

Je tiens à remercier mon promoteur, le Professeur Jean-Christophe Defraigne, pour son aide précieuse, sa disponibilité et ses conseils lors de l'élaboration de ce mémoire.

Je tiens également à remercier mes proches pour leur confiance, leur soutien, leur présence, leur patience et leur aide tant lors de la rédaction de ce mémoire que tout au long de mon parcours universitaire.

Enfin, je tiens aussi à exprimer ma gratitude envers toutes les personnes extraordinaires que j'ai rencontrées lors de mon parcours académique et qui ont contribué à faire de ces cinq années une expérience exceptionnelle m'ayant permis de m'épanouir sur les plans personnel et professionnel.

Table des matières

Introduction.....	1
Chapitre 1 : L'Union européenne et le Canada, deux économies liées par leur histoire et leurs relations commerciales.....	3
1.1. L'Union européenne et ses accords de libre-échange.....	3
1.2. Historique.....	3
1.3. Catalyseurs de l'accord (points communs)	5
1.4. Démographie.....	5
1.5. Relations commerciales	6
1.5.1. Commerce de biens	6
1.5.2. Commerce de services	9
1.5.3. Investissements	12
Chapitre 2 : Importance du CETA dans le libre-échange.....	14
2.1. Contexte multilatéral (et état du monde).....	15
2.1.1. Du blocage au sein de l'OMC à l'évolution des négociations.....	15
2.1.2. D'un monde unipolaire à un monde multipolaire	17
2.1.3. Le CETA, la « deuxième meilleure solution »	19
2.2. L'importance du CETA pour l'Union européenne	21
2.2.1. L'Accord de partenariat stratégique euro-canadien (APS).....	22
2.3. L'importance du CETA pour le Canada	23
2.4. La question du Brexit	25
2.5. Le « non » wallon	28
Chapitre 3 : Des négociations au futur de l'accord.....	30
3.1. Les compétences de l'UE et de ses Etats membres et son processus de négociations commerciales.....	30
3.1.1. Compétences de l'UE	30
3.1.2. CETA, un accord « mixte » ?	31
3.1.3. Négociations des accords de libre-échange	31
3.2. Les compétences du Canada et de ses provinces et son processus de négociations commerciales.....	35
3.2.1. Compétences du Canada.....	35
3.2.2. Négociations	35
3.2.3. Ratification et implémentation	35
3.3. Application provisoire de l'accord.....	37
3.4. Responsabilité et exécution de l'accord	37
3.5. Chances de ratification par tous les Etats membres de l'Union européenne.....	38

Chapitre 4 : Un accord novateur	43
4.1. La liste négative, une nouvelle approche pour l'engagement des Parties	43
4.2. Marchés publics.....	44
4.3. Agriculture	45
4.3.1. Fromages européens	45
4.3.2. Viande bovine	46
4.3.3. Viande de porc.....	46
4.3.4. Maïs doux	46
4.4. Indications géographiques	47
4.4.1. Fromages.....	47
4.5. Règles d'origine (RoO)	50
4.6. Les mécanismes de règlement de différends	54
4.6.1. Le mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et Etats (ISDS)	54
4.6.2. ISDS : définition	54
4.6.3. ISDS : origines	55
4.6.4. ISDS : composition et fonctionnement	56
4.6.5. ISDS dans le CETA.....	57
4.7. Conséquences pour les firmes canadiennes et européennes.....	63
4.8. Quid des pays tiers, peuvent-ils utiliser l'ICS ?.....	64
4.9. Pourquoi un ISDS dans le CETA ?.....	64
4.10. ISDS vs. pas d'ISDS	64
Chapitre 5 : Impact attendu du CETA.....	66
5.1. Mise en perspective.....	66
5.2. Impact attendu du CETA	66
5.2.1. Impacts généraux sur l'UE et sur le Canada	66
5.2.2. Impact sur les secteurs.....	70
5.2.3. Etats membres de l'Union européenne	75
5.2.4. Provinces et territoires canadiens	75
5.2.5. Groupes d'intérêt	75
5.2.6. Consommateurs.....	77
5.2.7. Travailleurs	77
5.2.8. Entreprises.....	77
5.2.9. Société civile	78
5.2.10. Les pays tiers	78
Conclusion	80
Bibliographie	81

Annexes.....	109
1. Accord commerciaux et de libre-échange	109
Différents types d'accords	109
2. Le G8 ou « Groupe des huit » et le G7.....	111
3. Le G20 ou « Groupe des vingt »	111
4. Méthodologies utilisées pour le commerce bilatéral selon les sources.....	112
WTO/OMC	112
Eurostat	112
Observatory of Economic Complexity (OEC)	113
5. Echanges de biens avec le Canada, par pays membre de l'UE	115
6. Ligne du temps des événements-clé du CETA	126
7. Vue d'ensemble du CETA.....	127
8. Membres de l'OMC	127
9. Variation des échanges selon les catégories de biens.....	128
10. Réduction de droits de douane dans le temps, pour les biens	129
11. Pays tiers.....	129
12. Figures, graphes, graphiques et tableaux	131
Figures	131
Graphes	141
Graphiques	150
Tableaux	156

Abréviations

AECG	Accord Economique et Commercial Global, ou CETA en anglais
ALENA	Accord de Libre-Echange Nord-Américain, ou NAFTA en anglais
APS	Accord de Partenariat Stratégique
CAD	Canadian dollar (dollar canadien)
CEE	Communauté économique européenne
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement, ou AECG en français
CGE	Computable General Equilibrium (modèle statistique)
ICS	Investment Court System
IDE	Investissement Direct Etranger
IG	Indication géographique
ISDS	Investment-State Dispute Settlement
MFN	Most Favoured Nation, ou NPF en français
NAFTA	North American Free Trade Agreement, ou ALENA en français
NPF	Nation la Plus Favorisée, ou MFN en anglais
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique, OECD en anglais
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development, ou OCDE en français
OEC	Observatory of Economic Complexity
SJI	Système Juridictionnel des Investissements, ou ICS en anglais
TBI	Traité Bilatéral d'Investissement
TIEA	Trade and Investment Enhancement Agreement
TRQ	Tariff Rate Quota
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
UE	Union européenne
USD	US dollar (dollar américain)

Introduction

Les échanges commerciaux dans le monde sont aujourd'hui différents des échanges traditionnels de marchandises qui ont caractérisé une grande partie de notre Histoire. En effet, la nature des échanges commerciaux est en mutation ; l'échange de biens domine depuis toujours et l'échange de services gagne en importance, tout comme les investissements directs étrangers. De plus, les chaînes de valeur « classiques », plutôt nationales ou régionales, se transforment ou se sont déjà transformées en chaînes de valeur globales. Dans ce contexte, il importe pour l'Union européenne de garantir son accès aux marchés externes pour asseoir sa présence dans le monde économique mais aussi géopolitique. L'avènement d'accords de libre-échange s'explique par l'échec des négociations multilatérales de l'Organisation Mondiale du Commerce ; certains pays ont perdu foi en ces négociations multilatérales tirées en longueur et n'atteignant pas leurs objectifs et ont recours à des accords bilatéraux ou régionaux afin de garantir leur accès, préférentiel, à des marchés externes. L'Union européenne (UE) est active dans la négociation d'accord de libre-échange bilatéraux de nouvelle génération, ou mixtes, couvrant tant les compétences de l'UE que certaines compétences de ses Etats membres. En effet, elle a conclu un accord de libre-échange (ALE) avec la Corée du Sud, qui est entré en vigueur en 2011, a entamé en 2013 les négociations d'un ALE avec les Etats-Unis, le controversé TTIP, (Transatlantic Trade and Investment Partnership), dont les négociations ont été interrompues suite à l'accession de Donald Trump à la présidence des Etats-Unis fin 2016. Souvent considéré comme « la petite sœur » du TTIP, le CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement), ou AECG, l'Accord Economique et Commercial Global entre l'Union européenne et le Canada, dont les négociations ont été entamées en 2009, traite de problématiques communes aux deux accords.

Le CETA, comme le TTIP, est un ALE entre deux économies développées. Il a pour objectif d'éliminer 99% des barrières tarifaires entre les partenaires et vise à créer des opportunités d'accès au marché pour les services et les investissements. L'accord présente pour le Canada l'opportunité de diversifier ses relations commerciales, le pays étant fortement dépendant des Etats-Unis et du Mexique, ses partenaires de l'ALENA (l'accord de libre-échange nord-américain) entré en vigueur en 1994. Pour l'UE, cet accord prouve au monde sa capacité de négocier un ALE avec un pays industrialisé, et à placer quelques balises pour le TTIP. Dans un monde dont les « pôles » de puissance commerciale et géopolitique migrent des pays occidentaux (Etats-Unis, Union européenne) vers les pays émergents (les BRICS), la stratégie de l'UE consiste à renforcer les bonnes relations avec ses semblables, et à créer de nouvelles alliances avec les nouveaux acteurs-clé de la mondialisation.

Ce mémoire traite, dans un premier temps, de l'histoire et des relations commerciales entre l'UE et le Canada afin de contextualiser l'émergence du CETA. Dans un deuxième temps, nous nous intéressons à l'importance du CETA dans le libre-échange. Ensuite, nous passons en revue les compétences et les processus de négociations des parties à l'accord et traitons du futur de l'accord. Après avoir passé en

2.

revue les négociations et le futur de l'accord, nous mettons en avant les raisons pour lesquelles le CETA est un accord novateur. Enfin, ce mémoire se penche sur l'impact attendu du CETA à différents niveaux et pour différents secteurs et acteurs.

Ce mémoire a pour but d'éclairer le lecteur sur les accords de libre-échange de nouvelle génération, des spécificités liées à ces nouveaux accords, des thèmes sensibles dans un accord de libre-échange et enfin, d'informer sur les impacts pouvant être attendus d'accords de telle envergure.

Chapitre 1 : L'Union européenne et le Canada, deux économies liées par leur histoire et leurs relations commerciales

1.1. L'Union européenne et ses accords de libre-échange

Le cas de l'Union Européenne (UE) est unique. L'Union Européenne est définie comme étant « une union politique et économique unique au monde entre 28 pays couvrant une bonne partie du continent européen » (European Union, 2017, para. 1). L'objectif premier de ce regroupement de pays « était de renforcer la coopération économique, en partant du principe que les pays liés par des échanges commerciaux deviennent économiquement interdépendants, et sont donc moins enclins à entrer en conflit. » (European Union, 2017, para. 1). Cette union économique devient rapidement à portée politique, prenant en compte des domaines tels que le climat, l'environnement, la santé, les relations extérieures et la sécurité, la justice et les migrations. Ce virage vers une intégration économique et politique fait naître le terme Union européenne, puisqu'à l'origine, en 1958, il s'agissait de la CEE, la Communauté économique européenne. C'est sur l'Etat de droit que se fonde l'Union européenne. Des traités sont à la base de toute action de l'UE, et ils doivent être acceptés par les Etats membres de façon démocratique (European Union, 2017).

L'UE a différents types d'accords avec d'autres pays ou Etats, illustrés à la Figure 1¹. La liste complète des Etats est disponible à l'annexe 1. Ces accords peuvent consister en la réduction ou en l'élimination de barrières tarifaires, ou à établir une union douanière en supprimant les droits de douane et en établissant un tarif douanier commun pour les importations étrangères. Il ne s'agit pas uniquement de tarifs douaniers, il peut s'agir d'investissement ou de la gestion des différends concernant l'investissement, par exemple, lorsqu'un pays trouve que la décision d'un gouvernement impacte son investissement dans ce pays. Les barrières non-tarifaires sont également vitales, comme des normes pour des produits (European Parliament, 2017a). Notons que l'accord de l'UE avec le Canada est déjà entré en vigueur provisoirement mais n'a pas encore été ratifié par les 28 pays de l'UE.

1.2. Historique

L'un des partenaires les plus anciens et les plus proches de l'Union européenne est le Canada (Parlement européen, 2017). Cette relation est officialisée en 1959 lors de la signature de l'Accord relatif à la coopération concernant les utilisations pacifiques de l'énergie atomique (Gouvernement du Canada, 2012).

¹ Toutes les figures, graphes, graphiques et tableaux se trouvent à l'annexe 12.

Leurs relations diplomatiques débutent en 1973 avec les premières relations interparlementaires entre le Parlement européen et le Parlement canadien. Depuis, plus de 25 réunions interparlementaires ont eu lieu entre des délégations européennes et canadiennes (EUCAnet, 2017). L'année 1976 marque le début des relations économiques, puisque le Canada et la Communauté économique européenne (CEE) signent alors un accord-cadre historique, l'Accord-cadre pour la coopération commerciale et économique. C'est la plus vieille relation formelle du genre pour l'UE dans le sens où cela marque sa première coopération économique avec un autre pays industrialisé. Le Canada et la CEE s'engageaient au travers de l'accord à « développer et à diversifier leurs échanges commerciaux et à favoriser la coopération économique » (Commission européenne, 2004, p. 1). Depuis ce premier accord général, de nombreux accords sectoriels ont été conclus entre les partenaires dans divers secteurs économiques, allant de la pêche à l'énergie atomique et à la recherche nucléaire (Commission européenne, 2004). Nous retenons néanmoins trois accords d'importance renforçant leurs relations étroites.

1. La Déclaration transatlantique de 1990 établissant les mécanismes de consultation entre le Canada et l'Union,
2. le Plan d'action et la Déclaration politique conjointe du Canada et de l'UE de 1996 qui expose les engagements à collaborer dans de nombreux domaines et enfin,
3. le Programme de partenariat Canada-UE de 2004 (Gouvernement du Canada, 2012).

Le Traité de Maastricht marque la fondation de l'Union européenne, et, par conséquent, la mutation de la CEE en une Union européenne. La gestion des affaires économiques est restée centrale à la relation UE-Canada (Commission européenne, 2004).

Initialement, l'UE était réticente à de nouvelles négociations à cause du rôle des gouvernements provinciaux du Canada dans l'accord entre le Canada et l'UE initié en 2004, l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement, l'ARCI (ou Trade and Investment Enhancement Agreement, TIEA). Cet accord visait à aller au-delà des questions traditionnelles d'accès aux marchés, pour inclure des domaines tels que la facilitation du commerce et des investissements, la concurrence, la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, les services financiers, le commerce électronique, etc. (Gouvernement du Canada, 2013 ; Kukucha, 2003). Du point de vue européen, les provinces canadiennes étaient responsables de l'échec du TIEA en 2006, même si l'accord incluait un grand nombre de questions de service et d'approvisionnement, et que les gouvernements provinciaux n'étaient pas autour de la table avant un stade avancé dans les négociations. C'est pour cette raison qu'en 2008, le premier ministre québécois, Jean Charest, a fait pression sur les responsables de l'UE, pour un nouveau cycle de négociations, qui marqueraient la naissance du CETA, le Comprehensive Economic and Trade Agreement, ou AECG en français (Accord Économique et Commercial Global)

(Kukucha, 2010 ; Kukucha, 2013). Pour la première fois, les provinces et territoires canadiens ont reçu la garantie de leur implication dans les négociations dans plusieurs secteurs (Kukucha, 2013).

Prenant appui sur leur partenariat stratégique, le Canada et la Partie européenne s'efforcent depuis une décennie d'agir ensemble sur la scène bilatérale et multilatérale, afin de promouvoir des valeurs et des priorités communes sur la plupart des dossiers clés du nouveau siècle. (Lebullenger, 2015, p. 112).

1.3. Catalyseurs de l'accord (points communs)

L'UE et le Canada sont deux économies matures¹, leur population est relativement stable et la croissance économique est ralentie (Investopedia, 2017a). Les deux entités sont également des partenaires stratégiques au sein du G7 et du G20 (voir annexes 2 et 3) et poursuivent des objectifs communs au travers des institutions internationales. Ensemble, les deux partenaires veillent à promouvoir et à défendre les principes démocratiques, les droits de l'Homme, l'Etat de droit et la bonne gouvernance dans le monde entier (Équipe de presse et information de la Délégation de l'UE au Canada, 2016). Une coopération étroite a vu le jour entre l'Union européenne et le Canada sur des questions internationales (Parlement européen, 2017). Européens et Canadiens partagent

des objectifs communs en matière de justice et d'affaires intérieures, ainsi que sur les questions liées aux migrations, à la circulation des personnes, à l'entraide judiciaire, au droit d'asile, aux libertés civiles. Ils pratiquent également l'échange de données sensibles pour lutter contre l'immigration illégale, le trafic de drogues, la cybercriminalité. (Lebullenger, 2015, p. 113).

En matière de lutte contre la prolifération de tous types d'armements, ils s'efforcent de coordonner leur politique étrangère et de sécurité commune, et le Canada participe à des opérations de maintien de la paix menées par l'UE depuis 2005 (Lebullenger, 2015) telles que l'appui canadien en Lettonie visant à la stabilité aux portes de l'Europe.

1.4. Démographie

L'Union européenne compte plus de 500 millions d'habitants, issus de 28 pays (nombre qui diminuera à 27 pays une fois le Brexit mis en place). Le Canada en compte un peu plus de 36 millions (Populationdata, 2017). Le déséquilibre entre les deux entités n'est pas seulement économique, l'importance en termes de population des deux entités confirme la position de force de l'UE dans les négociations du CETA. Le facteur principal de la croissance démographique du Canada sera l'accroissement migratoire, continuant une tendance ayant vu le jour au début des années 1990. Cet

¹ Une économie mature est une économie avec une population stable et une croissance économique lente (Financial Glossary, 2011).

accroissement varierait et vaudrait, en 2062-2063, entre 65,2% et 100% de la croissance démographique totale (Bohnert, Chagnon, Coulombe, Dion & Martel, 2015). La population canadienne devrait continuer à croître au cours du demi-siècle suivant (Graphique 1) et le rapport de dépendance démographique¹ du Canada continuera d'augmenter (Graphique 2). La population âgée croîtra jusqu'à la fin des prédictions, en doublant d'aujourd'hui à 2060 ; la population canadienne vieillit. Le Graphique 3 permet l'observation du changement de la structure d'âge de la population canadienne, passée et à venir. L'Europe verra sa population grandir jusqu'à la moitié du siècle, et pour être en déclin les années suivantes (Graphique 4). La migration nette est le facteur principal de croissance démographique dans l'UE-28 ; en 2013, 95% de la croissance résulte de la migration nette (European Commission, 2015). La proportion de personnes âgées de plus de 65 ans ne fera qu'augmenter, et la proportion de population d'âge actif diminuera progressivement pour se stabiliser à partir des années 2040 (Graphique 5) . Le rapport de dépendance démographique des personnes âgées de 65 ans et plus croît au Canada comme dans l'Union (Graphe 1 et Graphique 3). Ce rapport est supérieur pour l'UE, et cette tendance se maintient jusqu'en 2060. Le rapport de dépendance démographique total est supérieur pour l'UE tout au long de la période ; les populations européennes et canadienne vieillissent. La population vieillit donc plus rapidement dans l'UE qu'au Canada, et la proportion de personnes âgées est supérieure dans l'UE.

1.5. Relations commerciales

1.5.1. Commerce de biens

La présente section se base sur plusieurs sources de données dont les limites et spécificités sont expliquées plus en détail à l'annexe 4. Les données de l'Eurostat concernant le commerce entre l'UE et les pays extra-UE ne prennent pas en compte le commerce de transit, tandis que les données de *The Observatory of Economic Complexity* (OEC) le prennent en compte.

Avant de nous intéresser à la relation bilatérale entre l'UE-28 et le Canada, il est intéressant d'avoir une vue globale du commerce des biens à l'échelle mondiale.

¹ Rapport de dépendance démographique = nombre de personnes de 14 ans et moins ou de 65 ans et plus pour 100 personnes de 15 à 64 ans, soit l'âge de la population active : $\frac{\text{Nombre de dépendants}}{\text{Population (entre 15 et 64 ans)}} \times 100$ (Bohnert et al., 2015 ; Investopedia, 2017c).

Monde

Comme le montre la Figure 2, la part des exportations de l'UE-28 dans le monde a diminué de 39 % à 33% entre 2005 et 2015, l'Asie ayant agrandi sa part dans ce marché sur la décennie, sa part étant devenue plus importante que celle de l'UE-28. Le Canada maintient une part de 3%, la croissance des exportations semble coïncider avec la croissance globale de la valeur des exportations, qui était d'un peu plus de 10 500 milliards de dollars américains en 2005 et de près de 16 500 milliards de dollars en 2015 (WTO, 2016). En ce qui concerne les importations mondiales, l'UE-28 possédait en 2005 la plus grande part, suivie de l'Asie (voir Figure 3). La tendance s'est inversée dix ans plus tard, l'Asie dépassant de peu l'UE-28, avec des parts de marché respectives de 33 et 32%. Le Canada conserve ici aussi sa part de marché de 3%.

Le Canada exporte essentiellement vers son voisin les Etats-Unis, tendance qui se maintient depuis 2005. Les Etats-Unis sont de loin le partenaire commercial le plus important pour le Canada, en ce qui concerne l'échange des biens. Viennent ensuite l'Asie et le continent européen (Figure 4). En 2015, les Etats-Unis sont également le partenaire principal du Canada en termes d'importations, suivis par la Chine et de l'UE-28 (European Commission, 2017a ; The Observatory of Economic Complexity, n.d.). Ce classement est très similaire à celui de 2005 (Figure 5). En 2015, le Canada exporte essentiellement des matières premières, telles que le pétrole, des métaux bruts, des matières précieuses (or, etc.). Une grande partie des exportations canadiennes sont des véhicules, et des machines et équipements (Figure 6).

Canada

Le Canada est le 10^e partenaire commercial international de l'UE, la valeur totale du commerce des biens entre le Canada et l'UE s'élève, selon la Commission européenne, à plus de 64 milliards d'euros en 2016, soit un peu plus d'un dixième de la valeur totale du commerce de l'UE avec les Etats-Unis, ou encore 1,9% de la part totale du commerce de l'UE (European Commission, 2017b).

Union européenne

L'Union européenne est le 2^e partenaire commercial du Canada, juste après les Etats-Unis (Statistics Canada, 2017) et « représentait environ 9,5% du total combiné des exportations et des importations de biens du Canada » (Parlement européen, 2017, p.5). Cela fait une dizaine d'années que la balance commerciale est positive pour l'UE, à l'exception de 2011, lorsque les importations du Canada vers l'UE ont été plus importantes (European Commission, 2017a). En 2016, l'UE a exporté des marchandises vers le Canada, essentiellement des machines et équipements de transport, des produits chimiques et

des produits issus de l'agriculture (y compris les denrées alimentaires (et le poisson) et les matières premières) pour un montant de 35,2 milliards d'euros. Elle a importé des biens du Canada, essentiellement des machines et équipements de transport, des carburants et produits miniers et des biens de la catégorie « autres produits », pour une valeur de 28,3 milliards d'euros, ce qui amène la balance commerciale de l'UE pour l'échange de marchandises (biens) à plus de 6 milliards d'euros (Parlement européen, 2017 ; European Commission, 2017a).

Commerce des biens entre l'UE et le Canada

L'UE étant un partenaire économique de poids pour le Canada, l'analyse du poids des membres de l'UE dans la relation commerciale euro-canadienne pourra nous éclairer sur l'implication de certains pays dans le CETA. L'OEC, contrairement à la Commission européenne, prend en compte le commerce de transit entre tous les pays ; nous utiliserons ces données pour étudier le commerce entre les pays de l'UE et le Canada, puisqu'il s'agit de la base de données la plus complète permettant l'étude du commerce bilatéral. La Commission européenne valorise ces échanges à 64 milliards d'euros, tandis que l'OEC s'approche de 74 milliards d'USD (soit environ 80 milliards d'euros) en 2015 ; la différence est notable mais semble raisonnable. Parmi les 15 plus grands ports maritimes du monde, l'UE en compte trois ; Rotterdam en 11^e place, Hambourg en 14^e place et Anvers en 15^e place (Commission européenne, 2017b). Les ports maritimes européens peuvent influencer les données des pays dans lesquels les biens livrés par la voie maritime transitent ; ils peuvent être comptabilisés, par exemple, comme ceci : un bien provenant du Canada, transitant par Hambourg, sera comptabilisé en Allemagne, bien que sa destination finale soit, par exemple, l'Italie. L'Allemagne enregistre ce bien dans ses importations, et l'Italie fait de même, en prenant en compte uniquement le pays d'origine. Ceci mène à la comptabilisation multiple du bien dans le commerce international.

Selon l'OEC, la valeur des exportations de l'Union vers le Canada était en 2015 d'environ 47 milliards de dollars, et peut expliquer la différence entre les données de la Commission européenne et de l'OEC. L'Allemagne domine dans les exportations vers le Canada avec près d'un tiers de la part des exportations de l'Union européenne vers le Canada, soit \$12,9 milliards, suivie par le Royaume-Uni et l'Italie et la France (Graphe 2).

Pour l'UE, les importations d'origine canadienne valaient en 2015 environ 26,5 milliards de dollars américains (The Observatory of Economic Complexity, n.d.). Le Royaume-Uni est le premier pays de l'Union vers lequel le Canada exporte, avec près d'un tiers des exportations canadiennes vers l'UE, suivis par l'entité Belgique-Luxembourg (dont les données par pays ne sont pas disponibles sur la base de données de l'OEC), elle-même suivie de près par l'Allemagne. Nous nous pencherons plus en détails

sur le cas du Royaume-Uni et de la décision du Brexit en perspective de l'influence sur les rouages du CETA.

Nous pouvons émettre l'hypothèse que plus les échanges entre l'UE et le Canada sont importants, plus il est probable que l'un des Etats membres pour lequel l'impact du CETA risque d'être grand défendra ses intérêts, que ce soit pour ou contre le commerce entre l'Union et le Canada, selon son attitude envers les secteurs concernés. En ce qui concerne la relation commerciale au niveau des biens échangés entre le Canada et l'UE, les graphes 2 et 3 nous informent que les Etats membres pour lesquels le CETA aura un impact important sont l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la France, les Pays-Bas et l'entité Belgique-Luxembourg.

Biens échangés

Le secteur des matières premières constitue presque la moitié des exportations canadiennes vers l'UE en 2015, l'autre secteur étant les produits manufacturés, dominant, mais dont la part diminue depuis le début des années 2000 au profit du secteur des matières premières. Les catégories de produits que le Canada exporte le plus vers l'UE sont, dans l'ordre d'importance (valeur la plus forte en dollars), les métaux précieux, bijoux et pièces, l'énergie et les biens connexes, le matériel et l'outillage, les minerais, scories et cendres et enfin les aéronefs et pièces. Cet ordre d'importance est le même depuis 2008. En 2015, le Canada importe bien plus de produits manufacturés (plus de 95%) que de matières premières de l'Union européenne. Les importations canadiennes de l'UE sont, dans l'ordre d'importance (valeur la plus forte en dollars) : le matériel et l'outillage, les véhicules automobiles et pièces, les produits pharmaceutiques, l'énergie et biens connexes et enfin les produits électroniques et électroniques.

La catégorie de produits affichant le déficit commercial le plus important au Canada, dans ses relations bilatérales avec l'UE, est le matériel et outillage. Celle affichant l'excédent commercial le plus important est celle des métaux, mines et énergie. Le Graphe 4 détaille le solde commercial par catégorie de produits (Lambert-Racine, 2016). L'annexe 5 reprend chaque pays de l'UE et détaille l'importance et la nature des importations et exportations de ce pays avec le Canada en 2015.

1.5.2. Commerce de services

Monde

Le commerce des services prend de l'importance ; en 10 ans, sa valeur a presque doublé pour dépasser les 4000 milliards de dollars (voir Graphique 6). Dans le monde, le commerce des biens domine toujours, mais laisse une importance grandissante au commerce des services, qui se développe assez

rapidement. Aujourd'hui, les services valent environ 20% de la valeur totale du commerce de biens et services dans le monde (WTO, 2016). Le Graphique 6 et la Figure 7 donnent une idée de l'importance des services dans les économies du monde. En 2015, le commerce des services était mené par les Etats-Unis, suivi du Royaume-Uni, de la Chine, de l'Allemagne, de la France, de la Hollande et en 10^e place, de l'Irlande (Graphe 5). Ce top comprend 5 pays de l'Union européenne ; nous pouvons en déduire que l'Union a une place importante dans le commerce mondial des services (WTO, 2016).

Canada

Aujourd'hui le Canada importe plus de services qu'il n'en exporte, une tendance déjà présente en 2003, et toujours d'actualité en 2015 (voir Graphe 6). Les services de voyage et de transport sont les services les plus commercialisés du Canada en 2015 (Graphe 7 et Graphe 8).

Union européenne

L'UE exporte plus qu'elle n'importe de services depuis une dizaine d'années (voir Graphe 9). Elle importe et exporte des services, qui sont, selon leur importance décroissante : le transport, le voyage, les ordinateurs et l'information, les services financiers et les royalties (droits d'auteur/compositeur) comme le montrent les graphes 10 et 11 (WTO, 2016). Les échanges de services de l'Union vers le reste du monde sont détaillés à la Figure 8, tandis que l'évolution des importations et exportations des services avec ces pays peut être observée à la Figure 9.

Commerce de services entre l'UE et Canada

La relation commerciale entre l'Union et le Canada consacre une place importante au commerce des services. La part des services a pris de l'importance entre les deux partenaires. En 2015, le montant de services exportés de l'Union vers le Canada a atteint 18 milliards d'euros, et les services importés du Canada a dépassé les 12 milliards d'euros. A nouveau, la balance commerciale est positive pour l'UE au niveau des services, valant près de 6 milliards d'euros (Tableau 1). En regroupant les montants totaux de biens et de services entre l'UE et le Canada en 2015, nous remarquons qu'une place importante est consacrée au commerce des services tant pour les exportations que pour les importations européennes (Figure 10).

En 2015, les secteurs des transports, des voyages, des assurances et des communications sont les services s'échangeant le plus fréquemment entre les deux partenaires (Parlement européen, 2017). La même année, au niveau du total de services importés et exportés dans l'Union européenne, le Canada

occupe une place peu significative, avec seulement 2% d'exportations vers l'UE venant des Etats hors UE, et 1% d'importations de l'UE, à nouveau, parmi les Etats hors UE. À titre de comparaison, les Etats-Unis ont des parts de respectivement 27% et 26% (Figure 8).

Une analyse plus poussée des échanges des différents services entre l'UE et le Canada, et leur évolution, aurait ici été idéale. Ceci n'a pas pu être fait par manque d'accès à des données spécifiques et normalisées concernant le commerce des services entre les deux entités (bases de données consultées : WTO, UN Comtrade, OECD, IMF). Les sources les plus complètes disponibles sont celles des analyses de l'Eurostat (2017a) et de l'OMC (WTO, 2016).

Avenir du commerce des services

L'exportation des services a gagné en importance dans les échanges commerciaux, et est une composante de plus en plus importante dans le panier des exportations d'un pays. En effet, la part des exportations des services est passée d'environ 9% en 1970 à environ 20% en 2014. La part des exportations des services dans le PIB mondial a également augmenté, passant de 1% en 1970 à 6% en 2014 (Graphique 7). Bien qu'il y ait plusieurs facteurs à l'origine de la croissance de la demande pour le commerce mondial des services, aucun facteur n'a autant d'influence que les avancées du changement technologique. Les innovations technologiques peuvent être originaires d'un lieu différent de leur lieu de consommation finale. Les logiciels sont devenus la composante principale des systèmes de hardware, donnant aux services une présence physique, comme des biens ; ils peuvent être produits et stockés. Mais peut-être sont-ce les capacités virtuelles des services, comme être transporté à bas coûts et rapidement en flux de données numériques, qui les rendent plus désirables que des biens matériels exportés. Ces changements structurels mettent les services au centre du monde du commerce (Lougani, Mishra, Papageorgiou & Wang, 2017). Des services tels que les télécommunications, les ordinateurs et les services d'informations sont un des secteurs les plus dynamiques, suivis par les services financiers (Graphe 12).

L'augmentation des échanges de services concerne tant les économies avancées que les économies en développement qui enregistrent une augmentation de l'exportation de leurs services deux fois plus rapide. L'exportation des services dépend du stade de développement du pays et de son niveau de revenu, ainsi que de la région géographique à laquelle il appartient (Figure 7). L'Europe est le leader dans l'exportation des services. L'Asie de l'Est et Pacifique rattrape son retard et a récemment détrôné l'Amérique du Nord de sa deuxième position. L'Amérique du Nord et l'Europe dominent dans divers secteurs de services exportés, tandis que les pays asiatiques les rattrapent rapidement. La croissance

des exportations de services a, pour certains pays, presque centuplé dans les 30-40 dernières années. La Chine est devenue l'un des exportateurs de services les plus importants (5^e dans le monde en 2014) ainsi que l'un des plus grands exportateurs. Ses secteurs les plus importants sont le voyage, le transport, et les « other business services » (Lougani et al., 2017).

Le Fonds Monétaire International prouve que le commerce passe rapidement de l'industrie au commerce des services. Les changements structurels aujourd'hui mettent les services au centre du commerce mondial, annonçant une révolution de services. L'exportation des services changera probablement la donne, en créant l'opportunité de relancer et de maintenir la globalisation. Les services étant de plus en plus commercialisables, la croissance par les services pourrait être la nouvelle norme pour les pays à la recherche d'une stratégie de croissance alternative, là où les ressources industrielles sont épuisées (Lougani et al., 2017). Staiger et Sykes (2016) recommandent en ce sens que les accords commerciaux basés sur des réductions tarifaires couvrant le commerce des biens soient repensés pour prendre en compte des accords concernant le commerce des services. Au-delà de la mutation de l'industrie et du commerce vers les services, ne faudrait-il pas anticiper la prochaine révolution industrielle liée à l'Intelligence Artificielle qui s'infuse dans maints secteurs ?

1.5.3. Investissements

« Les investissements directs à l'étranger (IDE) désignent les investissements par lesquels des entités résidentes d'une économie acquièrent ou ont acquis un intérêt durable dans une entité résidente d'une économie étrangère. » (Direction Générale du Trésor, 2014, para. 1). Ces prises de participation peuvent prendre des formes différentes, principalement la création de sociétés ou d'établissements, dits « investissements greenfield », les acquisitions et fusions (investissements dits « brownfield ») et le réinvestissement dans les filiales étrangères que celles-ci réalisent (ou bénéfices réinvestis) (Direction Générale du Trésor, 2014 ; Investopedia, 2017b). Les IDE se distinguent des investissements de portefeuille, pour lesquels un investisseur achète des actions dans des entreprises basées à l'étranger. La caractéristique principale de l'IDE est qu'il s'agit d'un investissement qui établit le contrôle effectif du, ou au moins une influence substantielle sur le, processus de décision d'une entreprise étrangère (Investopedia, 2017b).

Le flux d'IDE « rend compte de la valeur des opérations internationales liées à l'investissement direct pendant une période donnée, généralement un trimestre ou une année » (OCDE, 2017a, para. 1). Les IDE distinguent deux types de flux. L'OCDE, Organisation de Coopération et de Développement Economique, l' définit les flux sortants, ou « outward flows », comme

les opérations qui accroissent l'investissement que les investisseurs de l'économie déclarante ont réalisé dans les entreprises d'un autre pays [...] moins les opérations qui font régresser

l'investissement que les investisseurs de l'économie déclarante ont réalisé dans les entreprises d'un autre pays (OCDE, 2017a, para. 1).

L'organisation décrit les flux entrants, ou « inward flows » comme

les opérations qui accroissent l'investissement que les investisseurs étrangers ont réalisé dans les entreprises résidentes de l'économie déclarante moins les opérations qui font régresser l'investissement que les investisseurs étrangers ont réalisés dans les entreprises résidentes. Les flux [d'IDE] sont exprimés en USD et en pourcentage du PIB. L'[IDE] crée des liens stables et durables entre les économies. (OCDE, 2017a, para. 1).

Le Graphique 8 illustre l'augmentation des flux entrants d'IDE dans le monde.

Le CETA est le premier accord de l'UE qui couvre l'IDE, qui ne fut possible que récemment, grâce au transfert de cette compétence des Etats membres à l'UE dans le Traité de Lisbonne de 2007 (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; European Commission, 2011). Le rôle de l'IDE et les attentes d'un impact positif des IDE était central au cours des négociations pour le CETA, dont l'un des objectifs principaux était l'élimination ou la réduction de barrières à l'investissement étranger entre les membres, tant au Canada que dans l'UE. L'accord prévoit que tous les investisseurs européens au Canada et que tous les investisseurs canadiens en Europe seront traités de manière égale et équitable (Commission européenne, 2017a).

L'UE a plus investi au Canada que le Canada n'a investi dans l'UE ; sa balance commerciale est positive. En effet, en 2015, les IDE de l'Union au Canada se rapprochent des 250 milliards d'euros, tandis que le montant des IDE du Canada dans l'UE atteint 228,1 milliards d'euros (voir Graphe 13) (Parlement européen, 2017), soit de l'ordre de 10% de différence.

En 2015, le Canada est le cinquième investisseur étranger dans l'UE (219,2 milliards d'euros, soit 3,8% des IDE totaux dans l'UE). A titre de comparaison, les premiers investisseurs étrangers dans l'UE sont les Etats-Unis, franchissant la même année la barre des 40% (Eurostat, 2017b). Les IDE de l'UE vers le Canada valent 248,8 milliards d'euros en 2015, soit 3,6% des IDE totaux de l'UE vers les autres pays. Ceci peut être observé dans le Tableau 2, dont l'indicateur (les encours d'IDE) mesure le niveau total de l'investissement étranger à un moment donné dans le temps, en général en fin de trimestre ou d'année.¹ En 2015, l'UE enregistre un flux d'IDE sortant négatif pour le Canada (Tableau 3) ; une augmentation nette des actifs ou une diminution nette des dettes sont enregistrés comme des débits, donc, avec un signe négatif dans la balance des paiements. Les flux d'IDE ayant un signe négatif

¹ « L'encours d'[IDE] sortant est la valeur des fonds propres investis par les investisseurs résidents d'un pays dans les entreprises de pays étrangers et des prêts nets qu'ils leur ont octroyés. L'encours d'[IDE] entrant est la valeur des fonds propres investis par les investisseurs étrangers dans les entreprises résidentes de l'économie déclarante et des prêts nets qu'ils leur ont octroyés. Les encours d'[IDE] sont exprimé en USD et en pourcentage du PIB. L'[IDE] crée des liens stables et durables entre les économies. » (OCDE, 2017b, para. 1)

indiquent qu'au moins une des composantes de l'IDE (capitaux propres, bénéfices réinvestis ou prêts intra-entreprises) est négative et n'est pas compensée par des montants positifs pour les composantes restantes. Il s'agit de cas de désinvestissement ou de « reverse investment ».

Effets du CETA sur les IDE

L'étude de Anderson, Larch et Yotov (2016) éclaire sur les effets attendus du CETA sur les IDE. Le CETA augmentera les prix « sortie-usine » dans les pays membres, augmentant ainsi la valeur marginale du produit, soit le retour, des IDE. De plus, le CETA diminuera le prix du consommateur dans les pays membres. Ces effets vont dans la même direction ; ils promeuvent l'investissement dans le capital technologique, ce qui mènera à une augmentation de production et à des IDE sortants plus élevés dans les pays membres. Le plus grand changement des IDE sortants (en quantités) sera pour le Canada, avec une augmentation attendue de 4,1 %. L'étude n'évalue pas l'impact du changement pour l'UE. Bien que l'ampleur de cet effet pourrait être ajusté, les auteurs de l'étude sont confiants dans la robustesse de ce résultat. Leurs estimations pour les pays non-membres sont intéressants ; l'étude montre que le CETA mènera à des IDE accrus pour certains pays non-membres, tels que l'Ethiopie, la Tanzanie et la République Dominicaine. L'effet négatif des IDE, dû à des prix sortie-usine diminués chez les non-membres, est contré et même dominé par l'effet positif des IDE suite à l'augmentation d'output et de dépense chez les membres du CETA (Anderson, Larch & Yotov, 2016).

Chapitre 2 : Importance du CETA dans le libre-échange

Le CETA, Comprehensive Economic and Trade Agreement, ou AECG, Accord Economique et Commercial Global, est l'accord de libre-échange (ALE) le plus ambitieux à ce jour entre l'Union Européenne et le Canada. En effet, c'est le premier accord de libre-échange entre l'UE et un pays membre du G8. Il a pour objectif d'éliminer environ 99% des barrières tarifaires entre les deux partenaires et de créer des opportunités d'accès au marché pour les services et les investissements (European Commission, 2013a). C'est un accord à compétence « mixte », c'est-à-dire qu'il traite de certaines matières sortant du champ de compétences de l'Union (Vincent, 2016), telles que le domaine des investissements étrangers autres que directs (investissements « de portefeuille ») et le régime de règlement des différends entre investisseurs et Etats (Cour de justice de l'Union européenne, 2017). Cet accord « mixte » ou de « nouvelle génération » n'est pas le premier que conclut l'UE. En effet, l'accord entre l'UE et la Corée du Sud était le premier d'une nouvelle génération d'accords ayant été plus loin que tous les ALE jusqu'ici négociés par l'UE dans l'élimination des barrières commerciales (c'est-à-dire non tarifaires) et ce dans le but de faciliter les affaires entre les entreprises des deux entités (Commission Européenne, 2012a). Un accord de nouvelle génération a également été conclu

entre l'UE et l'Indonésie, le « Framework Agreement on Comprehensive Partnership and Co-operation », signé en novembre 2009 et entré en vigueur en mai 2014. (Doutriaux, 2015 ; European Commission, 2017c). L'accord de libre-échange de nouvelle génération entre l'UE et le Canada inclut l'ouverture des marchés publics, la facilitation des investissements croisés et la coopération dans le champ de la régulation (Hübner, Balik & Deman, 2016). Etant donné le caractère mixte de l'accord, ce dernier nécessite la validation du Conseil européen, du Parlement européen, mais aussi, pour les compétences ne relevant pas de l'Union, des 38 parlements nationaux de l'UE (Beesley, 2016b). Le texte du CETA compte plus de 1600 pages et trente chapitres, le résultat d'un travail de négociations ayant duré cinq ans. En effet, les négociations ont commencé le 6 mai 2009 et l'accord a été conclu en septembre 2014 (Wang, 2016 ; Le Bussy, 2017a). Une ligne du temps regroupant les événements-clé du CETA se trouve à l'annexe 6. Une vue d'ensemble de l'accord est disponible à l'annexe 7.

La prolifération d'accords bilatéraux, dont le CETA, trouve ses origines dans le blocage des négociations de l'OMC (voir carte des membres de l'OMC à l'annexe 8). L'évolution du monde, qui était bipolaire avec l'Union Soviétique et les Etats-Unis au siècle dernier tend aujourd'hui à une « multipolarité ». Ceci mène à la conclusion d'accords bilatéraux, qui ne sont que la « deuxième meilleure solution », mais semblent être la seule option pragmatique à l'heure actuelle.

2.1. Contexte multilatéral (et état du monde)

2.1.1. Du blocage au sein de l'OMC à l'évolution des négociations

a) La Conférence ministérielle de Singapour et ses suites

La première conférence suite à la naissance de l'OMC était la Conférence ministérielle de Singapour, qui s'est tenue en décembre 1996 (Vincent, 2016). Elle a vu s'ouvrir des dossiers de libéralisation commerciale que l'on appellera plus tard les « Singapore Issues ». Le premier dossier porte sur les IDE, le deuxième sur la concurrence, le troisième sur les contrats publics et le quatrième sur la facilitation des échanges. Ces dossiers portent sur l'élimination de barrières non tarifaires (Defraigne & Nouveau, 2013). L'espoir de la Communauté européenne était de voir se négocier et mettre en place des accords multilatéraux, afin de voir ces matières entrer dans le corpus juridique de l'OMC.

En 2001, lors la conférence ministérielle de Doha, il a été décidé que les matières de Singapour n'allaient se négocier qu'après la conférence ministérielle de 2003, si lors de cette conférence, l'issue serait effectivement une décision d'entamer ces négociations. Cette conférence ministérielle de 2003 à Cancun se solde par un échec. Une vingtaine de pays du Sud auxquels se sont joints l'Inde et la Chine, réclame alors la suppression ou la réduction des mesures de soutien des pays développés apportées à leurs agriculteurs, avant d'envisager des négociations concernant d'autres secteurs. Lors de la

conférence ministérielle de Hong Kong de 2005, l'UE fait acte de l'abandon de ses propositions concernant les liens entre commerce et investissements, commerce et concurrence et transparence dans les marchés publics. Pour autant, ceci n'a pas empêché un blocage des négociations dans l'OMC depuis 2003. La matière agricole reste un sujet de discordance entre les pays membres de l'OMC, ce qui résulte en une situation sans aucune avancée de libéralisation du commerce des marchandises et des services ou encore de réglementation des droits de propriété intellectuelle. Au niveau multilatéral, il y a un blocage, aucune perspective d'évolution d'ouverture franche n'est à envisager. C'est suite à cela, l'impossibilité de négocier les Singapore Issues, que certains membres de l'OMC ont choisi de recourir à des accords bilatéraux dans l'optique de poursuivre la libéralisation des échanges et de réglementer, entre eux, certaines des Singapore Issues (Vincent, 2016). « Le CETA (comme le Partenariat transatlantique) entre dans cette mouvance. » (Vincent, 2016, p. 500).

b) Echec de l'Accord multilatéral sur les investissements (AMI)

Les Etats membres de l'OCDE décidèrent d'entamer la négociation d'un traité international en 1995. Cet Accord multilatéral sur les investissements, ou AMI, avait pour objectif d'« établir pour l'investissement international un large cadre multilatéral comportant des normes élevées de libéralisation des régimes d'investissement et de protection de l'investissement, et doté de procédures efficaces de règlement de différends ». La société civile commence à exercer des pressions sur les gouvernements puisque les négociations sont menées dans le plus grand secret. Elle remet en question la souveraineté des Etats dans le processus de négociations, et pousse les gouvernements à stopper les négociations. Ces dernières furent interrompues en 1998 et arrêtées définitivement à la fin de la même année (Vincent, 2016). Suite à l'échec de l'AMI, le Conseil européen autorise la Commission européenne à négocier un accord bilatéral de protection des investissements avec le Canada, en 2004. Ces négociations se sont interrompues à l'annonce du lancement des négociations du CETA (Vincent, 2016), vu qu'elles feront partie intégrante du CETA.

c) L'OMC : obsolète ?

La négociation d'accords tels que le CETA ou le TTIP¹ dévoile implicitement que, vu la complexité des problèmes non résolus dans les domaines commerciaux et d'investissement, si l'on veut réussir un accord convenant à tous les membres de l'OMC, cette dernière n'est pas un forum efficace pour discuter ces sujets – en tout cas dans un futur proche (Meunier & Morin, 2015). Par exemple, la relance

¹ TTIP : Transatlantic Trade Investment Partnership, ou Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement, en français, est un accord de commerce et d'investissement entre l'UE et les Etats-Unis, actuellement en cours de négociations (Office of the United States Trade Representative, n.d.).

de négociations multilatérales en matière d'investissement ne sont à court terme pas favorisées suite à l'échec de l'AMI et l'hétérogénéité croissante des membres de l'OMC (Fabry & Garbasso, 2015).

2.1.2. D'un monde unipolaire à un monde multipolaire

Après la seconde guerre mondiale, l'ordre international qui régnait peut se qualifier de bipolaire, puisqu'il est défini par la confrontation entre les Etats-Unis et l'Union Soviétique. Les deux superpouvoirs avaient créé des sphères d'intérêt autour d'eux qui reflétaient la géopolitique et l'économie politique. La fin de la guerre froide en 1989-91 et la dissolution de l'Union Soviétique ont fait passer la situation internationale de bipolaire à unipolaire, avec comme acteur principal les Etats-Unis, seul superpouvoir restant, tant au niveau économique que militaire et idéologique. Les Etats-Unis avaient une prédominance militaire sans précédent, et la disparition de barrières érigées par l'Union Soviétique a permis une consolidation et une extension du marché international multilatéral, un nouvel ordre façonné sous le leadership des Etats-Unis depuis 1945. Cet ordre devint un modèle international et la disparition d'alternatives à ce nouveau monde encouragèrent les Etats de faire partie de ce marché international libéralisé et d'accepter le cadre de règles et de normes pour le commerce et l'investissement international. Ce nouvel ordre international était un grand succès. L'émergence d'un nouveau groupe de pouvoirs émergents a changé la donne. Certains états ont démontré un développement économique rapide, comme Singapour, Taïwan et la Corée du Sud. Un autre groupe, qui a fait surface dans les années 1990, comprenait certains des plus grands pays au monde, très peuplés : la Chine, l'Inde et le Brésil. Ces pays ont la capacité de maintenir des taux de croissance élevés, et c'est ce qui soutenait la possibilité qu'ils puissent être la cause d'un changement majeur dans l'équilibre économique international (Gamble, 2015). Un modèle d'intégration polarisé sur les Etats-Unis et les firmes américaines a été conforté par l'ALENA (entré en vigueur en 1994) (Deblock & Arès, 2016).

C'est au début du XXI^e siècle que la tendance vers un monde multipolaire, s'éloignant de l'unipolarité, a été retenue sous l'acronyme des BRICs (Brésil, Russie, Inde, Chine), caractérisant ces pouvoirs émergents puisque la taille de leur territoire et leurs populations constituaient un contrepoids aux pouvoirs occidentaux établis (Gamble, 2015 ; O'Neill, 2001). Les BRICs ayant des intérêts très divergents, ils ne forment pas un bloc, ce qui rend les négociations difficiles. Chaque pays était néanmoins assez grand pour ne pas avoir besoin de faire partie d'un bloc, chaque pays étant un potentiel pôle d'un nouvel ordre international multipolaire.

Aujourd'hui, le monde est en phase de transition, entre un monde unipolaire et un monde multipolaire. En termes de capacité militaire, le monde est encore unipolaire, puisque les Etats-Unis déboursent bien plus que tous les autres pays, et de loin. Son réseau de 700 bases militaires à travers

le monde, ses armements et sa capacité à projeter son pouvoir placent ce pays à la tête de cette unilatéralité. C'est dans les sphères économiques et sociales que l'on trouve une multipolarité grandissante, et ceci défie le leadership des Etats-Unis, en posant la question de l'incorporation des pouvoirs émergents dans le système stable de gouvernance multilatérale (Gamble, 2015).

L'Union européenne a une réponse double à la montée en puissance de la Chine, de l'Inde, et des autres pouvoirs émergents. D'abord, elle désire exploiter les opportunités données dans un monde multipolaire d'augmenter le commerce et l'investissement, en formant de nouveaux liens bilatéraux au cas où une négociation multilatérale serait impossible. Ensuite, l'émergence d'un monde multipolaire dans lequel l'Europe n'est plus le centre du monde mais un simple pôle alarme l'UE, puisqu'il n'y a aucune garantie que le nouvel ordre mondial maintiendra une importance prioritaire aux règles, procédures et intérêts occidentaux. C'est pour ces raisons que l'UE reste proche des Etats-Unis, leurs points communs renforçant leurs liens (pouvoir économique, valeurs occidentales, etc.) (Gamble, 2015). C'est probablement également la raison pour laquelle l'UE négocie le CETA avec le Canada, puisqu'ils partagent certaines valeurs fondamentales. Cet accord fait également figure de test, afin d'appréhender la faisabilité d'un TTIP avec les Etats-Unis.

Si l'on voit l'émergence d'un monde multipolaire, cela signifie que les Etats-Unis perdront une part significative de leur pouvoir. Forts de maintenir leur leadership mondial, ils ne voudront pas perdre cette position dominante, mais cela risque fort de ne pas être accepté par les nouveaux entrants (Gamble, 2015). L'UE quant à elle a une faiblesse non négligeable dans cette phase de transition d'un monde unilatéral à multilatéral : les Etats membres n'autorisent pas l'UE à les représenter dans tous les organismes internationaux, ce qui rend confuse la position de l'UE. Etant incapables de se mettre d'accord sur une position commune sur certains sujets, les européens comptent sur les Etats-Unis pour prendre le leadership des intérêts occidentaux. Du point de vue de l'UE, renforcer les liens transatlantiques au travers de la conclusion du TTIP signifierait également le rôle de leader global des Etats-Unis, et l'abandon ou du moins le report de l'UE formant un pôle indépendant dans un monde en comptant plusieurs. Le TTIP et le TPP¹ auraient pu se lier au pôle USA, et d'autres pôles se formeraient autour de la Russie, de la Chine ou de l'Inde (Gamble, 2015). Le pôle des USA supposé par Gamble (2015) est compromis depuis que le président américain, Donald Trump, s'est retiré des négociations de l'accord TPP (The White House, 2017). De plus, depuis l'arrivée de Mr Trump à la Maison Blanche, les négociations du TTIP étaient au point mort. Néanmoins, l'administration américaine veut contrer les déficits commerciaux avec ses partenaires commerciaux. Elle souhaite

¹ Le Trans-Pacific Partnership, TPP, l'accord de partenariat transpacifique, est une proposition d'accord de libre-échange liant les Etats-Unis et 11 autres économies du pourtour du Pacifique (Pacific Rim). L'arrivée au pouvoir du président Trump s'est conjuguée au retrait des Etats-Unis de l'accord dont les négociations étaient en cours depuis 7 ans (Investopedia, 2017d).

notamment réduire le déséquilibre commercial avec l'UE, surtout avec l'Allemagne (La Tribune, 2017). Fin juin 2017, la chancelière allemande Angela Merkel s'est montrée favorable à une relance des négociations de cet accord majeur (Le Monde, 2017).

Dans le cas de l'accord entre le Canada et l'UE, le Parlement européen et les Etats membres doivent le ratifier, ainsi que le gouvernement du Canada (Fafard & Leblond, 2015). Ces obstacles politiques rendent incertaine la conclusion des négociations, mais le simple fait que ces dernières aient lieu démontre que le monde devient plus multipolaire, c'est pourquoi il y a une tendance pour les Etats de s'accrocher au pôle de leur zone de confort (Gamble, 2015). Les pays aux valeurs occidentales se retrouvent entre eux, à l'instar de l'UE et du Canada, mais surtout de l'UE et des Etats-Unis, et ceci pour des raisons stratégiques, afin d'assurer leur « pôle » dans le monde de demain.

Le Canada et l'UE accordent beaucoup d'importance au renforcement du multilatéralisme et de la gouvernance mondiale, bien que la négociation du CETA peine à conforter l'OMC en tant que site de gouvernance du système commercial international (Lebullenger, 2014). De plus, soulignons que le Canada et l'Union européenne sont des puissances « civiles », contrairement aux Etats-Unis ou encore de la Russie qui sont deux puissances militaires. L'UE et le Canada ont un intérêt à favoriser la construction d'un ordre international multipolaire, plutôt qu'un monde se basant sur un jeu d'équilibre entre les principales puissances, et dominé par quelques pôles au pouvoir politico-militaire (Valladão, 2008).

2.1.3. Le CETA, la « deuxième meilleure solution »

Des accords bilatéraux tels que le TTIP ou le CETA, aussi complets qu'ils promettent être, ne sont que de faibles substituts à un accord multilatéral, qui serait la « première » meilleure solution. Des sujets de discorde tels que les subsides à l'agriculture ne peuvent être entièrement résolus que dans un cadre multilatéral. Cette matière complexe et polémique est au centre de débats permanents au sein même de l'UE, avec la politique agricole commune ; étendre cette matière au-delà de l'UE est donc aussi sensible. Cependant, un TTIP réussi pourrait faciliter les accords sur certains sujets de discorde commerciaux. Puisque les Etats-Unis et l'UE s'efforcent d'imposer leurs propres réglementations dans leurs négociations multilatérales et régionales respectives, il peut être bénéfique que les deux parties se mettent autour de la table afin qu'une percée multilatérale devienne ne serait-ce qu'envisageable. De plus, un accord sur les marchés publics pourrait raviver les discussions à ce sujet à l'OMC. Duchesne et Ouellet (2015) sont de l'avis que les « Méga-ALE », tels que le TTIP, devraient se faire en parallèle de négociations en cours de l'OMC.

Les Méga-ALE ne sont que la deuxième meilleure solution, mais sont aussi des attributs nécessaires d'une économie mondiale plus complexe où, même avec toute la bonne volonté du monde des 159

partenaires commerciaux, il serait possible de trouver une solution aux problèmes commerciaux et financiers complexes (Duchesne et Ouellet, 2015).

Le CETA est-il un « méga-ALE » ? Etant donné les différences d'importance de chaque partie pour l'autre, l'UE étant le deuxième partenaire commercial du Canada, mais le Canada n'étant qu'à la dixième place dans ce classement pour l'UE, nous pouvons émettre nos doutes là-dessus. De plus, si l'on reprend la définition du DG External Trade Policies des méga-accords régionaux, il faut qu'un tel accord respecte trois conditions : (1) l'accord est négocié par trois ou plusieurs pays ou groupes régionaux (l'UE est ici considérée comme 28 pays distincts, formant un accord avec le Canada), cette condition est respectée, (2) les membres à l'accord représentent ensemble 25 % ou plus du commerce mondial (cette condition n'est pas vérifiée : en 2014 l'UE et le Canada représentaient ensemble moins de 20% du commerce mondial) et (3) le contenu de l'accord doit aller bien au-delà des « disciplines » de l'OMC (Draper, 2017). Le CETA ne répond qu'à deux de ces conditions. Néanmoins, l'importance donnée au CETA comme précédant du TTIP permet déjà d'établir certaines « normes » au niveau de l'agriculture, par exemple, avec la reconnaissance d'appellations géographiques européennes au Canada, comme le fromage Comté et le vinaigre balsamique de Modène. Ces dernières pourront être reprises dans le TTIP, et forment quelque part déjà une base de négociations ou d'acquis (Duchesne et Ouellet, 2015). Le CETA est un précédent du TTIP, lui-même un probable précédent d'un accord futur avec la Chine. L'inclusion de l'ISDS, le mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et Etats (RDIE, ou Investor-State Dispute Settlement, ISDS), inclus dans les accords internationaux d'investissements et veillant à ce que les pays respectent leurs engagements de protection de leurs investissements mutuels, dans les accords occidentaux justifiera son imposition dans les accords futurs, avec des puissances émergentes où la justice est parfois partielle (Directorate General for Trade, 2015 ; Sapir, 2014).

La situation du libre-échange a évolué depuis le siècle dernier. En effet, l'OMC a les pouvoirs de négocier des accords et des règles en termes de commerce de biens et de services, mais manque de compétences pour négocier des accords concernant les investissements. De plus, négocier un accord satisfaisant plus de 100 membres serait un travail titanesque et un blocage de négociations multilatérales (concernant les Singapore Issues) a vu le jour dans l'Organisation. C'est pourquoi on constate l'émergence d'accords bi- et plurilatéraux¹ ou régionaux (par exemple, l'accord de libre-

¹ Un accord plurilatéral est un accord auquel seuls certains membres de l'OMC participent (tous les membres de l'OMC ne doivent pas faire partie de l'accord) ; à ne pas confondre avec un accord multilatéral, qui signifie dans le cadre de l'OMC que tous les membres participent (Organisation Mondiale du Commerce, 2017b).

échange entre l'UE et la Corée du Sud, le GPA¹ et l'ALENA (NAFTA), respectivement). En plus des blocages de l'OMC, les intérêts occidentaux tendront au fur et à mesure à perdre de l'importance dans un monde s'orientant vers une multipolarité, dont les pôles sont les grandes puissances d'aujourd'hui et de demain. Les puissances occidentales tendent à se rassembler entre elles afin de faire valoir leurs intérêts dans le monde de demain et en s'intégrant les unes aux autres (UE, Canada, Etats-Unis). Enfin, nous avons établi qu'un accord bilatéral tel que le CETA n'est que la deuxième meilleure option, mais peut être positif dans le sens où certaines des Singapore Issues ou d'autres sujets à tension dans le monde seront discutés entre membres ayant des valeurs similaires. Ceci est un premier pas vers une ouverture, une entente sur des points de discorde historiques. Le CETA et le TTIP seront deux premiers accords intégrant de potentiels acquis occidentaux, qui serviraient de base dans l'établissement d'accords futurs. Les intérêts respectifs de l'UE et du Canada à négocier et conclure un accord tel que le CETA sont discutés dans les sections suivantes.

2.2. L'importance du CETA pour l'Union européenne

Nous l'avons appris plus haut, le CETA semble être la petite sœur du plus grand partenariat stratégique, le TTIP. Dans un monde en forte évolution et une multipolarité se forgeant au fur et à mesure, l'Europe tient à maintenir une position dominante, et à renforcer ses liens avec les pays ayant les mêmes valeurs, normes et ambitions occidentales. Les Européens affirment que le CETA est l'accord de libre-échange le plus avancé qu'ils aient jamais négocié (Bennett, 2016). Alors que d'autres pays signent des accords de libre-échange entre eux, bien que la meilleure voie serait la voie multilatérale, l'UE se porterait bien avec la signature du CETA. Le but de ces accords est simple : réduire les coûts commerciaux entre les pays, c'est-à-dire les coûts dus à l'importation et l'exportation de biens, dans le but de rester un pays compétitif. Le but du CETA n'est pas différent, il s'agit de réduire les coûts des nombreux importateurs et exportateurs entre les deux parties. En réduisant ces coûts via l'élimination des barrières tarifaires et non-tarifaires, les entreprises auront un meilleur accès dans les marchés partenaires, ce qui à terme devrait augmenter le bien-être d'un pays. Ne pas conclure d'accords commerciaux pose un risque lorsque d'autres pays le font. Si les pays ne réduisent pas leurs coûts liés au commerce ou le font trop peu, le commerce pourrait dévier vers d'autres pays qui offrent des coûts moins élevés et une circulation plus fluide. C'est pourquoi un accord entre l'UE et le Canada améliorera la position de l'Europe dans le commerce, et ne pas conclure un accord aura des conséquences et coûts directs. Van der Marel (2016) le prouve en démontrant la tendance des coûts liés au commerce entre la Chine et le Canada, d'une part, et l'UE et le Canada, plus élevés, d'autre part (voir Graphique 9). Ceci

¹ Le GPA, Government Procurement Agreement, est un accord plurilatéral au sein de l'OMC. Le but du GPA est d'ouvrir les marchés publics entre les parties. L'accord compte 19 parties, membres de l'OMC (WTO, n.d.).

s'explique par des coûts de commerce plus élevés dans certains pays de l'Union, comparés à d'autres Etats membres. En 2010, le commerce entre l'UE et le Canada était 48,6% plus cher qu'entre l'UE et la Chine (comparaison basée sur un « ad valorem tariff equivalent »¹).

L'UE n'est pas la seule entité commerciale au monde. D'autres pays se développent rapidement et deviennent bien plus attractifs en termes de commerce, certains l'étant déjà (Van der Marel, 2016). L'importance du CETA pour la Commission européenne relève surtout de sa propre capacité à confirmer qu'elle était capable de négocier des accords de partenariat d'un type nouveau, dans des domaines de sa compétence, mais aussi au-delà de ces derniers, puisque les négociations allaient englober des secteurs dont la compétence est strictement réservée aux Etats membres, des secteurs à compétence partagée comme l'environnement (Bastien, Johnson & Muzzi, 2015).

2.2.1. L'Accord de partenariat stratégique euro-canadien (APS)

L'Union européenne propose la négociation parallèle de deux instruments contractuels juridiquement connectés l'un à l'autre, comme elle l'a fait avec la Corée du Sud en 2010. En effet, en plus d'un partenariat économique et commercial, le CETA, l'Union négocie avec son partenaire canadien un partenariat stratégique, l'APS, qui lui permet d'instaurer une relation associative euro-canadienne (Lebullenger, 2015). Ces accords, indissociables pour l'Union européenne, font partie des « lignes rouges » des négociateurs européens, et doivent être négociés simultanément (Lebullenger, *cité dans Lebullenger, 2015*). Le Canada n'a pas eu le choix dans l'acceptation du couplage juridique entre l'APS et le CETA. « Le choix du double accord est la résultante de [...] contraintes juridico-politiques, conjuguées à la recherche d'une efficacité maximale durant le processus de négociation des instruments commercial et politique. » (Lebullenger, 2015, p. 106). L'Union européenne choisit systématiquement d'incorporer des clauses politiques dans tous ses accords globaux. Ces engagements juridiquement contraignants se trouvent au cœur de la politique étrangère de l'UE et se retrouvent dans les accords sous forme de clauses qualifiées d'« élément essentiel » des accords, dont celles relatives au respect des droits de l'Homme. Dans le cas où une clause essentielle a été violée, l'une des Parties peut suspendre l'application tout ou en partie de l'accord, ou décider d'y mettre fin. Notons que dans le cas de la violation substantielle et extrêmement grave d'une clause « essentielle » de l'APS, l'effet suspensif des mesures adoptées suite à cette violation n'impactera que celui-ci. Un double accord, stratégique et commercial, a une valeur ajoutée ; il permet d'éviter l'amalgame entre les questions politiques, faisant partie de partenariats stratégiques, et les questions purement

¹ Un « ad valorem tariff equivalent » est un droit de douane qui peut être estimé comme un pourcentage du prix du produit (The World Bank, 2010).

commerciales (Lebullenger, 2015). Il va sans dire que nous nous pencherons rapidement sur la question du Brexit dans ce cadre, ainsi que du « non » wallon.

2.3. L'importance du CETA pour le Canada

Au Canada, on parle du CETA comme étant l'accord de libre-échange le plus important que le pays ait jamais signé. Le Canada voit le CETA comme plus important que le TPP, le partenariat transpacifique, ce traité multilatéral de libre-échange visant à intégrer les économies des régions d'Asie-Pacifique et d'Amérique. Le CETA est également considéré comme plus complet que le ALENA, l'accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (Bennett, 2016). Les accords de libre-échange couvrent une large part des exportations canadiennes. Nous pouvons observer sur le Graphe 14 qu'en 2015, 80 % des exportations de marchandise canadiennes avaient pour destination des pays avec lesquels le Canada dispose d'un accord de libre-échange actuellement en vigueur (Gouvernement du Canada, 2016a).

La politique commerciale du Canada était, à la fin des années 1940, axée sur les bonnes relations avec son partenaire du sud, les Etats-Unis, et la libéralisation de l'économie canadienne grâce aux négociations multilatérales dans le cadre du GATT¹ (Leblond & Strachinescu-Olteanu, 2009). Au cours des années 1970, l'idée d'une « troisième voie » en matière économique émerge, qui se traduirait par le développement et la diversification des relations commerciales du Canada et un rapprochement avec l'Europe ainsi que le Japon. Les années suivantes, le Canada signe des accords-cadres de coopération commerciale et économique avec les communautés européennes et le Japon, mais qui n'ont en pratique aucun effet commercial ou économique. Cette troisième option ne durera qu'une petite dizaine d'années sans produire les effets attendus. Au début des années 1980, la situation du Canada ne fait jalouser personne. Les négociations multilatérales (du cycle de Tokyo) ont réservé au Canada des résultats décevants. De plus, les années 1981 et 1982 accueillirent une sévère récession. Cette combinaison d'événements pousse le Canada à retourner à sa politique commerciale originale, en se concentrant particulièrement sur le rapprochement des Etats-Unis. La fin des années 1980 et les années 1990 furent les belles années du libre-échange pour le Canada et ses partenaires principaux. Un accord de libre-échange avec les Etats-Unis entre en vigueur en 1989 et l'ALENA, l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada entre en vigueur en 1994. Au niveau multilatéral,

¹ Le GATT, General Agreement on Tariffs and Trade, ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, est un accord commercial ayant 23 pays signataires, dont le Canada. Cet accord porte sur le commerce des biens et vise à la libéralisation des échanges en éliminant les quotas auparavant imposés aux pays parties à l'accord (Encyclopédie canadienne, n.d.)

les négociations du cycle d'Uruguay sont un succès et l'avènement de l'OMC étaient prometteurs pour une puissance de taille moyenne telle que le Canada.

Les années 2000 amenèrent leur lot de difficultés pour la politique commerciale canadienne. En effet, l'ALENA connaît une période de stagnation, cet accord n'ayant pas été prévu pour être renégocié ou sujet à évolution, malgré plusieurs initiatives. De plus, le cycle de négociations multilatérales ayant cours à l'OMC est le Programme de Doha pour le développement, lancé en 2001. L'objectif de ce cycle est la renégociation des termes des accords de l'OMC dans le but de favoriser le développement économique des pays en voie de développement, membres de l'OMC. Tant que tous les membres ne s'accordent pas sur la totalité des questions négociées, les négociations sont bloquées. Lors de la conférence ministérielle de 2003 à Cancun, une vingtaine de pays en développement ont empêché de faire avancer les négociations, ce qui a déplu au représentant américain. Les Etats-Unis allaient désormais baser leur politique commerciale sur une base bilatérale. Cette décision a aidé à plonger les négociations multilatérales de Doha dans une longue période d'hibernation.

Le blocage du cycle de Doha a poussé les Etats du monde entier à signer des accords commerciaux régionaux, ou ACR. Le Canada ne pouvait rester en dehors de ce mouvement global, et c'est au milieu des années 2000 que le Canada choisit d'explorer et exploiter des partenariats commerciaux. Cette nouvelle politique fait naître en 2007 la Stratégie commerciale mondiale, ou SCM, du Canada, dans laquelle le gouvernement du Canada applique un programme de négociations de libre-échange bilatéral et régional « visant à élargir le réseau commercial du [pays], à renforcer sa position concurrentielle dans ses marchés traditionnels et à étendre son influence aux marchés émergents. » (Beaumier, Ouellet & Sorgho, 2015 ; Gouvernement du Canada, 2016b, Un message du ministre du Commerce international, para. 2). Tout Etat commerçant visant à s'assurer une place sur les marchés les plus lucratifs au monde doit, vu l'état actuel de la libéralisation des échanges, trouver le moyen de diversifier ses partenaires commerciaux. De plus, on voit dans le contexte actuel les grands acteurs commerciaux négocier des accords allant beaucoup plus loin que les traditionnels accords de libre-échange conclus dans les années 1990. Le CETA s'inscrit dans cette optique, étant un projet d'accord d'intégration économique brillant par son ambition, et ayant une portée bien plus vaste que l'ALENA. L'alliance euro-canadienne n'est pas sans risque pour le Canada. La cohérence de la politique commerciale canadienne est cruciale, au vu de sa dépendance forte avec les Etats-Unis. Les effets concrets espérés du CETA ne contredisent pas les engagements pris par le Canada dans le CETA ni dans la libéralisation des marchés prévue avec les Etats-Unis dans leur accord bilatéral de libre-échange de 1989. Beaumier, et al. déclarent qu'une vision générale permet « de constater sans trop de risque de se tromper qu'il n'y a pas d'opposition entre le texte de l'AECG et la vision nord-américaine du libre-échange. » (2015, p. 81). Au contraire même, puisque le CETA ne nuit pas à la relation canado-américaine, mais s'inspire de la réalité et des pratiques nord-américaines (Beaumier, et al., 2015).

Le défi du Canada dans le CETA a été d'intégrer les provinces dans le processus de négociation, une condition sine qua non de l'Union européenne en vue de la conclusion d'un tel accord avec le Canada (Bastien, et al., 2015 ; Fafard & Leblond, 2015). Cette condition trouve son origine, pour l'UE, dans l'échec du TIEA. Du point de vue de l'UE, les provinces canadiennes étaient responsables de l'échec de cet accord (Kukucha, 2013).

2.4. La question du Brexit

Le Royaume-Uni et le Canada ont une relation commerciale d'importance, en termes d'investissements et de biens et services échangés (European Commission, 2017c). Celle-ci est illustrée aux figures 11 et 12. Le Brexit a été voté au cours d'un référendum le 23 juin 2016, marquant le désir du Royaume-Uni de divorcer de l'Union européenne. Les négociations pour le CETA ont commencé bien avant, en 2009, et, avec la France et l'Allemagne, le Royaume-Uni était l'un des joueurs-clé poussant à un accord entre l'Union européenne et le Canada (Hübner et al., 2016). Le Royaume-Uni aura à peine le temps de profiter des bienfaits de cet accord avec le Canada, puisqu'au plus tard en mai 2019 les négociations du Brexit doivent se terminer. La date du Brexit n'est pas définie, ni l'entrée en vigueur officielle du CETA, ou même quand ou si le CETA sera ratifié par tous les Etats membres. Si le CETA entre en vigueur alors que le Royaume-Uni fait encore partie de l'UE, le pays sera lié à tous les droits et obligations découlant de l'accord en tant qu'Etat membre (UK Parliament, 2016). L'incertitude reste complète au sujet du Royaume-Uni comme Etat membre une fois que le CETA aura été ratifié par tous les Etats membres, puisque ce processus peut durer. L'analyse du gouvernement du Royaume-Uni est qu'en quittant l'UE, le pays perdra l'accès aux préférences commerciales du CETA, sauf si l'UE et le Royaume-Uni s'arrangent afin d'en faire un point des négociations du Brexit (House of Commons European Scrutiny Committee, 2016).

Scénario A : Le Royaume-Uni ne divorce pas de l'Union européenne. La situation reste telle quelle, le Royaume-Uni peut appliquer provisoirement le CETA, les flux commerciaux peuvent toujours passer sans problème par le Royaume-Uni. Une fois ratifié par tous les Etats membres, le CETA pourra entrer en vigueur. Ce scénario est à exclure, un retournement de situation est hautement improbable, l'article 50 du Traité sur l'Union européenne (TUE) ayant été activé et les discussions de divorce ayant été entamées le 19 juin 2017 à Bruxelles (Boffey, Rankin & Roberts, 2017).

Scénario B : Le Royaume-Uni décide de divorcer. Dans ce cas, il y aura des conséquences sur l'impact attendu du CETA. En effet, le Royaume-Uni comptait pour un peu plus de 15% des exportations de l'UE

vers le Canada et pour 31% des importations du Canada dans l'Union en 2015¹. L'importance des échanges est telle que le Royaume-Uni se place comme deuxième partenaire économique du Canada (en termes de montant total des échanges), précédé par l'Allemagne, et suivi par la France. Si le Royaume-Uni ne fait plus partie de l'accord, le Canada voit disparaître l'accès à une partie importante du marché européen.

Les sous-scénarios ci-dessous sont basés sur les différentes manières d'aborder le Brexit, identifiées par Hannen (2017) pour le Financial Times.

Sous-scénario B1 : Le Royaume-Uni quitte l'UE sans accord de divorce. Ceci risque d'arriver dans deux cas ; si c'est ce que décident les parties, ou si les négociations entre l'UE et le Royaume-Uni n'aboutissent pas avant mars 2019, la date limite pour un accord. En effet, une conséquence légale de la notification du gouvernement du Royaume-Uni de quitter l'Union en activant l'article 50 du TUE est que le droit européen cesse de s'appliquer pour le Royaume-Uni deux ans après cette notification. Dans ce cas, les accords préexistants entre le Royaume-Uni et le Canada, s'ils existent, seraient peut-être à nouveau applicables. S'il n'existe pas d'accords ou qu'ils ne sont pas appliqués, les règles de l'OMC prévaudront. Le Royaume-Uni pourrait également négocier un nouvel accord avec le Canada. En ce qui concerne les relations avec l'UE, on pourrait observer soit :

- Retour à l'état des choses lorsque les accords avec Etats-membres étaient en place
- Aucun accord n'est plus d'application avec les Etats-membres. Dans ce cas, ne pas négocier d'accord avec l'UE aura pour le Royaume-Uni un impact considérable, puisque la majorité de ses importations et exportations sont en lien avec l'UE.
- Les règles de l'OMC prennent le dessus sur les relations UE-Royaume-Uni.

Sous-scénario B2 : Accord de retrait basique. L'UE et le Royaume-Uni négocient un accord concernant les citoyens et l'argent, mais pas grand-chose de plus. Les règles de l'OMC prévaudraient pour l'accès entre les deux marchés. Dans ce cas, le Royaume-Uni serait laissé hors des accords de l'Union et devrait renégocier un accord avec le Canada pour un meilleur accès à son marché.

Les sous-scénarios B3 et B4 excluent également le Royaume-Uni du CETA.

Sous-scénario B3 : Accord sans droits de douane, permettant le libre-échange de biens mais pas de services. Ceci serait relativement simple mais risque de gêner le commerce des services, important entre les Etats membres et le Royaume-Uni.

¹ Données de The Observatory of Economic Complexity, n.d. Rappelons que le commerce de transit est compris dans ces valeurs.

Sous-scénario B4 : Accord de portée plus grande, couvrant les services et les biens, et dans lequel la Cour de Justice européenne resterait importante, impliquant une participation payante dans l'Union.

Sous-scénario B5 : Accord d'union douanière ; le Royaume-Uni renonce au contrôle de ses propres droits de douane. Ceci réduirait les barrières pour les producteurs vendant en Europe, mais détruirait des éventuels accords avec des pays tiers... Ceci mettrait en péril la position du Royaume-Uni, qui aurait beaucoup de mal à convaincre des tiers de signer un accord avec lui. A quel point le Canada et le Royaume-Uni veulent-ils libéraliser leurs relations ?

Sous-scénario B6 : Participation dans le marché unique. Le Royaume-Uni est toujours sujet aux lois de l'UE, y compris la liberté de circulation des personnes. Cette possibilité préserverait le plus le statu quo, mais pourrait donner l'impression de suivre les ordres de Bruxelles. Un tel scénario inclut le pays dans l'Union... Mais jusqu'où ? Si le pays est contraint par les lois de l'Union, est-il toujours membre des accords commerciaux conclus entre l'UE et d'autres pays ? Cette question reste ouverte. Dans le cas où le Royaume-Uni réussirait à convaincre l'UE de rester membre du CETA, le Brexit n'aurait probablement aucun impact sur l'accord. La question qui se poserait dans un tel scénario serait alors : peut-on avoir toutes les caractéristiques d'un pays membre de l'UE sans en être un ?

Néanmoins, il est important de souligner que si le Royaume-Uni ne quitte pas l'UE avant la ratification du CETA, le pays sera Partie à l'accord, pour autant que ce dernier soit ratifié. L'article 30.9, paragraphe 2 (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part), prévoit que le chapitre 8 sur les investissements sera toujours d'application vingt ans après la date d'extinction de cet accord pour les investissements réalisés alors que l'accord était d'application. Dans ce cas, le Royaume-Uni serait sujet au chapitre 8 de l'accord même après avoir officiellement quitté l'UE (Global Justice Now, 2016).

Article 30.9 de l'AECG : Extinction

1. Une Partie peut dénoncer le présent accord en donnant un avis écrit d'extinction au Secrétariat général du Conseil de l'Union européenne et au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement du Canada, ou à leurs successeurs respectifs. Le présent accord s'éteint 180 jours après la date de cet avis. La Partie qui donne un avis d'extinction fournit aussi une copie de l'avis au Comité mixte de l'AECG.

2. Nonobstant le paragraphe 1, dans l'éventualité de l'extinction du présent accord, les dispositions du chapitre Huit (Investissement) restent en vigueur pendant une durée de 20 ans après la date d'extinction du présent accord, en ce qui concerne les investissements effectués avant cette date. (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part).

Comme le fait remarquer Tereposky, spécialiste légal dans le domaine du commerce et des investissements internationaux, un pourcentage important des flux commerciaux du Canada passe par

le Royaume-Uni. Ce dernier constitue dès lors une part importante de l'UE pour le Canada (Bennett, 2016). Les investissements internationaux pourront, si le CETA est signé et ratifié avant le Brexit, toujours passer par le Royaume-Uni sans problème, suite à l'application du chapitre 8. Si ce n'est pas le cas, alors les investissements ainsi que les biens et services passant par le Royaume-Uni pourraient changer de cap, puisque le pays ne ferait plus partie de l'Union européenne et ne pourrait plus librement faire circuler biens, services ou investissements (si l'on ne prend pas en compte le sous-scénario B6). Ceci signifierait un impact sur les revenus et les emplois au Royaume-Uni ; la réception des biens, leur stockage, transport, etc. ne s'y feraient plus. L'Irlande voisine pourrait reprendre le flambeau et devenir cette plateforme de commerce de transit, créant pour elle emplois et nouvelle source de revenus.

En plus de quitter le navire de l'Union dans l'espoir de prospérer seul, le Royaume-Uni a eu l'occasion de voir, à travers les négociations du CETA, le genre de problèmes auxquels il peut s'attendre lors d'une négociation d'accord avec l'Union européenne. En effet, dans le cas d'un accord mixte, l'accord devra être ratifié par tous les Etats membres de l'UE. Un unique parlement régional ou national (38 actuellement) peut compromettre des années de négociation ; tel fut le cas avec le « non » de la Wallonie, discuté ci-dessous. Le Royaume-Uni n'aura pas uniquement à négocier un accord avec l'UE, mais il devra renégocier des tas d'accords avec des pays tiers, selon Tereposky, dans le cas des sous-scénarios B1 à B4, les 5^e et 6^e sous-scénarios ne nécessitant ou ne permettant pas de négociation avec les tiers (Bennet, 2016). Ces nouveaux accords ou accords revus ne devraient pas poser autant de problèmes que la conclusion d'un nouvel accord avec l'UE, le principal allié du Royaume-Uni (Bennett, 2016 ; The Observatory of Economic Complexity, n.d.).

2.5. Le « non » wallon

Le « non » wallon du mois d'octobre 2016 marquait le refus des régions wallonne et bruxelloise ainsi que la Communauté française de déléguer au gouvernement fédéral le droit de signer le CETA pour la Belgique. Ceci illustre que le processus de ratification ne se limitera pas à une formalité. En effet, la Région wallonne a menacé de ne pas ratifier l'accord au cas où le gouvernement fédéral reviendrait sur son engagement de solliciter l'avis de la Cour de Justice européenne (CJE) sur la compatibilité du mécanisme d'arbitrage des différends entre investisseurs et Etats avec les traités européens (Le Bussy, 2017b). Les Wallons reprochaient au CETA la mise en place des tribunaux d'arbitrage, craignaient pour leurs agriculteurs, suite à l'ouverture vers le Canada et des quotas prévus bien plus élevés qu'actuellement, et craignaient la concurrence accrue qu'endureront leurs entreprises (Masse-Stamberger, 2017). Ce veto a empêché le gouvernement fédéral de signer le traité, et donc l'adoption

de ce dernier par l'Union européenne. La conséquence directe de ce « non » wallon à la signature du CETA en octobre est que l'accord ne peut entrer en vigueur tant qu'il n'est pas approuvé par les 28 Etats membres de l'UE. L'accord, dont la signature était prévue le 27 octobre 2016, ne sera pas signé avant le 30 octobre (Beesley, 2016a). Cette région de quelques 3,6 millions d'habitants a le pouvoir de bloquer un accord qui a été négocié pendant 5 ans, et concerne 500 millions d'habitants de l'UE et 35 millions de Canadiens, ceci essentiellement parce que le CETA est un accord mixte et demande la ratification de chaque Etat membre de l'Union européenne. Suite aux réclamations de la Wallonie, la Commission européenne a transmis à Paul Magnette, chef du gouvernement wallon, un projet de déclaration portant sur les sujets de dissensions du CETA, dont le point essentiel est la protection des investissements. Ce document, la Déclaration du Royaume de Belgique, reprend les conditions et les inquiétudes du pays vis-à-vis du CETA (Le Monde, 2016a).

Les obtentions réelles de la Wallonie suite à cette déclaration restent à ce jour incertaines. Au moment de ratifier le CETA, la Belgique pourra mettre en avant cette déclaration, et si certaines dispositions n'ont pas été respectées, elle risque de ne pas ratifier l'accord. Par exemple,

la Commission communautaire francophone et la Région de Bruxelles-Capitale n'entendent pas ratifier le CETA sur la base du système de règlement des différends entre investisseurs et Parties, prévu au chapitre 8 du CETA, tel qu'il existe au jour de la signature du CETA (Déclaration du Royaume de Belgique relative aux conditions de pleins pouvoirs par l'Etat fédéral et les Entités fédérées pour la signature du CETA, para. 6),

traduisant leur insatisfaction avec l'actuel ICS. L'enjeu est majeur et des pressions se feraient ressentir, venant de l'Union comme du Canada et d'autres Etats membres. Il est difficile de prédire ce qu'il adviendrait de l'accord sans une ratification belge, puisqu'au final, comme le souligne le premier ministre Charles Michel, pas une virgule n'a changé dans le texte original (Belga, 2016).

A cette déclaration du royaume de Belgique s'ajoute une déclaration interprétative de l'accord. En effet, les Etats membres ont obtenu, le 27 octobre 2016, un Instrument interprétatif commun concernant l'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses Etats membres, d'autre part. Cette déclaration interprétative serait juridiquement contraignante, mais cela signifie-t-il qu'elle pourrait avoir une efficacité réelle ? Selon Erik Van Den Haute, professeur à l'ULB en contrats internationaux et codirecteur du LLM International Business Law, les problèmes juridiques de l'application du traité ne seront pas forcément réglés par la force juridique de cette déclaration interprétative. En effet, selon lui

Cela permet surtout de rassurer les différents acteurs, notamment ici la Région wallonne, sur le sens qu'il conviendrait de donner à certaines dispositions qui lui posent problème dans ce traité. Mais ensuite, il faudra voir comment ce traité sera effectivement appliqué. La difficulté, c'est qu'une interprétation est toujours un processus incertain. Donc, oui, la Région wallonne pourra certainement s'appuyer sur la déclaration interprétative, mais il n'est pas dit qu'un

investisseur ou même un tribunal arbitral arrive à la même interprétation. (Calderon & Ha, 2016, para. 2).

Les Etats membres ou leurs parlements nationaux ou régionaux peuvent bloquer un accord mixte d'envergure tel que le CETA à deux moments de la procédure : lors de la signature et pour la ratification par les Etats membres. Ce risque est présent dès lors que l'on a affaire à un accord mixte. Il est certain que le « non » wallon fera réfléchir les dirigeants européens ; un accord mixte pourrait être remplacé par deux accords distincts : un accord relevant de la compétence exclusive de l'UE, et un accord traitant des compétences partagées. Ceci permettrait d'éviter qu'un Etat membre ne fasse d'objections sur des points non liés à sa compétence et risque ainsi de faire échouer l'accord, et serait moins radical que la proposition de M. Verhofstadt, chef de file des libéraux et démocrates au Parlement européen, qui affirme que ce que montre la question du CETA, « c'est que nous devons revenir à des négociations commerciales qui soient uniquement de compétence européenne » (Le Soir, 2016).

Chapitre 3 : Des négociations au futur de l'accord

3.1. Les compétences de l'UE et de ses Etats membres et son processus de négociations commerciales

Afin de comprendre les difficultés rencontrées fin octobre 2016 pour la ratification du CETA, notamment par la Wallonie, il est utile de s'intéresser à la manière dont l'UE construit ses accords de libre-échange. Ensuite, il est intéressant de distinguer les compétences de l'UE de celles des Etats membres.

3.1.1. Compétences de l'UE

A l'origine, l'Union européenne avait la compétence du commerce des biens uniquement. Les Etats membres négociaient les autres aspects des accords commerciaux, y compris le commerce des services (Meunier & Morin, 2015). Le Traité de Nice, conclu en décembre 2000, comprend des réformes institutionnelles, qui permettent à l'UE de négocier la plupart des aspects des accords internationaux traitant de l'échange des services également, comme le EU-Chile Association Agreement et l'accord de libre-échange entre l'UE et la Corée du Sud (Quatremer, 2001).

Le Traité de Lisbonne, entré en vigueur en 2009, a transféré à l'UE la compétence des investissements directs étrangers (IDE). Depuis, l'UE a négocié des provisions relatives à l'investissement au nom de ses Etats membres. Ces changements séquentiels de compétence de l'UE sont la raison pour laquelle l'UE ne peut prendre pour modèles des accords qu'elle a conclus précédemment autant que les Etats-Unis, qui n'ont pas vu autant de changements dans leurs compétences supranationales (Meunier & Morin, 2015).

3.1.2. CETA, un accord « mixte » ?

En janvier 2016, le Parlement européen déclare qu'il n'a pas encore été décidé si l'accord dans son entièreté tomberait sous la compétence exclusive de l'Union européenne ou s'il traite aussi des compétences des Etats membres. Dans ce dernier cas, la ratification par les Etats membres serait nécessaire pour que l'accord entre en vigueur. Lorsque la Commission aura soumis l'accord pour signature au Conseil européen, la Commission devra décider si elle le soumet comme traité « mixte » ou « UE uniquement ». Les Etats membres dans le Comité des représentants permanents et les présidents des comités concernés dans les parlements nationaux ont demandé à ce que le CETA soit considéré comme un accord mixte. Pour l'accord de libre-échange avec Singapour, signé en 2013, la Commission a fait une demande d'avis de la CJE sur la compétence de l'UE de signer et conclure l'accord. La Commission a demandé quelles provisions de l'accord tomberaient sous les compétences exclusives ou partagées de l'UE et si l'accord contient des provisions qui relèvent uniquement de la compétence des Etats membres (European Parliament, 2016). Le mardi 16 mai 2017, la CJE a publié son avis sur le traité signé entre Singapour et l'UE, qui, selon elle, « ne peut pas, dans sa forme actuelle, être conclu par l'UE seule » (Cour de justice de l'Union européenne, 2017, p. 1). La conséquence directe de cet avis est que tous les accords commerciaux de nouvelle génération qui seront conclus par l'UE devront être validés par le Conseil et le Parlement européen, ainsi que les parlements nationaux et régionaux de l'UE. Pour deux volets de l'accord avec Singapour, l'Union européenne

n'est pas dotée, selon la Cour, d'une compétence exclusive, à savoir le domaine des investissements étrangers autres que directs (investissements « de portefeuille » opérés sans intention d'influer sur la gestion et le contrôle d'une entreprise) et le régime de règlement des différends entre investisseurs et Etats. (Cour de justice de l'Union européenne, 2017, p. 1).

La conclusion de la Cour est que l'accord de libre-échange entre l'UE et Singapour « ne peut être conclu, en l'état actuel, que conjointement par l'Union et les Etats membres. » (Cour de justice de l'Union européenne, 2017, p. 2).

3.1.3. Négociations des accords de libre-échange

Dans le CETA, les 28 pays de l'Union européenne sont représentés par la Commission européenne, et plus particulièrement par le DG Trade (Directorate General for Trade), qui se charge d'implémenter la politique commune de l'Union Européenne en matière de commerce (European Commission, 2017d). Ce monopole de négociation de la Commission implique que les Etats membres sont informés du déroulement des négociations mais n'y sont pas présents, ceci même lorsque l'accord en cours de discussions est mixte, relevant tant de la compétence exclusive de l'UE que des compétences des Etats membres (Flaesch-Mougin, 2015). La Commission négocie donc les accords commerciaux avec des

pays hors de l'UE, au nom de l'UE et de ses Etats membres. Comment les gouvernements de l'UE, le Parlement européen, les parties prenantes, les groupes d'intérêts et la société civile sont-ils impliqués dans le processus des négociations afin de prendre leurs intérêts en compte ? A chaque étape des négociations, un examen démocratique et une implication publique sont encouragés (European Commission, 2013).

L'infographie présentée à la Figure 13 schématise le processus de négociations commerciales de l'UE.

Déroulement des négociations

1. Préparation des négociations

Afin de préparer les négociations, l'UE est ouverte à un large éventail d'avis. Tout d'abord, les consultations publiques permettent aux organisations intéressées de réfléchir au sujet et d'envoyer leur avis pendant au moins deux mois. Plus tard dans le processus, il peut leur être demandé de commenter, afin de vérifier si les opinions publiques ont évolué, ou pour un avis sur un sujet spécifique des négociations. Une fois la période de consultation écoulée, la Commission se charge de publier les contributions, les analyse et tire des conclusions qui serviront de guide au travers du processus de négociations. Ensuite, la Commission permet l'organisation d'un dialogue de la société civile, lors de réunions régulières à Bruxelles. De plus, la Commission commande une étude indépendante, le Sustainability Impact Assessment (SIA), afin d'évaluer les impacts économiques, sociaux et environnementaux d'un accord. Avant sa publication, la société civile examine l'étude. Les résultats de cette évaluation d'impacts nourrissent les préparations des négociations et sont pris en compte au cours des négociations. Enfin, un dialogue entre le Conseil et le Parlement européen est prévu. En effet, la Commission discute des objectifs et de l'étendue des négociations avec les représentants des gouvernements des Etats membres, qui siègent au Conseil, et avec les membres du Parlement Européen. C'est au cours du Trade Policy Committee du Conseil, qui rassemble également la Commission et les Etats membres, que sera discutée l'idée d'une nouvelle négociation bilatérale pour la première fois. Sur base du travail préparatoire, le Conseil autorise la Commission à commencer les négociations, et donne des instructions à la Commission pour négocier à son nom, dans un mandat de négociation. Ce mandat consiste en réalité en des directives de négociation adoptées par le Conseil au moment où il autorise l'ouverture des négociations. Ces directives ne sont pas obligatoires, bien qu'elles existent toujours en pratique, et elles déterminent les grandes lignes de l'accord, c'est-à-dire les objectifs recherchés, les clauses devant y figurer, les sujets devant être abordés et les questions exclues. Si de nouveaux sujets à traiter font surface, la Commission se doit de déposer une demande de modification des directives de négociation ainsi que d'obtenir une autorisation du Conseil. Ceci représente la première étape de l'infographie à la Figure 13. Le Parlement peut exprimer son avis à ce

stade grâce à une résolution qui envoie un message politique aux négociateurs, mais n'est légalement pas contraignante. Les lignes directrices des négociations adoptées par les Etats membres et les avis des membres du Parlement européen (au travers de résolutions) reflètent ce qu'ils entendent de leur électorat (European Commission, 2013).

2. Pendant les négociations

Contrairement à d'autres négociations menées par l'Union européenne, comme l'agrandissement de l'Union, les négociations du CETA n'ont pas lieu dans un contexte intergouvernemental avec, d'une part, les Etats membres avec le partenaire de négociations (le pays voulant entrer dans l'UE) d'un côté de la table et, d'autre part, la Commission Européenne jouant le rôle d'un expert technocratique et médiateur, mais pas d'un participant direct. Les Etats membres de l'UE sont représentés par le DG Trade de la Commission européenne (Novotná, 2015). Cette dernière négocie au nom de l'UE en tenant compte des instructions des gouvernements des Etats membres dans le Conseil et informe régulièrement le Conseil et le Parlement de l'avancée des négociations. Le Trade Policy Committee sert de forum principal pour le dialogue entre les négociateurs et les représentants des Etats membres. La Commission reste également disponible afin de répondre aux questions des membres du Parlement européen, entre autres. Des discussions ont lieu régulièrement avec le Conseil et le Parlement à un niveau de travail, mais peuvent périodiquement être soulevées à un niveau ministériel ou lors de débats pléniers. La Commission tient la société civile au courant de l'évolution des négociations lors de réunions régulières.

Il est intéressant de noter que les négociations et leurs textes ne sont pas publics, ce qui est normal en toute situation de négociation commerciale, d'abord, parce qu'un certain niveau de confidentialité est nécessaire afin de protéger les intérêts de l'UE, et garder des chances d'une issue satisfaisante. Ensuite, il faut instaurer un climat de confiance et de secret pour les négociateurs, afin d'atteindre le meilleur accord possible. Enfin, les textes ne sont pas finaux tant qu'il n'y a pas d'entente sur l'accord dans son ensemble, diffuser les textes non finis pourrait engendrer une fausse information et affecter négativement les entreprises qui baseraient leurs décisions là-dessus (European Commission, 2013).

3. Débat public avant l'approbation de l'accord

Pour devenir contraignants pour l'UE, les accords négociés par la Commission doivent être approuvés par le Conseil des ministres, c'est-à-dire par les représentants des Etats membres, et par le Parlement européen. Une fois les négociations terminées, la Commission européenne publie un brouillon du texte de l'accord, qui n'est pas légalement contraignant. C'est au Conseil et au Parlement de décider s'ils sont en faveur ou non de l'accord. Pendant cette phase de prise de décision, toute l'information se trouve dans le domaine public. Cette abondance d'information encourage un débat public animé. Le

public a devant lui quelques mois pour donner son opinion au sujet de l'issue des négociations, et de négocier la décision du Parlement et du Conseil dans un processus démocratique. Ceci est logique, dans le sens qu'aucun accord ne peut être appliqué sans un « oui » des gouvernements des Etats membres et des membres du Parlement européen (European Commission, 2013). Bien qu'ils soient impliqués dans les aspects politiques stratégiques, notons que les Etats membres sont des spectateurs plutôt que des acteurs-clé du processus de négociation (Novotná, 2015), ceci est vrai pour le TTIP comme pour le CETA.

Ratification

Le 30 octobre 2016, le Canada et l'UE ont signé l'accord commercial, et le 15 février 2017, le Parlement européen a approuvé le CETA par un vote, concluant ainsi le processus de ratification de l'accord au niveau de l'Union européenne (Commission européenne, 2017c). L'accord ne nécessitait alors plus que la ratification du Canada afin de pouvoir entrer en vigueur provisoirement. La signature de l'accord était compromise, en octobre, lorsque la Wallonie a refusé de donner au gouvernement fédéral la capacité de signer. Le processus de signature n'est pas sans risques dans le cas de l'UE. L'accord désormais signé, il suffit néanmoins qu'un seul parlement, régional ou national, refuse de ratifier l'accord pour que sa mise en œuvre puisse complètement être remise en question. La mise en œuvre totale de l'accord sera possible une fois que tous les Etats membres aient ratifié le CETA, conformément à leurs obligations constitutionnelles respectives (Commission européenne, 2017c). Au total, 38 parlements nationaux et régionaux des Etats membres doivent ratifier l'accord (Beesley, 2016b).

Par les Etats membres

Les Etats membres, 28 actuellement (27 si le Brexit a lieu avant que tous les pays membres n'aient ratifié l'accord) doivent ratifier le CETA. Ce processus peut prendre plusieurs années, et comporte un risque majeur : un seul Etat membre refusant de ratifier l'accord a le pouvoir de réduire à néant cinq années de négociations et un travail collaboratif qui a commencé en 2009. La Belgique affirmé, dans sa Déclaration du Royaume de Belgique relative aux conditions de pleins pouvoirs par l'Etat fédéral et les Entités fédérées pour la signature du CETA, qu'

au cas où l'une des entités fédérées informerait l'Etat fédéral de sa décision définitive et permanente de ne pas ratifier le CETA, l'Etat fédéral notifiera au Conseil [...] l'impossibilité définitive et permanente pour la Belgique de ratifier le CETA. (Déclaration du Royaume de Belgique relative aux conditions de pleins pouvoirs par l'Etat fédéral et les Entités fédérées pour la signature du CETA, para. 3).

La Belgique n'est pas seule réticente à signer le CETA ; la France et l'Allemagne le sont aussi, alors que ces deux pays encourageaient fortement le lancement de négociations avec le Canada avant 2009

(Hübner et al., 2016), ce qui traduit la tendance anti-libre-échange ou anti-globalisation présente en Europe. En 2014, le gouvernement Allemand rejetait le CETA provisoirement. Ce qui lui posait problème était l'ISDS proposé, et le manque de transparence des négociations du CETA (Gammelin, 2014 ; Mayer, 2015).

3.2. Les compétences du Canada et de ses provinces et son processus de négociations commerciales

3.2.1. Compétences du Canada

Le Canada a une structure fédérative, et compte dès lors 14 gouvernements et autant de parlements, de systèmes judiciaires, de fonctions publiques, etc., qui défendent leurs prérogatives et leurs champs de compétence (Université d'Ottawa, n.d.). Le Tableau 4 reprend une liste non exhaustive des compétences fédérales, provinciales et partagées.

3.2.2. Négociations

En ce qui concerne la négociation, les gouvernements infranationaux du Canada, à l'exception possible de Québec, de l'Alberta, de l'Ontario et la Colombie-Britannique, manquent de ressources bureaucratiques pour s'impliquer dans tous les domaines de discussion. Dans certaines provinces, comme Alberta et Québec, des mécanismes institutionnels coordonnent cette activité (Kukucha, 2013). Selon Stéphane Paquin, le CETA représente une nouvelle ère potentielle dans l'engagement infranational, avec les provinces directement impliquées dans des négociations concernant des secteurs sensibles tels que les services, la mobilité de la main d'œuvre, l'investissement et les marchés publics. Le partage de l'information s'est également amélioré entre les provinces et Ottawa. De plus, les représentants provinciaux et territoriaux ont assisté aux sessions de négociations de nombreux secteurs, ce qui a résulté en une dynamique singulière ; jusqu'à 15 responsables canadiens pouvaient se trouver face à deux ou trois négociateurs européens. Bien que plus de voix peuvent mener à un effet plus important, elles peuvent également diluer un message et en diminuer la portée (Kukucha, 2013). Le Québec a eu un impact majeur sur la position de négociation finale du Canada, ainsi que sur ce qui avait trait à l'agriculture dans l'accord (Bastien, et al., 2015).

3.2.3. Ratification et implémentation

Selon Dearden et Wagner,

Au Canada, le gouvernement fédéral est investi du pouvoir exécutif de ratifier les accords commerciaux internationaux par décret. Par contre, puisque l'entrée en vigueur de traités internationaux passe nécessairement par l'adoption de lois nationales de mise en œuvre, ces

lois doivent normalement être élaborées, déposées à la Chambre des communes et approuvées avant la ratification de l'accord concerné. Le gouvernement fédéral a démarré ce processus législatif le 31 octobre 2016, par le dépôt de la loi fédérale de mise en œuvre visant l'AECG (le projet de loi C-30). Le mardi 14 février 2017, la Chambre des communes a adopté le projet de loi C-30. La première lecture du projet de loi au Sénat a eu lieu la journée même. Une fois qu'il aura fait l'objet d'une deuxième lecture au Sénat, été soumis aux étapes d'examen en comité puis fait l'objet d'une troisième lecture, s'il est alors adopté, le projet de loi recevra la sanction royale et entrera en vigueur à la date fixée par décret du gouverneur en conseil. (2017, para. 6-7).

Pour la ratification, Québec est la seule province ayant un processus législatif formel pour la ratification d'accords internationaux (Kukucha, 2013). Le Canada terminait en juin 2017 son processus de ratification. La sanction royale¹ a été accordée le 16 mai 2017. Une fois les modifications réglementaires faites et que le gouvernement fédéral considère que les obligations sous le CETA peuvent être honorées au niveau national, le Cabinet du Canada autorisera un ministre à signer un Instrument de Ratification, qui permettra d'envoyer une notification à l'UE attestant que le Canada a terminé son processus de ratification. En juin 2017, aucune source officielle n'indiquait que c'était le cas (Harte, 2017).

Enfin, l'implémentation, bien que liée à la ratification, dépend de la capacité du gouvernement fédéral de garantir que les gouvernements infranationaux vont se conformer à ces nouveaux engagements, ainsi que d'accepter la résolution de litiges internationaux initiés dans leurs domaines de juridiction (Kukucha, 2013). La présence des provinces à la table des négociations du CETA leur a permis de grandement influencer le résultat final de l'accord (voir 5.2.4. Provinces et territoires canadiens) (Fafard & Leblond, 2015). Seul un problème subsiste, comme le soulignent Fafard et Leblond :

Le gouvernement fédéral canadien se devait de convaincre les provinces d'appuyer le contenu de l'accord s'il voulait arriver à une entente avec les Européens, qui voyaient d'un très mauvais œil le refus potentiel des provinces de mettre en œuvre un accord auquel elles ne souscrivaient pas. Cependant, malgré la participation des provinces aux négociations de l'AECG, le danger du non-respect des engagements provinciaux demeure entier puisque celles-ci n'ont en fait aucune obligation légale envers le gouvernement fédéral et l'UE. (2015, pp. 160-161).

C'est donc au gouvernement fédéral canadien de rallier les provinces afin de maximiser les avantages économiques du CETA, et d'autres accords similaires (Fafard & Leblond, 2015).

¹ « La sanction royale est l'approbation par le Souverain d'un projet de loi adopté dans une forme identique par les deux Chambres du Parlement. C'est le processus à l'issue duquel un projet de loi devient une loi du Parlement et une partie intégrante des lois du Canada. Au Canada, la sanction royale est accordée par le gouverneur général ou un de ses suppléants (un juge de la Cour suprême du Canada ou un haut fonctionnaire tel le secrétaire du gouverneur général). » (Sénat du Canada, n.d., para. 1-2).

3.3. Application provisoire de l'accord

Un accord de compétence exclusive de l'Union européenne entre en vigueur dès que le Parlement européen donne son approbation. Les accords mixtes doivent être approuvés par chaque pays membre de l'UE afin de pouvoir entrer en vigueur. Ces procédures d'approbation de pays membres peuvent prendre plusieurs années et c'est pourquoi, afin de gagner du temps, ils peuvent décider au sein du Conseil de l'UE d'appliquer l'accord provisoirement et partiellement, après l'approbation du Parlement européen mais avant celle des parlements nationaux (Commission européenne, 2017a ; Le Monde, 2016b). L'application provisoire prend fin lorsque tous les membres de l'UE notifient au Conseil que leurs procédures internes de ratification ont été menées à bien ; l'accord peut alors entrer pleinement en vigueur (Commission européenne, 2017a).

Cette application provisoire a été sollicitée en raison des enjeux économiques du CETA et de la mixité de l'accord, comme cela a été le cas pour les accords de libre-échange post-Lisbonne (Corée du Sud, Pérou-Colombie). En effet, le CETA comprend des dispositions relatives à l'application provisoire à l'article 30.7, importante suite à l'enchevêtrement des compétences de l'Union avec celles des Etats membres et des inconvénients d'un accord mixte. Une grande partie de l'accord peut être mise en œuvre et on peut en retirer les effets bénéfiques espérés sans l'attente de la finalisation des procédures de ratification nécessaires à son entrée en vigueur (Flaesch-Mougin, 2015). Il s'agit d'une solution de facilité pour une Union sujette aux problèmes de mixité, mais elle soulève « en matière de sécurité juridique, diverses questions à propos de l'étendue des dispositions couvertes par l'application provisoire, sa durée ainsi que des effets des actes adoptés durant cette période. » (Flaesch-Mougin, 2015, pp. 136-137).

L'application permettra a priori l'entrée en vigueur de la majorité des dispositions de l'accord, notamment un traitement tarifaire en franchise de droits pour presque tous les produits et services issus des territoires des Parties (Dearden & Wagner, 2017). Les domaines exclus de l'application provisoire de l'accord sont la protection des investissements, l'accès au marché pour les investissements de portefeuille, le système juridictionnel des investissements et un article concernant l'enregistrement par caméscope (Commission européenne, 2017a). Le 8 juillet 2017, le premier ministre canadien Justin Trudeau et le président de la Commission européenne Jean-Claude Juncker ont fixé au 21 septembre 2017 l'entrée en vigueur de l'application provisoire de l'accord (Justin Trudeau, premier ministre du Canada, 2017a).

3.4. Responsabilité et exécution de l'accord

Selon l'article 1.8 du CETA (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part), « Chaque Partie est pleinement

responsable de l'observation de toutes les dispositions du présent accord. » Les Etats membres de l'UE, dans le cas d'un accord mixte,

interviennent à la fois comme exécutants de l'Union dans ses domaines de compétence et comme « Parties » pour les dispositions de l'accord relevant de leurs propres compétences. Lorsque les compétences de l'Union et de ses Etats sont aussi imbriquées que dans le cas de l'AECG et qu'aucune indication n'y est fournie sur leur répartition, l'engagement de l'Union et de ses Etats doit être considéré comme indivis. (Flaesch-Mougin, 2015, p. 148).

Les Etats-membres sont donc tenus de respecter et exécuter l'accord de libre-échange puisque certaines compétences appartiennent à l'Union, et les Etats membres n'ont d'autre choix que de s'y conformer, et puisqu'ils devront ratifier l'accord mixte afin de garantir que ce qui relève de la compétence des Etats membres soit également respecté (Hübner et al., 2016). Flaesch-Mougin souligne que le « droit international considère que l'organisation Partie à l'accord est seule responsable en cas d'exécution incorrecte de l'accord » (2015, p. 148). Dans le cas du Canada, c'est le pays qui est Partie à l'accord, les provinces ne le sont pas, et pourraient représenter un obstacle à une bonne mise en œuvre de l'accord. En effet, Fafard et Leblond rappellent que :

L'incertitude liée à la mise en œuvre et à l'exécution des accords économiques et commerciaux internationaux par les provinces risque de faire hésiter d'autres partenaires commerciaux et financiers du Canada à conclure des accords tant qu'ils n'auront pas vu comment fonctionne l'AECG en pratique. À nouveau, l'économie canadienne pourrait souffrir du risque engendré par la particularité du mécanisme fédéral du Canada en ce qui concerne le rôle des provinces dans le cadre des accords économiques et commerciaux internationaux. (2012, p. 21).

3.5. Chances de ratification par tous les Etats membres de l'Union européenne

Les Etats-membres de l'UE doivent encore ratifier le CETA. La Lettonie a été le premier pays de l'Union à ratifier le CETA, le 23 février 2017, soit une semaine après la ratification de l'accord par le Parlement européen le 15 février 2017. Le pays a ainsi officiellement lancé le début du processus de ratification par les Etats-membres.

Le 14 septembre 2016, dans une lettre à Cecilia Malmström, commissaire européenne au commerce, douze pays de l'UE se réjouissent de la conclusion des négociations du CETA et expriment leur désir de signer le CETA en octobre 2016. Leur attitude positive envers la signature de l'accord présage a priori une attitude positive envers la ratification de l'accord. Ces pays encouragent par ailleurs la poursuite des négociations du TTIP. Nous pouvons supposer qu'il n'y aura pas d'opposition forte à la ratification du CETA de la part des gouvernements de ces pays, à savoir le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, l'Irlande, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Portugal, la République tchèque, le Royaume-Uni et la Suède.

A l'inverse, nous pourrions nous attendre à une opposition à la ratification de la part de pays ayant exprimé leur réticence à la signature du CETA. Il s'agissait de l'Autriche et de l'Allemagne, qui

attendaient une décision de la cour constitutionnelle allemande sur la légalité de l'application provisoire, de la Belgique, qui n'avait pas encore rassemblé la permission de signer des parlements de Wallonie et de Bruxelles-Capitale, de la Slovaquie qui s'inquiétait des provisions du CETA concernant l'exploitation de ressources en eau et enfin de la Bulgarie et de la Roumanie, pays pour lesquels le Canada n'avait pas levé l'exigence de visas pour leurs citoyens (The Council of Canadians, 2016a). Dans un article pour Global Justice Now, une organisation qui s'oppose au CETA, Taylor (2017) identifie les Etats-membres qui pourraient ne pas ratifier le CETA, et donc arrêter le CETA. Ces pays sont l'Autriche, la Belgique, Chypre, la France, l'Allemagne, la Grèce et les Pays-Bas.

Les inquiétudes de ces pays avant la signature du CETA ont été adressées depuis. La cour fédérale constitutionnelle allemande a émis son jugement concernant la demande d'une protection légale temporaire contre le CETA le 13 octobre 2016, initiée par des activistes anti-CETA (Bäumler, 2016). Les plaignants argumentaient que le représentant allemand au Conseil européen devrait être interdit de signer le CETA puisque ce dernier violerait la loi constitutionnelle allemande (Oehm & Frohloff, 2016). La cour a rejeté la revendication, avec un jugement permettant à Berlin de signer le CETA, tout en mettant une halte aux provisions concernant le mécanisme ISDS (Bäumler, 2016 ; Oehm & Frohloff, 2016). Le chancelier autrichien Christian Kern a dit que ce jugement allemand influencerait grandement la position de son pays vis-à-vis du CETA, et que la position du pays dépendrait des négociations alors encore en cours entre les membres de l'UE et le Canada sur une déclaration accompagnant le CETA (Deutsche Welle, 2016 ; Murphy, 2016). La Belgique s'est résolue à signer le CETA, après avoir obtenu des garanties dans la déclaration de Belgique. La Slovaquie a obtenu l'ajout d'un chapitre sur l'eau dans la déclaration interprétative jointe, annihilant ses préoccupations à ce sujet. De plus, la Slovaquie s'opposait en mai 2016 à la provision ICS, pour Investment Court System (Système Juridictionnel des Investissements, ou SJI en français) dans le CETA (The Council of Canadians, 2016b). L'ICS remplace l'ISDS dans le CETA, il s'agit d'une version améliorée de l'ISDS qui apporte des modifications afin de pallier à certaines lacunes de l'ISDS (De Sadeleer, 2016).

L'exigence de visas a été levée pour les ressortissants de Bulgarie et de Roumanie, une décision effective dès décembre 2017 (Le Courrier des Balkans, 2016).

Presqu'un an après la lettre à Cecilia Malmström, le temps est venu à la ratification parlementaire du CETA, pays par pays. La commissaire européenne au commerce dit le 21 mars 2017 qu'elle ne pense pas que la ratification sera un problème dans 20 à 22 des pays de l'UE (The Council of Canadians, 2017a). Les pays dans lesquels la ratification du CETA pourrait échouer incluent la Belgique, la Bulgarie, les Pays-Bas, la France, l'Allemagne et l'Italie (Davesne, 2017 ; The Council of Canadians, 2017b ; The Council of Canadians, 2017a).

Ci-dessous, le tableau récapitulatif des positions des Etats-membres sur le CETA, la possibilité d'un référendum et la date de ratification du CETA ou un détail concernant cette date.

Légende :

- ASAP = As soon as possible, le pays veut ratifier le CETA le plus rapidement possible.
- / ! \ = Pays dans lequel la ratification risque fortement de poser problème

Etat-membre	Position sur le CETA	Référendum possible ?¹	Ratification
Allemagne	L'Allemagne s'inquiétait de la légalité de l'application provisoire du CETA. La cour constitutionnelle fédérale a permis à l'Allemagne de signer le CETA en octobre 2016, mais une décision finale de la cour est attendue sur la compatibilité du CETA avec la loi constitutionnelle allemande. Cette décision est attendue dans l'année (Harte, 2017). Angela Merkel a remercié le Canada d'avoir réussi à clore le CETA, et a souligné l'importance du commerce entre les deux pays (The Press and Information Office of the Federal Government, 2017). Néanmoins, l'opposition reste forte dans le pays (Davesne, 2017 ; Die Welt, 2017; Robert, 2017).	Non	/ ! \
Autriche	L'Autriche attendait la décision de la cour constitutionnelle allemande sur la légalité de l'application provisoire du CETA. Un référendum n'est pas à exclure et le pays a déjà préparé le terrain (Harte, 2017). Opposition forte dans le pays (Robert, 2017).	Oui	
Belgique	L'accord devra être ratifié par les Parlements régionaux. Opposition de parlements à la signature de l'accord en octobre 2016. Obtention de la déclaration de Belgique ; incertitude quant à la force légale du document. Inquiétudes du pays : mécanisme ICS tel qu'il existe à la signature du CETA n'est pas accepté, agriculture. Le ministre-président Paul Magnette veut voir se concrétiser les engagements de la déclaration, sans quoi « nous ne ratifierons pas le traité » (Le Soir, 2017, para. 7).	Non	/ ! \
Bulgarie	Les ressortissants bulgares pourront voyager au Canada sans visa dès décembre 2017 (Le Courrier des Balkans, 2016). Le président bulgare Radev est contre le CETA et dit n'avoir jamais accueilli et n'accueillera jamais le CETA (The Council of Canadians, 2017c). Il veut soumettre l'accord à la cour constitutionnelle pour en vérifier la conformité légale. L'accord est désormais dans les mains du parlement bulgare qui votera pour ou contre la ratification de l'accord (The Council of Canadians, 2017a).	Oui	/ ! \
Chypre	Inquiétude: impact du CETA sur le secteur de l'agriculture du pays (Andreou, 2016). L'AOP (Appellation d'origine protégée) pour le fromage chypriote Halloumi ne fait pas partie du CETA (Sigmalive, 2016).	Non	
Croatie	Les croates espèrent faire partie des premiers pays qui ratifieront le CETA (Croatian Parliament, 2017).	Oui	ASAP
Danemark	Deuxième pays de l'UE à ratifier l'accord. (Vestergaard Pedersen, Kjaer & Wandahl Mouyal, 2017 ; Grosek & Sabbati, 2016)	Oui	1 ^{er} juin 2017
Espagne	L'accord a été ratifié par le 29 juin 2017. (3 ^e pays de l'UE à ratifier le CETA) (Garea, 2017 ; Ramsden & Mereghetti, 2017). Des protestations ont précédé cette ratification (Robinson, 2017).	Non	29 juin 2017

¹ Stupp, 2017 ; Eschbach, n.d.

Estonie	L'accord ne remplacera pas le marché manquant russe pour l'industrie alimentaire estonienne, mais ouvrira de nouvelles opportunités pour le secteur (Err, 2016). Le CETA permettra, d'après le bureau de communication du gouvernement, aux entreprises européennes de fonctionner au Canada en étant sujettes à la même concurrence que les entreprises locales. En ce qui concerne la protection des investissements, le CETA offre une sécurité juridique bien plus élevée que les TBI (Traités Bilatéraux d'Investissement) que l'Estonie a conclus auparavant (Err, 2017).	Non	
Finlande	Voudrait signer le CETA le plus rapidement possible (Harte, 2017).	Non	ASAP
France	Le président Emmanuel Macron, seul candidat à la présidentielle ouvertement favorable au CETA, a promis, au cours de sa campagne, de former un comité d'experts dans les trois premiers mois de sa présidence afin de revoir les impacts du CETA sur l'environnement et sur la santé (Audureau, 2017 ; Harte, 2017). Ce comité doit encore être formé. De plus, le Conseil constitutionnel français évalue la compatibilité du CETA avec la loi nationale, dont la conclusion est attendue pour l'été 2017 (Harte, 2017). D'après plusieurs ONG, le CETA porte atteinte au principe d'égalité devant la loi (arbitrage privé plutôt que juridiction nationale), elles regrettent l'absence du principe de précaution dans l'accord et craignent pour le droit à l'information des citoyens (environnement, action climatique, agriculture locale) (Le Figaro, 2017). La ratification au Parlement français n'est pas gagnée et pourrait constituer un défi pour la future majorité sous la présidence de Macron. (Davesne, 2017). Le CETA rencontre en France une opposition forte et sa ratification n'est pas garantie.	Oui	/ ! \
Grèce	La Grèce soutenait le CETA en octobre, lors de la signature du traité par les Etats membres (Economy Watch, 2016). Le fromage Feta n'a pas le même statut que d'autres produits européens présents dans l'accord, tel est le compromis auquel sont arrivés les négociateurs, au grand dam des grecs pour qui il s'agissait d'un enjeu important depuis plusieurs années (Christides, 2013 ; Harris, M., 2016 ; Keep Talking Greece, 2017).	Oui	
Hongrie	La Hongrie était en 2015 contre la provision ISDS, et le parlement de Hongrie ne comptait pas ratifier le CETA (The Council of Canadians, 2015). Très peu d'informations en anglais. Amène à supposer que l'opposition n'est pas très forte dans ce pays.	Oui	
Irlande	Le pays connaît une montée d'opposition pour l'accord. Le premier Trudeau comptait sur l'Irlande pour être dans les premiers à adopter le CETA, mais le pays rencontre les mêmes problèmes que dans d'autres pays de l'UE, notamment en ce qui concerne l'ICS. L'approche par liste négative inquiète aussi certains acteurs. Tous les groupes ne s'opposent pas au CETA en Irlande, certains sont pour l'ouverture vers de nouveaux marchés (Waldie, 2017). Le gouvernement est en faveur du CETA, notamment parce que l'Irlande est très fortement liée économiquement au Royaume-Uni, qui prépare vraisemblablement un retrait embrouillé de l'UE (Rabson, 2017). La question de la nécessité d'un référendum s'est posée au mois de juin, sans suites jusqu'à présent (O'Connor, 2017).	Oui	
Italie	L'Italie a été l'un des plus fervents supporters pour la ratification du CETA au Parlement européen (Government of Canada, 2017). Justin Trudeau, premier ministre canadien, a cherché du soutien pour la ratification du CETA auprès de leaders et d'investisseurs du milieu des affaires italiens (Justin Trudeau, premier ministre du Canada, 2017b). Début juillet 2017, des milliers d'agriculteurs se sont rassemblés à Rome pour protester contre le CETA et les dangers de l'arrivée de plus de blé	Non	/ ! \

	sur le marché italien, qui ferait diminuer les prix et accroîtrait la concurrence (Williams, 2017).		
Lettonie	Premier pays de l'Union européenne à ratifier le CETA (McGregor, 2017).	Non	23 février 2017
Lituanie	Voudrait signer le CETA le plus rapidement possible (Harte, 2017).	Oui	ASAP
Luxembourg	Quelques protestations contre le CETA, peu de sources quant à la position du pays sur le CETA.	Non	
Malte	La ratification n'est requise à Malte que lorsque l'accord international concerne le statut de Malte, la sécurité, la souveraineté, l'indépendance ou l'intégrité territoriale, ou les relations de Malte avec une organisation multinationale ; le CETA (et le TTIP) ne tombent pas dans ces catégories, une approbation parlementaire n'est pas nécessaire, tout comme au Royaume-Uni. Les deux pays font ainsi exception (Eschbach, n.d. ; Radosavljevic, 2017).	Non, sauf si l'acte du Parlement (Eschbach, n.d.).	Pas de ratification nécessaire.
Pays-Bas	Un référendum n'est pas à exclure et le pays a déjà préparé le terrain (Harte, 2017). En effet, la plateforme TTIP CETA referendum avait obtenu près de 200 000 signatures début novembre 2016 (Escritt, 2017). Mi-juillet, ce sont 201 201 signatures qui étaient comptabilisées (Platform TTIP CETA referendum, 2017). Selon la loi sur les référendums aux Pays-Bas, il en faut 300 000. Les Hollandais auront recours à un référendum consultatif si la première chambre accepte l'accord (Nauta, 2017). Les résultats de l'élection aux Pays-Bas en mars 2017 pose un défi potentiel additionnel à la ratification du CETA (The Council of Canadians, 2017d).	Oui	/!\
Pologne	Le gouvernement voit le CETA comme bénéfique mais s'inquiète du mécanisme ISDS (Radio Poland, 2016).	Oui	
Portugal	Le pays voudrait ratifier le CETA avant la fin de l'été 2017 (Lusa, 2017).	Non	ASAP
République tchèque	En mars 2017, Cecilia Malmström espérait voir le CETA ratifié par la République tchèque sous peu. Le Sénat a approuvé le CETA le 20 avril 2017. (Czech News Agency, 2017a). La chambre des députés du pays pourra voter la ratification du CETA à sa session du mois de septembre 2017 (Czech News Agency, 2017b).	Non	
Roumanie	Les ressortissants roumains pourront voyager au Canada sans visa dès décembre 2017 (Romania Insider, 2017). La Roumanie et la Bulgarie étaient les seuls pays de l'UE dans lesquels il fallait un visa pour aller au Canada et revendiquaient une exemption de visa (Dérens, 2017). En contrepartie ils soutiendraient le CETA, ce qui a eu lieu en octobre 2016.	Oui	
Royaume-Uni	Le gouvernement est l'un des défenseurs enthousiastes du CETA et de son application provisoire. Les ministres espèrent que le Royaume-Uni pourra accéder au CETA avant qu'ait lieu le Brexit puisque l'accord survivrait au Brexit, ce qui donnerait au pays au moins un accord de libre-échange une fois divorcé de l'Union (Dearden, 2016). L'accord doit être présenté au Parlement pour une période de 21 jours de séance, et ne peut être ratifié que si aucune des « House » a conclu qu'il ne devrait pas être ratifié (Webb, 2017).	Oui	
Slovaquie	Kempraská (2017) constate que les politiques et les médias ont été favorables au CETA sans avoir remis cet accord et les impacts pour le pays en question. Elle regrette le manque de recherches journalistiques en Slovaquie.	Oui	
Slovénie	Inquiétude : exploitation de ressources en eau. Inclusion d'un chapitre à la déclaration interprétative jointe (The Council of Canadians, 2016b). Avant de ratifier l'accord à l'assemblée nationale, le gouvernement slovène s'engage à analyser les effets du CETA et à mener une analyse séparée sur les opportunités dont pourraient bénéficier les firmes slovènes (Government of the Republic of Slovenia, 2016).	Non	

Suède	Le pays est en 2016 un défenseur du CETA, selon l'ambassade de Suède à Ottawa (Embassy of Sweden, 2017). La Suède défend la mondialisation et s'inquiète des discours protectionnistes remettant le libre-échange en question. Le pays dépend largement de ses exportations. Les entreprises, politiciens et syndicats ont en Suède une perception positive de la globalisation (Hivert, 2017).	Non	
-------	--	-----	--

Chapitre 4 : Un accord novateur

Le CETA est un accord novateur à bien des égards ; il est le premier accord transatlantique de l'UE avec un pays industrialisé et

il ira encore plus loin que l'ALENA sur des questions telles que les subventions, la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, la reconnaissance mutuelle de la certification et des évaluations de conformité des produits, la gestion des brevets et l'accès aux marchés publics passés par les gouvernements non centraux, pour ne nommer que les thèmes les plus marquants (Beaumier, et al., 2015, p. 80).

Cet accord mixte voit apparaître l'approche de la liste négative, une nouveauté pour l'UE, l'ouverture aux marchés publics, une ouverture de l'agriculture sur une base donnant-donnant (produits laitiers européens contre bœuf et porc canadiens), la protection d'indications géographiques européennes au Canada, des règles d'origines approchées comme dans l'ALENA et l'inclusion d'un mécanisme de règlement des différends investisseur-Etat d'une nouvelle nature.

4.1. La liste négative, une nouvelle approche pour l'engagement des Parties

Il existe plusieurs méthodes de négociation pour les services. La méthode de la liste positive

consiste en une inclusion volontaire d'un nombre désigné de secteurs dans une liste établie par chaque Partie contractante indiquant le type d'accès et le type de traitement pour chaque secteur et pour chaque mode de fourniture qu'une Partie contractante est prête à offrir contractuellement à des fournisseurs de services d'autres Parties contractantes. Seuls les secteurs décrits (positivement, c'est-à-dire décrits explicitement) dans la liste impliquent une obligation de libéralisation telle que celle définie dans cette liste. A contrario, les secteurs qui ne sont pas mentionnés ou décrits ne sont pas engagés par le processus de libéralisation. Ils ne sont pas concernés par l'accord, et donc les entreprises étrangères ne pourront pas se prévaloir d'un quelconque droit en vertu de ce traité. (Kerneis, 2015, pp. 234-235).

C'est cette méthode qui prévaut dans l'AGCS¹, ainsi que celle utilisée par l'UE dans un grand nombre de ses accords de libre-échange bilatéraux. Cette méthode permet aux Parties à l'accord de maîtriser leurs engagements.

¹ L'AGCS, l'accord général sur le commerce des services ou GATS (General Agreement on Trade in Services) en anglais, est l'un des accords les plus importants de l'OMC. Entré en vigueur en 1995, il est le premier et seul accord couvrant le commerce international des services (OECD, 2003).

La méthode de la liste négative est l'inverse de la liste positive : tout élément non listé est réputé ouvert aux entreprises étrangères. Par défaut, tous les secteurs sont ouverts, ceci illustre les mesures « conformes ». Les mesures « non-conformes » sont celles qui sont listées comme réserve dans l'annexe de l'accord, et représentent les secteurs qui ne sont donc pas ouverts, puisqu'ils figurent comme exception à la liste négative (Kerneis, 2015).

La clause de la nation la plus favorisée (NPF, ou MFN pour Most Favoured Nation) est utilisée dans les engagements par liste négative, et doit être rédigée en tenant compte de la spécificité de la méthode de la liste négative. La clause de la nation la plus favorisée

signifie que les deux partenaires commerciaux acceptent que, si l'un des deux (p. ex. A) accorde à un autre partenaire (C) dans le cadre d'une négociation commerciale avec ce dernier un accès supérieur, plus important que celui octroyé dans le présent accord à la Partie B, la libéralisation supplémentaire offerte au partenaire C sera automatiquement octroyée au partenaire B, sans avoir à mettre en branle une révision officielle de l'accord. (Kerneis, 2015, p. 237).

Deux autres clauses peuvent faire partie de la méthode de la liste négative, à savoir la clause du « statu quo » (ou « standstill clause »), une clause empêchant l'adoption de nouvelles mesures protectionnistes entre les Parties, et la clause du cliquet (« ratchet clause »). Cette dernière est plus redoutable, puisque si l'un des partenaires décide unilatéralement de libéraliser des mesures qu'il a listées dans l'annexe de ses engagements, cette libéralisation fait automatiquement partie de l'accord et devient contraignante vis-à-vis de la Partie qui la prend à l'égard des entreprises de son partenaire, et son bénéfice ne peut alors pas être remis en cause. C'est un outil d'ouverture permanent, éliminant progressivement la nécessité de négociations commerciales ou de révision d'accords (Kerneis, 2015).

4.2. **Marchés publics**

Le chapitre 19 du CETA couvre les marchés publics. D'après l'OMC, les marchés publics représentent en moyenne 10 à 15 % du PIB d'une économie et constituent dès lors un marché de taille et un aspect important du commerce international (Organisation Mondiale du Commerce, 2017c). L'ouverture des marchés publics à tout niveau du gouvernement dans l'Union européenne et au Canada (achats par des organismes publics) interdit de favoriser une entreprise nationale contre une entreprise de l'autre Partie. Cependant, le texte prévoit des exceptions générales (pour la sécurité ou la santé, ou si les montants en jeu sont faibles) ou particulières (les services postaux dans l'UE ou les entreprises autochtones au Canada). Cette ouverture est une grande première au Canada, et constitue pour ce dernier l'accès le plus complet et favorable à ses marchés publics que tout autre accord de libre-échange dont il est partenaire (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Bardaro, 2016 ; Belora & Fouré, 2016). L'un des résultats significatifs des négociations du CETA est, selon l'Institut Vlebein (2016),

l'ouverture à la concurrence européenne des marchés publics canadiens au niveau fédéral et subfédéral. En effet, les marchés des provinces, territoires et entreprises publiques seront ouverts, à deux exceptions près (les entreprises publiques du secteur de l'énergie dans l'Ontario et au Québec et le domaine des transports publics). En contrepartie, l'UE a accepté d'ouvrir davantage ses marchés publics en levant des exclusions auparavant imposées aux fournisseurs canadiens (Bardaro, 2016 ; Belora & Fouré, 2016).

4.3. Agriculture

Pour la fin des périodes de transition, le Canada et l'Union européenne libéraliseront respectivement 92,8% et 93,5% de leurs lignes tarifaires (« trade lines ») pour l'agriculture. Les produits considérés comme sensibles dans l'accord sont les produits laitiers pour le Canada, et le bœuf, le porc et le maïs doux pour l'Union européenne. En ce qui concerne ces produits, il a été décidé qu'un nouvel accès au marché, allant de 1% à 1,9% des « tariff lines » respectivement, sera accordé sous forme de contingents tarifaires¹ (en anglais, Tariff Rate Quotas (TRQ)) (European Commission, 2013c). Certains secteurs (poulet, dinde, œufs) sont complètement exclus des baisses de droits de douane, et d'autres ne sont exonérés de droits de douane dans la limite d'un quota annuel ; un contingent tarifaire. Ce dernier concerne les importations de bœuf, porc et maïs doux par l'UE, et les exportations de fromages européens (Bellora & Fouré, 2016).

4.3.1. Fromages européens

La majorité des fromages exportés vers le Canada sont d'origine européenne (voir Graphe 15). Les quotas seront augmentés à plus de 17 000 tonnes ; 16 000 tonnes seront des fromages de haute qualité, et 1700 tonnes des fromages industriels. De plus, 800 tonnes de fromages de haute qualité seront ajoutées grâce à un ajustement technique de la portion de l'UE d'une TRQ existante. Le total effectif sera donc de 18 500 tonnes, doublant les exportations fromagères vers le Canada. Cela correspond à plus de 4% du marché Canadien, et augmentera les exportations de l'UE de 128% (European Commission, 2016).

¹ Contingent tarifaire : « Les quantités contingentaires font l'objet de taux de droits à l'importation plus faibles que les quantités hors contingent (pour lesquelles les taux peuvent être élevés). » (Organisation Mondiale du Commerce, 2017b).

4.3.2. Viande bovine

L'un des enjeux-clé pour le Canada dans la négociation du CETA était le bœuf, plus particulièrement la viande de bœuf fraîche. L'accès total sans droits de douane que l'UE garantit au Canada pour le bœuf vaut 45 838 tonnes, dont 30 838 tonnes de viande bovine fraîche. A ce volume serait ajoutée la « consolidation » bilatérale des 4162 tonnes existantes de bœuf frais que l'UE a déjà accordées au Canada suite au différend sur les hormones, la quantité annuelle d'exportations sans droits de douane avant le CETA (European Commission, 2016 ; Vaudano, 2016). Le tout correspond à 0,6% de la consommation totale de l'UE. Il y aura également un TRQ de l'UE pour 3000 tonnes de bison, qui sera d'application dès l'entrée en vigueur du CETA (European Commission, 2016).

En 2015, le Canada importe très peu de viande bovine d'Europe, et en exporte pour \$6,17 millions vers l'Europe. La France, l'Allemagne et les Pays-Bas sont les principales destinations de viande bovine canadienne de l'Union européenne (The Observatory of Economic Complexity, n.d.).

4.3.3. Viande de porc

L'accès sans droits de douane que l'UE accordera au Canada sera de 75 000 tonnes, qui seront ajoutées au TRQ existant (venant de l'OMC) de 4625 tonnes, qui seront consolidées dans le CETA afin de simplifier les procédures administratives pour ce quota par les autorités douanières et les commerçants. Le total de ces quantités équivaut à environ 0,4% de la consommation totale de porc dans l'UE (European Commission, 2016). L'augmentation du quota de viande de porc correspond à plus de 16 fois le quota avant le CETA.

Le Canada exporte en viande de porc vers le monde plus de \$2,35 milliards en 2015, dont \$10 millions vers l'Europe. Plus de la moitié de ce montant s'exporte dans les pays européens hors UE. L'augmentation des quotas permettra au Canada d'exporter bien plus vers l'Europe, qui gagnera en importance sur le marché des exportations de viande de porc canadien.

4.3.4. Maïs doux

L'UE a accepté un TRQ de 8000 tonnes de maïs sucré en boîte sans droit de douane, qui sera d'application dès l'entrée en vigueur de l'accord, par échelons (après 6 ans, les 8000 tonnes seront effectives) (European Commission, 2016). La Figure 14 reprend les pays vers lesquels le Canada exporte du maïs doux.

4.4. Indications géographiques

Les négociations du CETA ont permis la protection légale d'indications géographiques (IG). En effet, le Canada a accepté que tous les types de produits alimentaires proposés par l'UE seront protégés à un niveau comparable à celui de l'UE, et que des indications géographiques pourront être ajoutées dans le futur, ce que le Canada ne faisait pas avant. Ceci fera une différence économique réelle pour les producteurs européens, et profitera en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME) actives dans le secteur (European Commission, 2016).

Dans le texte de l'accord, nous retrouvons 145 appellations européennes qui seront protégées au Canada, sur plus de 1500 appellations reconnues dans l'UE (Commission européenne, n.d.). Sur le Graphe 16, nous retrouvons ces appellations regroupées par catégorie de produits. Les appellations de fromages sont protégées en nombre, ainsi que celles des viandes fraîches, congelées et transformées, et les huiles végétales et graisses animales. Les indications géographiques de l'UE dans le CETA sont décomposées par nombre d'indications par pays dans le Graphe 17. Les tableaux 5 et 6 catégorisent les produits par pays.

Lors des négociations, les produits laitiers, dont les fromages, étaient au centre des préoccupations pour les producteurs locaux au Canada. Dans le cadre de cette partie concernant les indications géographiques, nous analyserons en conséquence uniquement les fromages de l'UE obtenant une protection au Canada sous le CETA. Une analyse sectorielle plus poussée étudiant les autres catégories de produits protégées par le CETA serait intéressante ; néanmoins, nous nous limitons au secteur le plus sensible pour les producteurs canadiens.

4.4.1. Fromages

Le Canada produit du fromage, dont des fromages inspirés des fromages protégés sous appellation en Europe. Le Graphe 18 donne une idée de sa production de spécialités fromagères. Le Graphe 19 montre l'importance de production de fromages d'inspiration européenne au Canada. Le nom de ces fromages peut être utilisé comme tel au Canada, sans risque de poursuites. Ceci va changer avec le CETA. Le Canada a permis le plus haut niveau de protection pour la grande majorité de la liste proposée de l'Union, comptant 145 noms de produits de différentes catégories, à l'exception de 21 noms en conflit avec des noms déjà utilisés au Canada. A titre d'exemple, parmi ces 21 noms, cinq noms de fromages d'une importance particulière (Asiago, Gorgonzola, Feta, Fontina et Munster), qui n'avaient pas droit à une protection légale au Canada jusqu'à aujourd'hui, font partie de la liste à l'annexe 20-1 de l'accord. Ces noms ne seront pas protégés pour les produits déjà présents sur le marché canadien, mais les nouveaux entrants sur le marché canadien ne pourront vendre de produits sous ces cinq noms uniquement s'ils sont accompagnés de termes tels que « genre », « type », « style », « imitation » ou

autres ; ces produits devront cohabiter avec les produits canadiens existants (article 20.21, para. 1 de l' Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Bellora & Fouré, 2016). C'est une solution de compromis, mais néanmoins un gain dans le sens où le nom des indications géographiques est reconnu au Canada, et défend la position de marché des producteurs européens en distinguant clairement leurs produits. Ceci permettra aux consommateurs canadiens d'identifier clairement de la véritable Feta, par exemple (European Commission, 2016).

Article 20.21 de l'AECG, para. 1.

Nonobstant les articles 20.19.2 et 20.19.3, le Canada n'est pas tenu de prévoir des moyens juridiques permettant aux parties intéressées d'empêcher l'emploi des termes énumérés à la partie A de l'annexe 20-A et marqués d'un astérisque unique (1) lorsque l'emploi de ces termes est accompagné d'expressions telles que «genre», «type», «style», «imitation» ou autres et est combinée à une indication lisible et visible de l'origine géographique du produit concerné. (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part).

Le Graphe 18 présente la production canadienne de fromages d'inspiration européenne :

- La mozzarella peut être produite avec du lait de buffle ou du lait de vache ; elle peut être surreprésentée ici puisque seule l'IG « mozzarella di Bufala Campana », mozzarella au lait de buffle, sera protégée sous le CETA.
- Le parmesan canadien fait concurrence au Parmigiano Reggiano italien.
- L'emmental de Savoie sera protégé de ses concurrents « emmental » canadiens.
- La feta canadienne concurrence la Feta grecque.
- Le gouda canadien s'inspire du Gouda Holland des Pays-Bas.
- Le véritable Provolone Valpadana a inspiré le provolone canadien.

En supposant que l'acheteur ait un intérêt pour le produit original issu de l'Union européenne, et que sa propension à payer soit un peu plus élevée (coûts de transport, stockage, etc.), les produits protégés par le CETA pourraient entrer en concurrence avec leurs copies canadiennes. Il se peut que la production des fromages canadiens diminue légèrement, néanmoins il semble peu probable qu'elle diminue de manière substantielle. La production de fromages au Canada est importante, et les producteurs devraient défendre leurs intérêts sur le territoire.

Les pays ayant obtenu une IG dans le CETA sont repris ci-dessous, en fonction du nombre d'IG obtenues (indiquées entre parenthèses). Nous utilisons les données de l'Observatory of Economic Complexity, une base de données complète en ce qui concerne le commerce bilatéral et fournit les données en USD.

1. France (22)

La valeur des exportations de fromage français vers le Canada étaient en 2015 de 40,8 millions USD. Les fromages français les plus représentés dans les fromages ayant droit à une IG sont les fromages (sauf les frais, râpés, à pâte fondue ou bleus), pour la première catégorie (qui en compte 19), et les bleus, pour la seconde catégorie (qui en compte 3). Ces catégories de fromages s'exportent très bien au Canada ; 37 millions de dollars américains d'exportations de la première en 2015, et 2,1 millions d'exportations de fromages bleus vers le Canada. Bien que n'ayant pas de données quant à quels fromages spécifiques sont exportés en quelle quantité vers le Canada, nous pouvons émettre l'hypothèse qu'au vu du nombre d'appellations protégées par le CETA pour les fromages français, et de l'importance des exportations de tous fromages vers le Canada, la France gagne ici en visibilité pour ses appellations géographiques.

2. Italie (11)

Les exportations de fromages de l'Italie vers le Canada sont conséquentes ; en 2015, ces exportations valaient 43,6 millions de dollars, et étaient réparties comme suit : \$41,3 millions de fromages (sauf les frais, râpés, à pâte fondue ou bleus), \$1,15 millions de fromages râpés ou en poudre, \$730k de bleus et 469k de fromage frais, non fermenté, fromage de lactosérum ou fromage blanc. Les deux dernières catégories comprennent probablement le Gorgonzola et la Mozzarella di Bufala Campana.

La plus grande catégorie couvre nombre des fromages d'indication géographique protégée par le CETA. Le parmesan et le provolone sont des fromages produits au Canada. En Europe, ces fromages (respectivement Parmigiano Reggiano et Provolone Valpadana) ont une appellation protégée. Les fromages proches du parmesan canadien sont le Parmigiano Reggiano et le Grana Padano, des substituts de qualité, protégés sous le CETA.

3. Grèce (6)

Le fromage représente un peu plus de 2% des exportations grecques vers le Canada, soit 4,23 millions de dollars américains en 2015. Etant donné l'importance de la feta canadienne, nous pouvons émettre l'hypothèse que la Feta grecque puisse se perdre dans l'abondance de produits s'en inspirant. L'obtention d'une protection au Canada permettra au consommateur canadien de distinguer plus aisément la véritable Feta des produits inspirés de cette dernière.

4. Portugal (3)

Le total des exportations portugaises vers le Canada vaut \$494 millions en 2015. Le pays exporte pour \$845 000 de fromages vers le Canada, soit 0,17% des exportations totales. Il est peu probable que

l'inclusion des trois indications géographiques de fromages portugais aient une influence significative sur ses exportations limitées dans ce secteur.

5. Espagne (2)

L'Espagne exporte pour 1,75 millions de dollars de fromages (sauf frais, râpé, fondu ou bleu). Le pays a obtenu deux appellations géographiques, Queso Manchego et Mahón-Menorca. Ces fromages, s'ils sont copiés au Canada, ne le sont pas autant que d'autres.

6. Pays-Bas (2)

Les Pays-Bas exportent en 2015 pour \$12 millions de fromages vers le Canada. Les uniques IG obtenues par les Pays-Bas sont des fromages : Gouda Holland et Edam Holland.

Le Canada produit en 2016 plus de cinq tonnes de gouda. Bien que les chiffres manquent, le Gouda Holland s'exportera peut-être plus maintenant qu'une distinction sera faite entre les produits ayant une IG et leurs homonymes canadiens.

7. Allemagne (1)

L'Allemagne exporte pour \$1,78 millions de fromages (sauf frais, râpé, fondu or bleu) et \$1,39 millions de fromages bleus. Le Hessischer Handkäse, l'indication protégée sous le CETA, pourrait voir ses exportations augmenter.

8. Danemark (1)

1,6% des exportations danoises vers le Canada sont fromagères. Le pays exporte pour \$6,29 millions de fromages (sauf frais, râpé, fondu or bleu), et pour 6,14 millions de dollars de bleus. Le Danablu, protégé sous le CETA, s'exporte probablement au Canada. Les bleus sont beaucoup exportés vers le Canada, ceci pourrait s'accroître une fois le CETA mis en application.

4.5. Règles d'origine (RoO)

Les règles d'origine établissent les critères que doit respecter un produit afin de le qualifier d'originnaire (« canadien » ou « européen »), pour ainsi profiter des avantages des éliminations tarifaires du CETA (Bastien, et al., 2015 ; European Commission, 2016). L'objectif principal des règles d'origine est que « l'origine d'un produit puisse être clairement définie afin que seuls les négociants du Canada ou de l'UE bénéficient du traitement tarifaire préférentiel » (Gouvernement du Canada, 2017a, Protocole I, para. 1). Ces règles se trouvent dans le texte de l'AECG sous le volet « Protocole sur les règles d'origine », et sont fortement inspirées de l'Annexe 401 de l'ALENA. Selon la Commission européenne,

l'objectif est essentiellement d'éviter que les produits d'un pays tiers ne bénéficient de l'Accord. L'Union et le Canada ont des systèmes de règles d'origine différents, qui font écho aux structures particulières de leurs économies. Pour certains produits ou secteurs importants pour les deux parties, et pour lesquels les règles variaient fortement, il a fallu trouver un compromis. Pour ces produits, tels que les voitures, les textiles, le poisson et certains produits issus de l'agriculture, traités ou non, les exportateurs canadiens auraient eu du mal à répondre à des règles européennes plus strictes (European Commission, 2016). En outre, « Le Canada, fortement intégré à l'économie nord-américaine, a dû négocier des règles et des dérogations spécifiques pour ne pas être désavantagé par rapport à l'UE, où les 28 Etats membres arrivent à fabriquer des produits entièrement européens. » (Bastien, et al., 2015, p. 34). Le compromis prend la forme de dérogations aux règles d'origine pour une quantité limitée d'exportations (des exceptions pour lesquelles des règles plus souples sont d'application), et en échange, il a été décidé que le Canada répondrait aux exigences européennes une fois la quantité sujette à dérogation dépassée. Dans le cas des textiles, des dérogations réciproques ont été apportées par le Canada pour les exportations de l'UE pour des règles d'origine plus souples (European Commission, 2016). Dans le cas d'une entente UE-Etats-Unis, « le Canada pourra profiter du cumul des règles d'origine sur les produits exportés à partir du Canada. » (Bastien, et al., 2015, p.34).

L'UE et le Canada se sont accordés sur la possibilité d'une future règle d'origine cumulée avec les véhicules des Etats-Unis, ayant pris en compte l'état du commerce automobile nord-américain, et un nombre limité de produits issus de l'agriculture, à condition que le TTIP soit conclu et qu'il y ait un accord entre l'UE et le Canada sur les conditions d'une telle cumulation. L'article 3 du Protocole sur les règles d'origines prévoit que le CETA reste ouvert à une possibilité future de cumulation de règles d'origine avec des pays tiers avec lesquels tant le Canada que l'UE ont des accords de libre-échange (European Commission, 2016). Dans ce cas, un matériau provenant d'un pays tiers serait pris en compte lors de l'évaluation de l'origine du produit afin de répondre à la question « ce matériau est-il originaire selon le CETA ? ». Ceci pourrait soutenir les chaînes de valeur globales¹. Une condition essentielle à la mise en place d'une cumulation d'origine est que les accords de libre-échange entre le pays tiers et le Canada et l'UE prévoient également la possibilité de cumuler. De plus, l'UE et le Canada doivent s'accorder sur les conditions applicables pour une telle cumulation (European Commission, 2016).

¹ Les entreprises avaient pour habitude de produire essentiellement dans un seul pays. Aujourd'hui, un produit fini résulte souvent de production et d'assemblage dans différents pays, chaque étape du processus ajoutant de la valeur au produit final ; il s'agit de chaînes de valeur globales (The World Bank, 2015).

Protocole sur les règles d'origine, art. 3, paragraphes 8 à 10.

8. Sous réserve du paragraphe 9, dans les cas où, selon ce qui est prévu par l'Accord sur l'OMC, chaque Partie a un accord de libre-échange avec le même pays tiers, une matière de ce pays tiers peut être prise en considération par l'exportateur au moment de déterminer si un produit est originaire au titre du présent accord.

9. Chaque Partie applique le paragraphe 8 seulement si des dispositions équivalentes sont en vigueur entre chaque Partie et le pays tiers et après que les Parties ont convenu des conditions applicables.

10. Nonobstant le paragraphe 9, dans les cas où chaque Partie a un accord de libre-échange avec les États-Unis et après que les deux Parties ont convenu des conditions applicables, chaque Partie applique le paragraphe 8 au moment de déterminer si un produit du chapitre 2 ou 11, des positions 16.01 à 16.03, du chapitre 19, de la position 20.02 ou 20.03 ou de la sous-position 3505.10 est originaire au titre du présent accord. (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, Protocole sur les règles d'origine).

Le commerce du Canada est souvent conduit au travers de chaînes de valeur d'entreprises, rendant les négociations du CETA plus complexes. Par exemple, en ce qui concerne la règle d'origine cumulée, approfondissons le cas de l'industrie automobile. Les parts et composantes de l'industrie automobile peuvent être importées du Mexique, du Canada, des États-Unis et d'autres pays. Ces derniers peuvent assembler une voiture dans un des pays membres de l'ALENA, et ensuite vendre le véhicule n'importe où en Amérique du Nord. Ceci rend complexe la détermination de l'origine des pièces du véhicule (Krist, 2014). Les négociateurs européens voulaient uniquement reconnaître les pièces d'origine canadienne, et pas américaine. L'issue des négociations est telle que les règles d'origine du CETA prévoient qu'une voiture aura 50% ou plus de sa valeur venant de parts et matériaux originaires de l'UE ou du Canada pour accéder aux préférences tarifaires (Krist, 2014). Néanmoins, l'Annexe 5-A du CETA prévoit ceci :

Production dans le cadre de laquelle la valeur de toutes les matières non originaires utilisées n'excède pas:

- a) 70 p. cent de la valeur transactionnelle ou du prix départ usine du produit ; ou
- b) 80 p. cent du coût net du produit. (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, Annexe 5-A, Tableau D.1).

ainsi qu'un contingent annuel pour les exportations du Canada vers l'Union européenne (en unités) égal à 100 000. Le quota d'origine sera éliminé un an après qu'un accord de libre-échange ait été conclu entre les États-Unis et l'UE et lorsque les pièces venant des États-Unis ne seront plus considérées comme non-originales dans le cadre du CETA (Dawson & Staples, 2014). Ceci permettrait que des pièces automobiles originaires des États-Unis et entrant dans la composition d'un véhicule produit dans l'UE ou au Canada, puissent être prises en compte dans la détermination du caractère originaire du véhicule (Beaumier, et al., 2015 ; European Commission, 2016). Dawson et Staples (2014)

argumentent que cette solution ne sera bénéfique uniquement si une nouvelle zone de cumul d'origine est créée, intégrant le Mexique, membre de l'ALENA ; ceci permettrait l'utilisation des règles mises en place dans l'ALENA pour le secteur automobile très intégré en Amérique du Nord. Il est important pour le Canada d'intégrer ses accords de libre-échange entre autres l'ALENA et le CETA.

Les règles d'origine ont pour objectif d'éviter qu'une tierce partie ne tire avantage du CETA. Cependant, rien ne semble indiquer dans le texte du CETA, ni dans le Protocole sur les règles d'origine, qu'une entreprise américaine, par exemple, ne puisse s'installer sur le sol canadien, y produire des biens ou ajouter de la valeur à des biens afin que ceux-ci répondent aux règles d'origine. L'ex-républicain Bill Owens (2016) suggère d'ailleurs que des entreprises américaines prennent en considération la possibilité de produire des biens au Canada et de les exporter sous le CETA. Cette opportunité stratégique pourrait accroître les exportations américaines ; soit par l'acquisition d'une entreprise canadienne, soit en créant une filiale au Canada. Il argumente que l'économie canadienne en profiterait, puisque ces entreprises américaines créeraient des emplois au Canada, et utiliseraient des ressources canadiennes, renforçant ainsi la place du Canada dans le commerce international. Un acheteur européen ne se souciera guère que le vendeur soit une entreprise américaine ou une entreprise contrôlée aux Etats-Unis. Il se concentrera sur le fait que le vendeur soit un membre du CETA, et qu'il ait dès lors droit aux préférences prévues par l'accord (Owens, 2016). Dans le même esprit, Clément (2016) prédit que les exportations des Etats-Unis vers le Canada augmenteront suite au CETA, et que l'accord permettra aux Etats-Unis d'augmenter leur commerce. Il n'y a aucun doute que les fabricants américains envisageront la possibilité de produire, au Canada, des biens destinés à l'UE, en plus de desservir le marché canadien. Nombre d'entreprises américaines tenteront de trouver une réponse à la question « Comment produire suffisamment aux Etats-Unis pour expédier sous l'ALENA (composantes passant par la frontière canadienne sans droits de douane), et ensuite transformer suffisamment ou ajouter suffisamment de valeur à ces composants au Canada pour faire qualifier le produit comme originaire sous le CETA, et ainsi profiter des préférences tarifaires ? » (Clément, 2016 ; Wessing, 2017). Les exportations des USA vers l'UE passeront par le Canada (Clément, 2016). L'ALENA et le CETA sont deux accords de libre-échange distincts, avec leurs propres règles, et les entreprises américaines sont bien placées pour tirer avantage des deux accords, dans un contexte qui ne favorise pas la conclusion imminente du TTIP, l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne (Wessing, 2017). Les exportations canadiennes vers l'UE augmenteront, une fois que les entreprises américaines auront trouvé le moyen de s'approprier les règles de l'ALENA et du CETA. La répartition de la nature des exportations canadiennes laissera moins de place aux exportations de matières premières ou brutes, puisque les produits plus travaillés au Canada, mais

trouvant leur origine première aux Etats-Unis, gagneront en volume. La Figure 15 présente les catégories de produits que les Etats-Unis ont exporté vers le Canada en 2015.

4.6. Les mécanismes de règlement de différends

Il existe trois mécanismes de règlement des différends, très dissemblables, prévus dans le CETA. Le but de ceux-ci est la bonne mise en œuvre de l'accord, et à défaut, l'organisation de règlement pacifique des différends. Tout d'abord, il y a le mécanisme de règlement des différends dans le domaine commercial, détaillé dans le chapitre 29 du CETA (Dufour & Pavot, 2015 ; Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part). Ce mécanisme s'applique à tout litige portant sur l'interprétation ou l'application des dispositions du CETA, excepté les questions relatives à l'environnement et au travail (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, chapitres 24 et 25), et copie en grande partie le mécanisme de l'OMC. Ensuite, il existe un système prévu en matière de développement durable, ce système remplace le mécanisme général du domaine commercial, et est donc pertinent dans les domaines du travail (domaine social) et de l'environnement. Il ne permet pas l'obtention de décisions contraignantes, essentiellement puisque le CETA reste un accord de libre-échange, pas de développement durable. Enfin, le dernier mécanisme de règlement des différends prévu dans le CETA est certainement le plus discuté, il s'agit du règlement des différends entre investisseur et Etat, développé ci-dessous (Dufour & Pavot, 2015).

4.6.1. Le mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et Etats (ISDS)

Le CETA contient un mécanisme de Règlement de Différends entre Investisseurs et Etats (RDIE ou ISDS pour Investor-State Dispute Settlement); 9 fois sur 10, ce mécanisme est inclus dans les accords bilatéraux d'investissement. Ce mécanisme a été proposé dans le CETA sous une forme légèrement modifiée, puisque c'est l'ICS (Investment Court System), ou SJI (Système Juridictionnel des Investissements) en français, qui remplace les arbitres traditionnels.

4.6.2. ISDS : définition

Le mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et Etats (RDIE, ou Investor-State Dispute Settlement, ISDS) est un mécanisme inclus dans les accords internationaux d'investissements, afin que les pays respectent leurs engagements de protection de leurs investissements mutuels. Les affaires ISDS sont amenées par des investisseurs, qu'ils soient des entreprises, des associations ou des

individus. En règle générale, les cas ISDS concernent des actes administratifs émis par des branches exécutives de gouvernements, et qui affectent les investisseurs étrangers (Directorate General for Trade, 2015). Les secteurs concernés par ces plaintes sont d'intervention étatique forte, tels que les secteurs du pétrole et du gaz, les mines, la forêt, l'agriculture, la construction et la gestion d'infrastructures, les télécommunications, l'énergie, les finances, le tourisme, la gestion de l'eau et des déchets, les médias, etc. Les TBI (traités bilatéraux d'investissement) sont des accords ratifiés entre deux Etats souverains. Ces traités et les chapitres concernant l'investissement des traités de libre-échange, pouvant être bilatéraux, régionaux ou plurilatéraux, ont pour objectif d'établir un cadre légal pour les IDE, afin de renforcer la confiance des investisseurs et l'attractivité d'un pays (Fabry & Garbasso, 2015). Ces traités ont quatre principes sous-jacents, émanant de la règle de la nation la plus favorisée¹ (clause NPF, ou « MFN clause » en anglais) :

1. La protection contre la discrimination
2. La protection contre l'expropriation sans compensation adéquate, y compris l'expropriation indirecte, pouvant être provoquée par des réglementations réduisant significativement la valeur d'un investissement.
3. La protection contre un traitement injuste et inéquitable
4. La protection des transferts de capitaux : les Etats ne peuvent limiter les transferts de capitaux.

Afin de faire respecter ces principes, les TBI permettent de saisir les tribunaux locaux, ainsi que, pour un grand nombre de TBI, de recourir à un arbitrage international privé, par le biais d'un RDIE, ou ISDS. L'ISDS n'est pas un modèle en soi, de multiples combinaisons sont possibles (Fabry & Garbasso, 2015).

4.6.3. ISDS : origines

En 1959, l'accord commercial bilatéral entre l'Allemagne et le Pakistan inclut le premier mécanisme de règlement de différends entre investisseurs. Le but premier était d'encourager les investissements étrangers tout en protégeant les investisseurs de discrimination ou d'expropriation (The Economist, 2014). En effet, une firme choisissant d'investir à l'étranger peut estimer encourir des risques quant aux changements potentiels de politique économique locale ou quant à l'impartialité des juges face à un investisseur étranger. Un arbitrage international prévu par les gouvernements peut garantir à ces firmes une prise de décision dans un pays tiers, plus impartiale en ce qui concerne les discriminations nationales, et ainsi encourager les IDE. Ce mécanisme apparaît à l'origine essentiellement dans les

¹ Clause NPF : égalité de traitement pour les autres. Selon l'OMC, « les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Si vous accordez à quelqu'un une faveur spéciale (en abaissant, par exemple, le droit de douane perçu sur un de ses produits), vous devez le faire pour tous les autres membres de l'OMC. » (Organisation Mondiale du Commerce, 2017b).

accords de pays européens. Certains pays en voie de développement recourent, de 1950 à 1980, à des politiques de substitutions aux importations et des politiques économiques nationalistes. Ils ont tendance à nationaliser des firmes ou encore imposent des règles de plus en plus contraignantes aux multinationales. A la demande des investisseurs occidentaux, les gouvernements incluent ce mécanisme de résolution de conflits au sein des accords bilatéraux d'investissement. Les IDE sont à cette époque la compétence des Etats membres, et les accords conclus sont bilatéraux, et non communautaires, tandis que depuis le Traité de Lisbonne, la compétence des IDE appartient à l'Union européenne. De tels accords incluant un ISDS existent également entre les Etats membres (Defraigne & Nouveau, 2017).

De 1959 au début du XXI^e siècle, les ISDS étaient peu utilisés, avec une moyenne d'un nouveau cas par an. A partir du début des années 2000, il y a eu en moyenne 40 cas par an. En 2015, il y a eu plus de 70 cas recensés, et plus de 60 en 2016 (Sweetland Edwards, *cité dans Defraigne & Nouveau, 2017* ; UNCTAD, 2017). Ce mécanisme semble avoir été une réussite, puisqu'aujourd'hui, 93% des TBI contiennent un ISDS, soit plus de 3000 accords dans le monde, dans 180 pays (Fabry & Garbasso, 2015 ; Office of the United States Trade Representative, 2015). Les firmes américaines ne sont pas, contrairement aux idées reçues, le plus ferventes utilisatrices de ce mécanisme d'arbitrage. En effet, les firmes de l'Union européenne (l'UE-28) ont déposé plus de plaintes entre 1959 et 2015 que les firmes américaines (300 contre 127, respectivement), et cette tendance se poursuit (Fabry & Garbasso, 2015).

4.6.4. ISDS : composition et fonctionnement

En règle générale, trois juges composent l'arbitrage ISDS. Chaque partie prenante choisit un arbitre, et le troisième est soit choisi de commun accord, soit par une partie extérieure indépendante des deux parties (Fabry & Garbasso, 2015). Il est possible d'avoir un tribunal d'arbitrage composé d'académiques, d'avocats ou de consultants (CEO 2012).

Le mécanisme d'arbitrage de l'OMC pour le règlement des différends dans le commerce des biens et services peut être comparé aux actuels ISDS. L'OMC prévoit un mécanisme d'arbitrage opposant deux Etats souverains, et pas un investisseur et un Etat, comme le prévoit l'ISDS. Afin de faire appel à l'arbitrage de l'OMC, un investisseur fait appel à son Etat d'origine, qui va tenter soit de conclure un accord à l'amiable avec l'Etat d'accueil, soit avoir recours au règlement des différends de l'OMC.

En ce qui concerne les jugements, les issues des deux mécanismes seront différentes. Dans le cas de l'OMC, il est possible d'obtenir de l'Etat mis en accusation de retirer la mesure jugée incompatible avec les règles de l'OMC, sans compensation financière, alors que les ISDS permettent une compensation financière complète dans le cas où le dommage subi par l'investisseur est jugé irréparable (Fabry &

Garbasso, 2015). Un problème sous-jacent aux ISDS est le nombre de conflits d'intérêts potentiels. En effet, les juges temporaires peuvent continuer à conseiller voire représenter des firmes ou Etats dans d'autres cas traités par un mécanisme ISDS. De plus, il est possible d'accumuler les recours aux ISDS pour les rémunérations privées procurées aux arbitres et avocats (Sweetland Edwards, *cité dans Defraigne & Nouveau, 2017*). Les coûts de procédure sont très élevés, avec une moyenne de huit millions de dollars par cas (Gaukrodger & Gordon, 2012). Un tribunal d'arbitrage privé dont les membres ne sont pas démocratiquement élus ni redevables devant un Etat peut prendre des décisions qui vont prévaloir sur toute constitution ou juridiction nationale (Defraigne & Nouveau, 2017).

A titre d'exemple, le gouvernement australien a, en 2011, mis en place le Tobacco Plain Packaging Act 2011, une modification de la législation sur les paquets de cigarettes pour avertir des dangers de ces produits sur la santé, une décision qui n'a pas plu au géant du tabac Phillip Morris Asia Limited (Fabry & Garbasso, 2015 ; Olivet & Eberhardt, 2012 ; UNCTAD, 2017). Ce dernier a porté le cas devant une cour ISDS, suite à l'effet présumé de cette nouvelle législation sur les investissements qu'il détient ou contrôle en Australie (UNCTAD, 2017). La Nouvelle-Zélande a décidé de suspendre sa décision de modification de législation similaire en attendant la décision dans le cas de l'Australie, suite au risque existant pour un gouvernement d'avoir à payer une compensation financière importante qui pourrait le pousser à retirer ou assouplir une loi, décision ou réglementation (Fabry & Garbasso, 2015). L'affaire Philip Morris v. Australia a été remportée par l'Etat australien (UNCTAD, 2017).

Les tribunaux d'arbitrage internationaux privés ne publient pas leurs décisions, tandis que l'OMC autorise cette publication. Contrairement à l'OMC, ces tribunaux ne prévoient pas de mécanisme d'appel. Seule une procédure d'annulation prévue par le CIRDI, le Centre International pour le Règlement des Différends Relatifs aux Investissements, peut être invoquée dans le cas d'une injustice extrême (Fabry & Garbasso, 2015). L'OMC se charge de réguler le commerce des biens et services, tandis qu'il n'existe pas de système juridique multilatéral semblable pour les IDE (Fabry & Garbasso, 2015). C'est pourquoi on peut constater une affluence de mécanismes ISDS présents dans les TBI, afin de réguler les IDE, de plus en plus importants dans l'économie actuelle.

4.6.5. ISDS dans le CETA

La Commission européenne déclare en 2016 que le

texte initial de l'AECG, publié en août 2014, prévoyait déjà le système le plus progressiste concernant la protection des investissements et le règlement des différends en matière d'investissements. Le texte comprenait des normes de protection clairement définies, établissait la transparence totale des procédures, une interdiction de la course aux tribunaux (« forum shopping »), le contrôle de l'Etat sur l'interprétation de l'accord, un code de conduite rigoureux, le rejet rapide des recours non fondés et le principe du « perdant payeur » afin d'éviter les recours abusifs. (2016a, para. 18).

Bien que présenté comme étant le mécanisme de règlement investisseur-Etat le plus progressiste, l'ISDS initial possédait néanmoins des caractéristiques problématiques typiques à l'ISDS. Le mécanisme nécessite un dommage ou une perte à l'origine de la plainte, suite à un manquement au principe du traitement non discriminatoire ou de la protection de l'investissement. L'ISDS prévoit aussi une obligation juridique de tenter de négocier, en tenant des consultations entre les parties. C'est seulement suite à l'échec de ces négociations, et donc, lorsqu'un accord à l'amiable n'a pas été possible, que la voie contentieuse pourra être utilisée. La médiation est possible à tout moment. La procédure contentieuse a été vivement critiquée par la société civile ainsi que certains Etats membres, dont l'Allemagne et la France. Ce mécanisme de règlement des différends ne reste pas moins un grand classique du droit international (Dufour & Pavot, 2015). De plus,

En cas de différend en matière d'investissement, le mécanisme prévu par l'AECG envisage le dépôt de plainte contre l'Union ou un Etat membre, selon le responsable du traitement incriminé, mais il revient à l'Union de désigner le défendeur. (Flaesch-Mougin, 2015, p. 149).

Ensuite, l'ISDS contenu dans le texte du CETA publié en 2014 permettait aux entreprises étrangères de poursuivre des gouvernements en justice pour des mesures de politiques publiques qui portent atteinte à leurs droits en tant qu'investisseurs étrangers, dans des tribunaux d'arbitrage (Woodford, 2016). L'ISDS dans le CETA contraindra potentiellement les gouvernements européens en ce qui concerne l'introduction de politique publique qui menacent les intérêts des entreprises, comme dans le cas Phillip Morris exposé dans la section précédente.

Déclaration interprétative

La déclaration interprétative jointe sur le CETA préserve, entre autres, le droit des partenaires de réglementer sous le CETA :

L'AECG préserve la capacité de l'Union européenne et de ses Etats membres ainsi que du Canada à adopter et à appliquer leurs propres dispositions législatives et réglementaires destinées à réglementer les activités économiques dans l'intérêt public, à réaliser des objectifs légitimes de politique publique tels que la protection et la promotion de la santé publique, des services sociaux, de l'éducation publique, de la sécurité, de l'environnement et de la moralité publique, la protection sociale ou des consommateurs, la protection de la vie privée et la protection des données, ainsi que la promotion et la protection de la diversité culturelle. (Instrument interprétatif commun concernant l'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses Etats membres, d'autre part, Droit de réglementer).

Les douze pages de l'instrument interprétatif intègrent de telles déclarations. Cependant, cet instrument ne change ni ne clarifie aucune des provisions spécifiques dans le texte du CETA. D'après Steven Shrybman du cabinet d'avocats Goldblatt Partners LLP, la déclaration interprétative n'aurait pas d'impact légal sur le texte actuel de l'accord puisqu'il ne peut être considéré comme une « déclaration interprétative » au sens de la loi internationale. De plus, il soutient qu'aucune partie ne

pourrait présenter de façon crédible un tel document comme une « déclaration interprétative » à un tribunal appelé à statuer sur un conflit de droits des investisseurs. Dans le cas où cela aurait tout de même lieu, un tribunal qui considérerait cela mettrait sa crédibilité en péril (Transnational Institute, 2016).

Changements entre l'ISDS prévu et sa version améliorée, l'ICS

En février 2016, dans le cadre des négociations du CETA, la Commission européenne a transformé l'ISDS en un « système de cour des investissements », Investment Court System (ICS), en apportant des modifications au premier mécanisme (De Sadeleer, 2016). Ceci est d'une importance significative puisque le texte du CETA était déjà finalisé et dans une phase de révision légale au moment des changements (O'Connor, 2017). L'idée de base était que le nouveau système ICS soit public, non basé sur des tribunaux temporaires, avec des juges professionnels et indépendants, et qu'il fonctionne de manière transparente. Le CETA inclut des réformes pour la protection des investissements, comme un « code de conduite » pour le choix des arbitres, augmente la transparence des procédures ISDS, bannit les revendications futiles et prévoit la création d'un mécanisme d'appel (O'Connor, 2017). La Commission européenne s'est éloignée du traditionnel ISDS suite à une consultation populaire en 2014 (O'Connor, 2017). D'après Greg Tereposky, les caractéristiques du CETA ont été renégociées essentiellement pour répondre aux critiques principales du système ISDS traditionnel, qui auraient pu retarder ou interrompre la ratification du CETA dans l'UE (The Canadian bar association, n.d.).

La Commission Européenne déclare en 2017 que le

règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE), tel qu'il figure dans de nombreux accords commerciaux bilatéraux négociés par les gouvernements de l'UE, a été remplacé par un système juridictionnel des investissements amélioré. Ce nouveau mécanisme sera transparent et ne s'appuiera pas sur des tribunaux ad hoc. (Commission européenne, 2017c, para. 12).

Une analyse proposée par Cingotti, Eberhardt, Grotefendt, Olivet et Sinclair (2016) a repris plusieurs cas ayant été traités sous des ISDS traditionnels, dont le cas Phillip Morris vs. l'Uruguay suite à l'introduction d'images de prévention sur des paquets de cigarette et autres mesures de santé publique, et les a testés et examinés pour arriver à la conclusion que sous l'ICS, chacun de ces cas pourrait encore être lancés et prospérer sous l'ICS. Enfin, l'Union européenne accepte dans le CETA

que le Canada continue d'appliquer les dispositions de la Loi sur Investissement Canada, qui donne au gouvernement canadien, dans certaines circonstances, le droit de refuser un investissement dans certains secteurs d'activités, quand le gouvernement estime, après examen, que cet investissement n'est pas à l'avantage net du Canada. [...] elle [l'Union européenne] accepte que les décisions rendues par le Canada en application de sa Loi sur Investissement ne soient pas assujetties aux divers systèmes de règlement des différends prévus par l'AECG. (Beaumier, et al., 2015, pp. 83-84).

Cette loi fait donc exception et ne peut donc pas être soumise au mécanisme ICS du CETA (Dufour & Pavot, 2015).

Notons que la Cour de Justice européenne n'a pas encore statué sur la compatibilité d'un système ICS avec la loi de l'UE. Le gouvernement fédéral belge a reçu la demande du parlement wallon de se renseigner sur la compatibilité de l'ICS et des traités européens, et de demander l'opinion de la CJE sur la question (O'Connor, 2017). La question préjudicielle n'a pas encore été envoyée à la Cour de justice, cet envoi serait à l'agenda du prochain comité de concertation prévu au mois de septembre 2017, selon le Premier ministre Charles Michel (Messoudi, 2017).

Ci-dessous, la liste des changements essentiels lors du passage de l'ISDS à l'ICS dans le CETA.

Protection des investissements : Ajout d'un article garantissant le droit de réglementer à des fins de politiques publiques, et garantissant que les dispositions relatives à la protection des investissements ne seront pas interprétées comme un engagement des gouvernements de ne pas modifier leur cadre juridique. Le CETA n'empêchera pas l'Union de faire appliquer ses règles en matière d'aide d'Etat (Commission européenne, 2016a).

Etablissement du tribunal plus transparent : Les arbitres seront remplacés par un panel de quinze juges permanents pour un mandat de 5 ans, renouvelable une fois, ce qui apportera de la stabilité dans le panel de juges et devrait contribuer à la cohérence et la prédictibilité des décisions (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Orosz, von Daniels & Vaudano, 2016 ; The Canadian bar association, n.d.). Ils viendront à parts égales du Canada, de l'UE et de pays tiers ; ceci assure un contrôle gouvernemental quant au choix des arbitres (European Parliament, 2017b ; Orosz, von Daniels & Vaudano, 2016). Leur rémunération fixe de 2000 euros par mois couvre le simple fait d'être disponible, à quoi s'ajoutent 3000 dollars d'honoraires journaliers à charge de la partie perdante (art. 8.27 de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Orosz, von Daniels & Vaudano, 2016).

Cour d'appel : Le texte final du CETA prévoit une cour d'appel dès l'entrée en vigueur de l'accord (art. 8.28 de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Commission européenne, 2016a).

C'est une nouveauté par rapport au traditionnel ISDS, et ce nouveau mécanisme se rapproche du mécanisme d'appel de l'OMC. C'est un changement radical ; traditionnellement, il était très difficile voire impossible de contester sur base d'une erreur légale. Ces erreurs peuvent être contestées sous le CETA (The Canadian bar association, n.d.).

Juridiction multilatérale en matière d'investissements : Le Canada et l'Union partagent l'objectif commun de mettre en place une juridiction multilatérale permanente en matière d'investissements ; un tel mécanisme remplacera, selon le CETA, le mécanisme bilatéral établi dans le CETA (art. 8.29 de

l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part ; Commission européenne, 2016a).

CETA et droit interne : Le tribunal doit uniquement appliquer l'accord lorsqu'il statue sur les demandes présentées par les investisseurs, et ne se prononcera pas sur des questions de droit de l'Union ou d'un État membre. Ce droit peut être pris en considération en tant qu'élément de fait uniquement, afin de s'assurer, par exemple, que les droits de propriété en cause sont bien détenus par l'investisseur.

son interprétation [l'interprétation du tribunal] du droit de l'Union ou des États membres ne sera pas contraignante pour les juridictions ou les gouvernements de l'Union. Le texte énonce également noir sur blanc que la détermination de la légalité d'une mesure adoptée par une partie au regard du droit interne reste le monopole des autorités compétentes de la partie concernée. (Commission européenne, 2016a, para. 17).

ICS : un ISDS amélioré sans être parfait

Facteurs intrinsèques

L'existence-même d'un système d'arbitrage permettant d'éviter de passer par les cours nationales ou régionales, un système n'existant pas pour les citoyens ou entreprises européennes, est vu par Greenpeace comme un problème fondamental. Les investisseurs européens peuvent choisir la voie par laquelle ils passeront, mais en aucun cas il n'y a obligation de passer par une cour nationale ou régionale (Greenpeace, 2016). Les investisseurs seront en mesure de porter plainte contre les États, ce qui était déjà le cas avec l'ISDS original. En effet « un investisseur d'une Partie peut déposer devant le Tribunal [...] une plainte selon laquelle l'autre Partie a violé une obligation prévue, selon le cas » (Article 8.18 de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part). De plus, l'épuisement des cours nationales ou locales est une règle importante en droit international, et une pratique courante dans le droit international des investissements. Le CETA va à l'encontre de cette pratique commune et perpétue le statut privilégié des investisseurs étrangers dans le droit international des investissements. De plus, le Canada et l'UE ont chacun des systèmes légaux avancés, qui ne montrent aucune preuve de discrimination d'investisseurs étrangers dans les différentes juridictions (BEUC, ClientEarth, EEB, epha & Transport & environment, 2016). Nous pourrions considérer l'ICS comme facultatif dans un accord entre l'UE et le Canada. Seulement, l'UE espère à terme une cour multinationale, et inclure une cour bilatérale est un premier pas vers cet objectif. Si l'UE ne peut convaincre un pays avancé et semblable comme le Canada d'accepter une telle cour, quel autre pays accepterait une telle condition ?

Conflits d'intérêts substantiels : Deux aspects de ces nouveaux ICS ne lèvent pas les conflits d'intérêts potentiels des tribunaux d'arbitrages internationaux privés. Premièrement, en dehors des traités d'investissement internationaux, les juges pourront continuer d'exercer comme avocats privés (Orosz et al., 2016), ce qui sera probablement le cas étant donné qu'ils devront être des « juristes de

compétence reconnue » en matière d'investissement et de commerce internationaux (Defraigne & Nouveau, 2017). Un « code de conduite », écrit pour les juges avant la création du tribunal, a été obtenu par les autorités wallonnes. Ce dernier introduira un système de sanctions en cas de non-respect des règles, et forcera les juges à dévoiler leurs activités passées et présentes avant leur nomination, et veillera également à l'interdiction de « professions et charges spécifiques pendant un certain laps de temps après la fin de leur mandat » (Orosz et al., 2016, para. 12). Cette dernière interdiction n'est pas définie clairement dans le temps. Deuxièmement, le mode de rémunération des juges maintient l'incitation financière pour les juges ; plus ils acceptent de plaintes à traiter, plus leur salaire sera élevé (Orosz et al., 2016). Defraigne et Nouveau constatent que « ce nouveau système est loin de résoudre tous les problèmes observés dans les mécanismes ISDS traditionnels » (2017, p. 433).

Le droit de réguler : Le préambule et l'article 8.9 du CETA incluent des provisions ayant pour intention de renforcer le droit de réguler, que l'on peut définir comme un équilibre entre le droit souverain d'une partie de réguler dans l'intérêt public et ses obligations envers les investisseurs étrangers. Cependant, l'article 8.9 ne fait que réaffirmer cet équilibre, et le paragraphe suivant propose une légère amélioration, mais sans être légalement contraignant ; l'article est formulé de manière déclarative. Ces provisions échouent dans la limitation des revendications qui contestent les mesures de politiques publiques (BEUC, et al., 2016).

Le mécanisme d'appel : L'idée d'instaurer un tel mécanisme est une avancée par rapport à d'autres accords incluant un ISDS, néanmoins, il est difficile de l'évaluer, puisque son fonctionnement, ses procédures, le choix de ses membres ou leur rémunération ne sont pas définis dans le CETA. Ce mécanisme est né pour augmenter la légitimité du système, mais ses éléments fondamentaux doivent encore être définis. Ce mécanisme pourra éviter tout examen démocratique et risquerait de créer une cour technocratique, entraînée par la justice des politiques plutôt que la justice publique (BEUC et al., 2016).

N'ayant subi aucun changement depuis la révision du mécanisme ISDS, les points ci-dessous sont des inquiétudes générales quant au mécanisme de l'accord.

Compatibilité avec le droit européen : Les articles 8.31 et suivants du CETA cherchent à s'adapter à un défaut majeur de l'ISDS : son incompatibilité avec les Traités. Cet article cherche à préserver les pouvoirs de la Cour de Justice et l'autonomie du système légal de l'UE en limitant les pouvoirs des tribunaux en ce qui concerne le droit national, mais ne suffit pas à attiser les inquiétudes concernant cette compatibilité (BEUC et al., 2016).

Les « sunset clauses » ou dispositions de caducité : Ces clauses sont sujettes à controverse puisqu'elles permettent de prolonger l'applicabilité des accords d'investissements afin que les investisseurs puissent toujours revendiquer un droit, et ce même après que les pays aient mis une fin à l'accord.

Cette clause permet cette revendication jusqu'à 20 ans après la fin de l'accord. A titre de comparaison, la plupart de ces clauses sont limitées à 15 ans dans les accords bilatéraux entre les Etats membres et le Canada (BEUC et al., 2016).

La sentence définitive : L'article 8.39 du CETA tente, mais échoue d'éviter un « chill effect » potentiel, qui résulterait de la peur d'avoir à payer une compensation élevée à des investisseurs étrangers. Ce mécanisme permettra en principe d'éviter des revendications, mais pourrait imposer un fardeau aux Etats membres, les procédures pouvant durer deux ans ou plus (BEUC et al., 2016).

Facteurs extrinsèques

L'ICS est né du scepticisme entourant l'ISDS, mais n'a pas su convaincre certaines parties prenantes, comme les producteurs européens, les PME et les associations d'affaires que ce nouveau système était une alternative efficace à l'ISDS. Le problème n'était pas que l'ICS incarnait le changement, mais que ce changement ne rencontrait pas leurs objectifs, ce qui a mené les parties prenantes à ne pas être convaincues par la réforme des ISDS (O'Connor, 2017).

Les coûts de l'établissement d'un ICS : La Commission ne fournit pas de répartition claire des coûts attendus et de l'impact de la création d'un ICS (Goyens, 2015).

L'ICS, un premier pas vers une cour multilatérale : L'objectif de l'UE est d'établir un organe permanent qui se chargera de statuer sur les différends en matière d'investissements, qui marquerait une rupture avec les systèmes ISDS. Les différends dans le cadre de traités d'investissement existants, et ultérieurs, seraient réglés par cette instance multilatérale, qui remplacerait, dans le cas de l'UE, les systèmes juridictionnels bilatéraux des investissements des récents accords de l'Union (Commission européenne, 2016b).

4.7. Conséquences pour les firmes canadiennes et européennes

Pour les firmes européennes, selon la Commission européenne, le CETA améliorera le climat d'investissement et apportera plus de sécurité aux investisseurs en ne discriminant pas entre les investisseurs nationaux et étrangers et en n'imposant pas de nouvelles restrictions à l'actionnariat étranger (Commission européenne, 2017a). Pour les firmes canadiennes, nous pouvons évoquer le même argument. Les firmes européennes et canadiennes auront, grâce au CETA, la possibilité de poursuivre des Etats dès lors qu'un effet sur leurs investisseurs présents dans l'autre partie jugeront qu'une politique publique les impactera négativement. Les entreprises ne peuvent pas faire usage de l'ICS pour contester quelque mesure réglementaire (Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses Etats membres, d'autre part ; Gouvernement du Canada, 2016c).

4.8. **Quid des pays tiers, peuvent-ils utiliser l'ICS ?**

Non, une entreprise qui n'est pas canadienne ne peut soumettre une plainte contre l'UE ou contre un pays membre de l'UE en utilisant l'ICS, et l'inverse vaut également, selon le premier paragraphe de l'article 8.2 de l'AECG (Champ d'application). Bénéficieront des dispositions du CETA les entreprises canadiennes établies au Canada, ayant des activités commerciales importantes sur le territoire canadien et investissant sur le territoire de l'UE en lien direct avec leurs activités au Canada. Une entreprise établie au Canada et contrôlée par une personne d'un Etat tiers ne menant aucune activité commerciale importante au Canada, comme une société-boîte aux lettres ne sera pas reconnue comme investisseur sujet au chapitre 8 du CETA sur l'investissement (Gouvernement du Canada, 2016c) ; pour une entreprise de l'UE, les mêmes conditions sont d'application.

4.9. **Pourquoi un ISDS dans le CETA ?**

D'aucuns peuvent se poser la question de l'utilité d'inclure un mécanisme d'arbitrage ISDS dans un accord tel que le CETA. En effet, il n'y a pas d'objectif clair lors de la signature d'un accord entre des pays ayant des systèmes légaux domestiques développés et assez impartiaux pour conforter les investisseurs étrangers (Meunier & Morin, 2015). La volonté d'inclure ces mécanismes ISDS dans le cadre du CETA créerait un précédent pour l'Union européenne : choisir de ne pas en inclure rendrait difficile la requête de mécanismes d'arbitrage dans des négociations avec des pays moins développés (Orosz, 2016). En effet, Meunier et Morin (2015) soulignent qu'un mécanisme de règlement des différends entre investisseur et Etat peut être justifié dans des accords signés avec des pays en voie de développement, puisqu'ils permettent de rassurer les investisseurs étrangers dans un pays où l'investissement tend à être plus risqué. Un argument récurrent en faveur des ISDS est la Chine. En effet, si le Canada et l'UE ou encore les Etats-Unis et l'UE ne sont pas capables de s'accorder sur un accord incluant un ISDS, comment pourraient-ils convaincre la Chine d'un futur accord incluant un tel mécanisme ? (Bermingham, 2014). Les Etats-Unis ne semblent pas avoir l'intention de lâcher le mécanisme de l'ISDS qu'ils veulent inclure dans le TTIP, puisqu'ils espèrent que ce précédent entrera dans les négociations futures avec la Chine (The Economist, 2014).

4.10. **ISDS vs. pas d'ISDS**

Les ISDS sont censés augmenter l'investissement étranger, et certains académiques ont commencé à remettre en question cet avantage supposé de l'ISDS. Les investisseurs étrangers peuvent se protéger contre des abus gouvernementaux inouïs en acquérant une assurance contre les risques politiques, souligne Terra Lawson-Remer, économiste. En effet, le Brésil continue d'attirer l'investissement

étranger malgré son refus de signer quelconque traité incluant un mécanisme ISDS (The Economist, 2014). Certains pays choisissent de changer de stratégie, et tendent à vouloir abandonner l'utilisation des ISDS, même si ce phénomène est minoritaire à l'heure actuelle. La Bolivie, le Venezuela et l'Equateur n'ont pas renouvelé certains TBI et se sont retirés du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, le CIRDI (Fabry & Garbasso, 2015). L'Afrique du Sud a l'intention de se retirer de traités comprenant des clauses ISDS et l'Inde envisage la même démarche. L'Indonésie compte laisser les traités expirer et ne pas les renouveler. L'Australie a dû regretter l'existence de l'ISDS lors de la plainte de Phillip Morris au sujet des exigences légales sur les emballages de cigarettes, mais son nouveau gouvernement compte donner une chance à ce mécanisme dans de futurs traités. Dans ces pays, les investisseurs contrariés devront tenter leur chance dans les tribunaux locaux (The Economist, 2014). Il y a des solutions moins radicales en vue d'une réforme. Des traités récents comprennent des définitions bien plus précises de ce qu'on entend par « expropriation ». D'autres améliorations possibles seraient d'avoir recours à l'ISDS une fois toutes les possibilités domestiques de résolution de conflits épuisées, ou bien d'augmenter encore la transparence de cet arbitrage. Les Etats-Unis sont le pays ayant le moins l'intention de désinvestir de l'ISDS. Le pays voudrait instaurer un modèle mondial de l'ISDS dans le TTIP qu'il veut conclure avec l'UE. Ce modèle serait une base importante, un précédent, pour la création d'un ISDS avec la Chine (Eurostat, n.d. ; The Economist, 2014).

Chapitre 5 : Impact attendu du CETA

5.1. Mise en perspective

Les projecteurs des médias sont braqués sur les nouveaux accords de libre-échange, essentiellement le TTIP et le CETA. Alors que la signature du TTIP se ferait entre les deux économies mondiales les plus importantes en termes de produit intérieur brut (PIB) (16,397 billions¹ de dollars pour l'UE et 18,569 billions de dollars pour les Etats-Unis en 2016), la signature du CETA faciliterait le commerce entre une économie importante, l'Union européenne, et le Canada, dont le PIB valait un peu plus d'1,5 billions de dollars en 2016, soit un dixième de celui de l'Union (The World Bank, 2017a ; The World Bank, 2017b ; The World Bank, 2017c). Un accord de telle envergure aura certainement des effets, la question se pose de l'importance de ces effets. L'économie européenne est bien plus importante et différenciée que l'économie canadienne, les effets devraient être bien plus diffus pour l'UE que pour le Canada. Le CETA augmenterait le PIB de ces deux économies de moins d'un demi pourcent. Notons que l'effet économique attendu de nombreux accords de libre-échange a souvent été décevant par le passé. L'exemple le plus représentatif est celui de l'ALENA entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique de 1994 (Rabassa, 2016). Une étude de l'Economic Policy Institute de Washington D.C. constate que l'effet combiné des emplois créés via l'augmentation des exportations et les pertes d'emploi liées à l'exacerbation de la concurrence et l'importation de produits étrangers suite au commerce de l'ALENA aux Etats-Unis entre 1993 et 2002 résulte en une perte d'emplois nette de près d'un million. Or l'accord promettait la création de 20 millions d'emplois (Scott, 2003). Les promesses du CETA se basent sur des études ayant chacune leurs limites, rien ne permet de prédire précisément l'effet qu'aura cet accord. Il suffit d'une nouvelle crise économique pour invalider la plupart des modèles se basant sur la croissance et rendre obsolètes les prédictions ; la robustesse des modèles aux stress et imprédictibilités est difficile à évaluer.

5.2. Impact attendu du CETA

5.2.1. Impacts généraux sur l'UE et sur le Canada

Il existe plusieurs études étudiant l'impact du CETA. La première, l'étude conjointe entre l'UE et le Canada (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008), a été réalisée afin de déterminer si un partenariat entre les deux entités serait bénéfique. L'étude concluant qu'un tel accord serait positif a déclenché le lancement des négociations du CETA, et est l'étude la plus étendue sur l'impact du CETA, tout en étant la plus ancienne. En effet, elle a été conduite juste avant les crises

¹ Un million de millions, mille milliards ou 10¹²

financières. Ensuite, elle repose sur l'hypothèse que le Cycle de Doha se terminera avec succès, ce qui n'est toujours pas le cas en 2017. De plus, certaines hypothèses ont été faites dans le modèle économétrique dépendent largement du degré d'ouverture de l'accord final et du développement de facteurs exogènes. Enfin, il faut prendre en compte la possibilité d'un biais dans l'étude, dans le cas où les parties n'auraient pas été neutres à un accord transatlantique. Les résultats de l'étude prévoient des augmentations de revenu et de flux commerciaux pour l'année 2014, la moitié de ces gains seraient dus à la libéralisation du commerce des services. L'étude prévoit une augmentation des exportations de biens de l'UE vers le Canada de 12,2 milliards d'euros, tandis que le Canada gagnerait 6,3 milliards d'exportations de biens vers l'UE. Le Canada devrait selon l'étude gagner en termes de revenus, d'efficacité et de dynamisme économique, tandis que l'écart dans balance commerciale avec l'UE augmenterait. Une application provisoire ne sera prévue qu'en septembre prochain, reportant de trois ans les effets (incomplets) attendus de l'accord. Les réductions tarifaires directes sur les biens échangés et l'élimination de barrières non-tarifaires vaudraient chacun environ un quart des gains prévus. En bref, l'étude prévoit des gains positifs pour les deux économies, l'économie canadienne bénéficiant de gains supérieurs puisqu'elle dépend plus de l'UE qu'inversement. L'accord pourrait ouvrir les portes à plus d'investissement et d'innovation, offrant de nouvelles opportunités pour une croissance à long terme.

Une étude menée par Kitou et Philippidis (2010), « A quantitative economic assessment of a Canada-EU comprehensive economic trade agreement » évalue quantitativement les impacts liés au commerce d'une zone de libre-échange entre le Canada et l'UE-27 (la Croatie n'ayant pas encore rejoint l'UE en 2010). Ce rapport se concentre sur le rôle des déclarations de produits sensibles soumises par les partenaires lors du premier cycle de négociations, avec une attention particulière sur la façon dont ces exemptions protègent ces secteurs-clé et affectent les gains de revenus. Enfin, l'étude montre les effets d'un tel accord sur les pays tiers.

Le Sustainability Impact Assessment (SIA) de 2011 (Kirkpatrick, Raihan, Bleser, Prud'homme, Mayrand, Morin, Pollitt, Hinojosa & Williams, 2011), commissionné et financé par la Commission européenne, est réalisé par un organisme indépendant et prend en compte les points de vues d'autres parties prenantes, en faisant une étude plus indépendante que l'étude conjointe de 2008. Cette étude se focalise sur la durabilité économique, sociale et environnementale du CETA et diffère fortement de l'étude conjointe de 2008. Elle étudie quatre scénarios, allant d'un accord plutôt fermé à un très ouvert et ambitieux, étudie plusieurs questions transversales pouvant impacter le CETA et son issue, telles que les marchés publics, les droits à la propriété intellectuelle, l'investissement, etc. Le SIA étudie les effets du CETA sur les pays tiers ; le détournement des échanges et la destruction d'échanges des ALE

peuvent impacter les flux commerciaux. Le SIA présente plusieurs limites. Tout d'abord, il a été fait en 2011, et prend donc en compte l'UE-27, la Croatie rejoignant l'UE en 2013. Le pays exporte moins d'un pourcent de ses biens vers le Canada, ce qui relativise l'absence du pays dans cette étude. L'étude ne prend pas en compte la libéralisation de l'investissement. De plus, l'étude utilise le modèle CGE¹, qui part de l'hypothèse de la concurrence parfaite, de retours d'échelle constants dans certains secteurs et d'une concurrence monopolistique dans d'autres secteurs. Le scénario de base part de l'hypothèse qu'il n'y a pas de traité d'investissement bilatéral entre l'UE et le Canada et que le cycle de Doha sera terminé avec succès. Le SIA prévoit que l'UE expérimentera une augmentation de 0,02 à 0,03% et le Canada de 0,18 à 0,36% de leurs PIB réels respectifs à long-terme (Kirkpatrick et al., 2011).

Une étude menée par le centre canadien de politiques alternatives, « Out of equilibrium : the impact of EU-Canada free trade on the real economy » par Stanford (2010), prédit que le CETA aura des conséquences néfastes pour l'économie canadienne. Bien qu'utilisant un ton différent des discours et arguments académiques et politiques, certains points sont soulevés, concernant les effets sur l'emploi et les avantages publics. L'étude adresse des externalités négatives relatives au CETA et critique les faiblesses des modèles utilisés dans l'étude conjointe et le SIA. L'image que ce rapport renvoie du CETA n'est pas complète puisque ce rapport ignore des théories de base du commerce international. L'étude est publiée par un groupement de la société civile canadienne et elle s'axe principalement sur la perte d'emploi dans les secteurs manufacturiers. Ces pertes d'emplois seront compensées par de nouvelles opportunités dans le secteur des services. Ce groupe est contre le CETA et tente de démontrer qu'il y a des gagnants (l'UE) et des perdants au CETA.

Le rapport du Bureau du Directeur Parlementaire du Budget Canadien publié en mai 2017 (Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017) fournit des estimations des impacts du CETA, récemment signé, sur l'économie canadienne et prend en compte l'accord final dans son ensemble. Les effets sont étudiés au niveau sectoriel ainsi que pour l'économie totale. Le rapport se concentre sur les parties de l'accord pouvant être étudiées de façon analytique ; il se concentre sur les aspects quantifiables de l'accord, à savoir : la réduction tarifaire des biens, la réduction d'obstacles commerciaux pour les services et la propriété intellectuelle (au travers des paiements externes de royalties pour les médicaments brevetés). L'impact général du CETA sur le PIB du Canada au travers de l'investissement

¹ Le modèle CGE (Computable General Equilibrium model) est l'une des méthodes quantitatives les plus rigoureuses et pointues pour évaluer l'impact de changements économiques ou de politiques dans l'économie entière. Le modèle reproduit, de la manière la plus réaliste possible, la structure de l'économie entière et donc la nature de toutes les transactions économiques existantes entre les différents agents économiques (les secteurs productifs, les ménages, le gouvernement, etc.). L'approche est très utile lorsqu'il s'agit d'étudier les effets d'une nouvelle politique à implémenter sont complexes (Inter-American Development Bank, 2017).

est également étudié. Le rapport prend comme base l'année 2015 lorsque l'accord n'avait pas encore été implémenté, et compare ce résultat à l'implémentation complète de l'accord à l'année 2015. Ce rapport prend en compte les impacts sur les secteurs des services, et inclut les effets de l'accumulation de capital sur l'expansion de l'« output » de l'économie. De plus, l'effet de certaines provisions de l'accord concernant la propriété intellectuelle sont étudiés. L'effet du CETA sur l'économie canadienne sera positif mais pas grand ; une augmentation de 0,4% du PIB canadien est attendue une fois l'accord mis en place dans sa totalité. Le rapport se base sur le modèle CGE, dont les limites ont été exposées plus haut. Ce rapport se concentre sur les aspects quantifiables de l'accord, mais le CETA permettra une intégration importante dans d'autres domaines (mesures phytosanitaires, harmonisation réglementaire, de standards, etc.). Ces derniers sont plus difficilement quantifiables ne sont pas inclus dans les résultats de l'étude. De plus, beaucoup de composantes du CETA auront un impact dans le futur, des comités doivent régler les détails de l'accord. La méthodologie utilisée peut influencer les résultats, ainsi que l'interprétation de l'auteur à l'origine de cette recherche. Ce rapport a pour but de donner des estimations d'échelle d'importance du CETA sur l'économie canadienne plutôt que de résultats numériques précis (Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017).

Les quatre études sélectionnées étudient les effets du CETA dans l'UE et au Canada, excepté pour la dernière qui se focalise sur le Canada. Une augmentation du PIB est attendue dans toutes les études, sauf l'étude de 2010 qui prévoit une diminution du PIB au Canada. Le commerce des biens et services augmentera selon les quatre études. Cameron et Loukine (2001) projetaient qu'une élimination tarifaire entre l'UE et le Canada augmenterait les exportations de biens d'un peu plus de 11 %, soit l'équivalent de 4,4 milliards de CAD en 2015, et un gain de PIB de seulement 0,04% pour le Canada et encore moins pour l'Europe (Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017). Une autre étude prévoyait des effets positifs suite au CETA ; les réductions tarifaires augmenteraient les exportations de biens d'environ 1,4 milliards de CAD d'ici 2022 (Chu & Goldfarb, 2015). Le CETA augmentera probablement l'IDE, bien qu'il n'ait pas été pris en compte dans toutes les études revues. Aux résultats disponibles dans le tableau récapitulatif A (voir p. 71) s'ajoute l'augmentation attendue de 4,1% des IDE sortants pour le Canada d'après Anderson, Larch et Yotov (2016). Économiquement, le CETA semble être bénéfique pour les économies européenne et canadienne. Les effets sur l'emploi sont mitigés dans les études reprises dans le tableau. Ajoutons que l'étude de Jacobs (2012) étudie les effets contraignants du CETA sur la province de l'Ontario, et conclue que cette province pourrait perdre 13 000 à 70 000 emplois suite à la conclusion de l'accord. L'étude a été conduite par le Canadian Centre for Policy Alternatives, qui est contre le CETA et pourrait montrer une vue biaisée des effets de l'accord. La Commission de l'Emploi et des Affaires sociales de l'Union cite des études récentes prévoyant des pertes d'emploi effectives s'élevant à 204 000 dans l'ensemble de l'UE. Ce nombre comprend 45 000

emplois en France, 42 000 en Italie et 19 000 en Allemagne (Commission du Commerce International, 2017). Les effets sur l'emploi sont difficilement prévisibles et varient selon la méthode utilisée pour évaluer l'impact futur du CETA sur l'emploi. Puisque le CETA pousse à la spécialisation, il est probable que certains perdent leur emploi dans un secteur et puissent se reconvertir dans un autre secteur ; le SIA de 2011 prévoit des déplacements sectoriels importants pouvant conduire à l'augmentation du chômage à long terme (Kirkpatrick et al., 2011). Le tableau A (voir p. 71) résume l'effet attendu du CETA selon ces différentes études. Notons que les marges d'erreur ne sont pas spécifiées dans ces études. Selon l'importance de ces marges d'erreur, les effets du CETA pourraient être mal évalués ; une augmentation du PIB prévue pourrait très bien, compte tenu d'une marge d'erreur plus grande que cette augmentation, devenir une diminution du PIB.

5.2.2. Impact sur les secteurs

Afin d'étudier les impacts potentiels, nous nous basons sur l'analyse la plus approfondie faite tenant compte des secteurs, le SIA de 2011, un rapport de la Commission européenne concernant le SIA, sorti en 2017, et l'analyse récente (2017) canadienne (Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017), afin d'avoir une idée de l'augmentation des exportations. L'impact du CETA sur les exportations mondiales de biens des deux parties peut être observé à l'annexe 9, qui témoigne de l'impact limité qu'aura le CETA. L'annexe 10 illustre la réduction de droits de douane prélevés sur les exportations canadiennes de biens. L'absence d'études quantifiant et balisant l'impact du CETA sur les secteurs est regrettable, une telle étude aurait pu apporter à ce travail une dimension plus concrète. Le SIA évalue les impacts de l'accord sans les quantifier, pour les secteurs. Il aurait été intéressant que l'UE et le Canada entament des études à la clôture des négociations, afin de quantifier les effets attendus en fonction des spécificités de l'accord. Le SIA constitue la base du tableau B (voir pp. 72-73).

Tableau A : Impacts généraux du CETA sur l'UE et le Canada

FACTEUR	ETUDE									
	Etude conjointe (2008)		Out of Equilibrium (2010)		Quantitative assessment CETA (2011)		Sustainability Impact Assessment (SIA) (2011)		Prospective analysis (2017)	
	UE	Canada	UE	Canada	UE	Canada	UE	Canada	UE	Canada
PIB réel	+0,08%	+0,77%	Expansion	Contraction	0,04-0,05%	0,36 – 0,45%	0,02 - 0,03%	0,18 - 0,36%	/	~0,4%
Commerce produits manufacturés	+21,2 % EU-> Can	+18,1% EU-> Can	Augmentation	Augmentation	<i>Biens et services :</i> augmentation d'output : 0,32-0,41%	<i>Biens et services :</i> augmentation d'output : 0,03-0,04%	0,05 – 0,07% Long terme, exportations totales	0,54 – 1,56% Long terme, exportations totales	/	+9,3%
Commerce des services	+13,1%	+14,2%	Augmentation	Augmentation				Première source de gains	/	+14%
Investissement Direct Etranger (IDE)	Gains statiques non projetés, Gains dynamiques très probables	Gains statiques non projetés, Gains dynamiques très probables	Non projeté	Non projeté	Non étudié	Non étudié	Niveau assez bas de restriction d'investissements, gains mineurs uniquement	Augmentation marquée de l'investissement de l'UE + ALENA (NPF)	/	Non étudié
Effets sur l'emploi	Non pris en compte	Non pris en compte	Non projetés, mais augmentation probable	Perte potentielle d'emplois, entre 28 000 et 150 000. (entre 0,2 et 0,9% des emplois en 2011).	Non étudié	Non étudié	Impact social limité, augmentation salaire réel attendue.	Déplacement de travailleurs, pourrait mener à salaires plus bas. Impacts sociaux positifs à long terme. Augmentation salaire réel attendue.	/	Impact positif potentiel, mais sa magnitude est trop incertaine pour être informative.
Secteurs	(Valeur des exportations, positif pour :) Aliments transformés, produits chimiques, machines et matériel, services de transports	(Valeur des exportations, positif pour :) Aliments transformés, agriculture, métaux, services de transports, équipements de transport et machines et équipements.	Non projeté	Effets positifs : Agriculture, Minerais, Métaux Effets négatifs : Produits chimiques, Machines, Voitures, Pétrole et gaz	Effets négatifs : blé	Effets négatifs : secteur laitier	Essentiellement secteur des services	Diminution des secteurs exportant des biens, compensé par augmentation en services		
Méthodologie	CGE		Calculs		CGE (GTAP)		CGE, 3M		CGE (GTAP)	
Pays tiers	Non projeté		Non projeté		Effet négatif : Etats-Unis et membres de l'EFTA. La Chine échappe à un effet négatif		Positif pour le Mexique, négatif pour les Etats-Unis		Détournement des échanges (exportations canadiennes) - USA : -0 ;4% - Mexique : -0,7% - Reste du monde : -0,7%	

Tableau B : Impact du CETA sur les secteurs

Type d'impact	Secteur	Sous-catégorie	Canada	Union européenne
Economique	<i>Agriculture, produits agricoles transformés, secteur de la pêche</i>	Général	Impact général influencé par les règles d'origine de l'accord.	
		Porc et bœuf	Meilleur accès aux marchés de porc et de bœuf Bœuf : accès du Canada au marché UE = 0,6% de la consommation totale de bœuf dans l'UE. ➔ ↑ exportations	↓ d'emplois de producteurs de l'UE. Bœuf : producteurs européens protégés car accès canadien limité sur le marché Clause de sauvegarde peut être activée (= diminution temporaire des quotas canadiens). ➔ ↑ Concurrence marchés porc et bœuf
		Secteur laitier	↓ de la production ↓ des emplois dans le secteur ↑ concurrence	↑ output ↑ exportations (accès augmenté (quotas) de 128% pour le marché du fromage)
		Secteur de la pêche (entièrement libéralisé)	↑ exportations	
	<i>Produits industriels</i>		Impact limité de la libéralisation des droits de douane, puisque dans la plupart des secteurs, l'UE et le Canada appliquent déjà le des droits de douane NPF (Nation la Plus Favorisée). Là où les droits de douane sont plus élevés, avantageux à long terme de les supprimer ; ex. secteurs automobile, textile.	
	<i>Secteur des services</i>		Secteur ayant le plus grand potentiel pour générer les gains économiques les plus élevés pour le Canada et pour l'UE. Impact positif surtout si degré élevé de libéralisation pour ▪ Services liés aux transports ▪ Services de télécommunications ▪ Services « business » (business services) Le SIA met en garde : à long terme, certains secteurs industriels et liés à l'agriculture peuvent voir les avantages de l'accord diminuer suite au développement des services qui stimulera le désinvestissement des secteurs sus-cités.	

	<i>Exportations totales</i>		↑ Exportations vers l'UE ▪ Biens : + 9,7% ▪ Services : + 16% (activités couvrant un quart des activités totales du secteur des services) Exportations vers le monde	↑ Exportations vers le Canada ▪ Biens : + 12,6% ▪ Services : + 13% (activités couvrant un tiers des activités totales du secteur des services)
			! la réallocation de ressources vers les secteurs en développement peut mener à une diminution des exportations dans certains secteurs, à long terme.	
Social	Général		↑↑ Salaires réels	↑ Salaires réels (légère augmentation)
	<i>Agriculture, produits agricoles transformés, secteur de la pêche</i>		Pas d'impact social prononcé	
	<i>Produits industriels</i>		Impact limité	
	<i>Secteur des services</i>		Positif, création d'emplois	Positif, création d'emplois
Environnement	<i>Agriculture, produits agricoles transformés, secteur de la pêche</i>		Si augmentation de la production agricole → degré plus élevé d'utilisation de produits chimiques Si ↑ production de bœuf : ▪ ↑ méthane ▪ ↑ taille du troupeau Impact peut être atténué si l'augmentation de la production de blé se faisait en utilisant des pratiques plus durables	
	<i>Energie & secteur d'extraction</i>		Limité, sauf si augmentation des IDE dans ces secteurs au Canada → impact environnemental négatif au Canada	
	Général : <i>hausse des échanges commerciaux entre les parties</i>		↑ des gaz à effet de serre (issus du transport)	

Tableau C : Importance des provinces dans les négociations du CETA ; demandes, raisons et obtentions réelles

Demande des provinces dans les négociations	Par quelle province	Raison	Obtention réelle accord final
Plus grand accès au bœuf et porc canadien sur le marché européen	Alberta, Saskatchewan	Coûts important producteurs canadiens pour satisfaire normes européennes, différentes des normes canadiennes	Augmentation des quotas sur le territoire de l'UE (concession produits laitiers) Gouvernement canadien favorise l'Alberta au Québec et à l'Ontario, puisque la base politique du parti conservateur au pouvoir est dans l'ouest Canada, i.e. notamment Alberta
Opposition à ce que l'UE reçoive une augmentation significative des quotas canadiens (produits laitiers)	Québec, Ontario	Majorité de la production laitière du pays au Québec et en Ontario	Meilleur accès de l'UE au marché laitier canadien, surtout fromages. (Suite à concession bœuf, porc). Compensation financière pour producteurs laitiers si preuve que CETA provoque pertes financières (ceci pour réduire l'opposition des gouvernements de Québec et de l'Ontario à la décision fédérale)
Priorité sur la réduction de tarifs et de barrières techniques, règles d'origine flexibles, assurer les pratiques de gestion des approvisionnements pour les produits laitiers, les œufs et la volaille.	Québec		
Ouverture du marché européen des contrats publics	<u>Pour</u> : gouvernements provinciaux <u>Contre</u> : municipalités	L'accord sur les marchés publics de l'OMC demande à ses membres d'accorder le traitement national aux firmes étrangères voulant faire affaire avec les gouvernements. Ceci ne valait que pour le gouvernement fédéral du Canada avant 2014, sans incidence sur les gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux. Le Canada avait reçu cette exclusion en 1995. Provinces : voient ouverture comme un avantage important du CETA pour les entreprises sur leurs territoires.	Ouverture des marchés publics. Contrepartie : entreprises canadiennes ont accès au marché européen.
Indemnisations du gouvernement fédéral canadien pour toute augmentation des dépenses en médicaments, suite à la prolongation de la protection des brevets de grandes sociétés pharmaceutiques	Concernées : Montréal essentiellement. Concerné : Toronto, fabrication de médicaments génériques	Bien que la compétence soit exclusivement fédérale (Droits de propriété intellectuels), les provinces ont exprimé leur crainte que l'adoption du modèle de droits de propriété intellectuelle de l'UE n'entraîne une augmentation du prix des médicaments au Canada, qui augmenterait la pression sur les budgets provinciaux.	Gouvernement canadien prolonge durée de vie des brevets à la demande de l'UE, mais pas de 5 ans, de 2 ans. Le gouvernement canadien s'engage à compenser les provinces si augmentation de dépenses en médicaments suite à l'entrée en vigueur du CETA.
Priorité : les barrières non-tarifaires, surtout liées à la certification	Québec & autres régions et provinces		Québec a obtenu, avec d'autres régions et provinces, l'inclusion d'un « protocole sur la certification de produits ».
Liste négative pour certains services	Québec		Exemption de certaines provisions culturelles Approche liste négative pour les services

5.2.3. Etats membres de l'Union européenne

Lors des négociations du CETA, les Etats membres étaient représentés par la Commission européenne, et n'étaient donc pas autour de la table des négociations, contrairement aux provinces canadiennes. Les revendications de ces dernières ont été discutées, et nous étudions ces dernières dans la section suivante. Les revendications et obtentions des Etats membres de l'Union européenne sont plus difficilement traçables, et l'impact du CETA sur chaque Etat membre n'a pas fait l'objet d'une étude générale. Il existe des études indépendantes, comme l'étude de Breuss (2017), traitant de l'impact du CETA sur l'Autriche. Cependant, chaque pays membre n'ayant pas fait l'objet d'une telle étude, nous avons limité ce mémoire à l'étude des impacts du CETA pour l'Union dans son ensemble.

5.2.4. Provinces et territoires canadiens

Les provinces et territoires canadiens ont gagné en importance en ce qui concerne les questions de commerce international au cours des dernières décennies. Le CETA est singulier dans le sens où les gouvernements infranationaux ont été, pour la première fois, directement impliqués dans certains domaines de négociation, à la demande de l'Union européenne, puisque le CETA touche plusieurs domaines de compétences provinciales (Fafard & Leblond, 2015 ; Kukucha, 2013). Le rôle des provinces est décisif dans la mise en œuvre du CETA. Seul le gouvernement canadien ratifie le Traité, les provinces font uniquement partie des négociations. C'est donc au gouvernement canadien de faire en sorte que les provinces mettent tout en œuvre pour appliquer le CETA, puisqu'elles ne sont pas légalement liées au Traité (Fafard & Leblond, 2015).

Le tableau à la page précédente (tableau C, p. 74) reprend les domaines principaux d'influence des provinces canadiennes, les raisons de leurs demandes, et le résultat des négociations UE-Canada sur ces sujets (Tableau effectué avec les données contenues dans Fafard & Leblond, 2015 et Kukucha, 2013).

5.2.5. Groupes d'intérêt

Les groupes d'affaires (*business groups*) cherchant à protéger leurs intérêts sont très activement impliqués dans le lobbying des gouvernements centraux et non-centraux. Leurs ressources permettent souvent à ces acteurs d'avoir un impact sur les positions de négociations. Un lobby est un groupe d'intérêt, groupe de pression ou groupe d'influence. C'est un « organe de défense d'intérêts ou de valeurs, qui essaie par divers moyens (campagnes, action directe, pressions, etc.) d'influencer la décision » (Larousse, n.d.). Le lobbying, l'acte des lobbies, est défini par le Cambridge Dictionary (n.d.) comme étant l'action d'essayer de persuader quelqu'un dans l'autorité, souvent un membre élu du

gouvernement, de soutenir des lois ou règles qui donnent un avantage à votre organisation ou votre secteur.

Comment s'y prendre pour faire du lobbying ?

Dans l'Union européenne, les groupes d'intérêts peuvent tenter d'influencer la formation de politique commerciale de deux manières : par la « route nationale » ou la « route de Bruxelles », illustrées à la Figure 16, selon Greenwood. La route nationale entraîne le lobbying du gouvernement national ou du parlement national avec l'espoir que l'un de ces acteurs défende les intérêts du secteur des affaires au niveau européen, par exemple au Conseil des ministres (Conseil de l'Union européenne). En revanche, la route de Bruxelles implique de s'adresser directement à la Commission européenne ou au Parlement européen (Dür & Lechner, 2015). Le lobbying de la Commission a, depuis les premiers jours de la CEE, été importante (Dür, *cité dans Dür & Lechner, 2015*), puisque c'est la Commission qui fait une proposition pour le début des négociations, et c'est elle qui représente l'Union européenne dans les négociations (Dür & Lechner, 2015).

L'influence du Parlement européen par les lobbies en ce qui concerne la politique commerciale a gagné en importance depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne en 2009, qui lui a donné des pouvoirs étendus dans ce domaine. Depuis cette dernière révision des traités européens, l'approbation du Parlement est nécessaire à la ratification d'accords commerciaux internationaux (Dür & Lechner, 2015). Ni la Commission ni le Parlement européen ne sont des acteurs unitaires. A la Commission, bien que le DG Trade (Directorate-General for Trade) soit le leader, plusieurs autres DG jouent aussi un rôle dans la préparation et la conduite des négociations commerciales internationales. Tous ces DG ne sont pas nécessairement considérés comme favorables aux entreprises. Par exemple, le DG environnement sera probablement plus ouvert au lobbying des ONG environnementales que par des acteurs du monde des affaires (Pollack, *cité dans Dür & Lechner, 2015*). Le Parlement européen comporte plusieurs comités qui jouent un rôle dans l'approbation d'accords commerciaux internationaux, certains étant favorables aux entreprises, International Trade, par exemple, et d'autres l'étant moins (Development, par exemple). De plus, les membres du Parlement européen (MEPs) tendent à voter en ligne avec leurs groupes de parti. Certains de ces groupes de parti (par exemple le European People's Party) seront plus favorables aux entreprises que d'autres (par exemple, le European United Left) (Dür & Lechner, 2015). Les acteurs du monde des affaires ont majoritairement recours au « inside lobbying », c'est-à-dire des contacts directs avec des décideurs, afin de faire passer les demandes des groupes d'intérêts (Dür & Lechner, 2015).

La structure institutionnelle de l'Union européenne protège la prise de décision du lobbying par les groupes d'intérêts sociétaux. Dans l'UE, la chaîne de délégation des intérêts sociétaux aux preneurs de décision est longue. Cette longue chaîne, et la structure institutionnelle complexe de l'UE, crée des

asymétries d'information entre les politiciens et les groupes d'intérêts. Par exemple, les preneurs de décision peuvent dire aux groupes d'intérêts qu'ils se sont battus corps et âme pour leur intérêts, mais qu'ils ont été incapables de convaincre d'autres acteurs de les soutenir, même si en pratique ils ont à peine considéré la position du groupe.

La structure institutionnelle de l'UE facilite le lobbying, grâce aux nombreux points d'accès et de veto qui permettent facilement aux intérêts sociétaux de faire entendre leurs requêtes. Cependant, l'opinion publique, si elle est mobilisée par des groupes organisés, semble être un plus grand obstacle aux pressions des entreprises (« business lobbying ») que la structure institutionnelle de l'UE. Il y a donc de grandes chances que les intérêts des business jouent un rôle majeur dans les négociations d'un accord entre l'Union et un autre Etat (Dür & Lechner, 2015).

Deux lobbies du monde des affaires ont été rencontrés à maintes reprises lors des lectures concernant le CETA. Il s'agit de European Round Table et FORCCE. Il existe d'autres types de lobbies, tels que les lobbies agricoles et de l'industrie culturelle, qui exercent une pression sur les gouvernements et leurs instances (Vlassis, 2015). Le texte du CETA traduit les gains des lobbies, cette analyse n'entre pas dans le champ de ce mémoire.

5.2.6. Consommateurs

L'ouverture des marchés pourrait mener à un choix plus vaste et des prix plus attractifs pour le consommateur (European Parliament, 2017b).

5.2.7. Travailleurs

Le CETA n'aura probablement pas d'impact sur les conditions de travail (Kirkpatrick et al., 2011). Grâce à la mobilité de la main d'œuvre prévue dans l'accord, il sera plus simple pour certains professionnels européens de fournir des services légaux, comptables, d'ingénierie, d'architecte ou autres, puisque le CETA prévoit de reconnaître les qualifications des parties dans ces professions. Cela rendrait plus simple l'envoi temporaire de main d'œuvre vers l'autre partie (European Parliament, 2017b). Certains secteurs se verront probablement désinvestis, et leurs travailleurs devront se convertir à une autre profession (Kirkpatrick et al., 2011). Les impacts du CETA sur les emplois sont mitigés et les études revues plus haut ont toutes leurs limites (voir 5.2.1. Impacts généraux sur l'UE et sur le Canada).

5.2.8. Entreprises

La Commission européenne prévoit que les PME seront les premières bénéficiaires du CETA (Le Monde, 2016c). Les entreprises voient, dans la plupart des secteurs, un accès plus simple au marché de l'autre

partie, notamment par la simplification des procédures pour accéder à ce marché. Selon le secteur auquel elle appartient, une entreprise peut redouter le CETA (comme les producteurs de viande bovine dans l'UE) ou au contraire s'en réjouir (accès aux marchés publics du Canada, par exemple). Les entreprises pourront se développer dans ces nouveaux marchés (European Parliament, 2017b). Pour les PME, il peut être coûteux de s'adapter aux normes et règles du CETA. Ce qui nuit fortement aux PME étrangères est le manque d'information. Le Canada s'engage à plus de transparence en publiant ses offres publiques sur un site internet unique (European Parliament, 2017b). Un risque de l'ouverture aux marchés est la concurrence accrue qui pourrait se dessiner, pouvant causer des pertes d'emploi et avoir un impact sur la croissance des PME (Le Monde, 2016c).

5.2.9. Société civile

La société civile a de l'importance dans la négociations d'accords tels que le CETA. Flaesch-Mougin (2015) observe que la Commission européenne multiplie les interactions avec des acteurs qui ne sont pas mentionnés à l'article 218 du TFUE : en pratique, les contacts se font plus fréquents avec la société civile, en plus des groupes d'intérêts, etc. Au Canada, il y a eu une percée importante pendant le processus de négociations du CETA. Il s'agit de l'amélioration de la consultation entre la société civile et les représentants municipaux (Kukucha, 2013).

Kukucha (2013) note cependant que le rôle de la société civile dans ce domaine de la politique perd de l'importance.

5.2.10. Les pays tiers

Il est important de rappeler qu'au cours des négociations du CETA, les pays tiers n'ont pas été entendus, l'accord se faisant entre l'Union européenne et le Canada uniquement. Néanmoins, ils ressentiront probablement un impact du CETA, ne serait-ce que par le détournement des échanges suite à la libéralisation des deux économies. La littérature et les modèles économiques mesurant l'impact prévu du CETA sont très limités. Il n'existe qu'une seule étude faisant autorité, couvrant l'impact du CETA et disponible au public. Il s'agit de celle de Kirkpatrick et al., le Sustainability Impact Assessment de 2011, qui étudie les impacts économiques, sociaux et environnementaux du CETA tant pour les pays membres que pour les pays tiers. Les pays tiers devraient, selon ce rapport, subir une petite diminution de bien-être suite à l'accord euro-canadien, bien que l'impact général sur ces pays n'est pas significatif ; telle est la conclusion du rapport pour les pays tiers. Notons que les impacts prévus dépendent fortement du niveau de libéralisation négocié dans l'accord : plus un secteur est libéralisé, plus la menace d'impacts négatifs sur un pays tiers est grande, sauf indiqué différemment (Kirkpatrick et al., 2011). Des partenaires importants des deux parties à l'accord ont observé les

négociations du CETA attentivement. Les Etats-Unis et le Mexique, membres de l'ALENA, craignent un impact négatif du CETA, tout comme la Turquie, qui partage une union douanière avec l'UE. Les Etats-Unis et le Mexique craignent perdre leur supériorité économique, tandis que la Turquie s'inquiète du manque de parallèles dans ses relations bilatérales avec les partenaires d'accords économiques et commerciaux de l'UE (Troszczynska-Van Genderen, 2014).

Le tableau ci-dessous reprend les impacts économiques du CETA sur les secteurs sur les pays tiers.

Secteur	Etats-Unis	Mexique	Autres pays tiers
Agriculture, produits agricoles transformés, secteur de la pêche	↓ part de marché dans le secteur laitier ↓ des exportations d'aliments transformés vers le Canada Impact négatif : boissons alcoolisées, marchés porc et bœuf. Cause : Erosion des préférences	Pas d'impact prononcé Pourrait subir érosion des préférences	↓ des importations vers l'UE
Impact général : changement de la structure du commerce au Sein de l'Union européenne, au Canada et auprès de leurs principaux partenaires commerciaux.			
Produits industriels	Impact limité. Secteurs les plus touchés : textiles, transport Cause : Erosion des préférences	Négligeable	Probablement pas significatif car : ▪ Haute concentration de l'activité industrielle au sein de l'UE ▪ Modèles de commerce entre l'UE et d'autres économies importantes (tq Chine, Inde, USA, Russie)
Services	Impact négatif, en particulier les télécom, assurances et autres « business services ». ↓ part de marché au Canada et aux Etats-Unis Cause : Erosion des préférences	Impact négatif à long terme car : ▪ Érosion des préférences du Canada et de l'UE ▪ Déclins limités d'outputs ▪ Déclins limités d'exportations de services Impact attendu mineur.	Pas d'impact attendu car l'UE et le Canada sont presque à 100% des exportateurs nets de services pour les pays les moins développés.

L'impact plus général de méga accords de libre-échange est discuté à l'annexe 11.

Conclusion

Le CETA est un accord constructif visant à un rapprochement entre le Canada et l'Union européenne concernant près de 550 millions de citoyens. Sur base de négociations laborieuses, intenses et réfléchies, cet accord de libre-échange tente de maximiser les bénéfices pour les deux parties. Cet accord est dans un premier temps un palliatif aux manquements de l'OMC, notamment en matière de politiques d'investissements, et dans un second temps aussi un complément neuf aux champs et méthodes d'application des accords typiques de libre-échange du passé, avec l'introduction de tribunaux d'arbitrage investisseur-Etat, entre autres.

Cet accord est très important, car c'est un précédent à des accords encore plus ambitieux pour l'économie mondiale et la stabilité des pôles géopolitiques y est indirectement associée.

L'évolution de la multitude des paramètres, plus ou moins prévisible, et des incertitudes ne peut permettre une analyse quantitative précise des impacts du CETA. Notre recherche a néanmoins pu mettre en lumière un aspect qualitatif de ce à quoi on peut s'attendre, et certaines balises quantitatives. Globalement, selon mon analyse, j'envisage le CETA comme une contribution positive aux échanges entre le Canada et l'Union européenne et indéniablement une référence pour de futurs accords similaires.

J'ose personnellement espérer que cet investissement de l'Union européenne, qui a monopolisé beaucoup de têtes pensantes à la Commission et dans des bureaux d'étude pendant plus de 7 ans, prouvera rapidement un ROI sur le PIB des deux entités. Forte de mes recherches pour ce travail, de mes découvertes, je suis motivée à continuer de suivre l'évolution de tels accords à mesure qu'ils se concrétisent et de leur impact pour affiner mes jugements préliminaires.

Je serai aussi attentive à des aspects soit abordés plus superficiellement, tels que la contribution à l'environnement et au climat, ou quasi absents de l'accord car méconnus lors du début des négociations. En effet, le secteur primaire des matières premières, le secteur secondaire des produits et le secteur des services sont bien pris en compte dans le CETA et suivent l'évolution des échanges commerciaux. L'évolution est constante et aux prémices de l'accord il y a 7 ans des aspects neufs n'ont pas été pris en compte, tels que l'intelligence artificielle (A.I.) qui en est à ses premiers pas. Il fait peu de doute qu'elle fera partie de la quatrième révolution industrielle et pourrait rapidement bouleverser les économies et devra aussi être considérée dans les prochains accords mixtes.

Une fois le CETA entré en vigueur, il serait intéressant d'étudier l'impact réel de l'accord et de le comparer aux prédictions des études revues dans ce mémoire afin d'évaluer la fiabilité des modèles utilisés et de l'importance de facteurs exogènes.

Bibliographie

- Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA) entre le Gouvernement du Canada, le Gouvernement des États-Unis d'Amérique et le Gouvernement des États-Unis du Mexique. En ligne sur le site du Gouvernement du Canada <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/index.aspx?lang=fra>.
- Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, J.O.U.E, L.11/23, 14 janvier 2017.
- Anderson, J.E., Larch, M., & Yotov, Y.V. (2016). *Trade liberalization, growth, and FDI: A structural estimation framework*.
- Andreou, E. (2016). *Ceta deal will not impact halloumi PDO, Kouyialis says*. En ligne sur le site CyprusMail <http://cyprus-mail.com/2016/11/03/ceta-deal-will-not-impact-halloumi-pdo-kouyialis-says/>, consulté le 14 juillet 2017.
- Atlantic Community. (2014). *TTIP: Top 5 concerns and criticism*. En ligne <http://www.atlantic-community.org/-/ttip-top-5-concerns-and-criticism>, consulté le 22 mai 2017.
- Audureau, W. (2017). *Emmanuel Macron, seul candidat à la présidentielle ouvertement favorable au CETA*. En ligne sur le site Le Monde http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2017/02/13/emmanuel-macron-seul-candidat-a-la-presidentielle-ouvertement-favorable-au-ceta_5078997_4355770.html, consulté le 15 juillet 2017.
- Bardaro, E. (2016). L'accord UE-Canada : Cheval de Troie ou exemple à suivre ? *Policy paper*. Cepess.
- Bastien, V., Johnson, P. M., & Muzzi, P. (2015). Le Québec et l'AECG. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 27-40). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Bäumler, J. (2016). *Only a brief pause for breath : the judgment of the German Federal Constitutional Court on CETA*. En ligne sur le site de l'International Institute for Sustainable Development <https://www.iisd.org/itn/2016/12/12/only-a-brief-pause-for-breath-the-judgment-of-the->

german-federal-constitutional-court-on-ceta-jelena-baumler-baeumler/, consulté le 14 juillet 2017.

Beaumier, G., Ouellet, R., & Sorgho, Z. (2015). La négociation de l'AECG : Une évolution prévisible de la relation canado-américaine. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 63-87). Québec : Presses de l'Université du Québec.

Beesley, A. (2016a). *EU-Canada trade pact waylaid by Walloons*. En ligne sur le site du Financial Times <https://www.ft.com/content/d611db9a-920e-11e6-8df8-d3778b55a923>, consulté le 17 mai 2017.

Beesley, A. (2016b). *Tortuous talks point to EU trade troubles ahead*. En ligne sur le site du Financial Times <https://www.ft.com/content/bbb8c270-9c56-11e6-8324-be63473ce146>, consulté le 17 mai 2017.

Belga. (2016). *Le CETA n'a pas changé d'une virgule, dit Michel*. En ligne sur le site de La Libre <http://www.lalibre.be/actu/belgique/le-ceta-n-a-pas-change-d-une-virgule-dit-michel-58121cd5cd70958a9d58ef20>, consulté le 29 juin 2017.

Bellora, C. & Fouré, J. (2016). *De quoi CETA est-il le nom ?* En ligne sur le blog du CEPPI <http://www.cepri.fr/blog/fr/post.asp?IDcommuniqu=482>, consulté le 29 juin 2017.

Bennett, N. (2016). *Why CETA is too important to fail for EU and Canada*. En ligne sur le site de Business Vancouver <https://www.biv.com/article/2016/7/why-ceta-too-important-fail-eu-and-canada/>, consulté le 24 mai 2017.

Bermingham, F. (2014). *TTIP and ISDS: The obscure trade clause threatening to tear European politics apart*. En ligne sur le site de l'International Business Times : <http://www.ibtimes.co.uk/ttip-isds-obscure-trade-clause-threatening-tear-european-politics-apart-1470908>, consulté le 21 mai 2017.

BEUC, ClientEarth, EEB, Epha & Transport & Environment. (2016). *Joint analysis of CETA's investment court system (ICS) : Prioritising private investment over public interest*.

- Boffey, D., Rankin, J. & Roberts, D. (2017). *Brexit: David Davis and Michel Barnier begin discussions in Brussels*. En ligne sur le site The Guardian <https://www.theguardian.com/politics/2017/jun/19/brexit-talks-david-davis-michel-barnier-brussels-uk-eu>, consulté le 27 juin 2017.
- Bohnert, N., Chagnon, J., Coulombe, S., Dion, P., & Martel, L. (2015). *Projections démographiques pour le Canada (2013 à 2063), les provinces et les territoires (2013 à 2038): rapport technique sur la méthodologie et les hypothèses*. Statistique Canada= Statistics Canada.
- Breuss, F. (2017). A Macroeconomic Model of CETA's Impact on Austria (532). WIFO.
- Business dictionary. (n.d.). *Free trade agreement*. En ligne <http://www.businessdictionary.com/definition/free-trade-agreement.html>, consulté le 19 mai 2017.
- Calderon, S. & Ha, S. (2016). *Véto wallon contre le CETA: trois options pour sortir de l'impasse*. En ligne sur le site de la RTBF https://www.rtf.be/info/monde/detail_ceta-le-caillou-wallon-dans-la-chaussure-europeenne?id=9432544, consulté le 28 juin 2017.
- Cambridge dictionary. (n.d.). *Lobbying*. En ligne <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/lobbying>, consulté le 25 mai 2017.
- Cameron, R., & Loukine, K. (2001). *Canada-European Union trade and investment relations, The effects of tariff elimination*. Ottawa: Trade and Economic analysis division, Department of foreign affairs and international trade.
- Centre canadien d'information laitière. (2017). *Production – Fromage par variété Canada*. Ottawa : Gouvernement du Canada.
- Christides, G. (2013). *Feta cheese row sours EU-Canada trade deal*. En ligne sur le site de la BBC <http://www.bbc.com/news/world-europe-25363611>, consulté le 16 juillet 2017.
- Chu, D., & Goldfarb, D. (2015). *Stronger ties: CETA tariff elimination and the impact on Canadian exports*. Ottawa: The Conference Board of Canada.

Cingotti, N., Eberhardt, P., Grotefendt, N., Olivet, C., & Sinclair, S. (2016). *Investment Court System put to the test: New EU proposal will perpetuate investors' attacks on health and environment*. Amsterdam/Bruxelles/Berlin/Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives, Corporate Europe Observatory, Friends of the Earth Europe, Forum Umwelt und Entwicklung (German Forum on Environment & Development) et Transnational Institute.

Clément, J-M. (2016). *CETA will increase US exports to Canada : That should make a president-elect happy*. En ligne sur le site de Woods Lafortune LLP, international trade law <http://www.wl-tradelaw.com/ceta-will-increase-us-exports-to-canada-that-should-make-a-president-elect-happy/>, consulté le 23 juin 2017.

Commission du Commerce International. (2017). *Recommandation sur le projet de décision du Conseil relative à la conclusion de l'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part*. En ligne <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2017-0009+0+DOC+XML+V0//FR>, consulté le 18 juillet 2017.

Commission européenne et Gouvernement du Canada. (2008). *Evaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada : étude conjointe entre la Commission européenne et le Gouvernement du Canada*.

Commission européenne. (2004). *Fiche d'information. Relations économiques et commerciales entre l'Union européenne et le Canada*. Bruxelles : Commission européenne.

Commission européenne. (2012a). *Communiqué de presse. Accord commercial UE-Corée : un an après*. Bruxelles : Commission européenne.

Commission européenne. (2016a). *Communiqué de presse. AECG : L'Union européenne et le Canada s'entendent sur une nouvelle approche en matière d'investissements dans l'accord commercial*. Bruxelles : Commission européenne.

Commission européenne. (2016b). *Fiche d'information. Une future juridiction multilatérale en matière d'investissements*. Bruxelles : Commission européenne.

- Commission européenne. (2017a). *Le CETA expliqué*. En ligne http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-explained/index_fr.htm#application, consulté le 16 juin 2017.
- Commission européenne. (2017b). *Formalités douanières pour les navires*. En ligne https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/general-overview/customs-formalities-ships_fr, consulté le 2 juillet 2017.
- Commission européenne. (2017c). *Communiqué de presse. La Commission européenne salue le soutien apporté par le Parlement à l'accord commercial avec le Canada*. Bruxelles : Commission européenne.
- Commission européenne. (n.d.). *Agriculture et développement rural : DOOR*. En ligne <http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html;jsessionid=Jm4YWG8fBvHnpPYJRJTD15OVk34L38XTXywB8wddnryYhNygJdvbl-1853504095>, consulté le 28 juin 2017.
- Conseil européen. (n.d.). *Infographie - Négociations commerciales de l'UE*. En ligne sur <http://www.consilium.europa.eu/fr/infographics/eu-trade-negotiation/>, consulté le 13 mai 2017.
- Cour de justice de l'Union européenne. (2017). *Communiqué de presse n°52/17 : L'accord de libre-échange avec Singapour ne peut pas, dans sa forme actuelle, être conclu par l'Union européenne seule*. Luxembourg : Cour de justice de l'Union européenne.
- Croatian Parliament. (2017). *Press archive 2017 – Parliamentary committees address CETA*. En ligne <http://www.sabor.hr/parliamentary-committees-address-ceta>, consulté le 14 juillet 2017.
- Cross, P. (2016). *Fraser research bulletin. The importance of international trade to the Canadian economy: an overview*. Fraser Institute.
- Czech News Agency. (2017b). *Chamber of Deputies supports CETA in first reading*. En ligne sur le site Prague Daily Monitor <http://www.praguemonitor.com/2017/07/12/chamber-deputies-supports-ceta-first-reading>, consulté le 16 juillet 2017.

Czech News Agency. (2017b). *Senate approves free trade deal with Canada*. En ligne sur le site Prague Daily Monitor <http://www.praguemonitor.com/2017/04/21/senate-approves-free-trade-deal-canada>, consulté le 16 juillet 2017.

Davesne, S. (2017). *Emmanuel Macron modère son soutien au Ceta pour rallier les indécis*. En ligne sur le site L'usine nouvelle <http://www.usinenouvelle.com/editorial/emmanuel-macron-moderer-son-soutien-au-ceta-pour-rallier-les-indecis.N534769>, consulté le 14 juillet 2017.

Dawson, L. & Staples, B. (2014). *Made in the world: Defragmenting rules of origin for more efficient global trade*. Canadian Council of Chief Executives.

De Sadeleer. (2016). *Le règlement des différends entre les investisseurs et les Etats prévus par le CETA: Une épée de Damoclès suspendue au-dessus des pouvoirs publics ?*. En ligne sur le site de Justice en ligne <http://www.justice-en-ligne.be/article933.html>, consulté le 20 mai 2017.

Dearden, N. (2016). *Canada-EU 'TTIP' trade deal, CETA, down – but not out*. En ligne sur le site The Ecologist http://www.theecologist.org/blogs_and_comments/commentators/2988248/canadaeu_tt看_trade_deal_ceta_down_but_not_out.html, consulté le 14 juillet 2017.

Dearden, R.G., & Wagner, W.J. (2017). *L'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE approuvé par le Parlement européen*. En ligne sur le site de Gowling Wlg <https://gowlingwlg.com/fr/canada/insights-resources/l-accord-economique-et-commercial-global-aecg-entre-le-canada-et-l-ue-approuve-par-le-parlement-europeen>, consulté le 30 juin 2017.

Deblock, C., & Arès, M. (2016). De l'intégration à l'interconnexion – L'Amérique du nord un espace économique en recomposition. *Outre-Terre*, (46), pp. 312-340.

Déclaration du Royaume de Belgique relative aux conditions de pleins pouvoirs par l'Etat fédéral et les Entités fédérées pour la signature du CETA.

Defraigne, J. C., & Nouveau, P. (2013). *Introduction à l'économie européenne*. De Boeck Supérieur.

Defraigne, J. C., & Nouveau, P. (2017). *Introduction à l'économie européenne*. De Boeck Supérieur.

- Department of Economic and Social Affairs. (2017). *International trade statistics yearbook, 1*. New York: United Nations.
- Deutsche Welle. (2016). *Germany's top court allows CETA trade deal to go ahead*. En ligne <http://www.dw.com/en/germanys-top-court-allows-ceta-trade-deal-to-go-ahead/a-36029183>, consulté le 14 juillet 2017.
- Die Welt. (2017). *Volksinitiative gegen CETA reicht Unterschriften ein*. En ligne <https://www.welt.de/regionales/hamburg/article164605470/Volksinitiative-gegen-CETA-reicht-Unterschriften-ein.html>, consulté le 15 juillet 2017.
- Direction Générale du Trésor. (2014). *Les investissements directs à l'étranger (IDE) – définition*. En ligne http://www.tresor.economie.gouv.fr/8235_les-investissements-directs-a-l-etranger-ide, consulté le 25 juin 2016.
- Directorate General for Trade. (2015). *Investor-state dispute settlement (ISDS): Some facts and Figures*. Brussels : European Commission.
- Doutriaux, Y. (2015). La reconnaissance des qualifications professionnelles : Entente France-Québec et AECG. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 245-259). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Dufour, G., & Pavot, D. (2015). L'AECG et le règlement des différends. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 181-203). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Dür, A., & Lechner, L. (2015). Business interests and the transatlantic trade and investment partnership. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 69-79). Surrey : Ashgate.
- Economy Watch. (2016). *Economy minister Stathakis : Greek positions on CETA deal taken into account by EU*. En ligne <http://www.economywatch.gr/economy-minister-stathakis-greek-positions-on-ceta-deal-taken-into-account-by-eu/>, consulté le 15 juillet 2017.

Embassy of Sweden. (2017). *Update : CETA free trade agreement*. En ligne <http://www.swedenabroad.com/Pages/StandardPage.aspx?id=102984&epslanguage=en-GB>, consulté le 16 juillet 2017.

Encyclopédie canadienne. (n.d.). *Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)*. En ligne <http://www.encyclopediecanadienne.ca/fr/article/accord-general-sur-les-tarifs-douaniers-et-le-commerce/>, consulté le 2 août 2017.

Équipe de presse et information de la Délégation de l'UE au Canada. (2016). *Le Canada et l'UE*. En ligne sur le site de European Union External Action Service https://eeas.europa.eu/delegations/canada/4129/node/4129_fr, consulté le 23 mai 2017.

Err. (2016). *Estonian farmers do not expect Canada to become new key export market*. En ligne <http://news.err.ee/120196/paper-estonian-farmers-do-not-expect-canada-to-become-new-key-export-market>, consulté le 14 juillet 2017.

Err. (2017). *Riigikogu begins handling CETA ratification bill*. En ligne <http://news.err.ee/596191/riigikogu-begins-handling-ceta-ratification-bill>, consulté le 14 juillet 2017.

Eschbach, A. (n.d.). *The ratification process in EU Member States : A presentation with particular consideration of the TTIP and CETA free trade agreements*. Cologne: Institute for Comparative Public Law and International Law.

Escritt, T. (2017). *Dutch activists amassing signatures for referendum on EU-Canada trade deal*. En ligne sur le site Reuters <http://www.reuters.com/article/us-netherlands-referendum-ceta-idUSKBN12Z20K>, consulté le 15 juillet 2017.

EUCAnet. (2017). *EU-Canada relations*. En ligne <http://www.eucanet.org/links/eu-canada-relations>, consulté le 23 mai 2017.

European Commission. (2011). *What did the Lisbon Treaty change?* Brussels: European Commission.

European Commission. (2013). *Factsheet. Transparency in EU trade negotiations*. Brussels: European Commission.

- European Commission. (2013c). *Facts and figures of the EU-Canada free trade deal*. En ligne: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=974>, consulté le 14 juin 2017.
- European Commission. (2015). *Demography report*. doi: 10.2767/769227
- European Commission. (2016). *CETA – Summary of the final negotiating results*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2017a). *European Union, Trade in goods with Canada*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2017b). *Client and supplier countries of the EU28 in merchandise trade (value %) (2016, excluding intra-EU trade)*. Brussels : European Commission.
- European Commission. (2017c). *The EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA): Opening up a wealth of opportunities for people in the United Kingdom*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2017d). *Trade*. En ligne <http://ec.europa.eu/trade>, consulté le 19 avril 2017.
- European Commission. (2017e). *Canada*. En ligne <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>, consulté le 19 avril 2017.
- European Parliament. (2016). *Briefing. EU-Canada comprehensive economic and trade agreement*. Brussels: European Parliament, European Parliamentary Research Service (EPRS).
- European Parliament. (2017a). *After Ceta: the EU trade agreements that are in the pipeline*. En ligne <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/world/20161014STO47381/after-ceta-the-eu-trade-agreements-that-are-in-the-pipeline>, consulté le 21 mai 2017.
- European Parliament. (2017b). *Ceta : creating opportunities for EU businesses in Canada*. En ligne <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/world/20170206STO61384/ceta-creating-opportunities-for-eu-businesses-in-canada>, consulté le 19 juin 2017.
- European Union. (2017). *L'UE en bref*. En ligne https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_fr, consulté le 18 mai 2017.
- Eurostat. (2016). *The EU in the world*. Belgium: European Union. doi: 10.2785/313060.

Eurostat. (2016a). *Population totale, pays candidats et pays potentiels*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tds00027&plugin=1>, consulté le 13 juin 2017.

Eurostat. (2016b). *Taux de dépendance vieillesse*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tsdde510&plugin=1>, consulté le 14 juin 2017.

Eurostat. (2016c). *Taux de vieillesse projeté*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tsdde511&plugin=1>, consulté le 14 juin 2017.

Eurostat. (2017a). *International trade in services*. En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services, consulté le 10 juin 2017.

Eurostat. (2017b). *Top 10 countries as extra EU-28 partners for FDI stocks, EU-28, end 2012-2015*. En ligne [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Top_10_countries_as_extra_EU-28_partners_for_FDI_stocks,_EU-28,_end_2012%E2%80%932015_\(billion_EUR\)_YB17.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Top_10_countries_as_extra_EU-28_partners_for_FDI_stocks,_EU-28,_end_2012%E2%80%932015_(billion_EUR)_YB17.png), consulté le 23 mai 2017.

Eurostat. (2017c). *Population structure and ageing*. En ligne: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing, consulté le 8 juin 2017.

Eurostat. (2017c). *Population : Structure indicators*. En ligne http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_pjanind&lang=en%20;%20update%20mai%202017, consulté le 13 juin 2017.

Eurostat. (2017d). *Foreign direct investment statistics*. En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics, consulté le 23 mai 2017.

Eurostat. (n.d.). *International trade (ei_et)*. En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/ei_et_esms.htm#meta_update1491399897, consulté le 20 juin 2017.

- Fabry, E., & Garbasso, G. (2015). L'« ISDS » dans le TTIP : Le diable se cache dans les détails. *Policy Paper*, 122.
- Fafard, P., & Leblond, P. (2012). Accords commerciaux au 21^e siècle : Des défis pour le fédéralisme canadien. *L'idée fédérale—Réseau québécois de réflexion sur le fédéralisme*.
- Fafard, P., & Leblond, P. (2015). Le rôle des provinces dans la négociation et la mise en œuvre de l'AECG. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 151-164). Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Financial Glossary. (2011). *Mature economies*. En ligne <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Mature+Economies>, consulté le 24 juillet 2017.
- Flaesch-Mougin, C. (2015). L'élaboration et la mise en œuvre de l'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 121-150). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- France Diplomatie. (2017). *Qu'est-ce que le G8 ?* En ligne <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/peser-sur-le-cadre-de-regulation-europeen-et-international-dans-le-sens-de-nos/faire-de-la-regulation-internationale-un-atout-pour-l-economie-francaise/article/qu-est-ce-que-le-g8>, consulté le 26 mai 2017.
- Gamble, A. (2015). Multipolarity and the transatlantic trade and investment partnership. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 9-16). Surrey : Ashgate.
- Garea, F. (2017). *El Congreso ratifica el CETA con críticas del PP y Ciudadanos al PSOE por su abstención*. En ligne sur le site El País https://politica.elpais.com/politica/2017/06/29/actualidad/1498721488_698452.html, consulté le 14 juillet 2017.

- Gaukrodger, D., & Gordon, K. (2012). Investor-state dispute settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community. *OECD Working Papers on International Investment*, 2012(03). doi: 10.1787/5k46b1r85j6f-en
- Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). *BACI : Base pour l'analyse du commerce international*.
- Global Justice Now. (2016). *EU accused of trying to push through "toxic" trade deal ahead of Brexit*. En ligne <http://www.globaljustice.org.uk/news/2016/jul/4/eu-accused-trying-push-through-toxic-trade-deal-ahead-brexit>, consulté le 28 juin 2017.
- Gouvernement du Canada. (2012). *Aperçu des relations Canada-UE*. En ligne http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/overview-aperçu.aspx?lang=fra, consulté le 23 mai 2017.
- Gouvernement du Canada. (2013). *Le Canada et l'Union européenne : Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement*. En ligne <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/tiea.aspx?lang=fra>, consulté le 26 mai 2017.
- Gouvernement du Canada. (2016a). *L'AECG : un ajout important aux accords de libre-échange du Canada*. En ligne <http://tradecommissioner.gc.ca/canadexport/0000875.aspx?lang=eng&pedisable=true>, consulté le 10 juin 2017.
- Gouvernement du Canada. (2016b). *Plan d'action sur les marchés mondiaux*. En ligne <http://international.gc.ca/global-markets-marches-mondiaux/plan.aspx?lang=fra#message>, consulté le 6 juin 2017.
- Gouvernement du Canada. (2016c). *Canada-Union européenne Accord économique et commercial global : Foire aux questions*. En ligne http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/policies-politiques/ceta_faq_aecg.aspx?lang=fra, consulté le 19 juin 2017.
- Gouvernement du Canada. (2017a). *Résumé des chapitres*. En ligne http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/chapter_summary-resume_chapitre.aspx?lang=fra#a31, consulté le 23 juin 2017.

Government of Canada. (2015). *Foreign direct investment (stocks) in Canada*. En ligne <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/seurtstatistics-statistiques/investments-investissements.aspx?lang=eng>, consulté le 23 mai 2017.

Government of Canada. (2017). *Canada trade mission to Italy*. En ligne http://international.gc.ca/trade-missions-commerciale/ctm-mcc/italy-italie/market_opportunities-debouches_commerciaux.aspx?lang=eng, consulté le 15 juillet 2017.

Government of the Republic of Slovenia. (2016). *Press release – Slovenian government supports CETA*. En ligne http://www.vlada.si/en/media_room/government_press_releases/press_release/article/slovenian_government_supports_ceta_58770/, consulté le 16 juillet 2017.

Goyens, M. (2015). *From ISDS to ICS: Still a long way to go*. En ligne sur le site BEUC <http://www.beuc.eu/blog/from-isds-to-ics-still-a-long-way-to-go/>, consulté le 28 juin 2017.

Greenpeace. (2016). *Press release: Updated CETA declaration shows contempt for EU citizens and parliaments*. En ligne <http://www.greenpeace.org/eu-unit/en/News/2016/CETA-joint-declaration-PR/>, consulté le 19 juin 2017.

Grosek, K, & Sabbati, G. (2016). *Briefing. Ratification of international agreements by EU Member States*. Brussels : European Parliament, European Parliamentary Research Service (EPRS).

Hannen, T. (2017, 23 juin). *Brexit: let's count the ways* [Vidéo en ligne]. En ligne <https://www.ft.com/video/b7569fd8-97f5-479e-8fa7-585d95ed49a5>

Harris, M. (2016). *Greece wants Feta cheese protected under CETA trade agreement with Canada*. En ligne sur le site Greek Reporter <http://greece.greekreporter.com/2016/07/20/greece-wants-feta-cheese-protected-under-ceta-trade-agreement-with-canada/>, consulté le 16 juillet 2017.

Harte, R. (2017). *At a glance – CETA ratification process : Recent developments*. Brussels : European Parliament.

Hivert, A-F. (2017). *La Suède défend avec ardeur la mondialisation*. En ligne sur le site Le Monde http://www.lemonde.fr/economie/article/2017/03/19/la-suede-defend-avec-ardeur-la-mondialisation_5097171_3234.html, consulté le 16 juillet 2017.

House of Commons European Scrutiny Committee. (2016). *Thirteenth Report of Session 2016-17*. En ligne <https://www.publications.parliament.uk/pa/cm201617/cmselect/cmeuleg/71-xi/71-xi.pdf>, consulté le 28 juin 2017.

Hübner, K., Balik, T., & Deman, A-S. (2016). *CETA : the making of the comprehensive economic and trade agreement between Canada and the EU*. Paris: Ifri.

Institut Veblen pour les réformes économiques. (2016). *Quels effets des accords commerciaux transatlantiques (CETA et TTIP) sur les marchés publics ?* En ligne https://www.veblen-institute.org/IMG/pdf/note_marches_publics_ceta_ttip_institut_veblen.pdf, consulté le 29 juin 2017.

Instrument interprétatif commun concernant l'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses Etats membres, d'autre part, J.O.U.E., L.11/3, 27 octobre 2016.

Inter-American Development Bank. (2017). *Understanding a computable general equilibrium model*. En ligne <http://www.iadb.org/en/topics/trade/understanding-a-computable-general-equilibrium-model,1283.html>, consulté le 23 juillet 2017.

Investopedia. (2017a). *Mature economy*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/m/mature-economy.asp>, consulté le 17 juin 2017.

Investopedia. (2017b). *Foreign Direct Investment (FDI)*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp#ixzz4l1O9W64Z>, consulté le 25 juin 2017.

Investopedia. (2017c). *Dependency ratio*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/d/dependencyratio.asp>, consulté le 14 juin 2017.

Investopedia. (2017d). *Trans-Pacific Partnership*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/t/transpacific-partnership-tpp.asp>, consulté le 30 juin 2017.

Investopedia. (2017e). *North American Free Trade Agreement – NAFTA*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/n/nafta.asp>, consulté le 23 juin 2016.

Investopedia. (2017f). *The European Free Trade Association (EFTA)*. En ligne <http://www.investopedia.com/terms/e/european-free-trade-association-efta.asp?ad=dirN&qo=investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186>, consulté le 23 juin 2017.

Jacobs, J. (2012). *Straightjacket : CETA's constraining effects on Ontario*. Toronto : Canadian Centre for Policy Alternatives Ontario.

Justin Trudeau, premier ministre du Canada. (2017a). *Déclaration conjointe du premier ministre et du président de la Commission européenne sur l'établissement d'une date pour l'application provisoire de l'Accord économique et commercial global*. En ligne <http://pm.gc.ca/fra/nouvelles/2017/07/08/declaration-conjointe-du-premier-ministre-et-du-president-de-la-commission>, consulté le 17 juillet 2017.

Justin Trudeau, premier ministre du Canada. (2017b). *Le premier ministre Trudeau conclut une visite fructueuse en Italie et au Vatican*. En ligne <http://pm.gc.ca/eng/news/2017/05/30/prime-minister-trudeau-concludes-successful-visit-italy-and-vatican>, consulté le 16 juillet 2017.

Keep Talking Greece. (2017). *Greek Feta lost PDO status in CETA free trade deal EU-Canada*. En ligne <http://www.keeptalkinggreece.com/2017/02/17/greek-feta-lost-pdo-status-in-ceta-free-trade-deal-eu-canada/>, consulté le 16 juillet 2017.

Kempraská, A. (2017). *How will CETA affect Slovakia?* En ligne sur le site Political Critique <http://politicalcritique.org/explains/2017/pc-explains-slovakia-ignores-ceta/>, consulté le 16 juillet 2017.

Kerneis, P. (2015). Le commerce des services et l'AECG : Une nouvelle approche pour les engagements des Parties – la liste négative. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur*

l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada (pp. 225-243). Québec : Presses de l'Université du Québec.

Kirkpatrick, C., Raihan, S., Bleser, A., Prud'homme, D., Mayrand, K., Morin, J.-F., Pollitt, H., Hinojosa, L., & Williams, M. (2011). *A Trade SIA relating to the negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada*. Brussels: European Commission.

Kitou, E., & Philippidis, G. (2010, juin). A quantitative economic assessment of a Canada-EU comprehensive economic trade agreement. In *Thirteenth Annual Conference on Global Economic Analysis*. Bangkok. En ligne : http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp.

Kretig, J. (2011). *The EU-Canada Comprehensive Economic Trade Agreement : An evaluation of the public policy debate and assessment of its potential results*. Mémoire, Aarhus School of Business, Aarhus.

Krist, B. (2014). *What does the Canadian-EU free trade agreement mean for the US?* En ligne sur le site America's trade policy <http://americatradepolicy.com/what-does-the-canadian-eu-free-trade-agreement-mean-for-the-us/#.WUt9KmiLS70>, consulté le 22 juin 2017.

Kukucha, C. (2010, juin). Provincial pitfalls: Canadian provinces and the Canada-EU trade negotiations. In *Annual Conference of the Canadian Political Science Association*, Montreal, June.

Kukucha, C. J. (2013). Canadian sub-federal governments and CETA: Overarching themes and future trends. *International Journal*, 64(1), 528-535.

La Tribune. (2017). *Accord de libre-échange TTIP : les Etats-Unis « ouverts à la discussion » avec l'UE*. En ligne <http://www.latribune.fr/economie/international/accord-de-libre-echange-ttip-les-etats-unis-ouverts-a-la-discussion-avec-l-ue-727350.html>, consulté le 24 juillet 2017.

Lambert-Racine, M. (2016). *Commerce et investissement : Canada-Union européenne*. Bibliothèque du Parlement.

- Larousse. (n.d.). *Groupe*. En ligne <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/groupe/38423/locution>, consulté le 25 mai 2017.
- Le Bussy, O. (2017a). *Le Ceta, c'est quoi ?* En ligne sur le site de La Libre Belgique <http://www.lalibre.be/actu/international/le-ceta-c-est-quoi-58a36b6dcd702bc319309ec6>, consulté le 19 février 2017.
- Le Bussy, O. (2017b). *Le Parlement européen approuve le Ceta : Et si le plus difficile ne commençait que maintenant ?* En ligne sur le site de La Libre Belgique <http://www.lalibre.be/actu/international/le-parlement-europeen-approuve-le-ceta-et-si-le-plus-difficile-ne-commencait-que-maintenant-58a368d5cd702bc319309ead>, consulté le 30 mai 2017.
- Le Courrier des Balkans. (2016). *CETA: le Canada lève l'exigence de visas pour les ressortissants de Bulgarie et de Roumanie*. En ligne <https://www.courrierdesbalkans.fr/plus-besoin-de-visa-pour-les-bulgares-et-les-roumains-qui-vont-au-canada>, consulté le 14 juillet 2017.
- Le dico du commerce international. (n.d. a). *Barrière non tarifaire*. En ligne sur le site glossaire international <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/barriere-non-tarifaire.html>, consulté le 26 mai 2017.
- Le dico du commerce international. (n.d. b). *Barrière tarifaire*. En ligne sur le site glossaire international <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/barriere-tarifaire.html>, consulté le 26 mai 2017.
- Le Figaro. (2017). *Ceta: des ONG interpellent Macron*. En ligne <http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2017/05/23/97002-20170523FILWWW00233-ceta-des-ong-interpellent-macron.php>, consulté le 15 juillet 2017.
- Le Monde. (2016a). *CETA : L'UE fait un geste en faveur de la Wallonie qui se dit « déçue »*. En ligne http://www.lemonde.fr/europe/article/2016/10/23/ceta-l-ue-et-le-canada-decideront-lundi-soir-s-ils-maintiennent-le-sommet-de-signature_5018799_3214.html, consulté le 15 juin 2017.

- Le Monde. (2016b). *CETA : le sommet UE-Canada annulé, que va-t-il se passer maintenant ?* En ligne http://www.lemonde.fr/economie/article/2016/10/27/ceta-le-sommet-ue-canada-annule-que-va-t-il-se-passer-maintenant_5021147_3234.html#bkV0AT0eCjkgfLrf.99, consulté le 30 juin 2017.
- Le Monde. (2016c). *TTIP et CETA : « Nos PME ne seront pas les premières bénéficiaires de ces futurs accords »*. En ligne http://www.lemonde.fr/idees/article/2016/09/19/ttip-et-ceta-font-peser-une-menace-nouvelle-sur-nos-democraties_5000202_3232.html, consulté le 19 juillet 2017.
- Le Monde. (2017). *Angela Merkel se dit favorable à une relance des négociations sur le TTIP*. En ligne http://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2017/06/27/angela-merkel-se-dit-en-faveur-d-une-relance-les-negociations-sur-le-ttip_5152103_1656941.html, consulté le 24 juillet 2017.
- Le Soir. (2016). *Ceta : selon Verhofstadt, l'Europe pourrait contourner le « non » wallon*. En ligne <http://plus.lesoir.be/65627/article/2016-10-25/ceta-selon-verhofstadt-leurope-pourrait-contourner-le-non-wallon>, consulté le 30 juin 2017.
- Le Soir. (2017). *Magnette menace à nouveau de ne pas ratifier le Ceta*. En ligne <http://plus.lesoir.be/84887/article/2017-03-07/magnette-menace-nouveau-de-ne-pas-ratifier-le-ceta>, consulté le 15 juillet 2017.
- Leblond, P. & Strachinescu-Olteanu, M.A. (2009). Le libre-échange avec l'Europe : Quel est l'intérêt pour le Canada ? *La politique étrangère canadienne/Canadian Foreign Policy*, (15)1, 60-76.
- Lebullenger, J. (2014). Les mécanismes de règlement des litiges des accords externes de l'Union européenne et de l'ALENA. *Revue générale de droit international public*, 118(2), pp. 267-270.
- Lebullenger, J. (2015). Le futur accord de partenariat stratégique (APS) euro-canadien. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 101-119). Québec : Presses de l'Université du Québec.

- Lougani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C, & Wang, K. (2017). *IMF Working Paper. World trade in services: Evidence from a new dataset*. International Monetary Fund.
- Lusa. (2017). *Governo quer ratificação do acordo comercial UE-Canadá concluída até ao Verão*. En ligne sur le site Negócios <http://www.jornaldenegocios.pt/economia/mundo/americas/detalhe/governo-quer-ratificacao-do-acordo-comercial-ue-canada-concluida-ate-ao-verao>, consulté le 16 juillet 2017.
- Masse-Stamberger, B. (2017). *Ceta: pourquoi les Européens restent fâchés avec le libre-échange*. En ligne sur Le Figaro <http://www.lefigaro.fr/vox/monde/2016/10/27/31002-20161027ARTFIG00229-ceta-pourquoi-les-europeens-restent-faches-avec-le-libre-echange.php>, consulté le 21 juillet 2017.
- Mayer, H. (2015). Between « Nato for trade » and « pride in angst » : The German TTIP debate and its spill-over into wider transatlantic concerns. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 45-57). Surrey : Ashgate.
- McGregor, J. (2017). *Latvia becomes 1st EU country to sign on to Canada's trade deal*. En ligne sur le site de CBC news <http://www.cbc.ca/news/politics/latvia-ceta-trade-ratification-1.3995766>, consulté le 14 juillet 2017.
- Merriam-Webster. (2017). *Trade agreement*. En ligne <https://www.merriamwebster.com/dictionary/trade%20agreement>, consulté le 19 mai 2017.
- Messoudi, H. (2017). *Et si le CETA n'était pas un obstacle pour une majorité MR-cdH en Wallonie ?* En ligne sur le site de la RTBF https://www.rtbef.be/info/belgique/detail_et-si-le-ceta-n-etait-pas-en-obstacle-pour-une-majorite-mr-cdh-en-wallonie?id=9662234, consulté le 24 juillet 2017.
- Meunier, S. (2015). *Trading voices : The European Union in international commercial negotiations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Meunier, S., & Morin, J-F. (2015). No agreement is an island: negotiating TTIP in a dense regime complex. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 173-185). Surrey : Ashgate.
- Michéa, F. (2015). Clauses sociales : vers une convergence des modèles ? Le chapitre « commerce et travail » de l'AECG. In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 261-279). Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Murphy, F. (2016). *Austria says German court ruling key to decision on EU-Canada trade deal*. En ligne sur le site de Reuters <http://www.reuters.com/article/us-eu-canada-trade-austria-idUSKCN12A1RN>, consulté le 14 juillet 2017.
- Nauta, H. (2017). *Tegenstanders TTIP en Ceta willen desnoods een referendum*. En ligne sur le site Trouw <https://www.trouw.nl/democratie/tegenstanders-ttip-en-ceta-willen-desnoods-referendum~af1aa771/>, consulté le 15 juillet 2017.
- News Reporter. (2017). *Briefing on CETA/TTIP and need for Irish referendum*. En ligne sur le site Longford Leader <http://www.longfordleader.ie/news/local-news/255127/briefing-on-ceta-ttip-and-need-for-irish-referendum.html>, consulté le 16 juillet 2017.
- Novotná, T. (2015). EU institutions, member states and TTIP negotiations: the balance of power and EU foreign policy. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 59-67). Surrey : Ashgate.
- O'Connor, B. (2017). *The multilateral investment court*. En ligne sur le site de Lexology <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=566fdc35-0ad1-4c6e-ba72-47add85b919a>, consulté le 19 juin 2017.
- OCDE. (2017a). *Flux d'IDI (indicateur)*. doi: 10.1787/c0825830-fr, consulté le 25 juin 2017.
- OCDE. (2017b). *Encours d'IDI (indicateur)*. doi: 10.1787/23a89c67-fr, consulté le 25 juin 2017.
- OCDE. (2017c). *Population âgée (indicateur)*. doi: 10.1787/ebbf8999-fr, consulté le 14 juin 2017.
- OCDE. (2017d). *Population d'âge actif (indicateur)*. doi: 10.1787/dcb785c7-fr, consulté le 8 juin 2017.

OCDE. (2017e). *Population jeune (indicateur)*. doi: 10.1787/6c2610b4-fr, consulté le 14 juin 2017.

OECD. (2003). *General agreement on trade in services*. En ligne <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3132>, consulté le 30 juin 2017.

OECD. (2017). *G20 members*. En ligne <http://www.oecd.org/g20/g20-members.htm>, consulté le 26 mai 2017.

Oehm, M. & Frohloff, J. (2016). *The German federal constitutional court confirms CETA*. En ligne sur le site Global Arbitration News <https://globalarbitrationnews.com/the-german-federal-constitutional-court-confirms-ceta-20161018/>, consulté le 14 juillet 2017.

Office of the Parliamentary Budget Officer. (2017). *The Canada-EU comprehensive economic and trade agreement: a prospective analysis*. Ottawa : Office of the Parliamentary Budget Officer.

Office of the United States Trade Representative. (2015). *Fact sheet: Investor-state dispute settlement (ISDS)*. En ligne <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2015/march/investor-state-dispute-settlement-isds>, consulté le 20 mai 2017.

Office of the United States Trade Representative. (n.d.). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)*. En ligne <https://ustr.gov/ttip>, consulté le 24 juillet 2017.

Olivet, C., & Eberhardt, P. (2012). Profiting from injustice: How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom. *Transnational Institute*, 27.

Organisation Mondiale des Douanes. (n.d.). *En quoi consiste le Système harmonisé (SH) ?* En ligne <http://www.wcoomd.org/fr/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>, consulté le 1^{er} juillet 2017.

Organisation Mondiale du Commerce. (2017a). *L'OMC et les marchés publics*. En ligne https://www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/gproc_f.htm, consulté le 29 juin 2017.

Organisation Mondiale du Commerce. (2017b). *Glossaire*. En ligne https://www.wto.org/french/thewto_f/glossary_f/glossary_f.htm, consulté le 22 juin 2017.

Orosz, M., von Daniels, J., & Vaudano, M. (2016). « *Au cœur du CETA* », épisode 1 : *Les tribunaux d'arbitrage menacent-ils la démocratie ?* En ligne sur le site de Le Monde

http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/10/31/au-c-ur-du-ceta-episode-1-les-tribunaux-d-arbitrage-menacent-ils-la-democratie_5023267_4355770.html, consulté le 19 février 2017.

Owens, B. (2016). *What the Canada-EU free trade agreement might mean for the US*. En ligne sur le site de The Hill <http://thehill.com/blogs/pundits-blog/international/274270-what-the-canada-eu-free-trade-agreement-might-mean-for-the>, consulté le 23 juin 2017.

Parlement européen. (2017). *Relations transatlantiques avec les Etats-Unis et le Canada*. Bruxelles : Parlement européen.

Platform TTIP CETA referendum (2017). *Red de democratie. Teken voor een referendum over TTIP en CETA!* En ligne <https://ttip-referendum.nl/>, consulté le 15 juillet 2017.

Populationdata. (2017). *Canada*. En ligne <https://www.populationdata.net/pays/canada/>, consulté le 24 mai 2017.

Quatremer, J. (2001). *Les Quinze persistent et signent le traité de Nice*. En ligne sur le site de Libération : http://www.liberation.fr/planete/2001/02/26/les-quinze-persistent-et-signent-le-traite-de-nice_355821, consulté le 18 mai 2017.

Rabassa, V. (2016). Les trois erreurs de la Commission européenne. *Outre-Terre*, (46), pp. 125-140.

Rabson, M. (2017). *Trudeau and Irish Taoiseach talk trade, economics and cheese at Dublin meetings*. En ligne sur le site Financial Post <http://business.financialpost.com/news/economy/pm-trudeau-and-irish-taoiseach-tout-benefits-of-ceta-at-dublin-meetings/wcm/aff0a296-f0bc-44a4-bf4a-518cb36e2a3e>, consulté le 16 juillet 2017.

Radio Poland. (2016). *PM Szydło: We will not ratify CETA if it's 'unfavourable for Poland'*. En ligne <http://www.thenews.pl/1/12/Artykul/277394,PM-Szydlo-We-will-not-ratify-CETA-if-it%E2%80%99s-%E2%80%98unfavourable-for-Poland%E2%80%99>, consulté le 16 juillet 2017.

Radosavljevic, Z. (2017). *CETA start hits snag over cheese quota dispute with Canada*. En ligne sur le site Euractiv <https://www.euractiv.com/section/ceta/news/ceta-start-hits-snag-over-cheese-quota-dispute-with-canada/>, consulté le 15 juillet 2017.

- Ramsden, N. & Mereghetti, M. (2017). *Spain ratifies Canada-EU trade deal after opposition backs away*. En ligne sur le site Bilaterals <http://www.bilaterals.org/?spain-ratifies-canada-eu-trade&lang=en>, consulté le 14 juillet 2017.
- Robert, A. (2017). *France's top court questions constitutionality of CETA*. En ligne sur le site Euractiv <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/frances-top-court-questions-constitutionality-of-ceta/>, consulté le 14 juillet 2017.
- Robinson, B. (2017). *Spain gripped by furious protests against « undemocratic » EU-Canada trade deal*. En ligne sur le site Express <http://www.express.co.uk/news/uk/813914/EU-Canada-Spain-EU-CETA-protests-around-Europe-Justin-Trudeau>, consulté le 14 juillet 2017.
- Romania Insider. (2017). *CETA will make Romania's exports to Canada more competitive*. En ligne <https://www.romania-insider.com/ceta-will-make-romaniias-exports-canada-competitive/>, consulté le 16 juillet 2017.
- Sapir, A. (2014). *Le traité de libre-échange transatlantique a une ambition avant tout politique*. En ligne sur le site Les Echos : https://www.lesechos.fr/12/05/2014/LesEchos/21685-037-ECH_andre-sapir-----le-traite-de-libre-echange-transatlantique-a-une-ambition-avant-tout-politique--.htm, consulté le 23 mai 2017.
- Scott, R.E. (2003). *NAFTA-related job losses have piled up since 1993*. En ligne sur le site de l'Economic Policy Institute, http://www.epi.org/publication/webfeatures_snapshots_archive_12102003/, consulté le 17 juillet 2017.
- Sénat du Canada. (n.d.). *La sanction royale*. En ligne <https://sencanada.ca/fr/a-propos/references-procedures/notes/n6>, consulté le 23 juillet 2017.
- Signalive. (2016). *EU expected to make halloumi PDO decision in 2 months*. En ligne <http://www.signalive.com/en/news/local/149197/eu-expected-to-make-halloumi-pdo-decision-in-2-months>, consulté le 14 juillet 2017.
- Staiger, R. W., & Sykes, A. O. (2016). *The economic structure of international trade-in-services agreements* (No. w22960). National Bureau of Economic Research.

Stanford, J. (2010). *Out of equilibrium: The impact of EU-Canada free trade on the real economy*. Canadian Centre for Policy Alternatives.

Statistics Canada. (2017). *Imports, exports and trade balance of goods on a balance-of-payments basis, by country or country grouping*. En ligne <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/gblec02a-eng.htm>, consulté le 13 mai 2017.

Stupp, C. (2017). *After Parliament approval, final ratification could still put CETA in legal limbo*. En ligne sur le site Euractiv <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/after-parliament-approval-final-ratification-could-still-put-ceta-in-legal-limbo/>, consulté le 14 juillet 2017.

Taylor, G. (2017). *What happens next with CETA ?* En ligne sur le site de Global Justice Now <https://www.globaljustice.org.uk/blog/2017/may/25/what-happens-next-ceta>, consulté le 14 juillet 2017.

Telò, M. (2015). Transatlantic partnership and global governance from the EU's perspective. In J-F. Morin, T. Novotná, F. Ponjaert & M. Telò (Eds.), *The politics of transatlantic trade negotiations: TTIP in a globalized world* (pp. 27-42). Surrey : Ashgate.

The Canadian bar association. (n.d.). *CETA's new dispute settlement court: Q&A with Greg Tereposky*. En ligne <http://nationalmagazine.ca/Articles/March-2016-Web/CETA-s-new-dispute-settlement-court-Q-A-with-Greg.aspx>, consulté le 19 juin 2017.

The Council of Canadians. (2015). *Hungary says it won't ratify CETA because of ISDS provision*. En ligne <https://canadians.org/blog/hungary-says-it-wont-ratify-ceta-because-isds-provision>, consulté le 15 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2016a). *Six European Union member states still undecided on CETA*. En ligne <https://canadians.org/fr/node/14697>, consulté le 14 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2016b). *Slovenia rejects Investment Court System provision in CETA*. En ligne <https://canadians.org/blog/slovenia-rejects-investment-court-system-provision-ceta>, consulté le 14 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2017a). *European trade commissioner acknowledges ratification of CETA faces obstacles in 6-8 countries*. En ligne <https://canadians.org/blog/european-trade-commissioner-acknowledges-ratification-ceta-faces-obstacles-6-8-countries>, consulté le 16 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2017b). *Senate fails the public interest by passing C-30, the CETA implementation act*. En ligne <https://canadians.org/blog/senate-fails-public-interest-passing-c-30-ceta-implementation-act>, consulté le 16 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2017c). *Bulgarian president opposes CETA, says it will be referred to Constitutional Court*. En ligne <https://canadians.org/blog/bulgarian-president-opposes-ceta-says-it-will-be-referred-constitutional-court>, consulté le 16 juillet 2017.

The Council of Canadians. (2017d). *CETA ratification faces new hurdle following the election in the Netherlands*. En ligne <https://canadians.org/blog/ceta-ratification-faces-new-hurdle-following-election-netherlands>, consulté le 16 juillet 2017.

The Economist. (2014). *The arbitration game*. En ligne <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21623756-governments-are-souring-treaties-protect-foreign-investors-arbitration>, consulté le 20 mai 2017.

The Observatory of Economic Complexity. (n.d.). *Visualizations*. En ligne <http://atlas.media.mit.edu/en/>, consulté le 7 juin 2017.

The Organisation for Economic Co-operation and Development. (2001). *Free trade area*. En ligne <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3128>, consulté le 19 mai 2017.

The Press and Information Office of the Federal Government. (2017). *Reliable partners in foreign policy*. En ligne https://www.bundestkanzlerin.de/Content/EN/Artikel/2017/02_en/2017-02-17-merkel-trudeau_en.html, consulté le 16 juillet 2017.

The White House. (2017). *Presidential memorandum regarding withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership negotiations and agreement*. En ligne

<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/01/23/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific>, consulté le 22 juin 2016.

The World Bank. (2010). *Forms of import tariffs*. En ligne http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Forms_of_Import_Tariffs.htm, consulté le 2 août 2017.

The World Bank. (2015). *Global value chains*. En ligne <http://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/global-value-chains>, consulté le 22 juin 2017.

The World Bank. (2017a). *European Union*. En ligne <http://data.worldbank.org/region/european-union>, consulté le 28 juin 2017.

The World Bank. (2017b). *United States*. En ligne <http://data.worldbank.org/country/united-states>, consulté le 28 juin 2017.

The World Bank. (2017c). *Canada*. En ligne <http://data.worldbank.org/country/canada>, consulté le 28 juin 2017.

The World Bank. (2017d). *World development indicators*. En ligne <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=#>, consulté le 13 juillet 2017.

Transnational Institute. (2016). *Unpacking the « clarifications » on investment protection : Joint interpretative declaration on the comprehensive economic and trade agreement (CETA) between Canada and the European Union*. En ligne <https://www.tni.org/en/article/unpacking-the-clarifications-on-investment-protection>, consulté le 19 juin 2016.

UK Parliament. (2016). *Comprehensive Economic and Trade Agreement: Written question 41487*. En ligne <http://www.parliament.uk/written-questions-answers-statements/written-question/commons/2016-06-29/41487>, consulté le 28 juin 2017.

UN Comtrade. (n.d.). *Read me first (disclaimer) : Every user of UN Comtrade should know the coverage and limitations of the data*. En ligne <https://comtrade.un.org/db/help/uReadMeFirst.aspx>, consulté le 23 juin 2017.

- UNCTAD. (2017). *Investment state dispute settlement navigator*. En ligne <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByYear>, consulté le 20 mai 2017.
- UNCTAD. (n.d.). *FDI flows*. En ligne http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/FDI_Flows.aspx, consulté le 25 juin 2017.
- Université d'Ottawa. (n.d.). *Le contexte juridique canadien – La répartition des pouvoirs législatifs au Canada*. En ligne https://salic.uottawa.ca/?q=lois_juridique_canadien, consulté le 17 juin 2017.
- Valladão, A. (2008). L'UE et le Brésil : un partenariat naturel. Un G. Grevi & de Vasconcelos, A. (Eds.), *Partnerships for effective multilateralism EU relations with Brazil, China, India and Russia* (pp. 33-48). Paris: Institute for Security Studies.
- Van der Marel, E. (2016). Why concluding CETA is so important for the EU. *ECIPE Bulletin*, (2).
- Vaudano. (2016). *Tout comprendre au CETA, traité transatlantique entre l'UE et le Canada*. En ligne sur le site de Le Monde http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/10/18/tout-comprendre-du-ceta-le-petit-cousin-du-traite-transatlantique_5015920_4355770.html#2XcK3Oebt4h0t7cJ.99, consulté le 27 juin 2017.
- Vestergaard Pedersen, P., Kjaer, L. & Wandahl Mouyal, L. (2017). *Denmark is the second EU member-state to ratify CETA*. En ligne sur le site DLA Piper <https://www.dlapiper.com/en/denmark/insights/publications/2017/06/denmark-ratifies-ceta/>, consulté le 14 juillet 2017.
- Vincent, P. (2016). Le Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA). *Revue du droit du commerce international et des transports*, (4), 498-521.
- Vlassis, A. (2015). Négociations commerciales récentes et industries culturelles : De l'affrontement politique à la négociation normative ? In J. Lebullenger & C. Deblock (Eds.), *Un nouveau pont sur l'atlantique : L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada* (pp. 261-279). Québec : Presses de l'Université du Québec.

Waldie, P. (2017). *Trudeau visits Ireland amid growing anti-CETA sentiment*. En ligne sur le site The Globe and Mail <https://www.theglobeandmail.com/news/world/trudeau-experiences-anti-ceta-sentiment-in-ireland/article35539313/>, consulté le 14 juillet 2017.

Wang, A. (2016). *The Canada-EU comprehensive economic and trade agreement: What did Canada do and Why?* En ligne sur le site de l'Université de Toronto <http://www.g8.utoronto.ca/teaching/312/Wang-CETA-2016.pdf>, consulté le 26 mai 2017.

Webb, D. (2017). CETA: the EU-Canada free trade agreement. *Briefing paper, (7492)*. The House of Commons library.

Wessing, T. (2017). *CETA : Market opportunities for North American companies*. En ligne sur le site de Lexicology <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1dfff1dd-1e41-4a29-88cd-35cf7049703b>, consulté le 22 juin 2017.

Williams, M. (2017). *Italy's farmers 'demonizing » Canadiant wheat in bid to protect domestic industry*. En ligne sur le site CBC news <http://www.cbc.ca/news/world/italy-canada-durum-wheat-dispute-1.4191615>, consulté le 16 juillet 2017.

WTO. (2016). *World trade statistical review 2016*. Genève : WTO.

WTO. (2017). *Members and observers*. En ligne https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm, consulté le 14 juin 2016.

WTO. (n.d.). *Agreement on Government Procurement*. En ligne https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm, consulté le 21 juillet 2017.

Annexes

1. Accord commerciaux et de libre-échange

Différents types d'accords

Traditionnellement, **les accords commerciaux** traitent de l'échange de biens et services, et visent essentiellement à supprimer ou réduire fortement les barrières tarifaires¹, et à émettre des conditions sur cet échange (Merriam-Webster, 2017). Ces accords sont une convention entre deux ou plusieurs parties.

Les accords de libre-échange (ALE, ou FTA en anglais pour Free Trade Agreement) sont des traités entre deux ou plusieurs pays afin d'établir une zone de libre-échange où le commerce de biens et services peut être conduit à travers leurs frontières communes, sans tarifs ou obstacles mais sans la libre circulation des capitaux et de la main d'œuvre (Business dictionary, n.d.).

Les traités bilatéraux d'investissement (TBI) fixent des règles pour la promotion et la protection légale des investissements et investisseurs étrangers (Système d'information sur le commerce extérieur, 2017).

Les accords « mixtes », dits aussi de « nouvelle génération », sont des accords de commerce qui contiennent, « outre les dispositions traditionnelles relatives à la réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires dans le domaine des échanges de marchandises et de services, des dispositions dans diverses matières liées au commerce, telles que la protection de la propriété intellectuelle, les investissements, les marchés publics, la concurrence et le développement durable. » (Cour de justice de l'Union européenne, p. 1). L'UE ne dispose pas de compétence exclusive pour un accord mixte, mais d'une compétence partagée, ce qui signifie que les accords sont conclus à la fois par les Etats membres et par l'UE. Les Etats membres doivent donc consentir à cet accord. (Commission européenne, 2017a).

¹ **Barrière tarifaire** : « barrière douanière qui permet à un pays de limiter ou rendre plus difficile l'accès au territoire national pour un produit provenant de l'étranger. Concrètement, une barrière tarifaire correspond à des droits de douane que les produits étrangers devront supporter (payer) à leur entrée sur un territoire national. Les droits de douane ne sont pas les mêmes pour tous les produits. Par exemple, en moyenne, les droits de douane sont bien plus élevés sur les produits agricoles que sur les produits industriels, même si les différences sont considérables selon les pays. Le terme « barrière » est utilisé pour montrer que ces taxes, que supporte un produit lors de son entrée dans un pays, constituent un réel obstacle aux échanges. Avec ces droits de douane, le produit sera moins concurrentiel que le même produit issu de la production locale. » (Le dico du commerce international, n.d.).

Zone de libre-échange

Une zone de libre-échange est un groupement de pays dans lesquels les barrières tarifaires et non-tarifaires¹ entre les membres sont généralement abolies, mais sans politique commerciale commune envers les non-membres. L'ALENA (ou NAFTA)² et l'AELE (ou EFTA)³ sont des exemples de zones de libre-échange (The Organisation for Economic Co-operation and Development, 2001). Le CETA a pour ambition d'éliminer les barrières tarifaires, déjà assez peu élevées, et de lever des barrières non-tarifaires, ces obstacles à l'échange de biens et services.

¹ **Barrière non-tarifaire** : « Ensemble de mesures restrictives non-tarifaires mises en place par un pays et visant à protéger son marché de la concurrence extérieure. Les exemples les plus courants en sont les contingents, les normes techniques ou sanitaires ou des textes législatifs favorisant les entreprises nationales. Ces barrières peuvent également être instaurées au niveau d'une communauté de pays comme dans l'U.E.

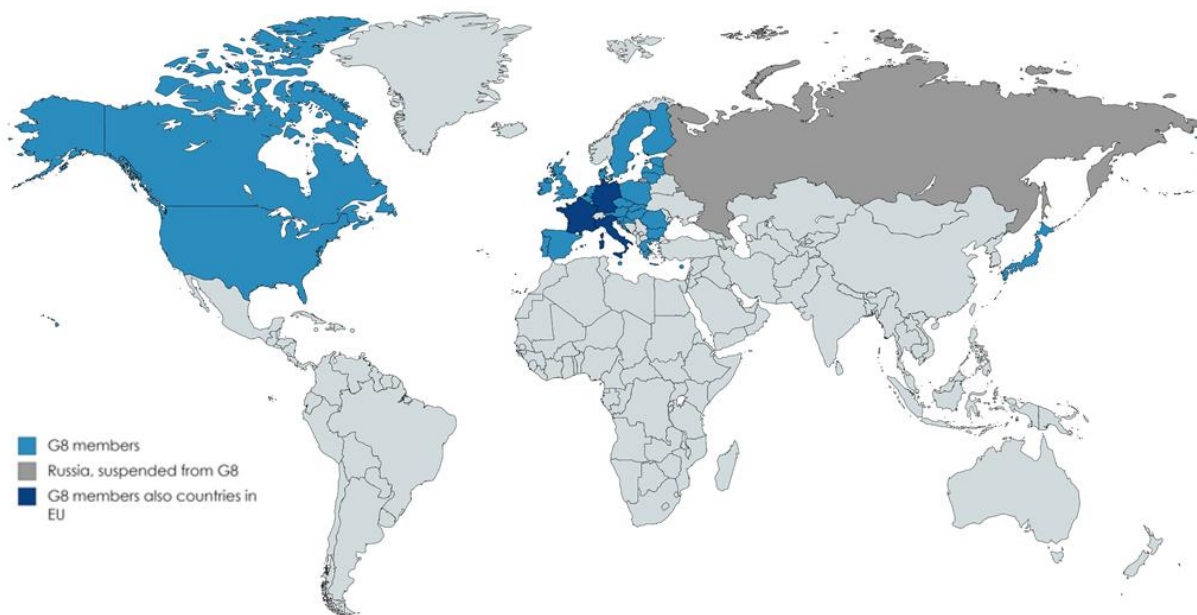
Exemple : En 2011, c'est une déclaration électronique que l'UE requiert pour les marchandises avant qu'elles n'entrent dans l'espace européen. De même, le dépôt d'une déclaration sommaire sûreté-sécurité (ENS) est obligatoire depuis le 1er janvier 2011. Les opérateurs hors U.E. doivent s'y conformer au risque de se voir refuser l'entrée. » (Le dico du commerce international, n.d. a)

² **ALENA** : l'accord de libre-échange nord-américain, liant les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. Cet accord élimine la plupart des droits de douane sur le commerce entre ces pays. L'objectif de l'ALENA (ou NAFTA, North American Free Trade Agreement) est d'encourager l'activité économique entre les trois pays signataires (Investopedia, 2017e).

³ **AELE** : l'association européenne de libre-échange, ou EFTA (European Free Trade Association), est une organisation intergouvernementale qui promeut le libre-échange et l'intégration économique de ses états membres ; aujourd'hui, l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse (Investopedia, 2017f).

2. Le G8 ou « Groupe des huit » et le G7

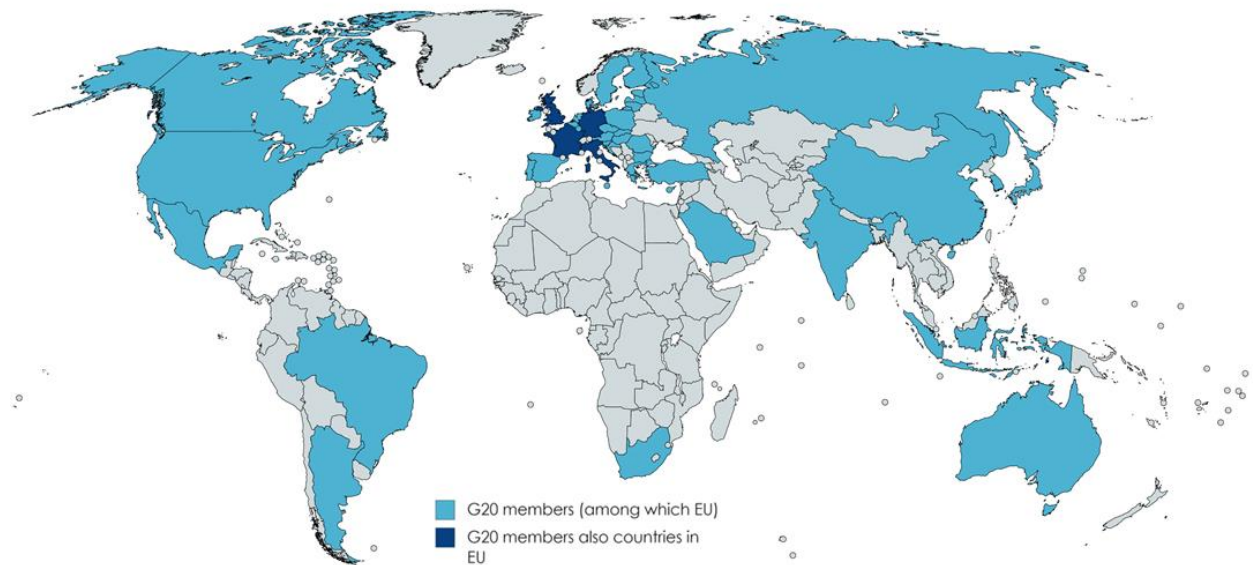
Le G8, ou Groupe des huit, devient le G7 suite à la suspension de la Russie. Actuellement, il s'agit donc du « Groupe des sept ». Les membres du G8 sont: Canada, France, Allemagne, Italie, Japon, Russie, Royaume-Uni, Etats-Unis, Union européenne (France Diplomatie, 2017).



3. Le G20 ou « Groupe des vingt ».

Le G20 est un forum de coopération internationale qui rassemble des leaders, ministres des finances et des gouverneurs de la banque centrale de 20 économies ; 19 pays membres en plus de l'Union européenne.

Les membres du G20 sont : l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, la Chine, la France, l'Allemagne, l'Inde, l'Indonésie, l'Italie, le Japon, le Mexique, la Russie, l'Arabie saoudite, l'Afrique du Sud, la Corée du Sud, la Turquie, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et l'Union européenne (OECD, 2017).



4. Méthodologies utilisées pour le commerce bilatéral selon les sources

WTO/OMC

L'OMC utilise, dans son World trade statistical review de 2016, les données de l'Eurostat pour estimer les importations et exportations de l'UE-28, données qui sont en accord avec la législation de l'UE (WTO, 2016).

Eurostat

Les statistiques de commerce extra-UE couvrent l'échange de biens entre des Etats membres et un pays tiers (non membre de l'UE). Les importations et exportations extra-UE sont enregistrées dans l'Etat membre où les biens sont placés sous un régime douanier. **Les statistiques de commerce de biens extra-UE n'enregistrent pas les biens en transit, les biens placés en entrepôt douanier ou des biens pour admission temporaire.** La précision des données de commerce intra-UE et extra-UE est affectée par les caractéristiques de ce domaine statistique, comme la dissimulation d'informations confidentielles et des seuils d'exemptions appliqué par des pays afin de réduire la charge pour les entreprises.

« For extra-EU trade statistics, the special trade system is applied which means that goods from a non-EU country which are received into customs warehouses are not recorded in international trade in goods statistics unless they subsequently go into free circulation in the Member State of receipt (or

are placed under the customs procedures for inward processing). Similarly, outgoing goods from customs warehouses are not recorded as exports.”

“EU legislation serves as a basis for compiling the intra- and extra-EU trade statistics sent by the Member States and published by Eurostat. However, EU statistics, which cover the EU as a whole, and the statistics compiled and published by the Member States, are not always directly comparable. Member States may use a national concept at national level but they have to provide Eurostat with harmonised data according to the Community concept. The principal differences between the Community concept and national concepts are as follows:

- Breakdown by partner country: For arrivals, certain Member States record the country of origin as the partner country, whereas the Member State of consignment appears in the Community statistics relating to the same movements.
- Treatment of goods in transit: Some Member States do not record in their national figures goods, which they consider to be 'in transit'. This involves, firstly, imports from non-member countries which are cleared in these Member States before being dispatched to other Member States and, secondly, goods from other Member States which are immediately re-exported to non-member countries. These flows are included in the Community statistics under intra- or extra-EU trade, as appropriate. This phenomenon is sometimes referred to the 'Rotterdam effect'.
- Other differences: Other methodological differences can cause discrepancies between national and Community statistics, for example applying the general trade system at national level rather than the special trade system.”

“Changes due to definitions, coverage or methods and other changes will have an impact on the continuity of international trade series. The impact of the different methodological and practical changes that have occurred in recent years (enlargement of the EU, changes in the Intrastat and Extrastat legislation, changes in product nomenclatures, etc.) is difficult to assess precisely. In particular the accession of new Member States to the EU may cause problems to the comparability over time since it implies for the acceding country a change from an administrative data source (Extrastat) to a purely statistical data collection system (Intrastat). This may have an impact on the accuracy of statistics at detailed level.” (Eurostat, n.d., comparability-over time).

Observatory of Economic Complexity (OEC)

Les sources de données pour l’OEC sont BACI CEPII pour les données HS, le Harmonised System, une nomenclature polyvalente élaborée par l’OMD, l’Organisation Mondiale des Douanes utilisée par plus de 200 pays dans l’élaboration de tarifs douaniers et des statistiques commerciales internationales

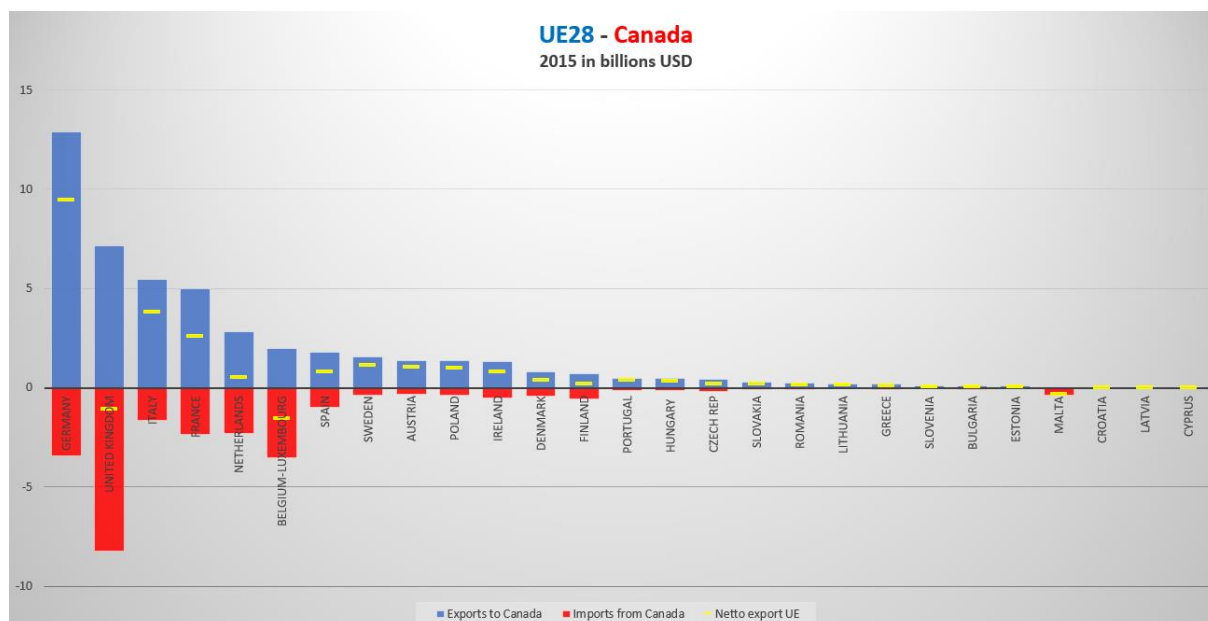
(Organisation Mondiale des Douanes, n.d.). La construction du BACI, le CEPII a développé des méthodes originales d'harmonisation des données-sources de la base de données Comtrade des Nations Unies (Gaulier & Zignago, 2010). BACI est utilisée « dans des travaux de recherche pour trois raisons principales : sa dimension produit, son exhaustivité géographique et la fiabilité de ses valeurs unitaires. » (Gaulier & Zignago, 2010, para. 4).

Les données du Comtrade a ses limites (UN Comtrade, n.d., para. 2) :

- “1. The values of the reported detailed commodity data do not necessarily sum up to the total trade value for a given country dataset. Due to confidentiality, countries may not report some of its detailed trade. This trade will - however - be included at the higher commodity level and in the total trade value. For instance, trade data not reported for a specific 6-digit HS code will be included in the total trade and may be included in the 2-digit HS chapter. Similar situations could occur for other commodity classifications. Detailed data processed after 1. January 2006 and published in HS will sum up to the respective totals due to the introduction of adjustment items with commodity code 9999 and 999999.
2. Countries (or areas) do not necessarily report their trade statistics for each and every year. This means that aggregations of data into groups of countries may involve countries with no reported data for a specific year. UN Comtrade does not contain estimates for missing data. Therefore, trade of a country group could be understated due to unavailability of some country data.
3. Data are made available in several commodity classifications, but not all countries necessarily report in the most recent commodity classification. Again, UN Comtrade does not contain estimates for data of countries which do not report in the most recent classification.
4. When data are converted from a more recent to an older classification it may occur that some of the converted commodity codes contain more (or less) products than what is implied by the official commodity heading. No adjustments are made for these cases.
5. Imports reported by one country do not coincide with exports reported by its trading partner. Differences are due to various factors including valuation (imports CIF, exports FOB), differences in inclusions/ exclusions of particular commodities, timing etc. The recommendations for international merchandise trade statistics can be found in the [*International Merchandise Trade Statistics: Compilers Manual*](#)). Additional methodological information can be found on the same web page.
6. **Almost all countries report as partner country for imports the country of origin (see Metadata & References > Explanatory Notes) which is determined by the rules of origin established by each country (see International Merchandise Trade Statistics, Concepts and Definitions, Rev.2, para. 139 and 140). Hence, the term ‘partner country’ in the case of imports does not necessarily imply any direct trading relationship.”**

Cette dernière limite sous-tend que le commerce de transit est compté dans les données de l'UN Comtrade, qui sert de base aux données de l'OEC.

5. Echanges de biens avec le Canada, par pays membre de l'UE



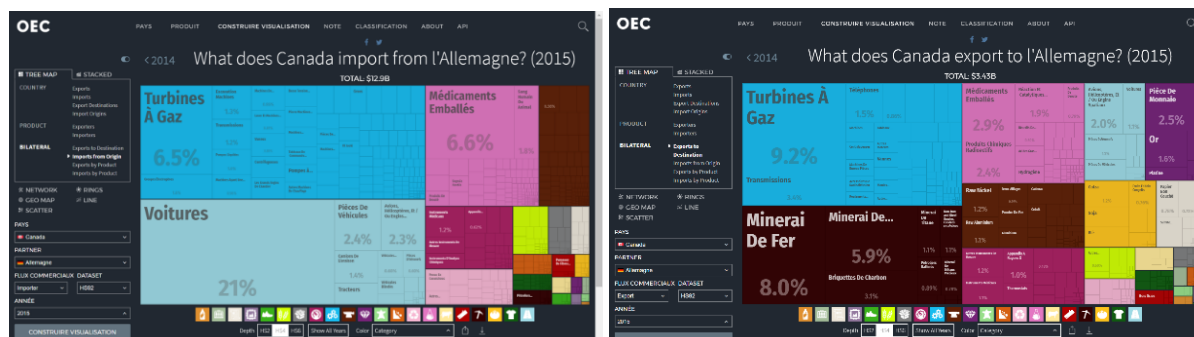
Graphique créé à partir des données de l'OEC.

Les 14 pays de l'UE dont les importations et exportations valent plus d'un pour cent des importations/exportations de l'UE vers le Canada. Nous distinguons les pays dont les importations et/ou exportations avec le Canada valent plus de 4% des importations ou exportations totales de l'UE vers le Canada, et les pays pour lesquels ces valeurs se trouvent entre 1 et 4%.

Les pays de cette catégorie échantent principalement des machines, et équipements de transport, des produits chimiques et des produits minéraux avec le Canada.

Les graphes permettant de visualiser les données sont repris de The Observatory of Economic Complexity (n.d.).

1. Allemagne



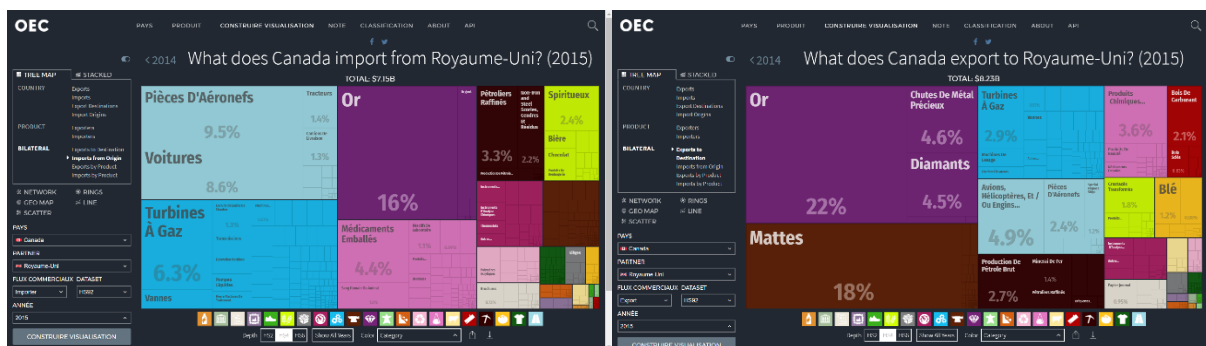
En 2015, l'Allemagne exporte pour 12,9 milliards de dollars américains (USD) vers le Canada, et importe des produits canadiens uniquement pour près de 3,5 milliards de dollars américains. La balance commerciale de l'Allemagne en exportations nettes est fortement positive.

L'Allemagne exporte essentiellement des machines, des moyens de transport, des produits chimiques, tandis qu'elle importe essentiellement des machines et des produits minéraux du Canada

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de l'Allemagne est de 0,35%, soit 3,43 milliards de USD. L'équivalent pour les exportations est de 1,04%, soit 12,9 milliards de USD. Sa balance commerciale est positive.

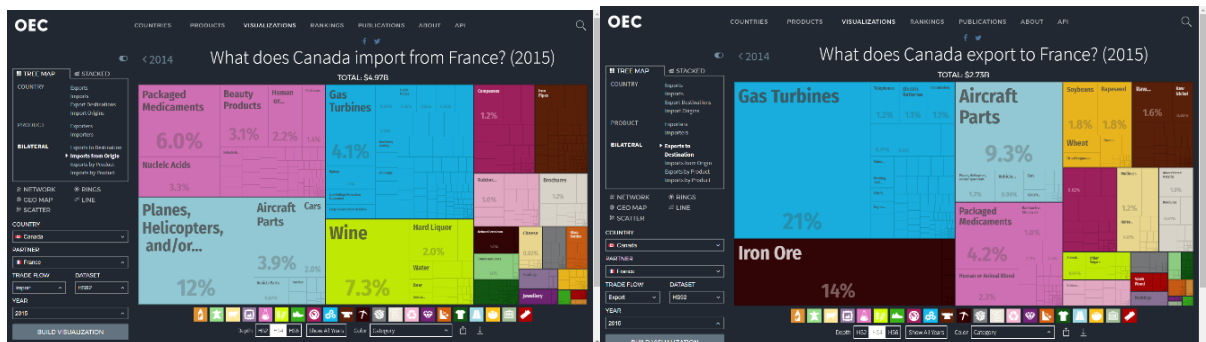
2. Royaume-Uni

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales du Royaume-Uni est de 1,36%, soit 8,23 milliards de USD. L'équivalent pour les exportations est de 1,68%, soit 7,15 milliards de USD. Sa balance commerciale est négative.



3. France

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la France est de 0,43%, soit 2,37B. L'équivalent pour les exportations est de 0,98%, soit 4,97B. Sa balance commerciale est positive.



4. Italie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de l'Italie est de 0,41%, soit 1,64 milliards de USD. L'équivalent pour les exportations est de 1,22%, soit 5,45 milliards de USD. Sa balance commerciale est positive.



5. Belgique-Luxembourg

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Belgique combinée au Luxembourg est de 0,94%, soit 3,54 milliards de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,62%, soit 2 milliards de USD. Sa balance commerciale est négative.

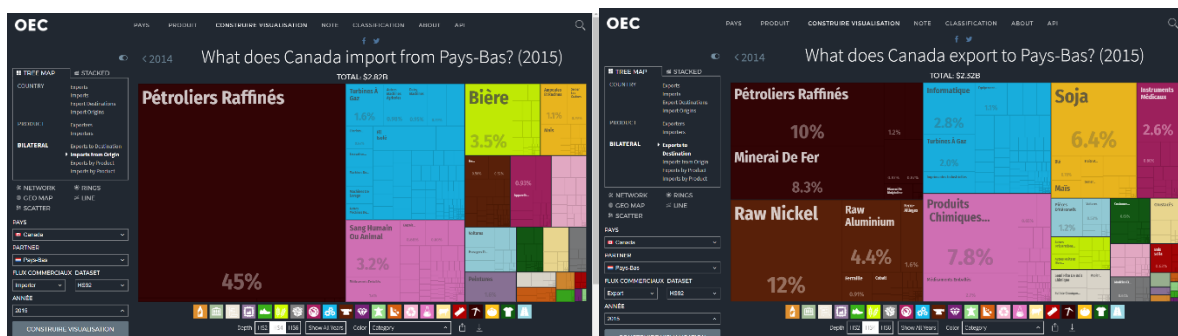


Belgium-Lux exports

Belgium-Lux imports from Canada.

6. Pays-Bas

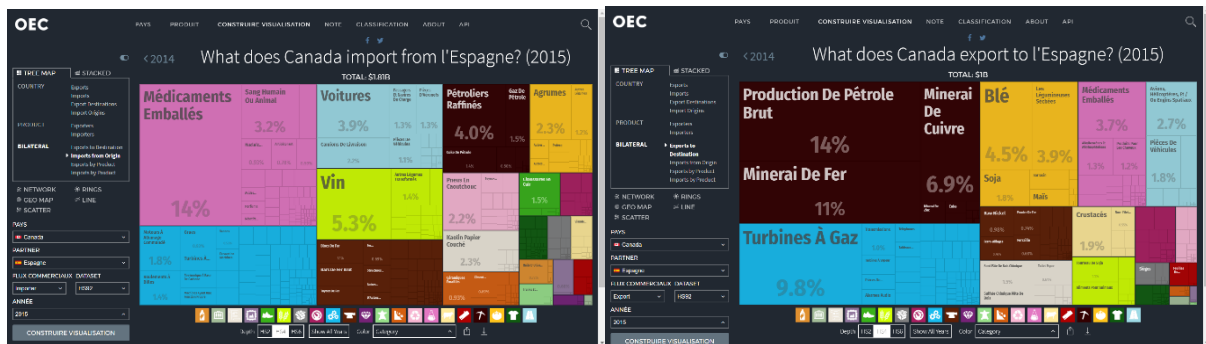
En 2015, la part des importations du Canada des importations totales des Pays-bas est de 0,51%, soit 2,32 milliards de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,66%, soit 2,82 milliards de USD. Sa balance commerciale est positive.



Pays dont les importations et/ou exportations valent entre 1 de 4% des importations ou exportations de l'UE avec le Canada

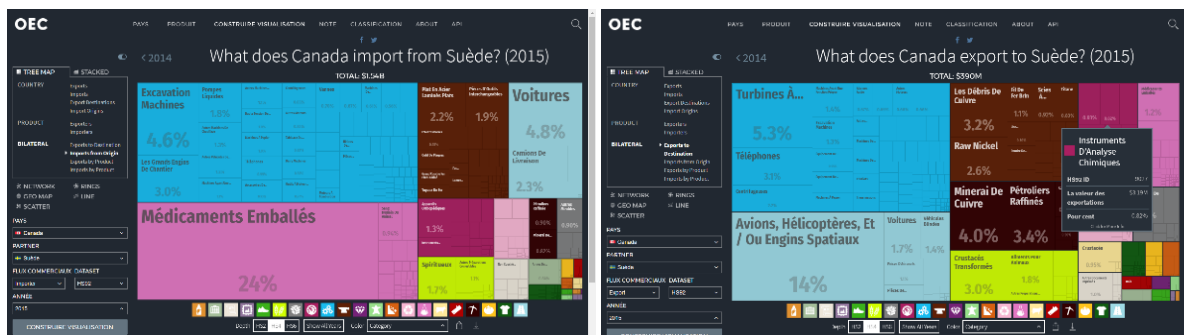
7. Espagne

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de l'Espagne est de 0,33%, soit 1 milliard de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,68%, soit 1,810 milliards de USD. Sa balance commerciale est positive.



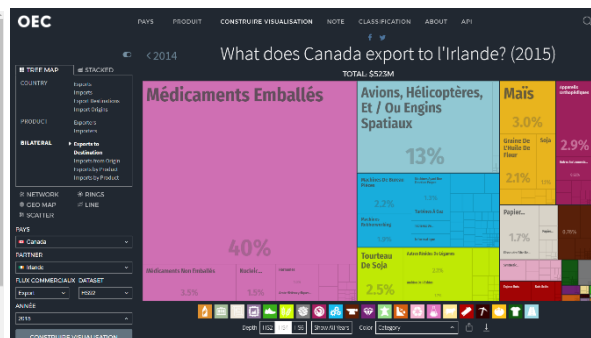
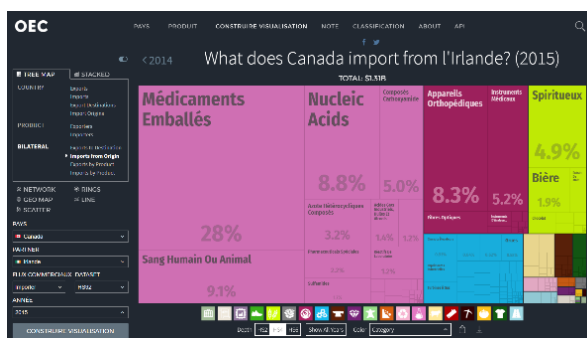
8. Suède

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Suède est de 0,3%, soit 390 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 1,13%, soit 1540 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



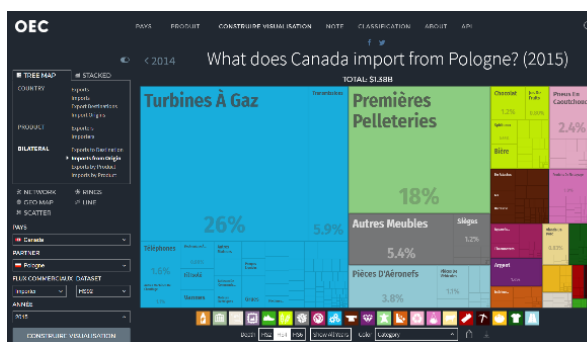
9. Irlande

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de l'Irlande est de 0,7%, soit 523 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,85%, soit 1,3 milliards de USD. Sa balance commerciale est positive. Les principaux échanges entre les deux pays sont les médicaments emballés.



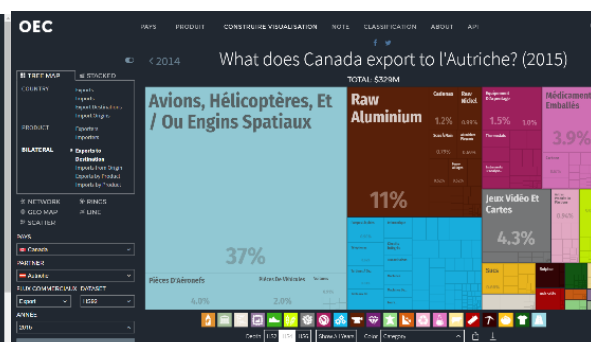
10. Pologne

En 2015, le Canada et la Pologne s'échangent principalement des machines, dont des turbines à gaz. (! minerais de fer, premières pelleteries)



11. Autriche

L'Autriche exporte essentiellement des machines vers le Canada, suivi de métaux, moyens de transport et produits chimiques. Elle importe essentiellement des moyens de transport, des métaux et des machines du Canada.



12. Finlande

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Finlande est de 0,97%, soit 553m. L'équivalent pour les exportations est de 1,14%, soit 729m. Sa balance commerciale est positive. La Finlande exporte des machines, moyens de transport et produits minéraux (minerais et pétroliers raffinés) au Canada. Le pays importe **en majeure partie des produits minéraux** du Canada, dont des minerais (nickel, cuivre), et des moyens de transport.



13. Danemark

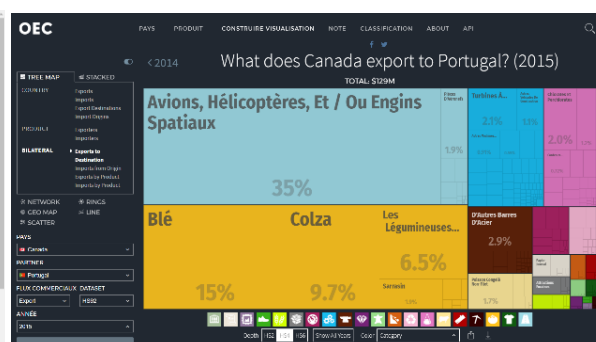
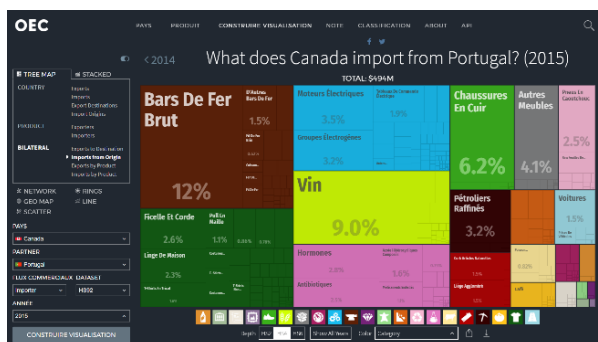
En 2015, la part des importations du Canada des importations totales du Danemark est de 0,49%, soit 414m. L'équivalent pour les exportations est de 0,93%, soit 797m. Sa balance commerciale est positive. Le Danemark exporte des machines, produits chimiques et « instruments », essentiellement, vers le Canada, et importe de ce dernier des crustacés transformés, crustacés non transformés et poissons congelés (des catégories Foodstuffs & Animal products).



Les pays de l'UE dont les importations et/ou exportations valent moins d'un pourcent des importations / exportations de l'UE vers le Canada sont au nombre de 14. Ensemble, leurs exportations vers le Canada valent 5,75% de la valeur des exportations totales de l'UE vers le Canada, et leurs importations 5,15% des importations totales des pays de l'UE au Canada. Ces pays, par ordre d'importance, sont les suivants : Portugal, République tchèque, Hongrie, Malte, Slovaquie, Roumanie, Grèce, Lituanie, Slovaquie, Bulgarie, Estonie, Croatie, Lettonie et Chypre.

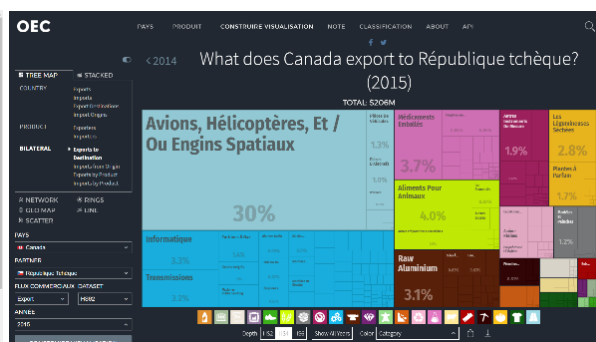
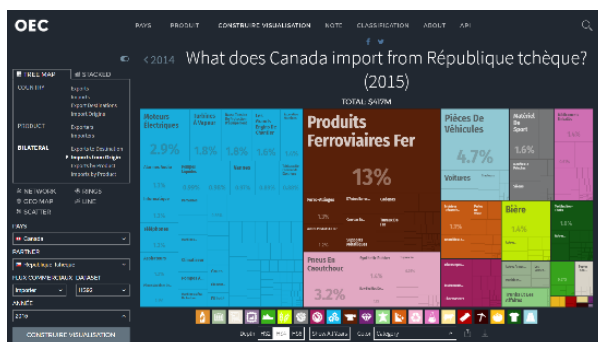
1. Portugal

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales du Portugal est de 0,19%, soit 129 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,9%, soit 494 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



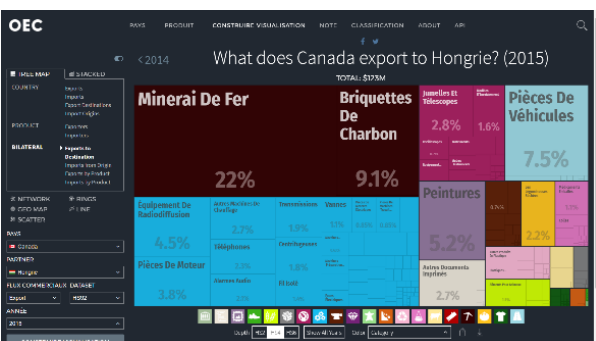
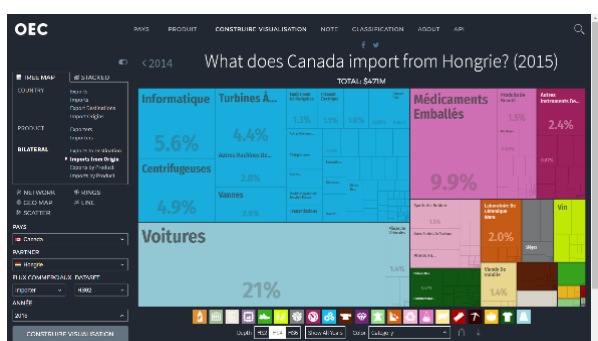
2. République tchèque

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la République tchèque est de 0,15%, soit 206 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,28%, soit 417 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



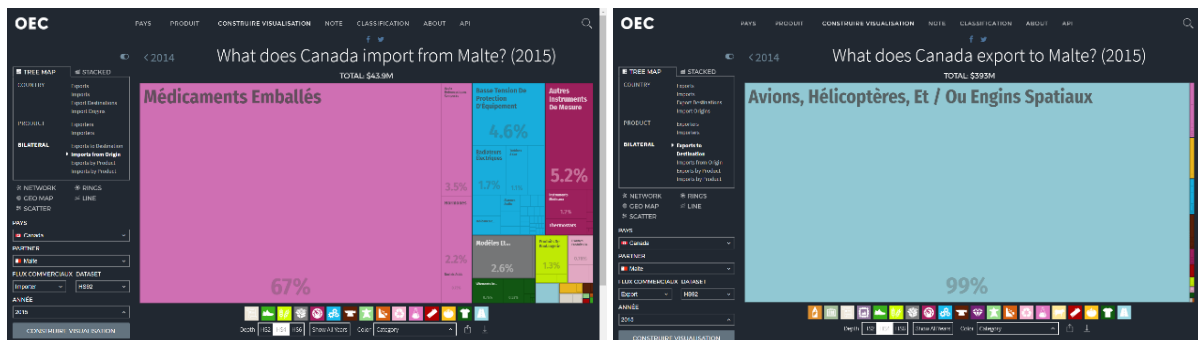
3. Hongrie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Hongrie est de 0,14%, soit 123 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,48%, soit 471 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



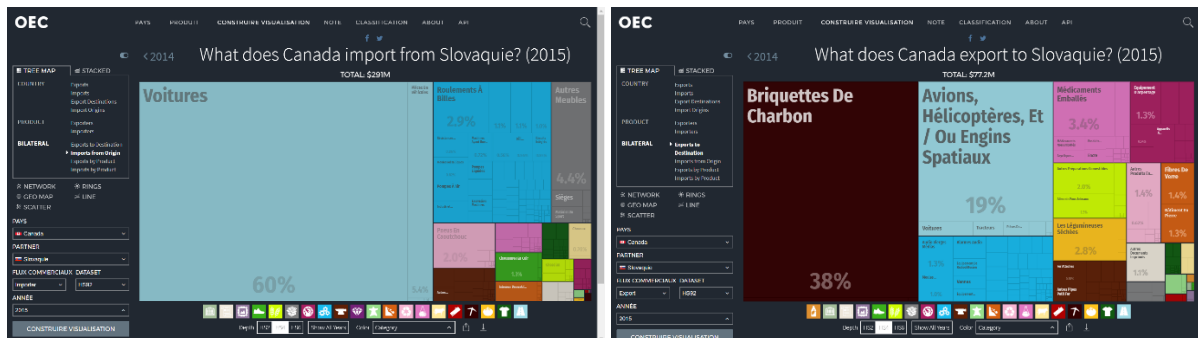
4. Malte

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de Malte est de 3,17%, soit 393 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,92%, soit 439 millions de USD. Sa balance commerciale est négative.



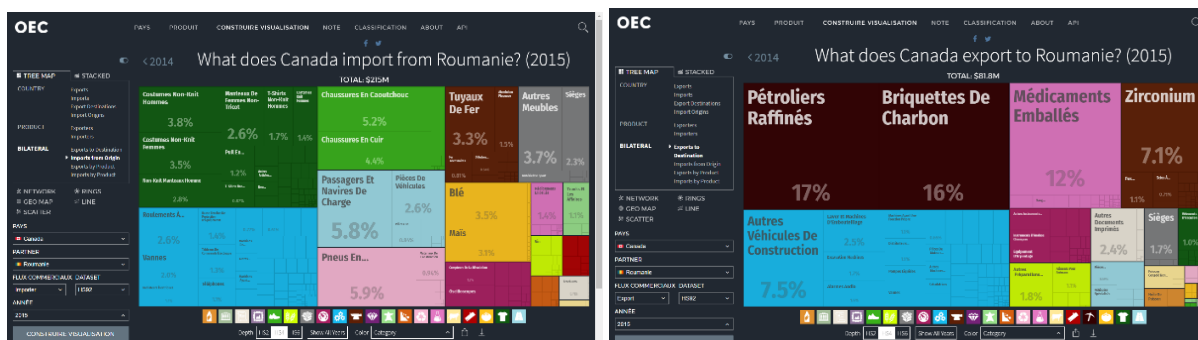
5. Slovaquie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Slovaquie est de 0,11%, soit 77,2 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,42%, soit 291 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



6. Roumanie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Roumanie est de 0,12%, soit 81,8 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,35%, soit 215 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



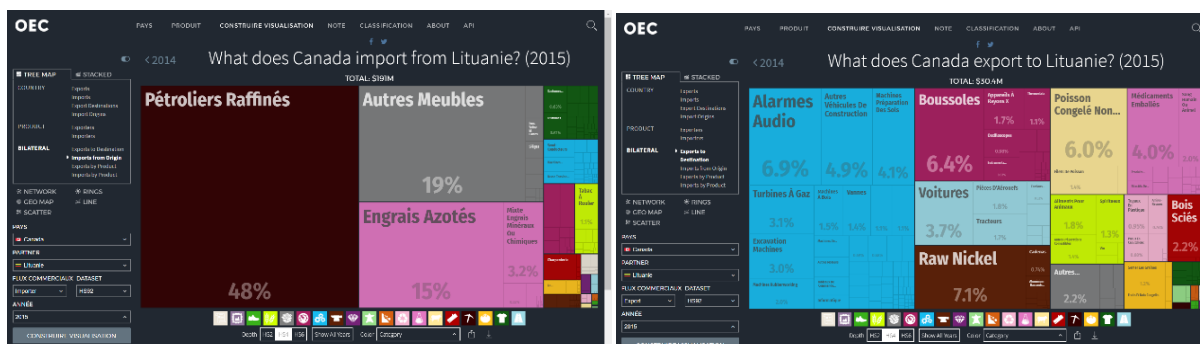
7. Grèce

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Grèce est de 0,21%, soit 97,7 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,68%, soit 186 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



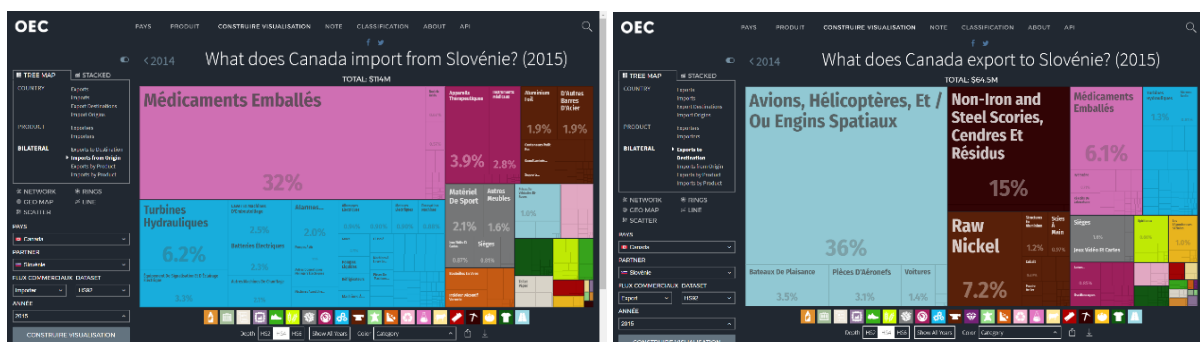
8. Lituanie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Lituanie est de 0,11%, soit 30,4 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,42%, soit 114 millions de USD. La balance commerciale de la Lituanie est positive.



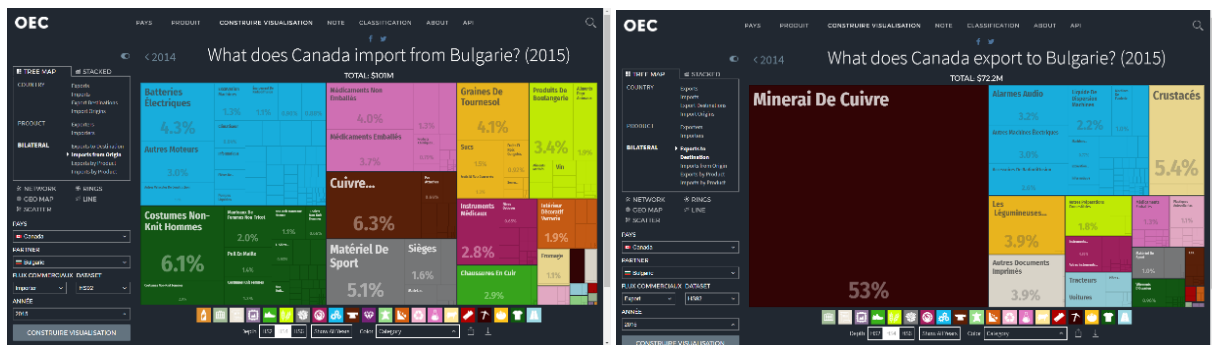
9. Slovénie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Slovénie est de 0,24%, soit 64,5 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,42%, soit 114 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



10. Bulgarie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Bulgarie est de 0,25%, soit 72,2 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,38%, soit 101 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



11. Estonie

En 2015, les exportations vers le Canada, par rapport aux exportations totales de l'Estonie, valent 0,71%, soit 95 millions de USD. L'équivalent pour les importations est de 0,16% soit 23,9 millions de USD. Sa balance commerciale est positive.



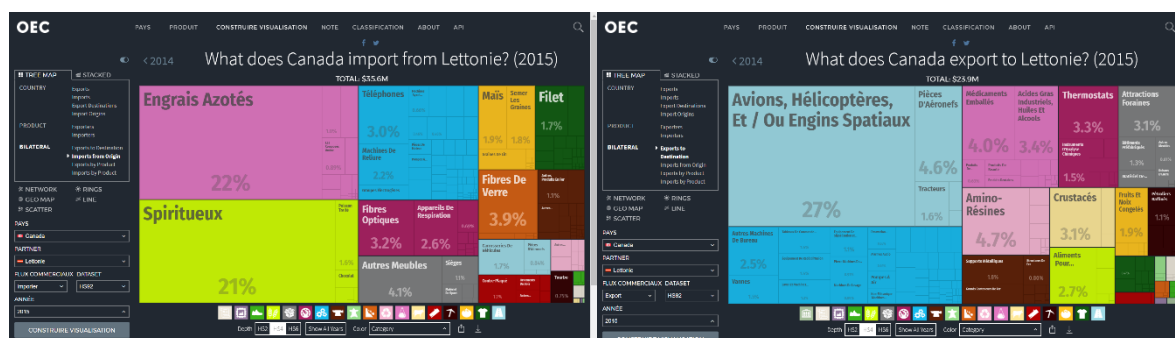
12. Croatie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Croatie est de 0,33%, soit 35,4 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,17%, soit 42 millions de USD. L'importance du commerce des biens entre les deux pays est minime. Sa balance commerciale est positive.



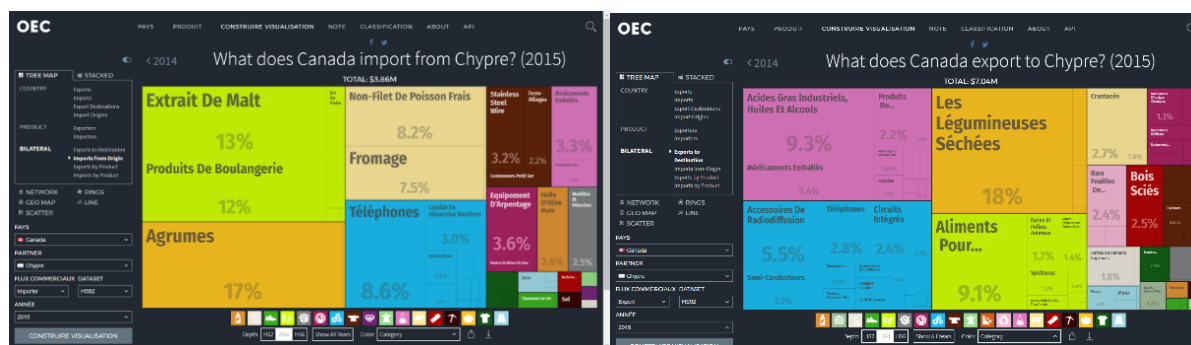
13. Lettonie

En 2015, la part des importations du Canada des importations totales de la Lettonie est de 0,31%, soit 23,9 millions de USD. L'équivalent pour les exportations est de 0,16%, soit 35,6 millions de USD. L'importance du commerce des biens entre les deux pays est minime. Sa balance commerciale est positive.

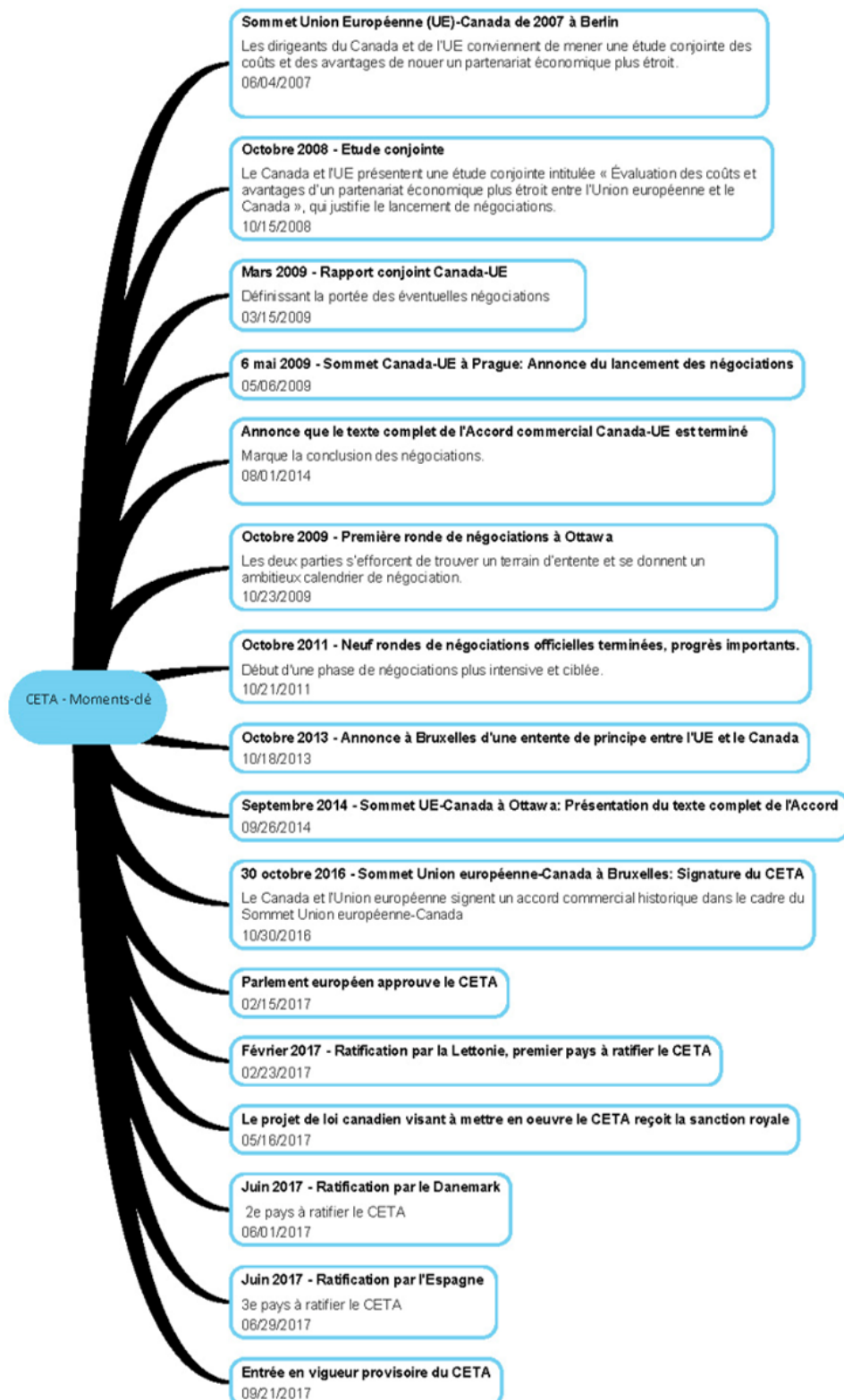


14. Chypre

En 2015, les importations du Canada représentent 0,1% des importations totales de Chypre, le même taux vaut pour les exportations. Ce marché est relativement inintéressant pour les deux parties (Chypre et Canada). Le Canada exporte pour 7 millions de USD en Chypre, tandis qu'il importe pour 3,86 millions de USD de biens venant de l'île. Il est peu probable que la Chypre soit source de blocage ou de revendications fortes lors des négociations et surtout de la ratification par les Etats membres. Sa balance commerciale est négative.



6. Ligne du temps des événements-clé du CETA



7. Vue d'ensemble du CETA

Box 1-1 – Overview of the CETA agreement

The CETA agreement introduced changes in a number of areas of Canada's economic relations with the European Union. Broadly outlined, these include,

- Trade in goods
 - Most tariffs will be eliminated
- Trade in services
 - Reduces non-tariff barriers in many service sectors and professions
- Investment
 - Investments and investors treated in non-discriminatory manner
- Government procurement
 - Opens both markets with some notable exceptions
- Intellectual property
 - Enhances protection, extends market exclusivity for pharmaceuticals
- Dispute settlement
 - Creates a Dispute Settlement mechanism, and panels for a number of sectors
- Sustainable development, environment and labour
 - Provides for exceptions for policies in these areas

Source : Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017, p. 6.

8. Membres de l'OMC

L'OMC compte 164 pays membres. Le Canada et l'Union européenne en font partie.

Légende

Vert: pays membres

Jaune: observateurs

Gris : non-membres



Source : WTO, 2017.

9. Variation des échanges selon les catégories de biens.

Change in exports of goods				
Units, per cent	Bilateral exports		World exports	
	Canada	EU	Canada	EU
Agriculture, forestry and fishing	31.6	5.2	1.2	-0.3
Food & beverages	63.1	30.5	2.7	0.2
Energy	3.5	4.6	-0.1	0.0
Metals and minerals	3.6	6.3	0.6	-0.1
Textiles, apparel, footwear	84.9	98.6	6.1	0.5
Chemicals	12.9	5.1	0.7	0.0
Transport	12.5	19.5	0.7	0.1
Manufacturing	9.7	4.9	0.1	0.0
Overall trade in goods	9.3	12.6	0.56	0.04
Memo: Change in GDP	0.16	0.02		

Note: These are results relative a baseline with growth. So a negative number result means that sector does not grow as rapidly as in the baseline. More detail is available in Appendix A.

Annexe 9 - Variation des exportations de biens, en pourcent

Source : Office of the Parliamentary Budget Officer, 2017, p. 13.

10. Réduction de droits de douane dans le temps, pour les biens

Timeline of Tariff Elimination (per cent)					
	Weighted Average Tariff Rates				
	Prior to CETA	2016	2018	2020	2022
Agriculture	4.9	0.3	0.3	0.3	0.2
Food, beverage, and tobacco	9.1	0.2	0.1	0.1	0.0
Primary metals	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Chemicals, rubber, and plastics	4.8	0.0	0.0	0.0	0.0
Wood products	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Industrial machinery and equipment	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Computers and electronics	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Motor vehicles and parts	6.6	6.6	4.1	2.1	0.0
Aircraft and parts	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Other transportation equipment	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Other consumer goods	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0

Sources: WTO; The Conference Board of Canada.

Source: Chu & Goldfarb, 2015.

11. Pays tiers

Le CETA a des points communs avec les méga-accords régionaux (*il satisfait deux des trois conditions ; il est négocié par trois ou plusieurs pays (on prend l'UE comme les 28 pays, et le Canada, un ensemble supérieur à trois pays, il couvre bien plus que les thèmes couverts par l'OMC, mais le Canada et l'UE ne valent pas 25% ou plus du commerce mondial, ils sont au-dessous de cette valeur*), c'est pourquoi l'étude de l'impact de ces méga-accords sur les pays tiers peut donner un aperçu des impacts potentiels du CETA sur ces pays (Draper, 2017).

Ces méga-accords régionaux peuvent avoir un impact sur des pays à bas revenus. Le premier est l'effet direct que peuvent avoir ces accords sur l'accès préférentiel de pays en développement aux marchés européens et américains, une préférence qui n'est pas accordée à des pays à revenus moyens et élevés. Les préférences tarifaires diminuent de manière significative, suite aux diminutions constantes de droits de douane à l'importation dans le monde depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Certains pays en développement peuvent subir une érosion des préférences et une concurrence accrue suite au détournement des échanges (trade diversion) des parties à des méga-accords régionaux. Le second est l'impact des règles d'origine associées aux méga-accords préférentiels (PTAs) sur les non-membres à ces accords. Les règles d'origine déterminent quels producteurs, qu'ils fassent partie de la

zone PTA ou non, bénéficient des préférences tarifaires négociées. C'est probablement au travers un détournement des investissements que l'impact se montrera, puisque les producteurs chercheront à relocaliser leur production au sein des membres du PTA afin de ne pas être affectés négativement par les exigences des règles d'origine. Troisièmement, ces méga-accords permettent de diminuer les mesures non-tarifaires et l'harmonisation de normes, ce qui pourra soit augmenter soit diminuer les coûts à l'exportation pour les pays en développement.

La réduction de mesures non-tarifaires entre les membres d'accords méga-régionaux peut être tant bénéfique que nuisible pour les non-membres (World Economic Forum, 2014--). Les pays en développement pourraient bénéficier de l'adhésion aux normes de durabilité et autres normes, qui pourraient se transmettre domestiquement. Cet « effet réforme » pourrait, par exemple, transmettre de meilleures conditions de travail, une meilleure protection de l'environnement, etc.

Enfin, les méga-accords PTA peuvent impacter directement les politiques commerciales dans les pays en développement, au travers de la « libéralisation concurrentielle » (*competitive liberalisation*). En effet, ce qui a été négocié dans ces accords de taille pourrait être traduit dans le contexte de l'OMC, pour une adoption potentielle de nouvelles normes au niveau multilatéral. Une réponse de non-membres à des accords méga-régionaux est de négocier leurs propres PTAs d'envergure, ou des accords bilatéraux. Cette libéralisation concurrentielle peut mener à une fragmentation accrue des marchés globaux, avec des normes différentes pour de grands groupes régionaux. Ces accords peuvent mitiger le détournement des échanges et des investissements, mais peuvent aussi créer des complications additionnelles pour les transactions commerciales globales, si les économies émergentes sont réticentes à l'adoption des nouvelles « disciplines » qu'ils contiennent.

Bien que nous ayons traité de méga-accords régionaux, le CETA est significatif même s'il n'en est pas un en soi. Les impacts potentiels mis en avant s'appliquent au CETA dans une moindre mesure.

12. Figures, graphes, graphiques et tableaux

Figures

Figure 1

Accords commerciaux de l'UE avec des pays tiers

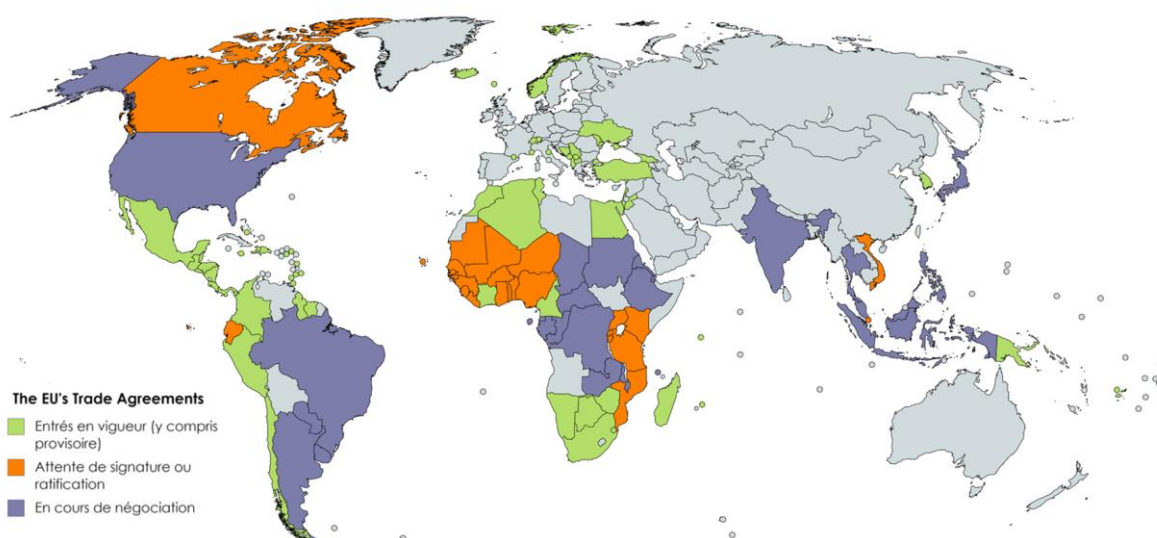


Figure 1 - Accords commerciaux de l'UE

Source : European Parliament, 2017a.

Légende

Accords entrés en vigueur (même provisoirement)

Albania	Costa Rica	Guatemala	Liechtenstein	Panama	Suriname
Algeria	Côte d'Ivoire	Guyana	Madagascar	Papua New Guinea	Swaziland
Andorra	Dominica	Haiti	Mauritius	Peru	Switzerland
Antigua and Barbuda	Dominican Republic	Honduras	Mexico	Saint Kitts and Nevis	Trinidad and Tobago
Bahamas	Egypt	Iceland	Moldova	Saint Vincent and the Grenadines	Tunisia
Barbados	El Salvador	Israel	Monaco	San Marino	Turkey
Belize	Faroe Islands	Jamaica	Montenegro	Serbia	Ukraine
Bosnia and Herzegovina	Fiji	Jordan	Morocco		Zimbabwe
Botswana	Former Yugoslav Republic of Macedonia	Kosovo (under UNSCR 1244/99)	Namibia	Seychelles	
Cameroon	Macedonia		Nicaragua	South Africa	
Chile	Georgia	Lebanon	Norway	South Korea	
Colombia	Grenada	Lesotho	Palestine	St. Lucia	

■ Attente de signature ou de ratification

Benin	Guinea-Bissau	Senegal
Burkina Faso	Kenya	Sierra Leone
Burundi	Liberia	Singapore
Canada – attente de ratification par les	Mali	Tanzania
Etats membres de l'UE uniquement		
Cape Verde	Mauritania	Togo
Ecuador	Mozambique	Uganda
Gambia	Niger	Vietnam
Ghana	Nigeria	
Guinea	Rwanda	

■ En cours de négociation

Argentina	Equatorial Guinea	Malawi	Thailand
Brazil	Eritrea	Malaysia	United States
Central African Republic	Ethiopia	Paraguay	Uruguay
Chad	Gabon	Philippines	Zambia
Comoros	India	Republic of Congo	
Democratic Republic of the Congo	Indonesia	Sao Tome and Principe	
Djibouti	Japan	Sudan	

Figure 2

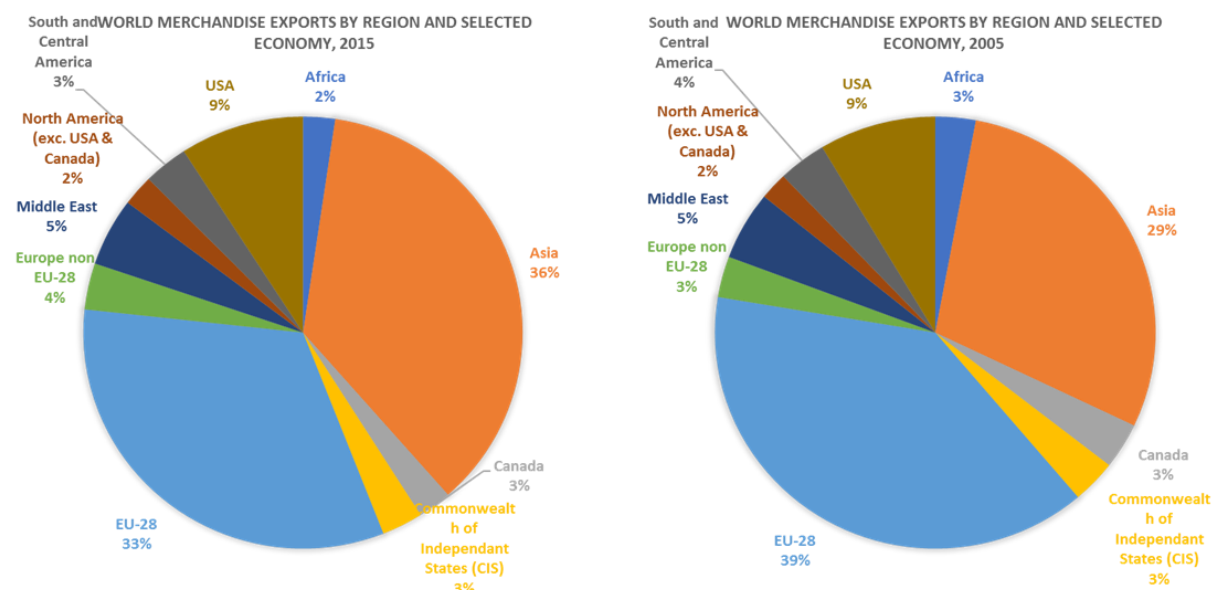


Figure 2 – Exportations mondiales de biens de pays ou régions, en 2005 et 2015

Source : graphes construits à partir des données du World trade statistical review (WTO, 2016).

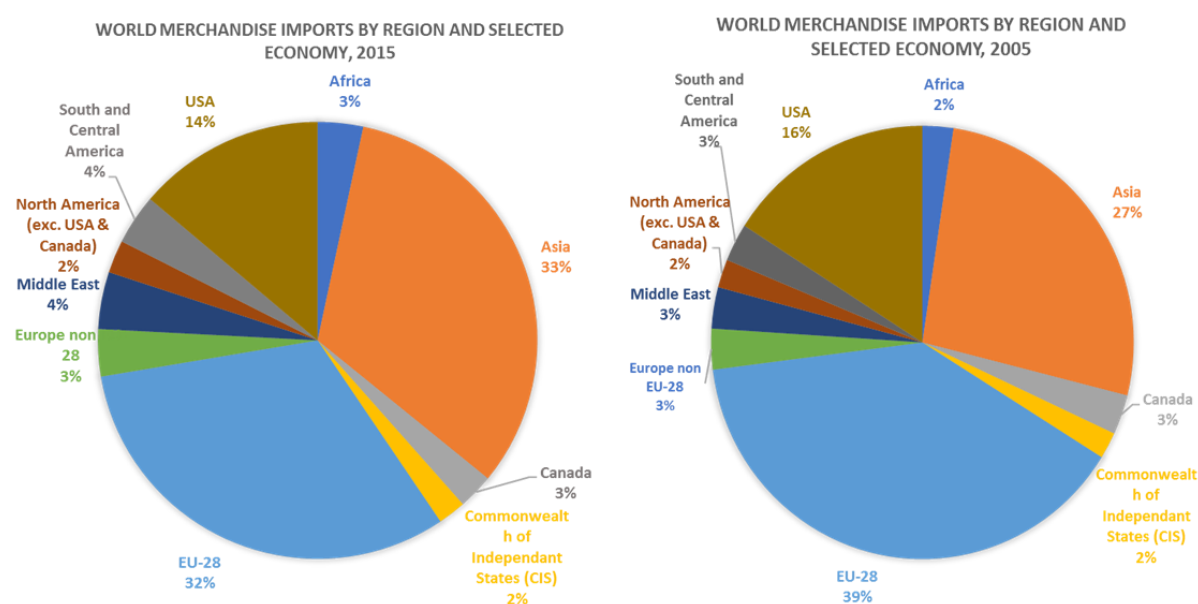
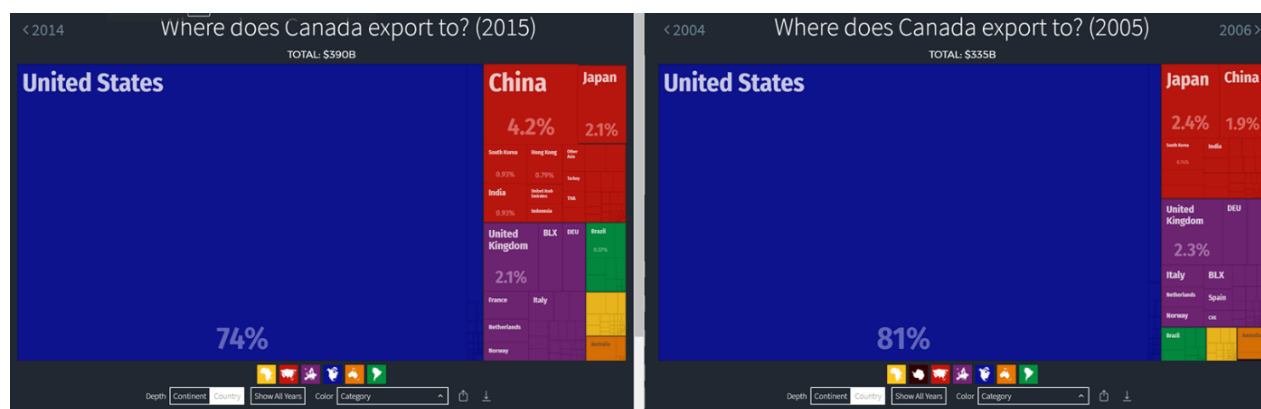
Figure 3*Figure 3 - Exportations mondiales de biens de pays ou régions, en 2005 et 2015**Source : Graphes construits à partir des données du World trade statistical review (WTO, 2016).***Figure 4***Figure 4 - Destinations des exportations canadiennes**Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.*

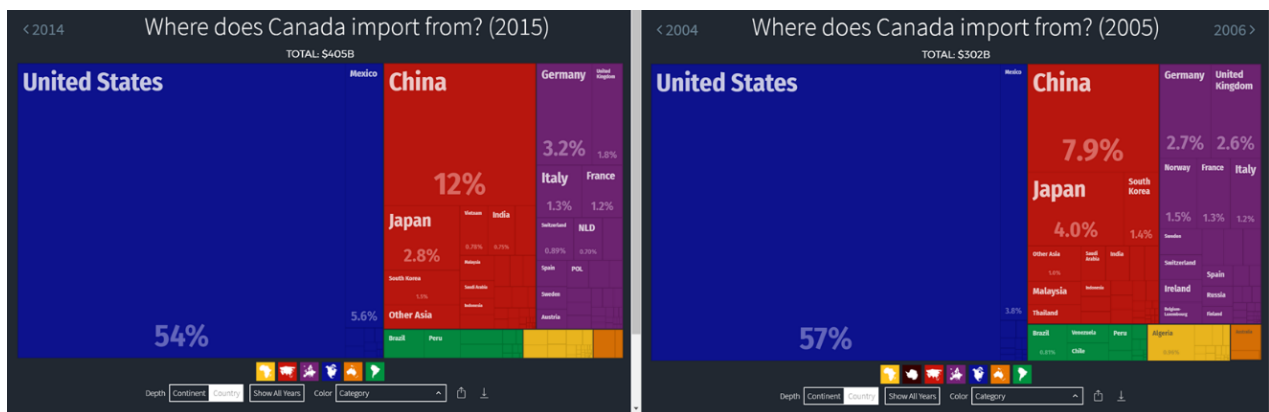
Figure 5

Figure 5 - Origines des importations canadiennes

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Figure 6

Figure 6 – Importations canadiennes totales par catégorie de produit, 2005 et 2015

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Figure 7

Economies by size of trade in commercial services, 2015

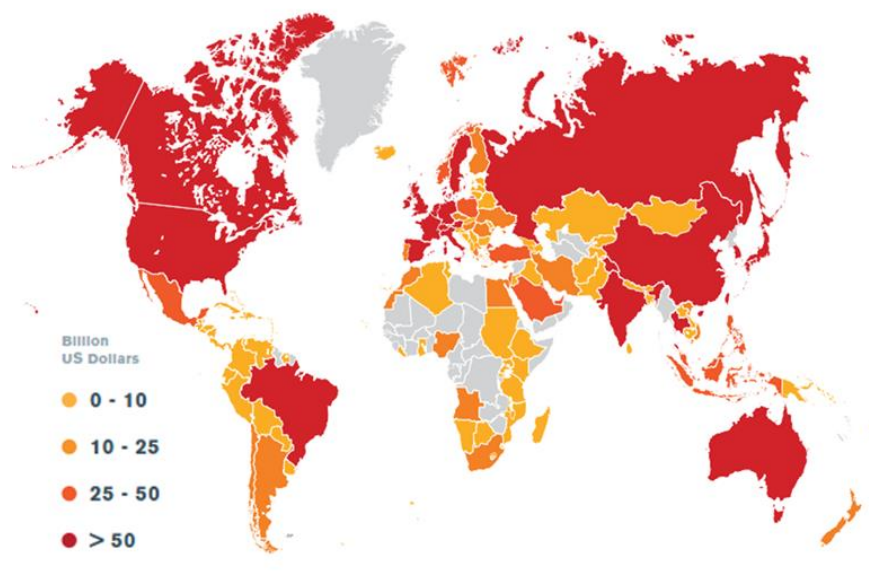


Figure 7 – Economies par importance du commerce des services, milliards de dollars américains, 2015

Source : WTO, 2016, p.15.

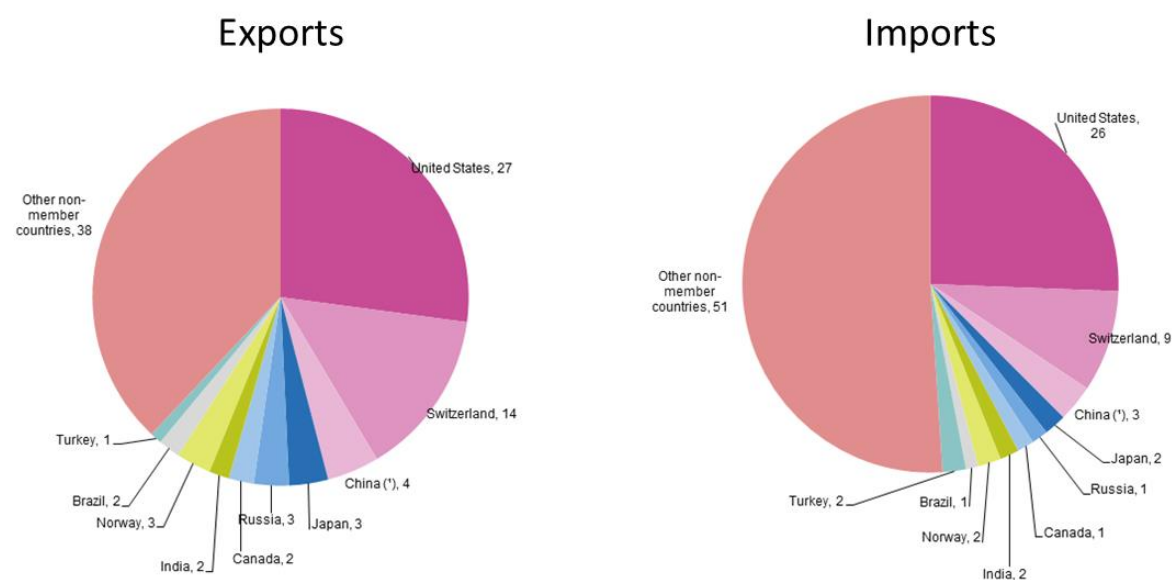
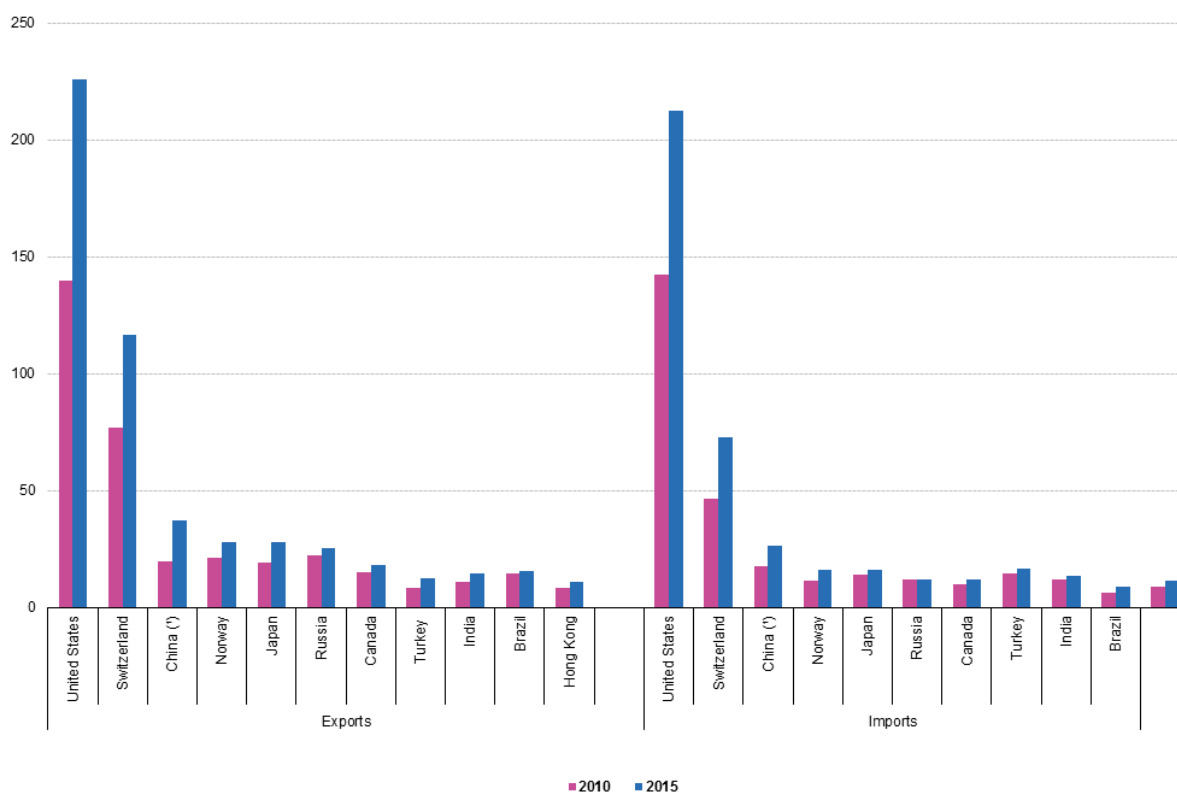
Figure 8

Figure 8 - Part du commerce international des services entre l'UE-28 et les Etats non membres de l'UE (extra UE), 2015 (%)

Source : Eurostat, 2017a

Figure 9

Note: Ranked on the average of exports and imports.
 (*) Excluding Hong Kong.
 Source: Eurostat (online data code: bop_jts6_det)

Figure 9- Commerce des services avec les Etats non membres de l'UE (extra-UE), UE-28, 2010 et 2015 (milliards d'euros)

Source : Eurostat, 2017a

Figure 10

Figure 10 - Exportations et importations de biens et services entre l'UE et le Canada, en 2015

Source : Construit à partir des données du Parlement européen, 2017, pp. 5-6.

Figure 11*Figure 11 - Origine (européenne) des importations du Canada, 2015 et 2005.**Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.***Figure 12***Figure 12 - Destinations (européennes) des exportations du Canada, 2015 et 2005.**Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.*

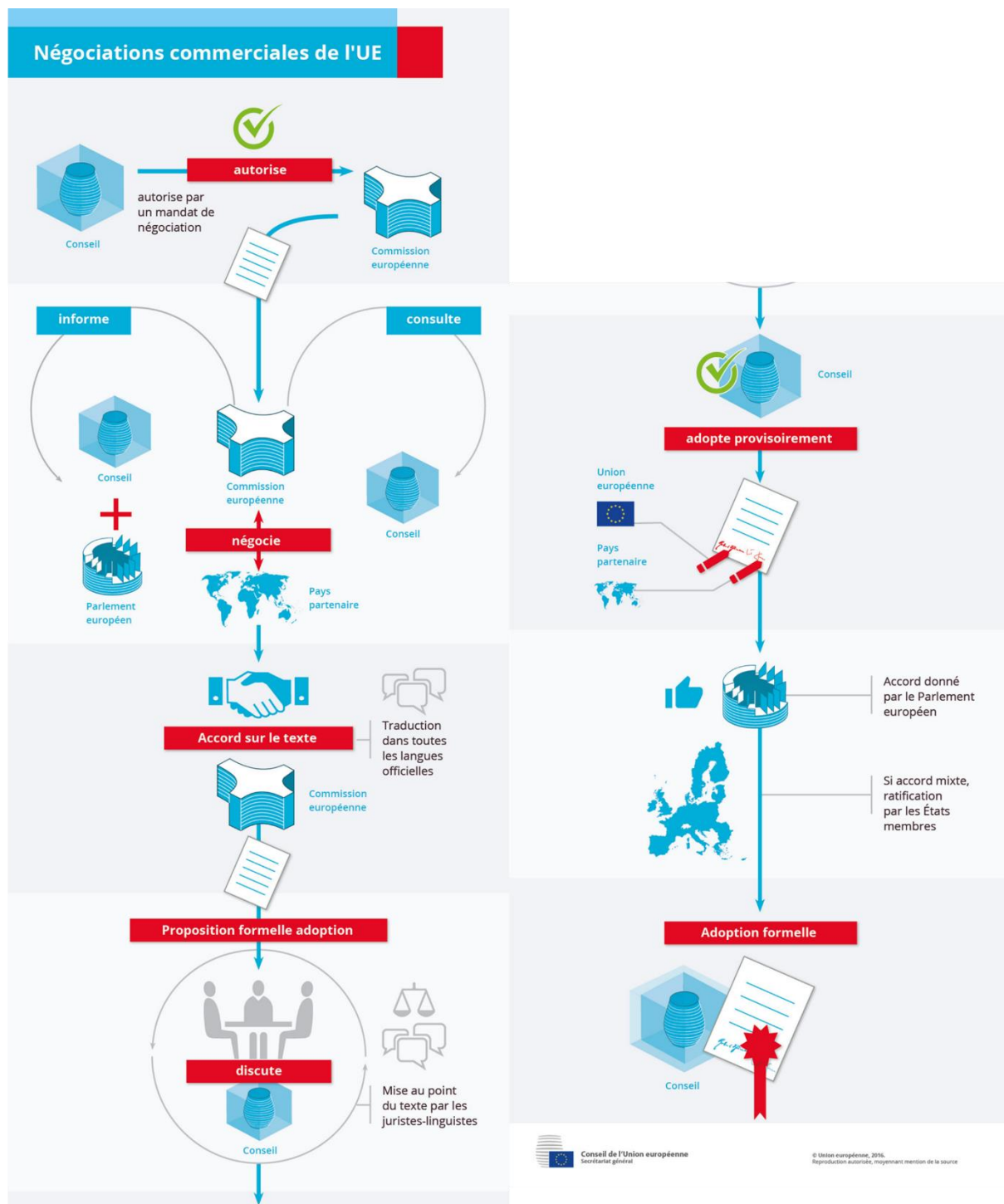
Figure 13

Figure 13 – Négociations commerciales de l'UE.

Source : Conseil européen, n.d.

Figure 14

Figure 14 – Pays vers lesquels le Canada exporte du maïs doux en 2015.

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

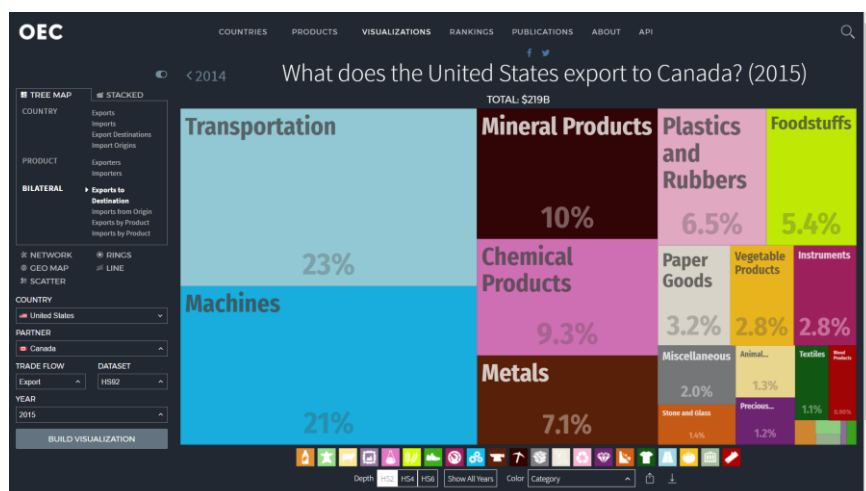
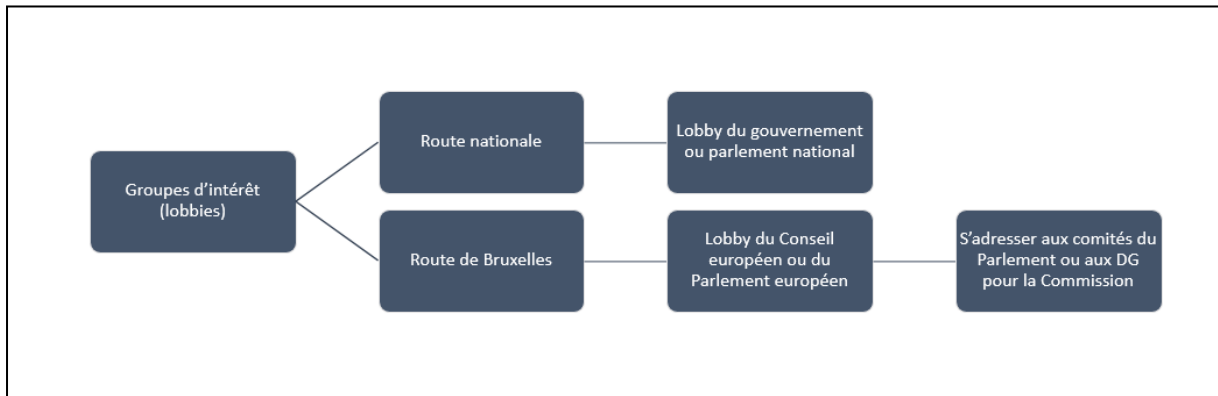
Figure 15

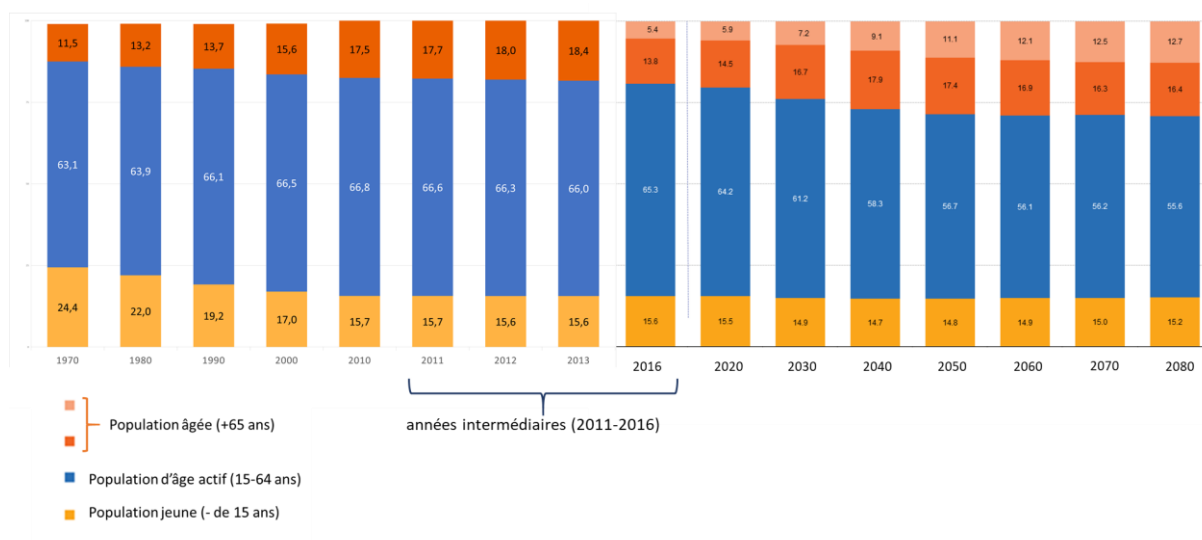
Figure 15 – Catégories de produits que les Etats-Unis exportent au Canada, 2015.

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Figure 16*Figure 16 - Routes possibles pour les lobbies dans l'Union européenne*

Graphes

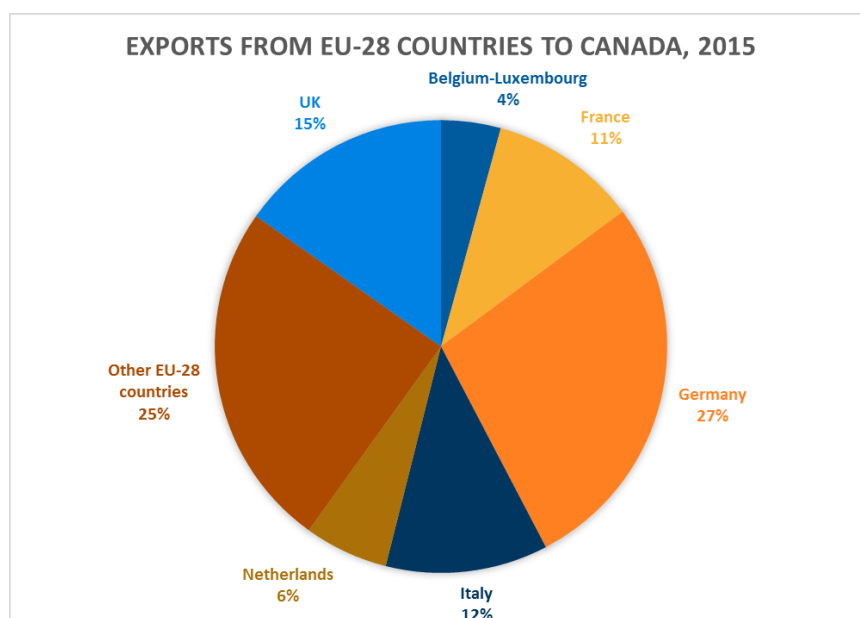
Graphe 1



Graphe 1 : Evolution de la structure de la population de l'UE-28, pourcentage (échelle : 100%) (1970-2013, prédictions de 2016 à 2080).

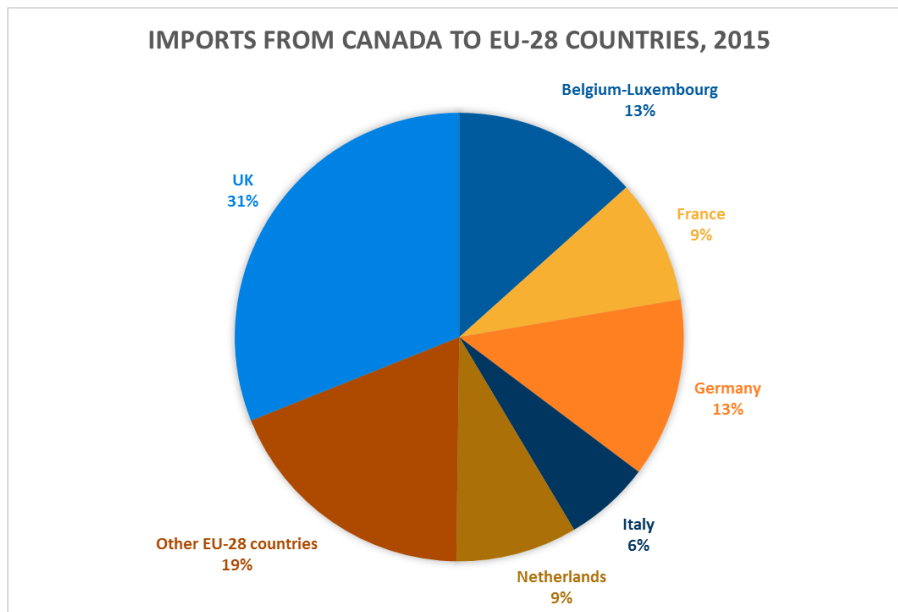
Source : Eurostat, 2017c

Graphe 2



Graphe 2 - Exportations des pays de l'UE vers le Canada en 2015, %

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

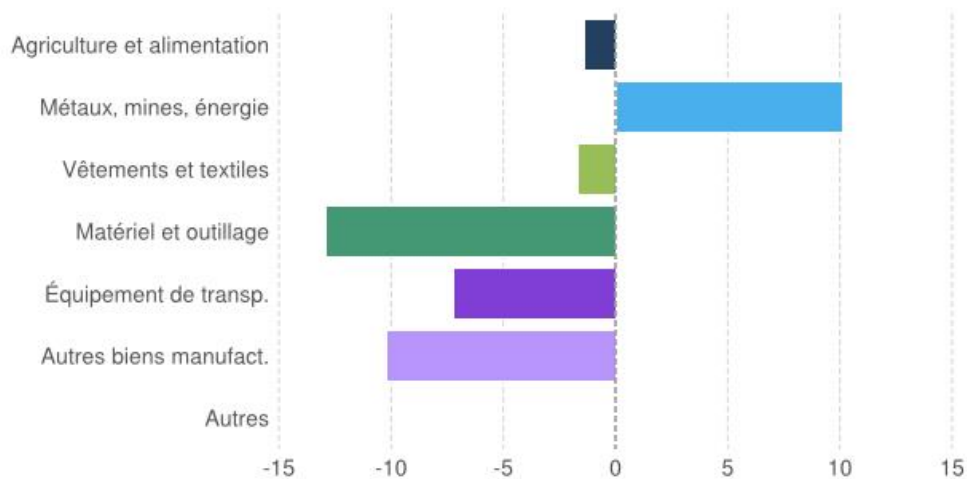
Graphe 3

Graphe 3 - Importations canadiennes vers les pays de l'UE en 2015, %

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Graphe 4**Solde commercial par catégorie de produits**

(milliards de \$)



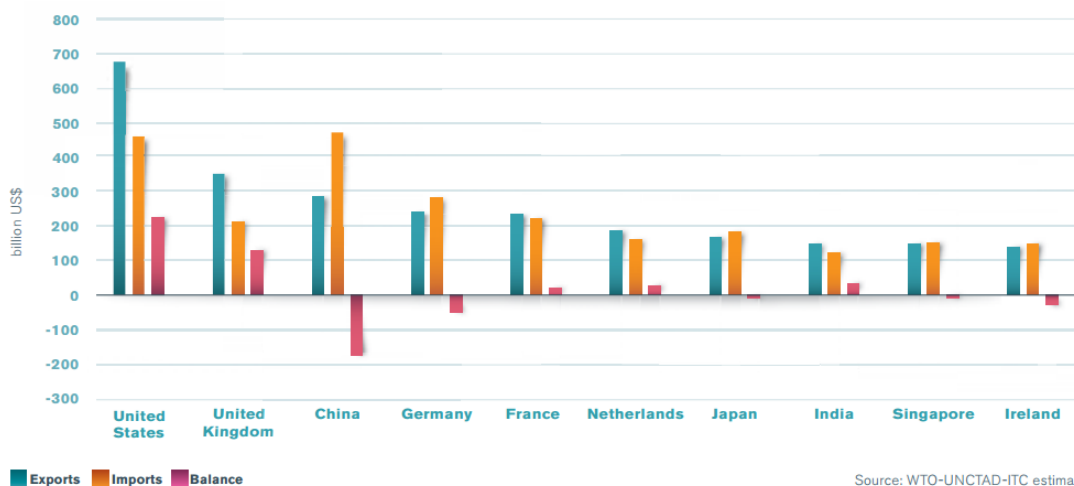
Graphe 4 – Solde commercial par catégorie de produits, milliards de dollars canadiens

Source : Lambert-Racine, 2016

Graphe 5

Chart 5.6:

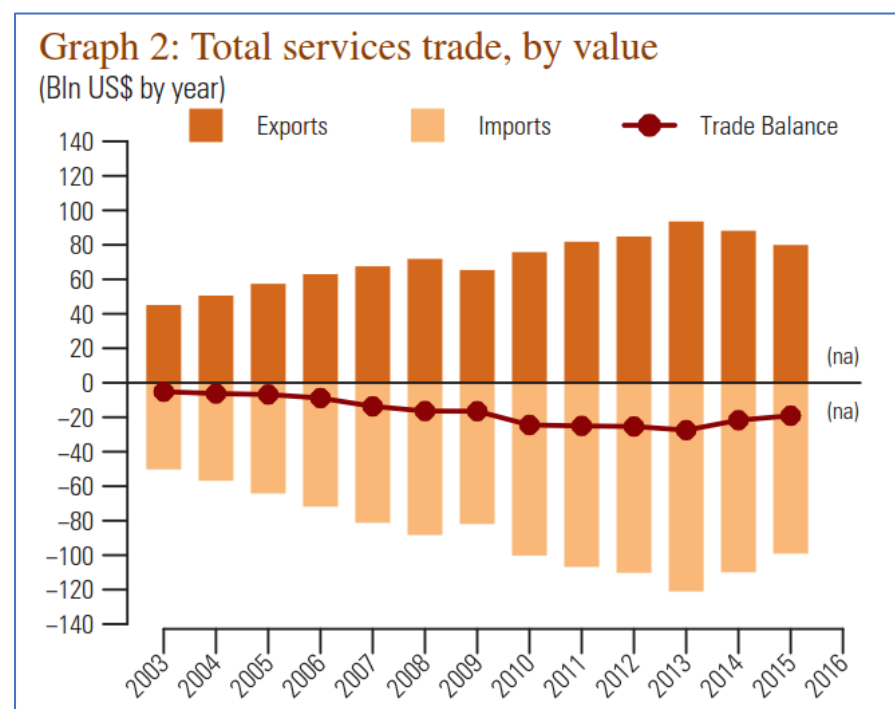
Leading traders of commercial services, 2015
(US\$ billion and annual percentage change)



Graphe 5 – Top 10 des pays leaders en commerce des services, 2015, milliards d'USD

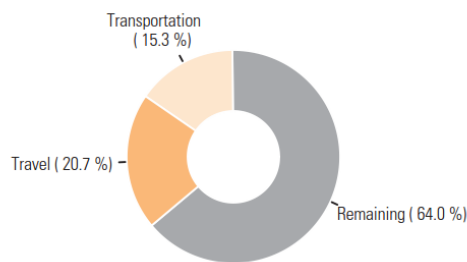
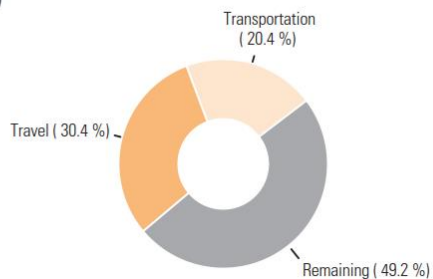
Source : WTO, 2016, p. 49

Graphe 6



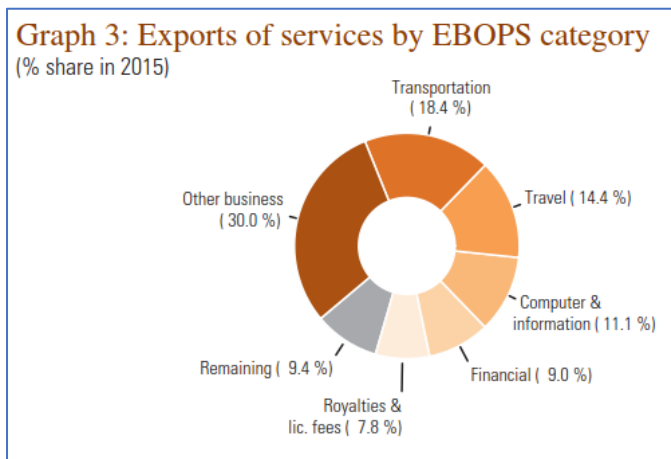
Graphe 6 - Commerce total des services du Canada, par valeur (milliard d'USD par an)

Source : Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 124.

Graphe 7**Graph 3: Exports of services by EBOPS category**
(% share in 2015)*Graphe 7 - Exportations des services du Canada par catégorie**Source: Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 124.***Graphe 8****Graph 6: Imports of services by EBOPS category**
(% share in 2015)*Graphe 8 - Importations des services au Canada par catégorie**Source: Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 125.***Graphe 9****Graph 2: Total services trade, by value**

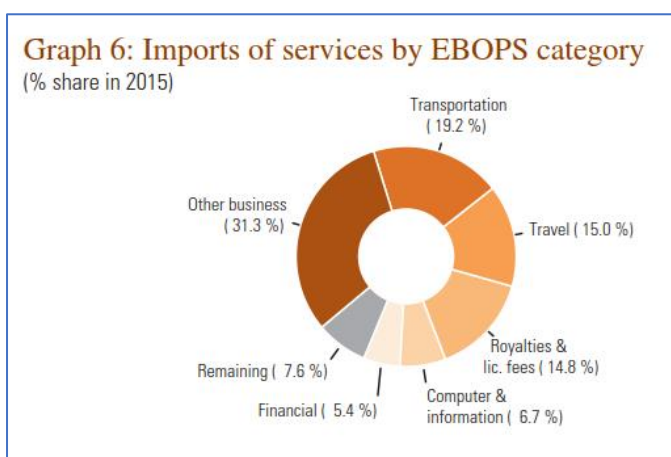
(Bln US\$ by year)

*Graphe 9 - Commerce total des services de l'Union européenne, par valeur (milliard d'USD par an)**Source: Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 410.*

Grappe 10

Grappe 10 - Exportations des services de l'UE par catégorie

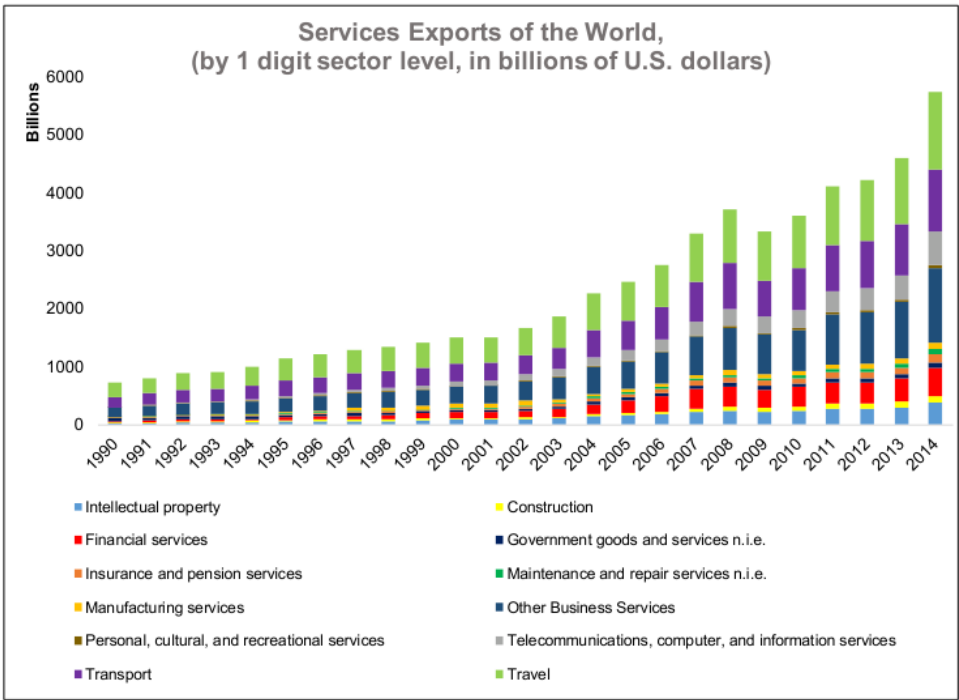
Source: Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 410.

Grappe 11

Grappe 11 - Importations des services dans l'UE par catégorie

Source: Department of Economic and Social Affairs, 2017, p. 411.

Graphe 12



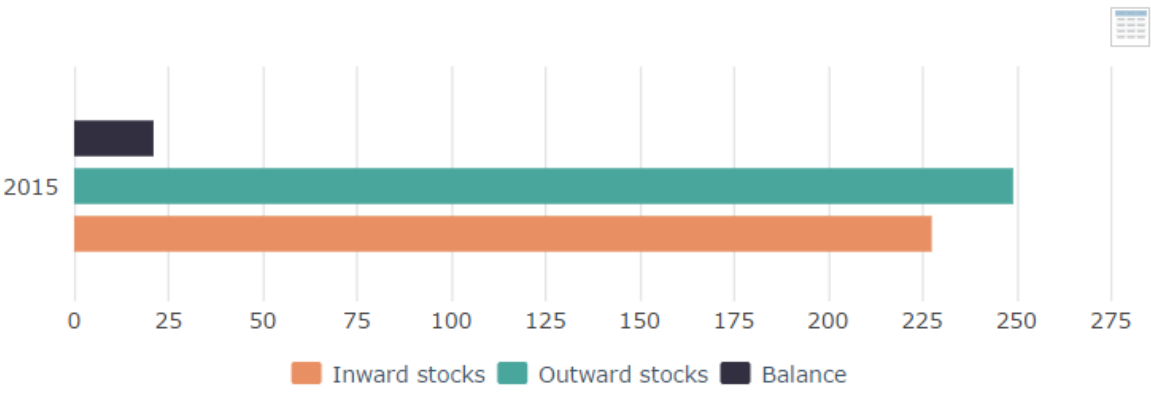
Sources: BPM6, and authors' calculations.

Graphe 12 - Exportations mondiales de services par secteur

Source : International Monetary Fund, 2017, p. 22.

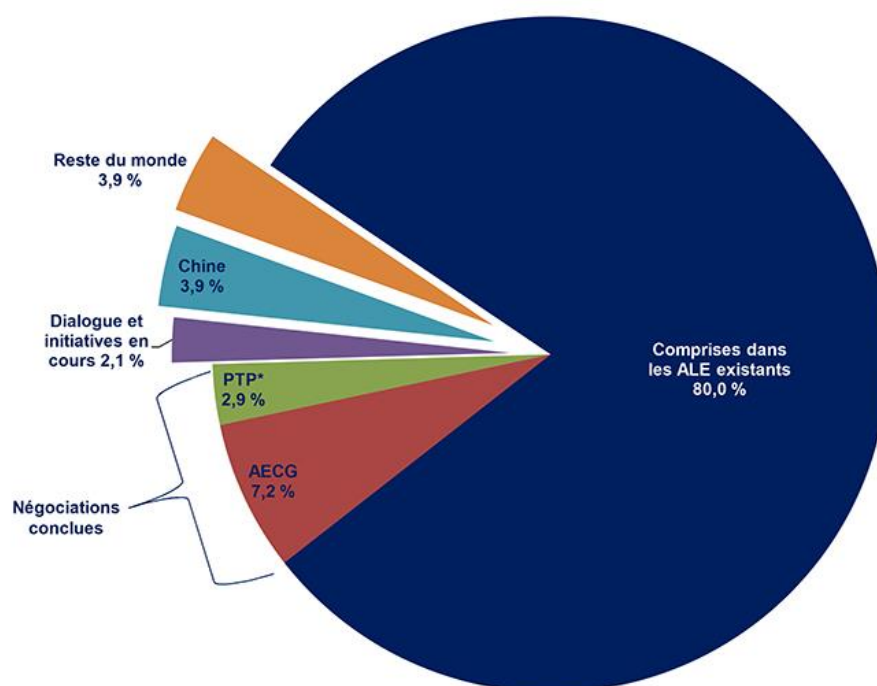
Graphe 13

EU-Canada: Foreign direct investment



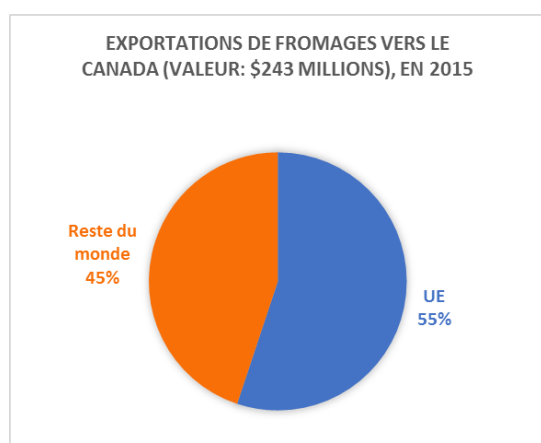
Graphe 13 - IDE Union européenne-Canada, 2015, milliards d'euros.

Source : European Commission, 2017e.

Graphe 14

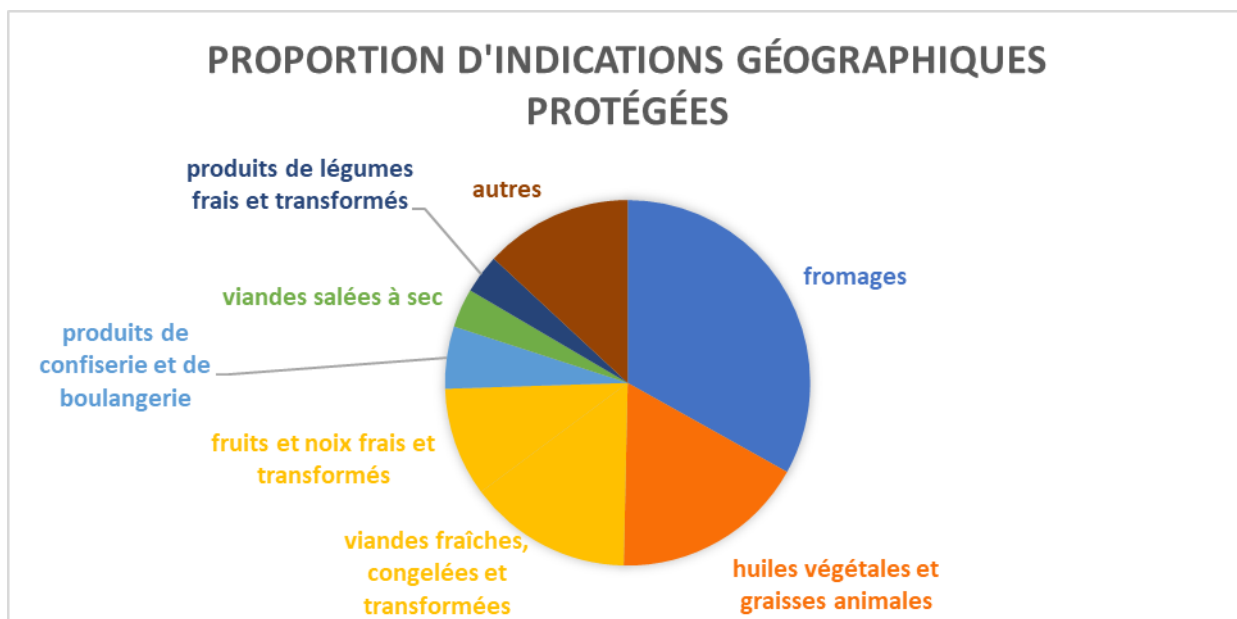
Graphe 14 - Exportations de marchandises canadiennes, 2015.

Source : Gouvernement du Canada, 2016a.

Graphe 15

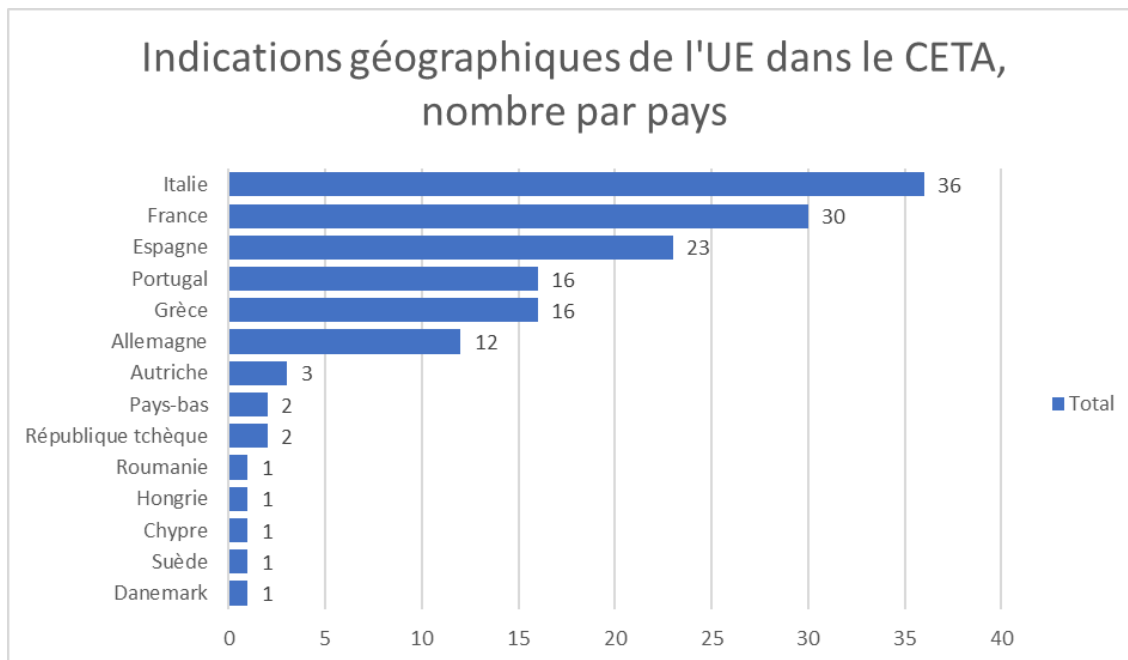
Graphe 15 – exportations de fromages vers le Canada en 2015.

Source : The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Graphe 16

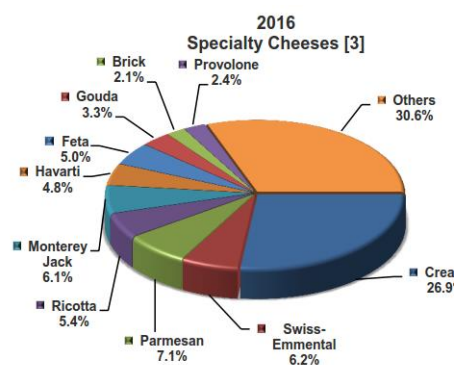
Graphe 16 – Proportion d'indications géographiques de l'UE dans le CETA, par catégorie de produit.

Source : Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, Annexe A-20.

Graphe 17

Graphe 17 - Indications géographiques de l'UE dans le CETA, nombre par pays.

Source : Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part

Graphe 18

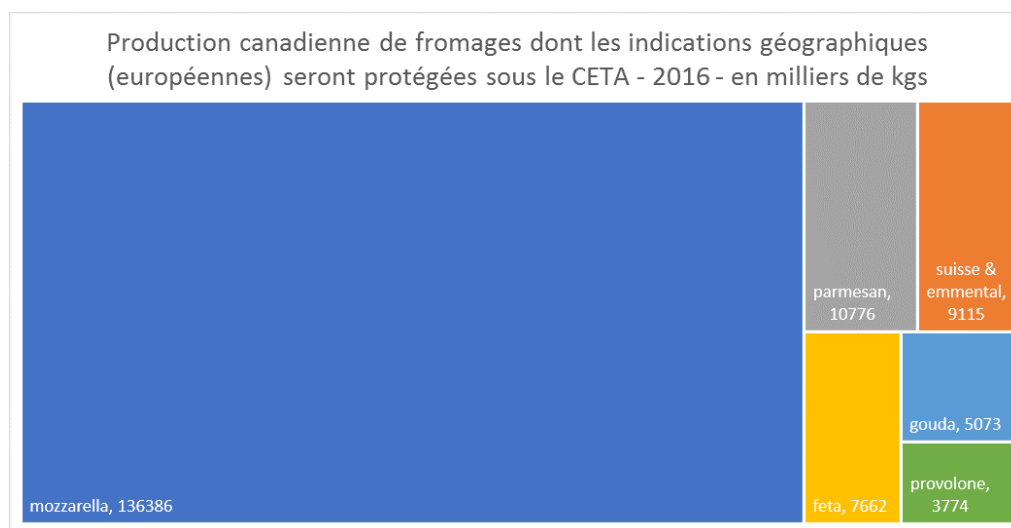
[1] Includes pizza cheese and cheese used in the making of proces

[2] Includes confidential data and cheeses not reported by category

[3] Graphic excludes mozzarella, cheddar and cottage cheese

Graphe 18 - Production – Fromage par variété Canada.

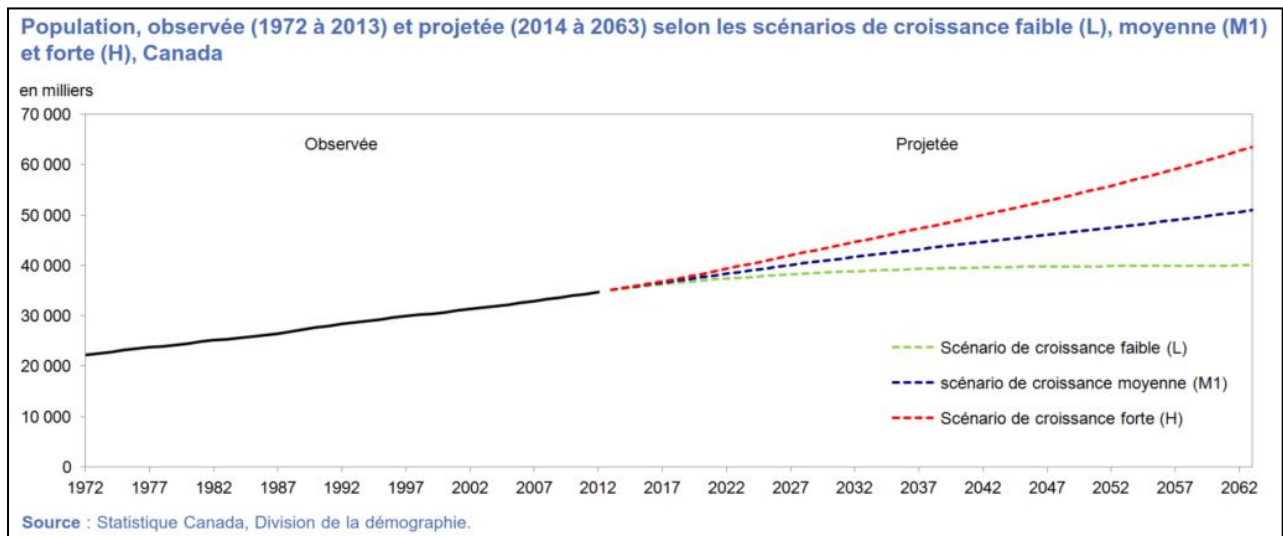
Source : Centre canadien d'information laitière, 2017.

Graphe 19

Graphe 19 - Production canadienne de fromages dont les indications géographiques (européennes) seront protégées sous le CETA, 2016, milliers de kgs.

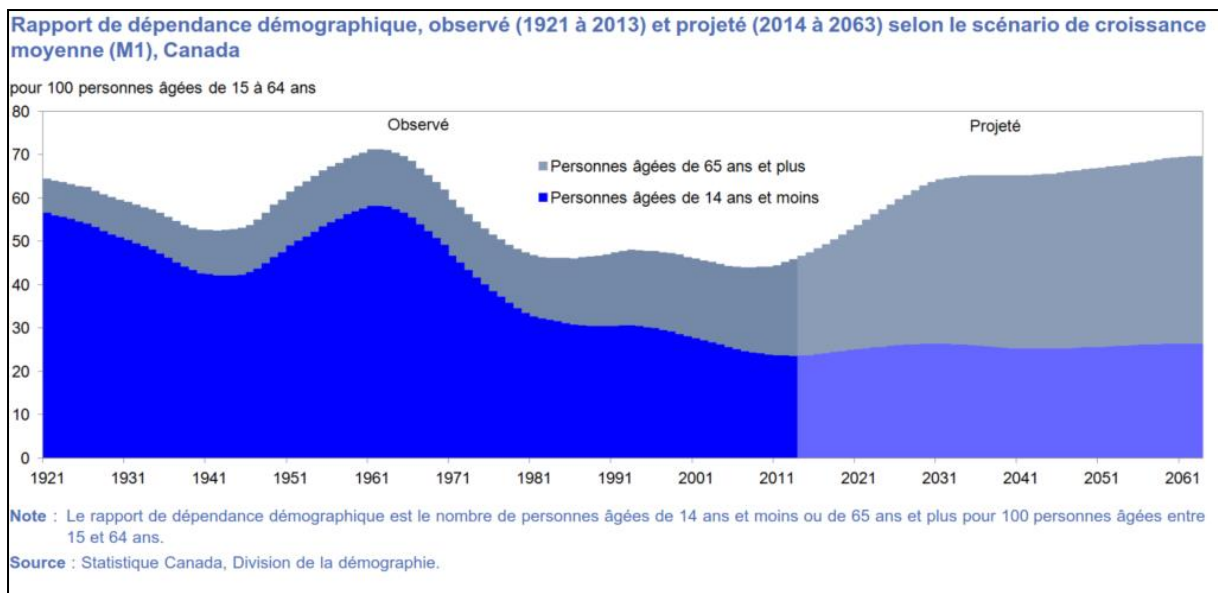
Source : Créé à partir des données du Centre canadien d'information laitière, 2017.

Graphiques

Graphique 1

Graphique 1 – Population, observée (1972 et 2013) et projetée (2014 à 2063) selon les scénarios de croissance faible (L), moyenne (M1) et forte (H), Canada.

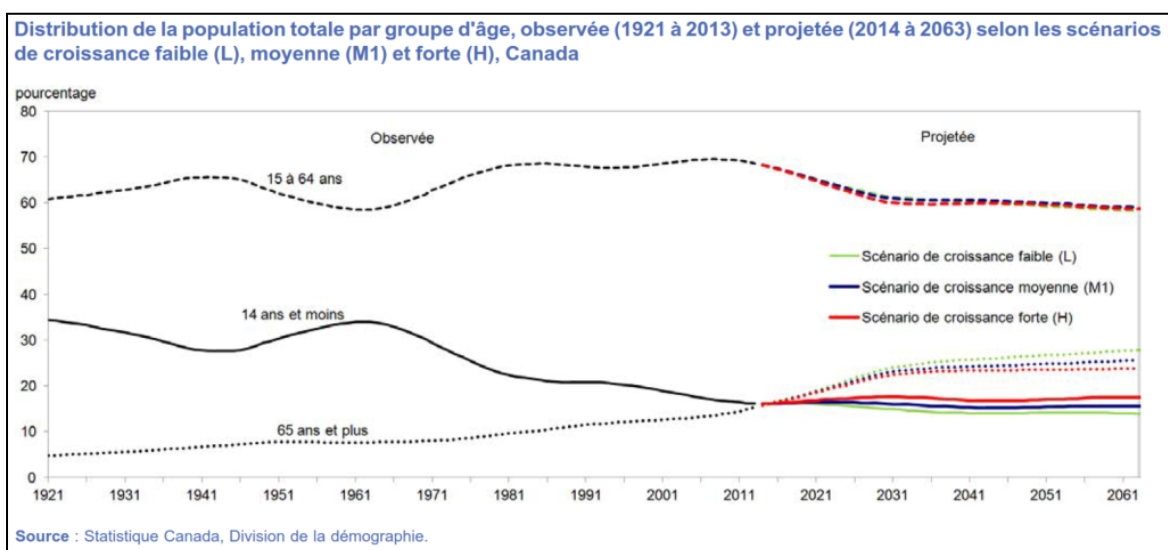
Source : Bohnert et al., 2015, p.7.

Graphique 2

Graphique 2 – Rapport de dépendance démographique, observé (1921 à 2013 et projeté (2014 à 2063) selon le scénario de croissance moyenne (M1), Canada.

Source : Bohnert et al., 2015, p.14.

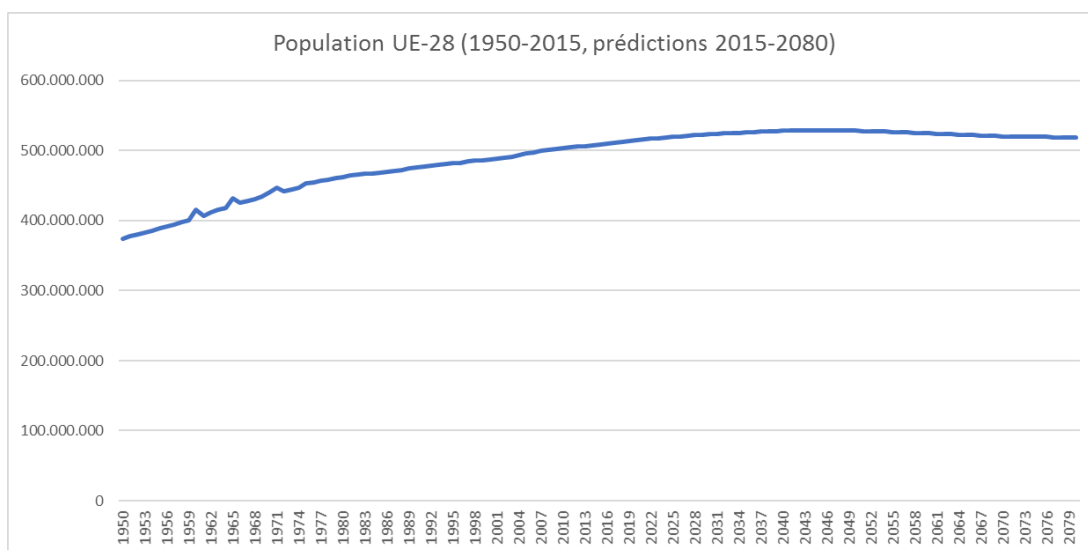
Graphique 3



Graphique 3 – Distribution de la population totale par groupe d'âge, observée (1921 à 2013) et projetée (2014 à 2063), selon les scénarios de croissance faible (L), moyenne (M1) et forte (H), Canada.

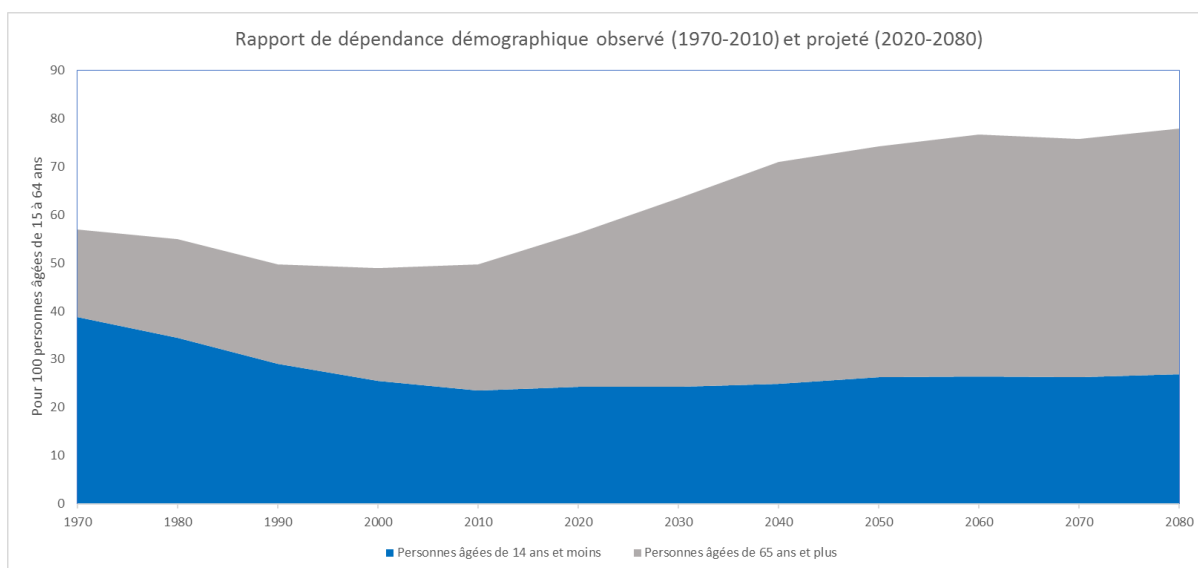
Source : Bohnert et al., 2015, p.14.

Graphique 4



Graphique 4 : Population de l'Union européenne 1950-2015, prédictions 2015 à 2080

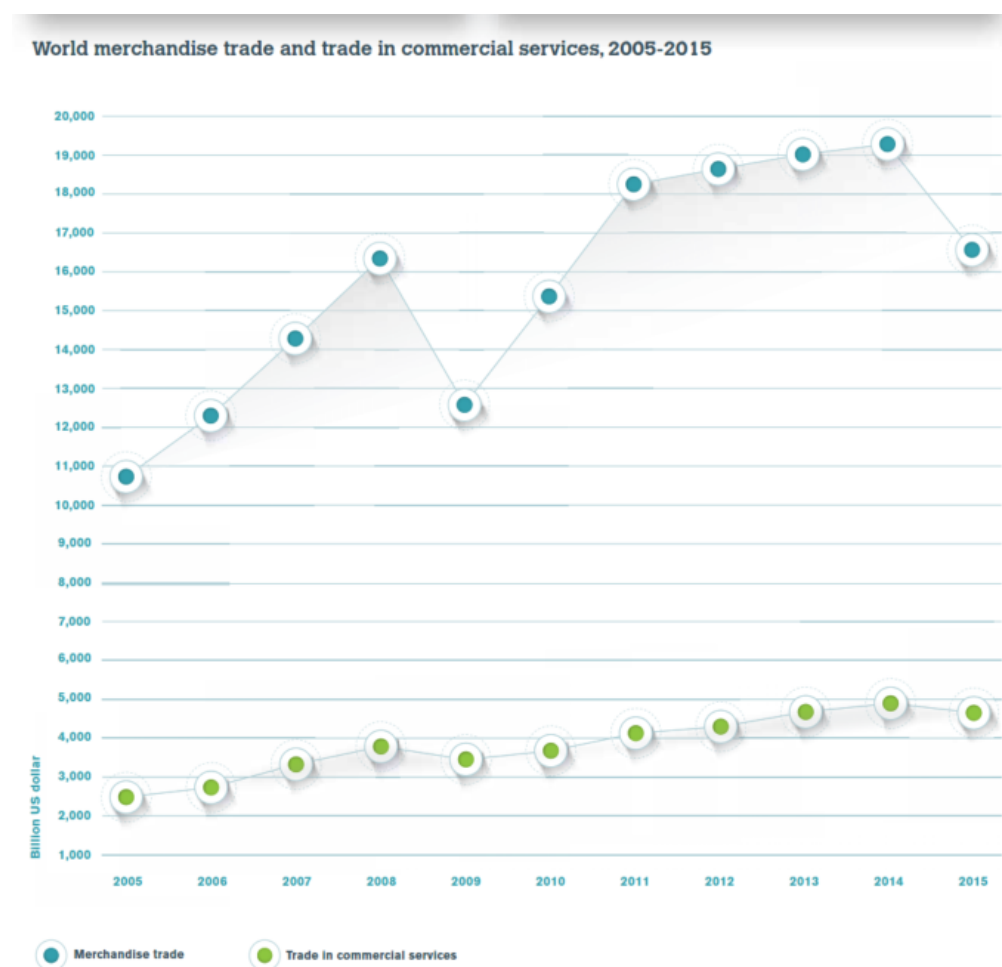
Sources : Eurostat, 2016a ; OCDE, 2017c ; OCDE, 2017d ; OCDE, 2017d

Graphique 5

Graphique 5 – Rapport de dépendance démographique observé (1970-2010) et projeté (2020-2080) dans l'UE.

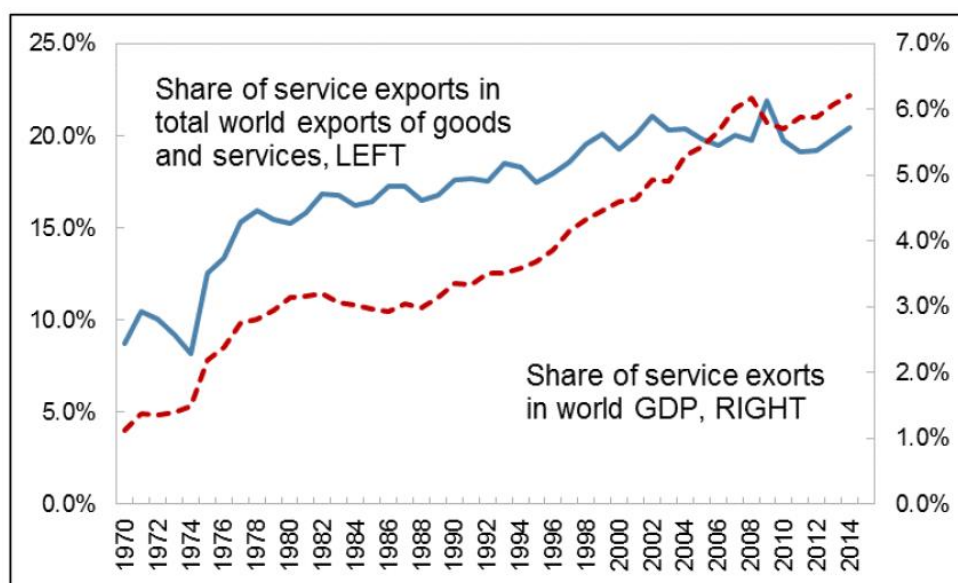
Source : OCDE jusqu'en 2010, Eurostat à partir de 2020 (utilisation des projections démographiques de l'UE-28 et de la structure de la population).

$$\text{Rapport de dépendance démographique} = \frac{\text{Nombre de dépendants}}{\text{Population (entre 15 et 64 ans)}} \times 100$$

Graphique 6

Graphique 6 – Commerce mondial des biens et commerce des services, 2005-2015, milliards de USD

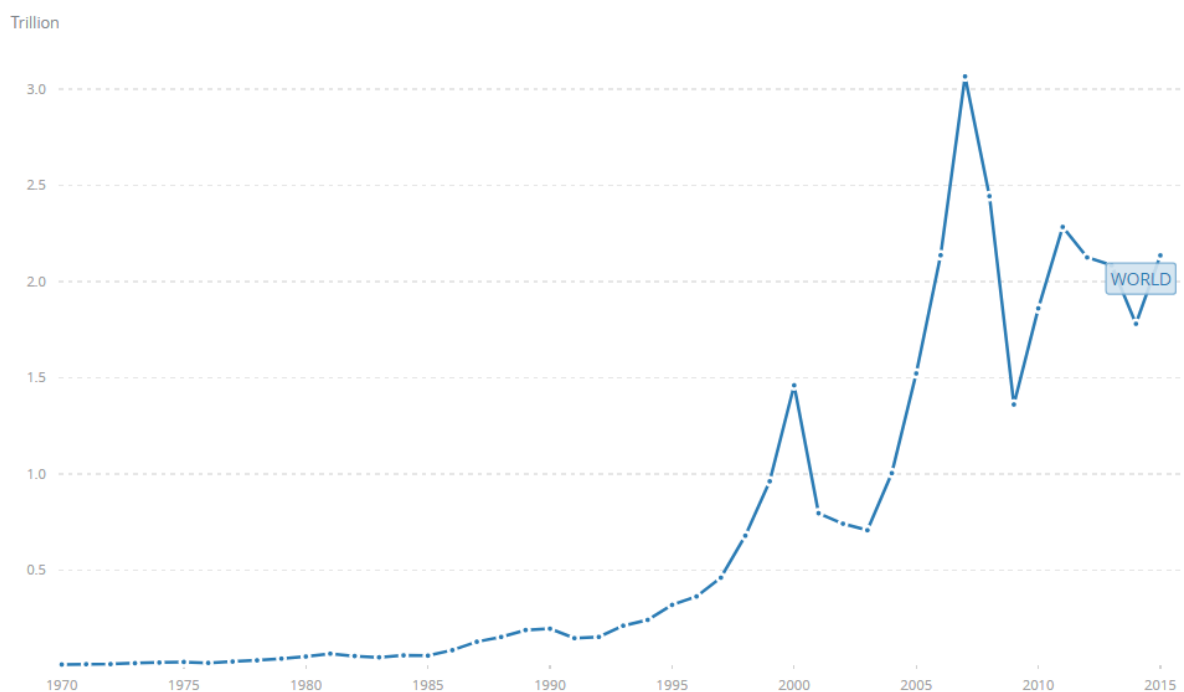
Source : WTO, 2016, p. 10.

Graphique 7

Sources: BPM6, World Economic Outlook, and authors' calculations.

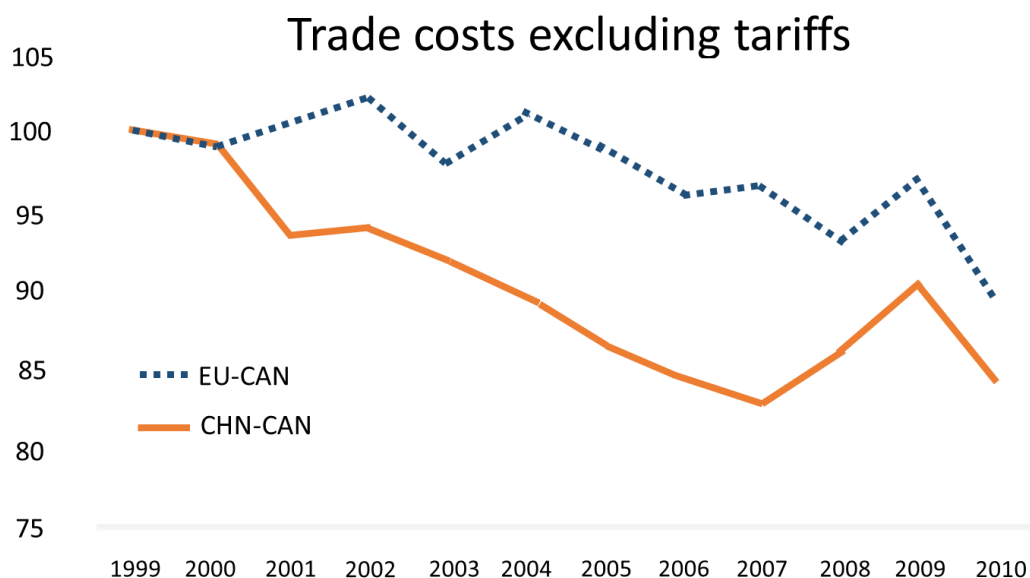
Graphique 7 - Part des exportations de services dans les exportations mondiales totales et part des exportations de services dans le PIB mondial

Source : International Monetary Fund, 2017, p. 21

Graphique 8

Graphique 8 - Investissement direct étranger, "net inflows" (BoP, USD current).

Source: The World Bank, 2017d.

Graphique 9

Source: Author's calculation using ESCAP-World Bank Trade Cost Database. Figures are for manufacturing only.

Graphique 9 - Coûts de commerce sans les droits de douane.

Source : Van der Marel, 2016, p. 2.

Note explicative : Ce graphique montre que les coûts commerciaux entre l'UE et le Canada ont augmenté au fil des années, partant d'une base commune, 100, comme le montre la ligne bleue pointillée. Les coûts commerciaux incluent les mesures tarifaires et non-tarifaires. La tendance des coûts commerciaux entre la Chine et le Canada est illustrée par la ligne orange, pleine. Les coûts commerciaux entre ces deux pays ont diminué plus rapidement au cours du temps, suggérant qu'il est plus avantageux pour le Canada de faire des échanges commerciaux avec la Chine, qu'avec l'UE (Van der Marel, 2016).

Tableaux

Tableau 1*Trade in services 2013-2015, € billions*

Year	EU imports	EU exports	Balance
2013	11.6	17.7	6.0
2014	11.2	16.4	5.1
2015	12.1	18.0	5.9

*Tableau 1 - Commerce des services 2013-2015 entre l'UE et le Canada, milliards d'€**Source : European Commission, 2017e.***Tableau 2**

	Outward					Inward				
	Value (billion EUR)				Share (%)	Value (billion EUR)				Share (%)
	2012	2013 (*)	2014 (*)	2015 (*)	2015 (*)	2012	2013 (*)	2014 (*)	2015 (*)	2015 (*)
Extra EU-28	5 112.0	5 456.2	6 000.2	6 891.6	100.0	3 905.9	4 130.3	4 758.5	5 744.9	100.0
United States	1 627.8	1 835.6	2 059.4	2 559.8	37.1	1 543.9	1 676.0	1 784.9	2 380.9	41.4
Switzerland	664.8	676.8	691.8	821.8	11.9	500.6	491.5	501.6	619.3	10.8
Bermuda	.	276.2	304.5	362.6	5.3	.	310.8	426.8	495.0	8.6
Brazil	257.1	276.8	331.6	329.9	4.8	81.1	101.1	116.6	127.6	2.2
Canada	247.1	227.5	273.5	248.8	3.6	135.5	131.4	199.4	219.2	3.8
China	120.7	126.0	143.2	167.9	2.4	27.4	36.0	23.5	34.9	0.6
Russia	193.5	192.1	162.7	162.2	2.4	75.3	52.6	56.4	61.0	1.1
Mexico	82.4	111.8	135.1	161.6	2.3	21.4	25.3	31.1	36.5	0.6
Singapore	92.6	98.5	116.4	153.2	2.2	47.7	36.8	52.7	57.0	1.0
Hong Kong	132.1	112.6	127.6	119.2	1.7	50.7	57.5	89.8	79.0	1.4

(*) Based on international standards BPM6 and BD4.

Source: Eurostat (online data codes: bop_fdi_main and bop_fdi6_pos)

*Tableau 2 - Top 10 de pays hors UE-28 partenaires des encours d'IDE.**Source: Eurostat, 2017b.*

Tableau 3

	Outward FDI flows					Inward FDI flows				
	2012	2013	2014	2015	Share (%)	2012	2013	2014	2015	Share (%)
Extra EU-28	317.4	546.8	58.3	537.2	100.0	309.8	506.8	98.7	466.5	100.0
Europe (non-EU, including EFTA), of which	73.8	58.1	-39.7	46.4	8.6	67.4	-2.8	42.7	109.5	23.5
Norway	18.9	8.3	6.6	7.0	1.3	10.8	1.0	3.4	1.7	0.4
Switzerland	-1.9	20.1	-33.0	48.8	9.1	24.6	18.3	26.9	78.3	16.8
Russia	19.1	6.4	1.6	2.1	0.4	8.0	7.3	10.4	4.5	1.0
Turkey	6.9	2.6	4.0	10.7	2.0	2.3	2.8	1.3	-0.8	-0.2
Ukraine	0.0	0.0	-1.9	0.0	0.0	0.0	0.6	0.4	-2.7	-0.6
Africa, of which	11.6	17.6	11.6	30.9	5.8	18.5	2.9	1.1	-0.6	-0.1
Egypt	2.9	3.4	1.6	-2.6	-0.5	2.6	0.4	0.1	-0.3	-0.1
South Africa	3.0	1.2	3.5	24.5	4.6	-4.0	-0.6	0.9	0.8	0.2
North America, of which	141.1	288.6	-63.5	304.8	56.7	132.0	369.0	-12.4	276.7	59.3
Canada	13.0	14.2	19.8	-18.7	-3.5	12.4	16.2	12.4	24.2	5.2
United States	125.2	274.4	-83.3	323.5	60.2	119.6	352.8	-24.8	252.4	54.1
Central America, of which	8.3	66.3	35.0	74.0	13.8	62.1	57.0	23.9	62.3	13.4
Mexico	0.2	21.5	24.6	18.3	3.4	4.8	2.6	5.3	2.7	0.6
South America, of which	35.6	52.8	48.3	43.2	8.0	7.2	10.5	-0.8	-2.6	-0.6
Argentina	3.0	6.0	1.9	5.0	0.9	0.2	0.2	0.4	-0.1	0.0
Brazil	25.0	45.0	32.8	28.9	5.4	5.8	10.0	-2.0	-2.1	-0.4
Asia, of which	47.8	49.6	55.9	37.3	6.9	35.7	54.2	29.5	29.2	6.3
Arabian Gulf countries	14.0	2.5	7.7	-4.5	-0.8	-0.7	6.0	-2.7	9.7	2.1
China (excl. Hong Kong)	16.3	20.9	8.8	6.0	1.1	8.4	6.6	7.9	6.3	1.3
Hong Kong	15.0	15.8	4.7	2.0	0.4	-1.2	7.8	2.6	-15.7	-3.4
India	5.3	4.7	4.8	6.2	1.2	-0.9	0.0	1.7	1.1	0.2
Japan	1.0	8.2	-0.6	10.9	2.0	1.8	9.7	10.6	6.1	1.3
Singapore	-8.6	2.7	8.5	27.8	5.2	5.7	11.7	-4.5	14.2	3.0
South Korea	-0.2	0.8	5.5	-4.5	-0.8	4.3	1.3	4.5	2.2	0.5
Oceania and southern polar regions, of which	9.2	12.5	10.3	-6.3	-1.2	-14.0	5.8	4.3	-2.4	-0.5
Australia	10.5	11.9	9.3	-8.5	-1.6	-14.6	4.6	3.1	-1.1	-0.2
Offshore financial centres	43.0	85.9	7.2	64.2	11.9	84.9	42.5	17.5	83.0	17.8

Note: 2013–2015, based on international standards BPM6 and BD4. The sum of data by continent does not always equal the extra-EU total because of non-allocated flows.
Source: Eurostat (online data codes: bop_fdi_main and bop_fdi_flow)

Tableau 3 - Investissements directs étrangers, UE-28, 2012-2015.

Source : Eurostat, 2017d.

Tableau 4

Compétence fédérale	Compétence provinciale	Compétence partagée
Taxes et impôts fédéraux	Taxes et impôts directs	Agriculture
Monnaie et banques	Institutions municipales	Immigration
Les postes	Administration des hôpitaux	Culture
Milice et défense	terres publiques et forêts	Langue
Politique indienne (Indiens et les réserves)	Licenses commerciales	Biens de consommation
Affaires étrangères (relations internationales)	Constitution provinciale	La justice
Le transport des marchandises, les chemins de fer, le téléphone et les pipelines	Les richesses naturelles (mines, minéraux, gaz naturel, pétrole, etc.)	
L'assurance-emploi	Education	
Les pêches	Droits de propriété	
Radiotélévision	Droit civil	
Les droits et territoires autochtones	Services sociaux	
Pénitenciers		
Pouvoir résiduaire (champs non définis dans Loi Droit et normes de travail constitutionnelle de 1867)		
Mariage et divorce		
Les aéroports		
Les brevets d'invention		
Le recensement		

Tableau 4 - Partage des compétences au Canada

Sources : Michéa, 2015 ; Parlement du Canada, n.d. ; Université d'Ottawa, n.d.

Tableau 5

Row Labels	Count of Lieu d'origine (territoire, région ou localité)
Allemagne	
bière	2
fromages	1
houblon	2
produits de confiserie et de boulangerie	4
produits de légumes frais et transformés	1
viandes fraîches, congelées et transformées	2
Allemagne Total	12
Autriche	
oléagineux	1
produits de légumes frais et transformés	1
viandes fraîches, congelées et transformées	1
Autriche Total	3
Chypre	
produits de confiserie et de boulangerie	1
Chypre Total	1
Danemark	
fromages	1
Danemark Total	1
Espagne	
épices	1
fromages	2
fruits et noix frais et transformés	1
huiles végétales et graisses animales	13
produits de confiserie et de boulangerie	2
viandes fraîches, congelées et transformées	4
Espagne Total	23
France	
épices	1
fromages	22
fruits et noix frais et transformés	1
huiles essentielles	1
huiles végétales et graisses animales	1
produits de légumes frais et transformés	1
produits de poissons frais, congelés et transformé	1
viandes fraîches, congelées et transformées	1
viandes salées à sec	1
France Total	30
Grèce	
épices	1
fromages	6
gommes et résines naturelles	1
huiles végétales et graisses animales	4
olives de table et transformées	1
produits de légumes frais et transformés	2
table and processed olives	1
Grèce Total	16
Hongrie	
viandes fraîches, congelées et transformées	1
Hongrie Total	1
Italie	
céréales	1
fromages	11
fruits et noix frais et transformés	8
huiles végétales et graisses animales	1
produits de confiserie et de boulangerie	1
viandes fraîches, congelées et transformées	8
viandes salées à sec	4
vinaigre	2
Italie Total	36
Pays-bas	
fromages	2
Pays-bas Total	2
Portugal	
fromages	3
fruits et noix frais et transformés	3
huiles végétales et graisses animales	6
viandes fraîches, congelées et transformées	4
Portugal Total	16
République tchèque	
bière	1
houblon	1
République tchèque Total	2
Roumanie	
fruits et noix frais et transformés	1
Roumanie Total	1
Suède	
produits de poissons frais, congelés et transformé	1
Suède Total	1
Grand Total	145

Tableau 5 - Catégories de produits avec indication géographique (Union européenne, dans le CETA) par pays.

Source : Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, Annexe 20-A.

Tableau 6

Row Labels	Count of Lieu d'origine (territoire, région ou localité)
fromages	48
huiles végétales et graisses animales	25
viandes fraîches, congelées et transformées	21
fruits et noix frais et transformés	14
produits de confiserie et de boulangerie	8
viandes salées à sec	5
produits de légumes frais et transformés	5
houblon	3
bière	3
épices	3
vinaigre	2
produits de poissons frais, congelés et transformés	2
olives de table et transformées	1
gommes et résines naturelles	1
huiles essentielles	1
céréales	1
table and processed olives	1
oléagineux	1
Grand Total	145

Tableau 6 - Nombre d'IG par catégorie de produit dans le CETA

Source : Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part, Annexe 20-A.