	6872,7	14,6	13,3	12,7	11,7	10,5
	<i>dont (par pays)</i>										
2.1	Allemagne	1 451,7	1 256,6	1 526,0	1 508,3	1 321,0	2,5	2,1	2,4	2,4	2,0
2.2	Pays-Bas	797,9	1 030,8	1 368,2	1 470,2	1 159,2	1,4	1,7	2,2	2,3	1,8
2.3	France	1 251,0	1 129,3	1 432,5	1 292,0	1 108,7	2,2	1,9	2,3	2,0	1,7
2.4	Royaume-Uni	1 790,6	2 021,2	1 243,8	1 105,8	889,2	3,1	3,4	2,0	1,7	1,4
2.5	Italie	509,5	456,0	469,3	404,5	425,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7
2.6	Belgique	421,2	469,6	536,6	402,1	374,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,6
2.7	Espagne	638,2	421,7	432,7	251,9	330,3	1,1	0,7	0,7	0,4	0,5
2.8	Autriche	229,3	181,0	245,5	188,4	217,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
2.9	Finlande	184,4	146,8	161,8	177,0	146,1	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2
2.10	Suède	101,4	117,9	98,2	129,5	87,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	Sous-total (UE-10) :	7 375,2	7 231,0	7 514,5	6 929,6	6 059,5	12,7	12,2	11,8	10,9	10,5
3	Chine	1 126,2	1 677,5	2 432,2	2 636,1	2 595,8	1,9	2,8	3,8	4,1	4,0
4	Japon	829,4	799,4	808,0	1006,7	958,2	1,4	1,4	1,3	1,6	1,5
5	Russie	187,6	398,1	562,5	621,6	556,8	0,3	0,7	0,9	1,0	0,9
6	Brésil	497,3	885,2	543,7	542,5	525,5	0,9	1,5	0,9	0,9	0,8
7	Inde	323,9	431,5	482,8	513,2	484,9	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8
8	Australie	348,2	431,4	390,7	398,7	424,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7
9	Corée du Sud	274,2	292,3	492,1	386,5	353,7	0,5	0,5	0,8	0,6	0,6
10	Turquie	369,6	261,4	460,1	277,6	368,4	0,6	0,4	0,7	0,4	0,6
11	Indonésie	56,2	105,4	114,7	273,0	249,5	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4
12	Arabie saoudite	255,6	256,3	241,4	272,8	242,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
13	Chili	134,0	174,0	208,9	238,7	246,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
14	Égypte	215,8	295,0	361,8	237,9	199,1	0,4	0,5	0,6	0,4	0,3
15	Autres pays	4 750,5	5 083,5	5 431,9	5 237,4	5 280,4	8,2	8,6	8,5	8,2	8,0
	Exportations des marchandises en dehors du Canada	58 049,0	59 200,0	63 622,7	63 552,6	65 769,9	100	100	100	100	100

Source : Industrie Canada, avril 2014; <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?>

En 2013, l'UE représente 1/6 environ du total des exportations du Québec vers les États-Unis. Au sein de l'UE, les pays comme le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Allemagne, la France et l'Italie occupent le haut du tableau. On pourrait se poser la question de savoir pourquoi des petits pays comme les Pays-Bas devancent d'autres grandes économies européennes comme la France ou le Royaume-Uni. En réalité, un des plus gros points d'entrée en Europe est le port de Rotterdam même pour les marchandises destinées au reste de l'Europe, ce qui introduit un biais dans la lecture des données.

Dans le tableau 13, nous présentons le total des exportations interprovinciales du Québec par destination. Nous pouvons noter que l'Ontario est de loin la province ayant le plus fort lien commercial avec le Québec. À part l'Alberta, toutes les autres provinces sont en dessous de 10 %.

Tableau 13 Total des exportations interprovinciales du Québec par destination (en 2010)

#	Provinces et territoires canadiens	Valeur (en millions \$ CAD)	En pourcentage total des exportations
1	Ontario	38 720,6	59,9
2	Alberta	7 695,6	11,9
3	Colombie-Britannique	6 001,5	9,3
4	Nouveau-Brunswick	3 115,8	4,8
5	Nouvelle-Écosse	2 453,3	3,8
6	Manitoba	2 317,2	3,6
7	Saskatchewan	1 791,9	2,8
8	Terre-Neuve-et-Labrador	1 597,4	2,5
9	Territoires du Nord-Ouest	316,4	0,5
10	Île-du-Prince-Édouard	339,2	0,5
11	Nunavut	246,5	0,4
12	Yukon	77,6	0,1
	Erreurs et omissions	59,5	0,1
Total des exportations interprovinciales :		64 691,9	100

Source : Institut de la statistique du Québec (<http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie/comparaisons- economiques/interprovinciales/tableau-statistique-canadien.pdf>)

Dans le tableau 14, nous présentons le compte extérieur entre 2007 et 2013. Il est intéressant de noter la différence entre le déficit du compte extérieur lorsqu'il s'agit des exportations nettes internationales et le surplus à partir de 2009 lorsqu'il s'agit des exportations nettes interprovinciales.

Tableau 14 Compte extérieur, données désaisonnalisées au taux annuel, 2007-2013

MS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportations nettes	-9 478	-16 833	-17 405	-16 867	-20 535	-27 807	-24 438
Internationales	-7 791	-15 819	-19 080	-18 167	-22 876	-28 899	-26 924
Interprovinciales	-1 687	-1 014	1 675	1 300	2 341	1 092	2 486
Exportations de biens et services	154 931	157 851	143 464	143 731	148 101	160 813	167 157
Aux autres pays	94 697	96 472	81 310	82 045	83 409	92 149	96 807
Biens	81 289	82 479	66 847	67 192	68 329	75 487	79 507
Services	13 408	13 993	14 463	14 853	15 080	16 662	17 300
Aux autres provinces	60 234	61 379	62 154	61 686	64 692	68 664	70 350
Biens	33 633	32 955	32 581	33 023	35 418	37 320	37 711
Services	26 601	28 424	29 573	28 663	29 274	31 344	32 640
Importations de biens et services	164 409	174 684	160 869	160 598	168 636	188 620	191 595
Des autres pays	102 488	112 291	100 390	100 212	106 285	121 048	123 730
Biens	90 137	99 671	86 130	86 123	91 582	105 253	107 829
Services	12 351	12 620	14 260	14 089	14 703	15 795	15 902
Des autres provinces	61 921	62 393	60 479	60 386	62 351	67 572	67 865
Biens	31 169	30 646	26 093	26 228	26 347	28 567	28 238
Services	30 752	31 747	34 386	34 158	36 004	39 005	39 627

Source : Institut de la statistique du Québec (<http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie/comptes-economiques/comptes-revenus-depenses/tabint07.htm>).

En ce qui concerne les secteurs les plus importants pour les exportations de marchandises du Québec, le graphique suivant (voir Graphique 7) illustre bien la prédominance du secteur aéronautique ainsi que celui de l'aluminium sous forme brute.



Graphique 7 Les 20 secteurs les plus importants (code SH) pour les exportations de marchandises provenant du Québec (parts moyennes pour la période 2009-2013, en pourcentage des exportations totales de marchandises)

Le tableau 15 présente le portefeuille des importations du Québec par origine. Les États-Unis représentent en 2007 près de 33 % des importations hors Canada. L'UE est deuxième avec environ 24 % et vient ensuite la Chine avec un peu plus de 8 %.

Ici, au niveau des importations au Québec, l'Europe rattrape son retard sur les États-Unis. Et aussi, cette fois le Royaume-Uni a un poids deux fois plus important que l'Allemagne, deuxième sur le tableau européen.

Si l'on regarde du côté des importations provinciales, à nouveau l'Ontario est le premier partenaire du Québec avec 58,34 % des importations du Québec provenant de cette province. À part l'Alberta (12,64 %), toutes les autres provinces sont sous la barre des 10 %.

Tableau 15 Portefeuille des importations du Québec par origine en 2007

#	Pays	Valeur (en millions \$ US)	En % des importations hors Canada	En % du total des importations
1	États-Unis	24 789,6	32,96	23,61
	<i>dont :</i>			
1.1	New York	2 274,8	3,02	2,17
1.2	Michigan	1 995,4	2,65	1,90
1.3	Ohio	1 675,0	2,23	1,60
1.4	Texas	1 662,2	2,21	1,58
1.5	Californie	1 261,0	1,68	1,20
1.6	Washington	1 131,0	1,50	1,08
1.7	Vermont	1 081,8	1,44	1,03
1.8	Massachusetts	1 050,2	1,40	1,00
1.9	Pennsylvanie	1 028,3	1,37	0,98
1.10	New Jersey	1 011,4	1,34	0,96
	Sous-total (US-10) :	4 171,0	18,84	13,49
2	EU-27	17 654,3	23,47	16,81
	<i>dont :</i>			
2.1	Royaume-Uni	5 809,3	7,72	5,53
2.2	Allemagne	2 954,6	3,93	2,81
2.3	France	2 139,2	2,84	2,04
2.4	Italie	1 493,4	1,99	1,42
2.5	Belgique	1 204,4	1,60	1,15
2.6	Pays-Bas	682,8	0,91	0,65
2.7	Autriche	595,7	0,79	0,57
2.8	Espagne	481,0	0,64	0,46
2.9	Suède	477,2	0,63	0,45
2.10	Finlande	308,7	0,41	0,29
3	Chine	6 081,7	8,09	5,79
4	Algérie	4 717,4	6,27	4,49
5	Japon	3 327,8	4,42	3,17

Source : Calculs des auteurs fondés sur des données de l'Institut de la statistique du Québec, janvier 2011.

#	Pays	Valeur (en millions \$ US)	En % des importations hors Canada	En % du total des importations
6	Norvège	2 328,5	3,10	2,22
7	Mexique	2 130,4	2,83	2,03
8	Brésil	1 848,9	2,46	1,76
9	Corée du Sud	933,7	1,24	0,89
10	Angola	918,9	1,22	0,88
11	Chili	849,9	1,13	0,81
12	Taiwan	652,2	0,87	0,62
13	Venezuela	633,5	0,84	0,60
14	Fédération de Russie	627,7	0,83	0,60
15	Réimportations (Canada)	1 095,1	1,46	1,04
16	Autres pays	6 619,4	8,80	6,30
Total des importations de marchandises :		75 209,1	100,0	71,6
#	Provinces et territoires canadiens	Valeur (en millions \$ US)	En % des importations interprovinciales	En % du total des importations
1	Ontario	17 386,3	58,34	16,56
2	Alberta	3 767,8	12,64	3,59
3	Nouveau-Brunswick	2 703,3	9,07	2,57
4	Terre-Neuve-et-Labrador	1 966,6	6,60	1,87
5	Colombie-Britannique	1 690,8	5,67	1,61
6	Manitoba	889,0	2,98	0,85
7	Nouvelle-Écosse	712,6	2,39	0,68
8	Saskatchewan	593,0	1,99	0,56
9	Île-du-Prince-Édouard	81,0	0,27	0,08
10	Territoires du Nord-Ouest	7,1	0,02	0,01
11	Nunavut	2,0	0,01	0,00
12	Yukon	1,5	0,00	0,00
Total des importations interprovinciales :		29 801,1	100,0	28,38
Total des importations au Québec :		105 010,2		100

OBSTACLES COMMERCIAUX ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

Les obstacles commerciaux sont regroupés dans deux catégories : les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires. Les barrières tarifaires représentent les droits de douane directement perçus sur une marchandise importée. Les barrières non tarifaires sont plus diffuses et par conséquent plus complexes. Elles vont des réglementations sanitaires à la facilité avec laquelle les produits entrent dans un pays en passant par les normes et standards internationaux.

2.1 LES BARRIÈRES TARIFAIRES

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'UE sont déjà relativement libéralisés. Les biens de l'UE qui entrent au Canada font face à un droit de douane correspondant à celui de la nation la plus favorisée (NPF) pondéré par les échanges (2,9 % en 2008) (source : Organisation mondiale du commerce, 2011). De plus, 73,4 % des importations canadiennes de biens de l'UE en 2008 étaient assujetties à un programme hors droit de douane, comparé à 43,0 % en 1996 (voir Tableau 16)¹. Ces réductions de droits de douane ont été obtenues à la suite des efforts de libéralisation menés par l'Organisation mondiale du commerce.

Encadré 2 Sommets tarifaires canadiens

Le tableau 17 illustre les droits de douane NPF les plus élevés pour quelques codes SH (codes à 6 chiffres) des importations canadiennes en 2009 ($t \geq 25$ %). Pour info et pour aller plus loin, certains droits de douane pouvaient atteindre des sommets de 238 % pour les codes SH 160100 et 160220. La production de certaines céréales (l'orge, le blé et le méteil, et le blé dur) était aussi très protégée par des droits de douane très élevés étant donné que les taux appliqués étaient respectivement de 94,5 %, 76,5 % et 49 %.

1. Le commerce entre le Canada et l'UE d'aéronefs civils, et autres produits (ex. : turbopropulseurs, simulateurs de vol), est exempt de droits de douane, puisque le Canada et l'UE sont tous les deux signataires de l'Accord plurilatéral sur le commerce des aéronefs civils de l'OMC. Les données issues de l'OMC du tableau 16 sont donc à considérer avec ce contexte.

Tableau 16 Droits de douane NPF *ad valorem* appliqués et pondérés pour les importations canadiennes 2008 (en pourcentage)

NPF pondérée par les échanges tarifaires du Canada	1996	1997	1998	1999
Toutes les origines - Tous les produits de base	5,39	4,89	3,73	3,54
Produits agricoles	4,99	4,68	3,83	3,52
Produits non agricoles	5,41	4,90	3,72	3,54
Union Européenne	4,51	3,78	2,62	2,29
Produits agricoles	4,76	4,36	3,53	3,15
Produits non agricoles	4,50	3,76	2,58	2,25
Importations en franchise (en %)	1996	1997	1998	1999
Toutes les origines	33,0	32,5	49,6	49,8
Produits agricoles	59,0	58,6	61,4	61,7
Produits non agricoles	31,8	31,3	49,0	49,2
Union européenne	42,9	46,4	65,6	68,4
Produits agricoles	53,3	53,6	57,3	57,9
Produits non agricoles	42,5	46,1	65,9	68,8

Source : Organisation mondiale du commerce, analyse tarifaire en ligne (décembre 2010).

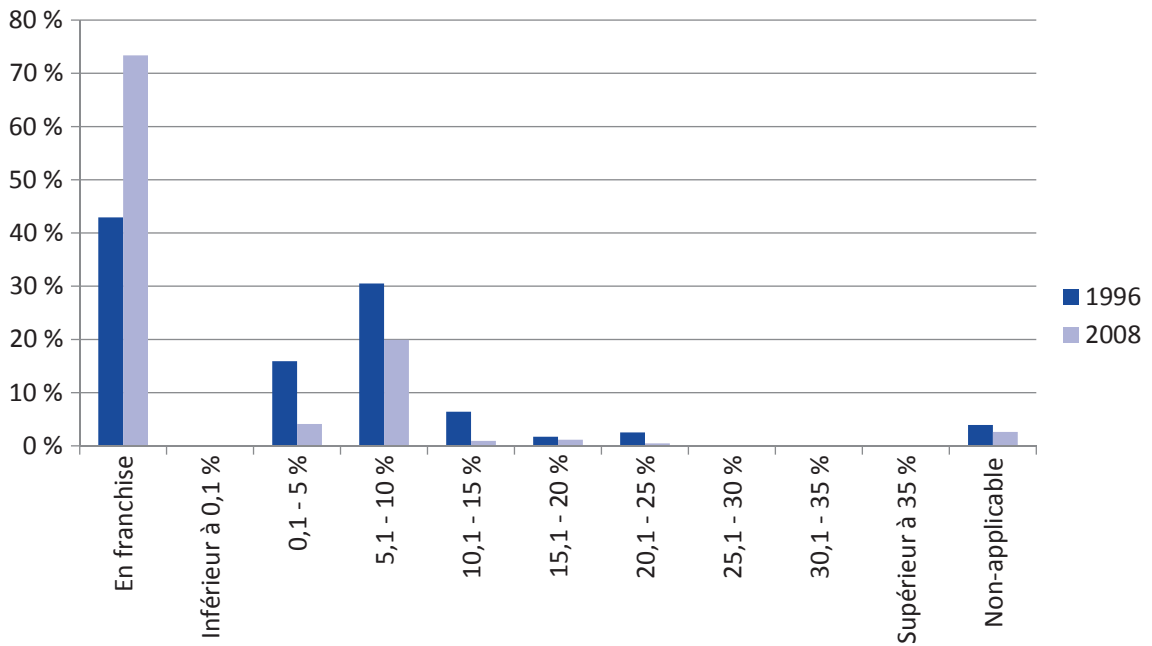
La réduction graduelle des barrières tarifaires dans le commerce agricole a mené à une part grandissante des produits agricoles importés de l'UE. Malgré la différence observée entre les prix des biens agricoles et manufacturiers – ces derniers ayant tendance à monter beaucoup plus vite que les autres (voir Cufaro, 2003) – la part des produits agricoles parmi les importations totales canadiennes de biens de l'UE a grimpé graduellement pour passer de 4,4 % en 1996 à 5,6 % en 2008.

Malgré ces efforts, une part substantielle des biens importés fait encore face à des droits de douane appliqués dans une fourchette de 5 à 10 % (voir Graphique 8).

de biens et la part d'importations sans droits de douane venant de toutes les origines et de l'UE, 1996-

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
3,33	3,37	3,41	3,32	3,20	3,09	3,10	3,12	2,92
3,26	3,06	3,08	3,11	2,89	3,06	3,39	3,56	3,58
3,34	3,38	3,43	3,33	3,22	3,09	3,09	3,10	2,88
2,11	2,01	2,11	2,1	2,03	1,94	1,9	1,94	1,87
2,56	2,33	2,49	2,51	2,53	2,56	2,54	2,62	2,70
2,10	2,00	2,09	2,08	2,01	1,91	1,87	1,90	1,83
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
52,1	52,1	50,7	52,8	54,1	55,9	55,8	55,8	59,1
63,7	64,7	64,1	63,7	63,6	62,8	61,2	61,0	60,5
51,6	51,5	50,0	52,2	53,6	55,5	55,5	55,5	59,0
70,3	71,3	69,8	70,8	70,3	72,4	72,1	71,9	73,4
62,5	65,4	63,5	63,9	64,6	64,9	64,8	64,2	63,1
70,6	71,5	70,1	71,1	70,6	72,8	72,2	72,2	73,9

L'accès au marché de l'UE pour les Canadiens paraît être plus difficile en termes de barrières tarifaires. Pour 58 des 96 codes des lignes tarifaires à deux chiffres du Système harmonisé de description et de codage (SH 2007), les exportateurs canadiens faisaient face à des droits de douane appliqués NPF plus élevés que leurs homologues européens sur le marché canadien. Les secteurs les plus protégés au sein de l'UE sont le *tabac et les substituts pour tabacs manufacturés; préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes, et préparatifs de la viande, de poissons ou de crustacés, ou autres invertébrés aquatiques* avec des droits de douane appliqués de 39,67 %, 17,29 % et 15,23 % respectivement (voir Tableau 17). À l'exception de *poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques*, la part des autres chapitres du SH (07) des exportations canadiennes vers l'UE assujettie aux plus hauts droits de douane est en réalité négligeable. En conclusion, il est très probable que ces hauts droits de douane NPF appliqués par l'UE ont un impact négatif sur les exportations canadiennes.



Graphique 8 Distribution des importations canadiennes provenant de l'UE selon les droits de douane appliqués entre 1996 et 2008 (en pourcentage).

Source : Organisation mondiale du commerce, analyse tarifaire (provenant du site Internet consulté en décembre 2010).

Une comparaison des parts de ces secteurs dans l'exportation totale canadienne vers l'UE en 2009 démontre que, en effet, les hauts droits de douane NPF appliqués par l'UE sont une réalité pour 70 % des cas. Par conséquent, il n'est pas surprenant de voir des parts d'exportations canadiennes très basses dans les secteurs concernés. D'ailleurs, la plupart des chapitres du SH 2007 représentent une proportion plus élevée de parts d'exportation dans les marchés mondiaux que dans les marchés européens. Ces différences sont particulièrement prononcées pour les produits des codes suivants : *Préparations de céréales, farine, amidon ou lait; produits pour cuisine pâtisseries, et préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes*; signe que leurs exportations sont affectées par les barrières tarifaires plutôt élevées des marchés de l'UE.

Tableau 17 Les dix droits de douane ad valorem NPF appliqués les plus élevés imposés par l'UE sur les importations provenant du Canada en 2009 (en pourcentage)

#	Code SH	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes vers l'UE (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués dans l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence (en %)
1	24	Tabac et substituts pour tabacs manufacturés	0,003	0,06	39,67	7,28	32,39
2	20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	0,11	0,29	17,29	5,41	11,88
3	16	Préparatifs de la viande, de poissons ou de crustacés, ou autres invertébrés aquatiques	0,24	0,04	15,23	10,23	5,00
4	11	Produits de la minoterie; malt; amidons; inuline; gluten de blé	0,01	0,04	12,18	3,65	8,53
5	61	Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	0,21	0,22	11,67	17,36	-5,69
6	3	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	1,15	0,07	11,49	0,38	11,11
7	17	Sucres et sucreries	0,18	0,14	11,40	4,30	7,10
8	62	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	0,09	0,50	11,31	16,50	-5,18
9	64	Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets	0,03	0,44	10,74	13,32	-2,58
10	19	Préparations de céréales, farine, amidon ou lait; produits pour cuisine pâtisseries	0,07	0,59	10,65	4,11	6,54

Source : Organisation mondiale du commerce, analyse tarifaire en ligne (décembre 2010).

La protection tarifaire des dix secteurs les plus importants d'exportations canadiennes envers l'UE est présentée dans le tableau 18. L'UE impose des droits de douane plus élevés sur les produits importés classifiés comme étant des *produits chimiques inorganiques* (3,29 %); *avions, navettes spatiales et leurs parties* (2,28 %); *machinerie électrique et l'équipement et parties associées* (1,10 %) et *réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils* (1,09 %). D'autre part, les secteurs de l'UE désavantagés qui font face à des droits de douane plus élevés sur le marché canadien sont les *céréales et perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, doublés de métaux précieux*.

Tableau 18 Droits de douane ad valorem NPF appliqués dans les chapitres du Système harmonisé (2007) qui forment la plus grande part des exportations de produits canadiens vers l'UE en 2009 (en pourcentage)

#	Code SH	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes vers l'UE-27 (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE-27 (en %)	Droits de douane NPF appliqués dans l'EU-27 (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence (en points de %)
1	71	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, doublés de métaux précieux	25,16	1,59	0,60	1,97	-1,37
2	84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils	10,71	17,64	1,87	0,77	1,09
3	88	Avions, navettes spatiales et leurs parties	10,18	3,43	3,27	0,99	2,28
4	26	Minerais, scories et cendres	6,44	0,20	0,00	0,00	0,00
5	27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses, cires minérales	5,38	10,63	0,81	1,94	-1,13
6	85	Machinerie électrique et l'équipement et parties associées; appareils pour enregistrer le son et reproducteurs, appareils pour enregistrer les images télévisées, sons, et reproductions	4,94	6,08	2,84	1,74	1,10
7	28	Chimiques inorganiques, composés ou organiques de métaux précieux, de métaux des terres rares, d'éléments radioactifs ou d'isotopes	4,10	0,34	4,67	1,39	3,29
8	30	Produits pharmaceutiques	3,38	15,14	0,49	0,10	0,38
9	90	Instruments pour vérifier, de précision, médicales, chirurgicales optimales, photographiques, cinématographiques et appareils céréales	3,05	4,71	2,22	1,19	1,02
10	10	Céréales	2,53	0,01	5,38	11,45	-6,07

Source : Organisation mondiale du commerce, analyse tarifaire en ligne (récupéré en décembre 2010).

Cependant, les secteurs canadiens les plus protégés de leurs concurrents européens (voir Tableau 19) sont les manufactures textiles, l'industrie navale, et les industries de fourrure et de cuir. Sauf navires, bateaux, et structures flottantes et plumes et duvets préparés, articles faits de plumes et de duvet, ces industries sont aussi importantes pour l'UE, d'où le niveau plus élevé de protection tarifaire accordé à ces industries.

Tableau 19 Les 10 droits de douane ad valorem NPF appliqués les plus élevés pour les importations de l'UE au Canada en 2009 (en pourcentage)

#	Code SH	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes vers l'UE (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués dans l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence (en points de %)
1	61	Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	0,21	0,22	11,67	17,36	-5,69
2	62	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	0,09	0,50	11,31	16,50	-5,18
3	89	Navires, bateaux, et structures flottantes	0,16	0,35	1,10	15,91	-14,81
4	63	Autres articles de textiles, ensembles, vêtements usés et textiles usés, torchons	0,07	0,09	10,15	15,66	-5,51
5	64	Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objets	0,03	0,44	10,74	13,32	-2,58
6	10	Céréales	2,53	0,01	5,38	11,45	-6,07
7	57	Tapis et autres revêtements de sol textiles	0,01	0,09	7,34	11,30	-3,96
8	16	Préparatifs de la viande, de poissons ou de crustacés, ou autres invertébrés aquatiques	0,24	0,04	15,23	10,23	5,00
9	67	Plumes préparées et duvet et articles faits de plumes et de duvet; fleurs artificielles; articles faits de cheveux humains	0,02	0,01	2,83	9,34	-6,52
10	42	Articles en cuir; de sellerie; articles de voyage, et contenants similaires; articles de l'intestin animal (sauf les vers de soie)	0,05	0,24	4,57	8,37	-3,80

Source : Organisation mondiale du commerce, analyse de tarif en ligne (récupéré en décembre 2010).

Finalement, les secteurs d'exportation les plus importants du point de vue européen font face à des niveaux tarifaires relativement bas sur le marché canadien pour 8 des 10 cas (voir Tableau 20).

Tableau 20 Droits de douane ad valorem NPF appliqués dans les chapitres du Système harmonisé (2007) avec les plus grandes parts dans les importations canadiennes des produits de l'UE en 2009 (en pourcentage)

#	Code SH	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes envers l'UE (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués dans l'UE (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence (en points de %)
1	84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils	10,71	17,64	1,87	0,77	-1,09
2	30	Produits pharmaceutiques	3,38	15,14	0,49	0,10	-0,38
3	27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses, cires minérales	5,38	10,63	0,81	1,94	1,13
4	87	Véhicules autres que les chemins de fer ou tramway et leurs parties et accessoires	1,13	9,28	5,78	3,61	-2,17
5	85	Machinerie électrique et l'équipement et parties associées; appareils pour enregistrer le son et reproducteurs, appareils pour enregistrer les images télévisées, sons, et reproductions	4,94	6,08	2,84	1,74	-1,10
6	90	Instruments pour vérifier, de précision, médicales, chirurgicales optimales, photographiques, cinématographiques et appareils	3,05	4,71	2,22	1,19	-1,02
7	22	Boisson, spiritueux, et vinaigres	0,12	3,90	3,94	2,84	-1,10
8	88	Avions, navettes spatiales et leurs parties	10,18	3,43	3,27	0,99	-2,28
9	29	Produits chimiques organiques	0,41	2,48	4,24	2,53	-1,72
10	73	Articles faits de fer et d'acier	0,52	1,82	1,72	2,94	1,22

Source : Organisation mondiale du commerce, Analyse des droits de douane sur Internet (récupéré en décembre 2010).

En conclusion, la suppression des barrières tarifaires rendra surtout les règles du jeu un peu plus simples entre les économies canadienne et européenne. De plus, la suppression des barrières tarifaires fait aussi que certaines rigidités seront supprimées, notamment une partie de la bureaucratie associée avec la gestion des tarifs. Au final, les coûts inférieurs du commerce se répercuteront certainement sur des prix inférieurs pour les consommateurs et des coûts de gestion administrative inférieurs pour les budgets des États.

2.2 LES BARRIÈRES NON TARIFAIRES

Certaines études ont montré que les barrières non tarifaires étaient un obstacle sérieux au commerce de marchandises Canada-UE (CBC/MKG, 1998; Lemaire et Cai, 2006; Leblond, 2010). Étant donné le niveau relativement bas de protection tarifaire, les barrières non tarifaires (réglementations, quotas et contingents tarifaires) peuvent être considérées comme étant des obstacles relativement plus importants aux relations commerciales bilatérales.

À titre d'exemple, les exportateurs canadiens soulignent que les réglementations européennes sur les emballages, l'étiquetage, les certifications et les standards de sécurité sont les barrières les plus communes au marché de l'UE.

Néanmoins, les deux partenaires commerciaux maintiennent des pratiques commerciales équitables. Les disputes bilatérales sont rares. Ces frictions de commerce n'ont ni suscité l'attention des médias ni modifié l'excellente relation politique et économique que maintiennent le Canada et l'Europe. La plupart des désagréments surviennent pour des raisons de concurrence plutôt que pour des raisons reliées à des différences majeures dans les politiques ou les institutions de ces deux partenaires. Tel qu'illustré dans le tableau 21, dans les dernières deux décennies, le Canada a présenté seulement huit cas à l'Organe de règlement des différends de l'OMC, et l'UE a déposé cinq plaintes. À noter que la plupart de ces différends avaient pour secteurs d'origine : les industries pharmaceutiques, l'automobile, et la manufacture de produits alimentaires et de boissons (secteurs d'autant plus intéressants qu'ils ont en réalité un fort niveau d'intégration de leur chaîne de valeur entre l'UE et le Canada).

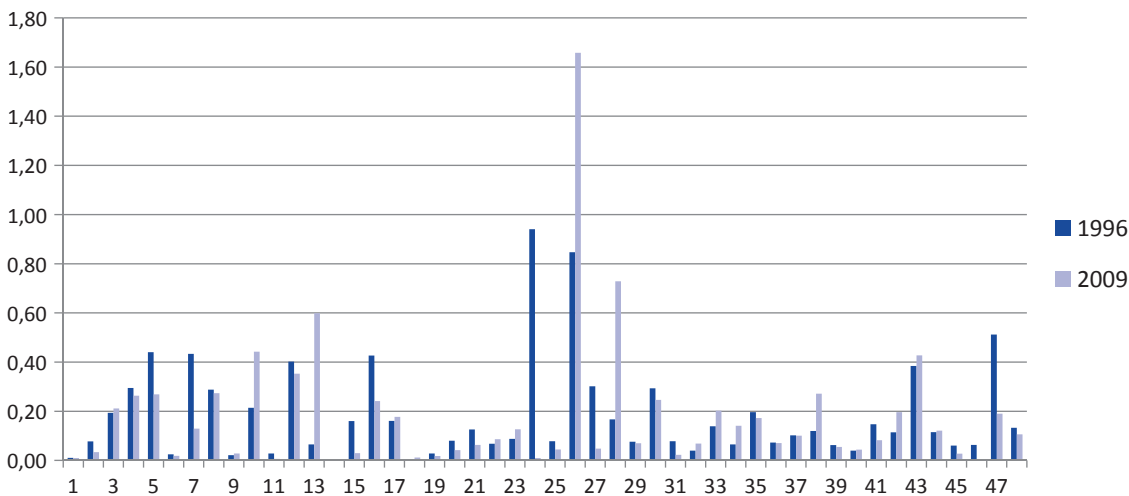
Tableau 21 Aperçu des différends commerciaux entre le Canada et l'UE

Différend par plaignant :	Date
Canada	
Désignation commerciale des pectinidés	19 mai 1995
Droits sur les importations de céréales	30 juin 1995
Mesures concernant les viandes et les produits carnés	28 juillet 1996
Mesures affectant l'amiante et les produits en contenant	28 mai 1998
Mesures affectant les importations de bois et de conifères du Canada	17 juin 1998
Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques et les produits chimiques pour l'agriculture	2 décembre 1998
Mesures affectant l'approbation et la commercialisation des produits biotechnologiques	13 mai 2003
Certaines mesures prohibant l'importation et la commercialisation de produits dérivés de phoques	25 septembre 2007
Mesures prohibant l'importation et la commercialisation de produits dérivés du phoque	2 novembre 2009
Union européenne	
Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques	19 décembre 1997
Mesures visant les services de distribution de films	20 janvier 1998
Certaines mesures affectant l'industrie automobile	17 août 1998
Maintien de la suspension d'obligations dans le différend CE- Hormones	8 novembre 2004
Exonérations et réductions fiscales pour le vin et la bière	29 novembre 2006
Mesures relatives au programme de tarifs de rachat garantis	11 août 2011

Source : Organisation mondiale du commerce (source : http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/find_dispu_cases_f.htm? accédé en juin 2014).

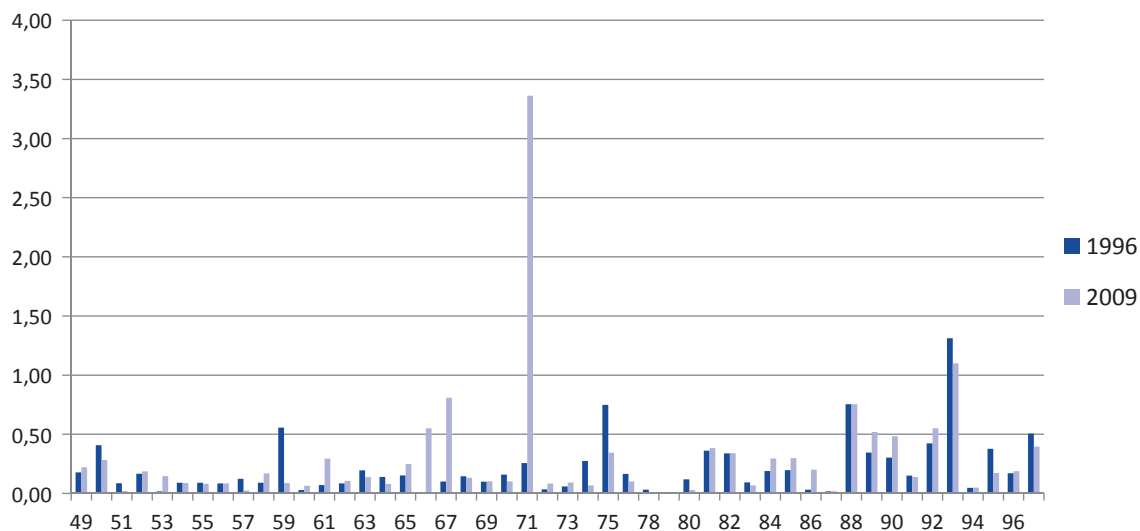
Les efforts pour quantifier les barrières non tarifaires dans la littérature empirique ont eu plus ou moins de succès. Dans la vaste gamme de recherches empiriques, nous allons suivre la méthode d'Andresen (2003) et utilisons la mesure de l'intensité d'échange bilatéral comme variable d'approximation (certes imparfaite) pour identifier l'importance des barrières non tarifaires.

Ainsi, une plus grande intensité d'échanges bilatéraux est corrélée avec des barrières non tarifaires plus basses et vice versa. Tel qu'illustré dans les graphiques 9 et 10, seuls deux secteurs (26 – *minerais, scories et cendres*, et 71- *perles fines ou de culture, pierres précieuses ou semi-précieuses, métaux précieux, plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières; bijouterie de fantaisie; pièce*) ont une intensité d'échanges bilatéraux largement supérieure à l'unité, ce qui indique que leur part dans la totalité des exportations canadiennes vers l'UE est supérieure à la part des exportations mondiales vers l'UE dans les secteurs correspondants en 2009. Avec une valeur de 0,73, l'intensité d'échanges bilatéraux, troisième en importance, a été observée dans les exportations de *produits chimiques inorganiques; composés organiques et inorganiques de métaux précieux, de minéraux de terres rares, d'éléments radioactifs ou d'isotopes* (voir Tableau Annexe 4 pour la description des codes SH).



Graphique 9 Perspectives canadiennes sur l'intensité du commerce bilatéral avec l'UE (exportations canadiennes des chapitres SH de 1 à 48), 1996 et 2009.

Source : Calcul des auteurs avec les données du Système harmonisé de description et de codage et tableaux de concordance de la division des statistiques des NU.



Graphique 10 Perspectives canadiennes sur l'intensité du commerce bilatéral avec l'UE (exportations canadiennes des chapitres SH de 49 à 97), 1996 et 2009.

Source : Calcul des auteurs avec les données du Système harmonisé de description et de codage et tableaux de concordance de la division des statistiques des NU.

En conclusion, il est extrêmement difficile de mesurer les barrières non tarifaires. Même s'il est facile de comprendre qu'elles existent et sont probablement le frein le plus important au commerce entre deux économies, il est difficile d'avoir une mesure précise. Néanmoins, pour se convaincre de la nécessité de considérer l'impact de la réduction des barrières non tarifaires sur le bien-être des consommateurs, il suffit de lister les différentes catégories de barrières non tarifaires : (1) les réglementations reliées directement aux flux commerciaux; ces réglementations sont d'ordre sanitaire, éthique, environnemental, etc., et (2) la gestion administrative de ces réglementations aux points d'entrée et de sortie des pays.

Les barrières non tarifaires touchent aussi une autre dimension davantage reliée à la chaîne de valeur des entreprises : les facteurs de production. S'il existe de nombreuses barrières non tarifaires sur les produits intermédiaires ou finis, elles existent aussi sous la forme des flux migratoires. La main d'oeuvre est en effet aussi une des sources de la flexibilité d'une économie. La reconnaissance des diplômes et des qualifications, et des procédures administratives simplifiées de part et d'autre devrait faire partie des succès de cet accord économique et commercial global, aussi intitulé pour ces raisons : accord de libre-échange de deuxième génération.

2.3 AUTRES OBSTACLES COMMERCIAUX ET IMPLICATIONS POUR L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

Le rapport annuel de la Banque Mondiale *Doing Business* a classé le Canada en 38^e position en terme de commerce transfrontalier. À l'exception de la Belgique, de l'Italie, de la Grèce et de l'Espagne, les pays UE-15 ont une meilleure performance en ce qui concerne les procédures requises pour échanger une cargaison de biens (voir Tableau 22).

Tableau 22 Classement mondial du Canada et de ses principaux partenaires dans le commerce transfrontalier, 2014

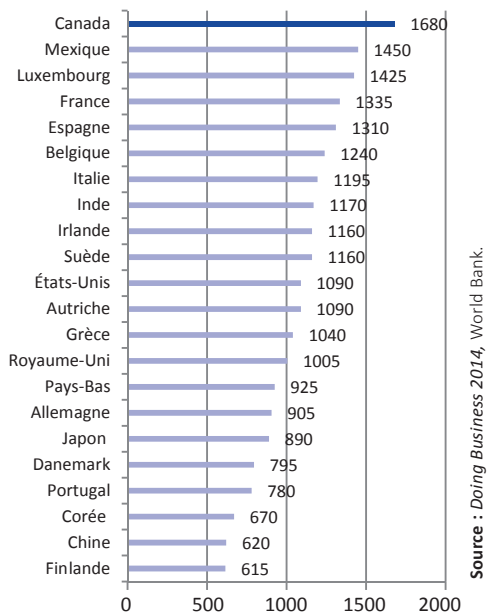
Pays	Classement mondial
Finlande	4
Danemark	6
Suède	7
Corée	8
Pays-Bas	13
Allemagne	14
Royaume-Uni	16
Japon	17
États-Unis	18
Portugal	19
Irlande	21
Autriche	24
France	25
Luxembourg	31
Canada	38
Belgique	43
Chine	44
Italie	50
Espagne	59
Mexique	74
Grèce	80
Inde	94

Source : *Doing Business 2014*, Banque mondiale.

Cette position relativement basse reflète les droits de douane élevés imposés aux conteneurs de 20 pieds en dollars US. Tel que présenté dans les graphiques 11 et 12, les exportateurs et importateurs canadiens font face à des procédures plus coûteuses que les autres pays étudiés. Il est important de noter que ces mesures de coûts n'incluent pas les taxes de droits de douane ou de commerce.

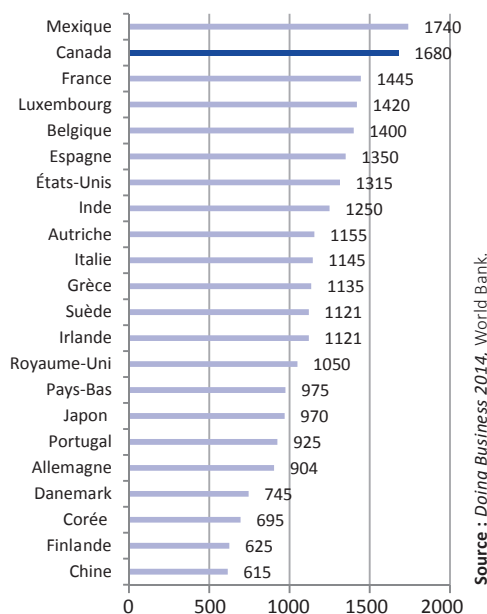
En moyenne, les exportateurs et importateurs canadiens ont besoin de 7 et 11 jours respectivement pour finir les procédures d'envoi (graphiques 13 et 14). Encore une fois, les importateurs semblent être désavantagés en comparaison avec les principaux partenaires commerciaux du Canada. Par exemple, les importateurs hollandais ont besoin de 6 jours, les Allemands 7 et les Britanniques 8 jours afin de terminer une procédure d'importation standard.

L'étude de Djankov *et al.* (2010) trouve qu'en moyenne chaque journée additionnelle de retard dans l'envoi d'un produit réduit le commerce d'au moins un pour cent. C'est un phénomène particulièrement prononcé pour les produits agricoles qui sont sensibles au temps vu qu'une journée de retard diminue les exportations de ces produits d'une moyenne de 6 pour cent.



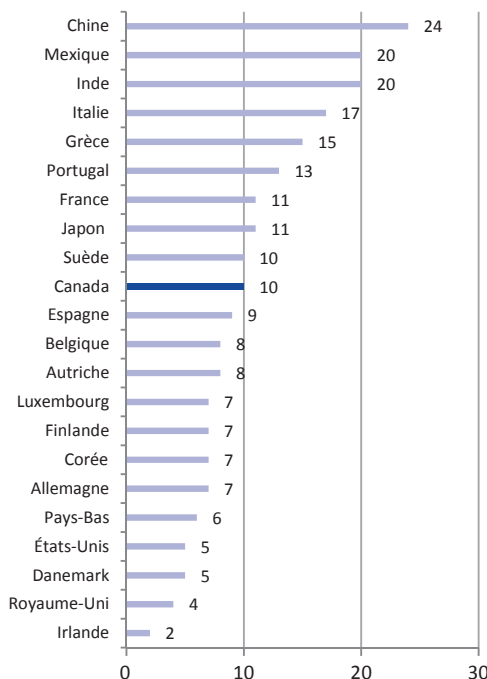
Source : Doing Business 2014, World Bank.

Graphique 11 Coûts d'exportation (US\$ par conteneur)



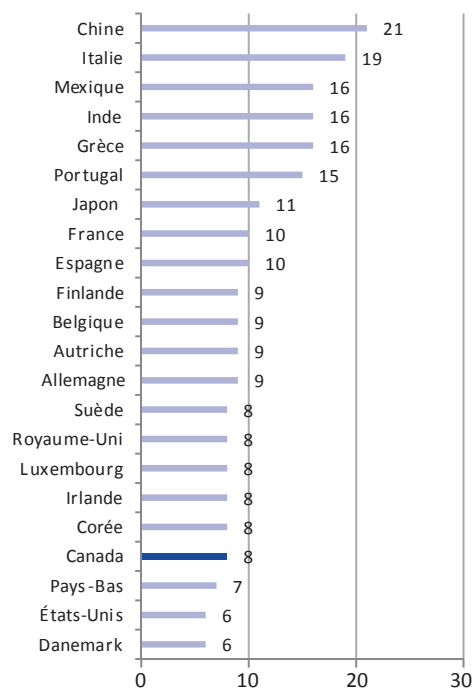
Source : Doing Business 2014, World Bank.

Graphique 12 Coûts d'importation (US\$ par conteneur)



Source : Doing Business 2014, World Bank.

Graphique 13 Temps d'importation (en journées)



Source : Doing Business 2014, World Bank.

Graphique 14 Temps d'exportation (en journées)

Une autre dimension concerne les marchés publics et les appels d'offres. L'UE est très ouverte du point de vue réglementaire sur les marchés publics. Elle est néanmoins en train de considérer une révision de sa position en demandant de plus en plus la réciprocité des pays avec lesquels elle signe des accords commerciaux.

Les propositions législatives de la Commission européenne visant à renforcer la réciprocité dans l'accès aux marchés publics et à protéger l'UE de ses partenaires commerciaux jugés déloyaux ne font pas l'unanimité au sein des États membres. Par exemple, la Commission européenne pourrait réglementer différemment l'accès aux marchés publics. Les marchés publics représentent 20 % du PIB de l'UE et ne sont pas régis par la jurisprudence de l'OMC. Il est proposé que pour un appel d'offres supérieur à 5 millions d'euros, toute partie contractante dans l'UE pourra demander à la Commission européenne que soient retirées les candidatures étrangères sous prétexte que la non-réciprocité est avérée. La Commission pourra également décider de fermer le marché européen à un pays en cas de discrimination répétée et sérieuse des fournisseurs européens. Ceci risque de fermer la porte aux entreprises de travaux publics canadiennes par exemple, sauf lorsque l'accord entrera en vigueur.

Les contrats accessibles aux entreprises étrangères sur le territoire de l'UE s'élèveraient à 352 milliards d'euros, tandis que les appels d'offres ouverts aux entreprises européennes porteraient sur 178 milliards d'euros aux États-Unis, et seulement 27 milliards d'euros au Japon.

LE COMMERCE INTRA-INDUSTRIE ET INTER-INDUSTRIE CANADA-UE

Les implications en termes de coûts d'ajustement d'une expansion commerciale peuvent différer significativement en fonction de la nature de l'échange. Pour cette raison, nous allons faire la différence entre le commerce intra-industrie et le commerce inter-industrie.

En effet, une grande proportion du commerce intra-industrie dans la totalité du commerce international est couramment considérée comme étant moins perturbatrice au niveau du marché du travail et des distributions de revenus que le commerce inter-industrie. Pour ce qui est du commerce intra-industrie, il est largement reconnu que des coûts d'ajustement plus élevés résulteront plutôt d'une forte extension des échanges intra-industries verticaux que des échanges horizontaux de biens différenciés.

Cependant, au meilleur des connaissances des auteurs, aucune des conclusions précédentes n'a incorporé la structure des flux commerciaux, ce qui pourrait être attribué à un manque de données disponibles. Le degré d'échange intra-industrie canadien avec tous ses partenaires importe autant que le commerce bilatéral avec l'UE, l'idée étant que les secteurs canadiens qui font déjà face à un niveau élevé de compétition extérieure – ne serait-ce qu'uniquement avec les États-Unis – auront des coûts d'ajustement transitoires inférieurs après le processus de libéralisation commerciale.

Jusqu'ici, l'analyse statistique descriptive a montré que le commerce canadien avec l'UE doit être analysé dans le cadre des tendances plus générales du commerce international. Étant donné le haut niveau de concentration géographique par rapport aux moyennes internationales, la tentation est de conclure que tout traité de libre-échange avec l'UE serait bénéfique du point de vue de la diversification. Ensemble, les 28 États membres de l'UE forment un partenaire commercial important pour le Canada, juste derrière les États-Unis. Cependant, depuis quelques années, le commerce avec l'UE représente à peine environ 10 % du commerce canadien. D'un point de vue macroéconomique, les effets de l'accord seront ressentis différemment à travers les différents secteurs et les provinces, parce que (1) il y a des protections douanières différentes et des niveaux d'exposition différents aux compétiteurs extérieurs, et (2) il y a des différences significatives dans les structures de production et de commerce dans les provinces canadiennes. Ces différences présentent un argument fort pour une analyse sectorielle des implications de l'accord commercial à venir plutôt que de l'ensemble de l'économie (à un niveau agrégé).

L'analyse comparative des flux d'exportations et d'importations indique que l'échange de produits manufacturiers entre le Canada et l'UE pourrait être de nature inter-industrie. À ce stade, la comparaison des produits les plus échangés semble révéler les compositions différentes de leurs échanges bilatéraux, qui seraient un échange de ressources naturelles pour des médicaments et du pétrole. Si les échanges inter-industries dominent en effet les échanges bilatéraux entre le Canada et l'UE, cela implique que différents secteurs de l'économie canadienne subiront des coûts d'ajustement différents suivant l'expansion commerciale à venir.

Étant données les différentes approches méthodologiques, les sections suivantes passeront en revue la littérature théorique pertinente et expliqueront les mesures des facteurs intra- et inter-industries du commerce international canadien.

3.1 ASPECTS THÉORIQUES

C'est un fait bien établi qu'une part relativement importante du commerce international entre les économies développées consiste en un échange de biens appartenant à la même classification industrielle (le commerce intra-industrie, CII). La nature, les déterminants et les implications de ce commerce intra-industrie sont différents de ceux du commerce inter-industrie, qui comprend l'échange de biens complètement différents, par exemple l'échange de légumes pour de la machinerie.

Depuis le travail novateur de Verdoorn (1960) et Balassa (1965; 1966), l'aspect intra-industrie du commerce attire beaucoup d'attention dans la littérature théorique et empirique sur le commerce international. Cependant, ce n'est qu'avec l'arrivée de l'étude influente de Grubel et Lloyd (1975) que la recherche empirique sur le CII a prouvé sa robustesse. Ils proposent l'indice Grubel-Lloyd, qui depuis est devenu la mesure la plus utilisée pour calculer le niveau de commerce intra-industrie (CII) entre deux partenaires commerciaux. Cet indice définit le CII pour une industrie i comme étant la différence entre la balance commerciale et le commerce total d'une industrie :

$$CII_{ij} = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})} \quad (1)$$

où les exportations et les importations du pays d'origine envers le pays j sont respectivement X_{ij} et M_{ij} . Les valeurs de l'index sont comprises dans l'intervalle : $0 \leq CII_{ij} \leq 1$. Une valeur de zéro indique que le commerce est entièrement inter-industrie. Les valeurs plus élevées sur l'index CII sont associées avec une plus haute proportion de commerce intra-industrie dans le commerce total, une valeur de 1 indiquant l'égalité entre les exportations et les importations.

La mesure du commerce intra-industrie a traditionnellement été limitée au commerce de produits manufacturés (voir Hoekman *et al.*, 2003). Néanmoins, une liste assez longue de travaux empiriques récents permet de préciser le niveau de commerce intra-industrie pour tous les produits. Dans ce cas, le CII est modifié afin de représenter un calcul pondéré du CII_{ij} :

$$CII_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_{i=1}^n |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})} \quad (2)$$

où n est le nombre d'industries au niveau d'agrégation choisi.

La littérature sur le CII a déterminé que la part montante du commerce intra-industrie ne se conforme pas au modèle traditionnel Chamberlin-Heckscher-Ohlin de commerce international qui propose que le commerce de biens se fasse principalement entre des pays de niveaux économiques différents. Nous sommes davantage dans une configuration à la Linder.

Les contributions subséquentes de Krugman (1979; 1980), Lancaster (1980), Helpman (1981), Eaton et Kierzkowski (1984), et Helpman et Krugman (1985) introduisent l'hypothèse du commerce de biens différenciés horizontalement (qualité similaire, mais attributs différents) produits dans un environnement monopolistique compétitif avec des rendements d'échelle croissants. Leur conclusion est que lorsque les pays s'ouvrent aux échanges internationaux, les niveaux de demande similaires dans les pays avec des fonds équivalents font augmenter le CII. Ce type de commerce est connu sous le nom de commerce intra-industrie horizontal.

Des études plus récentes ont observé que les échanges de biens internationaux dans la même industrie peuvent aussi impliquer des produits de qualité différente (p. ex. Falvey (1981); Flam et Helpman, 1987; Falvey et Kierzkowski, 1987), phénomène connu sous le nom de commerce intra-industrie vertical. Étant donné qu'il y a des forces différentes derrière le commerce intra-industrie vertical, la littérature souligne aussi l'importance de distinguer entre le CII vertical basé sur la qualité (Flam et Helpman, 1987; Falvey et Kierzkowski, 1987) et celui basé sur les investissements directs étrangers (Markusen et Maskus, 2002).

Du point de vue théorique, le CII horizontal est considéré comme étant une valeur d'approximation cohérente avec les théories de commerce modernes et comme étant un indicateur plus pertinent pour analyser le commerce entre des économies développées; tandis que le CII vertical est considéré comme étant plus relié aux théories traditionnelles des avantages comparatifs et comme étant plus adapté pour l'analyse du commerce entre pays avec des niveaux de revenus différents (les modèles commerciaux dits « Nord-Sud »). Comme l'expliquent Greenaway *et al.* (1995), l'incapacité de séparer les deux concepts peut facilement nuire aux interprétations des résultats empiriques. Les CII verticaux et horizontaux sont non seulement influencés par des facteurs différents, mais les implications d'ajustement pour un échange donné diffèrent également entre les deux. La décomposition de l'échange permet de mesurer les changements dans le modèle de commerce¹.

1. Par exemple, Aturupane *et al.* (1999) examinent l'évolution du commerce intra-industrie entre l'Union européenne et les pays en transition de l'Europe de l'Est. Hu et Ma (2000) analysent les modèles de commerce entre la Chine et ses partenaires commerciaux majeurs, Durkin et Krygier (2000) ceux entre les États-Unis et ses partenaires de l'OCDE, et Wakasugi (2007) examine les développements du commerce intra-industrie dans l'Asie de l'Est.

Le commerce entre deux économies reposant à la fois sur du CII horizontal et vertical est considéré comme étant le moins perturbateur des marchés de travail et des distributions de revenus que le commerce seulement inter-industrie (Krugman, 1981). Dans le cas du commerce intra-industrie, les facteurs de productivité changent avec des perturbations moindres (l'hypothèse de l'ajustement harmonieux). La logique est qu'une expansion commerciale devrait remplacer les facteurs productifs des industries se contractant, mais que ces remplacements seront facilement absorbés par les industries grandissantes. À cause des coûts d'ajustement plus faibles, les secteurs ayant de hauts niveaux de commerce intra-industrie sont ainsi susceptibles de démontrer une attitude moins protectionniste.

3.2 ASPECTS EMPIRIQUES

La méthode la plus utilisée pour analyser les CII horizontaux et verticaux est la méthode de dispersion par valeur unitaire. Elle a été développée par Abd-el-Rahman (1984, 1986, 1991), et modifiée ensuite par Greenaway *et al.* (1994) (ci-après la méthode GHM) et Fontagné et Freudenberg (1997) (ci-après la méthode FF). Les deux méthodes utilisent les différences de prix des biens commerciaux afin de mesurer les différences de qualité et ainsi faire la distinction entre le commerce intra-industrie horizontal et vertical : pour chaque produit, la valeur moyenne d'unité est calculée en divisant la valeur monétaire de l'échange par la quantité échangée.

La méthode GHM suit la logique de l'indice Grubel-Lloyd (1975) et mesure le commerce intra-industrie ainsi :

$$CII_{ik}^p = \frac{\sum (X_{lik}^p + M_{lik}^p) - \sum |X_{lik}^p - M_{lik}^p|}{\sum (X_{lik} + M_{lik})} \quad (3)$$

où i représente une industrie, l est un produit, k est un partenaire commercial, et p représente le nombre de produits. Afin de distinguer entre le CII horizontal et vertical, la méthode GHM utilise la méthode :

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_{lik}^X}{UV_{lik}^M} \leq 1 + \alpha \quad (4)$$

où UV est la valeur d'une unité d'échange par tonne.

La méthode FF a une définition de commerce intra-industrie différente (voir Tableau 23). Selon Fontagné *et al.* (2005), un échange de biens internationaux à deux volets dans la même industrie apparaît quand le niveau de chevauchement est supérieur à 10 %. Quand le chevauchement commercial est inférieur ou égal à ce niveau, le commerce est considéré comme étant de nature inter-industrie (une voie). De plus, les auteurs soulignent que la méthode pertinente pour séparer les CII horizontaux et verticaux devrait être une mesure symétrique en termes de distance relative de l'égalité (Équation 5) plutôt qu'une différence absolue (Équation 4) :

$$\frac{1}{1 + \alpha} \leq \frac{UV^X}{UV^M} \leq 1 + \alpha \quad (5)$$

Tableau 23 Vue d'ensemble de la méthode Fontagné *et al.* (2005)

Niveau de chevauchement entre les valeurs d'exportation et les valeurs d'importation	Ressemblances des valeurs d'unité des exportations et des importations		
	Est-ce que le flux minoritaire représente au moins 10 % du flux majoritaire?	Est-ce que les valeurs d'unités d'exportation et d'importation diffèrent de moins de 25 %?	
		Oui	Non
Oui		Commerce bilatéral en produits différenciés horizontalement	Commerce bilatéral en produits différenciés verticalement
Non		Commerce à sens unique	
		Valeur d'unité non disponible	

Source : Fontagné *et al.* (2005), p. 20.

En termes empiriques, quand la valeur unitaire des exportations relative à la valeur unitaire des importations est dans un écart de $\pm 15\%$, alors il est probable que les produits soient de qualité identique. Les petites différences de prix suggèrent que le CII horizontal a lieu entre les partenaires commerciaux. Ensuite, si le rapport des valeurs d'unité est en dehors de cet écart, alors ces produits devraient avoir des prix et des attributs différents, indiquant la présence de CII vertical. La supposition sous-jacente suggère que, quel que soit le type d'information (parfaite ou imparfaite), une variété vendue à un prix plus élevé est censée être de meilleure qualité qu'une variété vendue moins chère (voir, par exemple, Stiglitz, 1987; Abd-el-Rahman, 1991).

Bien qu'il y ait un consensus sur le fait que les différentiels de prix reflètent des qualités différentes, la définition des seuils empiriques des différences « substantielles » est tout de même une décision relativement arbitraire. Les études empiriques utilisent des marges de rapport unité-prix de 15 % et de 25 % afin de différencier les CII horizontaux des CII verticaux. Si le rapport d'exportations versus importations peut dévier par un facteur α , alors le CII horizontal devrait se situer dans l'intervalle : $p_{ijk} [1/(1 + \alpha); 1 + \alpha]$, et le CII vertical en dehors de l'intervalle : $p_{ijk} < 1/(1 - \alpha)$ ou $p_{ijk} > (1 + \alpha)$.

- si le facteur de dispersion α est égal à 0,15, alors des rapports unité-valeur entre 0,87 et 1,15 indiquent un CII horizontal,
- tandis que le commerce de produits dont les valeurs sont $p_{ijk} \leq 0,87$ ou $p_{ijk} \geq 1,15$ est catégorisé comme CII vertical.
- les produits dont les rapports unité-prix sont supérieurs à ou égaux à $(1 + \alpha)$ sont aussi classifiés comme étant des biens haut de gamme (ou de haute qualité);
- si le rapport valeur-unité est dans l'intervalle, alors le produit est classé comme étant de gamme intermédiaire (qualité moyenne);
- et si le rapport est inférieur à l'intervalle, alors le produit est considéré comme étant de basse gamme (ou mauvaise qualité).

La méthode de dispersion des valeurs unitaires a été critiquée pour son choix arbitraire des seuils. Même Greenaway *et al.* (1995) notent que dans le cas de la Grande-Bretagne, le fait de définir la gamme $\pm 15\%$ impliquait une domination de CII vertical par rapport à CII horizontal. En revanche, lorsque la gamme était définie à $\pm 25\%$, alors le CII horizontal dominait le CII vertical. Néanmoins, quelques études récentes (Azhar et Elliott, 2006, par exemple) recommandent l'utilisation de plusieurs indicateurs afin d'évaluer la robustesse des résultats et l'emploi du facteur de dispersion entre 0,15 et 0,25.

Étant données les limites de la méthode de dispersion unité-prix, quelques auteurs (tel Kandogan, 2003, et Zhang et Clark, 2009) proposent une nouvelle manière de comparer les exportations et les importations à différents niveaux d'agrégation. Cette méthode utilise des valeurs d'exportations et d'importations à deux niveaux d'agrégation différents : les niveaux d'agrégation plus élevés (par exemple, les codes NCC à deux chiffres, ou divisions) qui définissent les industries, et les niveaux d'agrégation plus bas (tels les codes NCC à quatre chiffres, ou sous-groupes) qui indiquent la présence de produits différents dans chaque industrie.

Le commerce de produits d'une industrie est agrégé pour trouver le commerce de cette industrie comme suit :

$$X_i = \sum_p X_{ip} \text{ et } M_i = \sum_p M_{ip} \quad (6)$$

En utilisant le niveau d'agrégation plus élevé (le code NCC à deux chiffres), la quantité totale de CII dans chaque industrie est calculée en trouvant la quantité d'exportations correspondant aux importations, tous deux tirés de l'indice Grubel et Lloyd (1975) traditionnel. Ensuite, la quantité de commerce correspondant pour chaque produit d'une industrie est calculée en utilisant des données à des niveaux d'agrégations plus bas. Ceci nous donne le commerce de produits similaires, c'est-à-dire le CII horizontal. Ce qui reste du CII dans cette industrie est le commerce de produits différents ou des produits qui sont à des stades de production différents dans la même industrie, c'est-à-dire le CII vertical. Évidemment, la portion non correspondante du commerce total dans l'industrie est le commerce inter-industrie (INT). La limite de cette méthode réside dans son absence de justification théorique pour la séparation du commerce intra-industrie horizontal et vertical.

3.3 DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS DANS LE COMMERCE INTRA- ET INTER- INDUSTRIE AU CANADA

Pour un grand nombre d'observations, il manque en général des données nord-américaines utilisant le Système harmonisé à six chiffres.

Tel qu'indiqué dans le tableau 24, il est possible de distinguer le commerce intra-industrie vertical du commerce intra-industrie horizontal, mais une grande portion du CII est encore non allouée. Malgré cette limite, on peut conclure que parmi le commerce alloué, une partie importante du commerce international avec l'UE est de type inter-industrie, tandis que le commerce intra-industrie constitue une portion dominante du commerce avec les États-Unis.

Tableau 24 Part du commerce bilatéral canadien avec les États-Unis et avec les principaux partenaires commerciaux de l'UE en 2009

Type de commerce	États-Unis	Royaume-Uni	Allemagne	France	Italie
A. Commerce intra-industrie	61,8	9,6	14,7	25,2	9,8
CII horizontal	32,0	4,8	7,0	13,1	5,7
CII vertical	29,8	4,9	7,7	12,2	4,1
B. Commerce inter-industrie	23,9	51,7	66,8	33,1	46,6
C. Commerce non alloué	14,3	38,7	18,5	41,7	43,6
Commerce total (= A + B + C)	100	100	100	100	100

Source : Calcul des auteurs utilisant les données de commerce de produits des NU.

Note : La méthode de dispersion unité-valeur utilise un facteur $\alpha = 15\%$ pour distinguer le commerce intra-industrie horizontal et vertical.

La méthode choisie pour séparer le commerce horizontal et vertical est la méthode d'appariement exportations-importations suggérée par Kandogan (2003). Malgré tout, le choix du niveau approprié d'agrégation reste un sujet important puisqu'il influence fortement la représentation du commerce intra-industrie. Comme le souligne Lipsey (1976), au niveau d'agrégation NCC à 3 chiffres, les canoës et les pétroliers de 200 000 tonnes sont par exemple dans la même catégorie d'industrie « navires et bateaux ». Ainsi, plus les données sont à un niveau désagrégé, plus les valeurs totales des indices intra-industries seront basses. Une revue de la littérature scientifique sur le commerce intra-industrie permet de se rendre compte que les niveaux d'agrégation adoptés (études présentées dans le tableau 25) varient considérablement.

Tableau 25 Un sommaire des niveaux d'agrégation utilisés par les études récentes en commerce international

Étude	Définition du produit	Définition de l'industrie
Fainštein et Netšunajev (2010)	à 8 chiffres (Système harmonisé)	
Zhang et Clark (2009)	à 10 chiffres (Système harmonisé)	à 4 chiffres (Classification industrielle standardisée)
Yoshida <i>et al.</i> (2009)	à 6 chiffres (Système harmonisé)	
Wakasugi (2007)	à 6 chiffres (Système harmonisé)	
Kandogan (2003)	à 4 chiffres (Norme de classification de commerce)	à 2 chiffres (Norme de classification du commerce)

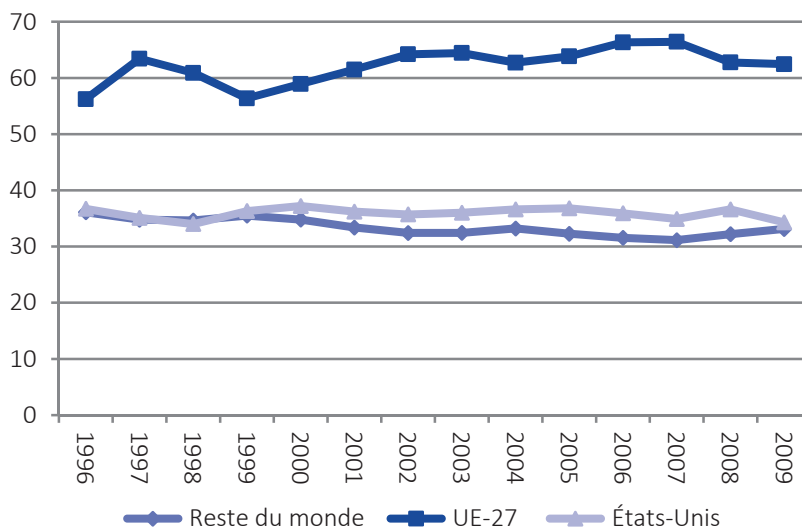
Suivant les recommandations d'Andresen (2003) d'utiliser le plus haut niveau de désagrégation possible des données disponibles, nous utilisons dans ce qui suit les parts de commerce intra- et inter-industrie pour le Canada en utilisant deux niveaux d'agrégation :

- Niveau produit : il reflète le commerce à deux volets de chaque ligne de tarif à six chiffres du Système harmonisé de description et de codage de produit (SH 96).
- Niveau industrie : il capte le commerce à deux volets des 147 codes à quatre chiffres du *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities – troisième révision* (ISIC, troisième révision).

Les classifications choisies pourront être reproduites pour des études de comparabilité plus longues, tandis que la correspondance entre les classifications est fondée sur une clé de concordance de la Division des statistiques des Nations Unies².

Indices statistiques du commerce intra-industrie

Dans la totalité du commerce intra-industrie (voir Graphique 15), près de 80 pour cent sont composés d'échanges de produits différenciés horizontalement, ce qui est aussi équivalent à la moitié de tout le commerce international.



Graphique 15 Part du commerce inter-industrie dans le commerce bilatéral (en pourcentage), avec les États-Unis, l'UE et le reste du monde 1996-2009.

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.

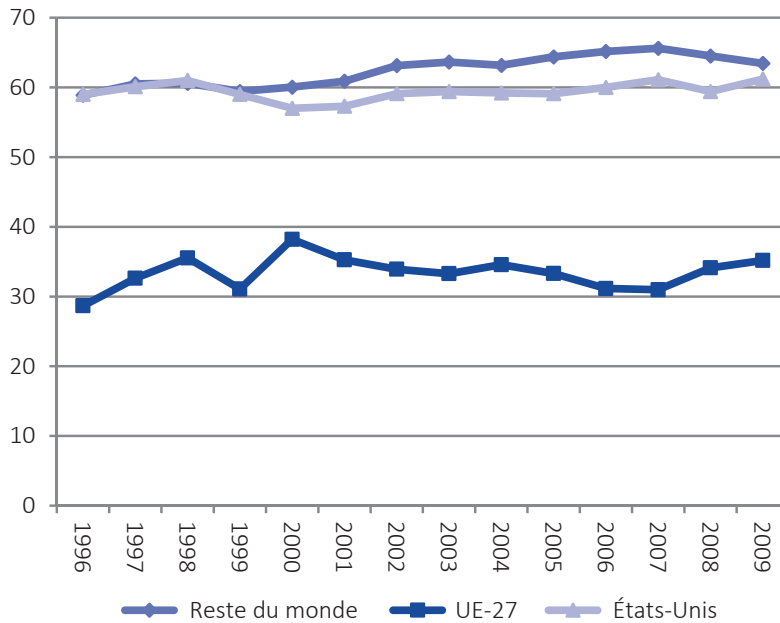
2. Le lien vers les tables de concordance des statistiques des Nations unies est le suivant : <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regdnld.asp?Lg=1>.

Les résultats présentés dans le tableau 26 illustrent que pendant la période 1996-2009, en moyenne, le commerce intra-industrie représentait plus de 60 pour cent de la totalité du commerce international canadien (voir Graphique 16). Ce n'est pas surprenant puisque le Canada échange principalement avec les économies développées, notamment les États-Unis. Le tableau présenté en annexe 4 fournit plus de données sur la similarité remarquable entre la structure du commerce international canadien et son commerce bilatéral avec les États-Unis.

Tableau 26 Part du commerce canadien inter- et intra-industrie, 1996-2009 (moyenne, en pourcentage)

Année	Commerce total	Commerce inter-industrie	Commerce intra-industrie	Commerce horizontal intra-industrie	Commerce vertical intra-industrie	Commerce non alloué		
						Total	Dû à l'inexactitude des statistiques de commerce	Dû aux disparités des classifications de produits
1	2 = 3 + 4 + 7	3	4 = 5 + 6	5	6	7 = 8 + 9	8	9
1996	100	36,11	58,89	45,94	12,95	5,00	3,79	1,21
1997	100	34,78	60,52	47,48	13,04	4,70	3,59	1,11
1998	100	34,64	60,59	47,68	12,91	4,77	3,89	0,88
1999	100	35,50	59,43	47,19	12,24	5,08	4,16	0,92
2000	100	34,80	60,04	47,41	12,62	5,16	3,97	1,19
2001	100	33,38	60,89	46,86	14,03	5,73	4,27	1,45
2002	100	32,42	63,14	48,51	14,63	4,44	4,24	0,20
2003	100	32,43	63,64	48,88	14,76	3,93	3,70	0,23
2004	100	33,21	63,17	49,08	14,10	3,62	3,36	0,26
2005	100	32,27	64,38	50,69	13,69	3,34	3,10	0,25
2006	100	31,55	65,17	51,08	14,10	3,27	2,94	0,34
2007	100	31,13	65,62	51,16	14,47	3,25	2,86	0,40
2008	100	32,20	64,51	50,23	14,29	3,28	2,77	0,51
2009	100	33,13	63,45	49,01	14,44	3,42	2,85	0,57

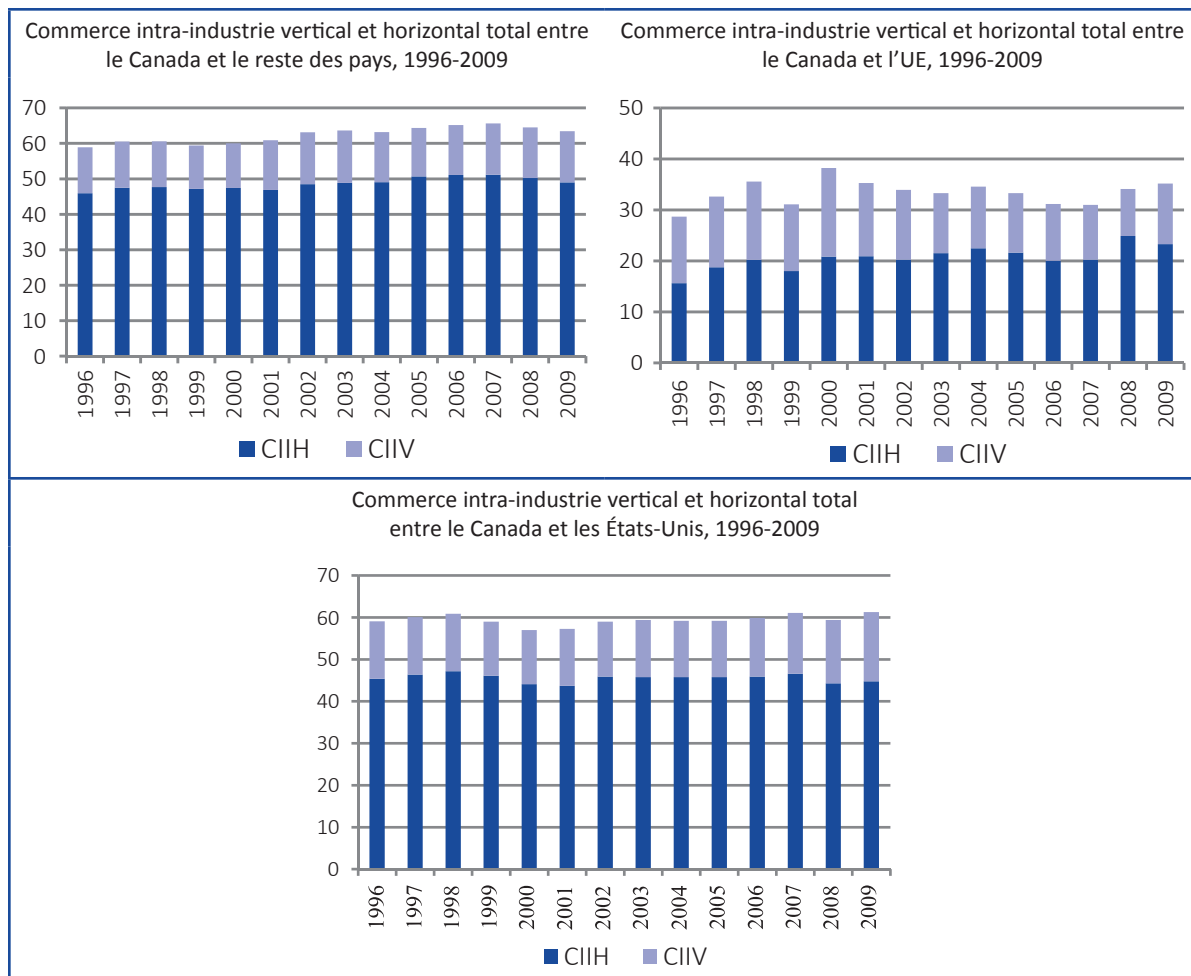
Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.



Graphique 16 Part du commerce intra-industrie dans le commerce bilatéral (en pourcentage), avec les États-Unis, l'UE et le reste du monde 1996-2009.

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.

Comme nous venons de le voir sur les graphiques précédents (voir graphiques 15 et 16), le commerce intra-industrie est essentiellement un commerce avec les États-Unis, alors que le commerce avec l'UE est davantage inter-industrie. La composition du commerce intra-industrie canadien varie, mais reste essentiellement un commerce intra-industrie horizontal (voir Graphique 17).



Graphique 17 Composition du commerce intra-industrie avec le reste du monde, l'UE et les États-Unis en 1996-2009 (part du commerce bilatéral total, en pourcentage).

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et de la Division des statistiques des Nations Unies.

Indices de commerce intra-industrie dynamique (marginal)

L'indice Grubel-Lloyd (1975) traditionnel n'a peut-être pas les caractéristiques dynamiques désirables (voir Andresen, 2003, pour une excellente revue du travail empirique mesurant le commerce intra-industrie). Il peut être calculé à des moments différents, mais il ne reflète pas nécessairement les changements dans le commerce intra-industrie. Si les exportations et les importations dans une industrie particulière doublent suivant la libéralisation de commerce, la quantité de commerce intra-industrie va augmenter, mais le G-L restera le même. Par conséquent, il est recommandé que les changements dans le commerce intra-industrie soient capturés par l'index

intra-industrie dynamique (ou marginal). Cette étude suit la méthodologie développée par Brulhart (1994) et Thom et McDowell (1999) et calcule l'index CII dynamique comme ceci :

$$CII_{ijt} = 1 - \frac{\left| \sum_{k=1}^n \Delta X_{kt} - \sum_{k=1}^n \Delta M_{kt} \right|}{\sum_{k=1}^n |\Delta X_{kt}| + \sum_{k=1}^n |\Delta M_{kt}|} \quad (7)$$

où Δ est l'opérateur de première différence, et X_k et M_k notent les exportations et importations bilatérales pour l'industrie k . Le tableau 27 présente les résultats sur le niveau et la composition du commerce intra-industrie avec les indices marginaux du commerce intra-industrie.

Tableau 27 Commerce international intra-industrie marginal du Canada, 1996-2009 (parts, en pourcentage)

Année	Commerce intra-industrie	Commerce intra-industrie horizontal	Commerce intra-industrie vertical
1997	0,696	0,557	0,139
1998	0,729	0,408	0,321
1999	0,860	0,465	0,395
2000	0,829	0,472	0,357
2001	0,964	0,433	0,531
2002	0,841	0,476	0,365
2003	0,940	0,415	0,526
2004	0,860	0,533	0,327
2005	0,977	0,605	0,371
2006	0,901	0,487	0,414
2007	0,964	0,375	0,589
2008	0,931	0,448	0,483
2009	0,774	0,629	0,145

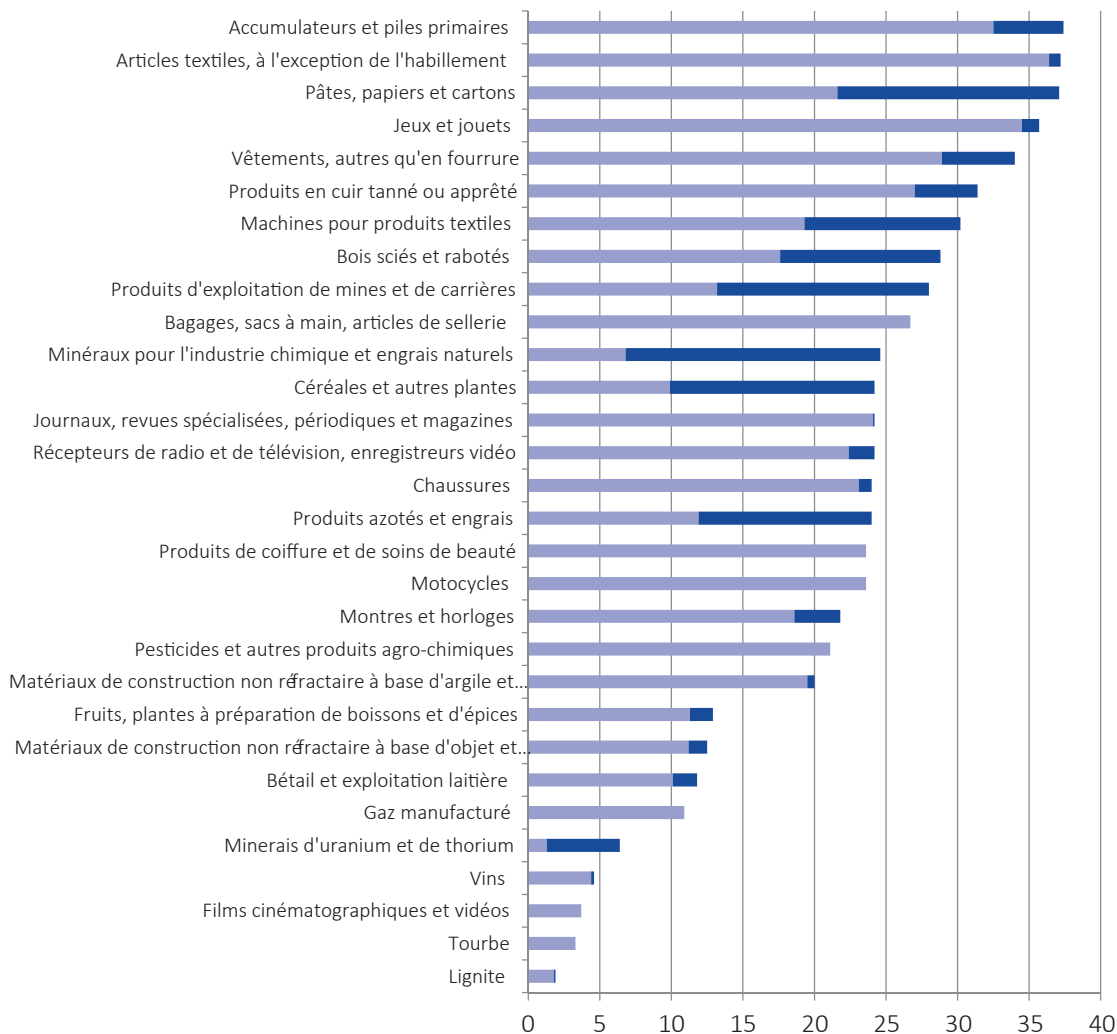
Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.

Nous observons que la part du commerce intra-industrie vertical a légèrement augmenté, ce qui est le signe de l'internationalisation de la chaîne de production.

3.4 IMPLICATIONS POUR LA PROCHAINE EXPANSION COMMERCIALE

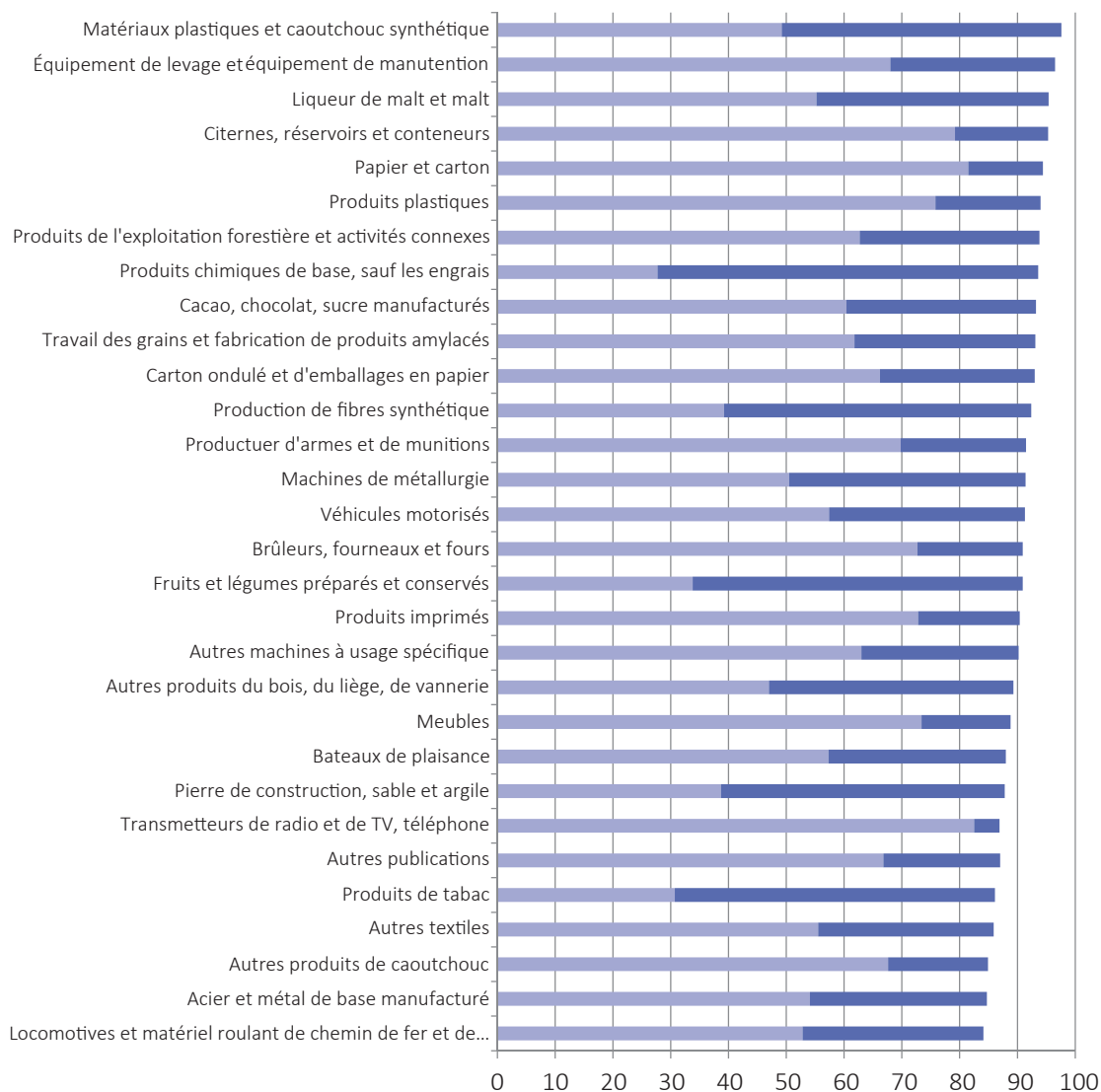
Les modèles théoriques suggèrent que l'ajustement des coûts des libéralisations et des expansions commerciales est en moyenne plus faible dans les secteurs exposés au commerce intra-industrie. La justification réside dans le fait que les industries domestiques pourraient être absorbées par les filiales des entreprises étrangères.

Cependant, ce modèle agrégé de commerce peut cacher de grandes différences entre industries. Pour cette raison, les graphiques 18 et 19 présentent la structure des flux commerciaux dans 60 industries canadiennes ISIC Rev. 3 à quatre chiffres qui ont les plus grandes et les plus petites parts de commerce intra-industrie. Afin d'harmoniser le plus possible la fluctuation annuelle, les parts sont présentées par des moyennes des années 2005 à 2009.



Graphique 18 Trente industries canadiennes ISIC Rev. 3 à quatre chiffres (commerce intra-industrie horizontal et vertical), moyenne pour 2005-2009 (en pourcentage du commerce total de l'industrie).

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.



Graphique 19 Trente industries canadiennes ISIC Rev. 3 à quatre chiffres (commerce intra-industrie horizontal et vertical), moyenne pour 2005-2009 (en pourcentage).

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Système harmonisé de description et de codage des produits et tableaux de la Division des statistiques des Nations Unies.

En conclusion, dans la mesure où le commerce intra-industrie vertical reflète des réallocations de ressources entre différentes étapes de production plutôt qu'à travers différentes industries, les coûts d'ajustement des facteurs de marché seront vraisemblablement moindres que dans le cas du commerce inter-industrie.

AVANTAGES COMPARATIFS RÉVÉLÉS : UNE PERSPECTIVE CANADIENNE

Le calcul de l'avantage comparatif au niveau du secteur industriel peut aussi nous donner des données importantes sur la résilience des différentes industries face à des libéralisations de commerce futures. L'avantage comparatif révélé (ACR) est un indicateur de base permettant de mesurer les performances d'exportation relatives d'un certain secteur ou d'une certaine industrie. Les valeurs supérieures (inférieures) à l'unité indiquent qu'un secteur d'un pays est plus (moins) performant que le même secteur dans le pays ou les pays de référence.

Cette étude compare des données d'exportation à deux chiffres NCC (Rev. 3) pour le Canada et l'UE-27 par rapport aux autres pays en 2008. Étant donné que les deux partenaires sont importants globalement en termes de commerce, les calculs utilisent les autres pays comme groupe de référence ($N-1$ pays dans le cas du Canada et $N-27$ pays dans le cas de l'Europe). La deuxième méthode s'appuie sur l'idée qu'un groupe de référence ne doit pas être influencé par l'effet de grands pays. Les exportations de 27 des États membres de l'Union européenne de l'époque prennent en compte seulement les exportations à l'extérieur de l'UE.

Encadré 3 Mesures de l'avantage comparatif révélé

L'avantage comparatif révélé (ACR) est un indicateur communément utilisé afin de déterminer la performance relative des exportations ou la compétitivité. L'indice ACR de Balassa (1965) traditionnel compare l'indicateur d'avantage comparatif des exportations d'un secteur donné dans les exportations totales de biens d'un pays avec la même part du même secteur dans les exportations totales d'un groupe de pays. L'indicateur est calculé comme suit :

$$BI_{i,j} = \frac{\frac{X_{i,j}}{X_i}}{\frac{X_{ref,j}}{X_{ref}}}$$

où $X_{i,j}$ représente les exportations du produit j d'un pays i au reste du monde; X_i représente les exportations totales de biens; $X_{ref,j}$ représente les exportations du produit j parmi un groupe de pays et X_{ref} représente les exportations totales du groupe de référence. Les valeurs de l'indice du ACR traditionnel sont comprises dans la gamme ouverte $[0; \infty]$.

À cause de l'asymétrie de l'index ACR de Balassa et au fait qu'il ne peut être comparé à travers le temps, des études empiriques subséquentes ont tenté de remédier à ces lacunes. Au moins cinq autres indices d'avantage comparatif révélé ont été créés dans l'ordre chronologique suivant : index commerce-cum-production Lafay (1992); index symétrique d'avantage comparatif révélé (Vollrath, 1991; Dalum *et al.*, 1998); index pondéré d'avantage comparatif révélé (Proudman et Redding, 2000); index 'additif' d'avantage comparatif révélé (Hoen et Oosterhaven, 2006), et index normalisé d'avantage comparatif révélé (Yu *et al.*, 2009). L'index Lafay est problématique parce qu'il y a une concordance partielle entre la production et les données de commerce, l'index « pondéré » n'adresse pas suffisamment l'asymétrie de l'index BI traditionnel, l'index additif a été critiqué à cause de son incapacité à comparer des pays différents, tandis que l'index ACR « normalisé » est trop récent pour être critiqué en profondeur.

Étant donné que chacun des indices a ses propres forces et faiblesses, les modèles théoriques suggèrent que l'analyse empirique ne devrait pas être dépendante d'un seul indice de performance relative d'exportation. En plus de l'indice traditionnel Balassa (1965), cette étude utilise aussi deux autres mesures d'avantage comparatif révélé : l'index symétrique d'avantage comparatif révélé et l'index normalisé d'avantage comparatif révélé.

Selon Dalum *et al.* (1998), l'ACR symétrique ($Sl_{i,j}$) est calculé comme suit :

$$Sl_{i,j} = \frac{Bl_{i,j} - 1}{Bl_{i,j} + 1}$$

où $Bl_{i,j}$ indique l'indice ACR traditionnel. L'index symétrique se trouve entre -1 et +1, et le 0 indique un point neutre de l'avantage comparatif.

L'index normalisé d'avantage comparatif révélé ($Nl_{i,j}$) est un concept sortant de l'idée du point neutre de l'avantage comparatif, qui peut venir quand les parts d'exportation d'un produit j dans les exportations totales d'un pays sont égales aux parts d'exportation du même produit dans les exportations mondiales.

$$\hat{X}_{i,j} = \frac{X_{w,j}}{X_w}$$

$X_{i,j}$ = exportations d'un pays i d'un produit j ; X_i = exportations totales d'un pays i ; $X_{w,j}$ = exportations mondiales d'un produit j et X_w = exportations mondiales totales. Ainsi, un pays a un (dés)avantage comparatif révélé quand les exportations réelles d'un produit j sont différentes du niveau hypothétique du point neutre de l'avantage comparatif :

$$\Delta X_{i,j} = X_{i,j} - \hat{X}_{i,j}$$

Cette déviation est ensuite normalisée par les exportations mondiales totales (X_w), ce qui entraîne la spécification empirique finale :

$$NI_{i,j} = \left(\frac{X_{i,j}}{X_w} - \frac{X_{w,j} * X_i}{X_w * X_w} \right)$$

où l'index est dans l'écart de $[-0,25;0,25]$, et le point neutre de l'avantage comparatif est encore 0. Étant donné qu'il est normalisé par les exportations mondiales totales, Yu *et al.* (2009, p. 276) suggèrent de remettre l'index à l'échelle avec une variable constante afin de faciliter la présentation des résultats. Les forces principales de l'index ACR 'normalisé' sont sa comparabilité (à travers les produits et les pays), sa symétrie, et son additivité.

Le tableau 28 représente une évaluation de l'avantage comparatif révélé (ACR) du Canada et de l'UE-27 utilisant deux indicateurs : l'ACR traditionnel de Balassa (1965) et la mesure de l'ACR symétrique. Tel que vu dans l'encadré 3, étant donné que chaque indice a des forces et des faiblesses, les modèles théoriques recommandent l'utilisation de plusieurs calculs. Les calculs traditionnels et symétriques vont sûrement produire des résultats empiriques constants : ils suivent la même méthodologie, mais sont présentés sur des échelles différentes. Les valeurs de l'indice ACR traditionnel sont dans un écart ouvert de $[0; \infty]$, tandis que les valeurs de l'ACR symétrique seront entre -1 et 1. Les résultats suggèrent que le Canada a un avantage global comparatif dans 25 divisions NCC qui correspondent à 50,1 % des exportations canadiennes.

Ce tableau 28 est intéressant en effet, car il identifie les secteurs qui sont en bonne position pour profiter encore plus de cet accord de libre-échange. Il indique également les secteurs pour lesquels l'UE a un avantage comparatif. Le coefficient indique si le secteur au Canada est un secteur en perte de vitesse (même avant la conclusion de cet accord) ou s'il a des chances de se renforcer et d'inverser la tendance.

Tableau 28 Différentes mesures de l'ACR pour le Canada et l'UE-27 en 2008

Classification Internationale Standard pour le commerce (Revision 3)	Part dans les exportations totales (en %)	ACR de Balassa (1965)			ACR Symétrique		
		Canada	UE-27	BI	Canada	UE-27	SI
96. Monnaies (Autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal	1,906	8,213	5,200		0,783	0,677	
26. Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban et autres laines peignées)	0,059	6,556	0,640		0,735	-0,219	
00. Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	0,481	4,830	0,795		0,657	-0,173	
24. Liège et bois	0,785	4,165	0,755		0,613	-0,140	
35. Énergie électrique	0,995	4,121	0,199		0,609	-0,668	
57. Matières plastiques de base	0,903	3,788	0,719		0,582	-0,164	
22. Graines et fruits oléagineux	17,953	3,576	0,107		0,563	-0,807	
41. Graisses et huiles minérales	1,837	3,321	1,312		0,537	0,135	
97. Or à usage non monétaire (sauf minerais et concentrés d'or)	3,631	2,902	0,259		0,487	-0,589	
04. Céréales et préparations à base de céréales	1,058	2,597	0,709		0,444	-0,170	
28. Minerais métallifères et déchets de métaux	1,104	2,557	0,710		0,438	-0,169	
65. Fils, tissus, articles textiles façonnés, N.D.A. et produits connexes	0,068	2,534	1,314		0,434	0,136	
21. Cuirs, peaux et pelleteries, bruits	1,355	2,458	1,753		0,422	0,274	
69. Production de métaux, N.D.A.	0,164	2,088	0,712		0,352	-0,168	
33. Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes	2,693	1,952	0,063		0,322	-0,882	
64. Papier, carton et ouvrages en pâte de cellulose, en papier	0,016	1,869	1,023		0,303	0,011	
29. Matières brutes d'origine animale ou végétale, N.D.A.	1,614	1,787	0,453		0,282	-0,377	
42. Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	0,250	1,705	1,116		0,261	0,055	
53. Matières pour la teinture, le tannage et la coloration	1,405	1,671	1,042		0,251	0,021	
79. Autres matériels de transport	1,523	1,409	1,162		0,170	0,075	
03. Poissons (sauf mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et préparations	2,431	1,397	0,321		0,165	-0,514	
34. Gaz naturel et gaz manufacturé	4,403	1,376	0,374		0,158	-0,456	
01. Viandes et préparations carnées	0,922	1,255	0,498		0,113	-0,335	
83. Articles de voyage, sac à main et contenant similaire	0,203	1,132	1,001		0,062	0,001	
81. Constructions préfabriquées, appareils sanitaires et appareillages de plomberie, de chauffage et d'éclairage, N.D.A.	2,308	1,021	1,677		0,010	0,253	
05. Légumes et fruits	0,195	0,973	0,493		-0,014	-0,340	
72. Machines et appareils spécialisés pour industries particulières	0,188	0,958	1,980		-0,022	0,329	
93. Transactions spéciales et articles spéciaux non classés par catégorie	0,167	0,944	1,988		-0,029	0,331	

Canada avec un indice ACR supérieur à celui de l'UE-27.

Canada avec un indice ACR inférieur à celui de l'UE-27.

Notes : [1] La performance des exportations des données NCC (Rev. 4) à deux chiffres pour le Canada et l'UE-27 est comparée au reste du monde en tant que groupe de référence. À des fins comparatives seulement, le tableau Annexe 5 de l'annexe donne des calculs utilisant le reste du monde en tant que groupe de référence, ce qui donne des résultats différents à cause de l'effet des grands pays. [2] exportations de l'UE utilise seulement les exportations extra-UE.

Tableau 28 (suite) Différentes mesures de l'ACR pour le Canada et l'UE-27 en 2008

Classification Internationale Standard pour le commerce (Revision 3)	Part dans les exportations totales (en %)	ACR de Balassa (1965)			ACR Symétrique		
		Canada	UE-27	BI	Canada	UE-27	SI
09. Produits et préparations alimentaires divers	1,492	0,940	1,539		-0,031	0,212	
06. Sucres, préparations à base de sucre et de miel	0,222	0,909	0,507		-0,048	-0,327	
58. Matières plastiques sous forme autres que primaires	1,596	0,907	0,909		-0,049	-0,047	
43. Huiles et graisses animales ou végétales préparées, cires d'origine animale ou végétale, mélanges non alimentaires	0,101	0,904	0,348		-0,050	-0,484	
63. Ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles)	10,951	0,874	0,874		-0,067	-0,067	
59. Matières et produits chimiques, N.D.A.	0,279	0,819	1,082		-0,100	0,040	
75. Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information	0,559	0,691	2,010		-0,183	0,335	
71. Machines génératrices, moteurs et leur équipement	1,149	0,690	1,154		-0,183	0,071	
32. Houilles, cokes et briquettes	0,740	0,653	1,184		-0,210	0,084	
73. Machines et appareils pour le travail des métaux	1,356	0,646	2,448		-0,215	0,420	
67. Fer et acier	0,187	0,631	1,375		-0,226	0,158	
08. Nourriture destinée aux animaux (sauf céréales non moulues)	1,299	0,617	0,460		-0,237	-0,370	
82. Meubles et leurs parties, articles de literie, matelas, sommiers, coussins, articles similaires rembourrés garnis intérieurement	1,764	0,592	1,358		-0,256	0,152	
91. Colis postaux non classés par catégorie	1,056	0,580	1,033		-0,266	0,016	
68. Métaux non ferreux	0,035	0,549	0,810		-0,291	-0,105	
07. Café, thé, cacao, épices et produits dérivés	1,148	0,546	0,667		-0,293	-0,200	
52. Produits chimiques inorganiques	0,019	0,542	1,413		-0,297	0,171	
88. Appareils et fournitures de photographie et d'optique, N.D.A., montres et horloges	0,211	0,538	1,460		-0,300	0,187	
56. Engrais (autres que ceux du groupe 272)	2,048	0,523	2,063		-0,313	0,347	
55. Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfumerie, préparations pour la toilette, produits d'entretien et détergents	0,437	0,492	2,329		-0,340	0,399	
61. Cuirs et peaux préparés et ouvrages en cuir, N.D.A., et pelleteries apprêtées	0,055	0,467	1,456		-0,364	0,186	
54. Produits médicaux et pharmaceutiques	0,634	0,434	1,687		-0,394	0,256	
23. Caoutchouc brut (y compris synthétique et régénéré)	7,514	0,409	0,388		-0,420	-0,441	
77. Machines et appareils électriques, N.D.A., et leurs parties et pièces détachées électriques	0,013	0,387	0,636		-0,442	-0,223	
74. Machines et appareils industriels d'application générale, N.D.A., parties et pièces détachées de machines, d'appareils, d'engins	0,413	0,352	2,247		-0,479	0,384	
11. Boissons	0,583	0,340	2,921		-0,493	0,490	

Canada avec un indice ACR supérieur à celui de l'UE-27.

Canada avec un indice ACR inférieur à celui de l'UE-27.

Source : Calculs des auteurs basés sur les statistiques de commerce de produits des Nations Unies.

Des travaux empiriques récents suggèrent que l'indice ACR de Balassa souffre d'asymétrie et ne permet pas de comparaison à travers le temps et l'espace, et l'index ACR symétrique n'a pas de moyenne stable à travers le temps. C'est pour ces raisons que les résultats sont étudiés en comparaison avec les valeurs de l'indice ACR normalisé, comme le suggèrent Yu *et al.* (2009).

Tableau 29 Indicateur d'avantage comparatif révélé « normalisé » pour le Canada et l'UE-27 en 2008

CTCI (3e Révision) divisions avec un avantage comparatif mondial				
ACRN (Canada) > ACRN (UE-27)				
#	Code et description de la division du CTCI (3 ^e Révision)	Part (en %)	Canada	UE-27
1	35. Énergie électrique	1,00	0,1748	-0,2701
2	34. Gaz naturel et gaz manufacturé	4,40	0,1506	-0,3630
3	69. Production de métaux, N.D.A.	0,16	0,0705	-0,0986
4	04. Céréales et préparations à base de céréales	1,06	0,0459	-0,0449
5	26. Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban et autres laines peignées)	0,06	0,0388	-0,0152
6	29. Matières brutes d'origine animale ou végétale, N.D.A.	1,61	0,0384	-0,1453
7	97. Or à usage non monétaire (sauf minerais et concentrés d'or)	3,63	0,0370	-0,0832
8	57. Matières plastiques de base	0,90	0,0365	-0,0204
9	24. Liège et bois	0,78	0,0303	-0,0131
10	22. Graines et fruits oléagineux	17,95	0,0254	-0,0530
11	33. Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes	2,69	0,0203	-0,1155
12	41. Graisses et huiles animales	1,84	0,0168	0,0115
13	53. Matières pour la teinture, le tannage et la coloration	1,40	0,0136	0,0043
14	00. Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	0,48	0,0117	-0,0052
15	28. Minerais métallifères et déchets de métaux	1,10	0,0109	-0,0109
16	64. Papier, carton et ouvrages en pâtes de cellulose en papier	0,02	0,0106	0,0014
17	03. Poissons (sauf mammifères marins) crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et préparations	2,43	0,0070	-0,0659
18	01. Viandes et préparations carnées	0,92	0,0058	-0,0602
19	83. Articles de voyage, sac à main et contenant similaire	0,20	0,0036	0,0001
20	42. Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	0,25	0,008	0,0006
		Part totale :	42,91	

Notes : [1] Les données sur la performance des exportations par les NCC (Rev. 4) à deux chiffres pour le Canada font référence aux exportations à l'extérieur de l'UE seulement.

Source : Calcul des auteurs utilisant les données des NU sur le commerce de produits.

Pour faciliter la présentation, les divisions NCC sont réparties en groupes qui sont déterminés par la présence d'un avantage ou d'un désavantage comparatif mondial pour chaque division NCC canadienne (voir Tableau 29). Chaque groupe est ensuite divisé en deux sous-groupes selon qu'ils aient une valeur dans l'indice ACR « normalisé » supérieur ou inférieur à la division correspondante de l'UE-27.

CTCI (3e Révision) divisions avec un avantage comparatif mondial				
ACRN (Canada) < ACRN (UE-27)				
#	Code et description de la division du CTCI (3e Révision)	Part (en %)	Canada	UE-27
1	21. Cuirs, peaux et pelleteries bruts	1,35	0,0025	0,060
2	81. Constructions préfabriquées, appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage, N.D.A.	2,31	0,0015	0,2221
3	96. Monnaies (autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal	1,91	0,0004	0,0010
4	79. Autres matériels de transport	1,52	0,0976	0,1893
5	65. Fils, tissus, articles textiles façonnés, N.D.A. et produits connexes	0,07	0,0501	0,0508
Part totale :		7,17		

et l'UE-27 sont comparées avec le reste des pays comme groupe de référence. [2] Les exportations de l'UE

Tableau 29 (suite) Indicateur d'avantage comparatif révélé « normalisé » pour le Canada et l'UE-27 en 2008

CTCI (3 ^e Révision) divisions avec un désavantage comparatif mondial				
ACRN (Canada) > ACRN (UE-27)				
#	Code et description de la division du CTCI (3 ^e Révision)	Part (en %)	Canada	UE-27
1	06. Sucres, préparations à base de sucre et de miel	0,22	-0,0006	-0,0171
2	05. Légumes et fruits	0,20	-0,0009	-0,0894
3	43. Huiles et graisses animales ou végétales préparées, cires d'origine animale ou végétale, mélanges non alimentaires	0,10	-0,0014	-0,0498
4	51. Produits chimiques organiques	0,05	-0,0017	-0,0085
5	63. Ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles)	10,95	-0,0028	-0,0140
6	08. Nourriture destinée aux animaux (sauf céréales non moulues)	1,30	-0,0042	-0,1313
7	58. Matières plastiques sous forme autres que primaires	1,60	-0,0044	-0,0214
8	23. Caoutchouc brut (y compris synthétique et régénéré)	7,51	-0,0045	-0,0244
9	27. Engrais bruts autres que ceux de la division 56 et minéraux bruts (à l'exclusion du charbon, pétrole et pierres précieuses)	0,42	-0,0046	-0,0076
10	07. Café, thé, cacao, épices et produits dérivés	1,15	-0,0064	-0,0238
11	89. Articles manufacturés divers, N.D.A.	0,02	-0,0162	-0,1194
12	87. Instruments et appareils professionnels scientifiques et de contrôle, N.D.A.	2,41	-0,0169	-0,0269
13	66. Articles minéraux non métalliques manufacturés, N.D.A.	0,34	-0,0368	-0,0662
14	68. Métaux non ferreux	0,03	-0,0517	-0,1084
15	85. Chaussures	2,17	-0,0666	-0,1660
16	77. Machines et appareils électriques, N.D.A., et leurs parties et pièces détachées électriques	0,01	-0,0778	-0,2351
17	76. Appareils et équipements de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son	0,53	-0,0864	-0,3136
Part totale :		29,01		

Notes : [1] Les données sur la performance des exportations par les NCC (Rev. 4) à deux chiffres pour le Canada et l'UE-27 sont basées sur les données des NU sur le commerce de produits.

Source : Calcul des auteurs utilisant les données des NU sur le commerce de produits.

CTCI (3^e Révision) divisions avec un désavantage comparatif mondial

ACRN (Canada) < ACRN (UE-27)				
#	Code et description de la division du CTCI (3 ^e Révision)	Part (en %)	Canada	UE-27
1	09. Produits et préparations alimentaires divers	1,49	-0,0007	0,0273
2	32. Houilles, coques et briquettes	0,74	-0,0027	0,0068
3	72. Machines et appareils spécialisés pour industries particulières	0,19	-0,0031	0,3164
4	59. Matières et produits chimiques, N.D.A.	0,28	-0,0038	0,0084
5	82. Meubles et leurs parties, articles de literie, matelas, sommiers, courssins, articles similaires rembourrés ganis intérieurement	0,14	-0,0045	0,0183
6	62. Caoutchouc manufacturé, N.D.A.	1,76	-0,0052	0,0079
7	12. Tabac brut et fabriqué	2,84	-0,0058	-0,0025
8	93. Transactions spéciales et articles spéciaux non classés par catégorie	0,17	-0,0066	0,5083
9	84. Vêtement et accessoires du vêtement	2,70	-0,0069	0,0125
10	54. Produits médicaux et pharmaceutiques	0,63	-0,0075	0,0406
11	11. Boissons	0,58	-0,0112	0,1256
12	74. Machines et appareils industriels d'application générale, N.D.A., parties et pièces détachées de machines, d'appareil, d'engins	0,41	-0,0115	0,0917
13	56. Engrais (autres que ceux du groupe 272)	2,05	-0,0116	0,1100
14	02. Produits laitiers et oeufs d'oiseaux	0,81	-0,0129	0,0033
15	61. Cuirs et peaux préparés et ouvrages en cuir, N.D.A., et pelleteries apprêtées	0,05	-0,0187	0,0731
16	67. Fer et acier	0,19	-0,0197	0,0932
17	71. Machines génératrices, moteurs et leur équipement	1,15	-0,0210	0,0499
18	88. Appareils et fournitures de photographie et d'optique, N.D.A., montres et horloges	0,21	-0,0278	0,1271
19	73. Machines et appareils pour le travail des métaux	1,36	-0,0297	0,4978
20	52. Produits chimiques inorganiques	0,02	-0,0299	0,1242
21	75. Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information	0,56	-0,0371	0,5232
22	91. Colis postaux non classés par catégorie	1,06	-0,0424	0,0162
23	55. Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfumerie, préparations pour la toilette, produits d'entretien et détersifs	0,44	-0,0430	0,4650
24	78. Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	1,10	-0,153	-0,1439
Part totale :		20,92		

UE-27 sont comparées avec le reste des pays comme groupe de référence. [2] Les exportations de l'UE font référence

Étant donné que l'indice ACR normalisé repose sur une méthode différente, il n'est pas surprenant de retrouver parfois des résultats contradictoires. À titre d'illustration, seulement 25 % des groupes de produits de Yu et al. (2009) ont des résultats constants par rapport aux mesures alternatives. Les résultats du tableau 29 suggèrent un avantage comparatif pour le Canada par rapport au reste des pays (pays *N-1*) et aux pays de l'UE dans 20 industries qui assurent à elles seules 42,9 % des exportations canadiennes. Ces domaines de spécialisation incluent les exportations de matières premières (*pétrole, gaz naturel et manufacturé, or, liège et bois, poissons, graines huileuses et fruits oléagineux, etc.*). Le Canada a aussi un avantage comparatif mondial dans cinq autres divisions NCC avec une part totale de 7,2 %, bien que la performance de ces exportations soit plus faible comparée à l'UE-27.

Les divisions qui ont un indice plus bas au niveau mondial, mais des indices plus hauts que leurs homologues de l'UE-27 représentent 29,1 % des exportations en 2008. Dans ce groupe, la division *liège et bois manufacturés (excluant les meubles)* contribue à près de 11 % des revenus d'exportation. Finalement, 24 divisions NCC comprenant un cinquième des exportations ont des performances inférieures à celles des compétiteurs mondiaux et de l'UE-27. Des représentants importants de ces catégories sont *tabac et manufactures de tabac, articles de vêtements et accessoires, fertilisants non bruts, manufactures de caoutchouc, n.e.s., et divers produits et préparations comestibles*.

Une des propriétés importantes de l'indice ARC normalisé est sa comparabilité à travers le temps, les régions et les produits. Il permet ainsi de faire des comparaisons entre des modèles d'avantages comparatifs qui ont été révélés dans l'indice ARCN de 1992 (première année de disponibilité des données pour tous les États membres de l'UE) et ceux de 2008. Il est important de mentionner que l'UE-27 existe seulement depuis 2007, mais pour des fins comparatives, les flux commerciaux extra-UE-27 sont suivis depuis 1992. Cette approche a été largement adoptée par l'ensemble de la littérature empirique et par la Commission européenne.

Les résultats du tableau suivant (voir Tableau 30) révèlent que, de 1992 à 2008, l'avantage comparatif du Canada s'est amélioré, jusqu'à rattraper celui de l'UE-27 dans 24 divisions NCC (Rev. 3). Une amélioration notable de son index ARC normalisé par rapport à l'UE-27 peut être observée dans les divisions suivantes : *pétrole, produits pétroliers et matériaux associés; autre équipement de transport; manufactures de minerais non métalliques, n.e.s.; machinerie spécialisée pour industries particulières, fer et acier, et gaz naturel et manufacturé*. Bien qu'il soit tentant d'attribuer ce renforcement de l'avantage comparatif global du Canada dans le secteur de *pétrole, produits pétroliers et matériaux associés* à l'effet de prix, il est important de souligner que les calculs utilisent le reste des pays comme groupe de référence, expliquant ainsi que ce renforcement a eu lieu compte tenu des tendances mondiales.

Il est aussi intéressant de noter que ces résultats positifs pour le Canada se sont produits dans un contexte de taux de change défavorable au Canada. En conclusion, nous pouvons donc imaginer que l'économie canadienne entre dans cette période d'ouverture des échanges avec l'UE dans une position plutôt favorable.

Pour ce qui est des secteurs fragilisés (voir Tableau 31), l'avantage comparatif canadien d'exportation de *véhicules routiers (incluant les véhicules à coussin d'air)* se détériore fortement comparé à l'UE-27 et le reste des pays. L'UE étend son avance mondiale dans cette industrie.

Des tendances défavorables sont aussi observées dans les divisions suivantes : *liège et bois; produits pharmaceutiques et médicaux; papier, carton et produits de pulpe; machines de bureau et de traitement de données; pulpes et déchets de papier et vêtements et articles vestimentaires*. Représentées par une baisse des exportations, ces industries en déclin sont plus vulnérables à une expansion commerciale avec l'UE.

Avec la mise en place de l'accord, l'accès à de nouvelles technologies et à de nouvelles possibilités de nature intra-industrie peut faire profiter ces secteurs des compétences et habiletés provenant de l'UE ou du Canada et ainsi améliorer la compétitivité face à la concurrence mondiale.

Tableau 30 Amélioration de l'avantage comparatif révélé des divisions canadiennes NCC par rapport à l'UE-27, 1992 et 2008

	SITC classification
1	33- Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes
2	79- Autre matériel de transport
3	66- Articles minéraux non métalliques, n.d.a.
4	72- Machines et appareils spécialisés pour industries particulières
5	67- Fer et acier
6	34- Gaz naturel et gaz manufacture
7	89- Articles manufactures divers, n.d.a.
8	59- Matières et produits chimiques, n.d.a.
9	11- Boissons
10	52- Produits chimiques inorganiques
11	51- Produits chimiques organiques
12	02- Produits laitiers et œufs d'oiseaux
13	53- Produits pour teinture et tannage et colorants
14	42- Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées
15	06- Sucres, préparations à base de sucre et miel
16	57- Matières plastiques sous formes primaires
17	69- Articles manufactures en métal, n.d.a.
18	85- Chaussures
19	56- Engrais (autres que ceux du groupe 272)
20	73- Machines et appareils pour le travail des métaux
21	65- Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a. et produits connexes
22	87- Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de vœux, n.d.a.
23	32- Houilles, cokes et briquettes
24	82- Meubles et leurs parties ; articles de literie, matelas, sommiers, coussins et articles similaires rembourrés ou garnis intérieurement
25	01- Viandes et préparations de viande
26	22- Graines et fruits oléagineux
27	97- Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)
28	28- Minerais métallifères et déchets de métaux
29	61- Cuir et peaux préparés et ouvrages en cuir, n.d.a. et pelleteries apprêtées
30	07- Café, thé, cacao, épices, et produits dérivés
31	43- Huiles et graisses animales ou végétales, préparées; cires d'origine animale ou végétale; mélangés ou préparations non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales, n.d.a
32	96- Monnaies (autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal
33	35- Énergie électrique
34	09- Produits et préparations alimentaires divers

Source : Calcul des auteurs utilisant les données des NU sur le commerce de produits.

$ACR_{EU, 1992}$	$ACR_{EU, 2008}$	$\Delta ACR_{EU} =$ $ACR_{EU, 2008} - ACR_{EU, 1992}$	$ACR_{CAN, 1992}$	$ACR_{CAN, 2008}$	$\Delta ACR_{CAN} =$ $ACR_{CAN, 2008} - ACR_{CAN, 1992}$	$\Delta ACR_{CAN} - \Delta ACR_{EU}$
-5,765	-13,630	-7,865	0,006	1,506	1,500	9,365
5,194	2,221	-2,973	-0,444	0,015	0,459	3,432
2,856	0,932	-1,924	-0,607	-0,197	0,410	2,334
6,586	4,978	-1,608	-0,885	-0,297	0,588	2,196
1,054	-1,084	-2,138	-0,450	-0,517	-0,067	2,071
-1,421	-2,701	-1,280	0,998	1,748	0,750	2,030
0,570	0,162	-0,408	-1,107	-0,424	0,683	1,091
1,210	0,731	-0,479	-0,322	-0,187	0,135	0,614
1,890	1,256	-0,634	-0,090	-0,112	-0,022	0,612
0,584	0,043	-0,541	0,121	0,136	0,015	0,556
1,614	1,242	-0,372	-0,463	-0,299	0,164	0,536
0,395	0,033	-0,362	-0,260	-0,129	0,131	0,493
0,766	0,406	-0,360	-0,203	-0,075	0,128	0,488
-0,078	-0,498	-0,420	-0,077	-0,014	0,063	0,483
0,210	-0,171	-0,381	-0,084	-0,006	0,078	0,459
-0,040	-0,214	-0,174	-0,265	-0,044	0,221	0,395
0,663	0,499	-0,164	-0,423	-0,210	0,213	0,377
-0,197	-0,269	-0,072	-0,385	-0,169	0,216	0,288
-0,015	-0,204	-0,189	0,273	0,365	0,092	0,281
1,064	0,917	-0,147	-0,234	-0,115	0,119	0,266
-1,162	-0,662	0,500	-1,130	-0,368	0,762	0,262
1,357	1,271	-0,086	-0,421	-0,278	0,143	0,229
-0,883	-1,155	-0,272	0,262	0,203	-0,059	0,213
0,229	0,001	-0,228	0,053	0,036	-0,017	0,211
-0,626	-0,602	0,024	0,170	0,058	-0,112	-0,136
-0,526	-0,530	-0,004	0,070	0,254	0,184	0,188
-0,524	-0,832	-0,308	0,584	0,370	-0,214	0,094
-1,135	-1,453	-0,318	0,619	0,384	-0,235	0,083
0,088	0,079	-0,009	-0,121	-0,052	0,069	0,078
-0,267	-0,238	0,029	-0,129	-0,064	0,065	0,036
-0,048	-0,085	-0,037	-0,017	-0,017	0,000	0,037
0,031	0,010	-0,021	-0,002	0,004	0,006	0,027
0,079	0,115	0,036	0,120	0,168	0,048	0,012
0,194	0,273	0,079	-0,089	-0,007	0,082	0,003

Tableau 31 Détérioration de l'avantage comparatif canadien des divisions NCC par rapport à l'UE-27, 1992 et 2008

	SITC classification
1	78- Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)
2	93- Transactions spéciales et articles spéciaux non classés par
3	24- Liège et bois
4	54- Produits médicinaux et pharmaceutiques
5	64- Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton
6	75- Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information
7	25- Pâtes à papier et déchets de papier
8	84- Vêtements et accessoires du vêtement
9	03- Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et leurs préparations
10	68- Métaux non-ferreux
11	63- Ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles)
12	74- Machines et appareils industriels d'application générale, n.d.a. et parties et pièces détachées, n.d.a. de machines, d'appareils et d'engins
13	05- Légumes et fruits
14	71- Machines génératrices, moteurs et leur équipement
15	00- Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03
16	77- Machines et appareils électriques, n.d.a. et leurs parties et pièces détachées électriques (y compris les équivalents non électriques, n.d.a. de machines et appareils électriques à usage domestique)
17	26- Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban (tops) et autres laines peignées) et leurs déchets (non transformés en fils ou en tissus)
18	08- Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)
19	04- Céréales et préparations à base de céréales
20	29- Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.
21	58- Matières plastiques sous formes autres que primaires
22	12- Tabacs bruts et fabriques
23	55- Huiles essentielles, rétinoides et produits de parfumerie; préparations pour la toilette, produits d'entretien et détergents
24	62- Caoutchouc manufacture, n.d.a.
25	76- Appareils et équipement de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son
26	88- Appareils et fournitures de photographie et d'optique, n.d.a. montres et horloges
27	83- Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires
28	81- Constructions préfabriquées; appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage, n.d.a.
29	21- Cuirs, peaux et pelleteries, bruts
30	41- Huiles et graisses d'origine animale
31	27- Engrais bruts, autres que ceux de la division 56, et minéraux bruts (à l'exclusion du charbon, du pétrole et des pierres précieuses)
32	23- Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)
33	91- Colis postaux non classés par catégorie

Source : Calcul des auteurs utilisant les données des NU sur le commerce de produits.

$ACR_{EU, 1992}$	$ACR_{EU, 2008}$	$\Delta ACR_{EU} =$ $ACR_{EU, 2008} - ACR_{EU, 1992}$	$ACR_{CAN, 1992}$	$ACR_{CAN, 2008}$	$\Delta ACR_{CAN} =$ $ACR_{CAN, 2008} - ACR_{CAN, 1992}$	$\Delta ACR_{CAN} - \Delta ACR_{EU}$
-4,304	1,893	6,197	5,04	0,976	-4,064	-10,261
2,286	5,083	2,797	0,975	-0,066	-1,041	-3,838
-1,087	-0,131	0,956	1,542	0,303	-1,239	-2,195
2,705	4,650	1,945	-0,473	-0,430	0,043	-1,902
-0,262	0,508	0,770	1,618	0,501	-1,117	-1,887
4,031	-3,136	-7,167	-0,704	-0,864	-0,160	7,007
-0,659	-0,152	0,507	1,137	0,388	-0,749	-1,256
-3,506	-1,660	1,846	-1,386	-0,666	0,720	-1,126
-1,471	-0,659	0,812	0,243	0,070	-0,173	-0,985
-1,211	-0,986	0,225	1,024	0,705	-0,319	-0,544
-0,505	0,014	0,519	0,124	0,106	-0,018	-0,537
4,205	5,232	1,027	-0,906	-0,371	0,535	-0,492
-1,803	-0,894	0,909	-0,428	-0,009	0,419	-0,490
2,627	3,164	0,537	-0,083	-0,031	0,052	-0,485
-0,324	-0,052	0,272	0,223	0,117	-0,106	-0,378
-1,594	-1,439	0,155	-1,445	-1,543	-0,098	-0,253
-0,429	-0,076	0,353	-0,151	-0,046	0,105	-0,248
-0,605	-0,313	0,292	-0,089	-0,042	0,047	-0,245
-0,253	-0,449	-0,196	0,891	0,459	-0,432	-0,236
-0,239	0,068	0,307	-0,108	-0,027	0,081	-0,226
-0,187	0,084	0,271	-0,104	-0,038	0,066	-0,205
-0,281	-0,025	0,256	-0,122	-0,058	0,064	-0,192
0,835	1,100	0,265	-0,206	0,116	0,322	0,057
-0,235	-0,140	0,095	0,02	-0,028	-0,048	-0,143
-2,505	-2,351	0,154	-0,837	-0,778	0,059	-0,095
-0,548	-0,194	0,354	-0,43	-0,162	0,268	-0,086
0,008	0,125	0,117	-0,112	-0,069	0,043	-0,074
0,057	0,183	0,126	-0,104	-0,045	0,059	-0,067
-0,018	0,060	0,078	0,012	0,025	0,013	-0,065
-0,053	0,006	0,059	0,006	0,008	0,002	-0,057
-0,135	-0,109	0,026	0,129	0,109	-0,020	-0,046
-0,249	-0,244	0,005	-0,012	-0,045	-0,033	-0,038
0,104	na	na	-0,011	na	na	na

CONCLUSION

Les importations canadiennes venant de l'UE sont caractérisées par une concentration géographique et en produits moins forte que ce que l'on a pu voir pour les exportations. La part des 20 importations canadiennes les plus importantes représente environ 50 % dans les exportations totales de l'UE dans les trois dernières années. Cependant, depuis quelques années, le commerce avec l'UE représente seulement 10 % du flux total de commerce canadien.

D'un point de vue macroéconomique, nous pouvons nous attendre à ce que les effets soient ressentis disproportionnellement à travers différents secteurs et différentes provinces, parce que (1) il y a des protections douanières différentes et des niveaux d'exposition différents aux concurrents extérieurs, et (2) il y a des différences significatives dans les structures de production et de commerce dans les provinces canadiennes. Ces différences présentent un argument fort pour une analyse sectorielle des implications de l'accord commercial à venir plutôt que de l'ensemble de l'économie (à un niveau agrégé).

Le Québec a un portefeuille d'importations et d'exportations plus diversifié que le reste des provinces du Canada en général et ceci est d'autant plus vrai avec les pays de l'UE. Le Québec exporte davantage vers les États-Unis que vers les autres provinces et territoires du Canada, lesquels représentent un tiers des exportations totales des biens du Québec. L'UE représente la deuxième destination des exportations du Québec. L'accès au marché de l'UE pour les Canadiens paraît être plus difficile en termes de barrières tarifaires (avant l'AÉCG). Par conséquent, il n'est pas surprenant de voir des parts d'exportations canadiennes très basses dans les secteurs concernés.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires, il s'agit à la fois des accès aux marchés privés et publics. Au niveau de l'accès aux marchés privés, des améliorations peuvent être trouvées dans le système notamment du côté canadien. Ces améliorations des importations ne nuiraient pas à l'économie canadienne, mais au contraire permettraient une plus grande flexibilité dans la chaîne logistique. Au niveau des marchés publics, il y aura une plus grande compétition dans les appels d'offres. Cela n'empêchera pas les entreprises canadiennes de remporter ces appels d'offres en raison de leur chaîne d'approvisionnement, de leur connaissance du tissu de production local, mais cela rendra les conditions plus strictes et probablement tirera les coûts vers le bas. Les implications en termes de coûts d'ajustement d'une expansion commerciale peuvent différer significativement en fonction de la nature de l'échange.

Une des conclusions importantes est que la plupart du commerce international avec l'UE est de type inter-industrie, tandis que le commerce intra-industrie constitue une portion dominante du commerce avec les États-Unis. Les données montrent que durant la période 1996-2009, en moyenne, le commerce intra-industrie représentait plus de 60 pour cent de la totalité du

commerce international canadien. Ce n'est pas surprenant puisque le Canada échange principalement avec les économies développées, notamment les États-Unis. L'ajustement des coûts des libéralisations et des expansions commerciales est en moyenne plus faible dans les secteurs exposés au commerce intra-industrie. Néanmoins, le Canada a un avantage global comparatif dans 25 divisions NCC qui comprennent environ 50 % des exportations canadiennes. Le Canada a un avantage comparatif par rapport au reste des pays et aux pays de l'UE dans 20 industries qui assurent à elles seules environ 42 % des exportations canadiennes. De 1992 à 2008, l'avantage comparatif du Canada s'est amélioré, jusqu'à rattraper celui de l'UE-27 dans 24 divisions NCC. L'économie canadienne semble donc tout à fait en mesure de faire concurrence aux secteurs industriels européens.

Un des intérêts non négligeables, selon nous, de l'Accord économique et commercial global est pour le Canada de diversifier ses bases d'exportation en rendant les firmes canadiennes plus résilientes aux cycles économiques américains. Pour ce qui est du commerce avec les États-Unis et les suites de la signature de l'ALÉNA, quelques études empiriques (Gould 1998 et Krueger 1999, par exemple) ne trouvent pas de bénéfices statistiquement significatifs pour les secteurs canadiens de biens commerciaux, tandis que d'autres (Wall, 2003; Andresen, 2009) trouvent des effets encourageants pour le commerce qui sont pourtant mal redistribués à travers les provinces. Des effets négatifs de cette forte concentration des exportations et de cette dépendance économique avec les États-Unis se sont fait ressentir sur les exportations canadiennes en 2009 : après sept ans de croissance, la valeur des exportations a diminué de près de 31 %, avec la baisse la plus importante observée dans les marchés américains. L'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global permettra une diversification des risques et fera que le Canada évoluera dans un espace commercial moins dépendant des aléas d'une économie partenaire.

Nous avons vu également que les échanges commerciaux entre le Canada et l'UE sont extrêmement résilients et les facteurs influençant les échanges analysés au niveau des secteurs ne peuvent être généralisés à tous les secteurs. Cela provient de la nature historique des échanges entre le Canada et l'UE. Nous pouvons imaginer que l'entrée en vigueur de l'accord ne peut que renforcer ces liens commerciaux historiques. L'abaissement des barrières tarifaires et surtout non tarifaires ne peut qu'améliorer la fluidité et le bénéfice que chaque pays tire de ses avantages comparatifs.

Enfin, l'accord de libre-échange entre l'UE et le Canada ne passera pas inaperçu dans le système multilatéral mondial de commerce. Le Canada doit être conscient qu'il pourrait inspirer d'autres arrangements commerciaux régionaux, ayant peut-être ainsi des effets secondaires de distorsion de commerce favorables au Canada.

Tableau Annexe 1 Les 10 produits canadiens les plus exportés, 2007-2009

Groupes de produits		Valeur (millions \$ US)			Part des produits dans les exportations totales		
Code SH	Entête à 4 chiffres du système harmonisé (2007)	2007	2008	2009	2007	2008	2009
2709	Huiles de pétrole ou obtenues à partir de minéraux bitumineux	39 019,8	63 663,1	37 619,3	9,3	14,0	11,9
8703	Automobiles et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport	37 729,5	32 582,5	23 339,6	9,0	7,1	7,4
2711	Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux	28 974,5	34 242,9	16 156,4	6,9	7,5	5,1
9999	Produits non spécifiés selon le genre	16 255,2	16 547,2	12 841,7	3,9	3,6	4,1
2710	Les huiles de pétrole, autres que brutes	12 370,1	16 866,0	10 528,5	2,9	3,7	3,3
8708	Pièces et accessoires de véhicules automobiles des n ^{os} 87,01 à 87,05	13 377,2	10 503,4	6 122,3	3,2	2,3	1,9
8802	Autres appareils (par exemple, hélicoptères, avions); sonde	7 485,4	6 513,5	6 860,7	1,8	1,4	2,2
7108	Or (l'or platiné inclus)	5 505,5	7 700,6	7 347,1	1,3	1,7	2,3
7601	Aluminium sous forme brute	6 997,3	6 947,9	4 271,5	1,7	1,5	1,4
1001	Blé et méteil	4 382,5	6 597,3	5 290,3	1,0	1,4	1,7
Top 10 produits (sous-total)		172 097,0	202 164,4	130 377,4	41,0	44,4	41,3
Tous produits		419 967,6	455 718,3	315 420,1	100,0	100,0	100,0

Source : UN Commodity Trade Database, 2010.

Tableau Annexe 2 Exportations canadiennes par groupes de produits majeurs, 1980-2008

Groupes de produits	1980	1990	2000	2008
Produits agricoles	23,6	18,8	13,4	12,6
Dont nourriture	12,4	9,2	6,8	9,2
Carburants et produits miniers	28,7	19,7	18,7	37,6
Dont carburants	14,9	10,6	14,0	29,4
Manufactures	47,7	61,6	67,9	49,8
Dont :				
Machinerie et équipement de transport	26,5	39,7	43,1	26,5
Produits d'automobiles	14,6	23,9	23,4	12,0
Produits chimiques	5,6	5,6	5,7	8,8
Équipement de bureau et de télécommunication	2,7	4,7	8,0	3,3
Fer et acier	2,8	1,7	1,2	2,2
Équipement de télécommunications	1,2	1,4	4,5	1,7
Produits pharmaceutiques	0,2	0,2	0,5	1,4
Équipement de traitement électronique des données et du matériel de bureau	1,3	2,3	2,1	1,0
Circuits intégrés et composants électroniques	0,2	1,1	1,3	0,7
Textiles	0,5	0,6	0,9	0,5
Vêtements	0,3	0,3	0,8	0,3

Source : Organisation mondiale du commerce, *International Trade Statistics, Merchandise Trade by Major Commodity Groups*: 2010.

Tableau Annexe 3 Transport maritime international – Tonnes de cargaison chargées et déchargées par an dans les pays étrangers, 2007 et 2008

Pays	Cargaisons chargées (tonnage)				Cargaisons déchargées (tonnage)			
	.10 ³ t		Parts (en %)		.10 ³ t		Parts (en %)	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
États-Unis	80 789	74 073,9	37,7	36,4	42 479	44 491,8	35,5	36,3
Atlantique et Golfe du Mexique	52 581	46 614,8	24,5	22,9	7 126,5	6 902,5	6	5,6
Grands lacs	17 359,5	17 529,9	8,1	8,6	31 768	32 928,2	26,5	26,9
Pacifique	10 848,5	9 929,2	5,1	4,9	3 584,5	4 661,1	3	3,8
UE-27	35 846,6	37 912,3	16,7	18,7	13 802,4	12 847,5	11,5	10,5
1 Belgique	3 887,9	4 771	1,8	2,3	2 425,5	2 401,9	2	2
2 Bulgarie	1,4	12,4	0	0	7,1	54,7	0	0
3 Danemark	121,4	61,4	0,1	0	715,7	166,7	0,6	0,1
4 Estonie	0	0,1	0	0	146,2	111,4	0,1	0,1
5 Finlande	350,5	626,3	0,2	0,3	184,6	319,1	0,2	0,3
6 France	2 394,5	3 391,3	1,1	1,7	686,1	705,6	0,6	0,6
7 Allemagne	3 504,9	4 213,6	1,6	2,1	1 622,9	1 634,6	1,4	1,3
8 Grèce	49,4	20,1	0	0	253,2	356,9	0,2	0,3
9 Irlande	87,9	40,1	0	0	12,2	6,5	0	0
10 Italie	4 500,4	4 594,6	2,1	2,3	1 417,7	1 454,9	1,2	1,2
11 Lettonie	0	0,1	0	0	240,8	328,3	0,2	0,3
12 Lituanie	2,6	1,3	0	0	326,3	367	0,3	0,3
13 Malte	0	15,6	0	0	3,1	40,3	0	0
14 Pays-Bas	10 474,6	11 513	4,9	5,7	1 179,7	935,6	1	0,8
15 Pologne	374,4	536,7	0,2	0,3	52,4	274,6	0	0,2
16 Portugal	11,4	153,8	0	0,1	207,5	620	0,2	0,5
17 Roumanie	136,7	434,5	0,1	0,2	12,9	30,1	0	0
18 Slovénie	44,1	67	0	0	0	0,1	0	0
19 Espagne	2 135	2 408,5	1	1,2	1 005,5	816,6	0,8	0,7
20 Suède	353,8	56,3	0,2	0	637,4	593,6	0,5	0,5
21 Royaume-Uni	7 415,7	4 994,6	3,5	2,5	2 665,6	1 629	2,2	1,3
Autres pays	97 571,5	91 270,3	45,6	44,9	63 452,8	65 085,4	53	53,2
Total	214 207,1	203 256,5	100	100	119 734,2	122 424,7	100	100

Source : Shipping in Canada 2008, Catalogue n° 54-205-X, Statistiques Canada.

Tableau Annexe 4 Comparaison des droits de douane NPF moyens appliqués par groupes SH (2007) par le Canada et l'UE en 2009 (en pourcentage)

#	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes envers le UE-27 (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE-27 (en %)
1	Animaux vivants	0,03	0,05
2	Viandes et abats comestibles	0,22	0,04
3	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	1,15	0,07
4	Produits laitiers, oeufs d'oiseaux, miel naturel, produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris	0,14	0,36
5	Produits d'origine animale, non spécifiés ou inclus autre part	0,10	0,01
6	Arbres vivants et autres plantes : bulbes, racines et produits similaires, fleurs coupées et portes ornementales	0,01	0,13
7	Légumes comestibles et certaines racines et tubercules	0,79	0,17
8	Fruits et noix comestibles, pelure de fruit citrus ou melon	0,23	0,10
9	Café, thé, maté et épices	0,02	0,28
10	Céréales	2,53	0,01
11	Produits de la minoterie, malt, amidons, inuline, gluten de blé	0,01	0,04
12	Graines et fruits oléagineux, graines, semences et fruits, plantes industrielles ou pailles et fourrages	2,02	0,11
13	Gommes, résines et autres sucs et extraits	0,03	0,07
14	Matières à tresser et produits végétaux non dénommés ni compris ailleurs	0,00	0,00
15	Graisses animales ou végétales et huiles et leurs produits de dissociation, graisses alimentaires élaborées, cires animales ou végétales	0,07	0,35
16	Préparatifs de la viande, de poissons ou de crustacés, ou autres invertébrés aquatiques	0,24	0,04
17	Sucres et sucreries	0,18	0,14
18	Cacao et ses préparations	0,02	0,54
19	Préparations de céréales, farine, amidon ou lait, produits de pâtisserie	0,07	0,59
20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	0,11	0,29
21	Préparations alimentaires diverses	0,15	0,26
22	Boissons alcooliques et vinaigres	0,12	3,90
23	Résidus et déchets des industries alimentaires, aliments préparés pour animaux	0,20	0,06
24	Tabac et tabac manufacturé	0,00	0,06
25	Sel, soufre, terres et pierres, plâtres, chaux et ciments	0,08	0,06
26	Minerais, scories et cendres	6,44	0,20
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, matières bitumineuses, cires minérales	5,38	10,63
28	Chimiques inorganiques, composés ou organiques de métaux précieux, de métaux des terres rares, d'éléments radioactifs ou d'isotopes	4,10	0,34
29	Produits chimiques organiques	0,41	2,48
30	Produits pharmaceutiques	3,38	15,14
31	Fertilisants	0,10	0,12
32	Extraits tannants ou teinture, tanins et leurs dérivés, pigments et autres matières colorantes	0,07	0,33
33	Huiles essentielles et rétinoides, parfums, cosmétique ou de toilette	0,44	1,18

	Droits de douane NPF appliqués dans l'EU-27 (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence des pourcentages
	1,16	0,50	0,66
	5,18	2,45	2,73
	11,49	0,38	11,11
	5,34	6,63	-1,28
	0,09	0,00	0,09
	6,78	4,41	2,37
	9,00	2,33	6,67
	6,07	0,85	5,23
	2,31	0,82	1,48
	5,38	11,45	-6,07
	12,18	3,65	8,53
	1,32	0,71	0,61
	2,31	0,00	2,31
	0,00	0,00	0,00
	5,57	5,09	0,49
	15,23	10,23	5,00
	11,40	4,30	7,10
	6,13	3,02	3,11
	10,65	4,11	6,54
	17,29	5,41	11,88
	9,26	5,65	3,60
	3,94	2,84	1,10
	0,79	0,39	0,40
	39,67	7,28	32,39
	0,22	0,39	-0,18
	0,00	0,00	0,00
	0,81	1,94	-1,13
	4,67	1,39	3,29
	4,24	2,53	1,72
	0,49	0,10	0,38
	4,59	0,00	4,59
	5,78	3,00	2,78
	2,52	4,84	-2,33

Tableau Annexe 4 (suite) Comparaison des droits de douane NPF moyens appliqués par groupes SH (2007) par le Canada et l'UE en 2009 (en pourcentage)

#	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes envers le UE-27 (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE-27 (en %)
34	Savons, produits organiques agents de surface, préparations pour les lessives, préparations lubrifiantes, cires artificielles, préparations dentaires avec une base de plâtre	0,15	0,22
35	Substances albuminoïdes, amidons modifiés, colles, enzymes	0,07	0,27
36	Explosifs et produits de pyrotechnie, alliages pyrophoriques, matières inflammables	0,02	0,08
37	Produits photographiques ou cinématographiques	0,05	0,10
38	Produits chimiques divers	0,75	1,41
39	Plastiques et produits associés	0,84	1,57
40	Caoutchouc et produits associés	0,20	0,97
41	Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs	0,02	0,10
42	Articles en cuir, de sellerie, articles de voyage et contenants similaires	0,05	0,24
43	Pelleteries et fourrures, manufacturé de ceux-ci	0,11	0,12
44	Bois et ouvrages en bois, charbon de bois	1,42	0,48
45	Liège et ouvrages en liège	0,00	0,06
46	Fabricants de paille, de sparterie ou de vannerie	0,00	0,00
47	Pâtes de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques, (déchets et rebuts) papiers et cartons	1,28	0,00
48	Papiers et cartons, articles de pâtes, en papier ou en carton	1,99	1,01
49	Livres imprimés, journaux, photos et autres produits de l'industrie de l'impression, manuscrits ou dactylographiés et plans	0,36	0,70
50	Soie	0,00	0,01
51	Laine, poil animalier fin ou corsé, poil de cheval et tissus tissés	0,00	0,07
52	Coton	0,00	0,04
53	Autres fibres pour textiles légumineux, laine de papier et produits tissés de laine de papier	0,00	0,01
54	Filaments faits artificiellement	0,05	0,17
55	Fibres faites artificiellement	0,01	0,09
56	Ouates, feutres et non tissés, fils spéciaux, ficelles, cordes et câbles, et ouvrages	0,02	0,11
57	Tapis et autres revêtements de sol textiles	0,01	0,09
58	Tissus spéciaux surfaces textiles, dentelles, tapisseries, passementeries, broderie	0,01	0,02
59	Tissus imprégnés, couverts ou laminés, tissus textiles, articles de tissus	0,05	0,16
60	Tissus et bonneterie	0,00	0,03
61	Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie	0,21	0,22
62	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	0,09	0,50
63	Autres articles textiles confectionnés, ensembles, vêtements portés et les articles textiles chiffons	0,07	0,09
64	Chaussures, guêtres et articles analogues, parties de ces objets	0,03	0,44
65	Casques et leurs parties	0,03	0,03
66	Parapluies, parasols, cannes-sièges, fouets, cravaches	0,00	0,00

Droits de douane NPF appliqués dans l'EU-27 (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence des pourcentages
1,96	4,98	-3,02
4,49	3,66	0,82
6,34	6,50	-0,16
5,55	4,50	1,05
5,37	4,15	1,22
6,02	3,80	2,22
2,65	3,48	-0,83
2,35	1,36	0,99
4,57	8,37	-3,80
1,18	4,25	-3,07
2,24	1,78	0,46
2,69	0,00	2,69
2,99	4,41	-1,42
0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00
3,09	0,00	3,09
3,47	2,44	1,03
6,12	5,27	0,85
2,76	1,50	1,26
5,96	4,55	1,42
6,21	5,59	0,61
5,91	5,29	0,62
7,34	11,30	-3,96
7,35	6,04	1,31
6,11	7,00	-0,89
7,93	7,06	0,87
11,67	17,36	-5,69
11,31	16,50	-5,18
10,15	15,66	-5,51
10,74	13,32	-2,58
2,35	5,73	-3,38
4,31	4,25	0,06

Tableau Annexe 4 (suite) Comparaison des droits de douane NPF moyens appliqués par groupes SH (2007) par le Canada et l'UE en 2009 (en pourcentage)

#	Codes à deux chiffres (chapitres) du Système harmonisé du codage et de description (2007)	Part des exportations canadiennes envers le UE-27 (en %)	Part des importations canadiennes de l'UE-27 (en %)
67	Plumes préparées et duvet et articles faits de plumes et de duvet, fleurs artificielles, articles faits de cheveux humains	0,02	0,01
68	Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues	0,18	0,33
69	Produits de céramique	0,02	0,45
70	Verre et verrerie	0,09	0,39
71	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, doublés de métaux précieux	25,16	1,59
72	Fer et acier	0,58	1,13
73	Articles de fer et acier	0,52	1,82
74	Cuivre et articles associés	0,20	0,15
75	Nickel et articles associés	1,29	0,12
76	Aluminium et autres articles	1,14	0,42
78	Plomb et articles associés	0,01	0,00
79	Zinc et articles associés	0,00	0,02
80	Étain et articles associés	0,00	0,00
81	Autres métaux communs, cermet, ouvrages	0,23	0,07
82	Outils et outillage, coutellerie, cuillères et fourchettes, en métaux communs	0,33	0,54
83	Ouvrages divers en métaux de base	0,09	0,53
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils	10,71	17,64
85	Machines et matériels électriques et leurs parties, du son et de reproduction des images et télévision enregistrement ou de reproduction	4,94	6,08
86	Locomotives de chemin de fer ou de tramway, roulant et parties	0,16	0,09
87	Véhicules autres que les chemins de fer ou tramway et leurs parties et accessoires	1,13	9,28
88	Avions, navettes spatiales et leurs parties	10,18	3,43
89	Navires, bateaux et structures flottantes	0,16	0,35
90	Instruments pour vérifier, de précision médicales, chirurgicales optiques photographiques, cinématographiques	3,05	4,71
91	Horloges et montres et leurs parties	0,01	0,03
92	Instruments de musique, parties et accessoires de ces produits	0,07	0,05
93	Armes à feu et munitions, parties et accessoires	0,25	0,18
94	Meubles, literie, matelas, sommiers, coussins et farcies similaires	0,32	1,28
95	Jouets, jeux et accessoires de sport	0,34	0,34
96	Divers articles manufacturés	0,03	0,13
97	Oeuvre d'art, morceaux pour collections et antiquités	0,14	0,20

Niveau de protection tarifaire

15,1 >	
10,1 - 15 %	
5,1 - 10 %	
0 - 5 %	

	Droits de douane NPF appliqués dans l'EU-27 (en %)	Droits de douane NPF appliqués au Canada (en %)	Différence des pourcentages
	2,83	9,34	-6,52
	1,38	4,00	-2,62
	4,60	4,08	0,52
	5,06	0,77	4,29
	0,60	1,97	-1,37
	0,29	0,16	0,13
	1,72	2,94	-1,22
	3,29	1,32	1,97
	0,68	0,09	0,59
	6,40	3,66	2,74
	2,55	1,63	0,93
	3,06	0,22	2,83
	0,00	0,68	-0,68
	3,15	1,08	2,08
	3,10	4,19	-1,10
	2,49	4,63	-2,15
	1,87	0,77	1,09
	2,84	1,74	1,10
	1,70	6,61	-4,91
	5,78	3,61	2,17
	3,27	0,99	2,28
	1,10	15,91	-14,81
	2,22	1,19	1,02
	4,14	3,22	0,92
	3,20	3,26	-0,06
	2,09	3,88	-1,79
	2,28	5,83	-3,55
	2,33	3,60	-1,26
	3,29	6,22	-2,93
	0,00	0,89	-0,89

Source : Organisation mondiale du commerce, Tariff Analysis Online (récupéré en décembre 2010).

Tableau Annexe 5 Commerce inter- et intra-industrie entre le Canada et les États-Unis 1996-2009 (parts, en pourcentage)

Année	Commerce total	Commerce inter-industriel	Commerce intra-industrie	Commerce intra-industrie horizontal	Commerce intra-industrie vertical	Total
1	2=3+4+7	3	4=5+6	5	6	7=8+9
1996	100	36,7	59,0	45,4	13,7	4,3
1997	100	35,1	60,1	46,4	13,7	4,8
1998	100	34,0	61,0	47,2	13,7	5,0
1999	100	36,3	59,0	46,1	12,9	4,7
2000	100	37,2	57,0	44,1	12,9	5,8
2001	100	36,2	57,3	43,7	13,6	6,4
2002	100	35,7	59,1	45,9	13,1	5,2
2003	100	36,0	59,4	45,8	13,6	4,6
2004	100	36,6	59,2	45,8	13,4	4,3
2005	100	36,8	59,1	45,8	13,4	4,0
2006	100	35,9	60,0	45,9	14,0	4,1
2007	100	34,9	61,1	46,6	14,5	4,0
2008	100	36,6	59,4	44,3	15,1	4,0
2009	100	34,3	61,2	44,8	16,5	4,5

Source : Calculs des auteurs utilisant des données du Système harmonisé de description et de codage et des tableaux de concordance de la Division des statistiques des Nations Unies.

Tableau Annexe 6 Mesures alternatives des avantages comparatifs révélés pour le Canada et l'UE-27 par rapport au monde en 2008

Classification type pour le commerce international	Part des exportations totales (en %)
00. Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	0,481
01. Viandes et préparations de viande	0,922
03. Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques	0,805
04. Céréales et préparations à base de céréales	2,431
05. Légumes et fruits	1,058
06. Sucres, préparations à base de sucre et miel	0,195
08. Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	0,222
22. Graines et fruits oléagineux	1,148
24. Liège et bois	1,299
26. Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban et autres laines peignées)	1,492
28. Minerais métallifères et déchets de métaux	0,583

Commerce non alloué	
lié aux inexactitudes de statistiques commerciales	lié aux discordances de classifications
8	9
4,1	0,2
3,6	1,2
4,0	0,9
4,5	0,2
4,5	1,3
4,8	1,6
5,0	0,2
4,4	0,2
4,0	0,3
3,8	0,2
3,7	0,4
3,6	0,4
3,5	0,5
3,9	0,6

ACR de Balassa (1965)			ACR Symétrique			ACR Normalisé		
Canada	UE-27	BI	Canada	UE-27	SI	Canada	UE-27	NI
4,335	0,734		0,625	-0,154		0,011	-0,004	
1,246	0,533		0,109	-0,304		0,005	-0,045	
1,38	0,352		0,16	-0,479		0,007	-0,05	
2,479	0,738		0,425	-0,151		0,043	-0,034	
0,974	0,528		-0,013	-0,309		-0,001	-0,067	
0,912	0,542		-0,046	-0,297		-0,001	-0,013	
0,624	0,495		-0,231	-0,338		-0,004	-0,024	
3,321	0,121		0,537	-0,784		0,024	-0,04	
3,806	0,78		0,584	-0,124		0,029	-0,01	
5,625	0,672		0,698	-0,196		0,037	-0,011	
2,444	0,738		0,419	-0,15		0,01	-0,008	

Tableau Annexe 6 (suite) Mesures alternatives des avantages comparatifs révélés pour le Canada et l'UE-27 par rapport au monde en 2008

Classification type pour le commerce international	Part des exportations totales (en %)
29. Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	2,841
33. Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes	1,355
34. Gaz naturel et gaz manufacturé	17,953
35. Énergie électrique	7,514
41. Huiles et graisses d'origine animale	0,785
42. Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	0,059
43. Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, cires d'origine animale ou végétale	0,418
53. Produits pour teinture et tannage et colorants	1,104
57. Matières plastiques sous formes primaires	1,614
64. Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	0,74
65. Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a., et produits connexes	2,693
69. Articles manufacturés en métal, n.d.a.	4,403
83. Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires	0,995
97. Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	1,837
07. Café, thé, cacao, épices et produits dérivés	0,25
23. Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)	0,101
27. Engrais bruts autres que ceux de la division 56, et minéraux bruts	0,05
51. Produits chimiques organiques	0,019
58. Matières plastiques sous forme autres que primaires	1,405
63. Ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles)	0,634
66. Articles minéraux non métalliques manufacturés, n.d.a.	0,437
68. Métaux non ferreux	2,048
76. Appareils et équipement de télécommunication et pour l'enregistrement et pour la reproduction du son	0,903
77. Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs parties et pièces détachées électriques	1,596
85. Chaussures	0,279
87. Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de vœux, n.d.a.	0,055
21. Cuirs, peaux et pelleteries, bruts	0,136
79. Autre matériel de transport	10,951
96. Monnaies (autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal	0,016
02. Produits laitiers et œufs d'oiseaux	0,068
09. Produits et préparations alimentaires divers	0,337

ACR de Balassa (1965)			ACR Symétrique			ACR Normalisé		
Canada	UE-27	BI	Canada	UE-27	SI	Canada	UE-27	NI
1,746	0,488		0,272	-0,344		0,036	-0,11	
1,898	0,072		0,31	-0,866		0,019	-0,087	
1,36	0,408		0,153	-0,421		0,142	-1,028	
3,771	0,223		0,581	-0,636		0,165	-0,204	
3,106	1,261		0,513	0,115		0,016	0,009	
1,67	1,099		0,251	0,047		0,001	0	
0,907	0,381		-0,049	-0,448		-0,001	-0,038	
1,638	1,036		0,242	0,018		0,013	0,003	
3,498	0,746		0,555	-0,145		0,034	-0,015	
1,822	1,02		0,291	0,01		0,01	0,001	
2,423	1,262		0,416	0,116		0,047	0,038	
2,022	0,74		0,338	-0,149		0,066	-0,074	
1,127	1,001		0,06	0		0,003	0	
2,746	0,287		0,466	-0,554		0,035	-0,063	
0,554	0,697		-0,287	-0,178		-0,006	-0,018	
0,416	0,422		-0,412	-0,407		-0,004	-0,018	
0,259	0,777		-0,589	-0,126		-0,004	-0,006	
0,265	0,331		-0,581	-0,503		-0,002	-0,006	
0,91	0,92		-0,047	-0,041		-0,004	-0,016	
0,877	0,889		-0,065	-0,059		-0,003	-0,011	
0,273	0,763		-0,571	-0,135		-0,035	-0,05	
0,557	0,831		-0,285	-0,092		-0,049	-0,082	
0,249	0,505		-0,602	-0,329		-0,081	-0,237	
0,394	0,668		-0,435	-0,199		-0,073	-0,177	
0,117	0,6		-0,79	-0,25		-0,063	-0,125	
0,093	0,737		-0,829	-0,151		-0,016	-0,02	
2,356	1,595		0,404	0,229		0,002	0,005	
1,392	1,138		0,164	0,065		0,092	0,143	
6,76	3,35		0,742	0,54		0	0,001	
0,144	1,04		-0,749	0,02		-0,012	0,003	
0,942	1,437		-0,03	0,179		-0,001	0,021	

Tableau Annexe 6 (suite) Mesures alternatives des avantages comparatifs révélés pour le Canada et l'UE-27 par rapport au monde en 2008

Classification type pour le commerce international	Part des exportations totales (en %)
11. Boissons	0,187
12. Tabacs bruts et fabriqués	0,035
32. Houilles, cokes et briquettes	0,164
52. Produits chimiques inorganiques	1,149
54. Produits médicaux et pharmaceutiques	0,188
55. Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfumerie	1,356
56. Engrais (autres que ceux du groupe 272)	0,413
59. Matières et produits chimiques, n.d.a.	0,559
61. Cuir et peaux préparés et ouvrages en cuir, n.d.a., et pelleteries apprêtées	0,532
62. Caoutchouc manufacturé, n.d.a.	0,013
67. Fer et acier	1,097
71. Machines génératrices, moteurs et leur équipement	1,523
72. Machines et appareils spécialisés pour industries particulières	2,308
73. Machines et appareils pour le travail des métaux	1,764
74. Machines et appareils industriels d'application générale, n.d.a., et parties et pièces détachées	0,203
75. Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information	2,704
78. Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	2,167
81. Constructions préfabriquées, appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage	2,408
82. Meubles et leurs parties, articles de literie, matelas, sommiers, coussins et articles similaires	0,211
84. Vêtements et accessoires du vêtement	0,025
88. Appareils et fournitures de photographie et d'optique, n.d.a., montres et horloges	1,056
89. Articles manufacturés divers, n.d.a.	0,167
91. Colis postaux non classés par catégorie	1,906
93. Transactions spéciales et articles spéciaux non classés	3,631

L'indice ACR du Canada est supérieur à celui de l'UE-27.

L'indice ACR du Canada est inférieur à celui de l'UE-27.

Note : Le groupe de référence est le monde. Les exportations de l'UE-27 font référence aux exportations à l'extérieur de l'UE-27 seulement.

Source : Calcul des auteurs utilisant les données des NU sur le commerce de produits.

ACR de Balassa (1965)			ACR Symétrique			ACR Normalisé		
Canada	UE-27	BI	Canada	UE-27	SI	Canada	UE-27	NI
0,346	2,332		-0,485	0,4		-0,011	0,095	
0,16	0,934		-0,725	-0,034		-0,005	-0,002	
0,66	1,156		-0,205	0,072		-0,003	0,005	
0,549	1,34		-0,291	0,145		-0,028	0,094	
0,442	1,547		-0,387	0,215		-0,007	0,031	
0,5	1,982		-0,334	0,329		-0,04	0,351	
0,531	1,81		-0,307	0,288		-0,011	0,083	
0,823	1,071		-0,097	0,034		-0,004	0,006	
0,474	1,374		-0,357	0,158		-0,018	0,07	
0,072	1,259		-0,866	0,115		-0,005	0,038	
0,638	1,311		-0,221	0,134		-0,019	0,239	
0,697	1,131		-0,179	0,061		-0,02	0,375	
0,959	1,754		-0,021	0,274		-0,003	0,069	
0,653	2,056		-0,21	0,346		-0,028	0,375	
0,359	1,93		-0,472	0,318		-0,011	0,069	
0,697	1,774		-0,178	0,279		-0,035	0,395	
0,308	0,883		-0,529	-0,062		-0,145	-0,109	
1,02	1,54		0,01	0,212		0,001	0,168	
0,599	1,297		-0,251	0,129		-0,004	0,014	
0,101	1,293		-0,816	0,128		-0,007	0,009	
0,546	1,377		-0,294	0,159		-0,026	0,096	
0,245	0,836		-0,606	-0,089		-0,015	-0,015	
0,587	1,029		-0,26	0,014		-0,04	0,012	
0,946	1,759		-0,028	0,275		-0,006	0,383	

Liste des partenaires commerciaux du Canada

Algérie, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, République populaire de Chine, Chine, Chypre, République tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Inde, Irlande, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malaysia, Malte, Mexique, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Portugal, République de Corée, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède, Suisse, Thaïlande, Royaume-Uni, et États-Unis

Note : Le commerce bilatéral pour la Belgique et le Luxembourg entre 1996 et 1998 a été calculé en utilisant des données de Belgique-Luxembourg et en y appliquant leurs parts respectives la première année que ces données furent disponibles.

Tableau Annexe 7 Survol des données des droits de douane appliquées (*ad valorem*) aux importations canadiennes par les principaux partenaires commerciaux et les pays membres de l'UE entre 1996 et 2009

#	Pays	Membre UE-27	1996	1997	1998	1999	2000
1	Autriche	UE-27					
2	Belgique	UE-27					
3	Danemark	UE-27					
4	Finlande	UE-27					
5	France	UE-27					
6	Allemagne	UE-27					
7	Grèce	UE-27					
8	Irlande	UE-27					
9	Italie	UE-27					
10	Luxembourg	UE-27					
11	Pays-Bas	UE-27					
12	Portugal	UE-27					
13	Espagne	UE-27					
14	Suède	UE-27					
15	Royaume-Uni	UE-27					
16	Pologne	UE-27					
17	Estonie	UE-27					
18	Lettonie	UE-27					
19	Lituanie	UE-27					
20	Slovénie	UE-27					
21	République tchèque	UE-27					
22	Slovaquie	UE-27					
23	Chypre	UE-27					
24	Malte	UE-27					

Tableau Annexe 7 (suite) Survol des données des droits de douane appliquées (ad valorem) aux importations canadiennes par les principaux partenaires commerciaux et les pays membres de l'UE entre 1996 et 2009

#	Pays	Membre UE-27	1996	1997	1998	1999	2000
25	Hongrie	UE-27					
26	Bulgarie	UE-27					
27	Roumanie	UE-27					
28	États-Unis	non UE					
29	Chine	non UE					
30	Japon	non UE					
31	Mexique	non UE					
32	Corée	non UE					
33	Norvège	non UE					
34	Algérie	non UE					
35	Brésil	non UE					
36	Suisse	non UE					
37	Inde	non UE					
38	Australie	non UE					
39	Malaisie	non UE					
40	Thaïlande	non UE					

Source : Basé sur de l'information de Tariff Analysis Online de l'Organisation mondiale du commerce.

	Droits de douane de la zone de libre-échange pour les États-Unis selon l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).
	Droits de douane de la zone de libre-échange pour le Mexique selon l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).
	Droits de douane les plus avantageux appliqués aux pays.
	Tarif préférentiel britannique.
	Programme du système des préférences généralisées (SGP).
	Droits de douane préférentiels pour l'Australie.

Tableau Annexe 8 Disponibilité des données sur les niveaux tarifaires appliqués (*ad valorem*) de 30 partenaires commerciaux du Canada, 1996-2009

#	Pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Autriche														
2	Belgique														
3	Bulgarie														
4	Chypre														
5	République tchèque														
6	Danemark														
7	Estonie														
8	Finlande														
9	France														
10	Allemagne														
11	Grèce														
12	Hongrie														
13	Irlande														
14	Italie														
15	Lettonie														
16	Lituanie														
17	Luxembourg														
18	Malte														
19	Pays-Bas														
20	Pologne														
21	Portugal														
22	Roumanie														
23	Slovaquie														
24	Slovénie														
25	Espagne														
26	Suède														
27	Royaume-Uni														
28	États-Unis														
29	Chine														
30	Japon														

Tableau Annexe 8 (suite) Disponibilité des données sur les niveaux tarifaires appliqués (ad valorem) de 30 partenaires commerciaux du Canada, 1996-2009

#	Pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
31	Mexique														
32	Corée														
33	Norvège														
34	Algérie														
35	Brésil														
36	Suisse														
37	Inde														
38	Australie														
39	Malaisie														
40	Thaïlande														

Source : Basé sur de l'information du Tariff Analysis Online de l'Organisation mondiale du commerce.

	Données non disponibles.
	Droits de douane extérieurs des communautés européennes.
	Droits de douane imposés par les autorités nationales.

BIBLIOGRAPHIE

- Abd-el-Rahman, K. (1984). « Échanges intra-sectoriels et échanges de spécialisation dans l'analyse du commerce international : le cas du commerce intra- C.E.E de biens manufacturés ». Thèse de doctorat d'État, Université de Paris X – Nanterre.
- Abd-el-Rahman, K. (1986). « Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés des produits similaires entre les nations ». *Revue économique*, vol. 37, n° 1, p. 89-115.
- Abd-el-Rahman, K. (1991). « Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n° 1, 83-97.
- Ahearn, R. (2010). « Europe's Accord commercial préférentiel : Status, Content, and Implications », CRS Report for Congress, Congressional Research Service, n° 7-5700, 22 mars, 2010.
- Anderson, J. (1979). « A Theoretical Foundation for the Gravity Equation », *American Economic Review*, vol. 69, n° 1, p. 106–116.
- Andresen, M. (2003). « Empirical Intraindustry Trade: What We Know and What We Need to Know », Department of Geography, University of British Columbia, mimeo (septembre 2003).
- Andresen, M. (2009). « The Geographical Effects of the ALÉNA on Canadian Provinces », *Annals of Regional Science*, vol. 43, n° 1, mars 2009, p. 251-265.
- Aturupane, C., S. Djankov et B. Hoekman (1999). « Horizontal and Vertical Intraindustry Trade between Eastern Europe and the European Union ». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135, n° 1, p. 63–81.
- Azhar, A. et R. Elliott (2006). « On the Measurement of Product Quality in Intraindustry Trade ». *Review of World Economics*, vol. 142, n° 3, p. 476-495.
- Baier, S. et J. Bergstrand (2002). « On the Endogeneity of International Trade Flows and Free Trade Agreements », unpublished manuscript, University of Notre Dame.
- Baier, S. et J. Bergstrand (2004). « Economic Determinants of Free Trade Agreements », *Journal of International Economics*, vol. 64, n° 1, p. 29-63.
- Baier, S. et J. Bergstrand (2007). « Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? », *Journal of International Economics*, vol. 71, n° 1, p. 72-95.
- Baier, S. et J. Bergstrand (2009). « Estimating the Effects of Free Trade Agreements on International Trade Flows Using Matching Econometrics », *Journal of International Economics*, vol. 77, 63-76.

- Balassa, B. (1965). « Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage ». *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, n° 2, p. 99-123.
- Balassa, B. (1966). « Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries ». *American Economic Review*, vol. 56, n° 3, p. 466-473.
- Bayoumi, T. et R. Cardarelli (2005). « How Flexible is the Canadian Economy? An International Comparison », Chapter V, Canada: Selected Issues, FMI Country, Rapport n° 05/116, p. 92-99.
- Bergstrand, J. (1985). « The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 3, p. 474-481.
- Bergstrand, J. (1989). « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *Review of Economics and Statistics*, vol. 71, n° 1, p. 143-153.
- Brander, J. (1981). « Intraindustry Trade in Identical Commodities », *Journal of International Economics*, vol. 11, n° 1, p. 1-14.
- Brander, J. et P. Krugman (1983). « A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 15, n° 1, p. 313-321.
- Brulhart, M. (1994). « Marginal Intraindustry Trade: Measurement and the Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, n° 3, p. 600-613.
- Brun, J.-F., C. Carrère, P. Guillaumont et J. de Melo (2005). Has Distance Died? Evidence from a Panel Gravity Model », *World Bank Economic Review*, vol. 19, n° 1, p. 99-120.
- Cameron, R. et K. Loukine (2001). *Canada-European Union Trade and Investment Relations – The Impact of Tariff Elimination*. Trade and Economic Analysis Division, Department of Foreign Affairs and International Trade, Ottawa.
- CBC/MKG (1998). *Facilitating Trade and Investment between Canada and the EU: A Strategy for Moving Forward*. Ottawa/United Kingdom: Conference Board of Canada/MGK International, mai 1998.
- Cernat, L. (2010). « Shaping the Future of EU Trade Policy: How to Maximise the Gains from Trade in a Globalised World? », *Vox.EU* column, 7 septembre 2010.
- Chase, K. (2003). « Economic Interests and Regional Trading Arrangements: The Case of ALENA ». *International Organization*, vol. 57, hiver 2003, p. 137-174.
- Coe, D., A. Subramanian, N. Tamirisa et R. Bhavnani (2002). « The Missing Globalization Puzzle ». FMI Working Papers 02/171, Fonds monétaire international.
- Correa, E. et M. Seccareccia (2009). « The United States Financial Crisis and Its ALENA Linkages ». *International Journal of Political Economy*, vol. 38, n° 2 (été 2009), p. 70-99.

- Cufaro, N. (2003). *Economic Development, Agriculture, and Macroeconomic Policies*. Training Material, National Agricultural Policy Center and Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Dalum, B., K. Laursen et G. Villumsen (1998). « Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns: De-specialisation and 'Stickiness'. *International Review of Applied Economics*, vol. 12, n° 3, p. 423-443.
- Deardorff, A. (1998). « Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? », dans : J. Frankel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago: University of Chicago Press, p. 7-28.
- Disdier, A. et K. Head (2008). « The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade ». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 90, n° 1, p. 37-48.
- Dixit, A. et J. Stiglitz (1977). « Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity », *American Economic Review*, vol. 67, p. 297-308.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes et A. Shleifer (2002). « The Regulation of Entry », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n° 1, p. 1-37.
- Djankov, S., C. Freund et C. Pham (2010). « Trading on Time ». *Review of Economics and Statistics*, vol. 92, n° 1, p. 166-173.
- Durkin, J. et M. Krygier (2000). « Differences in PIB Per Capita and the Share of Intraindustry Trade: The Role of Vertically Differentiated Trade », *Review of International Economics*, vol. 8, n° 4, p. 760-74.
- Eaton, J. et H. Kierzkowski (1984). « Oligopolistic Competition, Product Variety and International Trade ». dans : H. Kierzkowski (Ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford, USA: Oxford University Press, p. 69-83.
- EC-GC (2008). *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*. A Joint study by the European Commission and the Government of Canada, October. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/EU-CanadaJointStudy-en.pdf>.
- European Commission (2010). EU and Canada take stock of historic free trade agreement negotiations. Press release, Brussels, 15 décembre 2010.
- Falvey, R. et H. Kierzkowski (1987). « Product Quality, Intraindustry Trade and (Im)perfect Competition ». dans : H. Kierzkowski (Ed.), *Protection and Competition in International Trade – Essays in Honor of W. M. Corden*. Oxford: Blackwell, p. 143-161.
- Fainštein, G. et A. Netšunajev (2010). « Foreign Trade Patterns between Estonia and the EU ». *International Advances in Economic Research*, vol. 16, n° 3, p. 311-324.
- Feenstra, R., J. Markusen et A. Rose (1998). « Understanding the Home Market Effect and the Gravity Equation: The Role of Differentiating Goods », NBER Working Paper No. 6804, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

- Feenstra, R., J. Markusen et A. Rose (2001). « Using the Gravity Equation to Differentiate Among Alternative Theories of Trade », *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, n° 2 (mai), p. 430-447.
- Felbermayr, G. et W. Kohler (2006). « Exploring the Intensive and Extensive Margins of World Trade », *Review of World Economics* Vol. 142, pp. 642-674.
- Fontagné, L. et M. Freudenberg (1997). « Intraindustry Trade: Methodological Issues Reconsidered », CEPII Working Paper No. 97-01, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Fontagné, L., M. Freudenberg et G. Gaulier (2005). « Disentangling Horizontal and Vertical Intraindustry Trade », CEPII Working Paper No. 2005-10, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Flam, H. et E. Helpman (1987). « Vertical Product Differentiation and North-South Trade ». *American Economic Review*, vol. 77, n° 5, p. 810-822.
- GC (2009). *Seizing Global Advantage – A Global Commerce Strategy for Securing Canada's Growth and Prosperity*. Ministry of Public Works and Government Services, Government of Canada.
- GTAP (2005). *Global Trade Analysis Project 6 Data base*, Center for Global Trade Analysis Department of Agricultural Economics, Purdue University, Indiana, United States.
- Gould, D. (1998). « Has ALENA changed North American Trade? ». Federal Reserve Bank of Dallas, *Economic Review*, First quarter, p. 12-23.
- Greenaway, D., Hine, R., et C. Milner (1994). « Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intraindustry Trade in the UK ». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, n° 1, p. 77-100.
- Greenaway, D., Hine, R. et C. Milner (1995). « Vertical and Horizontal Intraindustry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom ». *The Economic Journal*, vol. 105, p. 1505-1518.
- Grubel, H. et P. Lloyd (1975). *Intraindustry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: John Wiley.
- Hamilton, C. et P. Kniest (1991). « Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intraindustry Trade: A Note », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n° 2, p. 356-367.
- Hanink, D. (1990). « Linder, Again », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 126, n° 2, p. 257-267.
- Head, K. et J. Ries (1999). « Rationalization Effects of Tariff Reductions », *Journal of International Economics*, vol. 47, n° 2, p. 295-320.
- Helpman, E. (1981). « International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition ». *Journal of International Economics*, vol. 11, n° 3, p. 305-340.

- Helpman, E. (1982). « Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory », Discussion Paper, Tel Aviv University.
- Helpman, E. et P. Krugman (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Hoekman, B., P. English et A. Matoo (eds.) (2003). *Development, Trade and the WTO: A Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.
- Hoen, A. et J. Oosterhaven (2006). « On the Measurement of Comparative Advantage ». *Annals of Regional Science*, vol. 40, n° 3, p. 677-691.
- Helpman, E., M. Melitz et Y. Rubinstein (2008). « Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes, » *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, p. 441-487.
- Hu, X. et Y. Ma (1999). « International Intraindustry Trade of China ». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135, n° 1, p. 77-100.
- Hummels, D. et J. Levinsohn (1995). « Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n° 3 (août), p. 799-836.
- Kamps, C. (2006). « New Estimates of Government Net Capital Stocks for 22 OECD Countries, 1960-2001. », FMI Staff Papers, *Palgrave Macmillan Journals*, vol. 53, n° 1, p. 120-150.
- Kandogan, Y. (2003). « Intraindustry Trade of Transition Countries: Trends and Determinants ». *Emerging Markets Review*, vol. 4, n° 3, p. 272-286.
- Krueger, A. (1999). « Trade Creation and Trade Diversion under ALENA ». NBER Working Paper No. w7429, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Krugman, P. (1979). « Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, n° 4, p. 469-479.
- Krugman, P. (1980). « Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade ». *American Economic Review*, vol. 70, n° 5, p. 950-959.
- Krugman, P. (1981). « Intraindustry Specialization and the Gains from Trade ». *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, p. 959-973.
- Lafay, G. (1992). *The measurement of revealed comparative advantages*, dans : Dagenais, M. G. et Muet, P.-A. (eds.), *International Trade Modelling*. London: Chapman & Hall.
- Lancaster, K. (1979). *Variety, Equity and Efficiency*, Columbia University Press, New York.
- Lancaster, K. (1980). « Intraindustry Trade under Perfect Monopolistic Competition », *Journal of International Economics*, vol. 10, n° 2, p. 151-175.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes et A. Shleifer (2008). « The Economic Consequences of Legal Origins », *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n° 2, p. 285-332.

- Leamer, E. et R. Stern (1970). *Quantitative International Economics*. Boston: Allyn et Bacon.
- Leblond, P. (2010). « Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: More to It than Meets the Eye », *Options Politiques*, juillet-août 2010, p. 73-78.
- Leblond, P. et Strachinescu-Olteanu, M. A., (2009) « Le libre-échange avec l'Europe: Quel est l'intérêt pour le Canada? » *Canadian Foreign Policy*, vol. 15, n° 1, p. 60-76.
- Lemaire, D. et W. Cai (2006). « Lost Over the Atlantic? The Canada-EU Trade and Investment Relationship », Report of the Conference Board of Canada, juin 2006.
- Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*, New York: Willey.
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North Holland.
- Lipsey, R. (1976). « Review of Grubel and Lloyd (1975) ». *Journal of International Economics*, vol. 6, n° 3, p. 312-314.
- Maclaren, R. (2008). « Canada-EU Free Trade: A Building Block for Renewed Multilateralism ». SPS Briefing Paper, The School of Policy Studies, University of Calgary.
- Markusen, J. et K. Maskus (2002). « A Unified Approach to Intraindustry Trade and Foreign Direct Investment », dans : P. Lloyd et H. Lee (Eds.), *Frontiers of Research in Intraindustry Trade*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, p. 199-219.
- Piermartini, R. et R. Teh (2006). « Demystifying Modelling Methods for Trade Policy ». WTO Discussion Papers No. 10, Organisation mondiale du commerce, Geneva.
- Proudman, J. et S. Redding (2000). « Evolving Patterns of International Trade ». *Review of International Economics*, vol. 8, n° 3, p. 373-396.
- Pöyhönen, P. (1963). « A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 90, n° 1, p. 93-99.
- Pula, G. (2003). « Capital Stock Estimation in Hungary: A Brief Description of Methodology and Results », MNB Working Paper 2003/07, National Bank of Hungary.
- Raj Adhikari, D. (2009). « Evaluating ALENA – An Impulse Function Approach », *Applied Economics Letters*, vol. 16, p. 353-357.
- Romalis, J. (2007). « ALENA's and CUFTA's Impact on International Trade », *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, n° 3, p. 416-435.
- Sarisoy Guerin, S. et C. Napoli (2008). « Canada and the European Union: Prospects for a Free Trade Agreement, » Centre for European Policy Studies (CEPS) Working Document n° 298, juillet 2008.
- Santos Silva, J. et S. Tenreyro (2006). « The Log of Gravity, » *The Review of Economics and Statistics*, vol. 88, p. 641-658.

- Stiglitz, J. (1987). « The Causes and Consequences of the Dependence of Quality of Price », *Journal of Economic Literature*, vol. 25, p. 1-48.
- Stanford, J. (2010). *Out of Equilibrium-The Impact of EU-Canada Free Trade on the Real Economy*. Ottawa : Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Taylor, L. et R. von Armin (2006). « Modelling the Impact of Trade Liberalization – A Critique of the Computable General Equilibrium Models », *Oxfam International Research Report*, New School for Social Research, New York.
- Thom, R. et M. McDowell (1999). « Measuring Marginal Intraindustry Trade ». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135, n° 1, p. 48-61.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Fund.
- Venables, A. (1985). « Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: The Case of Identical Products and Free Entry », *Canadian Journal of Economics*, vol. 19, p. 1-19.
- Verdoorn, P. (1960). « The Intra-Bloc Trade of Benelux », dans : E. Robinson (Ed.), *Economics Consequences of the Size of Nations*. London: McMillan, p. 327-368.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Vollrath, T. (1991). « A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage ». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n° 2, p. 265-280.
- Wall, H. (2003). « ALENA and the Geography of North American Trade ». Federal Reserve Bank of St. Louis, Revised version (mars/avril), p. 13-26.
- Wakasugi, R. (2007). « Vertical Intraindustry Trade and Economic Integration in East Asia ». *Asian Economic Papers*, vol. 6, n° 1, p. 26-45.
- Yoshida, Y., N. Leitao et H. Faustino (2009). « Vertical Intraindustry Trade and Foreign Direct Investment between Japan and European Countries ». *Atlantic Economic Journal*, vol. 37, p. 351-365.
- Yu, R., J. Cai et P. Leung (2009). « The Normalized Revealed Comparative Advantage Index ». *Annals of Regional Science*, vol. 43, n° 1, p. 267-282.
- Zhang, Y. et D. Clark (2009). « Pattern and Determinants of United States' Intraindustry Trade ». *The International Trade Journal*, vol. 23, n° 3 (juillet-septembre), p. 325-356.

Le Canada et l'Union européenne s'apprêtent à ratifier un accord de commerce que l'on peut qualifier d'historique. Le Canada sera la seule économie au monde à avoir un accès privilégié aux deux premières économies mondiales représentant près de 45 % du PIB mondial : l'Union européenne et les États-Unis. L'Accord économique et commercial global est souvent défini comme un accord de deuxième génération, c'est-à-dire s'intéressant davantage à la mise en place de mécanismes de collaboration plutôt qu'un simple accord de libre-échange. Il rapprochera les économies canadienne et québécoise de celle de l'UE. L'élimination quasi totale des barrières tarifaires et l'abaissement significatif des barrières non tarifaires augmenteront la compétitivité des entreprises canadiennes en Europe.

Thierry Warin est professeur agrégé à HEC Montréal au département des affaires internationales, vice-président du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), chercheur au Centre d'études et de recherches internationales (CÉRIUM) et chercheur invité au Weatherhead Center for International Affairs à l'université de Harvard. Depuis plusieurs années, il se spécialise sur les questions de commerce et de finance internationales, notamment celles en relation avec l'intégration européenne.

 **PRESSES
INTERNATIONALES**
POLYTECHNIQUE

pressespoly.ca

