



**HAUTES ÉTUDES
INTERNATIONALES**

Comprendre. Débattre. Agir.



GERAC

Groupe d'études et de recherche
sur l'Asie contemporaine

TRAVAUX ET RECHERCHES DU GÉRAC

Working paper

*Les accords de partenariat entre le Canada et les
pays asiatiques : intérêts et défis*

Éric Brault
Pierre-Luc Dubé
Simon Lavoie-Pérusse

Étudiants à la maîtrise en études internationales,
Université Laval, Québec, Canada

Éric Brault est candidat à la maîtrise en Études internationales à l'Institut des Hautes études internationales (HEI). Il est titulaire d'un baccalauréat bi-disciplinaire en science économique et science politique de l'Université d'Ottawa. Il s'intéresse particulièrement à la présence commerciale canadienne en Asie pacifique, plus particulièrement en Corée du Sud, ainsi qu'à l'utilisation de sanctions commerciales comme moyens de pression en relations internationales.

Courriel : eric.brault.1@ulaval.ca

Pierre-Luc Dubé est étudiant à la maîtrise en Études internationales à l'Institut des Hautes études internationales (HEI). Il est représentant étudiant du Centre d'études pluridisciplinaires en commerce et investissement internationaux (CEPCI). Il est également diplômé en économie de l'Université Laval. Tout en poursuivant ses études universitaires, il a occupé les postes d'économiste au Ministère des Finances du Québec ainsi que de conseiller à la politique commerciale au Ministère de l'Économie, des Sciences et de l'Innovation. Il détient un intérêt marqué pour les questions relatives au droit économique international et au droit des investissements directs étrangers.

Courriel : pierre-luc.dube.7@ulaval.ca

Simon Lavoie-Pérusse est titulaire d'un baccalauréat en économique obtenu à l'Université Emory à Atlanta (États-Unis). Il est actuellement candidat à la maîtrise en Études internationales à l'Institut des Hautes études internationales (HEI) de l'Université Laval et poursuit une concentration en commerce international. Simon a travaillé en tant que stagiaire dans la section commerciale du Consulat américain de Montréal en 2015 et comme employé occasionnel à la division des obstacles techniques au commerce au sein d'Affaires Mondiales Canada en 2016. Il est également détenteur d'une bourse de maîtrise en leadership et développement durable de l'Université Laval.

Courriel : simon.lavoie-perusse.1@ulaval.ca

Ce travail a été supervisé par monsieur Zhan Su et monsieur Gérard Hervouet. Monsieur Su est professeur de stratégie et de management à la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval et titulaire de la Chaire StephenA.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales. Il est également chercheur du Groupe d'études et de recherche sur l'Asie contemporaine (GÉRAC) de l'Institut des hautes études internationales (HEI) à l'Université Laval. Monsieur Hervouet est professeur au département de science politique et directeur du GÉRAC.

Ce document peut faire l'objet, après l'approbation par la direction du GÉRAC, d'une publication dans un ouvrage ou une revue. Tous les travaux et recherches du GÉRAC n'engagent que leurs auteurs et ne sont en aucune façon le reflet d'une politique ou d'une perspective privilégiée par le GÉRAC et par l'Institut québécois des hautes études internationales. Il convient de citer le document de la façon suivante :

https://www.gerac.hei.ulaval.ca/sites/gerac.hei.ulaval.ca/files/brault_dube_lavoie-perusse.pdf.

Résumé

Le Canada a historiquement démontré un certain intérêt envers les pays asiatiques, ayant par le fait même conclu plusieurs accords, partenariats et discussions avec la Corée du Sud, la Chine, le Japon, l'Inde et les pays membres de l'ASEAN. Les démarches entreprises par le Canada demeurent toutefois modestes et sont caractérisées par un certain retard comparativement à celles entreprises notamment par les États-Unis et l'Union européenne. À l'heure actuelle, mais également pour l'avenir, l'Asie représente une opportunité non négligeable pour le Canada. Cette opportunité est d'autant plus pertinente qu'elle se situe dans une logique de diversification des marchés canadiens, actuellement trop centrés autour d'un partenaire historique dominant, soit les États-Unis. Toutefois, les options s'offrant au Canada sont caractérisées par des défis considérables. Qu'il s'agisse de négocier un accord de libre-échange bilatéral avec la Chine ou bien de négocier un accord multilatéral avec plusieurs partenaires asiatiques à la fois, certains défis demeurent. Il revient donc au Canada de s'y préparer du mieux possible.

TABLE DES MATIÈRES

1	Introduction.....	1
2	Présence canadienne en Asie	2
2.1	Partenariats Canada-Corée du Sud.....	3
2.2	Partenariats Canada-Chine.....	4
2.3	Partenariats Canada-Japon	5
2.4	Partenariats Canada-Inde.....	7
2.5	Partenariats Canada-ASEAN.....	8
2.6	Présence internationale en Asie.....	9
3	Intérêts canadiens en Asie	10
3.1	Intérêts économiques du Canada en Asie.....	12
3.2	L'optique sociale des accords avec l'Asie	15
3.3	Accord de libre-échange ou accord de partenariat ? Bilatéral ou multilatéral ?.....	17
4	Défis à venir	18
4.1	Scénario d'accords bilatéraux.....	18
4.2	Scénario d'accords multilatéraux	25
5	Conclusion.....	26
6	Bibliographie.....	28
7	Annexes	31
7.1	Carte des ALE signés par la Chine	31
7.2	Contenu des ALE signés par la Chine.....	32

1 Introduction

Les différentes administrations canadiennes reconnaissent depuis le début des années 1990 l'importance du continent asiatique et de la région de l'Asie-Pacifique en ce qui a trait au développement de partenariats bilatéraux et multilatéraux (Paltiel, 2016). De plus, il existe depuis les années 1970 une volonté de voir diversifier les partenaires commerciaux canadiens afin de réduire la dépendance canadienne au marché américain. À la suite de multiples initiatives commerciales entreprises au courant des années 1980 et 1990, le commerce et l'investissement canadiens en Asie ont augmenté en chiffres absolus, mais le Canada n'a su maintenir les parts de marchés qu'il détenait dans certains marchés régionaux importants tels que la Chine, l'Inde et le Japon. En fait, la part du marché des importations asiatiques détenue par le Canada est de 1 % seulement, ce qui représente une diminution en comparaison aux 2 % d'il y a 20 ans. L'augmentation du commerce entre le Canada et l'Asie, en termes absolus, s'explique par l'augmentation de la taille du marché asiatique et du développement économique en Asie. Le Canada n'a pas été en mesure de profiter de la croissance asiatique des 30 dernières années au même niveau que les États-Unis et l'Europe.

Plusieurs s'entendent pour dire que le prochain siècle en sera un où le continent asiatique deviendra le centre économique et politique mondial. Le Canada a intérêt à redoubler ses efforts afin de devenir un partenaire clé auprès des différents États asiatiques qui gagnent rapidement en importance sur la scène internationale. Plusieurs défis se dressent toutefois lors de la négociation de partenariats, surtout lorsqu'il est question d'États très culturellement, socialement et économiquement diversifiés comme le Canada et l'Asie. Nous présentons les différents intérêts canadiens en Asie et les défis qui se dressent face à la négociation de partenariats plus exhaustifs. Nous croyons d'abord nécessaire d'effectuer un survol des différents partenariats canado-asiatiques afin d'établir la situation actuelle du Canada en Asie. Nous présenterons ensuite les intérêts économiques et sociaux du Canada en Asie en portant une attention particulière à la Chine, à l'Inde et à l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). Puis,

nous proposons de soulever les principaux défis que poserait la négociation des partenariats en deux scénarios : les accords bilatéraux et les accords multilatéraux.

2 Présence canadienne en Asie

Entraînées par le phénomène de la mondialisation, l'amélioration des technologies et la diminution des coûts de transports, les 20 dernières années se sont accompagnées d'une prolifération d'accords bilatéraux et multilatéraux dans le monde auxquels le Canada s'est également prêté au jeu. Depuis la ratification de l'Accord de libre-échange canado-américain en 1989, remplacé par l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994, le Canada a ratifié pas moins de 10 accords de libre-échange, 33 *accords de protection des investissements étrangers* (APIE) ainsi qu'une multitude d'autres accords de coopération et partenariats internationaux. La présence asiatique du Canada est toutefois plutôt sobre, avec un seul accord de libre-échange en vigueur, quatre APIE et le Partenariat Trans-Pacifique (PTP) multilatéral conclu et signé par 12 pays en 2016. Ce dernier est toutefois remis en cause par le retrait des États-Unis en janvier 2017, malgré les efforts du Canada et du Japon de le voir tout de même entrer en vigueur (National Post, 2017). Cette première section présente rapidement les différents accords et partenariats canadiens avec la Corée du Sud, la Chine, le Japon, l'Inde et l'ASEAN. Elle présente également les secteurs et les industries asiatiques importantes pour les entreprises canadiennes. Elle se termine avec un aperçu de la présence américaine et européenne en Asie. Il est possible d'en retirer deux constats.

D'abord, les engagements et partenariats canadiens en Asie sont principalement de nature commerciale, ce qui reflète l'approche adoptée par le gouvernement du premier ministre Harper entre 2006 et 2015 qui fût peu marquée par de véritables engagements politiques en Asie autre que celui de faciliter le commerce pour les entreprises canadiennes (Paltiel, 2016). Deuxièmement, le Canada est en mode rattrapage en comparaison à la présence européenne et américaine en Asie. La conclusion d'un ALÉ Canada-Corée ainsi que la participation aux négociations du PTP ne proviennent pas d'une véritable volonté d'accroître les partenariats canadiens en Asie, mais se situent plutôt dans une optique de protéger les parts de marchés détenues par les entreprises

canadiennes qui se voyaient en situation désavantageuse face aux nouveaux partenariats américains et européens en Asie.

2.1 Partenariats Canada-Corée du Sud

Les relations entre le Canada et la République de Corée ont véritablement débuté par la participation canadienne à l'intervention des Nations-Unies au cours de la guerre de Corée entre 1950 et 1953. S'ensuivent des relations diplomatiques officielles à partir de 1963 et l'ouverture d'une ambassade en 1973 (gouvernement du Canada, 2015). Le Canada et la Corée du Sud sont partenaires dans la promotion de la paix et de la sécurité dans la péninsule coréenne depuis la fin des hostilités entre le Nord et le Sud. Le développement économique extrêmement rapide de la Corée du Sud, à partir des années 1970, mène à un approfondissement de la coopération entre les deux États à plusieurs niveaux et mène à l'accord de libre-échange Canada-Corée (ALECC) qui dicte maintenant le commerce entre les deux nations.

L'accord entre en vigueur le premier janvier 2015 et constitue pour le Canada un premier accord de libre-échange avec un pays de l'Asie. La Corée du Sud, avec un PIB annuel de 1,4 billion \$ US et une population de 50 millions, représente la quinzième économie mondiale et la quatrième en Asie (Exportation Développement Canada, 2016). En 2014, le commerce bilatéral de biens entre les deux États atteint 11 milliards \$ CA, dont 4 milliards \$ CA constituent des exportations canadiennes vers la Corée et 7 milliards \$ CA sont des exportations coréennes vers le Canada (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2016a). L'objectif principal de l'ALECC est d'accroître la prospérité des deux nations tout en ouvrant les portes de l'Asie aux entreprises canadiennes. La Corée du Sud a longtemps été reconnue comme ayant des règlements flous permettant des interprétations variables, surtout lorsqu'il s'agissait de règlements fiscaux (Yonn, 2013). L'accord permet principalement de diminuer les tarifs douaniers au cours des prochaines années et de régulariser les échanges en établissant des règles et normes communes et claires.

Plusieurs secteurs canadiens ont déjà su tirer profit de l'entente entre la Corée du Sud et le Canada. Les secteurs de l'agriculture et des pêches ont bénéficié d'une baisse substantielle des droits de douane applicables aux produits tels que le soja, les pommes

de terre, l'huile de canola, le homard et le crabe, permettant une augmentation des exportations allant jusqu'à 258% pour certains produits (Affaires Mondiales Canada, 2016d). Les produits forestiers et industriels ont également su bénéficier d'une baisse des tarifs, principalement les produits du bois à valeur ajoutée et les technologies provenant du secteur aérospatial.

L'ALECC facilite énormément les échanges de services ainsi que les investissements directs étrangers (IDE). L'exportation de services par les professionnels canadiens a atteint 795 millions \$ CA en 2015 et risque d'augmenter rapidement dans les années à venir. Les entreprises canadiennes bénéficient maintenant d'un accès aux marchés des services professionnels tels que la consultation juridique étrangère, la formation commerciale, les services aux entreprises et les services liés aux secteurs manufacturiers et miniers. L'accord retire plusieurs exigences coûteuses qui imposaient auparavant aux fournisseurs de services canadiens une présence physique en territoire Coréen, une restriction sur le nombre de fournisseurs étrangers avec lesquels ils pouvaient transiger et des exigences de coentreprises. Les investisseurs canadiens se retrouvent plus protégés et ces derniers ont maintenant un traitement comparable aux traitements offerts aux entreprises américaines et européennes. Les détenteurs de titres professionnels recevront également une reconnaissance mutuelle de la part des organismes pertinents en Corée du Sud (Affaires Mondiales Canada, 2016d).

2.2 Partenariats Canada-Chine

Les relations bilatérales entre la République populaire de Chine et le Canada débutent officiellement en 1970 alors que le premier ministre de l'époque, Pierre Trudeau, amorce les négociations dans le but d'établir des présences diplomatiques mutuelles. Il existe maintenant plusieurs programmes de coopération et protocoles d'entente entre les deux États permettant le développement de relations commerciales, culturelles et éducatives. Récemment, les deux États ont signé et ratifié un accord pour la protection et la promotion des investissements étrangers (APIE) qui est entré en vigueur en 2014 (Affaires Mondiales Canada, 2016e). L'APIE vise à protéger et promouvoir les IDE par l'entremise de droits et obligations juridiquement contraignantes. L'accord permet d'assurer aux Canadiens qui investissent dans les différents marchés étrangers un

traitement aussi favorable que les investisseurs nationaux. S'il y a une quelconque exception aux obligations énoncées par l'APIE, l'accord en fait mention explicitement, ce qui permet aux investisseurs d'agir en pleine connaissance de cause (Affaires Mondiales Canada, 2016f).

L'APIE avec la Chine relève être important à plusieurs niveaux. D'abord, il démontre une volonté de la part de la Chine de s'ouvrir aux IDE. Il offre également une protection aux investisseurs canadiens grâce à un mécanisme de résolution des différends gouverné par des règles détaillées dans l'accord. Le mécanisme touche à plusieurs enjeux importants lorsqu'il est question du règlement de différends tels que le consentement à l'arbitrage, la loi applicable aux différends et la nomination des arbitres et le niveau de contrainte qui accompagne la décision (Chi & Wang, 2015). En 2015, le stock d'investissements canadiens en Chine se chiffrait à 12 milliards \$CA, ce qui représente une augmentation de plus de 100 % par rapport au niveau de 2013 (Statistiques Canada, 2016). Inversement, pour la même année, le stock total d'IDE chinois au Canada est évalué à 20 milliards \$CA, ce qui constitue une augmentation de plus de 50 % par rapport au niveau de 2013. Les investissements canadiens en Chine se dirigent vers les secteurs à haute valeur ajoutée, notamment le transport, la biotechnologie, l'éducation, les services financiers et les technologies de l'information. Les investissements chinois vers le Canada se dirigent plutôt vers le secteur des ressources naturelles, de l'énergie renouvelable, de la transformation des aliments et des produits pharmaceutiques (Affaires Mondiales Canada, 2016e).

2.3 Partenariats Canada-Japon

Le Japon est l'un des partenaires asiatiques les plus importants pour le Canada sur le plan économique, militaire et social. L'État japonais, avec les États-Unis, est l'un des deux seuls pays ayant un veto effectif sur le Partenariat Trans-Pacifique (PTP). Si le PTP n'est pas ratifié par les pays représentant au minimum 85 % du PIB total des États ayant signé le document, ce dernier n'entrera pas en vigueur, ce qui risque fort probablement d'arriver à la suite du retrait des États-Unis en janvier 2017, si aucun amendement n'est

apporté aux textes actuels du PTP. Ceci dit, la *Diète*¹ a déjà ratifié le PTP et cherche activement l'appui du Canada afin de convaincre la nouvelle administration américaine de ratifier le document (Radio-Canada, 2016). Pour l'instant, le Canada ne semble pas en mesure de promouvoir le PTP puisque l'ALÉNA, sujet à de nombreuses critiques, accapare l'attention. Initialement, le Japon et le Canada avaient entamé des négociations en vue d'établir un accord de partenariat économique dans le but d'améliorer les relations et les échanges entre les deux États. Les négociations ont pris fin alors que les deux ont décidé de se joindre aux négociations du PTP.

Les gains à la signature d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon sont estimés entre 4 et 9 milliards \$CA pour le Canada (Global Affairs Canada, 2013). Le Japon est un partenaire économique important pour le Canada avec près de 24 milliards \$CA en échanges bilatéraux de marchandises en 2014, dont 10,6 milliards \$CA sont des exportations canadiennes vers le Japon et 13,3 milliards \$CA sont des importations provenant du Japon (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2016b). Étant donné la dotation japonaise très faible en ressources naturelles et l'avantage canadien en la matière, plus de 50 % des exportations canadiennes sont des ressources naturelles peu ou pas transformées, principalement des métaux, des grains, des produits forestiers et d'autres produits agraires. Le gouvernement japonais a récemment réitéré son désir envers des exportations de gaz naturel liquéfié en provenance du Canada, et ce le plus rapidement possible (Gouvernement du Canada, 2016). Le Canada importe principalement des produits manufacturés tels que des véhicules et les pièces ainsi que de la machinerie industrielle (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2016b). Le Japon occupe le sixième rang en matière d'IDE au Canada avec un stock total d'investissements directs japonais évalué à 22 milliards \$CA en 2015 (Statistiques Canada, 2016).

Outre l'aspect économique, le Japon est un partenaire clé du Canada sur la scène internationale à plusieurs niveaux. Les deux États se côtoient souvent puisqu'ils occupent un siège à l'Organisation mondiale du commerce, à l'Organisation de coopération et de développement économique, à la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique, au G8, au G20, à l'Agence internationale pour l'énergie et à plusieurs autres (Gouvernement du

¹ Le parlement japonais.

Canada, 2015b). Il existe également d'importants liens entre les parlementaires canadiens et japonais qui tiennent ensemble des consultations annuelles depuis 1989. Les deux États ont un accord facilitant la coopération et le soutien mutuel afin d'améliorer la coopération entre les forces militaires canadiennes et les forces de défense japonaises. Il existe de nombreux liens culturels et interpersonnels entre les deux États alors que le Canada demeure une destination privilégiée pour les étudiants japonais, facilité par la présence d'une importante diaspora et d'une multitude de programmes d'échanges culturels tels que le jumelage de villes et de provinces.

2.4 Partenariats Canada-Inde

Les relations bilatérales entre le Canada et l'Inde ont longtemps été considérées comme étant froides et distantes (Singh, 2016). L'Inde a pourtant été, pendant plus de 20 ans après son indépendance, la principale destination d'aide internationale canadienne jusqu'à ce que les liens grandissants entre l'Inde et l'Union soviétique jettent un froid sur les relations qu'elle entretenait avec la plupart des États occidentaux. La relation Canada-Inde a atteint un fort moment de tension au début des années 1970 alors que l'Inde a détourné du plutonium du réacteur civil *Candu*, vendu par le Canada, afin d'entreprendre ses essais nucléaires destinés à se doter de l'arme nucléaire.

La réforme économique indienne des années 1990 a permis une tentative de reprise des relations indo-canadiennes avant de cesser instantanément en 1998 alors que l'Inde procédait à deux tests nucléaires, démontrant ainsi qu'elle devenait une puissance nucléaire à part entière (Singh, 2016). Le Canada s'est joint à la communauté internationale afin d'imposer à l'Inde une série de sanctions économiques en réponse à ses avancées nucléaires, mais ce dernier a toutefois maintenu ses sanctions beaucoup plus longtemps que les autres pays occidentaux, ce qui a contribué à entretenir le sentiment d'animosité qui existait entre les deux États. Le Canada n'a pas su profiter du développement économique de l'Inde de la même façon que l'Europe qui a vu son commerce avec cette dernière bondir à la fin des années 1990 et également au début des années 2000 (Singh, 2016). Le gouvernement du premier ministre Harper a relancé les relations bilatérales entre le Canada et l'Inde alors que pas moins de 19 ministres canadiens visitaient l'Inde entre 2006 et 2011.

Avec un commerce bilatéral qui s'établissait à 8 milliards \$CA en 2015, l'Inde est en voie de devenir un partenaire économique de premier ordre pour le Canada (High Commission of India, 2016). Le Canada exporte principalement des produits agricoles et des métaux précieux et importe majoritairement de la machinerie et des huiles (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2016c). Les IDE entre les deux États demeurent très faibles. Les Canadiens investissent très peu en Inde avec un montant total n'atteignant pas 1 milliard \$CA en 2015 et des investissements provenant de l'Inde atteignant à peine 3 milliards \$ CA (Fondation Asie Pacifique, 2016d). En 2010, les deux États lancent des négociations en vue de conclure un accord de partenariat global qui permettrait d'approfondir davantage la relation économique bilatérale. Le groupe d'étude conjoint estime que le Canada et l'Inde peuvent bénéficier de gains économiques se situant entre 6 et 15 milliards \$CA et que l'Inde peut bénéficier de gains entre 6 et 12 milliards \$CA (Affaires Mondiales Canada, 2016g). L'accord permettrait de diminuer les facteurs qui empêchent le développement de relations économiques plus exhaustives telles que les contraintes structurelles, la lourdeur de la bureaucratie et la faiblesse de l'état de droit (Exportation Développement Canada, 2016a).

Le Canada et l'Inde ont également récemment conclu un accord de coopération nucléaire afin de faciliter la vente de 7 millions de livres d'uranium canadien au cours des cinq prochaines années, tout en s'assurant que la matière et les technologies échangées soient utilisées par l'Inde à des fins strictement pacifiques. L'accord permet à l'Inde de diversifier ses sources d'approvisionnement énergétiques, de diminuer l'utilisation du charbon et d'améliorer l'alimentation en électricité afin d'éliminer les interruptions fréquentes (Commission canadienne de sûreté nucléaire, 2015).

2.5 Partenariats Canada-ASEAN

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) est composée principalement de pays émergents de l'Asie du Sud-Est. Le Canada est un partenaire clé de l'association et détient un statut de partenaire de dialogue lui permettant de collaborer plus facilement avec les membres de l'association. Les relations entre le Canada et le groupe se sont accrues alors que le Canada a nommé son premier ambassadeur à l'ASEAN et a adopté en 2011 une déclaration commune sur le commerce et

l'investissement. Cette déclaration établit un mécanisme d'échange d'information dans le but de faciliter les relations entre les nations membres de l'ASEAN et le Canada (Affaires Mondiales Canada, 2016h). Le Service de délégations commerciales du Canada compte maintenant un bureau dans chacun des États membres de l'association ce qui va permettre de faciliter l'intégration des entreprises canadiennes en Asie du Sud-Est. L'ASEAN comprend également une région de libre-échange depuis 2003 ce qui permet d'améliorer les échanges et les partenariats entre les États membres. Cette zone de libre-échange a permis une réduction des tarifs de 64 % sur les marchandises, à l'exception de produits agricoles sensibles tels que le riz (Association of Southeast Asian Nations, 2016).

2.6 Présence internationale en Asie

Le Canada possède une présence asiatique relativement faible en comparaison à celle des États-Unis et de l'Union européenne (UE). Bien que le Canada soit un État ayant une population bien plus faible que ces deux acteurs, cela n'empêche pas le Canada d'établir des liens commerciaux, économiques et sociaux similaires aux États-Unis et l'Europe. Nul besoin de rappeler l'importance de la présence militaire américaine en Asie-Pacifique et le traité de coopération mutuel entre les États-Unis et le Japon. Le but ici est plutôt de faire un survol des accords commerciaux et économiques en vigueur et/ou au stade des négociations entre les États asiatiques et les États-Unis et l'UE.

Les États-Unis ont un accord de libre-échange en vigueur avec l'Australie, la Corée du Sud et Singapour (United States International Trade Administration, 2016). L'accord coréen est en vigueur depuis 2012, soit trois ans avant l'accord Canada-Corée. Cette période a permis aux entreprises américaines de s'approprier des parts de marchés dans certains domaines d'exportation importants pour le Canada tels que le domaine des produits d'élevage. Les États-Unis avaient également annoncé leurs intentions de se joindre aux négociations du PTP en 2008, soit quatre ans avant l'arrivée du Canada à la table des négociations. Le Canada semble être en mode rattrapage face à son voisin du Sud lorsqu'il est question d'établir des partenariats facilitant le commerce en Asie.

L'Union européenne a quatre grands partenaires stratégiques en Asie : la Chine, l'Inde, le Japon et la Corée du Sud. L'UE a un accord-cadre conclu avec la Corée du Sud en vigueur depuis 2014. Elle a conclu un partenariat stratégique avec l'Inde en 2004 et elle est en processus de négociation avec cette dernière en vue de conclure un accord étendu sur le commerce et les investissements. Bien que la Chine et l'UE soient deux des plus grandes économies au monde, leurs relations restent tendues en raison de « l'insistance » européenne quant aux obligations chinoises au niveau des droits de l'homme et des libertés fondamentales. Des négociations sont en cours depuis 2013 afin de conclure un accord bilatéral en matière d'investissement avec la Chine, mais cette dernière refuse d'y inclure toutes clauses concernant les droits de l'homme. L'UE poursuit également des négociations visant l'établissement d'un accord-cadre avec le Japon qui engloberait la coopération stratégique, les enjeux régionaux et mondiaux ainsi que le libre-échange. Elle est également en processus de négociations commerciales avec les Philippines, la Malaisie, l'Indonésie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande et a conclu ses négociations avec le Vietnam et Singapour, mais il n'y a toutefois pas d'accord en vigueur avec ces deux pays pour l'instant. Nul besoin de démontrer davantage que la présence européenne en Asie est plus importante que la présence canadienne et que l'Europe vise davantage le développement de partenariats exhaustifs qui intègrent autant l'aspect commercial, social et juridique des relations internationales (Parlement Européen, 2016)

3 Intérêts canadiens en Asie

Depuis les tout débuts de ses relations avec les États-Unis, le Canada a su profiter de ses liens économiques indéniables avec son voisin du Sud pour stimuler la croissance économique et à la prospérité canadienne. Bien que les États-Unis continuent d'être un allié économique majeur pour le Canada — les échanges économiques entre les deux pays représentant d'ailleurs près de 2 milliards \$CAN —, le contexte actuel des partenariats mondiaux et l'incertitude manifestée par l'administration américaine à l'égard de certains accords comme celui du PTP et de l'ALÉNA soulèvent la nécessité pour le Canada de chercher à diversifier ses accords afin de minimiser les risques que représentent les initiatives commerciales de grande envergure. Selon certains experts,

cette diversification des accords de partenariat pourrait passer par l'Asie, qui présente en effet un fort potentiel de croissance dans les prochaines décennies :

« During the period from 2010 to 2025, Asia is projected to generate 33 percent of global economic growth. China, the world's second-largest economy, is urbanizing 100 times faster than the United Kingdom did in the 19th century, and is expected to rival the United States in economic terms by 2020-2030. India, too, is urbanizing rapidly. Seven new "œsmart" cities are planned for the Delhi- Mumbai corridor and more than 215 million people are expected to migrate from villages to cities by 2015. » (Barton, Roy, & Simpson, 2012)

Les intérêts du Canada en Asie vont donc au-delà du potentiel économique puisque les changements démographiques de la région, notamment ceux d'une population de plus en plus urbaine, éduquée et dynamique, représentent eux aussi des opportunités pour renforcer les liens du Canada avec l'Asie, tant au niveau économique qu'au niveau social, environnemental et politique. Cependant, afin de saisir ces opportunités, la négociation d'accords multidimensionnels avec les partenaires clés de la région doit être envisagée (Dobson, 2012). Encore aujourd'hui, nombreux sont les obstacles tarifaires et non tarifaires qui empêchent le Canada d'exploiter le potentiel asiatique. Entre les problèmes liés à la protection de la propriété intellectuelle, la réglementation excessive, les systèmes de marché public complexes et la simple reconnaissance de l'évaluation de la conformité de produits et services, plusieurs obstacles demeurent et empêchent le Canada de saisir le plein potentiel asiatique (Barton et al., 2012).

Or, étant donné les ressources limitées du Canada pour négocier des accords et les contraintes techniques et pratiques à la négociation de ceux-ci, il y a lieu de se demander avec quels pays asiatiques il faut prioriser les efforts de négociation et quel type d'accord serait le plus avantageux. Cette section évalue, en premier lieu, les intérêts économiques et sociaux de l'Asie pour le Canada. Ensuite, les types d'accords possibles pour le Canada sont analysés afin de mieux saisir le potentiel asiatique pour le Canada tout en gardant à l'esprit qu'une utilisation judicieuse des ressources canadiennes disponibles est primordiale.

3.1 Intérêts économiques du Canada en Asie

Le gouvernement du Canada reconnaît le potentiel de croissance économique que représentent certains marchés d'Asie. À cet égard, l'une des priorités du Canada, telle que définie par Affaires Mondiales Canada, est de « contribuer à une prospérité inclusive au Canada et ailleurs dans le monde, avec un accent sur l'expansion et le renforcement des relations en matière de commerce et d'investissement avec les vastes marchés à forte croissance, comme la Chine et l'Inde, ainsi qu'avec les partenaires de longue date » (Affaires Mondiales Canada, 2016c). Or, jusqu'à présent un seul accord de libre-échange (ALE) canadien est en vigueur avec un pays asiatique (Corée du Sud). Parmi les ALE en cours de négociation, deux seulement le sont avec des pays asiatiques (Inde et Japon) (Affaires Mondiales Canada, 2016b). Bien que la signature du PTP ait eu le potentiel d'augmenter de manière considérable l'accès au marché de cinq pays asiatiques (Brunei, Malaisie, Japon, Singapour et Vietnam), le contexte politique international actuel tend cependant à aller à l'encontre de ce type de partenariat. En effet, le PTP pourrait ainsi ne pas entrer en raison du retrait américain. Les liens économiques du Canada dans la région demeurent donc relativement peu développés. Néanmoins, plusieurs industries canadiennes seraient en position de faire des gains au niveau du commerce et de l'investissement si l'accès à ces marchés était assuré par des ALE ou des accords de partenariat.

Un point de départ serait le marché chinois. Actuellement, la Chine représente la 2^e destination principale pour les exportations de marchandises canadiennes. Pourtant, le Canada est le 15^e marché en importance en termes de valeur des importations chinoises, une performance qui représente d'ailleurs moins de 2 % de la valeur totale du commerce international chinois (World Bank, 2015). Avec la transformation de l'économie chinoise, qui est de plus en plus urbanisée et dont le revenu moyen continue d'augmenter, les opportunités pour les entreprises canadiennes dans le domaine de la consommation et des services sont nombreuses. Selon un article de Zhan Su (2016) tiré du magazine *Policy Options* :

« L'éducation, la santé, le tourisme, le logement, le divertissement, les produits alimentaires de qualité, les soins offerts aux personnes âgées, l'assurance et les services financiers sont autant de domaines prisés notamment par la classe moyenne chinoise, qui est composée de 300 millions de personnes aujourd'hui, et qui sera possiblement constituée de plus 600 millions de personnes en 2020 et près de 900 millions en 2030 ». (Su, 2016)

Les industries canadiennes offrant des services pourraient notamment bénéficier de ce changement démographique chinois, d'autant plus que l'économie canadienne des services compte pour 70 % du PIB canadien et représente plus de 13 millions d'emplois (Affaires Mondiales Canada, 2016a). Par exemple, au niveau des fournisseurs de services de voyage — qui forment d'ailleurs la plus grande industrie canadienne de service avec 47 % de la valeur de tous les services canadiens — ceux-ci pourraient profiter d'une classe moyenne chinoise de plus en plus encline à visiter le Canada (Ostaszewski & Iris, 2016). Lors de la visite du premier ministre Justin Trudeau en Chine en août 2016, l'importance du tourisme chinois a d'ailleurs été soulignée par des initiatives telles que l'inauguration de sept centres additionnels en sol chinois traitant les demandes de visas canadiens et l'augmentation des fonds pour la promotion du tourisme au Canada (MarketWired, 2016). D'autres secteurs clés d'intérêts pour le Canada en Chine, qui pourraient eux aussi profiter de règles plus claires, incluent le domaine des transports, celui des infrastructures ainsi que les secteurs des biens et services à hautes valeurs ajoutées ou basées sur les hautes connaissances (Dobson, 2012).

Un autre marché à forte croissance qui serait d'intérêt pour les accords canadiens est l'Inde. Tel que mentionné plus haut, Affaires Mondiales Canada identifie explicitement le marché indien dans ses priorités de 2016-2017 (Affaires Mondiales Canada, 2016c). Au-delà de son potentiel de croissance économique, le marché indien présente une myriade d'opportunités, notamment parce qu'il a l'avantage d'avoir une population jeune de plus en plus qualifiée, une main-d'œuvre relativement abordable et, comme la Chine, une classe moyenne grandissante (CBC News, 2015). L'Inde et le Canada pourraient donc profiter de leurs avantages comparés respectifs. En effet, le Canada détient de vastes quantités d'uranium qui pourraient combler les besoins en énergie de l'Inde. Au niveau des connaissances, le Canada détient également une expertise avancée dans plusieurs domaines technologiques comme ceux des technologies vertes et des technologies en agriculture, lesquelles pourraient être très utiles à une population qui

surpasse les 1,2 milliard d'habitants. Ce faisant, plusieurs industries canadiennes auraient le potentiel de s'internationaliser en Inde en y trouvant une forte demande pour plusieurs de leurs produits et services. L'Inde, ayant un avantage comparé au niveau de sa démographie et de sa main-d'œuvre abordable, pourrait quant à elle saisir les opportunités d'emplois que représente une plus grande coopération économique avec le Canada.

Bien que le Canada reconnaisse le potentiel indien, les négociations visant un accord de partenariat économique global (APEG) avec l'Inde semblent achopper depuis leurs débuts en 2010. Certains experts restent néanmoins optimistes et continuent d'encourager les efforts pour en arriver à un accord avec l'Inde. Selon eux, vu le grand potentiel indien, le Canada devrait rester à la table de négociation :

« [...] We think that India merits being a priority international market for Canada over the long-term and that concluding the CEPA trade deal with India could be a much-needed spark for a stronger economic relationship... There is a compelling case for Canada to remain at the negotiating table with India, even if this deal cannot be concluded as quickly or as comprehensively as some might like. India should be an important component of a longer-term strategy to diversify Canada's economic links with the rest of the world. » (Rao, 2015)

Les marchés de la Chine et de l'Inde sont donc deux destinations à fort potentiel pour la politique commerciale canadienne. Mais qu'en est-il du reste de l'Asie ? Plusieurs autres marchés asiatiques présentent des caractéristiques et des avantages intéressants pour le Canada. Cependant, dans l'optique où les ressources entourant la négociation d'accords peuvent être limitées, un nombre restreint de pays en Asie devrait être considéré. Néanmoins, certains auteurs et experts s'accordent pour dire que les marchés des pays de l'ASEAN seraient une autre destination intéressante pour la politique commerciale canadienne (Della-Giacoma, 2014).

Selon un rapport de McKinsey, l'ASEAN possède une population jeune, un marché de consommateurs enregistrant une des plus fortes croissances au monde et une croissance du PIB poussée notamment par de forts gains de productivité, en plus de détenir la 3^e plus grande source de main-d'œuvre mondiale, derrière la Chine et l'Inde (HV, Thompson, & Tonby, 2014). Plusieurs autres caractéristiques font également de ce bloc économique une destination de choix selon ce rapport. Entre autres, les produits

d'exportation de l'ASEAN sont divers, la région jouit d'une stabilité macro-économique relativement stable et le nombre de ménages faisant partie de la classe de « consommateurs » (classe moyenne, « émergente » et riche) pourrait atteindre 125 millions d'ici 2025. Pour le Canada, les opportunités de solidifier ses liens économiques avec ce bloc sont donc nombreuses. Alors que la Nouvelle-Zélande et l'Australie ont signé un accord de libre-échange avec l'ASEAN qui est entré en vigueur en 2010, les liens du Canada avec l'ASEAN demeurent précaires. En 2015, les exportations canadiennes vers l'ASEAN ne représentaient qu'environ 1.2 % de la valeur totale de toutes ses exportations (Gouvernement du Canada, 2016b).

3.2 L'optique sociale des accords avec l'Asie

Les raisons expliquant le faible nombre d'ALE canadiens avec les pays asiatiques sont diverses. Entre autres, certains auteurs attribuent les problèmes de démocratie, de droits de l'homme, de sécurité et de différences au niveau des normes du travail aux réticences canadiennes de vouloir négocier des partenariats avec les pays asiatiques (Allen, 2015). Il n'en demeure pas moins que le Canada maintient des ALE avec d'autres États, tels que le Honduras, le Pérou et la Colombie, où ces mêmes problèmes ont aussi été recensés. La possibilité de renforcer les liens économiques avec l'Asie à travers des accords représente tout de même une opportunité d'améliorer ces aspects sociaux et de promouvoir des valeurs qui iraient de pair avec celles du Canada. À cet égard, la promotion de ces valeurs est également l'une des priorités canadiennes dans le monde selon Affaires Mondiales Canada (Affaires Mondiales Canada, 2016c).

En effet, l'histoire montre qu'un rapprochement économique peut contribuer à amener la paix, la stabilité et la promotion des enjeux sociaux tels que favoriser une meilleure gouvernance, une plus grande transparence et une application plus marquée des droits de l'homme. L'évolution de la construction de l'Union européenne en est un bon exemple. L'initiative de Robert Schuman et de Jean Monnet, qui a jeté les bases de l'Union européenne en unifiant l'industrie européenne du charbon et de l'acier en 1951 (la CECA), reconnaît en effet la nécessité d'établir la coopération économique comme première pierre angulaire de la construction d'une « Europe organisée et vivante », « indispensable à la civilisation » et sans laquelle « la paix mondiale ne saurait être

sauvegardée » (Borchardt, 2010). Bien que l'intégration européenne semble aujourd'hui stagner et même reculer, pensons notamment au Brexit et à la crise des réfugiés syriens, il n'en demeure pas moins qu'en plus de 60 ans, l'Union européenne a su maintenir une certaine paix et stabilité économique et sociale.

Pour le Canada la possibilité de promouvoir certains intérêts et certaines valeurs comme les concepts de la « gouvernance inclusive et responsable », du « pluralisme pacifique », du « respect de la diversité et des droits de la personne » et de la « contribution à la paix et à la sécurité internationale » pourrait donc passer par une coopération économique plus soutenue. Un point de départ pour le Canada serait l'Inde, où des négociations de partenariat sont déjà en cours et où le potentiel économique, tel que mentionné dans la section précédente, est très intéressant. Par contre, pour ce qui est des indicateurs sociaux, un certain écart existe entre les deux pays. Il n'y a qu'à citer en exemple les problèmes de discrimination (castes), de droits de la personne, d'alphabétisation, de pauvreté, de corruption et de transparence de l'Inde (Mohiuddin, 2016). Le Canada pourrait cependant utiliser un accord avec l'Inde comme moyen à long terme de faire valoir ses valeurs clés et d'ainsi contribuer à une potentielle amélioration des indicateurs sociaux indiens, d'autant plus que le Canada et l'Inde ont tout de même des liens institutionnels et sociaux uniques. En effet, pour reprendre les mots de Someshwar Rao dans un article de *Policy Options* :

« Due to the large diaspora of Indian immigrants in Canada, there is scope to leverage the strong social ties and connections with the 1.2 million Canadians that have East Indian origin (representing 3.5 percent of our population). India is the second-largest source country for foreign students studying in Canada. And the widespread use of English as a common language in the two countries facilitates communication and business dealings, as does having similar legal systems based on British common law. More generally, political institutions in India are democratic, unlike some other fast-growth emerging markets. » (Rao, 2015)

De manière générale, les changements démographiques en Asie, plus particulièrement l'accroissement du nombre de consommateurs, représentent également des opportunités pour le Canada dans des domaines comme l'éducation, la recherche et l'innovation. Cette population jeune de « consommateurs » asiatiques, dont la plupart sont maintenant en mesure d'intégrer la classe moyenne, se traduit aujourd'hui par une demande grandissante pour les services d'éducation postsecondaire et un bassin de

candidats plus ambitieux que jamais. Pour reprendre les mots de Stephen J. Toope du *Munk School of Global Affairs*, « *Unprecedented demand for higher education in Asia today offers a multitude of opportunities for Canada, whether it's institutional partnerships to facilitate research, to the recruitment of talented international students and researchers, or new markets for Canadian knowledge exports* ». (Troope, 2012)

Les opportunités en Asie peuvent donc être autant économiques que sociales, ces sphères n'étant pas nécessairement mutuellement exclusives. Ainsi, la possibilité de conclure des accords de libre-échange ou de partenariat en Asie pour jeter les bases d'une coopération plus soutenue pourrait être bénéfique afin de saisir les opportunités présentes dans les domaines de l'éducation et de la recherche. D'ailleurs, comme le démontre l'évolution de la construction européenne, la possibilité d'augmenter la coopération entre les États part nécessairement d'un dialogue et d'un accord. Même si l'initiative initiale est plus limitée — souvent purement économique — elle peut servir de plateforme pour entreprendre pour une plus grande coopération à moyen et long terme dans des domaines aussi variés que l'éducation, l'environnement, les droits de l'homme et la sécurité.

3.3 Accord de libre-échange ou accord de partenariat ? Bilatéral ou multilatéral ?

Ces contacts et dialogues initiaux soulèvent tout de même des questions quant à l'approche la plus judicieuse pouvant être choisie pour faire avancer les intérêts et les valeurs canadiennes en Asie, à savoir notamment quel type d'accord il faut prioriser et quelle devrait être la portée d'un tel accord dans le contexte international actuel. C'est ce que la prochaine section tentera d'élucider. Dans un contexte mondial où le libre-échange est remis en question, il y a lieu de s'interroger sur l'approche utilisée par rapport au libre-échange en général et la manière dont le Canada devrait négocier tout type d'accord dans le contexte post-PTP. En effet, depuis la crise financière mondiale de 2008, les perceptions par rapport aux grands accords de libre-échange sont de plus en plus négatives. Pour plusieurs segments de la population, particulièrement ceux moins nantis, il devient difficile de voir ou même de comprendre l'importance et les bénéfices que peuvent apporter ces accords de grande envergure (Irwin, 2016). Aux États-Unis, une population de plus en plus désillusionnée a contribué à l'élection de Donald Trump qui a

d'ailleurs fait campagne contre la ratification du PTP. Dans ce contexte, le Canada fait maintenant face à la possibilité que le PTP n'entre jamais en vigueur. L'investissement de temps et de ressources d'un tel accord soulève donc des questions quant à la stratégie canadienne de négociation d'accords avec ses partenaires mondiaux. Le Canada devrait-il prioriser les accords de libre-échange traditionnels ou les accords de partenariat multidimensionnels à plus grande portée ? Ceux-ci devraient-ils être bilatéraux ou multilatéraux ?

Selon nous, les ALE, bien qu'ils soient caractérisés par une portée plus limitée en ne traitant principalement que de sujets reliés de près au commerce, demeurent une voie à privilégier par le Canada dans l'optique où ce type d'accord permet un certain rapprochement entre les États. Ce faisant, bien que ces accords laissent généralement de côté des enjeux sociaux et environnementaux, nous estimons qu'à long terme, ils permettent une collaboration entre les États pour traiter de ces sujets via d'autres types d'accords. Les ALE permettraient donc au Canada de faire valoir ses intérêts non économiques.

4 Défis à venir

Dans une optique où le Canada opterait pour la négociation d'ALE bilatéraux, notamment avec la Chine et l'Inde, plusieurs défis se présenteraient aux autorités gouvernementales chargées de négocier de tels accords. Parallèlement, la négociation d'ALE semblables, mais cette fois dans une dimension multilatérale, poserait également des défis d'envergure. Ce faisant, nous proposons, dans cette section, de soulever les principaux défis que poserait la négociation de tels ALE en développant séparément un premier scénario dédié aux ALE bilatéraux et un second scénario dédié aux ALE multilatéraux.

4.1 Scénario d'accords bilatéraux

Étant donné que le Canada et la Chine ont dernièrement annoncé qu'ils étaient tous deux ouverts à discuter de la possibilité de négocier un ALE. Nous allons donc porter une attention particulière à la Chine aux fins du présent scénario. Qui plus est, la Chine,

notamment par rapport à l'Inde, demeure le marché le plus protectionniste parmi les pays asiatiques d'intérêts pour le Canada (World Trade Organization, 2016b).

Selon la Banque Mondiale, la Chine est, à l'heure actuelle, la deuxième économie mondiale en ce qui a trait au PIB et première pour ce qui est du PPA. Pour le Canada, la Chine représente la deuxième destination principale pour ses exportations de marchandises, ayant représenté à elle seule 3,8 % des exportations totales canadiennes en 2015 (Government of Canada, 2016b). Pour les importations de marchandises, la Chine occupe toujours le deuxième rang représentant toutefois 12,2 % du total des importations canadiennes (Government of Canada, 2016b). Dans une optique de diversification des marchés, en se dissociant quelque peu des États-Unis — pays qui représente actuellement environ 76,8 % des exportations canadiennes — il serait primordial de permettre aux entreprises canadiennes de tirer pleinement profit des possibilités commerciales que pourrait offrir un ALE avec la Chine (Government of Canada, 2016b). Il s'avère avant tout essentiel de comprendre le contexte propre à la politique commerciale chinoise. Dans son rapport du 15 juin 2016, l'Organe d'examen des politiques commerciales de l'OMC dresse le portrait des pratiques commerciales du pays. C'est ce dont il sera question dans la présente section (World Trade Organization, 2016b).

En 2015, la Chine appliquait le tarif de la nation la plus favorisée (NPF) à 8 285 lignes tarifaires du système harmonisé (SH). La moyenne simple de ce tarif NPF était de 9,5 % sur l'ensemble de ces lignes tarifaires, de 14,8 % pour les produits agricoles et de 8,6 % pour les produits non agricoles. La presque totalité (8 243) de ces lignes tarifaires était assujettie à des taux ad valorem, contre 42 lignes à des taux non ad valorem. Mentionnons également que l'application d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 13 % à toutes les importations existe également, sans qu'elle ne soit pas nécessairement applicable aux produits nationaux dans la mesure où les produits agricoles cultivés et vendus directement par de petits exploitants en sont toujours exemptés. Évidemment, la Chine accorde des préférences bilatérales et régionales en matière de droits de douane avec ses partenaires d'ALE. Par exemple, le taux moyen des droits de douane avec le Costa Rica a diminué à 0,7 % en 2015 (contre 2,5 % en 2013).

En ce qui concerne les produits agricoles, ils sont tous soumis à des taux ad valorem, à l'exception de 7 lignes tarifaires des chapitres 02 (viandes et abats de volaille) et 05 (produits d'origine animale). Les droits moyens appliqués en 2015 étaient de 14,8 %, ce qui reste supérieur au taux NPF moyen chinois pour tous les produits de 9,5 %. Parmi les produits assujettis à des taux plus élevés que le taux moyen agricole de 14,8 %, on retrouve les sucres et les confiseries (30,9 %), les céréales et les préparations à base de céréales (23,3 %), le coton (22,0 %) et les boissons, les spiritueux et le tabac (21,8 %). La raison qui permet d'expliquer ces taux élevés est qu'il s'agit de produits d'importance pour la Chine, tels que les céréales et le coton, ou de biens sensibles comme le tabac. Rappelons toutefois que les céréales de l'Ouest canadien, actuellement assujetties à des taux élevés, pourraient ainsi entrer plus librement sur les marchés chinois. À l'inverse, les produits largement importés par la Chine, comprenant notamment les oléagineux, les graisses et les huiles, ont le taux moyen de protection le plus faible (10,5 %).

La Chine applique également des contingents tarifaires, pour lesquels des taux hors contingent sont appliqués à 47 lignes tarifaires à des produits des chapitres SH 10 (blé et méteil, maïs, riz), 11 (farines de céréales autres que le blé ou le méteil, gruaux de céréales), 17 (sucre de canne ou de betterave), 31 (engrais minéraux ou chimiques), 51 (laine cardée ou peignée) et 52 (coton).

Toutefois, ce n'est pas certain que la Chine prendrait de véritables engagements en matière de réductions tarifaires. En effet, la signature d'un ALE avec l'Australie, dans lequel aucune concession n'a été octroyée à des céréales comme le blé, nous permet de nous poser la question à savoir s'il serait réaliste d'obtenir de telles concessions de la Chine (ABC News, 2015). À l'inverse, la Chine souhaite voir les tarifs canadiens appliqués aux produits du textile, par exemple, retirés ou diminués. Rappelons que la Chine détient un avantage comparatif (et absolu) non négligeable dans la confection de vêtements. Ce faisant, une réduction de ces taux au Canada pourrait avoir comme impact la fermeture de plusieurs usines manufacturières canadiennes, notamment en Ontario, et ce, en raison de la concurrence chinoise.

Bien qu'il semble y avoir certains défis en ce qui concerne les mesures tarifaires, le réel défi qui se présente au Canada dans la négociation d'un ALE avec la Chine ou l'Inde demeure la suppression des nombreuses mesures non tarifaires existantes.

En ce qui concerne le soutien à l'agriculture, il est accordé principalement par le biais des « quatre subventions », soit les subventions directes aux agriculteurs (par exemple pour le riz, le blé et le maïs par unité de terre cultivée), la subvention globale pour les intrants agricoles, la subvention pour favoriser l'emploi de races et de semences améliorées et la subvention pour l'achat de machineries et d'outils agricoles (taux de remboursement allant de 20 % à 30 %). Dans les grandes régions productrices de riz et de blé, un système de prix minimum est en vigueur. La Commission nationale pour le développement et la réforme (NDRC) fixe chaque année le prix minimum des céréales de riz et de blé, en concertation avec le Ministère de l'Agriculture et d'autres institutions publiques.

Un autre élément à surveiller concerne les possibles protections en matière d'IDE. En 2014, la Chine était le 16^e État dans le monde et le 1^{er} en Asie vers lequel les IDE canadiens étaient dirigés, représentant ainsi 0,8 % du total mondial d'IDE canadiens (Government of Canada, 2016a). Toujours pour 2014, l'Inde se retrouvait respectivement au 33^e rang mondial et à 6^e place en Asie, derrière Hong Kong, le Japon, l'Indonésie, le Kazakhstan et Singapour (Government of Canada, 2016a). La principale loi régissant l'investissement étranger est la *Loi sur les sociétés* (révisée en 2013). Il existe aussi le *Catalogue indicatif des branches de production aux fins de l'investissement étranger* (révisé en 2015) dans lequel on retrouve les IDE qui sont : encouragés (technologies avancées et peu polluantes); soumis à des restrictions (technologies dépassées et polluantes); et interdits (projets polluants, détruisant l'environnement et qui portent préjudice à des intérêts sociaux/publics). Pour les types de projets soumis à des restrictions ou interdits, ils se retrouvent dans la *Liste négative*, qui regroupe en tout 122 secteurs. Autrement dit, cette liste présente 122 secteurs dans lesquels les investisseurs étrangers sont sujets à un traitement discriminatoire face aux investisseurs chinois.

Le Canada dispose toutefois déjà d'un *accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers* (APIE) avec la Chine, lequel est entré en vigueur en 2014. Cet

APIE semble effectivement accorder une certaine protection aux investisseurs canadiens, du moins plus que la Chine ne l'a faite dans son ALE avec l'Australie. En effet, cet accord ne comprend aucun article portant sur la norme minimale de traitement (ou le traitement juste et équitable) et la sécurité pleine et entière pour les IDE ; ce qui est plutôt surprenant étant donné qu'il est prévu des exceptions au traitement de la nation la plus favorisée (NPF) à propos de l'aviation, des pêches et des sujets maritimes. Fait également notable, il existe une différence de fond majeure entre le traitement national (TN) prévu en matière d'IDE entre l'Australie et la Chine : l'Australie se doit d'accorder un TN au « pré-établissement » et « post-établissement » aux IDE contrairement à la Chine qui ne doit qu'offrir un TN au « post-établissement ». Autrement dit, l'Australie n'a qu'un droit d'expansion en matière d'investissement, alors que la Chine dispose à la fois d'un droit d'expansion et d'établissement. Précisons que pour le cas de l'Inde, le Canada ne dispose actuellement pas d'un APIE avec cet État. Il serait donc essentiel pour le Canada de s'y investir éventuellement.

En ce qui concerne le commerce des services, rappelons que le Canada détient des intérêts non négligeables, notamment en ce qui concerne l'éducation et le tourisme. Des gains dans de tels secteurs sont réalistes. En effet, la Chine, dans son ALE signé avec l'Australie, a largement ouvert les marchés aux entreprises australiennes dans ces deux domaines, mais également en ce qui concerne les services juridiques (Kerry, 2015). Ce faisant, le Canada aurait la possibilité d'en faire autant en attirant les étudiants et les touristes chinois en sol canadien, dans la mesure où des engagements avec Chine en la matière seraient possibles.

Les marchés publics représentent également un défi majeur pour le Canada. En 2014, la valeur totale des marchés publics en Chine était évaluée à 1 730 milliards de \$RMB (346 milliards \$CAD). De ce montant, 95,2 % étaient passés par des autorités locales contre 4,8 % par le gouvernement central. *La Loi sur les marchés publics chinois* prévoit que les pouvoirs publics sont tenus de passer leurs marchés publics de marchandises, de construction et de services avec des fournisseurs nationaux sous réserve des exceptions suivantes :

- 1) Lorsque les marchandises, travaux de construction ou services ne sont pas disponibles en Chine ou, s'ils le sont, ne peuvent pas être achetés à des conditions commerciales raisonnables ;
- 2) Lorsque les marchandises, travaux de construction ou services sont destinés à être utilisés hors de la Chine ;
- 3) Lorsque d'autres lois et règlements administratifs en disposent autrement.

La Chine applique actuellement six méthodes pour la passation des marchés publics portant sur des marchandises, des services ou des travaux : l'appel d'offres ouvert, l'appel d'offres sélectif, la négociation avec appel à la concurrence, la demande de prix (demande d'offres), la consultation avec appel à la concurrence et l'entente directe. L'appel d'offres ouvert est la principale méthode de passation de marchés, représentant 84,5 % du total des marchés publics en 2014, avec des seuils de 1,2 million de \$RMB (240 000 \$CAD) pour le secteur des biens et des services et de 2 millions de \$RMB (400 000 \$CAD) pour le domaine de la construction. Pour les projets d'une valeur inférieure à ces seuils, l'entité contractante a le choix de recourir à l'une des cinq autres méthodes. Précisons également que selon les autorités chinoises, il existait 144 700 entreprises publiques détenues par l'État en Chine et que ces entreprises étaient, d'une certaine manière, avantagées dans l'octroi des contrats émanant des marchés publics (World Trade Organization, 2016b).

Précisons toutefois qu'à l'heure actuelle, la Chine n'est signataire d'aucun accord bilatéral ou multilatéral concernant l'accès aux marchés publics tels que l'AMP de l'OMC, et que les prescriptions légales actuelles en matière d'approvisionnement intérieur y seraient par ailleurs illégales. Qui plus est, il n'existe aucun chapitre ou disposition relative aux marchés publics dans les ALE qu'elle a conclus. Ce faisant, il serait essentiel d'assurer une protection des marchés publics canadiens, dans l'optique où l'obtention d'un accès aux marchés publics chinois serait pratiquement impossible. Rappelons que la valeur totale des marchés publics canadiens et chinois n'est pas du même ordre, étant respectivement chiffrée en 2014 à 346 milliards \$CAD pour la Chine contre seulement 35 milliards \$CAD pour le Canada. Cela laisse présager que la Chine ne sera pas encline à vouloir donner accès à ses marchés publics aux entreprises canadiennes (World Trade Organization, 2016a, 2016b).

Un autre élément à considérer à propos de la Chine est le contenu des ALE qu'elle a signés avec d'autres États. À l'heure actuelle, la Chine comprend un réseau de 15 ALE en vigueur (World Trade Organization, 2016c).² Une analyse rapide nous permet de constater que ce ne sont pas tous les ALE qui disposent des mêmes protections et engagements normalement contenus dans des ALE.³ À titre d'exemple, l'ALE conclu dernièrement avec la Corée du Sud (2015) semble plus détaillé que celui conclu avec Singapour (2009).

De plus, le fait qu'un chapitre portant sur un sujet particulier soit présent, par exemple l'accès aux marchés, ne garantit pas que les engagements et les protections contractés y soient considérables. À cet égard, nous pouvons penser à l'ALE signé en 2015 entre la Chine et l'Australie. Ayant nécessité neuf ans de négociations, on y retrouve un chapitre sur l'accès aux marchés sans toutefois que l'Australie n'ait pu obtenir d'engagements de réductions tarifaires de la part de la Chine sur plusieurs produits d'intérêts comme le blé, le canola et les produits forestiers (Kerry, 2015). Ce faisant, la question se pose quant à savoir si le Canada doit suivre l'exemple de l'Australie pour faire des gains sur quelques secteurs d'intérêts, en signant par exemple un ALE dans lequel les intérêts chinois semblent avoir primé, ou bien ne pas signer d'ALE avec ce partenaire.

Ce faisant, il semble que les principaux défis se présentant au Canada en ce qui concerne de possibles ALE bilatéraux en Asie, et ce principalement pour la Chine et l'Inde, se concentrent autour de la suppression des barrières non tarifaires au commerce, sans oublier l'importance d'assurer une pleine protection aux IDE canadiens. La promotion des services, tels que l'éducation et le tourisme, demeurent également une priorité, bien que la Chine semble ouverte à une libéralisation de ceux-ci en supposant qu'elle offre au Canada les mêmes engagements qu'elle a pris avec l'Australie en 2015 (Kerry, 2015). Ces secteurs représentent des intérêts tant pour le Canada que pour la Chine et des gains en la matière semblent plutôt réalistes (McKinsey & al., 2014).

² Voir l'annexe A. Carte des ALE signés par la Chine.

³ Voir l'annexe B. Contenu des ALE signés par la Chine.

4.2 Scénario d'accords multilatéraux

En ce qui concerne notre scénario d'ALE multilatéraux, les enjeux concernant les intérêts canadiens restent essentiellement les mêmes que ceux décrits dans le scénario d'ALE bilatéraux. Toutefois, les défis auxquels fait face le Canada sont encore plus considérables étant donné la participation de plusieurs États aux négociations.

La négociation d'accords de partenariats multilatéraux implique plusieurs défis liés à la logistique l'entourant. En effet, la durée de négociation de tels accords peut s'avérer particulièrement longue. À titre d'exemple, les négociations nécessaires à la signature du PTP ont débuté en 2006 pour se voir terminées en février 2016, ayant ainsi duré une dizaine d'années (Global Affairs Canada, 2016). Qui plus est, le fait que plusieurs États soient présents à la table des négociations implique nécessairement que les intérêts de chacun, étant tous fortement défendus, complexifient le processus pour en venir à des accords et des compromis acceptés par toutes les Parties.

Un autre défi à considérer demeure les risques d'échecs plus élevés lors de la participation de plusieurs États. Les aléas de la politique interne de chaque participant aux négociations, tels qu'un simple changement de gouvernement comme celui apporté par l'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis, peuvent réduire à néant tout le travail accompli par les États Parties (CBC News, 21 novembre 2016). Rappelons que, suivant sa promesse électorale, le président Trump a ainsi retiré les États-Unis du PTP, ce qui entrave l'entrée en vigueur de l'accord, du moins dans sa forme actuelle. Une autre source de risque provient des différences culturelles, socioéconomiques ou idéologiques entre les Parties. Les négociations récentes de l'AECG, un accord dit mixte par son obligation d'avoir l'approbation de tous les États membres de l'Union européenne, en sont un bon exemple. L'épisode de l'approbation nécessaire de la Wallonie, un gouvernement sous-central caractérisé par une situation économique difficile et une idéologie dite de « gauche », a mis en péril la signature de l'accord par la Belgique en novembre 2015, en s'opposant fortement aux dispositions relatives au chapitre sur l'investissement. Cela démontre les risques associés à des accords d'une telle portée. L'AECG, qui a pris sept longues années de négociations entre les Parties, a bien failli ne pas voir le jour à cause de cela (Agence France-Presse, 13 octobre 2016).

Dans l'éventualité où le Canada optait pour la négociation d'accords multilatéraux en Asie, la question quant à savoir ce que devraient contenir de tels accords se pose avec raison. Devrions-nous reprendre les textes du PTP intégralement, y apportant les modifications nécessaires impliquées par le retrait des États-Unis ou par la participation de nouveaux États, ou bien repartir de la case départ en adoptant un tout nouvel agenda en fonction des intérêts de ces nouveaux États Parties ?

5 Conclusion

Une intégration Canada-Asie présente plusieurs défis importants qui se doivent d'être surmontés par les politiciens et fonctionnaires canadiens afin d'augmenter la présence canadienne en Asie. Pour le moment, les liens économiques du Canada dans la région demeurent peu développés. Un bon point de départ serait le développement du marché chinois et du marché indien, car les industries offrant des services pourraient bénéficier des changements démographiques dans ces deux États. La stabilité macro-économique des pays membres de l'ASEAN et le nombre grandissant de ménages de la classe moyenne présentent des opportunités intéressantes pour les exportations canadiennes de marchandises. La coopération se doit toutefois d'être plus profonde que de simples partenariats économiques, mais nous reconnaissons la nécessité d'établir une ligne de communication vers la construction d'un partenariat plus exhaustif pouvant prendre appui sur un accord principalement basé sur le commerce. Cette approche permet par la suite d'entreprendre un dialogue continu dans le but de considérer les problèmes de démocratie, de droits de l'homme, de sécurité et de normes du travail.

Dans un contexte où le libre-échange est critiqué par plusieurs, il est important de se questionner sur l'approche utilisée lors des négociations. Plusieurs défis se dressent lorsqu'il est question de négocier un accord bilatéral versus un accord multilatéral. À titre d'exemple, il est important de se rappeler que la Chine demeure le marché le plus protectionniste parmi les pays asiatiques d'intérêts pour le Canada. Lors des négociations avec cette dernière, dans le but d'un accord bilatéral, le Canada se doit de défendre les tarifs protectionnistes applicables aux produits agricoles, les différents contingents tarifaires, les barrières non tarifaires existantes telles que le soutien à l'agriculture, la protection des investissements canadiens et l'accès aux marchés publics chinois. La

négociation multilatérale présente des enjeux similaires, mais avec un nombre accru d'acteurs. Le produit final est plus attrayant, car il permet un nombre accru de partenaires, mais les négociations peuvent être très longues et sujettes aux humeurs politiques de l'heure. Nul doute que le Canada doit à son tour « pivoter » vers l'Asie. Il reste toutefois à voir quelle approche ce dernier va prioriser.

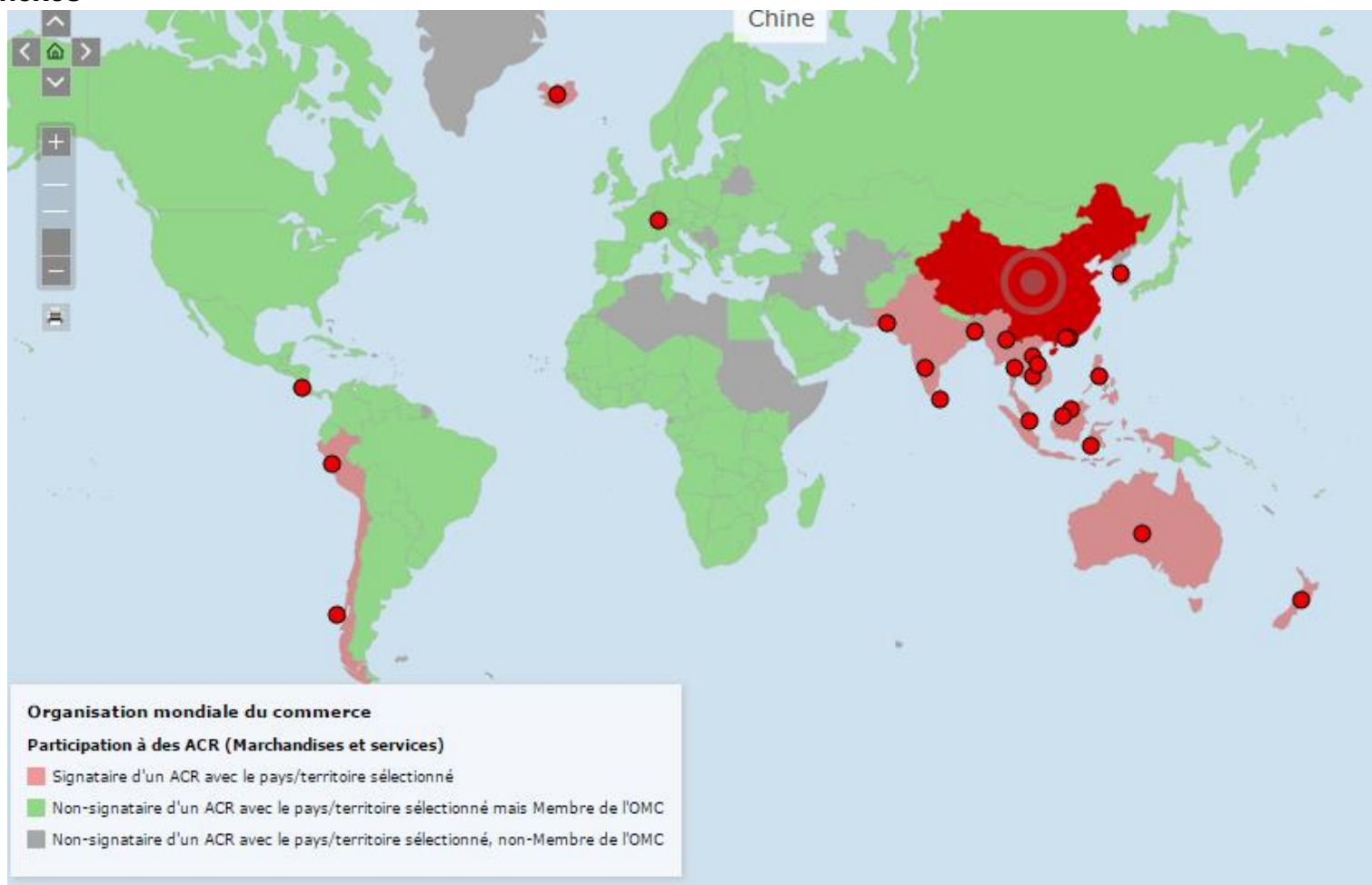
6 Bibliographie

- ABC News. (2015). China-Australia Free Trade Agreement: Pros and Cons. Retrieved from <http://www.abc.net.au/news/2015-06-17/china-australia-free-trade-agreement-pros-and-cons/6553680>
- Affaires Mondiales Canada. (2016a). Chapitre sur le commerce transfrontalier des services. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-tpu/understanding-comprendre/09-CrossBorderTradeIn.aspx?lang=fracomprendre/09-CrossBorderTradeIn.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016b). Les Accords de Libre-Échange du Canada. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fta-ale.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016c). À propos : Nos priorités. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/departement-ministere/priorities-priorites.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016d). Gains d'exportation depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC. Retrieved from <http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/korea-coree/export-gains-exportation.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016e). Négociations de l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) Canada-Chine. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/china-chine.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016f). Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) du Canada. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/fipa-apie.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016g). Rapport du groupe d'étude conjointe Canada-Inde: Un examen de la faisabilité d'un accord de partenariat économique global. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/india-inde/chapter-chapitre-7.aspx?lang=fr>
- Affaires Mondiales Canada. (2016h). Relations du Canada avec l'ANASE. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/asean/relations.aspx?lang=fr>
- Agence France-Presse. (13 octobre 2016). Les Wallons menacent l'accord Canada-UE. *Le Devoir*. Retrieved from <http://www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/482084/libre-echange-les-wallons-menacent-l-accord-canada-ue>
- Allen, N. W. (2015). Keeping Asia at a Distance: Canadian Attitude toward Trade Agreements with Asian Countries. *International Journal*, 1-23.
- Association of Southeast Asian Nations. (2016). ASEAN Free Trade Area (AFTA Council). Retrieved from <http://asean.org/asean-economic-community/asean-free-trade-area-afta-council/>
- Barton, D., Roy, B., & Simpson, B. (2012). Strengthening Economic Ties Between Canada and Asia. Retrieved from <http://policyoptions.irpp.org/magazines/canada-in-the-pacific-century/strengthening-economic-ties-between-canada-and-asia/>
- Borchardt, K.-D. (2010). *L'ABC du droit de l'Union européenne*. Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne.
- CBC News. (21 novembre 2016). Trump Says He Will Pull U.S. Out of TPP on 1st Day in Office. *Thomson Reuters*. Retrieved from <http://www.cbc.ca/news/business/trump-first-100-days-tpu-1.3861339>
- CBC News. (2015). Narendra Modi Visit: Why India Matters to Canada. Retrieved from <http://www.cbc.ca/news/world/narendra-modi-visit-why-india-matters-to-canada-1.3033018>

- Chi, M., & Wang, X. (2015). The Evolution of ISA Clauses in Chinese IIAs and Its Practical Implications. *The Journal of World Investment & Trade*, 16(5-6), 869-898.
- Commission canadienne de sûreté nucléaire. (2015). L'accord de coopération entre le Canada et l'Inde. <http://nuclearsafety.gc.ca/fra/resources/educational-resources/feature-articles/nuclear-agreement-canada-india.cfm>
- Della-Giacoma, J. (2014). Engaging ASEAN: What Next for Canada. *Asia Pacific Foundation of Canada*.
- Dobson, W. (2012). Wanted : A Canadian Asia Strategy. Retrieved from <http://policyoptions.irpp.org/magazines/harpers-foreign-policy/wanted-a-canadian-asia-strategy/>
- Exportation Développement Canada (2016). Info -Pays: Corée du Sud. Retrieved from <http://www.edc.ca/FR/Country-Info/Pages/Korea-Republic.aspx>
- Exportation Développement Canada. (2016a). Info-Pays: Inde. Retrieved from <http://www.edc.ca/FR/Country-Info/Pages/India.aspx>
- Fondation Asie Pacifique du Canada. (2016a). Canada's Merchandise Trade with South Korea. Retrieved from <https://www.asiapacific.ca/fr/statistics/trade/bilateral-trade-asia-product/canadas-merchandise-trade-south-korea>
- Fondation Asie Pacifique du Canada. (2016b). Canada's Merchandise Trade with Japan. Retrieved from <https://www.asiapacific.ca/statistics/trade/bilateral-trade-asia-product/canadas-merchandise-trade-japan>
- Fondation Asie Pacifique du Canada. (2016c). Canada's Merchandise Trade with India. Retrieved from <https://www.asiapacific.ca/fr/statistics/trade/bilateral-trade-asia-product/canadas-merchandise-trade-india>
- Fondation Asie Pacifique du Canada. (2016d). Investissements. Retrieved from <https://www.asiapacific.ca/fr/statistics/investment>
- Global Affairs Canada. (2016). Chronology of Events and Key Milestones. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tp-tp/rounds-series.aspx?lang=eng>
- Global Affairs Canada. (2013). Report of the Joint Study on the Possibility of a Canada-Japan Economic Partnership Agreement. Retrieved from http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/japan-japon/study-report_rapport-etude.aspx?lang=eng#
- Gouvernement du Canada (2015), Relations Canada-Corée, (2015). Retrieved from http://www.canadainternational.gc.ca/korea-coree/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=fra
- Gouvernement du Canada. (2015b). Relations Canada-Japon; Le partenaire du Canada dans le Pacifique. Retrieved from http://www.canadainternational.gc.ca/japan-japon/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=fra
- Gouvernement du Canada. (2016). Déclaration commune des ministres des Affaires étrangères du Japon et du Canada. Retrieved from <http://nouvelles.gc.ca/web/article-fr.do?nid=1034079>
- Government of Canada. (2016a). Foreign Direct Investment Statistics. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/investments-investissements.aspx?lang=eng>
- Government of Canada. (2016b). Trade Data Online. Retrieved from <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html?&productType=HS6&lang=fra>
- HV, V., Thompson, F., & Tonby, O. (2014). Understanding ASEAN: Seven Things you Need to Know. Retrieved from <http://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/understanding-asean-seven-things-you-need-to-know>

- High Commission of India, Ottawa, Canada. (2016). India Canada Bilateral Relations. Retrieved from https://www.hciottawa.ca/view_detail.php?id=83
- Irwin, D. A. (2016). The Truth About Trade. *Foreign Affairs*, 95(4).
- Paltiel, Jeremy (2016) Resolute ambivalence: Canada's strategy toward China and the Asia-Pacific, *Canadian Foreign Policy Journal*, 22:
- Kerry, S. (2015). China-Australia Free Trade Agreement: Implications for Canada. In (Vol. March). China Institute: University of Alberta.
- MarketWired. (2016). 2018 Will be the Year for Canada-China Tourism. Retrieved from <http://www.marketwired.com/press-release/2018-will-be-the-year-of-canada-china-tourism-2155376.htm>
- McKinsey, & al. (2014). Canada-China Relations: Keeping Up the Momentum. In (Vol. June): Canadian Council of Chief Executives.
- Mohiuddin, M. (2016). *Is India the Next Super Power ?* Paper presented at the Conférence du GÉRAC.
- National Post. (2017). TPP not Dead Yet: Canada Should Ratify Trade Deal and Send "Strong Message" to Trump, Says Japan's Envoy. Retrieved from <http://news.nationalpost.com/news/canada/canadian-politics/tpp-not-dead-yet-canada-should-ratify-trade-deal-and-send-a-strong-message-to-trump-says-japans-envoy>
- Ostaszewski, V., & Iris, J. (2016). The Untapped Potential in Canada-China Trade Relations. *Asia Pacific Foundation of Canada*.
- Parlement européen. (2016). Fiches techniques sur l'Union européenne - les relations extérieures de l'Union, Asie-Pacifique. Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/fr/displayFtu.html?ftuld=FTU_6.6.6.html
- Radio-Canada. (2016). Le Japon veut l'appui du Canada pour sauver l'Accord de partenariat transpacifique. Retrieved from <http://ici.radio-canada.ca/breve/75572/le-japon-veut-lappui-du-canada-pour-sauver-laccord>
- Rao, S. (2015). The Elephant in the Room: Furthering Canada-India Economic Relations. Retrieved from <http://policyoptions.irpp.org/2015/04/13/the-elephant-in-the-room-furthering-canada-india-economic-relations/>
- Singh, A. (2016). Debunking the current narrative: updating the Canada-India economic relationship, *Canadian Foreign Policy Journal*, 22:1, 54-68
- Statistique Canada. (2016). Positions d'investissement direct étranger en fin d'année. Retrieved from <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/160426/t001a-fra.htm>
- Su, Z. (2016). Les relations commerciales du Canada avec la Chine dans le contexte de la nouvelle normalité économique. *Policy Options*.
- Troope, S. J. (2012). Strengthening Education and Research Connectivity Between Canada and Asia. *Policy Options*.
- United States International Trade Administration. (2016) Enforcement and Compliance. Retrieved from http://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/index.asp
- World Bank. (2015). World Integrated Trade Solution: China Imports by Country 2015. In.
- World Trade Organization. (2016a). Trade Policy Review - Canada. In: World Trade Organization.
- World Trade Organization. (2016b). Trade Policy Review - China. In: World Trade Organization.
- World Trade Organization. (2016c). World Trade Organization - Regional Trade Agreements (China).
- Yonn, Sungwook. South Korea's Free trade Agreement Roadmap and Canada: A Case of Promise and Betrayal, *Korea Observer*, Spring 2013; 44,1,p.167

7 Annexes



7.1 Carte des ALE signés par la Chine

Source : World Trade Organization

	ASEAN (ACFTA) (2010)	Pakistan (2007)	Chili (2006)	Nouvelle- Zélande (2008)	Singapour (2009)	Pérou (2010)	Costa Rica (2011)	Islande (2014)	Suisse (2014)	Corée (2015)	Australie (2015)
Traitement national	X	X	X		X	X	X	X		X	X
Accès aux marchés		X	X			X				X	X
Règles d'origine	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mesures SPS		X	X	X		X	X		X	X	X
Obstacle technique au commerce		X	X	X		X	X		X	X	X
Investissements		X		X	X	X	X	X	X	X	X
ISDS		X		X		X				X	X
Règlement des différends	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Recours commerciaux		X	X	X		X	X		X	X	X
Commerce des services				X	X	X		X	X	X	X
Mouvement des personnes				X		X				X	X
Propriété intellectuelle				X		X	X	X	X	X	X
Commerce électronique										X	X
Transparence	X	X	X	X	X	X	X			X	X
Coopération			X	X		X	X	X	X	X	
Services financiers										X	
Télécommunications										X	
Environnement									X	X	
Marchés publics											

7.2 Contenu des ALE signés par la Chine

Source : Compilation personnelle