
The Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)

Les impacts économiques

Mémoire réalisé par
Pierre Méan

Promoteur(s)
Gonzague Vannoorenberghe

Lecteur(s)
Fabio Mariani

Année académique 2017-2018

En vue de l'obtention du titre académique de
Master (120) en sciences économiques, orientation générale à finalité spécialisée

J'adresse mes remerciements aux personnes qui m'ont aidé dans la réalisation de ce mémoire.

En premier lieu, je souhaite particulièrement remercier G. Vannoorenberghe, professeur à l'Université catholique de Louvain, pour son implication et sa disponibilité. En tant que Directeur de mémoire, il m'a guidé durant la réalisation de mon travail et m'a grandement aidé à trouver des solutions pour avancer.

Je remercie également F. Mariani, professeur à l'Université catholique de Louvain, pour sa lecture attentive de mon mémoire.

Je souhaite spécialement remercier F. Demaeyer et F. Louis pour leur précieuse aide à la relecture et à la correction de mon mémoire.

Table des matières

Introduction	5
I Le CETA	7
1 Une brève description	8
II Barrières Tarifaires	14
2 La tarification douanière	15
2.1 Commerce des marchandises et de services	15
2.2 Obstacles au commerce entre le Canada et l'Europe	22
2.3 Profil tarifaire de l'UE et du Canada	26
2.4 Modélisation des flux commerciaux	26
2.5 Présentation des données	30
2.6 Résultats de l'analyse	32
2.7 Remarques sur le modèle économique	41
III Barrières Non-Tarifaires	43
3 Les mesures non-tarifaires	44
3.1 L'investissement	44
3.2 Droits de propriété intellectuelle	49
3.3 Les consommateurs	51
3.4 L'emploi	51
3.5 Règle d'origine	52
3.6 Situation avec le Brexit	54
Conclusion	58
Bibliographie	61

Introduction

Les relations économiques entre le Canada et l'UE sont caractérisées par de forts courants d'échanges et d'investissements bilatéraux. Le commerce entre le Canada et l'Europe a une longue histoire et, leur première relation commerciale est créée en 1959 avec l'accord Euratom.¹ Il s'agit d'un accord entre la Communauté Européenne de l'énergie atomique et le gouvernement canadien, avec pour objectif de mettre sur pied une coopération dans les utilisations de l'énergie nucléaire. Par la suite, plus de 400 accords économiques ont été négociés entre l'UE et le Canada, portant principalement sur la sécurité sociale, la prévention de la double imposition, la prévention de l'évasion fiscale et la coproduction audiovisuelle (Commission Européenne et Gouvernement du Canada)².

Dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Canada a sérieusement libéralisé son commerce intérieur en réduisant ou en éliminant les barrières tarifaires. Ceci est dans le but de minimiser leur dépendance au commerce américain, étant donné que toute la valeur ajoutée du commerce extérieur provenait d'une seule et même source (Richard, Cameron et Loukine, 2001). Commercer avec un seul partenaire étranger était une situation très dangereuse pour les Canadiens, ils étaient exposés à une grande vulnérabilité des marchés américains. De ce fait, le Canada a décidé de renforcer ses liens commerciaux avec d'autres partenaires économiques (FTAA)³ dans le but de diminuer cette situation de dépendance. L'accumulation de nouveaux partenaires commerciaux n'implique aucunement une réduction des échanges commerciaux avec son premier partenaire économique, les Etats-Unis. Ceci se traduit par une augmentation de l'activité canadienne, et si le commerce avec les Américains ne cesse d'augmenter tout en développant un partenariat avec d'autres régions non américaines, ça ne peut être que bénéfique pour eux (Richard et al.).

Le partenaire commercial le plus indéniable pour un traité de libre échange avec le Canada, après les Etats-Unis, est l'Union Européenne, pour la raison qu'il est son deuxième partenaire commercial. C'est un choix judicieux étant donné que l'Union Européenne est une puissance économique en pleine croissance, des candidats ne cessent de vouloir développer des relations commerciales avec celle-ci. Par ailleurs, l'Europe est considérée comme étant la région économique qui possède la majorité des échanges et des investissements au monde alors que l'Europe de l'Est et l'Europe Central demeurent toujours en pleine croissance. L'UE représente déjà plus de commerce et d'investissement que n'importe quelle autre région du monde, et les expansions prévues en Europe de l'Est et en Europe du Sud et Centrale créeront un marché de quelque 550 millions d'euros (Richard, Cameron et Loukine, 2001).

1. Euratom est un organisme public européen qui a pour but de faire de la recherche dans le domaine du nucléaire pour continuer à améliorer la sécurité, la sûreté et la radioprotection.

2. Référence numéro 25.

3. Accord de libre-échange des Amériques

Le commerce bilatéral de biens et de services entre l'UE et le Canada a atteint près de 64,5 milliards d'euros en 1999 (Richard, Cameron et Loukine, 2001). L'UE est également la deuxième source et destination de l'investissement direct étranger canadien après les États-Unis. Un peu moins de 20 % du stock d'investissement direct canadien à l'étranger ont été placés dans l'UE, et un peu moins de 20 % du stock d'investissement étranger direct au Canada proviennent de l'Union européenne (Richard et al.). L'achèvement du marché unique européen et l'introduction de l'euro offrent de nouvelles opportunités pour les entreprises canadiennes.

Des consultations bilatérales ont déjà montré que les positions de l'UE et du Canada sont alignées sur la grande majorité des questions inscrites à l'ordre du jour du commerce multilatéral (Commission Européenne et Gouvernement du Canada)⁴. Des travaux considérables ont été entrepris pour parvenir à un accord sur les diverses questions commerciales restantes. Les deux parties coopèrent et reconnaissent la complexité croissante des questions de commerce et d'investissement (Commission Européenne et al.).

L'objectif de ce mémoire est d'explorer et de mesurer certaines des conséquences économiques pour l'UE et le Canada de l'élimination des tarifs d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. C'est un élément important, quoique préliminaire, de l'évaluation recommandée par le comité sénatorial. Ce document est destiné à fournir une indication des impacts généraux de la libéralisation tarifaire entre les deux régions. D'autres facteurs importants, tels que les barrières non tarifaires, la libéralisation du commerce des services et des investissements et les considérations relatives aux règles d'origine, peuvent influencer les résultats. Ceux-ci sont également étudiés, mais dans une moindre ampleur et non empiriquement. En outre, certains secteurs, en particulier les sous-secteurs de l'agriculture aux tarifs prohibitifs, ne sont pas suffisamment pris en compte par l'approche choisie en raison d'une sélection de vingt secteurs. Gardant ces réserves à l'esprit, les grandes lignes du reste de ce document sont les suivantes :

1. Un résumé des grandes lignes de l'accord du CETA.
2. Un examen quantitatif des tendances du commerce entre l'UE et le Canada, qui s'ensuit du modèle économétrique de l'équation de gravité et une analyse des régressions obtenues.
3. Un examen qualitatif de plusieurs mesures non-tarifaires, si le CETA est ratifié.
4. Une conclusion générale des effets possibles du CETA.

4. Référence numéro 25.

Première partie

Le CETA

Chapitre 1

Une brève description

Le CETA (*The Comprehensive Economic and Trade Agreement*), ou l'AECG en anglais, est un nouveau traité de libre échange, dit de nouvelle génération. C'est un accord économique et commercial global, duquel la finalité fondamentale serait de faciliter les échanges entre l'UE et le Canada, en produits et en services. Nonobstant, l'accord ne se contente pas de se restreindre à la révocation des tarifs douaniers entre les parties contractantes, cela va plus loin dans la mesure où, les barrières non tarifaires, les normes sociales, sanitaires, environnementales et de l'emploi sont des dimensions intégrées dans l'entente. Relativement aux accords actuels, le CETA serait qualifié comme étant le traité le plus moderne et le plus avancé, en réponse aux nouvelles opportunités possibles pour les entrepreneurs, les sociétés et les consommateurs, que ce soit en Europe ou au Canada. L'adoption d'un tel accord entre l'UE et le Canada devrait tendre à solidifier leur alliance, déjà forte jadis.

L'ouverture des frontières et l'abandon de 99 % des lignes tarifaires européennes et 98 % des lignes tarifaires canadiennes par l'accord du traité de libre échange (Commission Européenne, 2017)¹, devraient donner lieu à un accès libre des entreprises européennes sur le marché canadien, et vice versa. Par ailleurs, les investisseurs européens pourront avoir accès aux marchés publics canadiens pour chacun de ces niveaux, à savoir, les entreprises européennes pourront saisir de nouvelles opportunités sur les marchés attribués par le gouvernement canadien et par les municipalités canadiennes, pour lesquels les marchés s'élèvent à, respectivement, près de 11,2 milliards d'euros et 73,6 milliards d'euros par an (Commission Européenne, 2017)², sans endurer de discriminations. En vertu de la suppression à peu près de la totalité des tarifs douaniers, les entreprises européennes pourraient engendrer des gains économiques importants, soit 590 millions d'euros par an, et les échanges euro-canadiens devraient croître de 23 % pour induire une plus-value de 12 milliards d'euros du PIB européen par an (Federal Ministry for Economic Affairs and Energy)³. Parmi d'autres mesures, les entreprises fournissant des services

1. Référence numéro 20.

2. Référence numéro 24.

3. Référence numéro 13.

peuvent envoyer temporairement des employés sur le territoire afin de fournir le service adéquat, une diminution des coûts pour les PME dans le but de favoriser le commerce, ... Une règle commune est établie entre l'UE et le Canada sur le commerce pour perpétuer une certaine prospérité.

Ainsi donc, le traité du libre échange du CETA serait l'un des plus importants traités négociés par l'Union Européenne et qui, traditionnellement aux autres traités, ne se limite pas que sur les dimensions de droits de douane et des mesures préférentielles entre les contractants. Le CETA est un traité fort ambitieux qui, en plus d'abolir les tarifs douaniers, entreprend de réduire les obstacles non tarifaires au commerce, d'instaurer un système d'investissement stable et favorable aux entreprises canadiennes et européennes, de promouvoir la coopération à travers des règlements, d'améliorer l'accès au marché des services, de faciliter la participation des entreprises aux marchés publics et de promouvoir la mobilité personnelle. Il y a également d'autres dimensions traitées telles que le travail, l'environnement et le développement durable.

Le Canada se positionne comme étant le 10e partenaire commercial de l'Europe, tenant en 2016, pour un stock d'exportation de 29,2 milliards d'euros en biens (2 %) et un stock d'exportation 11,8 milliards d'euros en services (Commission Européenne, 2018)⁴. Quant à l'Union Européenne, elle se place, après les États-Unis, comme second partenaire commercial du Canada avec des stocks d'exportation à hauteur de 35,2 milliards d'euros en biens (9,6 %) et 18 milliards d'euros en services (Commission Européenne). La grande union relationnelle existante entre l'UE et le Canada a pu consentir, en matière d'investissement, à une accélération des FDI (*Foreign Direct Investment*). Le Canada se place en 4e place avec un investissement étranger à hauteur de 250.1 milliards d'euros en 2016 en Europe, tandis que l'UE se positionne en seconde place avec un investissement étranger à hauteur de 264.6 milliards d'euros en 2016 au Canada (Commission Européenne).

Le Canada et l'Union Européenne ont commencé à négocier le traité le 6 mai 2009 au sommet UE-Canada de Prague, en réponse à une étude menée en octobre 2008 par la Commission européenne et le gouvernement canadien sur l'évaluation des coûts et des avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'UE et le Canada. Le traité fut conclu durant le sommet UE-Canada à Ottawa le 26 septembre 2014 et les négociations se sont poursuivies subséquemment, pour aboutir à une publication du texte final le 29 février 2016. À la date du 5 juillet 2016, la Commission européenne soumet une proposition de texte au Conseil européen visant à adopter le CETA comme un « *accord mixte* »⁵. C'est à cette étape du processus que le texte doit être ratifié par les 28 États Membres de l'UE, pour pouvoir entrer pleinement en vigueur. L'accord a été signé par les deux parties contractantes, le Canada et

4. Référence numéro 30.

5. L'UE dispose d'une «compétence partagée», ce qui signifie qu'ils sont conclus à la fois par les pays de l'UE et les institutions européennes. Il s'agit dans ce cas d'un accord « mixte » auquel les pays de l'UE doivent donner leur consentement.

l'UE, au 30 octobre 2016, auquel il faut attendre le 15 février 2017 pour le consentement du Parlement européen. Étant donné la durée du processus, le CETA a été appliqué provisoirement le 21 septembre 2017, conformément aux chapitres pour lesquels l'Europe est le seul responsable⁶, en attendant sa ratification complète.

Parmi les différents chapitres du CETA, il en existe des plus ambitieux que d'autres, notamment ceux portant sur le développement durable, l'environnement, la création d'emploi, la croissance des entreprises et les normes de travail.

Les conséquences d'une entrée en vigueur de l'accord du CETA sont de divers aspects :

1. *Suppression des lignes tarifaires* : 97,6 % des tarifs douaniers sont éliminés dès la première année de la mise en application du CETA, et après une période de 7 ans, la totalité des droits de douane seront abolis pour les produits industriels (Commission Européenne, 2017)⁷. La suppression des tarifs sur les importations au Canada, estimé à 500 millions d'euros par an, permet aux exportations européennes d'être plus compétitives sur le marché canadien (Commission Européenne, 2017)⁸.
2. *Gain de compétitivité* : les entreprises étrangères acquièrent davantage en compétitivité sur les marchés domestiques au moyen d'une réduction des coûts des produits étrangers pour les consommateurs, d'une facilité accrue dans l'envoi du personnel de façon à pourvoir divers services et de passer outre l'obligation de faire davantage d'essais coûteux pour certains produits.
3. *Marché public* : les sociétés étrangères peuvent pénétrer les marchés publics domestiques sans devoir endurer une concurrence déloyale. Il s'agit d'un des grands privilèges pour les entreprises européennes, étant donné qu'elles pourront participer aux appels d'offres au niveau fédéral, provincial et municipal pour tous les biens et services. Cette faveur est un atout important, en vue des volumes de ces différents marchés pour lesquels les autorités publiques canadiennes achètent pour plusieurs milliards de dollars par an.
4. *Marché des services* : le marché domestique des services est accessible aux entreprises étrangères, à l'exception des services publics. La moitié de la croissance européenne proviendrait de ce marché des services, tout en gardant un contrôle sur les services publics par les gouvernements.

6. La plupart des chapitres, à l'exception des investissements, à savoir, la protection des investissements, son système juridictionnel et l'accès au marché.

7. Référence numéro 20.

8. Référence numéro 26.

5. *Exportations* : l'accord entreprend une ouverture des exportations étrangères sur les marchés domestiques de produits alimentaires et de boissons, à l'exception de ceux qui sont explicitement protégés. L'UE pourra exporter 92 % de ses exportations de produits agricoles et alimentaires au Canada, toutefois des quotas limités seront d'application pour des biens sensibles tels que le boeuf, le porc et le maïs doux, en Europe, et les produits laitiers au Canada. Le marché de la volaille et des oeufs ne sera toutefois pas libéralisé, et devra de ce fait, respecter les prix d'entrée. Les exportations devront malgré tout, satisfaire les réglementations des pays de destinations, notamment, l'utilisation interdite, au sein de l'UE, des hormones dans la viande de boeuf.

6. *Normes européennes/canadiennes* : Les normes en Europe et au Canada seront maintenues à un niveau identique, malgré la diminution des coûts supportés par les exportateurs. « *L'UE et le Canada ont accepté de reconnaître réciproquement leurs certificats d'évaluation de la conformité dans des domaines tels que les appareils électriques, les équipements électroniques et radio, les jouets, les machines et les appareils de mesure.* »⁹ Ceci exprime qu'un organisme évaluant la conformité des produits européens, peut tester la conformité des produits de l'UE destinés à être exportés au Canada, et vice versa. En conséquence, une entreprise européenne souhaitant vendre des jouets au Canada ne devra se soumettre plus qu'à un seul test d'essai pour obtenir le certificat d'évaluation valable au Canada, et vice versa. Cette mesure permet de diminuer grandement les coûts, pour les entreprises et les consommateurs, et d'encourager les petites entreprises à exporter.

7. *Bien-être du consommateur et des PME* : les PME et les consommateurs voient leur bien-être augmenté. En réalité, le CETA sera bénéfique pour les petites et moyennes entreprises « *en supprimant les droits de douane, en facilitant leur participation aux appels d'offres des autorités canadiennes, en éliminant les doubles essais coûteux dans certains domaines, en renforçant la protection des droits d'auteur, en veillant à ce que les imitations de boissons et de produits alimentaires européens traditionnels ne soient pas vendues comme étant des originaux* »,¹⁰ et les consommateurs auront accès à une gamme de choix plus large de biens de consommation à des prix inférieurs, sans enfreindre ou réformer les normes européennes de la sécurité alimentaire.

8. *Certificats* : le traité accorde une reconnaissance mutuelle des diplômes à un plus grand nombre de professions. Les métiers concernés sont les suivants : comptable, architecte, ingénieur, ...

9. European Commission, *Le CETA expliqué*, Comment le réduira-t-il les coûts supportés par les entreprises sans remettre en cause les normes ?, 2017.

10. European Commission, *Le CETA expliqué*, Quels seront les avantages du pour les PME ?, 2017.

9. *Main d'oeuvre* : l'éventualité de travailler au Canada, et vice versa, est grandement facilitée par le CETA. L'objectif visé est de permettre aux entreprises européennes ou canadiennes de développer plus aisément leurs activités à l'étranger, que le personnel d'entreprise et d'autres professions deviennent plus mobile à l'avenir.

10. *Investissements* : une plus grande transparence est à l'ordre du jour dans l'intention d'avantager l'investissement étranger. Pour ce faire, l'accord va « *supprimer les obstacles pour les entreprises européennes qui souhaitent investir au Canada, garantir que tous les investisseurs européens au Canada soient traités de manière égale et équitable, améliorer le climat d'investissement et offrir une plus grande sécurité juridique aux investisseurs en évitant toute discrimination entre les investisseurs nationaux et étrangers, et en n'imposant pas de nouvelles restrictions à l'actionnariat étranger.* »¹¹

Nonobstant, les vastes avantages pour les entreprises et les consommateurs, certaines critiques par rapport au CETA se sont faites ressentir, entre autres le refus de la Wallonie le 20 octobre 2016. La majorité d'entre elles sont du ressort des règlements des litiges et des effets sur l'agriculture européenne :

1. *Les litiges* : une multinationale pourra dorénavant, avec le CETA en vigueur, inculper un État devant un tribunal de justice spécifique en réponse à une politique publique préjudiciable aux activités de l'entreprise et de réclamer des indemnités. Compte tenu de l'indépendance du tribunal de la juridiction de pays européens, les verdictes pourraient trancher plus fréquemment en faveur des multinationales. De ce fait, « *le pouvoir régulateur* » des États Membres seraient drastiquement affaiblis. C'est pourquoi la Commission européenne a limité les motifs pour lesquels les multinationales pouvaient contester les politiques menées par un Etat, ainsi que limiter le pouvoir de décision du tribunal.

2. *l'agriculture* : les garanties de protection de l'agriculture européenne ne sont pas suffisantes, l'accord stipule une application du système des marques par le Canada, et par conséquent, les appellations d'origines contrôlées ne seront plus reconnues. Les agriculteurs européens ne seront plus protégés et deviendront victime d'une concurrence déloyale des producteurs canadiens.

Une mise en garde des dangers du CETA par la Commission Nationale Consultative des Droits de l'Homme dans une publication du 16 décembre 2016 qui recommande de manière exhaustive : « *la réouverture des négociations afin que les enjeux liés aux droits de l'Homme soient pleinement respectés* »

11. European Commission, *Le CETA expliqué*, Comment le va-t-il faciliter l'investissement des entreprises européennes au Canada ?, 2017.

et appliqués. Le Chapitre 21 ouvre la voie au démembrement des normes et standards existants, remettant largement en cause les compétences législatives et réglementaires au sein des Etats Membres, dans l'objectif affiché d'accroître la compétitivité et les échanges ».

Deuxième partie

Barrières Tarifaires

Chapitre 2

La tarification douanière

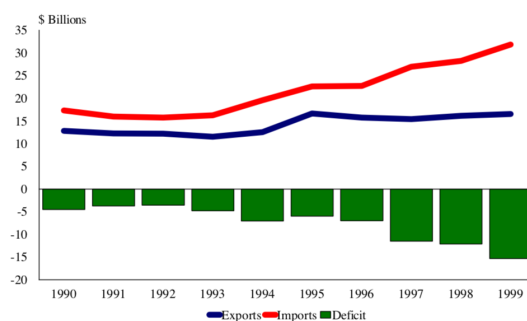
À présent qu'on a expliqué en quoi consistait le CETA, on souhaite se pencher davantage sur les effets d'une suppression totale des barrières tarifaires sur les échanges commerciaux entre l'UE et le Canada. Ceci a pour but de déterminer quels sont les avantages tirés par l'UE et par le Canada au niveau du commerce en signant l'accord du CETA. Pour ce faire, on commence par analyser le commerce des marchandises et des services. Ensuite, on observe quels sont les obstacles au commerce rencontrés par l'UE et par le Canada. Puis, les profils tarifaires seront pris en compte pour voir dans quel proportion les marchandises sont taxées. Et pour finir, on utilisera le modèle de gravité pour quantifier les effets des droits de douanes sur les échanges commerciaux. Les barrières non tarifaires ne sont pas abordées dans ce chapitre étant donné que seuls les barrières tarifaires ont été développées de manière empirique, mais elles seront présentées dans le prochain chapitre.

2.1 Commerce des marchandises et de services

Tout d'abord, en 1990, le commerce de marchandises et de services entre le Canada et l'UE était assez stable, 39,2 milliards de dollars (Statistics Canada, 2001), mais à partir de 1994, les importations canadiennes ont commencé à s'intensifier. En 1999, les importations canadiennes ont doublé par rapport à 1993, alors que les exportations ont connu qu'une progression de 4 milliards en passant à 16 milliards de dollars. Le commerce de marchandises et de services s'élève à 65 milliards de dollars en 1999 (Richard A., Cameron R., et K. Loukine, 2001).

À l'aide de la figure 2.1, on peut observer un gap négatif de plus en plus important entre les exportations et les importations canadiennes pour l'Union Européenne, ce qui exacerbe le déficit commercial du Canada avec l'Europe entre 1990 et 1999. L'alourdissement du déficit commercial du Canada de 11 milliards de dollars s'explique par la hausse constante des importations en provenance de l'Europe et

un ralentissement des exportations canadiennes vers l'Union Européenne (Richard A., Cameron R., et K. Loukine, 2001).



Source: Statistics Canada

FIGURE 2.1 – Commerce euro-canadien, 1990-1999.

De plus, le CETA est un accord de libre échange contracté entre deux économies développées, dont la puissance économique est élevée. Effectivement, le PIB total de l'UE se chiffre à 14.600 milliards d'euros (Union Européenne, 2018) en 2015, dépassant celui des États-Unis et beaucoup plus élevé que celui du Canada, qui s'élève approximativement à 1.500 milliards d'euros (Gouvernement du Canada, 2017). Néanmoins, le revenu par habitant au Canada est plus élevé que celui de l'UE, en 2015 le PIB par habitant était respectivement 37.469 euros (le Québec économique, 2016) comparativement à 26.600 euros (Eurostat, 2016). Quant aux taux de croissance annuel moyen, on peut remarquer dans le tableau suivant qu'il est également plus important au Canada qu'en Europe, respectivement 4,5 % contre 2,4 % au cours de la période de 2005 à 2015. De ce fait, l'économie européenne est moins dynamique que celle du Canada.

	Canada			Union Européenne		
	2005	2015	2005-2015	2005	2015	2005-2015
PIB (milliard €)	903	1.641	4,5 %	11.600	14.600	2,4 %
PIB par habitant (€)	29.200	37.469	2,9 %	23.500	26.600	2,1 %

TABLE 2.1 – PIB du Canada et de l'UE.

Ce taux de croissance plus important au Canada devient significative sur une longue période de temps, étant donné que l'économie canadienne a augmenté de 81,5 % alors que l'économie européenne a augmenté de 25,9 % au cours de la même période.

Ensuite, l'UE a exporté et importé du Canada pour, respectivement, 53,70 milliards d'euros et 41 milliards d'euros (Commission Européenne, 2018) de biens et de services en 2016. D'après la figure 2.2, les exportations entre l'UE et le Canada n'ont cessé d'augmenter à travers le temps, hormis les années 2009 (-8 %) et 2014 (-2 %). Au niveau de la composition des exportations européennes vers le Canada en 2016, les deux tiers sont attribuées aux marchandises (66 %), et seulement un tiers aux services (34 %).

Au regard de la situation au Canada, les exportations vers l'UE se chiffrent donc à 41,00 milliards d'euros de biens et de services pour l'année 2016 (Commission Européenne, 2018)¹. Ceci représente une hausse par rapport à la période de 2005 à 2015. Le schéma des exportations canadiennes tend à suivre le même parcours que celui de l'UE, également avec des périodes creuses, comme l'année 2009 (-25 %). Selon les données de la Commission Européenne, les exportations canadiennes se composent d'une plus grande part des services exportés qu'en Europe, avec 71 % pour les marchandises et 29 % pour les services.

La balance commerciale de l'UE est positive, autrement dit, l'Europe exporte davantage que ce qu'elle importe au Canada. L'écart entre les exportations et les importations de la période de 2005 à celle de 2015 s'est creusé, pour y atteindre un pic de 13,5 milliards d'euros en 2015 (Figure 2.2).

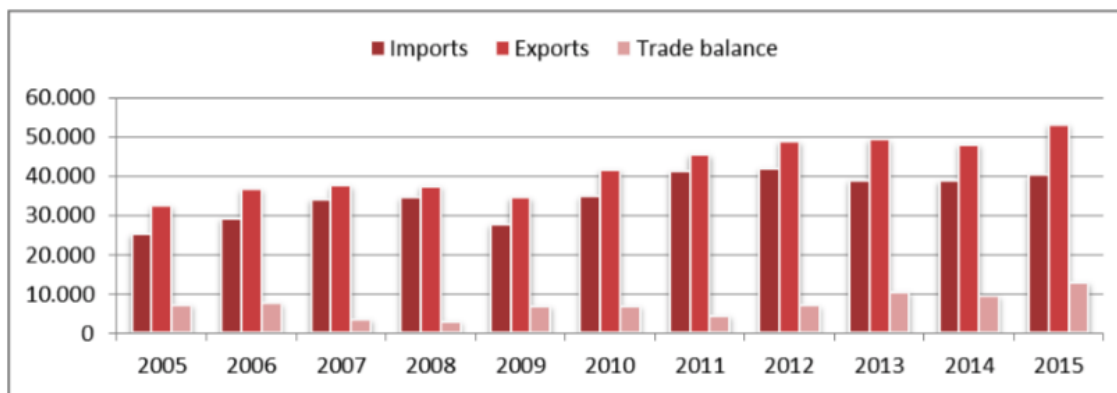


FIGURE 2.2 – Exportations, importations et balance commerciale (millions d'euros) de l'UE avec le Canada.²

D'après le tableau 2.2, le Canada est devenu, en 2017, le 10e partenaire commercial de l'UE, avec une valeur approximative de 69.000 millions d'euros. Cela représente 1,9 % du commerce total de biens de l'UE. Les États-Unis et la Chine sont de loin les plus importants partenaires commerciaux de l'UE, puisqu'à eux deux, ils représentent une part de 32,2 % des échanges totaux de marchandises (16,9 % pour les USA et 15,3 % pour la Chine). Tandis que l'UE se positionne comme le 2e partenaire com-

1. Référence numéro 30.

2. European Commission, *The economic impact of the comprehensive economic and trade agreement (CETA)*, Overview over EU-Canada economic and trade relations, p.11, 2017.

mercier du Canada, après les États-Unis, pour une valeur commerciale de 74.770 milliards d'euros (9,6 % du commerce total de marchandises du Canada). Les États-Unis sont une fois de plus le partenaire commercial le plus important, avec une part impressionnante dans le commerce canadien (63,4 %). Il représente à lui seul presque deux tiers du commerce total de marchandises au Canada. On peut observer que les cinq premiers partenaires commerciaux du Canada représentent 88,40 % de son commerce total de marchandises, autrement dit, on peut constater que le Canada a un ratio de dépendance de son commerce de biens assez élevé, surtout par rapport aux États-Unis.

Canada				Union Européenne			
Rang	Partenaire commercial	Valeur	Part	Rang	Partenaire commercial	Valeur	Part
1	USA	491.924	63,4 %	1	USA	632.021	16,9 %
2	EU 28	74.770	9,6 %	2	Chine	573.023	15,3 %
3	Chine	67.119	8,7 %	3	Suisse	261.220	7,0 %
4	Mexique	30.750	4,0 %	4	Russie	231.280	6,2 %
5	Japon	20.660	2,7 %	10	Canada	69.182	1,9 %
Total	Monde	784.161	100 %	Total	Extra EU28	3.518.361	100 %

TABLE 2.2 – Classement des partenaires commerciaux dans le commerce total des biens pour l'UE et le Canada en 2017 (en million €).³

Et en se référant au tableau 2.3, pour les marchandises en 2017, l'UE a importé et exporté au Canada pour, respectivement, environ 31 milliards d'euros et un peu plus de 37 milliards d'euros. La catégorie de produits le plus exporté par l'UE est celle des « *machines et appareils* », représentant 23,3 % des exportations européennes et 12,8 % des importations européennes. Tandis que pour le Canada, c'est la catégorie « *Perles, métaux précieux et ouvrages en ces matières* » qui est le plus exporté, représentant 32,8 % des exportations canadiennes et 0,7 % des importations canadiennes. Les autres catégories de produits importantes à l'exportation européenne sont les suivantes : l'équipement de transport (18,7 %) et les produits des industries chimiques ou des industries connexes (17,3 %). Tandis que les autres catégories importantes à l'importation européenne sont : les produits minéraux (16,4 %) et les machines et appareils (12,8 %). Les différents produits dans lesquels l'UE a une balance commerciale fort positive sont dans les machines et appareils (+4,790 milliards d'euros), l'équipement de transport (+4,371 milliards d'euros) et les produits des industries chimiques ou des industries connexes (+4,367 milliards d'euros). Nonobstant, l'UE enregistre un déficit commercial, le plus élevé avec le Canada, pour les perles, les métaux précieux et les ouvrages en ces matières (-10,040 milliards d'euros), les produits minéraux (-2,549 milliards d'euros) et les produits de légumes (-1,266 milliards d'euros).

3. European Commission, *European Union, Trade in goods with Canada*, p.8-9, 2018

Les catégories de produits les moins commercées entre l'UE et le Canada sont les suivantes : armes et munitions (0,1 %) et objets d'art et d'antiquités (0,1 %). Au total, la balance commerciale de l'UE reste positive, comptabilisant un surplus de 6,310 milliards d'euros (Table 2.3).

Nr.	HS section	Exportations européennes	Importations européennes	Balance commerciale
I	Les animaux vivants ; produits animaux	387	330	57
II	Produits de légumes	391	1.657	-1.266
III	Graisses et huiles animales ou végétales	145	30	115
IV	Produits alimentaires, boissons, tabac	2.578	597	1.981
V	Produits minéraux	2.593	5.142	-2549
VI	Produits des industries chimiques ou des industries connexes	6.534	2.167	4.367
VII	Plastiques, caoutchoucs et articles en ces matières	978	319	659
VIII	Cuirs et peaux bruts et sellerie	293	93	200
IX	Bois, charbon de bois et liège et ouvrages en ces matières	232	417	-185
X	Pâte de bois, papier et carton	428	453	-25
XI	Textiles et articles textiles	844	166	678
XII	Chaussures, chapeaux et autres coiffures	275	12	263
XIII	Articles en pierre, en verre et en céramique	489	49	440
XIV	Perles, métaux précieux et ouvrages en ces matières	259	10.299	-10.040
XV	Métaux communs et articles en ces matières	2.186	1.257	929
XVI	Machines et appareils	8.802	4.012	4.790
XVII	Équipement de transport	7.064	2.693	4.371
XVIII	Instruments optiques et photographiques, etc.	1.557	907	650
XIX	Armes et munitions	37	22	15
XX	Articles manufacturés divers	719	144	575
XXI	Objets d'art et d'antiquités	55	46	9
XXII	Non classés	899	624	275
Total		37.746	31.436	6.310

TABLE 2.3 – Flux commercial par HS section parmi l'UE et le Canada en 2017 (en million €).⁴

Le commerce de services entre l'UE et le Canada est moins important que celui des marchandises, mais il ne cesse de croître depuis 2010. En 2016, les exportations de l'UE se chiffraient à 18,5 milliards d'euros, tandis que les importations européennes s'élevaient à 11,8 milliards d'euros (Table 2.4). Ceci donne une balance commerciale positive de 6,7 milliards d'euros pour l'année 2016. Cependant, ces résultats ne prennent pas en compte les services incorporés dans les produits manufacturés.

4. European Commission, *European Union, Trade in goods with Canada*, p.6, 2018
4. Note méthodologique en annexe ??

La tendance haussière des exportations européennes de services vers le Canada s'est révélée significative, étant donné que les exportations se sont accrues, sur la période de 2004 à 2016, de 131 %, passant de 8 milliards d'euros à 18,5 milliards d'euros⁵. Sur cette même période de temps, les importations de services de l'UE ont connu une croissance significative, mais moindre, de 69 %, allant de 7 milliards d'euros à 11,8 milliards d'euros (Commission Européenne, 2017)⁶.

La balance commerciale de services de l'UE est devenue davantage excédentaire à travers le temps, ainsi donc, les industries européennes auraient gagnées en avantage comparatif dans les services par rapport aux industries canadiennes. L'excédent commercial est passé, sur la période 2010-2016, de 4,8 milliards d'euros à 6,7 milliards d'euros (+40 %) (Table 2.4).

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exportations	14,8	15,7	17,4	17,7	16,5	15,9	18,5
Importations	10	10,4	11,6	11,7	11,4	12,1	11,8
Balance commerciale	4,8	5,3	5,8	6	5,1	3,8	6,7

TABLE 2.4 – Commerce de services de l'UE avec le Canada (en milliard €).⁷

Tandis que dans le tableau 2.5, on peut observer quels sont les secteurs qui stimulent la croissance des échanges des services entre l'UE et le Canada. Le secteur des voyages est la catégorie des services qui a le plus grand excédent commercial (+1,34 milliards d'euros), suivi par le secteur du transport (+1,15 milliards d'euros) et le secteur financier (+1,10 milliards d'euros). Ces trois secteurs sont le plus exportés par l'UE en 2015, en ajoutant la catégorie autres services aux entreprises (+3,66 milliards d'euros).

En décomposant le secteur du transport, on peut remarquer que les sous-secteurs les plus importants sont le transport maritime et le transport aérien. En effet, à eux deux ils représentent presque la totalité de l'excédent commercial des services de transport (+1,116 milliards d'euros) (Table 2.5).

Les secteurs pour lesquels les exportations européennes sont moins importantes sont : les services postaux et de messagerie, services de maintenance et de réparation et autres services. Le surplus commercial de ces trois secteurs n'équivaut qu'à 608 millions d'euros (Table 2.5).

5. European Commission, *The economic impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement*, p.14, 2017

6. Référence numéro 24.

7. Eurostat, *EU – Canada Summit, Record EU surplus in trade in goods with Canada of 7 billion in 2015...*, p.4, 2016

Services	Exportations EU	Importations EU	Balance commerciale
- Voyage	4.067	2.723	1.344
- Transport	3.915	2,765	1,150
- - Transport maritime	1.899	1.061	838
- - Transport aérien	1.678	1.399	278
- - Autres modes de transport	311	276	36
- - Services postaux et de messagerie	25	29	-5
- Services financiers	1.444	348	1.096
- Services de télécommunications, d'informatique et d'information	1.776	899	877
- Services non attribués	742	10	732
- Les frais d'utilisation de la propriété intellectuelle n.i.e.	987	365	623
- Services d'assurance et de retraite	416	113	303
- Autres services aux entreprises	3.664	3.375	289
- Construction	185	52	133
- Services de maintenance et de réparation, n.i.e.	550	826	-276
- Autres services	254	581	-327
Services	17.997	12.055	5.942

TABLE 2.5 – Commerce de services de l'UE avec le Canada (en million €).⁸

Cependant, les relations économiques et commerciales entre l'UE et le Canada ne se limitent pas qu'aux échanges de biens et de services, les investissements directs étrangers (FDI) sont d'autant concernés. D'après la figure 2.3, les stocks FDI européens sont plus important que les stocks canadiens sur la période 2005-2015. Cependant, le niveau des stock de FDI canadiens, comparé à la taille relative du Canada, est plus important que celui de l'UE. Ainsi donc, l'économie canadienne contribue davantage à l'économie de l'UE qu'inversement. Le stock d'entrée canadien a connu une augmentation de 300 % sur la période 2005-2015, contrairement à l'UE (+264 %). L'intensité de la relation d'investissement existante parmi l'UE et le Canada est liée avec la relation économique qu'ils entretiennent.

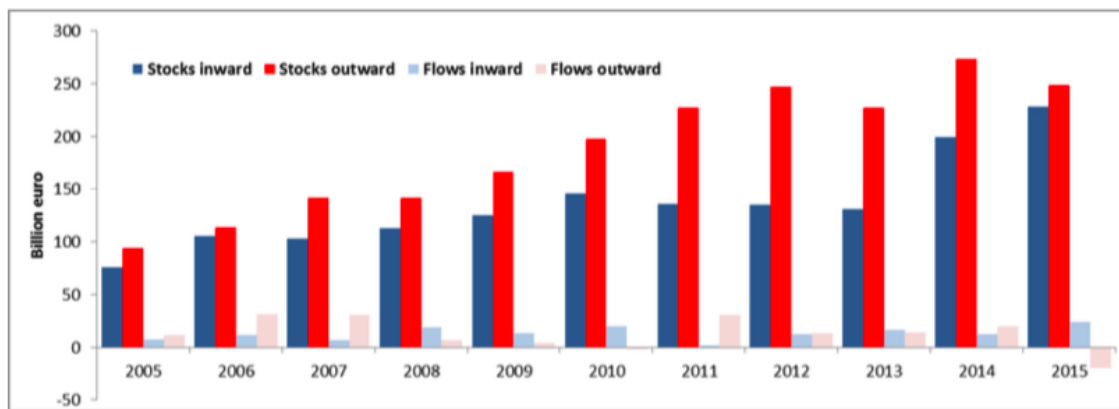


FIGURE 2.3 – Stocks et flux d'IDE entrants et sortants de l'UE avec le Canada (en milliards d'euros).⁹

8. European Commission, *The economic impact of the comprehensive economic and trade agreement (CETA)*, Overview over EU-Canada economic and trade relations, p.15, 2017.

Ainsi donc, les pays ayant libéralisés leur commerce ont connu une augmentation de la production des marchandises et des services possédant un avantage comparatif et les FDI ont également augmenté.

2.2 Obstacles au commerce entre le Canada et l'Europe

Les deux grandes catégories d'obstacles pouvant réduire les échanges commerciaux entre les pays sont les suivants : les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires. Uniquement les barrières tarifaires seront retenues dans ce chapitre, et par la suite, plusieurs barrières non tarifaires seront développées. Ce fut un choix délibéré de ne développer que les barrières tarifaires puisque leurs impacts ont été testés empiriquement, ainsi donc on pourra utiliser les résultats obtenus pour calculer les impacts du CETA sur les différents secteurs. Cependant, les tarifs douaniers appliqués sont des tarifs moyens à un certain niveau de digits, par conséquent, cela peut masquer des tarifs inchangés ou qui restent élevés.

Les barrières tarifaires de l'Union Européenne

Les tarifs douaniers appliqués sur les produits en provenance de la mer sont maintenus à un taux élevés, entre 12 % et 23 % en moyenne (World Trade Organization)¹⁰, en dépit de certains allègements tarifaires, ainsi donc, les exportateurs canadiens de poisson, de crevettes et de fruits de mer restent désavantagés. Comme les Canadiens ne peuvent pas bénéficier de ces préférences tarifaires, ils ne peuvent rivaliser avec les producteurs européens. Compte tenu de ces obstacles, les exportations canadiennes de produits de mer vers l'Europe devraient continuer de diminuer.

À la fin des années 90, selon les données de la Commission Européenne, parmi les exportations canadiennes à destination de l'UE, 52 % d'entre elles ne devaient pas payer des taxes, et seulement 48 % en étaient assujetties. Sur ces 48 % d'exportations, 34 % en étaient assujetties à des droits de douane pouvant aller jusqu'à 5 % et 14 % à des droits de douane au-delà de 5 %. Les produits agricoles (10 % des exportations canadiennes vers l'Europe) étaient les seuls biens auxquels les droits de douane étaient supérieurs à 35 %. De manière générale, les tarifs douaniers sur les produits agricoles et alimentaires restent élevés (15,5 %), mais il y a eu une baisse significative de 7 % par rapport à 1996.

9. European Commission, *The economic impact of the comprehensive economic and trade agreement (CETA)*, Overview over EU-Canada economic and trade relations, p.16, 2017.

10. Référence numéro 71.

Les secteurs européens connaissant une grande variation des tarifs douaniers suite à l'accord du CETA sont les suivants :

Top 10 des secteurs affectés - 4 digits		
Code SH	Catégorie	Changement de Tarifs
2403	Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués; tabacs «homogénéisés» ou «reconstitués»; extraits et sauces de tabac.	-48,88 points de %
2402	Cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes, en tabac ou en succédanés de tabac.	-39,13 points de %
2204	Vins de raisins frais, y compris les vins enrichis en alcool; moûts de raisin autres que ceux du n 20.09.	-32,00 points de %
2007	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.	-20,52 points de %
1605	Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés.	-20,11 points de %
1108	Amidons et féculés; inuline.	-19,20 points de %
1604	Préparations et conserves de poissons; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs de poisson.	-18,62 points de %
2009	Jus de fruits (y compris les moûts de raisin) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.	-18,38 points de %
2008	Fruits et autres parties comestibles de plantes, autrement préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommés ni compris ailleurs.	-17,91 points de %
0409	Miel naturel	-17,30 points de %

TABLE 2.6 – Produits européens à 4 digits

Secteurs du top 10 à 2 digits	
Code SH	Catégorie
04	Laits et produits de la laiterie; oeufs d'oiseaux; miel naturel; produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs.
11	Produits de la minoterie; malt; amidons et féculés; inuline; gluten de froment.
16	Préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques.
20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes.
22	Boissons, liquides alcoolisés et vinaigres.
24	Tabacs et succédanés de tabac fabriqués.

TABLE 2.7 – Produits européens à 2 digits

Les barrières tarifaires du Canada

Le Canada est protectionniste en ce qui concerne les produits alimentaires, le textile et les vêtements, en y appliquant des droits de douane élevés pouvant aller jusqu'à 16 % pour la laine et les fibres synthétiques et jusqu'à 21,5 % pour les vêtements (World Trade Organization)¹¹. Le secteur de la construction navale est aussi protégé par des taux avoisinant les 25 % (World Trade Organization). Une progression des droits de douane nuit grandement au commerce entre le Canada et l'Europe, étant donné que l'augmentation des lignes tarifaires entrave les exportations européennes vers le Canada, mais favorise celles des États-Unis envers le Canada.

En comparant les tarifs appliqués entre le Canada et l'Union Européenne selon les données de la Commission Européenne, on constate, qu'en moyenne, les tarifs européens sur les importations canadiennes sont davantage supérieurs par rapport aux tarifs canadiens sur les exportations européennes. On y retrouve des tarifs similaires parmi l'UE et le Canada pour ce qui est des aliments et des boissons préparées. Parmi les exportations européennes à destination du Canada, 48 % d'entre elles ne devaient pas payer des taxes, et seulement 52 % en étaient assujetties. Sur ces 52 % d'exportations, 17 % en étaient assujetties à des droits de douane inférieurs à 5 %, 25 % à des droits de douane compris entre 5 % et 10 %, et 10 % à des droits de douane au-delà de 25 %. Sur la période de 1990 à 1999, les droits de douane canadiens sur les importations européennes ont diminué de plus de 60 %.

11. Référence numéro 71.

Les secteurs canadiens connaissant une grande variation des tarifs douaniers suite à l'accord du CETA sont les suivants :

Top 10 des secteurs affectés - 4 digits		
Code SH	Catégorie	Changement de Tarifs
1601	Saucisses, saucissons et produits similaires, de viande, d'abats ou de sang ; préparations alimentaires à base de ces produits.	-69,58 points de %
1001	Froment (blé) et méteil.	-62,75 points de %
1003	Orge.	-57,75 points de %
0201	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées.	-26,50 points de %
0202	Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées.	-26,50 points de %
8904	Remorqueurs et bateaux-pousseurs.	-25,00 points de %
8901	Paquebots, bateaux de croisières, transbordeurs, cargos, péniches et bateaux similaires pour le transport de personnes ou de marchandises.	-24,17 points de %
8906	Autres bateaux, y compris les navires de guerre et les bateaux de sauvetage autres qu'à rames.	-20,63 points de %
6101	Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles similaires, en bonneterie, pour hommes ou garçonnets, à l'exclusion des articles du n 61.03.	-18,00 points de %
6102	Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles similaires, en bonneterie, pour femmes ou fillettes, à l'exclusion des articles du n 61.04.	-18,00 points de %

TABLE 2.8 – Produits canadiens à 4 digits

Secteurs du top 10 à 2 digits	
Code SH	Catégorie
02	Viandes et abats comestibles.
10	Céréales.
16	Préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques.
61	Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie.
89	Navigation maritime ou fluviale.

TABLE 2.9 – Produits canadiens à 2 digits

2.3 Profil tarifaire de l'UE et du Canada

Analyser le profil tarifaire du Canada et de l'UE est une bonne méthode pour observer les régimes politiques mis en place pour les différents partenaires commerciaux. Par exemple : pour les importations européennes, les marchandises font face à un tarif douanier moyen simple de 5,2 % (Table 2.10). Toutefois, cette valeur peut être fort supérieure à 5,2 %, comme pour les produits agricoles (tarif moyen de 11,1 %).

	Canada			Union Européenne		
	Total	Ag	Non-Ag	Total	Ag	Non-Ag
Simple average MFN applied (2016)	4,1	15,6	2,2	5,2	11,1	4,2
Trade weighted average (2015)	3,1	12,4	2,3	3,0	7,8	2,6
Tariff quotas (in % of tariff lines)		9,7			13,2	

TABLE 2.10 – Profil tarifaire de l'UE et du Canada. ¹²

Quant aux importations canadiennes, la moyenne simple des tarifs douaniers appliqués est de 4,1 %, et le taux moyen sur les produits agricoles et non-agricoles sont, respectivement, de 15,6 % et de 2,2 %. En comparaison avec la moyenne simple des droits appliqués dans l'UE, le Canada impose moins en moyenne leurs biens, mais le taux appliqué sur les produits agricoles est moins important dans l'UE. Un taux de tarifs élevé appliqué sur les produits agricoles démontre une certaine sensibilité des produits et un plus grand protectionnisme de la part de l'UE et du Canada pour leur agriculture.

Étant donné que l'objectif principal de ce mémoire est d'évaluer les effets des tarifs douaniers sur les échanges bilatéraux commerciaux de l'UE et du Canada, le modèle de gravité standard a été utilisé. Cependant, il a été modifié pour y inclure d'autres variables explicatives, notamment les tarifs douaniers. Une description plus détaillée du modèle, et ainsi que les spécifications précises et la vérification des données afin de déceler une relation de causalité des tarifs sur le commerce se trouvent dans l'annexe ??.

2.4 Modélisation des flux commerciaux

L'équation de gravité, introduit par l'économiste néerlandais Jan Tinbergen (1962), est un modèle qui est couramment utilisé ces dernières années pour étudier les relations commerciales entre des pays quelconques. Ce modèle économique est considéré comme l'un des plus stables et des plus robustes, au niveau empirique, pour pouvoir déterminer la variation des échanges commerciaux (Leamer et Levinsohn, 1995). Il a été reconnu, par d'innombrables économistes, comme l'équation pouvant, à l'aide de données empiriques, expliquer et prédire le changement des relations commerciales entre divers pays

12. WTO, ITC, et UNCTAD, *World Tariff Profiles 2017 - Applied MFN tariffs*, p. 62 et 82, 2017

(Disdier et Head, 2008). L'équation prédéfinie du modèle de gravité est la suivante :

$$F_{ij} = G \times M_i \times \left(\frac{M_j}{D_{ij}}\right) \quad (2.1)$$

où le terme F_{ij} de l'équation représente le flux commercial entre le pays i et le pays j , G est une constante, M détermine la taille économique des deux pays, qui est dans la plupart des cas mesurée par PIB, et l'expression D_{ij} désigne la distance entre le pays i et le pays j .

L'équation 2.1 peut être transformée en une équation linéaire avec des logarithmes, afin d'analyser des résultats sous un point de vue économétrique. L'équation devient alors :

$$\ln(F_{ij}) = a + \beta \ln(PIB_i) + \beta \ln(PIB_j) - \beta \ln(D_{ij}) + \epsilon \quad (2.2)$$

Les paramètres utilisés dans l'analyse de l'équation 2.2, le PIB et la distance entre les pays, sont considérés comme stables dans le temps, pour différents pays et selon des méthodes économétriques diverses. Parmi l'un des travaux de Anne-Célia Disdier et de Charles Keith Head (2008), deux économistes, a consisté à prouver l'hypothèse de stabilité à travers le temps du rôle de la distance sur le commerce international. Pour ce faire, une analyse de 1.467 estimations du coefficient de la distance a été effectuée, et pour laquelle ils ont obtenu une dispersion du coefficient estimé avec une moyenne pondérée de 1,07, dont 90 % de ces estimations sont comprises entre 0,28 et 1,55. Nonobstant la dispersion, le coefficient de la distance est, sur plus d'un siècle de données, proche de la valeur de un. Cela vérifie, donc, l'hypothèse de stabilité du coefficient de la distance sur les relations commerciales. Quant aux économistes James E. Anderson et Eric van Wincoop (2003), ils démontrent comment traiter les différences de taille des pays.

Le modèle de gravité exploite énormément de données, par conséquent on y relève fréquemment des données manquantes, et spécialement pour les pays qui ne possèdent pas des institutions de recensement sérieuses et rigoureuses, particulièrement le cas pour les pays peu développés. Silva Santos et Tenreyro (2006), Helpman, Melitz et Rubinstein (2008) et Eaton, Kortum et Sotelo (2011) expliquent différentes méthodes pour prendre en compte l'absence de ces données pour avoir une bonne estimation de l'équation de gravité.

En reprenant les deux facteurs clés de l'équation 2.2, le PIB et la distance se répercutent sur le commerce dans deux directions opposées (Chaney, 2013) :

1. *Le produit intérieur brut* : les exportations d'un pays augmentent proportionnellement à la taille de son économie, et les importations d'un pays s'accroissent comparativement à la taille de l'économie du pays d'origine. C'est pourquoi, les échanges commerciaux sont corrélés positivement à la taille de l'économie des pays.
2. *La distance* : les exportations et les importations entre deux pays diminuent davantage lorsque la distance entre ceux-ci augmente. C'est un facteur qui agit comme un coût du transport sur les biens échangés. C'est pourquoi, les échanges commerciaux sont corrélés négativement à la distance entre les différents pays.

L'équation de gravité s'est complexifiée par la suite pour pouvoir mieux exposer les différentes relations existantes avec le commerce international en prenant en compte d'avantage de variables (ex. : la langue, l'histoire coloniale, la monnaie, ...) (Caliendo et Parro, 2012) . Un beau panel de données est disponible sur le site du CEPIL, disponible sous format stata, reprenant toutes des données qui influencent la relation commerciale entre les pays et peuvent être, donc, incluses dans l'équation de gravité.

Dans les limites de ce mémoire, le modèle de gravité est appliqué pour expérimenter les effets de l'abolition des tarifs douanier entre les différentes nations sur le niveau des échanges commerciaux internationaux. Le projet est de prédire, avec les résultats obtenus, l'évolution du flux commercial entre le Canada et l'Union Européenne, en réponse à l'application provisoire du CETA depuis le 21 septembre 2017.

Dans le développement du modèle de gravité, trois définitions ont été prises en compte pour l'élaboration de l'équation :

1. General Gravity :

$$X_{ni} = G \times S_i \times M_n \times \phi_{ni} \quad (2.3)$$

« Le facteur S_i représente les "capacités" de l'exportateur en tant que fournisseur pour toutes les destinations. M_n capture toutes les caractéristiques du marché de destination n qui favo-

risent les importations de toutes les sources. L'accessibilité bilatérale de n à l'exportateur i est capturée en $0 \leq \phi_{ni} \leq 1$: elle combine les coûts du commerce avec leur élasticité respective pour mesurer l'impact global sur les flux commerciaux. Enfin, G peut être appelée "constante gravitationnelle", bien qu'elle ne soit maintenue constante que dans la section transversale. »

2. Structural Gravity :

$$X_{ni} = \frac{Y_i}{\Omega} \times \frac{X_n}{\Phi_n} \times \phi_{ni} \quad (2.4)$$

« où $Y_i = \sum_n X_{ni}$ est la valeur de production, $X_n = \sum_i X_{ni}$ est la valeur des dépenses de l'importateur pour tous les pays, et Ω_i et Φ_n sont des termes de "résistance multilatérale". ». Cette définition, très utile pour l'analyse, prend en compte la variation du commerce, successivement d'une variation des coûts de transaction.

3. Naive Gravity :

$$X_{ni} = G \times Y_i^a \times Y_n^b \times \phi_{ni} \quad (2.5)$$

C'est une définition importante, selon laquelle, le commerce international entre les nations est proportionnel à la taille de ceux-ci, généralement mesuré à l'aide du PIB.

En réponse de ces trois définitions, les effets fixes par pays doivent être pris en compte, de façon que les observations omises ou non observées ne viennent pas altérer les résultats, importations et exportations d'un pays.

2.5 Présentation des données

Avant d'élaborer l'équation de gravité, une analyse a été effectuée sur les différents secteurs, compte tenu de la suppression de la presque totalité des lignes tarifaires parmi l'UE et le Canada. On peut, ainsi donc, les observer dans les tableaux 2.6 et 2.8. C'est sur ce choix de secteurs que la base de données a été construite, et le top 25 des secteurs européens et canadiens impactés se retrouvent en annexe ???. À présent, les catégories étant choisies, une recherche de la valeur commerciale de celles-ci et de leurs lignes tarifaires a été faite pour pouvoir évaluer le niveau des échanges commerciaux en réponse à une variation des tarifs douaniers. Après que les deux premières bases de données aient été fusionnées (tarifs et valeur commercial), tous les facteurs pouvant être inclus dans le modèle de gravité ont été rajoutés dans la base de données. Un choix arbitraire a été fait sur la sélection des données pour l'équation de gravité, ceci donne comme équation :

$$lTrade_{ijn} = \beta_0 + \beta_1 lGDP_{ij} + \beta_2 lDist_{ij} + \beta_3 lTarif_{ijn} + \beta_4 Common_l_{ij} + \beta_5 Common_c_{ij} + \beta_6 lPop_{ij} + \beta_7 lArea_{ij} + \beta_8 WTO_d_j + \beta_9 WTO_o_i + \beta_{10} FTA_{ij} + u_{ijn} \quad (2.6)$$

Les données utilisées dans l'analyse sont des données transversales, collectées pour chacun des 144 pays du monde pour 20 secteurs, conformément au Système Harmonisé de classification¹³, et pour l'année 2015. Au total il y a 32.291 observations pour l'analyse. Le choix de prendre les 20 secteurs à un niveau de 4 digits est pour éviter que les effets globaux masquent des changements significatifs dans des secteurs sous-jacent. Les données proviennent de trois sites différents : Comtrade, CEPII et l'Organisation Mondiale du Commerce. Les valeurs manquantes dans la base de données ont été exclues de l'analyse.

Comme le modèle de gravité est basé sur des données transversales, on ne tient pas compte de la résistance multilatérale. En fait, le terme de résistance multilatérale (MRT) tient compte des barrières que chaque pays rencontre pour commercer avec d'autres pays et tous leurs partenaires commerciaux. La présence de ce paramètre est important, il permet de passer de la *version traditionnelle* (Rose, 2000) à la *nouvelle version* du modèle de gravité, développé par Anderson et van Wincoop (2003 et 2004), et dans lequel il y a une substituabilité du commerce avec les différents partenaires commerciaux (absent dans le modèle développé dans notre recherche). Par exemple, le commerce entre l'UE et le Canada dépend en partie du coût pour chacun de commercer avec l'autre par rapport aux coûts impliqués

13. « C'est une nomenclature internationale polyvalente élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Il comprend environ 5.000 groupes de marchandises, identifiées par un code à six chiffres et classées suivant une structure légale et logique, et repose sur des règles bien déterminées destinées à faciliter son application uniforme. »

pour chacun d'entre eux dans le commerce avec d'autres pays (Adam et Cobham, 2007). De ce fait, une réduction des barrières commerciales entre le Canada et l'UE réduirait la résistance multilatérale du Canada, ce qui pourrait détourner les échanges bilatéraux vers l'UE.

L'une des grandes critiques du modèle de gravité, dit traditionnel, est de l'utiliser pour examiner des effets de divers variables (ex. : les tarifs douaniers) sur les échanges commerciaux en omettant la MRT (Adam et al., 2007). Ceci a pour conséquence d'obtenir, de manière significatif, une sur-estimation des effets estimés (Baldwin et Taglioni, 2006) et ne permet pas d'améliorer le pouvoir explicative des estimations (Adam et al., 2007).

Pour pouvoir estimer la MRT, il faut utiliser la méthode des effets fixes. C'est pour cela que ce paramètre n'a pas été pris en compte dans l'élaboration du modèle de gravité, étant donné qu'il faut des données de panel. Cependant, ignorer la MRT dans l'équation de gravité pour lequel seulement une paire de pays modifient leurs coûts commerciaux, est relativement négligeable (Behar et al., 2012).

Anderson et van Wincoop montrent que les équations de gravité traditionnelles captent l'impact des seuls coûts commerciaux bilatéraux sur les flux commerciaux, mais ignorent le fait que les régions opèrent dans un monde multilatéral. Par conséquent, les estimations traditionnelles ne parviennent pas à contrôler les termes de l'indice des prix à motivation théorique, qui regroupent les coûts du commerce intérieur et international et, par conséquent, captent la MR. Ils montrent que les flux commerciaux bilatéraux dépendent des coûts commerciaux bilatéraux par rapport à la MR. Le fait de ne pas tenir compte de la MR conduit généralement à surestimer l'importance des changements dans les barrières commerciales sur les flux commerciaux bilatéraux.

La mise en oeuvre de la MRT est utile pour renforcer l'intuition, mais ne convient pas à une mise en oeuvre empirique, et donc, une analyse d'accords commerciaux entre deux pays peut, à des fins pratiques, ignorer la MRT (Behar et al., 2012).

Les variables, hormis les dummy, sont exprimées en logarithme pour obtenir des mesures d'élasticité, autrement dit, obtenir l'élasticité direct de la variable expliquée sur les variables explicatives. Ceci permet de mesurer la variation en pourcentage de la valeur commerciale comme un résultat d'un changement en pourcentage des tarifs douaniers.

Définition des variables pour la régression		
Variabes	Définitions	Sources
$lTrade_{ijn}$	Log de la valeur commerciale entre le pays exportateurs i et le pays importateur j.	COMTRADE
$lGDP_{ij}$	Log du produit du PIB du pays exportateurs i et du PIB du pays importateur j (current US\$).	CEPII
$lDist_{ij}$	Log de la distance entre le pays exportateurs i et le pays importateur j (km).	CEPII
$lTariff_{ijn}$	Log des tarifs douaniers moyens entre le pays exportateurs i et le pays importateur j et pour le secteur n .	OMC
$lPop_{ij}$	log du produit de la population du pays exportateurs i et de la population du pays importateur j (en million).	CEPII
$lArea_{ij}$	Log du produit de la superficie du pays exportateurs i et du pays importateur j (km^2).	CEPII
Common_ l_{ij}	Variable dummy égale à 1 si la langue est commune entre le pays exportateurs i et le pays importateur j.	CEPII
Common_ c_{ij}	Variable dummy égale à 1 si la monnaie est commune entre le pays exportateurs i et le pays importateur j.	CEPII
WTO_ o_i	Variable dummy égale à 1 si le pays exportateurs i est membre du GATT/WTO.	CEPII
WTO_ d_j	Variable dummy égale à 1 si le pays importateur j est membre du GATT/WTO.	CEPII
FTA $_{ij}$	Variable dummy égale à 1 si le pays exportateurs i et le pays importateur j font partis d'un traité de libre échange.	CEPII

2.6 Résultats de l'analyse

La relation de causalité des tarifs douaniers sur les échanges commerciaux inter-pays n'a pu être prouvée, puisqu'il n'était pas possible de prendre une variable instrumentale validant les deux hypothèses fondamentales. Une explication plus approfondie se trouve en annexe ???. Cependant, on peut dire qu'il existe une corrélation négative entre les tarifs et le commerce et, selon le tableau 2.11, si les tarifs douaniers diminuent de 10 points de % entre deux pays, les échanges commerciaux entre eux devraient augmenter de 3,63 %, *ceteris paribus*.

Néanmoins, il faudrait tenir compte de l'interdépendance entre les secteurs et les pays étant donné que les effets directs et indirects de la variation du tarif douanier en dépendent. De ce fait, on se retrouve en équilibre partiel. Assurément les effets ne se limiteront pas qu'à impacter les prix dans un seul secteur, mais tous les secteurs qui achèteront des produits en provenance de celui-ci, et donc l'effet pourrait être sous-estimé. La problème a été simplifié

Par ailleurs, le problème de résistance multilatérale peut être ignoré (Behar et al., 2012) pour l'estimation des coefficients de notre modèle de gravité. Ceci est justifié par le fait qu'on émet l'hypothèse que les tarifs douaniers sont constants à travers le temps.

Dans le tableau 2.11, on y retrouve les différents effets des variables explicatives sur les échanges commerciaux, et ceux-ci sont significatifs à 1 %. Il y a quatre régressions dans le but de démontrer qu'en ajoutant des variables explicatives, on peut être confronté à un problème d'attrition. De ce fait, pour estimer l'équation de gravité finale, on a procédé par étape. Et en effet, on peut constater qu'à la régression 2 on est passé de 82.712 à 32.291 observations en ajoutant uniquement la variable des tarifs. On perd également beaucoup d'observation à la régression 4 avec la variable *War*. En faisant cela, on a pu se rendre compte qu'il ne fallait pas inclure la variable *War* afin de ne pas perdre 95 % de notre échantillon, et ainsi donc, avoir des meilleurs coefficients.

Exportations de l'UE vers le Canada

D'après les résultats de la régression (3) du tableau 2.11, les paramètres sont conformes aux attentes. Ainsi donc, la hausse des tarifs douaniers contribuent négativement aux échanges commerciaux. Le coefficient des tarifs indique que plus celui-ci est élevé, plus le commerce inter-pays sera petit. Cet effet est statistiquement significatif à 1 %.

La valeur du coefficient sur les tarifs révèle qu'une réduction de 10 points de pourcentage des tarifs canadiens devrait stimuler les exportations européennes de 3,63 % vers le Canada, *ceteris paribus*. Selon le tableau 2.10, le tarif moyen pondéré au commerce du Canada est équivalent à 3.1 %. Ceci peut donner à penser qu'une élimination complète des tarifs douaniers sur les produits canadiens pourrait augmenter les exportations européennes, approximativement, de 1,13 %, soit de 430 millions d'euros. De ce fait, les exportations de l'UE bénéficieront de l'abolition des droits de douane du Canada.

Estimation par les MCO				
	lTrade (1)	lTrade (2)	lTrade (3)	lTrade (4)
lGDP	0.397*** (0.004)	0.414*** (0.007)	0.290*** (0.011)	0.330*** (0.050)
lDist	-0.681*** (0.011)	-0.730*** (0.020)	-0.577*** (0.024)	-0.746*** (0.105)
lTariff		-0.242*** (0.014)	-0.363*** (0.015)	-0.279*** (0.064)
lPop			0.143*** (0.014)	-0.060 (0.068)
lArea			0.051*** (0.008)	0.104*** (0.036)
Common_l			0.430*** (0.044)	0.527*** (0.174)
Common_c			0.779*** (0.177)	-0.153 (0.488)
WTO_o			0.530*** (0.110)	-0.221 (0.362)
WTO_d			-0.663*** (0.089)	-0.403 (0.260)
FTA			0.383*** (0.045)	0.319* (0.167)
War				-0.062 (0.171)
_cons	-4.371*** (0.219)	-4.427*** (0.360)	-1.225** (0.520)	-1.390 (2.389)
Observations	82,712	32,291	32,291	1,866
R ²	0.1182	0.1101	0.1260	0.1180

* $\rho < 0.1$; ** $\rho < 0.05$; *** $\rho < 0.01$

TABLE 2.11

Les analyses ci-dessous sont des effets globaux, qui ont tendance à masquer des changements significatifs dans des secteurs sous-jacents. Par conséquent, le commerce européen a été désagrégé en plusieurs secteurs (4 digits), respectant le Système Harmonisé de Classification.

Le tableau 2.12 résume la variation des exportations européennes vers le Canada dans les dix secteurs de l'UE les plus affectés par la suppression des tarifs douaniers. On peut constater que certains secteurs seront davantage impactés par rapport à d'autres secteurs (ex. : le tabac et le miel naturel). Une analyse avec plus de secteurs se trouve en annexe ??

Top 10 des secteurs affectés - 4 digits		
Code SH	Catégorie	Exportations européennes vers le Canada
2403	Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués; tabacs «homogénéisés» ou «reconstitués»; extraits et sauces de tabac.	+17,74 %
2402	Cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes, en tabac ou en succédanés de tabac.	+14,20 %
2204	Vins de raisins frais, y compris les vins enrichis en alcool; moûts de raisin autres que ceux du n 20.09.	+11,62 %
2007	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.	+7,45 %
1605	Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés.	+7,30 %
1108	Amidons et féculés; inuline.	+6,97 %
1604	Préparations et conserves de poissons; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs de poisson.	+6,76 %
2009	Jus de fruits (y compris les moûts de raisin) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.	+6,67 %
2008	Fruits et autres parties comestibles de plantes, autrement préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommés ni compris ailleurs.	+6,50 %
0409	Miel naturel	+6,28 %

TABLE 2.12 – Produits européens à 4 digits

Exportations du Canada vers l'UE

L'analyse se penche maintenant sur l'incidence de l'élimination des tarifs européens sur les exportations canadiennes vers l'UE au niveau global. Comme précédemment, avec le tarif moyen pondéré de l'UE de 3 % (tableau 2.10) et le coefficient des tarifs de -0,363 (tableau 2.11), on pourrait s'attendre à ce que la suppression des droits de douane sur les marchandises européennes augmentent les exportations canadiennes, d'environ, 1,09 %, soit de 340 millions d'euros. L'effet des tarifs douaniers sur le commerce est moins important pour le Canada que pour l'UE, mais les Européens pourraient tout de même considérablement en profiter.

Le commerce canadien a été, tout comme pour l'UE, désagrégé en plusieurs secteurs (4 digits) dans le tableau 2.13. Ce sont également les dix secteurs du Canada les plus affectés par la suppression des tarifs douaniers. On peut également constater que certains secteurs seront plus impactés que d'autres (ex. : les saucisses et les manteaux pour femme). Une analyse avec plus de secteurs se trouve en annexe ??

Top 10 des secteurs affectés - 4 digits		
Code SH	Catégorie	Exportations canadiennes vers l'UE
1601	Saucisses, saucissons et produits similaires, de viande, d'abats ou de sang; préparations alimentaires à base de ces produits.	+25,26 %
1001	Froment (blé) et méteil.	+22,78 %
1003	Orge.	+20,96 %
0201	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées.	+9,62 %
0202	Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées.	+9,62 %
8904	Remorqueurs et bateaux-pousseurs.	+9,08 %
8901	Paquebots, bateaux de croisières, transbordeurs, cargos, péniches et bateaux similaires pour le transport de personnes ou de marchandises.	+8,77 %
8906	Autres bateaux, y compris les navires de guerre et les bateaux de sauvetage autres qu'à rames.	+7,49 %
6101	Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles similaires, en bonneterie, pour hommes ou garçonnets, à l'exclusion des articles du n 61.03.	+6,53 %
6102	Manteaux, cabans, capes, anoraks, blousons et articles similaires, en bonneterie, pour femmes ou fillettes, à l'exclusion des articles du n 61.04.	+6,53 %

TABLE 2.13 – Produits canadiens à 4 digits

Par rapport aux négociations multilatérales, si les tarifs canadiens appliqués aux importations américaines deviennent plus élevés, alors les importations en provenance de l'UE devraient augmenter (Richard, 2001). Ainsi donc, la réduction des droits de douane par rapport à l'ALE entre le Canada et les États-Unis est assez importante pour expliquer les changements dans les exportations canadiennes.

Impacts sur les différents secteurs

L'adoption du CETA pourrait nuire grandement à la réglementation du marché européen, comme par exemple, interdire l'utilisation des OGM dans la production de viande ou dans l'agriculture en Europe (Borrell et Jacquemart, 2017). Cette coopération réglementaire, axée sur le commerce et l'intérêt privé européen et canadien, destitue donc une partie du pouvoir réglementaire des instances démocratiques (Verheecke L., 2017).

La mise en place d'une reconnaissance mutuelle des normes entre l'UE et le Canada pourra permettre d'importer de nouveaux produits alimentaires, inexistants auparavant, qui pourraient ne pas respecter les techniques ou l'usage de produits qui sont interdits en Europe.

Si l'État belge met en place une nouvelle réglementation, ou l'Union Européenne, qui privilégie des enjeux environnementaux et/ou de la santé publique pour protéger les consommateurs, au lieu de

favoriser les intérêts de multinationales, celles-ci pourraient donc réclamer, devant un tribunal d'arbitrage indépendant, des indemnités exorbitantes auprès de l'UE ou de l'État belge si c'est émis par ce dernier (Parlement Européen, 2017)¹⁴. Le CETA donne par conséquent une belle opportunité aux industries agroalimentaire et autres multinationales de demander une compensation s'ils considèrent qu'ils subissent une concurrence déloyale ou que leurs profits pâtissent de la nouvelle réglementation mise en place, même si il s'agit de l'intérêt général. Ce mécanisme procure donc aux multinationales un véritable moyen de pression et de dissuasion de toutes nouvelles réglementations qui pourraient être bénéfique au consommateur.

L'agriculture

Les produits issus de l'agriculture européenne devront endurer une suppression des tarifs douaniers à hauteur de 93,8 %, dont 92,2 % à l'entrée en vigueur provisoire du CETA (Parlement Européen, 2016)¹⁵. Ceci est légèrement moins important pour l'agriculture canadienne, 91,7 % des droits de douane seront éliminés, dont 90,9 % à l'entrée en vigueur provisoire (Parlement Européen). Les produits restant sont classés comme étant sensibles, et ils seront soit exempts d'engagement de libéralisation (ex : les oeufs et les ovoproduits, la viande de dinde et de poulet), soit des contingents tarifaires¹⁶ seront appliqués (ex : les produits bovins, porcins et laitiers).

Selon une recherche du Parlement Européen en 2016, l'UE va augmenter ses contingents en franchise de droits pour le maïs sucré (de 1.333 à 8.000 tonnes pendant six ans), pour la viande de porc (de 12.500 à 75.000 tonnes sur une période de six ans), de bœuf (de 7.640 à 45.840 tonnes sur une période de six ans), et pour le blé de qualité moyenne et basse (de 38.853 à 100.000 tonnes pendant une période de transition de sept ans). Tandis que le contingent tarifaire de 11.500 tonnes de bœuf Hilton de qualité supérieure sera éliminé, mais un nouveau sera créé pour la viande de bison, avec une quantité de 3.000 tonnes en franchise de droits.

Le secteur agroalimentaire sera plus protégé que les autres secteurs, puisque l'UE et le Canada élimineront la quasi totalité des tarifs douaniers dans le secteur industriel (Parlement Européen, 2016)¹⁵. D'après la Commission Européenne, la réduction des tarifs douaniers sur les produits agricoles devraient mener à des exportations agricoles européennes vers le Canada à hauteur de 42 millions d'euros par an.

14. Référence numéro 54.

15. Référence numéro 53.

16. Les contingents tarifaires sont une combinaison de droits de douane et de contingents, dans lesquels les importations inférieures à une quantité spécifique sont soumises à un taux de droit faible (ou nul), tandis que les importations supérieures à cette quantité sont soumises à un taux de droit plus élevé.

La pêche

Les produits issus de la pêche devront subir une suppression totale des tarifs douaniers, aucune exception ne pourra subsister (Commission Européenne, 2017)¹⁷. Étant donné que la pêche est un secteur qui était déjà fort libéralisé entre l'UE et le Canada à cause d'un tarif de la nation la plus favorisée (NPF), 76,4 % des importations canadiennes bénéficiaient déjà d'un tarif douanier de 0 % (Commission Européenne). En conséquence, le Canada a éliminé les droits de douane restants et l'UE a accepté de supprimer 95,5 % de ses lignes tarifaires dès l'entrée en vigueur provisoire du CETA, et les 4,5 % des tarifs restants seront enlevés sur une période pouvant aller jusqu'à 7 ans (Commission Européenne).

L'industrie

L'UE et le Canada ont convenu d'éliminer 100 % des tarifs douaniers sur leurs produits industriels, dont 99,4 % pour l'UE, et 99,6 % pour le Canada dès l'entrée en vigueur du CETA (Commission Européenne, 2017)¹⁷. Par ailleurs, le Canada éliminera ses tarifs sur les navires sur une période de 7 ans.

Les produits sensibles

1. *Les produits laitiers* : ce sont des produits extrêmement protégés étant donné que les droits NPF du Canada se trouvent entre 200 % et 300 % (Commission Européenne, 2017)¹⁷, et ceci limite fortement les importations canadiennes en provenance de l'UE. Par exemple, les importations canadiennes de fromage subissent un contingent tarifaire de l'OMC de 20.412 tonnes, pour lequel 13.472 tonnes sont en provenance de l'UE avec un droit contingentaire de 3,32 cents/kg, alors que les droits NPF sont de 245 % (Commission Européenne). Un nouveau contingent de 17.700 tonnes de fromage sera ouvert par le Canada, et ceci pourrait accroître les exportations européennes de fromage d'environ 128 % (Commission Européenne). De plus, en réponse à l'accord du CETA, le Canada supprimera ses droits sur les concentrés de protéines laitières, et ainsi donc, les exportations de l'UE limitées à 2.500 tonnes augmenteront sans payer les droits NPF canadiens de 270 % (Commission Européenne). En ce qui concerne l'UE, tous les produits laitiers seront libéralisés avec le Canada. Les quotas pour les produits laitiers sont basés sur le principe de licences d'importation, dans le but de garantir l'accès au marché pour les nouveaux arrivants et un flux régulier des produits importés.

17. Référence numéro 24.

2. *La viande de porc* : l'UE accorde au Canada une franchise de droits sur le porc sans hormones de 75.000 tonnes (représentant 0,35 % de la consommation totale européenne de porc). Toutefois, il faut rajouter le contingent tarifaire de l'OMC de 4.625 tonnes (Commission Européenne, 2017)¹⁸. Les quotas européens pour le porc fonctionnent de la même manière que celui des produits laitiers.

3. *La viande bovine* : c'est l'une des parties les plus sensibles lors de la négociation du CETA, puisque d'une part il s'agit d'un produit sensible pour l'UE, et d'autre part c'est un produit que le Canada souhaite exporter massivement en Europe. Un accès restreint au marché européen a été négocié par l'UE, permettant de ne pas affecter les revenus des fermiers. Le quota est limité à 45.838 tonnes de viande bovine sans hormones, représentant à peine 0,6 % du marché total en Europe (Commission Européenne, 2017). Par ailleurs, le quota défini est échelonné sur une période de 5 ans, dans le but de donner du temps au marché européen à s'ajuster progressivement et au marché canadien pour accélérer sa production de viande bovine sans hormones. Il faut aussi du temps pour mettre en place un système de traçabilité solide des exportations de boeuf. Un contingent tarifaire est également négocié pour 3.000 tonnes de bisons (Commission Européenne)¹⁸. Les quotas européens pour la viande bovine sans hormones fonctionnent de la même manière que celui des produits laitiers.

4. *Le blé tendre* : le contingent tarifaire pour le Canada de 100.000 tonnes avec un taux contingentaire équivalent à 0 % sera supprimé par le CETA étant donné que les droits de douane pour le blé tendre seront complètement éliminés (Commission Européenne, 2017)¹⁸.

5. *Le maïs sucré* : il y a un contingent tarifaire européen à droit nul de 8.000 tonnes sur le maïs sucré en conserve, basé sur le principe suivant : premier arrivé, premier servi (Commission Européenne, 2017)¹⁸.

Les produits transformés

Les tarifs douaniers canadiens seront entièrement éliminés sur les aliments transformés, et ceci est bénéfique pour l'agriculture européenne parce que cela représente environ 60 % des exportations agricoles (Commission Européenne, 2017)¹⁸. La suppression de ces tarifs comprend également les aliments suivants : les vins et spiritueux, les boissons gazeuses, le chocolat, les biscuits, les confiseries et les produits à base de céréales, les pâtes et les préparations à base de fruits et légumes.

18. Référence numéro 24.

En conclusion, une fois l'accord signé, l'accès au marché canadien sera particulièrement facilité pour les entreprises européennes pour les vins et spiritueux, les produits agricoles transformés (en particulier le pain et les pâtisseries), les légumes, les fruits, les noix, le sucre et la viande. Tandis que pour les entreprises canadiennes, le marché européen sera plus ouvert pour les céréales, les oléagineux, les légumes, les fruits et les spiritueux (Parlement Européen, 2016)¹⁹. Quant aux produits restants, une politique protectionniste sera maintenue, parce qu'ils seront considérés comme étant des secteurs agricoles politiquement sensibles (ex. : les oeufs et la volaille (Parlement Européen)).

En résumé ...

Le CETA éliminera dès son entrée en vigueur provisoire 98,2 % des tarifs douaniers pour les marchandises canadiennes (total de 98,6 %) et 97,7 % des lignes tarifaires pour les produits européens (total de 99,0 %), les tarifs appliqués aux autres produits devant être libéralisés le seront au cours d'une durée de 7 ans (Commission Européenne, 2017)²⁰. Cependant, il y a des exceptions comme certains produits agricoles qui seront exempts de suppression tarifaire. L'objectif recherché est d'augmenter les échanges entre l'UE et le Canada (Gouvernement du Canada, 2018)²¹ en supprimant ou en réduisant les coûts des exportations et des importations, et ainsi donc, gagner en compétitivité sur les marchés à l'étranger. La suppression des lignes tarifaires ne modifie pas les normes minimales requises des produits exportés.

Une élimination ou une réduction des lignes tarifaires a pour conséquence d'augmenter la production des produits bons marchés, ainsi que d'intensifier les importations des biens coûteux à produire sur le marché domestique. Les effets devraient donc être bénéfiques pour les entreprises et les consommateurs européens et canadiens, étant donné une plus grande diversification des produits disponibles sur le marché et à un prix moindre. Ainsi donc, le coût de production des firmes sera réduit par le biais des inputs moins onéreux, et le pouvoir d'achat des consommateurs sera augmenté pour un certain nombre de produits industriels.

Une libéralisation des produits industriels et des services parmi l'UE et le Canada, devrait accroître les exportations canadiennes pour le moins de 15,6 %, autrement dit, 3,4 milliards d'euros (Richard, Cameron et Loukine, 2001). Tandis que les exportations européennes devraient croître tout au moins de 34 %, à savoir, de 7,1 milliards d'euros (Richard et al.). Une telle augmentation des exportations peut être expliquée par la relation commerciale et économique entretenue entre l'UE et le Canada, se positionnant chacun comme étant le deuxième partenaire économique. Par exemple, en 1999, la valeur des exportations et des importations du Canada s'élevaient, respectivement, à 13,6 millions d'euros et

19. Référence numéro 53.

20. Référence numéro 20.

21. Référence numéro 14.

26,6 millions d'euros (Richard et al.).

Les importations canadiennes en provenance de l'UE devraient davantage augmenter pour les différents secteurs suivants : la haute technologie, les équipements de transport et de machine, l'industrie minière, la sidérurgique et le textile. Quant aux exportations canadiennes vers l'UE, elles augmenteront significativement si les droits protectionnistes pour les secteurs suivants s'estompent : les produits agricoles et les aliments transformés.

La suppression des tarifs avec l'UE et le Canada ne se restreint pas qu'à leurs relations commerciales et économiques, le commerce avec leurs différents partenaires commerciaux sera pareillement influencé. Conformément à une étude européenne, le Canada a l'intention de réduire ses exportations à l'égard de ses partenaires commerciaux non européens, de 84,7 millions d'euros à 847,6 millions d'euros, dans le but de subvenir à la demande européenne croissante. L'UE fera de même en diminuant ses exportations vers les autres marchés. D'après certaines études sur l'abolition des tarifs douaniers, le gain économique pour le Canada et l'UE serait calculé à hauteur, respectivement, de 169,6 millions d'euros et de 508,9 millions d'euros. Ceci représente, en comparaison avec le PIB, un gain multiplié par 4 pour le Canada relativement à l'UE.

2.7 Remarques sur le modèle économique

L'équation de gravité est un modèle économétrique qui simplifie le phénomène étudié, par conséquent, d'autres variables que celles incluses dans le modèle devraient être prises en compte pour analyser avec plus de précision les relations commerciales. Le modèle développé ne tient pas compte, entre autres, des barrières non tarifaires, ce qui devrait pourtant affecter les prédictions d'expansion des échanges commerciaux. Les barrières non tarifaires pourraient faire l'office d'un travail plus approfondi.

Des tarifs particulièrement élevés sont gênants pour les estimations, ceci nuit gravement à la libre circulation des biens, et peut donc, donner des résultats économétriques inexploitable pour modéliser les relations commerciales. Cela peut aller à un point tel, qu'une réduction tarifaire sur des biens pourraient n'avoir aucun effet d'accroissement sur le commerce. C'est pourquoi il est plus favorable de faire une étude distincte des produits ayant des tarifs élevés.

La règle d'origine est un facteur problématique puisqu'elle peut empêcher une marchandise de bénéficier d'un traitement privilégié accordé par un traité de libre échange. En effet, si les règles d'origine sont fortement restrictives, les produits utilisant des inputs importés pourraient ne pas satisfaire les conditions minimales, et par conséquent, le produit manufacturé ne pourra pas bénéficier de la réduction tarifaire. Dans ce cas, une réduction ou une élimination tarifaire ne mènera pas à une création ou à une croissance du commerce.

L'agrégation des tarifs douanier par secteur du Système Harmonisé peuvent biaiser les estimations puisque les tarifs appliqués aux marchandises se situe à un niveau très précis, ça peut aller jusqu'à 12-digits. De plus, les produits agrégés ne donnent qu'un aperçu général des produits moyens et non celui des marchandises à un niveau individuel. Par conséquent, un produit individuel peut évoluer dans la même tournure que la moyenne ou en être affecté dans les mêmes proportions.

Maintenant que les barrières tarifaires ont été étudiées de manière quantitative et qualitative, nous allons examiner les différents impacts du CETA au niveau des barrières non-tarifaires, mais uniquement d'un point de vue qualitatif. Ceci a pour but d'analyser quels sont les impacts du CETA qui sont hors des barrières tarifaires, et examiner si les résultats sont autant favorables que pour les tarifs douaniers pour l'Union Européenne.

Troisième partie

Barrières Non-Tarifaires

Chapitre 3

Les mesures non-tarifaires

3.1 L'investissement

Le CETA est le premier accord commercial et économique qui contient des dispositions concernant la protection des investissements, et étant donné que l'UE est devenu le premier exportateur et importateur mondial de FDI (*Foreign Direct Investment*) (Commission Européenne, 2017)¹, il est crucial que ces investissements à l'étranger soient protégés et que les tribunaux de justice pour régler les différents litiges d'investissement soient efficaces. D'ailleurs, les FDI sont une source de création d'emploi et de croissance économique importante (Commission Européenne), c'est pourquoi le CETA aura pour but de protéger ces investissements en mettant en place des dispositions pour les protéger. Ce système de protection des FDI est une nouveauté en comparaison des traités bilatéraux d'investissement traditionnels.

Les mesures de protection

Ces différentes mesures consistent à assurer aux investisseurs canadiens et européens une sécurité juridique, et donc un plus haut niveau de protection de leurs investissements, tout en maintenant le pouvoir de réglementation des gouvernements afin de poursuivre leurs objectifs de politique publique (la sécurité, la santé, l'environnement, ...) (Commission Européenne, 2016)². La perspective de ces démarches est de constituer un système plus équitable et plus transparent, plus de protection, une plus grande prévisibilité et de ne plus défavoriser les investisseurs européens sur la marché canadien, et vice versa. Mais les États sont soumis à des obligations de privilèges envers les investisseurs étrangers, tandis que ces investisseurs ont peu d'obligations sociales ou environnementales. Par ailleurs, les huit

1. Référence numéro 20.

2. Référence numéro 21.

accords d'investissement existant parmi le Canada et quelques pays membres de l'UE seront remplacés par l'accord du CETA. Avec l'entrée en vigueur du CETA, l'obligation de *traitement de la nation la plus favorisée* sera appliquée et devra, ainsi donc, garantir le meilleur traitement aux entreprises canadiennes par l'UE, et vice versa.

Le marché canadien est davantage libéralisé pour les investisseurs européens, et ceci ira plus loin que tout autre accord bilatérale. Une loi sur les investissements au Canada limitait le seuil d'acquisition de sociétés ou de création d'entreprises canadiennes par des non-canadiens à 233,3 millions d'euros, mais à présent, ce seuil est passé à 988,4 millions d'euros (Commission Européenne, 2017). Étant donné que les provinces et les territoires canadiens se sont libéralisés au commerce d'investissement avec l'UE, ils ne peuvent à présent plus imposer des quotas de restriction ou d'autres mesures discriminatoires à des investisseurs européens, à l'exception dans les secteurs qui sont maintenus protégés. Ceci devrait accentuer l'investissement européen au Canada.

En conclusion, un environnement concurrentiel encourage les innovations et stimule l'investissement dans la recherche et le développement. La rentabilité et le rendement des entreprises compétitives devraient s'accroître à long terme. Les traités de libre échange augmentent la transparence, réduisent l'incertitude et donne plus facilement des opportunités d'exploitation. La relation entre l'UE et le Canada pour les investissements directs étrangers est importante, le montant des investissements au Canada par les investisseurs européens se chiffrait à plus de 265 milliards d'euros en 2016, contre 250 milliards d'euros³ pour les investisseurs canadiens en Europe.

Les tribunaux d'investissement

Le nouveau système judiciaire découle d'une réforme de la protection des investisseurs, codifié dans le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Sur cette base, l'UE et le Canada ont entamé des procédures de négociation pour fonder le système de tribunaux d'investissement (ICS).

De manière générale, les règlements de litiges avec les États et les investisseurs dans les accords d'investissement se font à l'aide d'un arbitrage⁴ international par le biais des instruments suivants : « *l'accès des investisseurs étrangers aux tribunaux nationaux ; le règlement des différends entre États (RDE) par l'intermédiaire de la protection diplomatique ; et le règlement des différends entre inves-*

3. European Commission, *Canada*, EU Foreign direct investment with Canada, p.2, 2018

4. L'arbitrage est une méthode qui fait appel à un tiers pour résoudre un litige entre deux parties.

tisseurs et États (RDIE) par l'intermédiaire de procédures arbitrales internationales. »⁵. Toutefois, l'arbitrage international a fait l'objet de préoccupations, et cela a mené l'UE à réformer des dispositions (Parlement Européen, 2017)⁶. Effectivement, en réponse aux résultats du TTIP avec les États-Unis, le Parlement européen a voté pour le remplacement de l'arbitrage international par un nouveau système juridictionnel des investissements (SJI).

Le cadre de règlement des différends du SJI est identique au modèle de l'arbitrage, mais il se différencie tout de même (Parlement Européen, 2017)⁶. En fait, les parties devant être jugées par le SJI ne pourront désigner les membres de leur tribunal, ce qui était le cas auparavant. La sélection des membres suit un modèle de rotation, pour lequel le comité mixte du CETA choisit un juge parmi un groupe de juges, nommés pour une certaine période de temps. Le SJI possède une cour d'appel, suivant le modèle de l'organisation mondiale du commerce (OMC) pour la rémunération et la sélection des juges. Le nombre de litiges entre des investisseurs et des États sont peu nombreux, par exemple, pour le traité ALENA (traité entre les États-Unis et le Canada), il y a eu 2,7 affaires en moyenne par an. Du fait par le peu de litiges et pour minimiser la mise en oeuvre du SJI, c'est le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) qui se charge des procédures.

L'entrée en vigueur provisoire du CETA n'entraîne nullement une mise en application des dispositions relatives à l'investissement, ainsi donc, les accords bilatéraux conclus antérieurement entre l'UE et le Canada sont toujours d'application (Parlement Européen, 2017)⁶.

Les différends entre investisseurs et États

Lorsqu'un différend entre un investisseur et un État a lieu, la contestation peut se procéder de deux manières possibles (Parlement Européen, 2017)⁶ :

1. *Le tribunal national* : application de la législation nationale en ce qui concerne les droits de propriété.
2. *Le droit international* : contestation directe au moyen du règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE) ou contestation indirecte avec l'intermédiaire du règlement des différends entre États (les investisseurs sont représentés par leurs pays).

5. Parlement européen, *De l'arbitrage au système juridictionnel des investissements (SJI) : L'évolution des règles de l'AECC*, Introduction, p.5, 2017.

6. Référence numéro 56.

Ces mécanismes comportent deux étapes contentieuses : une première phase de consultation, et en cas d'échec de celle-ci, une seconde phase de résolution. L'intention est d'encourager le règlement de différend par une entente entre l'investisseur et l'État, sans recourir à une confrontation. En cas de non-succès, les parties devront passer à la seconde phase, celle de la résolution par un tiers (Parlement Européen, 2017)⁷.

Auparavant, les accords économiques et commerciaux protégeaient les investisseurs au moyen d'un tribunal national, il s'agissait du recours traditionnel pour régler les litiges entre un État et un particulier. À l'origine, le droit international ne permettait pas aux particuliers d'engager des poursuites contre un État en leur personne, ils devaient passer par leur propre État pour pouvoir demander un préjudice à un autre État. Mais, dans les accords du CETA, les particuliers sont devenus des acteurs du droit public international, ce qui leurs a donné le droit d'engager directement des poursuites contre un État si celui-ci a pris des décisions politiques nuisibles à l'encontre du commerce de l'investisseur (Parlement Européen, 2017)⁷. Les démarches de ces poursuites se font à l'aide de tribunaux d'arbitrage internationaux. Ainsi donc, les particuliers peuvent soit choisir d'engager directement des poursuites en leur personne en contournant le tribunal national pour aller devant le tribunal international, soit passer par leur propre État pour les représenter devant le tribunal international. L'avantage de ce nouveau système d'arbitrage commercial international est sa rapidité, sa dépolitisation et la diminution des frais (Parlement Européen).

Critiques du règlement des différends entre investisseurs et États

Le but des accords était de garantir un niveau minimal de protection des investissements étrangers face aux législations nationales, entrepris par les États, qui pourraient occasionner des effets néfastes pour les investisseurs étrangers, et régler les différends par un arbitrage neutre et dépolitisé. Ainsi donc, l'objectif recherché était de maximiser les investissements étrangers tout en garantissant une sécurité juridique (Parlement Européen, 2017)⁷.

Cependant, le système de règlement de différends est critiqué pour les raisons suivantes (Parlement Européen, 2017)⁷ :

1. *Les sentences arbitrales* : elles sont quelques fois opposées et illogiques, ce qui aurait comme résultat une plus grande incertitude et imprévisibilité des investissements, au lieu d'une plus grande sécurité juridique.

7. Référence numéro 56.

2. *La capacité des États à légiférer* : les législations permettant aux investisseurs étrangers à poursuivre les objectifs politiques d'un État mettent en péril leur autonomie. Ceci pourrait avoir comme conséquence un effet dissuasif des États sur la réglementation d'un sujet particulier, de peur de devoir rendre des comptes.
3. *Le choix de juridiction la plus favorable* : des investisseurs étrangers peuvent prendre comme décision stratégique de délocaliser le siège central de l'entreprise ou de créer des filiales au Canada pour pouvoir profiter des dispositions législatives avec l'UE.
4. *La transparence* : le règlement des différends est confidentiel, il faut le consentement des deux parties pour pouvoir publier des informations sur le litige. Ainsi donc, les procédures de l'arbitrage ont peu de transparence.
5. *L'impartialité* : les juges peuvent avoir eu une interaction quelconque avec l'une des parties du litige par le passé. Ceci souligne donc une impartialité biaisée.
6. *Les frais d'arbitrage* : ils sont toujours partagés entre le demandeur et le défendeur, et non uniquement payé par le perdant du procès. D'autre part, quand il s'agit de l'État comme perdant, les dommages-intérêts sont souvent extrêmement élevés. D'après la Cnuced : « *les États ont gagné 36,4 % des procédures d'arbitrage répertoriées ; les investisseurs en ont gagné 26,7 % ; 24,4 % des procédures ont abouti ; le reste a été interrompu ou n'a été remporté par aucune des parties (aucune attribution de dommages-intérêts)* ». Selon les données de l'OCDE, des PME ont également recouru à des procédures d'arbitrage à l'encontre d'un État.

Une solution pour certains de ces problèmes serait de limiter la liberté d'interprétation des juges et de clarifier les règles sur l'investissement (Parlement Européen, 2017)⁸. Dans le cadre du CETA, les investisseurs étrangers ne peuvent poursuivre un État ayant pour seul objet, une modification de loi qui aurait affecté les attentes (ex : les bénéfices). Ceci n'implique pas de violation d'une obligation, à moins que les investisseurs parviennent à prouver que l'État leur a fait des promesses pour les inciter à investir et qu'ils se sont appuyés sur ces promesses pour prendre la décision d'investir, et que l'État ne les respecte pas par après. Sinon il existe une liste complète des actions à ne pas entreprendre par les États envers les investisseurs étrangers, au risque d'être poursuivi.

8. Référence numéro 56.

3.2 Droits de propriété intellectuelle

Les effets économiques du CETA sur les droits de propriété intellectuelle (DPI) sont difficiles à quantifier, mais toutefois, les dispositions de l'accord tendent à améliorer les DPI pour les industries européennes exportatrices de biens innovateurs (Commission Européenne, 2017)⁹. Ainsi donc, une protection accrue des DPI incite les producteurs à davantage innover et investir en RD. Une étude de l'Observatoire Européen des brevets a réussi à démontrer les avantages économiques des DPI suivants : « *Les industries à forte intensité de DPI représentent directement 35 % des emplois dans l'UE - environ 56 millions d'emplois directs et 20 millions d'emplois indirects, soit un emploi sur trois dans l'UE. Les emplois créés dans ces industries ont tendance à être mieux rémunérés (+40 %) que ceux créés dans les industries non intensives en matière de DPI. En outre, ces industries ont généré près de 39 % de l'activité économique totale (PIB) dans l'UE (soit 4,7 billions d'euros) et représentent 90 % des exportations de l'UE et 85 % de ses importations.* »¹⁰

Les artistes européens seront également mieux protégés (Commission Européenne, 2017)⁹, pouvant réclamer des redevances auprès des établissements qui diffusent le fruit de leur travail (ex : diffusion de la musique pour attirer des consommateurs dans un établissement de vente au détail). La rémunération sera équitable entre les différents artistes. Ceci a pour but d'encourager les artistes européens et canadiens à poursuivre leurs activités et continuer à créer de nouvelles oeuvres.

Les innovations en matière des variétés végétales pouvant accroître les rendements seront protégées au sein de l'UE et du Canada, de façon à ce qu'ils soient introduits plus rapidement sur le marché européen et canadien (Commission Européenne, 2017)⁹. C'est à la fois profitable pour les agriculteurs et les consommateurs.

Le Canada et l'UE se sont mis d'accord pour le maintien d'un système de santé durable et abordable (Commission Européenne, 2017)⁹, et également de favoriser la recherche pharmaceutique dans l'innovation de nouveaux produits. Le CETA perfectionne les droits de propriété intellectuelle dans les produits pharmaceutiques de diverses manières :

1. *Égalité de traitement* : les détenteurs européens de brevets pharmaceutiques peuvent faire valoir leurs droits au Canada sur la commercialisation des produits, et vice versa.
2. *Protection des données* : les données pour des investissements de long terme sont protégées pour une durée de huit ans d'exclusivité commerciale.

9. Référence numéro 24.

10. European Commission, *The economic impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement*, Intellectual property rights, p.54, 2017.

3. *Rétablissement des brevets* : la durée des brevets pharmaceutiques peut être prolongée d'une période de deux ans pour contrebalancer les retards injustifiés dans l'approbation de commercialisation des produits.

Mais la mise en place de ces mesures de DPI peuvent poser problème quant aux effets sur le prix des médicaments. L'accès au marché de ces produits pourrait ne plus être équitable, alors que le CETA veut établir un système de santé abordable. Dans ce cas-ci, les DPI constituent plus à un obstacle aux consommateurs, et tout particulièrement pour les consommateurs canadiens étant donné que le coût des médicaments au Canada est particulièrement élevé (le 2e plus élevé au monde). L'accord pourrait augmenter de 6,2 % à 12,9 % le coût des médicaments au Canada (Massay-Kosubek et Thurley), et permettre aux entreprises pharmaceutiques européennes et canadiennes de vendre leurs produits à un prix nettement supérieur, tout en maintenant leurs coûts de RD (ex : Sofosvirvir).

Le monopole accordé aux entreprises pharmaceutiques empêche la mise en circulation des médicaments génériques moins chers sur le marché tant que le brevet est toujours valable. Il est primordial d'effectuer le changement des dispositions des DPI avec le CETA, étant donné qu'il est très difficile de les changer.

Les mesures douanières au Canada seront renforcées en ce qui concerne le commerce de contrefaçon (Commission Européenne, 2017)¹¹, autrement dit, les autorités canadiennes peuvent interdire la vente ou la détention de marchandises suspectées de ne pas respecter les droits de propriété intellectuelle. Un détenteur de brevet peut saisir les autorités compétentes pour empêcher la vente de marchandises qu'il soupçonne porter atteinte à son droit de propriété intellectuelle. Ainsi donc, l'accord du CETA devrait améliorer la protection des droits de propriété intellectuelle pour les artistes et les entreprises voulant apporter des produits innovants sur le marché. Malgré la difficulté d'évaluer des effets économiques des DPI, une protection accrue de ces dispositions tend à favoriser l'innovation et l'investissement dans la production de nouveaux produits.

De ce fait, les exportations bénéficiant d'une forte protection des DPI devraient augmenter davantage par rapport à celles ne bénéficiant pas de cette protection. De plus, le retour sur investissement augmenterait pour les détenteurs de DPI.

11. Référence numéro 24.

3.3 Les consommateurs

Une suppression des tarifs douanier devrait être aussi bénéfique pour les consommateurs, ceci leur procure un accès à des produits domestiques et étrangers moins coûteux et à un panel de produits et de services plus important. La capacité de vendre des produits à un prix plus démocratique est dû à une réduction des coûts d'importation sur les intrants utilisés dans la production des produits de consommation. Cependant, ils pourraient subir une perte de leur pouvoir d'achat suite à une diminution des revenus des ménages.

En effet, en ce qui concerne les salaires, les faits montrent que l'accord contribuerait à élargir l'écart de revenus entre les travailleurs non qualifiés et qualifiés, augmentant ainsi les inégalités et les tensions sociales. De plus, des effets de redistribution importants sur le revenu national sont prévus, l'UE serait en faveur des propriétaires de capitaux, pouvant ainsi aggraver les dislocations sociales.

Karine Jacquemart rajoute que « le principe de précaution, qui constitue une base essentielle de la politique communautaire en matière de santé, d'environnement et de protection des consommateurs, est absent de la culture réglementaire nord-américaine, et n'est pas explicitement reconnu par le CETA. »¹²

3.4 L'emploi

L'objectif du CETA est de créer de nouveaux emplois décents, une hausse équilibrée du niveau salarial et d'inciter l'entrepreneuriat (Parlement Européen, 2016)¹³. Cependant, les avis sont controversés à propos de l'effet du CETA sur l'emploi, d'une part, on avance une perte d'emploi de plus de 300.000 avec une augmentation des inégalités sociales (Johnston, 2017), et d'autre part, on affirme le bienfait de l'accord commercial sur le niveau d'emploi (David Martin).

Certaines preuves empiriques ont démontré que l'emploi européen allait croître tout mieux de 0,018 % sur une période de 6 à 10 ans (Parlement Européen, 2016)¹³. Mais la plupart des modèles pour analyser les effets du CETA sur l'emploi émettait l'hypothèse du plein emploi (néoclassique) et ne prenait pas en compte les pertes d'emplois. En utilisant un modèle plus réaliste, les effets du CETA ont montré une perte d'emploi d'environ 204.000 dans l'UE et au Canada sur les 6 prochaines années (Parlement Européen). Ces prévisions sont rejetées par l'eurodéputé David Martin, il affirme que les accords de libre-échange ont des effets positifs sur l'économie mais le bénéfice doit être plus équitablement partagé

12. Borrell T., Combres M., Jacquemart T., et Sterdyniak H., *L'impact macro-économique du CETA et ses conséquences sur le climat, la santé, l'agriculture et l'emploi*, p.5, 2017.

13. Référence numéro 55.

à l'aide du politique.

Les docteurs Pierre Kohler et Servaas Storm ont rédigé « *Nos résultats montrent que les mesures de réduction des coûts et de compétitivité par le Ceta ont des effets négatifs à long terme* ». Avec les mesures d'austérité actuelles, un abaissement du coût de la main d'oeuvre pour gagner en compétitivité devrait davantage nuire à l'économie. Les consommateurs devraient en pâtir (augmentation du chômage), tandis que ça devrait être bénéfique pour les entreprises (économie d'échelle). Le modèle développé par le Dr. Kohler et le Dr. Storm a été critiqué quant à son inadaptabilité face à la politique commerciale, vu qu'il ne prend pas en compte les tarifs et d'autres coûts commerciaux, et seulement 4 secteurs sont considérés dans l'analyse (les produits énergétiques, de base, de fabrication et de services). Les conclusions de ce modèle seraient sans doute négatives pour tout accord commercial.

Au sein de l'UE, il existe 20,9 millions de PME, et seulement 619.000 d'entre elles exportent à l'étranger (Susan, 2017). Celles-ci sont confrontées à une intense concurrence nord-américaine, mettant en danger les 90 millions d'emplois qu'elles procurent (67 % de l'emploi total) (Susan). Nonobstant l'élaboration d'un chapitre sur le commerce et le travail, le niveau de protection des investisseurs est grandement supérieur aux intérêts et aux droits du travail (Susan). Par ailleurs, un système de sanctions en cas de non-respect des droits sociaux et des droits du travail n'a pas encore été négocié. D'autre part, le CETA permet aux entreprises européennes d'envoyer du personnel sur le sol canadien, et ainsi donc, gagner des parts de marché.

Historiquement, la libéralisation du commerce a eu des effets bénéfiques sur la croissance économique et l'emploi au sein de l'UE (ex : l'accord EU-Corée du Sud). Les effets positifs sont présents, mais ils doivent être mieux redistribués pour éviter les tensions sociales et les inégalités. Comme dit le Dr. Stephen Woolcock, « *Il y a toujours un débat sur les calculs des gains de bien-être et des effets distributifs* ».

3.5 Règle d'origine

Les règles d'origine du CETA établissent des critères auxquels les produits doivent se conformer, de façon à pouvoir être certifié d'origine européenne ou canadienne, et pour jouir des taux de droits préférentiels (Conseil de l'Union Européenne, 2016). Ainsi donc, pour pouvoir bénéficier d'une réduction ou d'une élimination des tarifs de douane, les producteurs européens ou canadiens devront respecter les règles d'origine établies pour leurs produits. Ces règles auraient pour but d'empêcher les autres pays de tirer avantage de ces tarifs réduits en passant par l'UE ou par le Canada. Un protocole reprend

toutes les règles d'origine pour chaque produit, intitulé *Protocole sur les règles d'origine* .

Ces règles d'origine sont basées selon les règles générales de l'UE, mais avec des dérogations limitées pour certains produits, comme certains produits agricoles, le poisson, le textile, les voitures et l'alimentation. Trois scénarios sont possibles pour envisager qu'un produit soit considéré comme originaire de l'UE ou du Canada (Commission Européenne, 2017) ¹⁴ :

1. Le produit a été pleinement obtenu dans l'UE ou au Canada. Par exemple : les plantes cultivées et récoltées, les matières premières, les animaux nés et élevés au même endroit, ...
2. Le produit est fait uniquement de matière d'origine du pays. Par exemple : des yaourts produits avec des ingrédients en provenance de l'UE.
3. Le produit européen est composé de matériaux en provenance du Canada mais ceux-ci ont suffisamment été transformés en Europe pour être considérés comme originaires de l'UE. Par exemple : une voiture est considérée comme originaire de l'Europe à condition qu'au moins 50 % des matériaux proviennent de l'UE. Ces critères diffèrent suivant les produits, et ils sont disponibles dans l'annexe 5 du protocole sur « *les règles d'origine et les procédures d'origine* » ¹⁵.

Pour bénéficier du traitement préférentiel lors du transport des marchandises vers l'UE ou le Canada, en passant par d'autres pays, les produits ne peuvent subir aucune autre opération à l'exception du déchargement, du rechargement, ou d'autres opérations nécessitant à la conservation et au transport de la marchandise.

Pour favoriser le commerce, la confirmation de l'origine d'un produit peut être demandée de la part d'une entreprise en demandant aux autorités douanières de délivrer les informations concernant l'origine du produit. En tant qu'exportateur, le certificat d'origine peut être demandé pour confirmer si leurs produits peuvent ou non être considérés comme européens ou canadiens, et ainsi bénéficier des tarifs préférentiels. Le certificat n'est valable que pour une durée de 3 ans.

Les règles d'origine n'empêchent pas une entreprise étrangère à s'installer en Europe ou au Canada pour y produire des biens, et que ceux-ci deviennent conformes aux normes d'origine pour obtenir les tarifs préférentiels. Par ailleurs, Bill Owens, homme politique américain, a suggéré d'implanter des sociétés américaines au Canada pour pouvoir bénéficier des avantages du CETA. Ceci pourrait donc amener les Américains à acquérir des sociétés canadiennes ou créer des filiales au Canada de façon à augmenter leurs exportations en Europe. Ainsi donc, on pourrait s'attendre à ce que les Américains

14. Référence numéro 20.

15. European Commission, *Guide to the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, Rules of origin, p.15, 2017

produisent au Canada, dans le but de profiter des avantages du CETA, des produits à destination de l'UE puisqu'ils sont un traité de libre échange avec le Canada.

3.6 Situation avec le Brexit

L'Angleterre a délibéré, 52 % des voix, pour se retirer de l'UE. Ceci a eu de nombreuses conséquences, et notamment avec le CETA. Malgré la séparation de la Grande-Bretagne avec l'UE, l'accord reste toujours très intéressant pour le Canada, étant donné qu'un nouveau marché préférentiel d'environ 440 millions d'habitants avec une économie de plus de 15,4 milliards d'euros est accessible.

L'application du CETA à un État Membre quittant l'UE

Le CETA est rentré en application provisoire depuis le 21 septembre 2017 pour tous les États Membres de l'UE, ainsi donc le Royaume-Uni profite de l'accord mais pour une période limitée. En effet, les parties¹⁶ bénéficiaires sont l'UE et le Canada, et les dispositions appliquées provisoirement relève uniquement de la compétence de l'UE et non celle des États Membres (Kronby, 2016). Autrement dit, le Royaume-Uni pourra bénéficier du CETA tant qu'il fera partie de l'UE, et à partir du moment où il aura pris son indépendance, les effets de l'accord cesseront, pour la raison que la législation européenne ne pourra plus s'appliquer.

En conclusion, comme l'UE est la seule entité possédant la compétence de négociation des accords commerciaux au sein de l'Europe, le Royaume-Uni doit d'abord se retirer de l'UE pour pouvoir commencer à négocier un nouveau traité. L'article 50 au paragraphe 3 du CETA, il est mentionné que les traités cesseront de s'appliquer au Royaume-Uni, deux ans après son départ.

Les répercussions pour la Grande-Bretagne

Les produits et les services anglais ne seront plus reconnus par l'UE comme étant conformes aux exigences européennes, et ils devront faire face aux droits de douane européens. C'est pourquoi Theresa May négocie un accord *sur mesure* (CETA+)¹⁷ en dehors du marché unique de l'UE sur :

16. Article 1.1 du CETA, Définition des parties dans le traité : « *Les parties désignent, d'une part, l'Union européenne ou ses États membres ou l'Union européenne et ses États membres dans leurs domaines de compétence respectifs découlant du traité sur l'Union européenne et du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ci-après en tant que «partie UE»), et d'autre part, le Canada.* » (CETA, supranote 1 at Article 1.1)

17. Le CETA+ serait considéré comme un accord de libre-échange tarifaire

1. *L'équivalence* : une reconnaissance de l'UE pour les normes et les règlements anglais.
2. *La reconnaissance mutuelle* : une reconnaissance réglementaire de conformité des produits et des services anglais auprès de l'UE.
3. *L'autonomie réglementaire*.

Le Royaume-Uni souhaite rester associé à des organismes de réglementation européens pour aboutir sur une reconnaissance mutuelle de la conformité et de l'équivalence des marchés (Poienaru, Savic et McCabe, 2017). Dans le cas contraire, les exportations anglaises devront se conformer à des mesures douanières supplémentaires, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le coût de production des entreprises britanniques. La Grande-Bretagne perdrait également son vote sur le règlement des normes sur les biens et les services, ceci est important étant donné que l'UE sera toujours le plus grand partenaire commercial des anglais après le Brexit (Poienaru et al.). Nonobstant, un accord de libre échange entre l'UE et le Royaume-Uni basé sur le CETA aura comme conséquence de réduire l'autonomie de la politique commerciale des anglais (Poienaru et al.).

La Grande Bretagne se positionne comme le plus grand partenaire commercial européen du Canada, 40 % des exportations canadiennes, autrement dit, 17,8 milliards d'euro (Statistique Canada, 2018)¹⁸. C'est pourquoi un nouveau traité de libre échange devrait être convenu à partir du moment où les anglais ne feront plus partis de l'UE (Sevunts, 2017). Toutefois, les négociations pour entreprendre un accord bilatéral distinct de l'UE sont en suspens tant que le cas du Brexit n'est pas achevé. Effectivement, le Canada doit respecter les règles européennes en ce qui concerne la négociation direct avec les États Membres.

Le Brexit ne devrait pas avoir des effets significatifs sur les échanges commerciaux entre la Grande-Bretagne et le Canada pour les deux raisons suivantes (Kronby, 2016) :

1. *Membre de l'OMC* : l'Angleterre continuera de bénéficier d'un tarif préférentiel de la nation la plus favorisée (NPF), et pourra donc les appliquer aux marchandises canadiennes, et vice versa.
2. *Droits de douane faibles* : les tarifs appliqués aux marchandises canadiennes sont d'ores et déjà très bas ou nuls (ex : l'or et les pierres précieuses).

18. Référence numéro 11

D'après les raisons développées, deux scénarii sont envisageables à la suite du Brexit (Kronby, 2016) :

1. Une nouvelle négociation des droits de douane de l'OMC et des engagements conclus précédemment (au sein de l'UE).
2. Une nouvelle sélection de partenaires commerciaux pour établir des relations préférentielles.

Le Royaume-Uni serait donc plus incité à conclure une nouvelle relation commerciale préférentielle avec le Canada pour les raisons suivantes :

1. Un profil commercial complémentaire.
2. Une économie importante à un même niveau de développement.
3. Une histoire économique commune.

La transition se fera en douceur et relativement facile pour la Grande-Bretagne et le Canada, avec une coopération plus intense en matière de développement et de l'environnement. Le gouvernement britannique s'est fixé pour objectif de supprimer l'utilisation du charbon d'ici 2025 (Euractiv, 2017). En conclusion, le CETA pourra servir de point de départ à l'élaboration d'un nouvel accord commercial et économique sur mesure entre le Canada et la Grande-Bretagne, mais aussi aller plus loin sur la négociation concernant le commerce agricole et les services.

Conclusion

Ce mémoire s'est concentré, d'une part, sur les implications économiques quantitatives pour l'UE et pour le Canada suite à l'élimination des tarifs douaniers entre les deux régions, et d'autre part, sur les implications qualitatives du CETA au niveau des barrières non-tarifaires. Nous y sommes parvenus, pour la partie quantitative, en examinant d'abord les tendances du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada, et leurs profils tarifaires. Nous avons ensuite modélisé les flux commerciaux bilatéraux entre tous les pays du monde pour 20 secteurs de marchandises, à l'aide d'une analyse de régression afin d'examiner les effets possibles d'une élimination complète des tarifs douaniers entre l'Union européenne et le Canada. Enfin, nous avons étudié les effets du libre-échange sur les deux économies en utilisant un modèle d'équilibre partiel. L'étude offre les faits et les conclusions suivants.

Pour commencer, les échanges commerciaux entre l'UE et le Canada sont en croissance depuis les années 1990, et ceci a permis à l'UE de devenir le deuxième partenaire commercial du Canada. Les Canadiens ont conclu que les Européens étaient leur meilleur choix économique pour développer un nouveau traité de libre-échange, puisque l'UE est une économie en pleine expansion et la plus importante mondialement.

Quant à la balance commerciale des marchandises du Canada avec l'UE, elle est devenue davantage déficitaire depuis les années 1990, alors que pour l'UE c'est la tendance inverse. Elle est devenue encore plus positive. Ainsi donc, le Canada devrait augmenter plus ses importations que ses exportations européennes, et l'UE, devrait continuer à exporter plus qu'à importer des produits canadiens. De plus, l'analyse économétrique et la modélisation d'un équilibre partiel indiquent une nouvelle augmentation probable des échanges commerciaux de l'UE avec le Canada dans le cadre de l'accord du CETA.

Tandis que la balance commerciale des services du Canada avec l'UE s'est rétrécie depuis les années 1990, mais la tendance semble indiquer que le Canada demeurera déficitaire pendant un certain temps (Richard, Cameron et Loukine, 2001). Quant à la balance commerciale des services de l'UE, elle suit la même tendance que celle des marchandises européennes. Comme le secteur des services n'a pas été pris en compte dans l'analyse empirique, il s'agit donc d'une question de spéculation sur la question de savoir si l'accord du CETA améliorera davantage les exportations européennes de services vers le Canada et vice versa. C'est une question qui pourrait faire l'objet d'une nouvelle étude.

Ensuite, les résultats empiriques suggèrent que les exportations européennes vers le Canada devraient augmenter de 1,13 %, et dans une plus grande proportion pour les secteurs de haute technologie à forte valeur ajoutée, en particulier le matériel de transport, les machines et l'équipement (Richard, Cameron et Loukine, 2001). Alors que les exportations canadiennes vers l'UE devraient également augmenter, mais dans une moindre ampleur, de 1,09 %, et plus fortement dans les secteurs des mines

et des textiles et de l'habillement (Richard et al.). L'augmentation des importations canadiennes en provenance de l'UE pourrait avoir pour effet de déplacer dans une certaine mesure les importations en provenance d'autres régions suite à la résistance multilatérale.

Par ailleurs, si le Canada parvient à libéraliser à 100 % les échanges agricoles, alors les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et agricoles devraient augmenter considérablement et inonder le marché européen. À ce jour, ce sont des quotas qui y sont négociés pour ces marchandises dans le but de protéger certains produits européens. Ceci pourrait avoir comme conséquence de diminuer légèrement les exportations du Canada dans les produits agricoles.

Mais le CETA aurait un impact positif pour l'UE et le Canada. Le gain de bien-être du Canada s'élève à au moins 200 millions de dollars américains, tandis que celui de l'UE est environ trois fois plus élevé (Richard, Cameron et Loukine, 2001). Cependant, exprimé en termes relatifs, le Canada devrait davantage tirer profit du CETA que l'UE, environ quatre fois plus (Richard et al.).

Aussi, selon des données de la Commission Européenne, la suppression des tarifs douaniers, à l'exception des produits agricoles et les aliments transformés, pourraient augmenter les exportations européennes d'environ 2,59 milliards d'euros, alors que les exportations canadiennes pourraient augmenter d'environ 1,94 milliards d'euros. Comparativement aux résultats obtenus précédemment dans le modèle de gravité, les effets de l'élimination des droits de douane sont beaucoup plus importants dans les rapports de la Commission Européenne. Si les tarifs douaniers sont également éliminés dans les produits agricoles et les aliments transformés, alors les exportations canadiennes vers l'UE devraient augmenter d'environ 16 %, soit 2,9 milliards d'euros (Richard, Cameron et Loukine, 2001). De même que les exportations européennes vers le Canada devraient augmenter de 34 %, soit 6,04 milliards de d'euros.

On peut ainsi conclure que l'accord du CETA sera bénéfique dans les échanges commerciaux pour l'Union Européenne et pour le Canada. Cependant, certains chapitres du CETA devraient encore être revus, sinon les consommateurs et les États Membres pourraient subir des effets néfastes. Par exemple, les tribunaux d'investissement est un réel problème pour les États Membres de l'UE, et si aucun changement n'a été effectué, ils devront certainement être amenés à payer des sommes compensatoires faramineuses aux multinationales. De plus, en libéralisant presque tous les secteurs, les entreprises voudront gagner en compétitivité pour garder leurs parts de marché, et donc, mener à une perte d'emploi importante. Il y a également la règle d'origine qui nécessite d'être améliorée pour éviter que d'autres pays puissent bénéficier de l'élimination des tarifs douaniers, et d'inonder davantage le marché européen. Tous ces effets négatifs pourraient peut-être dépasser les effets positifs des échanges commerciaux

si aucune mesure n'est prise, et par conséquent, l'accord du CETA pourrait être néfaste pour l'Union Européenne. Ce mémoire ne quantifie pas tous les impacts des différents chapitres du CETA pour la situation de l'UE, et n'est donc pas en mesure de se prononcer sur le résultat global du CETA pour l'UE.

Bibliographie

- [1] Accords de libre-échange, site Toute l'Europe.EU, *CETA, TAFTA, JEFTA... qu'est-ce qu'un accord de libre-échange "nouvelle génération" ?*, <https://www.touteleurope.eu/actualite/ceta-tafta-jefta-qu-est-ce-qu-un-accord-de-libre-echange-nouvelle-generation.html>, consulté le 03 mai 2018.
- [2] Accords de libre-échange, site Toute l'Europe.EU, *Qu'est-ce que le CETA ?*, <https://www.touteleurope.eu/actualite/qu-est-ce-que-le-ceta.html>, consulté le 03 mai 2018.
- [3] Adam C., D. Cobham, *Modelling multilateral trade resistance in a gravity model with exchange rate regimes*, <https://www.st-andrews.ac.uk/cdma/papers/cp0702.pdf>, consulté le 18 juillet 2018.
- [4] African Development Bank Group, *Intégration régionale et échanges intra-régionaux de produits agricoles au sein de l'UEMOA : Une analyse par le modèle de gravité*, https://www.afdb.org/uploads/tx_llafdbpapers/Integration_regionale_et_echange_des_produits_agricoles_au_sein_de_l_UEMOA-une_analyse_par_le_modele_de_gravite.pdf, consulté le 17 avril 2018.
- [5] Alternative économiques, *Équilibre partiel ou équilibre général ?*, <https://www.alternatives-economiques.fr/equilibre-partiel-equilibre-general/00032026>, consulté le 18 juillet 2018.
- [6] Bacchetta M., Beverelli C., Cadot O., Fugazza M., Grether J-M., Helble M., Nicita A., et R. Piermartini, *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf, consulté le 17 juillet 2018.
- [7] Behar A., B. Nelson, *Trade Flows, Multilateral Resistance, and Firm Heterogeneity*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12297.pdf>, consulté le 17 juillet 2018.
- [8] Borrell T., Combes M., et H. Sterdyniak, *L'impact macro-économique du CETA et ses conséquences sur le climat, la santé, l'agriculture et l'emploi*, https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/impacts_du_ceta.pdf, consulté le 11 mai 2018.
- [9] Budget, site European Commission, *INFOEURO*, http://ec.europa.eu/budget/contracts_grants/info_contracts/infoeuro/index_en.cfm, consulté le 22 mai 2018.
- [10] Caliendo L., et F. Parro, *Estimates of the trade and welfare effects of NAFTA*, <http://www.nber.org/papers/w18508>, consulté le 19 avril 2018.

- [11] Canada and the World Statistics Hub – United Kingdom, site Statistics Canada, *Main indicators*, <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/13-609-x/13-609-x2018001-eng.htm>, consulté le 16 juillet 2018.
- [12] CETA, site Euractiv, *Canada to model post-Brexit Britain trade on CETA*, www.euractiv.com/section/ceta/news/canada-to-model-post-brexit-britain-trade-on-ceta/, consulté le 28 mai 2018.
- [13] CETA, site Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, *CETA – The European-Canadian Economic and Trade Agreement*, <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/ceta.html>, consulté le 02 mai 2018.
- [14] CETA : A progressive trade agreement for a strong middle class, site Government of Canada, *What is CETA ?*, <http://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/ceta-aecg/index.aspx?lang=eng>, consulté le 16 mai 2018.
- [15] Chaney T., *The Gravity Equation in International Trade : an explanation*, <http://www.nber.org/papers/w19285.pdf>, consulté le 18 avril 2018.
- [16] Cipollina M., De Benedictis L., Salvatici L., et C. Vicarelli, *Policy Measurement and Multilateral Resistance in Gravity Models*, https://mpa.ub.uni-muenchen.de/75255/1/MPRA_paper_75255.pdf, consulté le 18 juillet 2018.
- [17] Commission Européenne (2018), *Canada*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf, consulté le 25 mai 2018.
- [18] Commission Européenne, *Euratom*, <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/euratom>, consulté le 03 mai 2018.
- [19] Commission Européenne (2018), *European Union, Trade in goods with Canada*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf, consulté le 23 mai 2018.
- [20] Commission Européenne (2017), *Guide to the comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156062.pdf, consulté le 21 mai 2018.
- [21] Commission Européenne (2016), *Investment provisions in the EU-Canada free trade agreement (CETA)*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf, consulté le 18 juillet 2018.
- [22] Commission Européenne, *Text of CETA*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf, consulté le 13 février 2018.
- [23] Commission Européenne (2016), *The Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada - The benefits of CETA*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154775.pdf, consulté le 28 mai 2018.
- [24] Commission Européenne (2017), *The economic impact of the comprehensive economic and trade agreement (CETA)*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156043.pdf, consulté le 21 mai 2018.

- [25] Commission Européenne, et Gouvernement du Canada, *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf, consulté le 03 mai 2018.
- [26] Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), site European Commission, *CETA explained*, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_en.htm, consulté le 02 mai 2018.
- [27] Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), site European Commission, *EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_en.htm, consulté le 02 mai 2018.
- [28] Conseil de l'Union Européenne (2016), *Protocol on rules of origin and origin procedures*, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-6/en/pdf>, consulté le 21 mai 2018.
- [29] Convertisseur de devises, site de XE, *Convertisseur de devises XE*, <https://www.xe.com/fr/currencyconverter/convert/?Amount=112000000000&From=CAD&To=EUR>, consulté le 16 mai 2018.
- [30] Countries and regions, site European Commission, *Canada*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>, consulté le 23 mai 2018.
- [31] Data, site Eurostat, *Archive :Canada-EU - statistical indicators and trade figures*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Archive:Canada-EU_-_statistical_indicators_and_trade_figures, consulté le 23 mai 2018.
- [32] Data, site The World Bank, *Canada*, <https://data.worldbank.org/country/canada?view=chart>, consulté le 22 mai 2018.
- [33] Dejemepe M., *Économétrie* [notes fournies dans le cours LECGE 1316], Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, consulté le 15 mai 2018.
- [34] Dejemepe M., *Microéconométrie* [notes fournies dans le cours LECON 2033], Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, consulté le 05 mai 2018.
- [35] Delcoigne S., *Analyse du CETA, le traité de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada, son contexte, ses particularités et les impacts attendus*, <https://dial.uclouvain.be/memoire/ucl/object/thesis:11219/datastreams>, consulté le 04 mai 2018.
- [36] Deprez G., *CETA ou pas CETA*, <http://www.gdeprez.be/ceta-ou-pas-ceta/>, consulté le 16 mai 2018.
- [37] Données, site CEPII, *Gravity*, http://www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=8, consulté le 12 mars 2018.
- [38] Données, site Eurostat, *PIB réel par habitant*, http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=sdg_08_10&language=fr, consulté le 22 mai 2018.
- [39] Dufour J-M., *Économétrie, causalité et analyse des politiques*, https://www2.cirano.qc.ca/~dufourj/Web_Site/Dufour_2006_ASDEQ_EtxPolicy_W.pdf, consulté le 20 mai 2018.

- [40] Eurostat (2016), *EU – Canada Summit, Record EU surplus in trade in goods with Canada of 7 billion in 2015...*, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7718359/6-30102016-AP-EN.pdf/011a7e14-c211-498e-9bba-7e8d1090bd26>, consulté le 23 mai 2018.
- [41] Garbinti B., et D. Roy, *Variables instrumentales*, http://crest.fr/ckfinder/userfiles/files/Pageperso/bgarbinti/Cours%20Dauphine/iv_dauphine_2013_2014.pdf, consulté le 18 mai 2018.
- [42] Head K., et T. Mayer, *Handbook of International Economics, Chapter 3 Gravity Equations : Workhorse, Toolkit, and Cookbook*, http://www.cepii.fr/pdf_pub/wp/2013/wp2013-27.pdf, consulté le 12 mars 2018.
- [43] International Trade, site de economywatch, *Gravity Model of Trade - Trends in world of Global Trade, International Economic Trade*, <http://www.economywatch.com/international-trade/gravity-model.html>, consulté le 18 avril 2018.
- [44] Invest in Canada, site Government of Canada, *Investment Canada Act*, <https://www.ic.gc.ca/eic/site/ica-lic.nsf/eng/home>, consulté le 25 mai 2018.
- [45] Johnston I., *Ceta trade deal between EU and Canada will cost 300,000 jobs and cause greater inequality, study says*, <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/ceta-trade-deal-eu-canada-report-job-losses-inequality-a7615891.html>, consulté le 29 mai 2018.
- [46] Journal officiel de l'Union européenne, *Règlement d'exécution (UE) no 1101/2014 de la commission du 16 octobre 2014 modifiant l'annexe I du règlement (CEE) no 2658/87 du Conseil relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun*, http://www.apicarnes.pt/pdf/legislacao/Nomenclatura%20Pautal/Reg_2015_1754_FR.pdf, consulté le 4 mars 2018.
- [47] Kronby M., *Brexit and CETA : Hello EU, à Bientôt UK ?*, <https://www.cigionline.org/publications/brexit-and-ceta-hello-eu-bientot-uk>, consulté le 28 mai 2018.
- [48] Kelsey J., *“Investor-State” Disputes in Trade Pacts Threaten Fundamental Principles of National Judicial Systems*, <https://www.citizen.org/sites/default/files/isds-domestic-legal-process-background-brief.pdf>, consulté le 25 mai 2018.
- [49] Leblond S., *Guide d'économétrie appliquée pour Stata*, <http://www.mapageweb.umontreal.ca/goncals/ecn2160/GuideEconometrieStata.pdf>, consulté le 18 mai 2018.
- [50] Massay-Kosubek Z., et G. Thurley, *The Unhealthy side effects of CETA*, <https://epha.org/wp-content/uploads/2017/09/MAKING-SENSE-OF-CETA-HEALTH-18-The-Unhealthy-side-effect-2.pdf>, consulté le 28 mai 2018.
- [51] Nomenclature and Classification of Goods, site World Customs Organization, *What is the Harmonized System (HS) ?*, <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>, consulté le 21 mai 2018.

- [52] Ouellet E., Belley-Ferris I, et S. Leblond, *Guide d'économétrie appliquée pour Stata Pour ECN 3950 et FAS 3900*, <http://sceco.umontreal.ca/fileadmin/Documents/FAS/sciences-economiques/Documents/3-Ressources-services/Ressources-formulaires/GuideEconometrieStata.pdf>, consulté le 18 mai 2018.
- [53] Parlement Européen (2016), *Agriculture in the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/586638/EPRS_ATA\(2016\)586638_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/586638/EPRS_ATA(2016)586638_EN.pdf), consulté le 16 juillet 2018.
- [54] Parlement Européen (2017), *CETA : Investment and the right to regulate*, http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2017/599265/EPRS_ATA%282017%29599265_EN.pdf, consulté le 25 mai 2018.
- [55] Parlement Européen (2016), *Committee on Employment and Social Affairs*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+COMPARL+PE-593.983+03+DOC+PDF+V0//EN&language=EN>, consulté le 29 mai 2018.
- [56] Parlement Européen (2017), *From arbitration to the investment court system (ICS)*, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607251/EPRS_IDA\(2017\)607251_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607251/EPRS_IDA(2017)607251_EN.pdf), consulté le 25 mai 2018.
- [57] Parlement Européen (2016), *Is CETA a mixed agreement ?*, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/586597/EPRS_ATA\(2016\)586597_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2016/586597/EPRS_ATA(2016)586597_EN.pdf), consulté le 25 mai 2018.
- [58] Parlement Européen (2015), *Les règles d'investissement dans les accords commerciaux - Évolution et enjeux du débat sur le PTCI*, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/568333/EPRS_IDA\(2015\)568333_FR.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/568333/EPRS_IDA(2015)568333_FR.pdf), consulté le 25 mai 2018.
- [59] Parlement Européen (2016), *Topical Digest - CETA Agreement with Canada*, http://www.europarl.europa.eu/EPRS/TD_CETA_WS_February_2017.pdf, consulté le 25 mai 2018.
- [60] PIB par habitant, site Le Québec économique, *PIB par habitant*, <http://qe.cirano.qc.ca/theme/activite-economique/pib-croissance-economique/tableau-pib-habitant>, consulté le 22 mai 2018.
- [61] Poienaru A., Savic S., et M. McCabe, *Brexit and the EU -Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement : Implications for the European Union, the United Kingdom and Canada*, <https://app.box.com/s/q1ttuhduxderc622j5ld0qfzj2raqj66>, consulté le 28 mai 2018.
- [62] Richard A., Cameron R., et K. Loukine, *Canada-European Union Trade and Investment Relations, The Impact of Tariff Elimination*, http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/Bilateral/Canada-EU.pdf, consulté le 8 avril 2018.
- [63] Rules of origin, site European Commission, *Introduction*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-origin/introduction_en, consulté le 21 mai 2018.
- [64] Sapsted D., *UK-Canada to "use CETA as basis for Brexit trade deal"*, www.relocatemagazine.com/news/brexit-uk-canada-to-use-ceta-as-basis-for-brexit-trade-deal-dsapsted, consulté le 28 mai 2018.

- [65] Scarpetta V., *What could the EU-Canada free trade deal tell us about Brexit?*, www.openeurope.org.uk/today/blog/what-could-the-eu-canada-free-trade-deal-tell-us-about-brexit/, consulté le 28 mai 2018.
- [66] Sevunts L., *CETA to form basis for post-Brexit trade relationship between U.K. and Canada : Trudeau and May*, www.rcinet.ca/en/2017/09/18/ceta, consulté le 28 mai 2018.
- [67] Smith R., *What is CETA and how will the EU-Canada trade deal affect the UK after Brexit?*, www.express.co.uk/news/uk/697087/ceta-eu-canada-trade-deal-what-is-brexit-uk-referendum-TTIP-barriers-US-food-protect-discretionary-industry, consulté le 28 mai 2018.
- [68] Statistics Canada, site Government of Canada, *Gross domestic product, expenditure-based, by province and territory*, <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/econ15-eng.htm>, consulté le 22 mai 2018.
- [69] Stellingner A., *Analysis of the possible effects of the CETA free trade agreement on the environment, human and animal health and democratic decision-making*, https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2016/publ_Analysis-of-the-possible-effects-of-the-CETA-free-trade-agreement.pdf, consulté le 02 mai 2018.
- [70] Susan, site The Positive Economist, *CETA What Does It Mean? Positive developments for businesses, professionals and employees – but not all*, <https://www.thepositiveeconomist.com/what-is-ceta-european-union-and-canada-trade-deal-susan-hayesculleton/>, consulté le 29 mai 2018.
- [71] Tariff Download Facility, site World Trade Organization, *Tariff Line Duties*, <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>, consulté le 13 février 2018.
- [72] Tariffs, site World Trade Organization, *Get tariff data*, https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm, consulté le 12 mars 2018.
- [73] Tencer D., *CETA Costs Jobs, Worsens Inequality, Social Tensions : EU Committee*, https://www.huffingtonpost.ca/2017/01/04/ceta-job-losses-inequality-social-tensions_n_13772062.html, consulté le 29 mai 2018.
- [74] Test d'endogénéité, site Institut Numérique, *III.2.3. Test de spécification*, <http://www.institut-numerique.org/iii23-test-de-specification-524eb85ef138f>, consulté le 18 mai 2018.
- [75] The economy, site European Union, *Measuring the EU's economy*, https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en, consulté le 22 mai 2018.
- [76] Think Tank, site European Parliament, *From arbitration to the investment court system (ICS) : The evolution of CETA rules*, [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_IDA\(2017\)607251#](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_IDA(2017)607251#), consulté le 25 mai 2018.
- [77] Trade data, site Comtrade, *UN Comtrade Database*, <https://comtrade.un.org/data/>, consulté le 12 mars 2018.

- [78] Trade helpdesk, site European Commission, *Canada*, <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/canada>, consulté le 21 mai 2018.
- [79] Union Européenne (1998), *Sommet euro-canadien d'Ottawa le 17 décembre*, https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjzq6bmx4zbAhUICsAKHSNTC7oQFggoMAA&url=http%3A%2F%2Feuropa.eu%2Frapid%2Fpress-release_IP-98-1152_fr.pdf&usg=AOvVaw2YDYrMOSIhBaWVAtFJ3iSs, consulté le 17 mai 2018.
- [80] Vincenti D., *Parliament committee gives CETA thumbs down*, <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/parliament-committee-gives-ceta-thumbs-down/>, consulté le 29 mai 2018.
- [81] Wood D., et R. Outram, *What can the UK learn from Canada's trade agreement with the EU?*, <https://www.icas.com/ca-today-news/what-can-the-uk-learn-from-canadas-trade-agreement-with-the-eu>, consulté le 28 mai 2018.
- [82] Woolcock S., *What a CETA (or CETA+) free trade agreement would mean*, <http://blogs.lse.ac.uk/brexit/2018/03/09/what-a-ceta-or-ceta-free-trade-agreement-would-mean/>, consulté le 28 mai 2018.
- [83] Wooldridge J. M., *Introductory Econometrics : a modern approach*, http://economics.ut.ac.ir/documents/3030266/14100645/Jeffrey_M._Wooldridge_Introductory_Econometrics_A_Modern_Approach__2012.pdf, consulté le 07 mai 2018.
- [84] WTO, ITC, et UNCTAD, *World Tariff Profiles 2017 - Applied MFN tariffs*, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles17_e.pdf, consulté le 22 mai 2018.