



cirano

Allier savoir et décision

2015s-24

**La politique commerciale du Canada envers
l'Asie : fin de l'ambivalence ?**

Patrick Leblond

Série Scientifique/Scientific Series



2015s-24

**La politique commerciale du Canada envers l'Asie :
fin de l'ambivalence ?**

Patrick Leblond

Série Scientifique
Scientific Series

Montréal
Juin 2015

© 2015 *Patrick Leblond*. Tous droits réservés. *All rights reserved*. Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©.
Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.



Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

CIRANO

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

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

Les partenaires du CIRANO

Partenaire majeur

Ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations

Partenaires corporatifs

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

Partenaires universitaires

École Polytechnique de Montréal
École de technologie supérieure (ÉTS)
HEC Montréal
Institut national de la recherche scientifique (INRS)
McGill University
Université Concordia
Université de Montréal
Université de Sherbrooke
Université du Québec
Université du Québec à Montréal
Université Laval

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

Les cahiers de la série scientifique (CS) visent à rendre accessibles des résultats de recherche effectuée au CIRANO afin de susciter échanges et commentaires. Ces cahiers sont écrits dans le style des publications scientifiques. Les idées et les opinions émises sont sous l'unique responsabilité des auteurs et ne représentent pas nécessairement les positions du CIRANO ou de ses partenaires.

This paper presents research carried out at CIRANO and aims at encouraging discussion and comment. The observations and viewpoints expressed are the sole responsibility of the authors. They do not necessarily represent positions of CIRANO or its partners.

ISSN 2292-0838 (en ligne)

Partenaire financier

Économie,
Innovation
et Exportations

Québec 

La politique commerciale du Canada envers l'Asie : fin de l'ambivalence ?*

Patrick Leblond[†]

Résumé/abstract

Le dynamisme économique de l'Asie est indéniable. L'Asie représente maintenant le deuxième partenaire commercial du Canada, devant l'Europe. Cependant, le gouvernement fédéral canadien est réticent à s'engager pleinement afin de faciliter les échanges économiques entre l'Asie et le Canada. Sa politique commerciale envers l'Asie a été jusqu'à maintenant de nature plutôt réactive que proactive. Bien qu'il y ait des signes de changement, le Canada se doit d'être plus actif sur le plan commercial afin de faciliter et d'encourager les échanges de ses entreprises avec l'Asie. En conséquence, le gouvernement du Canada se doit d'abandonner son ambivalence envers l'Asie et envoyer un signal clair aux partenaires économiques de la région qu'il veut faire du Canada un pays à part entière de l'Asie-Pacifique.

Mots clés/keywords : Politique commerciale, Asie, partenaire commercial, échanges économiques.

* L'auteur remercie l'Institut universitaire européen à Florence en Italie pour l'appui reçu lors de la rédaction du chapitre.

[†] Chercheur invité, CIRANO, Professeur agrégé, Université d'Ottawa, Patrick.Leblond@uottawa.ca

Introduction

Depuis environ une dizaine d'années, l'émergence économique de l'Asie (notamment celle de la Chine) semble être une préoccupation importante des décideurs économiques et politiques au Canada. D'un côté, ceux-ci sont fascinés par la taille et la croissance du marché asiatique et les occasions d'affaires qu'il représente, surtout lorsque les économies nord-américaine et européennes tournent au ralenti. De l'autre côté, on craint la concurrence asiatique pour les produits et services canadiens, non seulement sur le marché canadien mais également sur ceux de l'Europe et des États-Unis, les deux principaux partenaires économiques du Canada.

Cette dualité de points de vue semble expliquer les réticences du gouvernement fédéral canadien à s'engager pleinement à faciliter les échanges économiques entre l'Asie et le Canada. En fait, ce n'est que depuis quelques années que le Canada négocie des accords commerciaux et d'investissement avec des pays asiatiques, en retard par rapport à ses principaux partenaires économiques. Auparavant, outre le processus de négociations commerciales multilatérales au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Canada focalisait ses énergies à la négociation d'accords de libre-échange (ALÉ) avec des pays situés dans les Amériques. D'ailleurs, l'approche du gouvernement canadien face à l'Asie quant à sa politique commerciale a été jusqu'à maintenant plutôt de nature réactive que proactive, surtout ce qui concerne son accord avec la Corée du Sud et son engagement avec le Partenariat transpacifique. Cependant, il y a des signes que cela semble être en voie de changer si on tient compte du fait que le Canada négocie de façon proactive un ALÉ avec l'Inde. Néanmoins, le Canada se doit d'envoyer un signal clair à

ses partenaires économiques en Asie qu'il désire participer activement au développement économique de la région.

Évolution de la politique commerciale du Canada : place aux accords de libre-échange

Depuis une cinquantaine d'années, la politique commerciale canadienne s'articule autour de deux grands axes. Le premier est la libéralisation du commerce international grâce à la négociation d'accords multilatéraux dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et maintenant de l'OMC. Le deuxième est l'importance de la relation commerciale avec les États-Unis. Bien qu'il y ait eu la stratégie de la « troisième option » dans les années 1970¹, qui visait à réduire la dépendance économique du Canada vis-à-vis les États-Unis, celle-ci ne produisit pas les effets escomptés puisque le commerce avec les États-Unis continua d'augmenter au cours de cette période (Hart, 2002).

En 1985, la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (Commission Macdonald) publia un important rapport contenant plusieurs recommandations sur la politique économique et les institutions politiques du Canada (Inwood, 2005). Parmi ces recommandations, il y avait la négociation d'un accord commercial bilatéral entre le Canada et les États-Unis, menant à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989 puis à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) avec le Mexique en 1994.

¹ Les deux autres options étaient le *statu quo* ou une plus grande intégration économique avec les États-Unis (Nyahoho et Proulx, 2011, p. 577).

Au même moment que l'ALÉNA prenait forme, les négociations multilatérales dans le cadre du Cycle d'Uruguay menaient à la création de l'OMC et à une libéralisation importante du commerce international non seulement en matière de biens mais également en matières de services, droits de propriété intellectuelle, barrières techniques et régulations sanitaires et phytosanitaires. En novembre 2001, un nouveau cycle de négociations multilatérales fut lancé à Doha au Qatar, duquel on espérait que la majeure partie des barrières tarifaires et non tarifaires des pays riches envers les biens produits par les pays en voie de développement, notamment les produits agricoles, serait enfin éliminée.

Pour le Canada, le cycle de Doha devint alors l'élément prioritaire de sa politique commerciale. Les ALÉ furent donc laissés de côté par le gouvernement canadien pendant la première moitié des années 2000. Par exemple, après l'ALÉ avec le Costa Rica (entré en vigueur le 1^{er} novembre 2002), il fallu attendre jusqu'en 2008 pour que le Canada signe de nouveaux ALÉ, avec l'Association européenne de libre-échange, la Colombie et le Pérou². Autrement, le Canada entama des négociations avec quatre pays d'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et El Salvador) en 2001, mais celles-ci se retrouvèrent au point mort en 2004 et ne reprirent qu'en 2006.

Malgré les valeureux efforts des négociateurs et de l'OMC ainsi que les nombreux appels de la part des chefs du G20 à en arriver à un accord, le cycle de Doha était jusqu'à tout récemment un échec (Siroën, 2011). Ce n'est qu'en décembre 2013, lors d'une

² Les négociations avec la Colombie et le Pérou débutèrent en 2007 alors que celles avec l'Association européenne de libre-échange reprirent en 2006 (elles avaient été entamées en 1998 mais suspendues quelques années plus tard).

rencontre ministérielle tenue à Bali en Indonésie, que des ententes sur certains enjeux du cycle de Doha survinrent enfin, un résultat bien maigre en comparaison aux ambitions du départ (Hoekman, 2014).

Avec l'essoufflement de l'ALÉNA,³ le manque de progrès dans les négociations du cycle de Doha et la prolifération d'accords commerciaux bilatéraux à travers le monde (sauf au Canada), il fallait trouver quelque chose pour améliorer la compétitivité internationale du Canada (Deblock et Rioux, 2011). Selon Hart et Dymond (2006), la politique commerciale du Canada au moment où les Conservateurs prirent le pouvoir à Ottawa en janvier 2006 était également essoufflée. Pour ces auteurs, il fallait que le gouvernement Harper développe une stratégie commerciale cohérente et dynamique pour que le Canada reprenne sa place sur l'échiquier commercial international. C'est dans ce contexte que les négociations avec l'Association européenne de libre-échange (AÉLÉ)⁴ et les quatre pays d'Amérique centrale reprirent en 2006⁵.

Quelques mois auparavant, en juillet 2005, le Canada entreprit également des négociations avec la Corée du Sud en vue de conclure un ALÉ entre les deux pays. Cependant, en après plus d'une dizaine de cycles de négociations, les pourparlers furent suspendus en 2008. Selon Ciuriak et coll. (2015 : 2), cette situation s'explique

³ A propos de l'essoufflement de l'ALÉNA et des solutions proposées pour contrer ce phénomène, voir Bélanger (2005).

⁴ Les États membres de l'AÉLÉ sont l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

⁵ À ce jour, seules les négociations avec le Honduras sont terminées, celles avec le Guatemala, le Nicaragua et le Salvador étant à nouveau suspendues depuis 2011. L'ALÉ entre le Canada et le Honduras est en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2014. Le Canada entama également des négociations avec le Panama en octobre 2008. Cet ALÉ fut signé en mai 2010 et entra en vigueur le 1^{er} avril 2013

premièrement par l'opposition farouche des constructeurs automobiles canadiens, qui connaissaient alors des difficultés économiques importantes en raison de la crise financière. De plus, les auteurs notent qu'un différend opposant le Canada à la Corée du Sud à propos du blocage des exportations de bœufs canadiens depuis 2003 serait également à l'origine de l'arrêt des négociations (voir également Kim et Bureau, 2009 : 948). C'est seulement lorsque le marché de l'automobile nord-américain reprit le chemin de la croissance et que le différend avec la Corée du Sud fut résolu à l'OMC (en 2012) que les négociations de l'ALÉ purent reprendre. Le fait que la Corée du Sud conclut des ALÉ avec l'UE en 2009 et les États-Unis en 2011 exerça également une pression importante sur le Canada pour reprendre les négociations avec la Corée du Sud, ce qui arriva en 2013. Les négociations furent rapidement conclues en mars 2014 et l'accord entra en vigueur le 1^{er} janvier 2015.

Au même moment où le Canada négociait des ALÉ avec l'AÉLÉ, l'Amérique centrale et la Corée du Sud, l'idée d'un ALÉ avec l'Union européenne (UE) prenait forme (Leblond, 2010). Après une étude conjointe sur les effets économiques du libre-échange entre le Canada et l'UE réalisée en 2008, les négociations en vue d'un Accord économique et commercial global (AÉCG) débutèrent en octobre 2009 et ne se conclurent qu'en septembre 2014⁶. Pour le Canada, il s'agissait de l'accord commercial bilatéral le plus important pour le Canada depuis l'ALÉNA, non seulement parce que l'UE est le deuxième plus grand partenaire économique du Canada mais également parce

⁶ Au moment de la rédaction de ce chapitre (avril 2015), l'AÉCG devait encore être traduit en français et autres langues de l'UE avant d'être ratifié par le parlement canadien, l'UE et ses parlements nationaux. On s'attendait à ce que l'accord entre en vigueur à l'été 2016.

que l'AÉCG possède une étendue qui va bien au-delà de l'élimination des tarifs (Deblock et coll. 2015).

En novembre 2011, alors que les négociations de l'AÉCG battaient leur plein, le gouvernement du Canada demanda de se joindre aux négociations du Partenariat transpacifique (TPP)⁷, ce qui fut accordé en octobre 2012. Cette arrivée tardive du Canada au sein des négociations du TPP coïncida avec celle du Mexique et du Japon⁸. Selon Mercurio (2014), l'ajout de ces trois pays au TPP représentait un changement de donne; le TPP devenait ainsi un accord potentiel majeur, plutôt qu'un accord mineur entre les États-Unis et des petits pays⁹. Pour cet auteur, le TPP pourrait ainsi être la base d'une zone de libre-échange dans la région Asie-Pacifique, ce que la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) n'a pas réussi à faire jusqu'à maintenant. D'ailleurs, il note que la Corée du Sud, la Thaïlande, les Philippines, Taiwan et le Costa Rica ont déjà exprimé un certain intérêt à se joindre au TPP.

Outre le TPP, le Canada négocie également des ALÉ avec le Japon et l'Inde et l'Ukraine. Il est donc clair que le gouvernement canadien poursuit activement une politique commerciale axée sur les accords bilatéraux et régionaux depuis une dizaine d'années, et ce, même si cette politique fut historiquement focalisée sur les États-Unis et le multilatéralisme. Cependant, le Canada n'abandonne pas pour autant sa relation économique avec les États-Unis, en poursuivant des initiatives comme le défunt Partenariat pour la sécurité et la prospérité et ses remplaçants : le Plan d'action frontalier et le Conseil de coopération en matière de réglementation. Même sa participation tardive

⁷ L'acronyme TPP provient du terme anglais Trans-Pacific Partnership.

⁸ Les pays qui prennent actuellement part au TPP sont les suivants : Australie, Brunei, Canada, Chili, États-Unis, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour et Vietnam.

⁹ Lors de la rédaction de ce chapitre (avril 2015), les négociations du TPP étaient toujours en cours.

aux négociations du TPP peut être interprétée via le prisme d'une plus grande intégration économique nord-américaine, comme nous le verrons ci-dessous.

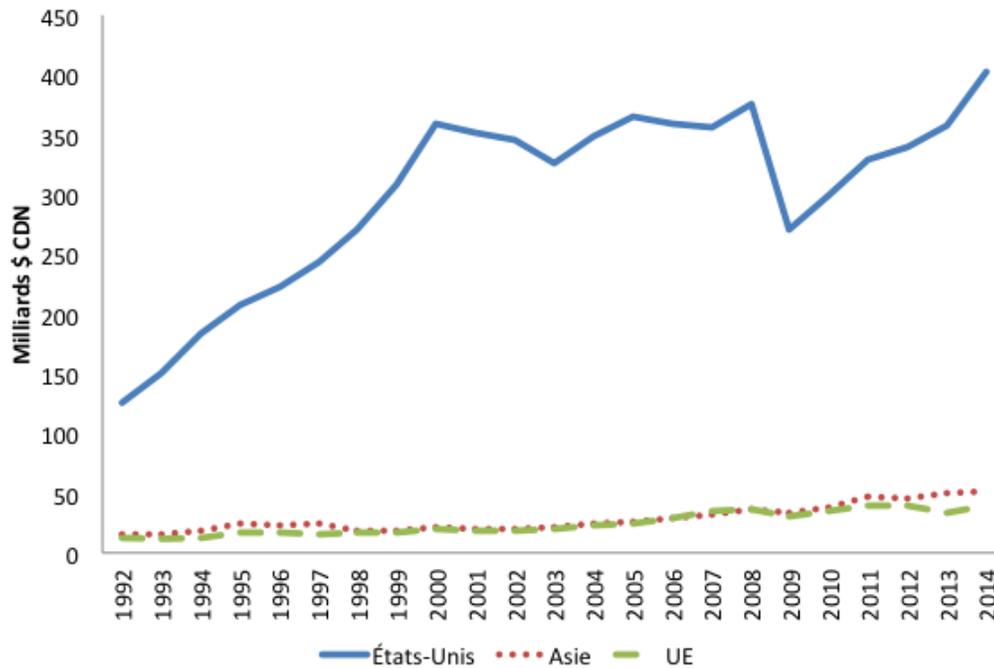
Évolution des échanges commerciaux entre le Canada et l'Asie

Depuis plusieurs décennies, les échanges commerciaux avec les États-Unis dominent le commerce international du Canada (voir les Graphiques 1 et 2 pour les deux dernières décennies). En moyenne depuis le début des années 1990, les exportations vers les États-Unis représentent 81 % des exportations totales canadiennes, alors que pour les importations canadiennes le pourcentage est de 60. La taille du marché américain et la proximité géographique, culturelle et linguistique expliquent en grande partie cette relation commerciale très étroite entre le Canada et son voisin au sud, sans compter l'effet de l'ALÉCÉU et ensuite de l'ALÉNA. Cela laisse donc peu de place au commerce avec le reste du monde, notamment l'Asie.

En ce qui concerne les exportations canadiennes vers l'Asie dans son ensemble, bien que celles-ci aient augmenté en valeur depuis le début des années 1990, elles occupaient presque la même proportion des exportations totales en 2014 qu'en 1992, soit 10 % versus 9 %. Si la valeur des exportations canadiennes vers l'Asie dépasse de quelque peu celle des exportations se dirigeant vers l'Europe depuis 2008 (voir Graphique 1), on peut présumer que la crise économique qui frappa l'UE au cours de cette période explique en grande partie l'écart qui s'est créé. En somme, les exportations canadiennes vers l'Asie occupent toujours une importance relativement marginale pour

l'économie canadienne, et ce, malgré la croissance rapide des économies de la région depuis 20 ans.

Graphique 1 : Exportations du Canada

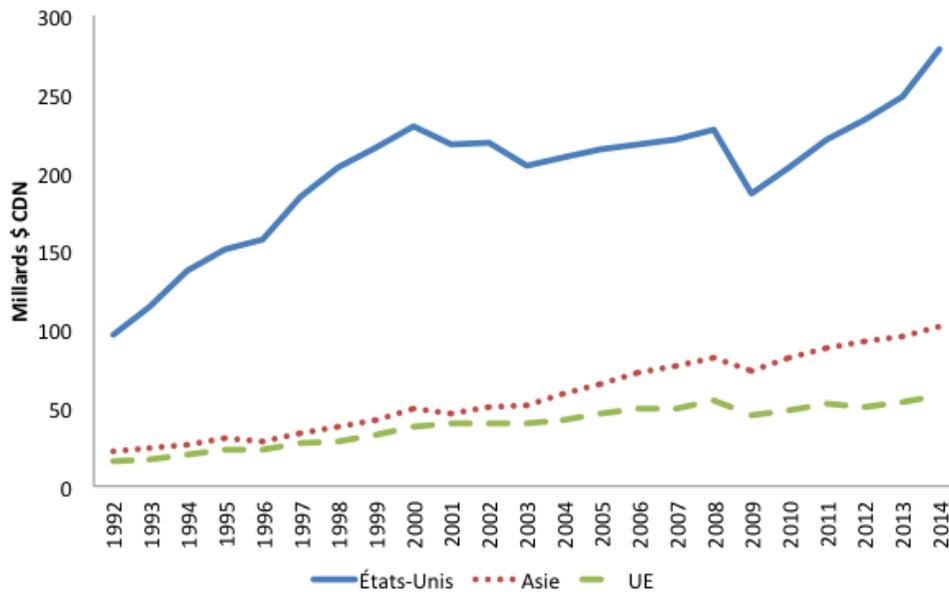


Source : Statistique Canada

Dans les années 1990, le marché japonais représentait la moitié du marché asiatique pour les produits canadiens. Dans les années 2000, cependant, les exportations canadiennes vers la Chine connurent une croissance très rapide, passant de 4 milliards de dollars en 2000 à 19 milliards de dollars en 2014. En 2009, la Chine devint le plus important marché d'exportation en Asie pour le Canada, devançant ainsi le Japon. À titre de comparaison, les exportations canadiennes vers le Japon se chiffraient à 11 milliards de dollars en 2014, équivalent à une part de marché de 21 % alors que la part du marché

chinois était de 38 %. Il est bon de préciser que les exportations canadiennes vers le Japon stagnent depuis 20 ans, tournant autour de 10 milliards de dollars par année : à titre d'exemple, la valeur de celles-ci était la même en 2014 qu'en 1996. Loin derrière les deux principales économies de la région, Hong Kong, la Corée du Sud, l'Inde et l'Indonésie sont les autres marchés asiatiques d'importance pour les produits canadiens, avec des exportations de 5, 4, 3 et 2 milliards de dollars, respectivement, en 2014¹⁰.

Graphique 2 : Importations au Canada



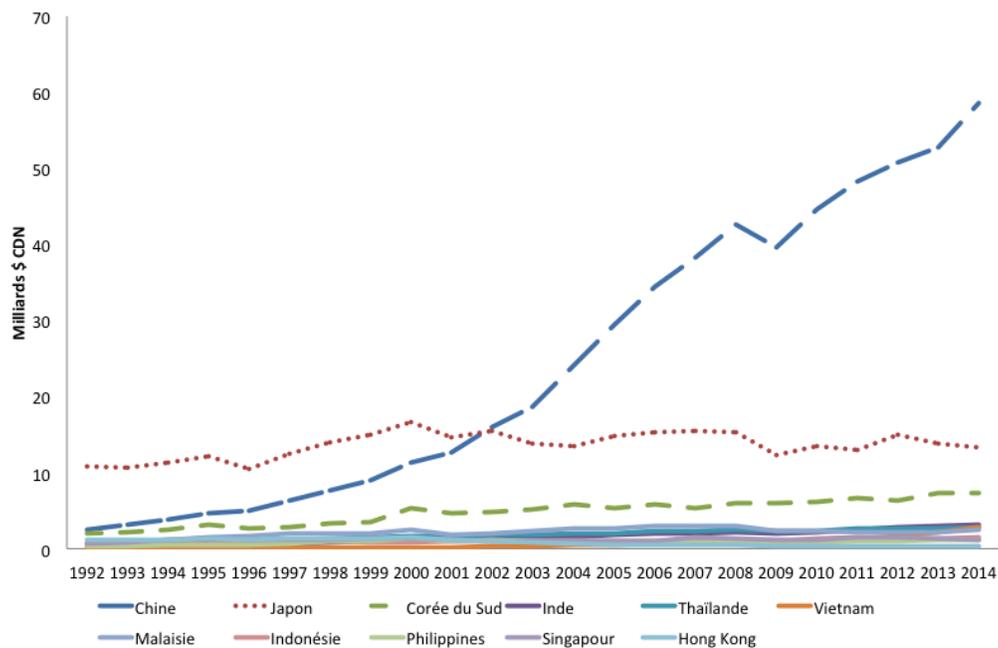
Source : Statistique Canada

La situation est quelque peu différente en ce qui concerne les importations canadiennes venant de l'Asie, et ce, même si les États-Unis sont toujours le plus grand fournisseur étranger de l'économie canadienne (voir Graphique 2). Aujourd'hui, les

¹⁰ En termes de parts de marché, ces montants correspondent respectivement à des taux de : 9 %, 8 %, 6 % et 4 %.

importations venant de l'Asie représentent 20 % des importations totales canadiennes, alors qu'elles comptaient pour 15 % au début des années 1990. En comparaison, le proportion des importations provenant de l'UE est la même aujourd'hui qu'il y a 20 ans, soit 11 %. L'augmentation de l'importance des importations venant de l'Asie pour le Canada s'explique surtout par l'émergence économique de la Chine au cours de cette période (voir Graphique 3).

Graphique 3 : Importations canadiennes venant de certains pays asiatiques



Source : Statistique Canada

Un des facteurs qui a contribué à l'émergence économique de la Chine au cours des 25 dernières est la grande mobilisation de la main-d'œuvre bon marché vers le secteur manufacturier, notamment au niveau de l'assemblage final des produits, la plupart voués à l'exportation vers les marchés occidentaux. C'est pour cette raison qu'on appelle

la Chine « l'usine du monde » depuis plusieurs années. En effet, grâce à des coûts de main-d'œuvre faibles et des infrastructures de transport s'améliorant rapidement, il devenait de plus en plus rentable pour les entreprises manufacturières asiatiques et occidentales de faire assembler leurs produits en Chine. Cependant, une grande partie des composants de ces produits n'étaient pas fabriqués en Chine, mais plutôt exportés vers la Chine pour y être assemblés et ensuite réexportés vers d'autres marchés, notamment en Occident (Van Assche, 2012 : 10). Cependant, la conception et la fabrication des composants à plus grande valeur ajoutée n'étaient pas délocalisées vers la Chine. Selon van Assche (2009 : 9), la moitié de la valeur des importations canadiennes provenant de la Chine serait attribuable à la Chine. L'autre moitié viendrait en fait des pays qui fournissent les composants qui sont assemblés par les entreprises chinoises.

Il est donc plus juste d'utiliser l'expression « exporté par la Chine » plutôt que « fabriqué en Chine » (Van Assche, 2009, 2012). En conséquence, des produits qui étaient jadis exportés directement du Japon, de la Corée du Sud, de Taiwan ou de la Thaïlande vers le Canada, le sont maintenant via la Chine grâce à l'internationalisation des chaînes de valeur. Selon Van Assche (2009 : 18), près de 80 % des importations chinoises pour des fins de réexportation (« *processing imports* ») vient des autres pays asiatiques, contre moins de 10 % pour le Canada, les États-Unis et l'UE. C'est pourquoi, contrairement aux pays occidentaux, les plus riches pays asiatiques comme le Japon et la Corée du Sud ont un surplus de la balance commerciale avec la Chine, ce qui veut dire que leurs entreprises exportent plus vers la Chine qu'elles n'y importent (Van Assche, 2012 : 11). Cela pourrait expliquer pourquoi le déficit de la balance commerciale entre le Canada et le Japon passa de 7,3 milliards de dollars en 2000 à 2,6 milliards de dollars en

2014, alors que le déficit entre le Canada et la Chine augmenta de 7,6 milliards de dollars à 39,3 milliards de dollars au cours de la même période.

En résumé, les États-Unis continuent de dominer largement le commerce international du Canada, et ce, même si l'importance des échanges commerciaux avec l'Asie, notamment les importations, est plus importante aujourd'hui qu'elle ne l'était il y a 20 ans. Depuis le début des années 2000, la Chine est le principal partenaire commercial asiatique du Canada, autant pour les exportations que les importations. Ceci s'explique en grande partie par l'émergence économique de la Chine, maintenant la deuxième plus grande économie de la planète, où il y eut un déplacement d'une portion importante de l'assemblage finale des produits asiatiques exportés vers le Canada (par exemple, les produits électroniques). Par exemple, plusieurs produits qui étaient jadis exportés directement du Japon le sont maintenant via la Chine, où on y exporte les composants venant du Japon (et d'ailleurs en Asie) pour les y assembler avant de réexporter le produit final. En conséquence, la valeur des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon est plus ou moins au même niveau aujourd'hui qu'elle ne l'était il y a 20 ans¹¹. Néanmoins, le Japon demeure, et de loin, le deuxième plus important partenaire commercial du Canada.

L'Asie : enfin une priorité commerciale pour le Canada ?

Puisque l'AÉCG est plus ou moins chose réglée, le gouvernement du Canada devrait en principe désormais être en mesure de consacrer la majeure partie de ses énergies et ressources à la libéralisation du commerce avec l'Asie-Pacifique. D'ailleurs, c'est ce que

¹¹ La stagnation économique du Japon depuis 20 ans explique principalement l'absence de croissance des exportations canadiennes vers ce pays.

l'ancien sous-ministre au commerce international du Canada, Len Edwards, concluait au début de 2015 à propos des priorités de la nouvelle sous-ministre au commerce international, Christine Hogan, notamment en ce qui concerne le TPP et l'accord avec l'Inde (Plecash, 2015). La conclusion récente de l'ALÉ avec la Corée du Sud semble d'ailleurs confirmer que l'Asie représente une importante région économique pour le Canada.

Cependant, selon Evans (2014), le Canada continue d'être un joueur marginal en Asie, notamment vis-à-vis la Chine¹². L'auteur se demande pourquoi l'Australie et la Corée du Sud réussissent à conclure des ALÉ avec la Chine alors que cela n'est même pas à l'ordre du jour du gouvernement fédéral. Un compte-rendu d'un colloque du Conseil international du Canada traitant de l'Asie du Sud-Est comme région offrant des occasions et des risques pour le Canada en arrive au même constat : « More important, the foundation for a substantial and sustained engagement with the region has yet to be laid. It is up to Canada to provide convincing evidence that it is a reliable partner and friend » (Conseil international du Canada, 2014 : 9)¹³. En visite au Japon en mars 2015, Colin Robertson, ancien diplomate canadien, lui aussi observe que les Japonais perçoivent une « ambivalence » de la part du Canada à s'engager envers la région du Pacifique (Robertson, 2015)¹⁴.

Pour Hart (2011), l'approche plus ou moins tiède du Canada en rapport avec l'Asie, notamment la Chine, ne représente pas nécessairement un problème puisque la relation commerciale et économique la plus importante du Canada demeure celle qu'il a

¹² L'absence de vision et d'engagement stratégique de la part du gouvernement canadien est un problème qui existe depuis plusieurs années (voir Jiang, 2009).

¹³ Consulter également Stubbs et Williams (2009).

¹⁴ Pour Kawasaki (2009), la relation entre Canada et le Japon repose sur des bases solides. Il suffit de lui insuffler un nouveau dynamisme.

avec les États-Unis, ce que confirme les échanges commerciaux observés aux Graphiques 1 et 2 ci-dessus. Pour lui, la meilleure façon pour le Canada de faire face à l'émergence économique de la Chine, c'est d'approfondir l'intégration économique avec les États-Unis, et ce, afin de permettre aux entreprises canadiennes d'être plus concurrentielle sur le plan international, notamment en s'intégrant aux chaînes de valeur globales des multinationales américaines. En fait, l'argument de Hart (2011) s'inscrit dans la logique des deux grands axes traditionnels de la politique commerciale canadienne que sont la relation avec les États-Unis et le multilatéralisme. D'ailleurs, cette pour cette même raison qu'il s'opposait à un ALÉ avec l'Europe (Dymond et Hart 2002) : la crainte qu'un tel accord nuise à la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis¹⁵. D'une part, un tel accord pourrait mener le Canada risque à adopter des normes et réglementations qui sont incompatibles avec celles des États-Unis. D'autre part, le Canada risquerait de ne pas s'investir autant à approfondir sa relation avec son voisin au sud afin d'éliminer les obstacles au commerce qui persistent, et ainsi, rendre l'économie nord-américaine plus compétitive face à la concurrence asiatique.

Pour sa part, Lofthouse (2004), croit plutôt que les ALÉ négociés par le Canada ne doivent pas nuire à la rentabilité des échanges économiques entre le Canada et les États-Unis. Il croit que le Canada devrait ajouter une troisième priorité à sa politique commerciale, soit la négociation d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux. L'important pour lui, c'est que de tels accords soient avantageux pour la Canada sur le plan commercial, et ce, par rapport à la situation actuelle, incluant la relation économique avec les États-Unis.

¹⁵ Robson (2007) appuie cette ligne de pensée.

Il semble d'ailleurs que ce soit exactement l'approche préconisée par le gouvernement fédéral canadien. Par exemple, dans le cadre du TPP, le site du gouvernement du Canada justifie sa participation aux négociations de cet accord de la façon suivante : « Le Canada est déterminé à approfondir nos [sic] liens commerciaux dans la région dynamique de l'Asie Pacifique qui évolue rapidement, tout en renforçant nos [sic] partenariats traditionnels avec les Amériques »¹⁶. Le premier ministre du Canada, Stephen Harper, confirma cette vision lorsqu'il mentionna au moment de conclure le sommet des dirigeants nord-américains tenu à Toluca au Mexique le 19 février 2014 que l'approfondissement de l'intégration nord-américaine ne passerait pas par l'ALÉNA comme tel, mais bien par le TPP¹⁷.

Schott (2014, p. 49) confirme cette vision canadienne lorsqu'il écrit : « *In brief, a critical gain for the United States, Mexico, and Canada is that the TPP will update and augment NAFTA without having to renegotiate NAFTA. And, in fact, the TPP is a substantial augmentation of the original NAFTA* ». Compte tenu des difficultés qu'ont le Canada, le Mexique et les États-Unis à travailler ensemble pour approfondir l'intégration nord-américaine, le TPP représente donc pour lui la meilleure façon de mettre à jour l'ALÉNA¹⁸. C'est donc ce qui expliquerait que le Canada (avec le Mexique) demanda de se joindre aux négociations en novembre 2011, et ce, même s'il avait refusé de le faire

¹⁶ <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-ptp/index.aspx?lang=fra> (dernière consultation le 23 avril 2015).

¹⁷ <http://www.pm.gc.ca/fra/nouvelles/2014/02/19/pm-prononce-discours-conclusion-du-slna> (dernière consultation le 4 décembre 2014).

¹⁸ Pour Mercurio (2014), la participation du Canada, du Mexique et du Japon aux négociations est une très bonne nouvelle pour le TPP puisqu'autrement, ce dernier risquait d'être un accord à portée limitée.

auparavant lors de leur lancement en 2005 (Dawson 2012)¹⁹. Selon Schott (2014, p. 48), les trois pays de l'ALÉNA représentent le cœur du TPP, comptant pour 68 % du PIB et 60 % de la population des douze pays qui participent aux négociations du TPP.

Comme l'AÉCG avec l'UE, le TPP serait un accord économique de deuxième génération contenant non seulement des réductions tarifaires mais également une plus grande coordination et simplification des règles de concurrence et d'investissement ainsi que des barrières techniques au commerce, entre autres. C'est donc sur cette base qu'il permettrait non seulement l'approfondissement de l'ALÉNA mais également sa mise à jour en traitant d'enjeux qui n'existaient pas au moment de l'ALÉNA en raison des avancées en matière de technologies de l'information depuis 20 ans (Dawson et Bartucci, 2013), comme par exemple le commerce électronique, les médias numériques et les services de logistique. Selon Dawson et Bartucci (2013), l'intérêt premier du Canada quant au TPP est donc de nature défensive, visant principalement à préserver les acquis de l'ALÉNA.

En ce qui concerne l'ALÉ avec la Corée du Sud, il est difficile de conclure que celui-ci sert l'intégration économique nord-américaine. Il s'agit néanmoins d'une autre mesure défensive pour le Canada puisque la Corée du Sud avait auparavant négocié des ALÉ avec les deux plus importants partenaires économiques du Canada : l'UE et les États-Unis. Le fait que les entreprises canadiennes faisant affaires avec la Corée du Sud n'avaient pas libre-accès au marché Coréen, comme leurs concurrents américains et européens représentait un important désavantage. Par exemple, les producteurs de bœuf et porc canadiens virent leurs exportations vers la Corée presque disparaître à la suite de

¹⁹ Le Canada et le Mexique se sont officiellement joints aux négociations en octobre 2012.

l'entrée en vigueur de l'ALÉ entre la Corée et les États-Unis (McKenna, 2014). Ciuriak et coll. (2015 :2) confirment cette perspective défensive de l'ALÉ entre le Canada et la Corée du Sud en écrivant : « The Canada-Korea deal should be seen in a wider context of pressure on major economies not to lose competitive advantage to their peers ».

Pour l'instant, seules les négociations d'un ALÉ avec l'Inde démontrent que le Canada désire développer ces relations commerciales et économiques avec l'Asie de façon proactive plutôt que défensive. Si le Canada réussissait à conclure un tel accord, il y arriverait avant l'UE et les États-Unis, ce qui procurerait un avantage concurrentiel indéniable aux entreprises canadiennes désirant faire affaires avec l'Inde et ainsi profiter de l'émergence de cette économie, qui se classera rapidement parmi les cinq premières au monde. Cependant, certains diront que ce sont des considérations d'ordre politiques et non vraiment économiques qui poussent le gouvernement fédéral canadien à vouloir approfondir les liens commerciaux du Canada avec l'Inde par la voie d'un ALÉ. Un tel accord servirait plutôt à plaire à la communauté indienne du Canada afin que Stephen Harper et son Parti conservateur puissent obtenir l'appui de cette diaspora lors d'élections fédérales.

A l'heure actuelle, il est donc difficile de conclure que l'Asie représente maintenant la priorité de la politique commerciale du Canada. Malgré la conclusion récente de l'ALÉ avec la Corée du Sud, la participation aux négociations du TPP et le progrès des négociations d'un ALÉ avec l'Inde, le Canada ne semble pas s'engager de manière très active avec une stratégie commerciale claire afin de permettre aux entreprises canadiennes de participer pleinement aux occasions d'affaires offertes par le dynamisme économique de l'Asie.

Conclusion

Les États-Unis et dans une moindre mesure l'Europe dominent les échanges commerciaux du Canada et sa politique commerciale, qui s'articule depuis des décennies autour des États-Unis et du multilatéralisme. Cependant, l'Asie représente maintenant le deuxième partenaire commercial du Canada, devant l'Europe, et ce, parce que les exportations et importations canadiennes avec cette région augmentent plus rapidement que celles avec l'Europe, bien que l'entrée en vigueur de l'AÉCG pourrait changer cette donne à moyen terme, selon ce qui arrive avec le TPP et l'ALÉ avec l'Inde. Le dynamisme économique de l'Asie est indéniable. Le Canada se doit donc d'être plus actif sur le plan commercial afin de faciliter et d'encourager les échanges de ses entreprises avec cette région, ce qui pourrait également mener à de plus grands investissements de la part d'entreprises asiatiques sur le territoire canadien, et non seulement dans le secteur des ressources naturelles, comme c'est plutôt le cas en ce moment. Le gouvernement du Canada se doit d'abandonner son ambivalence envers l'Asie et envoyer un signal clair aux partenaires économiques de la région qu'il veut faire du Canada un pays à part entière de l'Asie-Pacifique.

La bonne nouvelle, c'est que cela peut se faire sans négliger ses relations avec les États-Unis et l'Europe, au contraire, puisque ceux-ci s'engagent également activement à approfondir leurs liens économiques avec l'Asie. Il y a donc un intérêt commun de la part de la zone transatlantique nord à non seulement libéraliser ses propres échanges économiques afin d'améliorer sa compétitivité économique mais également à faciliter l'accès de ses entreprises aux marchés asiatiques autant pour l'exportation que pour

l'importation puisque cette distinction mercantiliste n'a plus sa place au 21^e siècle alors que les chaînes de production deviennent de plus en plus globales. Une collaboration transatlantique pourrait même faciliter un retour au multilatéralisme tant prisé par le Canada traditionnellement.

Bibliographie

Bélangier, Louis (2005). « L'ALÉNA : Le Canada doit-il s'en contenter? », *La politique étrangère canadienne / Canadian Foreign Policy Journal*, vol. 12, n° 2, p. 83-96.

Ciuriak, Dan; Xiao, Jingliang; Dadkhah, Ali (2015). « The Canada-Korea Free Trade Agreement : What it Means for Canada? », E-brief, 15 janvier, Toronto : Institut C.D. Howe, 14 p.

Conseil international du Canada (2014). « Power Shifts and Vibrant Economies : Canada awakens to the opportunities and risks in Southeast Asia », Report of a conference organized by the CIC National Capital Branch's Foreign Policy Initiative, 25 novembre, Ottawa, 18 p. (<http://2glspd2t2a9zr20ie1z7bx8zbb.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/sea-final-report.pdf> [dernière consultation le 6 mai 2015]).

Dawson, Laura (2012). « Can Canada Join the Trans-Pacific Partnership? Why just wanting it is not enough », Commentary n° 340, février, Toronto : Institut C.D. Howe.

Dawson, Laura; Bartucci, Stefania (2013). « Canada and the Trans-Pacific Partnership: Entering a New Era of Strategic Trade Policy », septembre, Vancouver : Institut Fraser.

Deblock, Christian; Rioux, Michèle (2011). « From economic dialogue to CETA », *International Journal*, vol. 66, n° 1, p. 39-56.

Deblock, Christian; Lebullenger, Joël; Paquin, Stéphane (dir.) (2015). *L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada*, Montréal : Presses de l'Université du Québec, sous presse.

Dymond, William A.; Hart, Michael M. (2002). « A Canada-E.U. FTA is an awful idea », *Policy Options / Options Politiques*, vol. 23, n° 5, p. 27-32.

Evans, Paul (2014). « A November to remember in Asia », *Embassy*, 26 novembre, p. 14.

Hart, Michael (2002). *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*, Vancouver : UBC Press, 576 p.

Hart, Michael. (2011). « Dragon fears: China's impact on Canada-US trade relations », *International Journal*, vol. 66, n° 2, p. 285-311.

Hart, Michael; Dymond, Bill (2006). « Waiting for Conservative Trade Policy », *Policy Options / Options politiques*, vol. 27, n° 8, p. 63-69.

Hoekman, Bernard (2014). « The Bali Trade Facilitation Agreement and Rulemaking in the WTO: Milestone, Mistake or Mirage? », EUI Working Paper RSCAS 2014/102, Florence : Global Governance Programme, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute.

Inwood, Gregory J. (2005). *Continentalizing Canada: the politics and legacy of the MacDonalld Royal Commission*, Toronto: University of Toronto Press, 480 p.

Jiang, Wenran (2009). « Seeking a strategic vision for Canada-China relations », *International Journal*, vol. 64, n° 4, p. 890-909.

Kawasaki, Tsuyoshi (2009). « Strangers no longer: The identity shift in the Canada-Japan relationship », *International Journal*, vol. 64, n° 4, p. 879-890.

Kim, Renee B. et Bureau, Simon (2009). « Canada-Korea economic relations: challenges and prospects », *International Journal*, vol. 64, n° 4, p. 941-952.

Leblond, Patrick (2010). « The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: More to it than meets the eye », *Policy Options / Options politiques*, vol. 31, n° 7, p. 74-78.

Lofthouse, Alexander (2004). « Making choices: Canadian trade and investment policy in the 21st century », *International Journal*, vol. 59, n° 4, p. 815-826.

McKenna, Barrie. (2014). « Pact with Seoul helps level the playing field », *Globe and Mail*, 11 mars.

Mercurio, Bryan (2014). « The Trans-Pacific Partnership : Suddenly a ‘Game Changer’ », *The World Economy*, vol. 37, n° 11, p. 1558-1574.

Nyahoho, Emmanuel; Proulx, Pierre-Paul (2011). *Le commerce international : Théories, politiques et perspectives industrielles*, 4^e édition, Québec : Presses de l'Université du Québec, 1014 p.

Plecash, Christopher (2015). « Asir-Pacific a top priority for Hogan at Trade », *Embassy*, 14 janvier, p. 4.

Robertson, Colin (2015). « Japan wants more business with Canada but senses our ambivalence », *Globe and Mail*, 31 mars 2015.

Robson, William B.P. (2007). « Stuck on a Spoke: Proliferating Bilateral Trade Deals are a Dangerous Game for Canada », e-brief, 16 août, Toronto : Institut C.D. Howe, 5 p.

Schott, Jeffrey J. (2014). « Updating NAFTA: Implications of the Trans-Pacific and Transatlantic Partnerships », dans *NAFTA 20 Years Later*, PIIE Briefing n° 14-3 (novembre), Washington : Peterson Institute for International Economics, p. 48-51.

Siroën, Jean-Marc (2011). « Négociations commerciales multilatérales et cycle de Doha : les leçons d'un échec annoncé », *Négociations*, vol. 2, n° 16, p. 9-21.

Stubbs, Richard et Mark S. Williams (2009). « The poor cousin: Canada-ASEAN relations », *International Journal*, vol. 64, n° 4, p. 927-939.

Van Assche, Ari (2009). « Are We Making a Dragon Out of a Dragonfly? Understanding China's Role in Global Production Networks », Burgundy Report 2009RB-3, Montréal : CIRANO, 23 p.

Van Assche, Ari. (2012). « Global Value Chains and Canada's Trade Policy: Business as Usual or Paradigm Shift? », IRPP Study No. 32, Montréal : Institute for Research on Public Policy, 26 p.



1130, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1400, Montréal (Québec) H3A 2M8

Tél. : 514-985-4000 • Téléc. : 514-985-4039

www.cirano.qc.ca • info@cirano.qc.ca