

# Perspectives

UNE ANALYSE DES POLITIQUES PUBLIQUES DU QUÉBEC ET DE LA FRANCOPHONIE

VOLUME 2 NUMÉRO 2 AUTOMNE 2009 3,95\$

Libre-échange, seconde génération

L'agriculture québécoise à la croisée des chemins

Les barrières commerciales interprovinciales:  
un problème canadien

Entrevue avec Pascal Salin, professeur émérite  
d'économie à l'Université Paris-Dauphine



L'avenir du  
libre-échange

INSTITUT  
FRASER

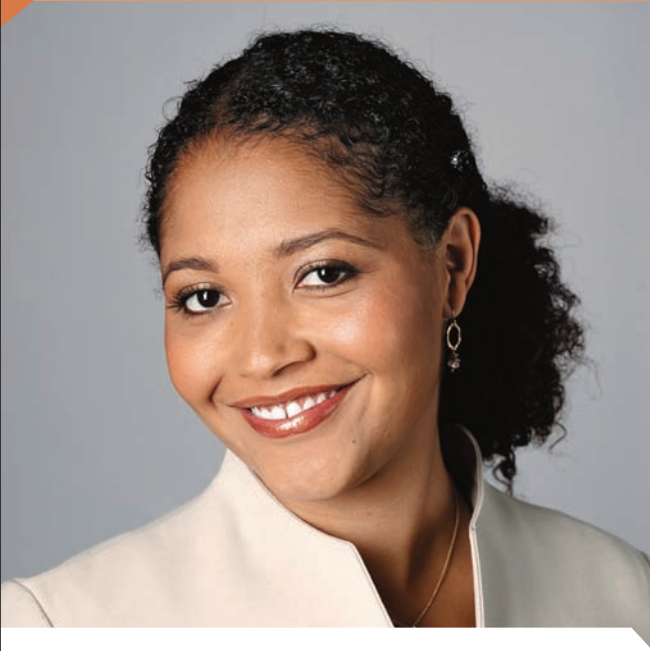


## Un milliard de dollars investis dans l'innovation

- ⋮ En mettant en place un réseau sans fil de dernière génération, c'est près d'un milliard de dollars que Quebecor Media et Vidéotron investissent dans les nouvelles technologies et ce sont mille nouveaux emplois qui seront créés.

Mené par des gens d'ici, ce projet rendra plus compétitives les entreprises québécoises et offrira à nos clients de toutes nouvelles perspectives de produits et de services.





## Le libre-échange dans la tourmente économique

Bien que Ben Bernanke, président de la Réserve fédérale américaine, ait évoqué récemment la fin de la récession, les conséquences de cette dernière sont encore tangibles. La demande intérieure dans la plupart des grandes économies a baissé substantiellement. Il en est de même pour les échanges commerciaux transnationaux. Les marchés financiers ont accumulé des pertes qui se chiffrent en trillions de dollars. Dans ce contexte, les principaux acteurs économiques ont réclamé de leurs gouvernements des mesures favorisant le retour de la stabilité et de la croissance économique. Or, il semble que, sous prétexte de relancer l'économie et d'amoinrir les secousses provoquées par la tempête financière, certains gouvernements ont succombé à la tentation du protectionnisme.

Durant sa campagne électorale, Barack Obama remettait déjà en doute certains acquis de l'Accord de libre-échange nord-américain — l'ALENA. Aussi, au cours de ses cent premiers jours à la Maison Blanche, le président de nos puissants voisins incluait la clause «Buy American» dans son plan de relance. Les implications pratiques de cette clause demeurent incertaines à l'égard des exportateurs canadiens. Fort heureusement, la visite de Stephen Harper au Bureau ovale, en septembre dernier, a alimenté l'espoir qu'il pourrait y avoir une entente concernant la clause «Buy American». Bien que M. Obama ait de bonnes intentions, ce sera au Congrès de trancher la question.

Dans le même ordre d'idées, sur un archipel de l'océan Pacifique, l'accession historique au pouvoir du nouveau Parti démocrate du Japon (PDJ), au mois d'août dernier, a constitué un autre exemple marquant de retour au protectionnisme. Le chef Yukio Hatoyama a le désir d'entreprendre des réformes importantes, notamment dans le secteur agricole japonais qu'il tente de protéger. Si les ambitions du PDJ se confirment, il est à parier qu'on assistera à une progression du protectionnisme au Japon. Le projet de libre-échange Canada-Japon pourrait ne jamais voir le jour. Or, le Japon est un marché fort important pour les agriculteurs canadiens.

Dans cette conjoncture économique difficile, la tentation protectionniste n'est pas étonnante en soi. Toutefois, est-elle souhaitable dans une économie mondiale de libre marché? C'est précisément dans ce contexte que nous vous présentons ce numéro de *Perspectives*. Nous avons cru pertinent et important de rappeler l'importance du libre-échange, surtout dans le cadre du lancement des négociations en vue d'un accord de libre-échange transatlantique, entre le Canada et l'Union européenne (UE).

Pour ce qui est des avantages reliés au libre-échange, Monsieur Fred McMahon, directeur du Centre d'études sur les échanges et la mondialisation à l'Institut Fraser, nous rappelle les avantages considérables que le Canada tire du libre-échange avec les États-Unis, et il nous met en garde contre les conséquences néfastes pour notre pays d'une escalade protectionniste.

Concernant les négociations d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'UE, nous vous proposons deux entrevues qui donnent deux perspectives sur cet important rapprochement entre le Canada et l'UE. Tout d'abord, M. Ross Horbny, ambassadeur canadien auprès de l'UE, partagera avec nous sa vision de cet accord et nous informe de l'état actuel des négociations. De plus, monsieur Pascal Salin, éminent économiste français, nous permettra d'en apprendre davantage sur cet accord et nous donnera un point de vue européen sur la question.

Toutefois, même s'il existe un consensus autour des bénéfices provenant d'un accord de libre-échange Canada-UE, nous verrons que les barrières commerciales interprovinciales constituent un obstacle à la mise en place de l'accord. Nous vous proposons donc une analyse qui traite de ce problème. Il semble que, malgré le grand enthousiasme qui plane autour du futur accord, la tâche sera ardue.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et vous donnons rendez-vous au printemps pour le prochain numéro de *Perspectives*.

Rédactrice en chef adjointe



Réagissez à nos articles et aux commentaires des autres lecteurs en nous écrivant à: [perspectives@institutfraser.org](mailto:perspectives@institutfraser.org)

Les lettres peuvent être abrégées par la rédaction. Ne seront publiées que celles signées et accompagnées d'une adresse ainsi que d'un numéro de téléphone, qui seront confidentiels.

# Perspectives

Fondé en 2008, Perspectives est publié deux fois par an par l'Institut Fraser, Montréal, Québec, Canada.

L'Institut Fraser est un organisme de recherche et d'éducation indépendant qui possède des bureaux dans toute l'Amérique du Nord et des partenaires dans plus de 70 pays. Notre vision est celle d'un monde libre et prospère au sein duquel évoluent des individus qui bénéficient d'une multiplicité de choix, de marchés concurrentiels et de responsabilités personnelles. Notre mission est de mesurer, d'étudier et de faire part de l'incidence des marchés concurrentiels et des interventions gouvernementales sur le bien-être des personnes.

Étant donné que nous ne sommes assujettis à aucune personne, à aucun organisme ou gouvernement, nos conclusions et nos recommandations peuvent différer parfois de rapports émis par des organismes qui reçoivent du financement public. Nous refusons également tout contrat de recherche.

## PERSPECTIVES

**Éditeur:** Institut Fraser

**Rédacteur en chef:** Peter Cowley

**Rédactrice en chef adjointe:** Mariam Diaby

**Directrice éditoriale:** Kristin McCahan

**Consultant au design graphique:** Omeech

**Collaborateurs:** Amela Karabegović, Diane Katz, Fred McMahon, Jean-François Minardi, Kristin Fryer, Robert Knox

## CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'INSTITUT FRASER

**Président du conseil d'administration:** Hassan Khosrowshahi

**Vice-présidents du conseil d'administration:** Edward Belzberg,

Mark W. Mitchell, Gwyn Morgan

**Membres:** Salem Ben Nasser Al Ismaily,

Louis-Philippe Amiot, Gordon E. Arnell, Charles B. Barlow,

Everett E. Berg, T. Patrick Boyle, Peter Brown,

Joseph C. Canavan, Alex A. Chaufen, Elizabeth Chaplin,

Derwood Chase, Jr., James W. Davidson, John Dielwart,

Stuart Elman, Greg C. Fleck, Shaun Francis,

Ned Goodman, Arthur N. Grunder, John A. Hagg, Paul Hill,

Stephen A. Hynes, David H. Laidley, Robert H. Lee, Brandt

Louie, David Mackenzie, Hubert Marleau, James McGovern,

Eleanor Nicholls, Roger Phillips, Herb C. Pinder, Jr.,

R. Jack Pirie, Con S. Riley, Gavin Semple, Rod Senft,

Anthony Sessions, William W. Siebens, Anna Stylianides,

Armi C. Thorsteinson, Michael A. Walker, Catherine Windels

**Secrétaire-trésorier:** Michael Perri

**ANNONCES PUBLICITAIRES:** Placez une annonce publicitaire dans Perspectives en vue de faire connaître vos produits et services, de promouvoir vos activités et de renforcer votre image de marque. Communiquez avec Mariam Diaby, agente de communications, au 514 281-9550, poste 302, ou par courriel perspectives@institutfraser.org

**COLLABORATION:** Vous avez des propositions d'articles pour Perspectives? Communiquez avec Mariam Diaby, agente de communications, au 514 281-9550, poste 302, ou par courriel perspectives@institutfraser.org pour en discuter.

Perspectives est produit par:

TVA PUBLICATIONS

**Président:** Jocelyn Poirier

**Vice-président, finances et opérations:** Frédéric Poussard

**Adjointes à la direction:** Julie Provost, Sylvie St-Laurent

## ÉDITION SUR MESURE

**Éditrice:** Joanne Proulx

**Directrice développement:** Patricia Dionne

**Chargée de projet:** Geneviève Pettersen, par intérim

**Coordonnatrice de production:** Ariane Simon

**Adjointe à la rédaction:** Marie-Ève Rochon

**Directrice artistique, grille et design graphique:** Ève Legris

**Concepteur:** Marcel Lemelin

**Directeur, service de la révision:** Alain Bénard,

et l'équipe de révision de TVA Publications

**Directrice générale, ateliers et production:** Hélène C. Leblanc

**Directeur de production:** Claude Gagnon

**Infographie:** Équipe de TVA Publications

**Directrice, service à la clientèle et**

**ressources matérielles:** Danièle Jasmin

**Superviseure, service photographie:** Domenica Rendina

Renvoyer tout courrier ne pouvant être livré au Canada à:  
Institut Fraser: 1470, rue Peel, tour B, bureau 316,  
Montréal (QC) H3A 1T1. Courriel: perspectives@institutfraser.org  
Téléphone (de 8 h 30 à 17 h): 514 281-9550, poste 302

Convention de la poste-publications: n° 4069269  
Numéros ISSN: ISSN 1916-2189 (version imprimée),  
ISSN 1916-2197 (version en ligne)

# SOMMAIRE

VOLUME 2 NUMÉRO 2 AUTOMNE 2009

## LES AVANTAGES DU COMMERCE

6

*Par Fred McMahon*

Étant donné l'ampleur de notre commerce avec les États-Unis et de notre surplus commercial, des mesures protectionnistes pourraient avoir d'importantes répercussions sur notre économie.

## ENTREVUE AVEC L'AMBASSADEUR CANADIEN À L'UNION EUROPÉENNE, ROSS HORNBY

10

*Par Kristin Fryer*

Les perspectives pour le Canada d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

## LIBRE-ÉCHANGE, SECONDE GÉNÉRATION

12

*Par Jean-François Minardi*

Est-ce qu'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne serait une bonne chose pour la libéralisation des échanges?



10

«Le Québec a une relation très solide avec divers marchés européens et il voit un accord de libre-échange comme une façon de renforcer ces relations et de rendre l'économie québécoise plus dynamique.»

— Ross Hornby, ambassadeur canadien  
auprès de l'Union européenne



15

«Le protectionnisme n'a pas contribué à la compétitivité du secteur agricole québécois. Les agriculteurs sont de plus en plus dépendants des subventions gouvernementales, et les fermes qui fonctionnent hors du système de gestion de l'offre sont confrontées à d'importants défis.»

— Par Jean-François Minardi

**ÉDITORIAL**

3

*Par Mariam Diaby*

Dans une conjoncture économique difficile, la tentation protectionniste n'est pas étonnante en soi. Toutefois, est-elle souhaitable dans une économie mondiale de libre marché?

**RÈGLEMENTATIONS: L'AGRICULTURE QUÉBÉCOISE À LA CROISÉE DES CHEMINS**

15

*Par Jean-François Minardi*

Un survol du secteur agricole québécois et de ses plus importants défis.

**ÉCOLOGIE: PLAFONNER ET (NE PAS) ÉCHANGER LES RÈGLES D'ÉMISSIONS DE CARBONE DES ÉTATS-UNIS POURRAIENT NUIRE AU CANADA**

19

*Par Diane Katz*

Sous sa forme actuelle, l'*American Clean Energy and Security Act* pourrait causer de sérieux bouleversements économiques.

**CHRONIQUE: TÊTE-À-TÊTE AVEC PASCAL SALIN**

22

*Par Mariam Diaby*

Survol de la perspective européenne quant à la libéralisation des échanges entre le Canada et l'Union européenne avec Pascal Salin, économiste français de renommée mondiale.

**OPINION: LES BARRIÈRES COMMERCIALES**

29

*Par Robert Knox et Amela Karabegović*

La réglementation et les différentes normes en vigueur d'une province (ou d'un territoire) à l'autre semblent être une source de préoccupation pour l'Union européenne.

**FRASER EN IMAGES**

32



6



19



# Les avantages du commerce

## Les Canadiens et les Américains devraient rejeter les politiques d'achat local

par Fred McMahon

Alors que les médias canadiens ne ratent pas une occasion de mettre en évidence tout conflit commercial entre le Canada et les États-Unis (même si celui-ci n'a qu'une importance relative), peu de concitoyens se rendent compte des avantages que le Canada tire du commerce continental. Ils sont également peu nombreux à savoir à quel point le protectionnisme constitue une menace sérieuse pour notre mode de vie.

Voilà pourquoi il est si inquiétant de constater que certaines personnalités canadiennes font tout pour vanter le protectionnisme, et ce, malgré le tort qu'un tel mouvement ne manquerait pas de causer aux personnes que ces gens prétendent justement représenter.

L'ampleur de notre commerce avec les États-Unis, tout autant que la taille de notre surplus commercial<sup>1</sup>, a un impact énorme sur notre économie. D'ailleurs, plusieurs économistes soutiennent

que c'est l'ampleur du commerce, et non la taille du surplus, qui importe dans notre système. Quoi qu'il en soit, notre immense surplus commercial par rapport aux États-Unis constitue un indice qui montre à quel point la circulation des biens entre les deux pays se fait librement. Il témoigne aussi du peu d'intervention qu'effectuent les États-Unis en ce qui a trait aux biens provenant du Canada, malgré tout ce que peuvent en dire les médias.

En 2008, le Canada a exporté pour 375 milliards de dollars de marchandises aux États-Unis, pour un surplus commercial de 148 milliards de dollars. À lui seul, le surplus équivalait à 9 % de l'économie canadienne. En contrepartie, avec le reste du monde, nous avons affiché un déficit commercial (tableaux 1a et 1b).

Certains commentateurs se plaignent que la nature de notre commerce avec les États-Unis ne fait qu'épuiser nos ressources naturelles et dévaste notre secteur manufacturier. C'est tout simplement faux. Les États-Unis sont le moteur qui propulse notre



Fred McMahon ([fredm@fraserinstitute.ca](mailto:fredm@fraserinstitute.ca)) est directeur du Centre d'études sur les échanges et la mondialisation à l'Institut Fraser.

*Peu de concitoyens se rendent compte des avantages que le Canada tire du commerce continental et à quel point le protectionnisme constitue une menace sérieuse pour notre mode de vie.*

secteur industriel; n'oublions pas que nous affichons un important déficit commercial avec le reste du monde (tableaux 2a et 2b).

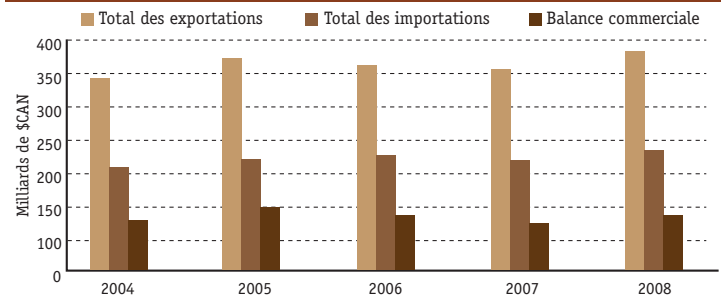
## DU PROTECTIONNISME DES DEUX CÔTÉS DE LA FRONTIÈRE

La menace du protectionnisme est réapparue lorsque le Congrès américain a tenté récemment d'adopter une disposition qui inciterait à «acheter américain» dans son «plan de relance». Le Canada, l'Union européenne ainsi que d'autres partenaires commerciaux ont exprimé leur opposition avec vigueur. Le président américain, Barack Obama, a fait de même et la disposition a été modifiée afin de respecter les accords commerciaux conclus par les États-Unis avec ces pays.

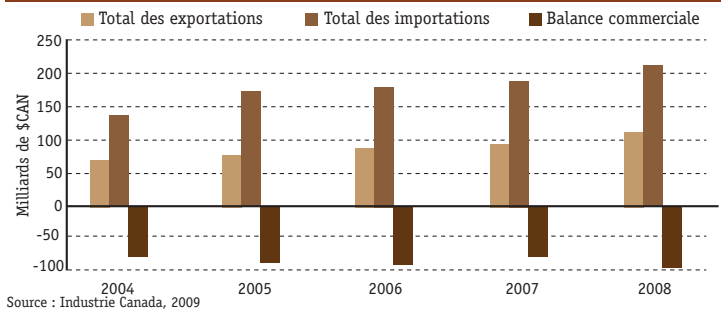
Pourtant, un puissant groupe de politiciens et de dirigeants syndicaux canadiens continuent de tenter de transformer cette tempête protectionniste en tsunami mondial. Jack Layton, chef du Nouveau Parti démocratique, Ken Neumann, directeur national canadien du Syndicat des métallos, et Ken Lewenza, président du Syndicat des travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), ainsi que d'autres, font tout ce qui est en leur pouvoir pour dramatiser la situation (*CBC News*, 2009; Lewenza et Neumann, 2009). Ils réclament notamment l'adoption d'une politique en faveur de l'approvisionnement local du type «Achetez canadien».

En date du 20 mars 2009, la page d'accueil de la version anglaise du site Web du syndicat des TCA (<http://www.caw.ca/en/index.htm>) affichait ce titre tonitruant: [TRADUCTION] «Fabriqué au Canada! Achetez Canadien et renforcez les communautés: les militants

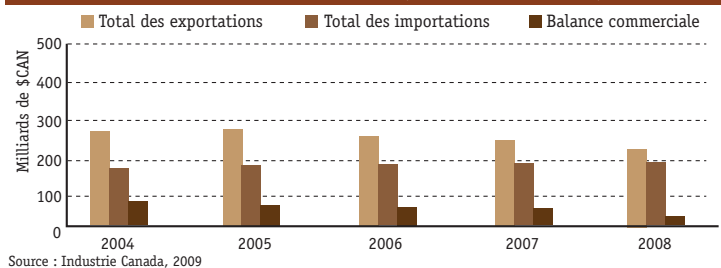
**Tableau 1a: Total des échanges commerciaux avec les États-Unis, 2004-2008 (en milliards de \$CAN)**



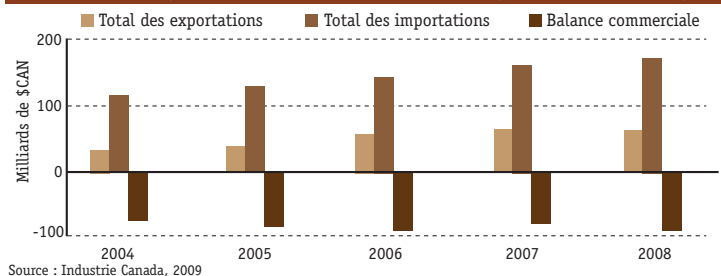
**Tableau 1b: Total des échanges commerciaux avec tous les pays (excluant les États-Unis), 2004-2008 (en milliards de \$CAN)**



**Tableau 2a: Échanges commerciaux avec les États-Unis, produits manufacturés, 2004-2008 (en milliards de \$CAN)**



**Tableau 2b: Échange commerciaux avec tous les pays (excluant les États-Unis), produits manufacturés, 2004-2008 (en milliards de \$CAN)**



## *Un puissant groupe de politiciens et de dirigeants syndicaux canadiens continuent de tenter de transformer cette tempête protectionniste en tsunami mondial.*



des TCA réclament que tous les ordres de gouvernement adoptent des règles sévères *Achetez canadien* pour les achats financés par des fonds publics afin de protéger les emplois canadiens.»

Ces partisans de l'achat local canadien rêvent de trouver des moyens pour forcer le gouvernement à adopter une politique *Achetez canadien* en pensant que le reste du monde n'y verra aucun inconvénient. Le syndicat des TCA a préparé un avis juridique qui affirme que les politiques d'achat local ne violent pas les accords commerciaux. En fait, plusieurs des partisans de l'achat local canadien ne s'offusquent pas de la politique *Achetez américain*, tant et aussi longtemps que le Canada en est exempté.

Étant donné l'importance de notre commerce avec les États-Unis et de notre surplus commercial, de telles mesures protectionnistes ne serviraient pas les intérêts des Canadiens, et plus particulièrement ceux des travailleurs canadiens, ceux-là mêmes que plusieurs de ces politiciens et dirigeants syndicaux prétendent représenter.

Les partisans de l'achat local canadien devraient aussi tenir compte du fait que, si une politique *Achetez américain* revient à l'ordre du jour, les politiciens américains qui croient que le Canada «vole» les emplois américains dans le secteur de l'automobile pourraient décider que l'heure de la vengeance a sonné.

C'est de cette manière que les guerres commerciales débutent, et qu'elles s'intensifient. C'est la raison pour laquelle les dirigeants politiques à l'échelle mondiale ont réagi si vigoureusement à ce qui, dans l'ensemble, n'est qu'une restriction sensible, à savoir une disposition *Achetez américain* limitée à un groupe de produits (en l'occurrence les produits en acier) et à une source de dépenses. En revanche, plusieurs dirigeants réfléchis croient que ce type de

restriction est suffisant pour inciter d'autres pays, qui nourrissent le même sentiment protectionniste que nous observons actuellement au Canada, à répondre par des mesures semblables. Or, celles-ci provoqueraient de nouvelles représailles de la part des États-Unis.

Toutefois, les partisans du protectionnisme canadien ne semblent pas comprendre cette réalité. Erin Weir, économiste au Syndicat des métaux, appuie quant à lui une politique «Achetez nord-américain» parce que le commerce de produits en acier est bien équilibré entre le Canada et les États-Unis (Weir, 2009). Combien de temps faudrait-il pour que les protectionnistes américains se rendent compte que, dans le commerce canado-américain, il existe un déséquilibre qui favorise le Canada? L'immense surplus commercial canadien pourrait vite devenir une cible de choix pour «sauver» des emplois aux États-Unis.

Au Michigan, de nombreuses personnes sont convaincues que c'est le surplus commercial du Canada, plus que la présence de fabricants automobiles asiatiques ou européens, qui est à l'origine des fermetures d'usines et des paysages de désolation aux quatre coins de cet État ainsi que dans une grande partie de la «rust belt» (nom donné à la région manufacturière du nord-est des États-Unis). Le tableau 3 présente les statistiques qui montrent que le commerce de véhicules à moteur entre les États-Unis et le Canada favorise largement ce dernier. Pourtant, le syndicat des TCA, qui prétend représenter les travailleurs canadiens de l'automobile, est celui qui appuie le protectionnisme avec le plus de vigueur. Espérons que cette clameur ne réveille pas les tendances protectionnistes des Américains.

Les États-Unis ont une économie à l'échelle continentale et ils pourraient s'en sortir assez facilement sans exportations vers le



*Une guerre commerciale avec les États-Unis pourrait dévaster l'économie canadienne et mettre des dizaines de milliers de Canadiens au chômage.*

Istockphoto

Canada, mais le contraire n'est pas vrai. Une guerre commerciale avec les États-Unis pourrait dévaster l'économie canadienne et mettre des dizaines de milliers de Canadiens au chômage.

L'étendue et les particularités du commerce que nous effectuons avec les États-Unis se transformeront pendant cette période de déclin économique et, plus que jamais, nous aurons désespérément besoin de ce commerce pour affronter la récession et soutenir par la suite la reprise.

Le danger immédiat d'un protectionnisme en provenance des États-Unis semble aujourd'hui être chose du passé, mais les protectionnistes canadiens persistent à appuyer des mesures d'approvisionnement local canadien. En agissant de cette manière,

ils priorisent leur idéologie anti-libre-échange au détriment des intérêts de ceux qu'ils représentent

**NOTE**

<sup>1</sup> Un surplus ou un déficit commercial équivaut à la différence entre les exportations et les importations effectuées entre deux pays.

**RÉFÉRENCES**

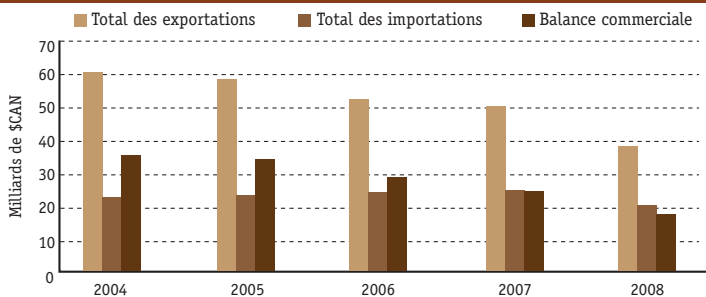
CBC News (3 février 2009), Canada Should Pursue 'Buy Canadian' Strategy: Layton, <<http://www.cbc.ca/canada/story/2009/02/03/layton-trade.html?ref=rss>>, en date du 4 mars 2009.

Industrie Canada (2009), Données sur le commerce en direct, <<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>>, en date du 3 mars 2009.

Lewenza, Ken et Ken Neumann (10 février 2009), Déclaration commune des TCA et du Syndicat des métaux sur la politique d'achat au Canada, <<http://www.usw.ca/program/content/5617.php?lan=fr>>, en date du 4 mars 2009.

Weir, Erin (5 février 2009), «In Defence of 'Buy America'», National Post, <<http://network.nationalpost.com/np/blogs/fullcomment/archive/2009/02/05/erin-weir-in-defence-of-buy-america.aspx>>, en date du 4 mars 2009.

**Tableau 2b: Échange commerciaux avec tous les pays (excluant les États-Unis), produits manufacturés, 2004-2008 (en milliards de \$CAN)**



Source : Industrie Canada, 2009



## Le libre-échange avec l'Union européenne est-il à l'horizon?

En juin dernier, l'ambassadeur canadien auprès de l'Union européenne, Ross Hornby, a livré un discours lors d'un événement de l'Institut Fraser à Vancouver. Après sa présentation, il s'est entretenu avec Kristin Fryer, rédactrice en chef adjointe du magazine *Fraser Forum*, sur les incidences qu'aurait un accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada.

**Kristin Fryer:** En mai dernier, le Canada et l'Union européenne ont amorcé officiellement des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange. Quelles conséquences aurait un tel accord sur le Canada?

**Ross Hornby:** Tout d'abord, cela donnerait aux citoyens et aux entreprises du Canada de plus grandes occasions de diversifier leurs marchés. Il devrait y avoir une croissance de notre commerce et une plus grande circulation des investissements, tant pour les biens que pour les services.

**KF:** En plus d'une expansion du commerce, croyez-vous qu'un accord de libre-échange mènerait à une plus grande mobilité de la main-d'œuvre?

**RH:** Nous aimerions que l'accord que nous espérons conclure traite des enjeux liés à la mobilité de la main-d'œuvre et, plus particulièrement, nous voulons examiner la question très complexe de la reconnaissance des compétences afin que les travailleurs qualifiés d'Europe puissent travailler au Canada sans devoir recommencer leur formation, et vice versa. Nous pensons que cela contribuerait à faciliter tant les voyages d'affaires temporaires que le recrutement par des compagnies canadiennes qui sont confrontées à une pénurie d'employés qualifiés.

**KF:** Évidemment, l'Union européenne offre au Canada de nombreuses possibilités sur le plan économique. Que peut offrir le Canada à l'Union européenne?

**RH:** Les pays membres de l'Union européenne souhaitent augmenter leurs exportations de biens et services vers le Canada. Ils souhaitent particulièrement obtenir un plus grand accès à la passation des marchés avec les organismes publics au Canada, tant à l'échelle fédérale que provinciale. Ils sont particulièrement intéressés par un certain nombre d'enjeux relatifs à la mise en application des lois en matière de propriété intellectuelle. De plus, comme le Canada, ils souhaitent montrer au monde que, même en période de crise économique, deux partenaires commerciaux majeurs peuvent aller de l'avant sur le plan de la libéralisation du commerce et de l'élimination des barrières.

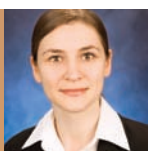
**KF:** Les vastes réserves énergétiques du Canada en font un partenaire commercial attrayant pour les États-Unis. Pensez-vous qu'il s'agit d'un facteur très intéressant pour l'Union européenne également?

**RH:** L'Union européenne s'intéresse aux réserves énergétiques du Canada. Les compagnies européennes sont d'importants investisseurs au Canada, tant dans les ressources conventionnelles que non conventionnelles, comme les sables bitumineux. Elles souhaitent poursuivre dans cette voie. Nous n'exportons pas de pétrole ou de gaz naturel directement vers l'Union européenne à l'heure actuelle; cela dépend des marchés d'Europe de l'Est — notamment de la Russie. Cependant, l'Union européenne possède des intérêts communs avec le Canada, comme de garantir la transparence des marchés énergétiques internationaux et de s'assurer que les principes du marché s'appliquent à ce secteur.

**KF:** Quels obstacles devra-t-on surmonter avant de conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne?

**RH:** L'Union européenne possède une structure réglementaire très complexe et établit des normes qui deviennent souvent la norme mondiale. Il existe des coûts de transaction à assumer afin que les compagnies changent leurs modes de production ou leurs pratiques dans le but de respecter ces normes. Nous espérons que notre accord, qui inclura un chapitre sur la coopération réglementaire, pourra diminuer une partie du fardeau réglementaire assumé par les entreprises canadiennes qui font des affaires en Union européenne, et vice versa. Cela devrait aider à libéraliser nos relations dans leur ensemble.

**KF:** Lors de votre discours d'aujourd'hui, vous avez parlé de la question des barrières commerciales interprovinciales. Pensez-vous qu'il s'agit



*Kristin Fryer est la rédactrice en chef adjointe du magazine Fraser Forum, de l'Institut Fraser, qui est publié en anglais et sort 10 fois par année.*

## «Le Québec a une relation très solide avec divers marchés européens, et il voit un accord de libre-échange comme une façon de renforcer ces relations et de rendre l'économie québécoise plus dynamique.»

d'une préoccupation pour l'Union européenne?

**RH:** Oui. Certains des intérêts de l'Union européenne sont liés à des sujets de compétence provinciale, donc elle souhaite s'assurer que les provinces soient intégrées dans le processus et prêtes à accepter une réduction de certaines barrières. Afin d'atteindre cet objectif, le gouvernement fédéral a accompli des gestes sans précédent pour intégrer les provinces à la négociation, pour s'assurer qu'elles soient des partenaires du gouvernement fédéral dans la définition et la négociation d'un ordre du jour avec les Européens, et pour traiter des enjeux qui relèvent directement de leur compétence.

**KF:** Afin d'en arriver à un accord, quels changements ou concessions le Canada et l'Europe devront-ils effectuer?

**RH:** Il existe des barrières tarifaires que nous devons éliminer ou réduire. Parallèlement, il y a des questions épineuses à propos desquelles nous devons faire du progrès. Il y aura une période de négociations très intense.

**KF:** Vous avez mentionné dans votre discours que Jean Charest, premier ministre du Québec, a donné son appui à un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Comment le Québec, en particulier, sera-t-il avantagé en cas d'accord de libre-échange avec l'Union européenne?

**RH:** J'ai parlé avec M. Charest à ce sujet, et je sais qu'il est en contact avec M. Harper et avec le ministre du Commerce international, M. Day. Je pense que le Québec aime se voir comme la porte d'entrée en Amérique du Nord pour l'Europe. Le Québec a une relation très solide avec divers marchés européens, et il voit un accord de libre-échange comme une façon de renforcer ces relations et de rendre l'économie québécoise plus dynamique.

**KF:** Le Canada et l'Union européenne espèrent conclure un accord d'ici deux ans. Pensez-vous que cela est réaliste?

**RH:** L'échéance de deux ans est ambitieuse pour une négociation d'une telle complexité. Cependant, nous croyons qu'elle est réaliste si nous travaillons fort. Nous connaissons les problèmes et nous savons également quelles sont les solutions possibles. Une échéance de deux ans permet de maintenir une certaine pression sur nos négociateurs afin qu'ils livrent un accord aux dirigeants politiques. Ainsi, s'il reste des questions en suspens à régler, elles pourront l'être sur le plan politique.

**KF:** Dans son dernier livre, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Jagdish Bhagwati, éminent spécialiste du commerce international et partisan renommé du libre-échange, se montre critique sur les accords commerciaux préférentiels. L'accord potentiel entre le Canada et l'Union européenne

pourrait-il être considéré comme un accord commercial préférentiel?

**RH:** Les universitaires spécialistes du commerce international préfèrent habituellement que les partenaires commerciaux importants, comme le Canada et l'Union européenne, négocient par l'entremise de l'OMC et du système commercial multilatéral afin que les avantages qui en découlent soient disponibles pour toutes les parties au traité de l'OMC. Toutefois, en réalité, ce que nous essayons d'accomplir est d'aller au-delà des matières couvertes par l'OMC et d'atteindre une plus grande intégration économique avec l'Union européenne. Cela signifie que — si ces négociations sont couronnées de succès — nous aurons des obligations qui dépassent les exigences de l'OMC. Ces accords [de libre-échange], comme nous l'avons vu dans le cas de l'ALENA, peuvent mener à une expansion importante du commerce des biens et services et à une plus grande création de richesse pour toutes les parties. Voilà ce qui est en jeu: créer des occasions nouvelles pour les Canadiens.

### Données sur le commerce Canada–Union européenne, 2008

#### L'Union européenne est le deuxième partenaire commercial du Canada

- Les exportations vers l'Union européenne s'élèvent à 36,1 G\$
- Les recettes du secteur des services s'élèvent à 13 G\$
- Le total de l'investissement direct en Union européenne s'élève à 136,6 G\$

#### Le Canada est le 11<sup>e</sup> partenaire commercial de l'Union européenne

- Les exportations vers le Canada s'élèvent à 54 G\$
- Les recettes du secteur des services s'élèvent à 15,6 G\$
- Le total de l'investissement direct au Canada s'élève à 133,3 G\$

<b>PIB de l'Union européenne</b>	18,85 T\$US (estimation)
<b>PIB du Canada</b>	1,56 T\$US (estimation)

#### L'économie du Québec dans le monde en 2008<sup>1</sup>:

- 94<sup>e</sup> rang au chapitre de la population;
- 44<sup>e</sup> rang pour le produit intérieur brut total;
- 27<sup>e</sup> rang pour le produit intérieur brut par habitant;
- 40<sup>e</sup> rang sur le plan de l'exportation de biens et services sur les marchés internationaux

<sup>1</sup> Comparaisons économiques internationales, sommaire, Institut de la statistique du Québec, 7 juillet 2009



# Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne

**Est-ce qu'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne serait une bonne chose pour la libéralisation des échanges?**

*Par Jean-François Minardi*

L'annonce en mai dernier du lancement des négociations sur un accord de libre-échange entre les 27 pays de l'Union européenne (UE) et le Canada n'a pas suscité un grand intérêt au Canada ni en Europe.

Néanmoins, si les parties concernées parviennent à surmonter les nombreux obstacles inhérents à de telles négociations, nous pourrions avoir d'ici 2011 un Accord économique et commercial global (AECG) qui aurait le pouvoir d'augmenter de manière considérable la prospérité de part et d'autre de l'Atlantique.

Un tel accord constituerait probablement une occasion d'accroître le niveau des échanges. Selon une étude conjointe publiée en octobre 2008 par le gouvernement du Canada et la Commission européenne, une plus grande libéralisation des échanges de biens et de services serait positive à la fois pour l'Union européenne et pour le Canada. L'étude évalue les gains de revenus

réels à approximativement 11,6 milliards d'euros (18 milliards de dollars) pour l'Union européenne (ce qui représente 0,08 % du PIB de l'UE) et à 8,2 milliards d'euros (12 milliards de dollars) pour le Canada (ce qui représente 0,77 % du PIB canadien) dans les sept années suivant la mise en œuvre d'un accord.

Le total des exportations de l'UE vers le Canada pourrait augmenter de 24,3 %, soit 17 milliards d'euros (26 milliards de dollars) d'ici 2014, tandis que les exportations bilatérales canadiennes vers l'UE pourraient augmenter de 20,6 %, soit 8,6 milliards d'euros (13 milliards de dollars) d'ici 2014 (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008: vi). L'Union européenne est le second partenaire en importance du Canada dans le commerce et les investissements (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008: iv). Un accord de libre-échange donnerait au Canada accès à un marché de 491 millions d'habitants (CIA World Factbook, 2009), qui est proportionnellement beaucoup plus important que celui des 33 millions de la population canadienne pour l'Union européenne. Le Canada est seulement le 11<sup>e</sup> partenaire commercial en importance de l'UE (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008: iv). Le total des échanges entre l'UE et le Canada est du même ordre de grandeur



que celui des échanges entre l'UE et l'Inde, même si l'économie canadienne est une fois et demie plus grande que celle de l'Inde (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008: 18). Toutefois, l'accord de libre-échange prendrait une valeur supplémentaire pour les Européens s'il pouvait un jour servir de tremplin pour un véritable accord transatlantique qui inclurait les États-Unis.

Bien que le résultat des négociations soit loin d'être connu, la commissaire européenne pour le commerce, Catherine Ashton, souligne le fait que l'objectif est d'aller au-delà d'un simple accord de libre-échange (Ashton, 2009). L'AECG a été décrit comme étant un accord de libre-échange de «seconde génération», une sorte d'«ALENA plus» qui couvrirait non seulement le commerce des biens et des services, mais également l'investissement, les marchés publics, la coopération en matière de réglementation, la propriété intellectuelle, l'admission temporaire des gens d'affaires, la politique de la concurrence et d'autres questions connexes comme les dispositions sur le travail et l'environnement (Canada, 2009).

Jagdish Bhagwati, un économiste de l'université Columbia connu comme défenseur du libre-échange, croit que la création de blocs commerciaux régionaux n'est qu'un pis-aller qui ne devrait pas se faire au détriment d'accords multilatéraux comme le cycle de Doha de négociations actuellement en cours à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il estime que les accords commerciaux préférentiels tels qu'un possible AECG, l'ALENA ou l'ASEAN mettent en péril le principe de la clause de la nation la plus favorisée. Selon cette clause, les réductions de droits de douane offertes à un pays doivent l'être à tous les autres. D'après la théorie du professeur Bhagwati, le risque est que de tels blocs commerciaux régionaux finissent par avoir des frontières ouvertes entre les États membres, mais qu'ils imposent des barrières insurmontables au commerce et à l'investissement aux autres pays. Cela constituerait de manière incontestable une forme de protectionnisme dans la mesure où l'on établit une discrimination à l'encontre des États non membres, notamment les pays les plus pauvres, en détournant le commerce en provenance des pays qui produisent à bas coût.

S'il est vrai que les accords commerciaux multilatéraux comme le cycle de Doha sont préférables aux accords régionaux dans la mesure où ils concernent un plus grand nombre de pays, un accord commercial régional comme celui entre le Canada et l'UE est une évolution positive si l'on considère la difficulté qu'éprouvent les 153 États membres (OMC, 2009) à se mettre d'accord lors des négociations de l'OMC. Dans le même temps, le Canada et l'UE s'engagent à faire progresser les négociations à l'OMC dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2009).

Pour toutes ces raisons, la perspective d'une éventuelle libre circulation des marchandises, des services et des capitaux à travers l'Atlantique et l'énorme potentiel de création de richesse qu'elle

**ISSUES THAT MATTER.**

# Fraser Forum

a Fraser Institute review  
of public policy in Canada

To become a Fraser Institute supporter and receive *Fraser Forum*, call 1-800-665-3558 or e-mail [development@fraserinstitute.org](mailto:development@fraserinstitute.org)



représente pour toutes les parties concernées méritent notre appui enthousiaste.

En revanche, selon Knox et Karabegović (2009), les gouvernements provinciaux canadiens devraient profiter de cette négociation commerciale pour supprimer les barrières commerciales interprovinciales, qui ne permettent pas d'établir un véritable marché économique unique au Canada. Les négociateurs canadiens et européens devraient également saisir cette occasion pour honorer l'une des promesses du cycle de négociations sur le commerce mondial lancé à Doha en 2001 (qui a échoué en juillet dernier) pour libéraliser le commerce des produits agricoles. De ce point de vue, les négociations de l'AECG seraient une bonne occasion de faire avancer les négociations commerciales multilatérales en éliminant le protectionnisme dans l'agriculture ainsi que les subventions octroyées aux agriculteurs des deux côtés de l'Atlantique.

En Europe, la Politique agricole commune (PAC) a toujours été un obstacle au libre-échange. Système complexe de subventions et de protections en faveur des agriculteurs, la PAC a conduit au protectionnisme et à des distorsions de la production qui ont provoqué surproduction et gaspillage (Oxford Economic Forecasting, 2005). Au Canada, le système actuel de subventions et de gestion de l'offre, avec ses conséquences néfastes que sont les quotas, les tarifs élevés qui restreignent les importations et les prix administrés, est également un obstacle majeur au libre-échange mondial des biens agricoles (Minardi, 2009).

Malheureusement, les gouvernements canadien et européen ne semblent pas être prêts à faire des compromis sur leurs politiques agricoles respectives. Le gouvernement canadien a déjà promis de ne pas menacer le système protectionniste de gestion de l'offre au cours des négociations de l'AECG (Bellavance, 2009b), et il serait surprenant que la France, qui a beaucoup à gagner à préserver la PAC (Oxford Economic Forecasting, 2005; *The Economist*, 2008), accepte d'inclure l'agriculture dans les discussions.

C'est dommage, car une réduction des subventions agricoles et un démantèlement des barrières douanières serait avantageux

pour les contribuables et les consommateurs (qui, en fin de compte, paient le coût de ces subventions par des prix et des impôts plus élevés des deux côtés de l'Atlantique), mais aussi pour les agriculteurs pauvres des pays en développement, qui n'ont pas les moyens de concurrencer les agriculteurs européens et canadiens, fortement subventionnés et protégés.

Dans l'ensemble l'AECG est une évolution positive pour la libéralisation des échanges. Toutefois, les négociateurs canadiens et européens devraient saisir cette occasion d'accroître le commerce mondial en démantelant la PAC et le système de gestion de l'offre, ce qui permettrait ainsi de renforcer le programme multilatéral.

#### RÉFÉRENCES:

Ashton, Catherine (2009). «Open trade and investment: driving global recovery». Discours prononcé par la commissaire européenne pour le commerce à la Conférence de Montréal, le 10 juin 2009. [http://ec.europa.eu/commission\\_barroso/ashton/speeches\\_articles/spca015\\_en.htm](http://ec.europa.eu/commission_barroso/ashton/speeches_articles/spca015_en.htm), site consulté le 21 juillet 2009.

BBC News (2008). Q&A: Common Agricultural Policy. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/4407792.stm>, site consulté le 21 juillet 2009.

Bellavance, Joël-Denis (2009a). «Libre-échange avec l'UE: Harper confiant». *La Presse*, 6 mai 2009.

Bellavance, Joël-Denis (2009b). «Ottawa défendra la gestion de l'offre en matière agricole». *La Presse*, 6 mai 2009.

Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (2009). <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/can-eu-report-intro-can-ue-rapport-intro.aspx>, site consulté le 21 juillet 2009.

CIA World Factbook (2009).

Union européenne: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>, site consulté le 21 juillet 2009.

Canada: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html>, site consulté le 21 juillet 2009.

*The Economist* (2008). «The coddle and protect policy». Édition du 20 novembre.

European Commission and the Government of Canada (2009). *Joint Report on the EU-Canada Scoping Exercise*. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/can-eu-report-intro-can-ue-rapport-intro.aspx>, site consulté le 21 juillet 2009.

European Commission and the Government of Canada (2008). *Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership*. <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/EU-CanadaJointStudy-en.pdf>, site consulté le 21 juillet 2009.

Knox, Robert, et Amela Karabegović (2009). «Canada's Problem with Interprovincial Trade Barriers». *Fraser Forum* (July/August): 20-21.

Le Cours, Rudy (2009). «Vers le libre-échange Canada-Europe». *La Presse*, 28 avril 2009.

Minardi, Jean-François (2009). *What does the future hold for Quebec agriculture?*. *Fraser Alert*.

Oxford Economic Forecasting (2005). *Trade liberalisation and CAP reform in the EU*. <http://www.openeurope.org.uk/research/report.pdf>, site consulté le 17 août 2009.

Organisation mondiale du commerce (2009). [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm), site consulté le 21 juillet 2009.



Shutterstock

# L'agriculture québécoise à la croisée des chemins

Les subventions et le protectionnisme agricoles nuisent à la compétitivité du Québec

Par Jean-François Minardi

En janvier 2008, le gouvernement du Québec a publié un rapport sur l'avenir du secteur agricole de la province, qui est actuellement confronté à des défis importants. De nombreux agriculteurs sont incapables de couvrir leurs dépenses, et certains sont de plus en plus dépendants des subventions gouvernementales (CAAAQ, 2008, p. 47-48).

Le *Rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois*, aussi connu sous le nom de rapport Pronovost<sup>1</sup>, a fortement critiqué le statu quo, mais n'a pas remis en question le système québécois de gestion de l'offre (CAAAQ, 2008, p. 69)<sup>2</sup> ni les subventions agricoles (CAAAQ, 2008, p. 72). Les négociations du cycle de Doha, qui étaient menées par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et qui constituaient une menace pour le système actuel, ont échoué en juillet 2008.

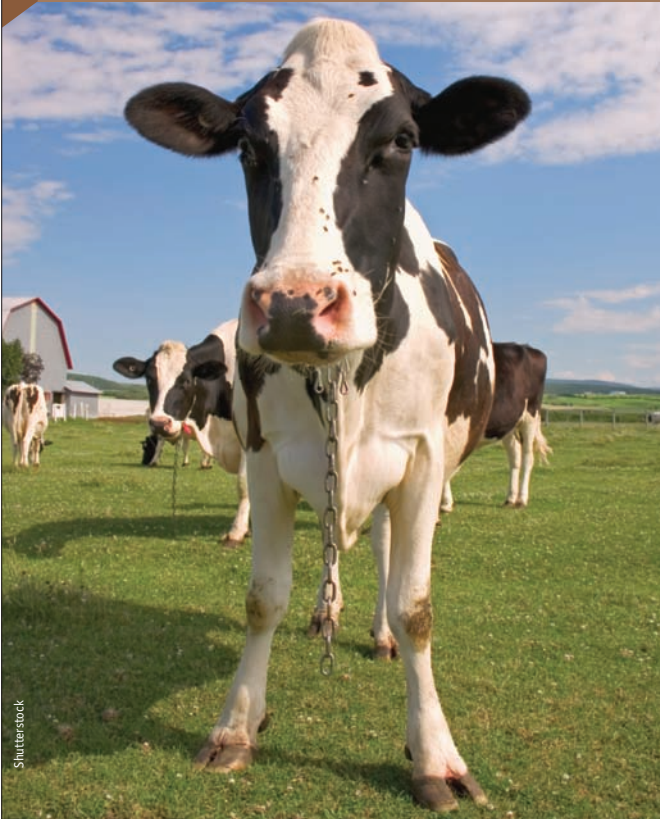
Dans son état actuel (tel que décrit ci-dessous), le secteur agricole du Québec n'est pas viable. Pour assurer sa pérennité, la province devrait renoncer progressivement à son système de gestion de l'offre et viser une élimination complète des subventions agricoles.

## LES SUBVENTIONS

D'après Statistique Canada, les agriculteurs québécois ont reçu 725 millions de dollars de paiements directs en 2004<sup>3</sup>; 722 millions en 2005 et 838 millions en 2006 (CAAAQ, 2008, p. 53). C'est sans compter les 67 millions d'aide fiscale annuelle du gouvernement fédéral et les 136 millions du gouvernement québécois. Le soutien gouvernemental à l'agriculture a crû de 248 % au cours des 25 dernières années (CAAAQ, 2008, p. 53). De façon générale, le rapport Pronovost montre que les agriculteurs québécois reçoivent plus de subventions gouvernementales que les autres agriculteurs canadiens.



Jean-François Minardi ([jean.francois.minardi@institutfraser.org](mailto:jean.francois.minardi@institutfraser.org)) est analyste senior des politiques publiques à l'Institut Fraser. Il a une maîtrise en sciences politiques de l'Université de Montréal ainsi qu'un mastère en expertise économique et gestion de projets internationaux de l'Université Paris XII.



UNE PART IMPORTANTE DU SECTEUR AGRICOLE QUÉBÉCOIS SE SPÉCIALISE  
DANS LE BÉTAIL ET LES PRODUITS LAITIERS.

En utilisant les données sur les paiements de soutien aux producteurs recueillies par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), on peut faire une comparaison entre les subventions agricoles au Canada et celles d'autres pays industrialisés. D'après l'OCDE, l'estimation du soutien aux producteurs (ESP) est un indicateur de la valeur annuelle des transferts bruts des consommateurs et des contribuables vers les producteurs agricoles, transferts mesurés à la sortie de la ferme et découlant de mesures politiques qui soutiennent l'agriculture peu importe leur nature, leurs objectifs ou leurs conséquences sur la production et les revenus des agriculteurs. Ces transferts peuvent être exprimés sous forme de montant total, mais ils sont plus fréquemment cités en proportion des recettes agricoles brutes (OCDE, 27 octobre 2008).

L'indice d'estimation du soutien aux producteurs montre que les subventions agricoles au Canada ont été plus élevées que celles des États-Unis dans les dernières années, mais moindres qu'en Europe (Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2007). Le soutien gouvernemental à l'agriculture canadienne, mesuré en proportion des recettes agricoles brutes, a chuté de 36 % en 1986-1988 à 22 % en 2004-2006 – bien en dessous de la moyenne de l'OCDE (29 %). Ainsi, au cours des dernières années, les agriculteurs québécois sont devenus, en général, moins dépendants des subventions gouvernementales. Cependant, d'après une étude de l'OCDE (2008),

«[...] le Canada est presque le seul pays à avoir reculé depuis la fin des années 1990; le soutien aux producteurs agricoles, mesuré en proportion des recettes agricoles brutes, est passé d'un faible 14 % en 1997 à 23 % en 2006, avant que les prix mondiaux plus élevés mènent à un déclin jusqu'à 18 % en 2007» (OCDE, 2008, p. 7). D'après le rapport Pronovost, il serait très difficile d'établir une estimation du soutien aux producteurs pour le Québec. Toutefois, ce rapport considère que les producteurs agricoles québécois reçoivent une plus grande aide financière que leurs homologues du reste du Canada.

### LE SYSTÈME DE GESTION DE L'OFFRE

L'autre pilier des politiques agricoles du Québec est le «système de gestion de l'offre». Il a été mis en place au Canada au début des années 1970 afin de soutenir le revenu des agriculteurs qui, à l'époque, étaient confrontés à un marché très instable (OCDE, 2008, p. 6). Il s'agit d'un mécanisme de réglementation de l'offre garantissant des prix stables aux producteurs de produits laitiers, de volaille et d'œufs, qui sont pour la plupart établis au Québec et en Ontario. Plus de 80 % des fermes laitières canadiennes et 60 % de la production de volaille sont dans ces deux provinces (Vieira, 5 août 2008). Ainsi, une part importante du secteur agricole québécois se spécialise dans le bétail et les produits laitiers.

La gestion de l'offre est essentiellement un système de quotas destiné à accorder un avantage concurrentiel aux produits locaux et à maintenir des prix artificiellement élevés pour l'industrie agricole. Des tarifs douaniers élevés sont imposés sur les importations<sup>4</sup>, et la production locale est limitée par des quotas.

Par conséquent, les coûts de la nourriture au Québec sont bien plus élevés que dans d'autres marchés. Les consommateurs paient donc de deux manières: d'une part, dans le cadre de subventions directes (par l'entremise des impôts) et, d'autre part, au moyen de prix artificiellement gonflés par le système de gestion de l'offre<sup>5</sup>. Ces prix plus élevés constituent un fardeau particulièrement lourd pour les ménages à faible revenu, qui dépensent une plus grande part de leur budget pour la nourriture (OCDE, 2008, p. 10).

*De nombreux agriculteurs sont incapables de couvrir leurs dépenses, et certains sont de plus en plus dépendants des subventions gouvernementales.*



*Dans son état actuel, le secteur agricole du Québec n'est pas viable. Pour assurer sa pérennité, la province devrait renoncer progressivement à son système de gestion de l'offre et viser une élimination complète des subventions agricoles.*

## LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE

Le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha a été lancé en 2001 par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les pourparlers ont mis l'accent sur la réduction des tarifs douaniers et des subventions agricoles de même que sur la libéralisation du commerce des services. En fin de compte, les négociations ont échoué. La position du Canada (de défense de la gestion de l'offre et de promotion de la libéralisation commerciale) s'est révélée intenable à long terme.

Le libre-échange est dans l'intérêt de l'ensemble de l'économie canadienne, y compris du secteur agricole. Le Canada est le cinquième plus grand exportateur et importateur de produits agricoles et agroalimentaires de l'OCDE (OCDE, 2008, p. 5). De plus,

comme le note l'OCDE, «[...] il existe des producteurs de viande et de céréales, comme ceux qui produisent du blé et de l'orge dans l'ouest du Canada, qui sont très orientés vers l'extérieur et pour qui les gouvernements sont désireux de mettre en place davantage de mécanismes de marché» (OCDE, 2008, p. 5).

Le protectionnisme n'a pas contribué à la compétitivité du secteur agricole québécois. Les agriculteurs sont de plus en plus dépendants des subventions gouvernementales (CAAAQ, 2008, p. 47-48), et les fermes qui fonctionnent hors du système de gestion de l'offre sont confrontées à d'importants défis. Par exemple, les revenus agricoles sont souvent plus faibles que les coûts de fonctionnement. En fait, 30 % des fermiers québécois n'arrivent pas

BEHIND THE SPIN  
**ÇA SE DISCUTE**  
FRASER @  
*Ferreira*

**Ferreira Café**  
1448, rue Peel  
Montréal

Cocktail et présentation : 60 \$  
Souper privé : 210 \$

Cocktail : 17 h 30  
Programme : 18 h 30  
Souper privé : 19 h 30



**Ezra Levant**  
Blogueur, auteur et ancien  
éditeur du *Western Standard*



**Djemila Benhabib**  
L'auteure de  
*Ma vie à contre-Coran*



**M<sup>e</sup> Julius Grey**  
Partenaire sénior,  
Grey Casgrain

**Jeudi 22 octobre 2009**

**La liberté d'expression  
au Canada est-elle  
menacée?**

**Mercredi 18 novembre 2009**

**Accommodements des signes  
religieux dans les institutions  
publiques, est-ce vraiment  
raisonnable?**

*Les revenus agricoles sont souvent plus faibles que les coûts de fonctionnement. En fait, 30 % des fermiers québécois n'arrivent pas à couvrir leurs dépenses et, sans le soutien continu qu'ils reçoivent sous forme de subventions gouvernementales, ils devraient probablement quitter l'industrie agricole.*

à couvrir leurs dépenses et, sans le soutien continu qu'ils reçoivent sous forme de subventions gouvernementales, ils devraient probablement quitter l'industrie agricole (CAAAQ, 2008, p. 48).

Certains éditorialistes ont réclamé des changements radicaux dans les politiques agricoles de la province. Toutefois, les obstacles sont considérables. En effet, d'une part, l'agriculture est considérée comme une partie intégrante de l'identité québécoise qui doit être préservée<sup>6</sup>; de ce point de vue, la fermeture de petites fermes non concurrentielles est perçue comme une menace existentielle. D'autre part, des groupes de pression puissants exercent une grande influence sur les partis politiques, et le gouvernement persiste à bloquer toute tentative de réforme du système, préférant maintenir le statu quo.

## CONCLUSION

Le secteur agricole du Québec doit devenir un environnement plus concurrentiel au sein duquel les consommateurs paient moins cher pour des produits de meilleure qualité et dans lequel les agriculteurs ont des incitations à être plus créatifs, productifs et innovateurs.

Pour ces raisons, le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral devraient renoncer progressivement au système de gestion de l'offre pour s'en remettre aux forces du marché et travailler à une élimination complète des subventions agricoles.

## NOTES

<sup>1</sup> La Commission a été formée le 20 juin 2006. On lui a confié le mandat de faire un rapport sur les difficultés et les défis du secteur agricole, d'étudier l'efficacité des politiques publiques concernant l'industrie et de diagnostiquer les problèmes tout en proposant des réformes.

<sup>2</sup> «Il n'appartient pas à la Commission de supprimer les chances de maintenir le système de gestion de l'offre. Les gouvernements se sont engagés à défendre ce système et ils s'y emploient. La Commission est néanmoins d'avis que les acteurs du secteur agricole et agroalimentaire, tout en défendant ce système, ont tout avantage à planifier l'avenir en tenant compte de quelques options.» (CAAAQ, 2008, p. 69)

<sup>3</sup> Tant le gouvernement fédéral que le gouvernement provincial font des paiements directs aux agriculteurs. Il existe des subventions liées à des activités particulières ou à la nature de l'activité agricole (remboursements de taxes foncières). Il existe également des paiements

pour des programmes d'assurance ou de stabilisation du revenu dont le coût est partagé entre les agriculteurs et le gouvernement. (CAAAQ, 2008, p. 53)

<sup>4</sup> «Ces tarifs douaniers sont actuellement de 299 % pour le beurre, de 246 % pour le fromage, de 155 % pour le dindon entier, de 238 % pour le poulet entier, de 164 % pour les œufs en coquille et de 238 % pour les œufs d'incubation.» (CAAAQ, 2008, p. 68)

<sup>5</sup> «[...] le prix du lait à la ferme [est] deux fois plus élevé au Québec qu'aux États-Unis. Au Canada, 58 \$US par 100 L de lait; aux États-Unis, 28 \$US, selon le *Bulletin de la Fédération internationale de laiterie*, Bruxelles, 2007.» (CAAAQ, 2008, p. 50)

<sup>6</sup> «Notre filiation avec le monde rural demeure palpable à bien des égards, étant majoritairement des urbains de fraîche date. Outre sa fonction nourricière, l'agriculture représente un mode de vie et un moyen dynamique d'occuper le vaste territoire qui est le nôtre.» (CAAAQ, 2008, p. 12)

## RÉFÉRENCES

Agriculture et Agroalimentaire Canada (2007), *L'État et le système agricole et agroalimentaire: Estimation du soutien aux producteurs (ESP) et politiques agricoles en vigueur au Canada et dans d'autres pays*. <<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1205855860225&lang=f>>.

Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois [CAAAQ] (2008), *Agriculture et agroalimentaire: assurer et bâtir l'avenir*, Rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, <[http://www.caaq.gouv.qc.ca/userfiles/File/Dossiers%2012%20fevrier/RapportFr\\_haute.pdf](http://www.caaq.gouv.qc.ca/userfiles/File/Dossiers%2012%20fevrier/RapportFr_haute.pdf)>.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE] (2008), *Moderniser la politique agricole du Canada*, document de travail n° 629 du Département d'économie de l'OCDE, <[http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,fr\\_2649\\_34589\\_41098691\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,fr_2649_34589_41098691_1_1_1_1,00.html)>.

Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE], *Agricultural support estimates*, <<http://lysander.sourceoecd.org/vl=5797380/cl=40/nw=1/rpsv/factbook/100301.htm>>, en date du 27 octobre 2008.

Vieira, Paul, «Does Farm Business Have Ottawa Cowed?», *Financial Post*, 5 août 2008.





# Plafonner et (ne pas) échanger

Les règles d'émissions de carbone des États-Unis pourraient nuire au Canada

par Diane Katz

La possibilité d'instaurer des mesures coûteuses afin de diminuer les émissions de carbone aux États-Unis devrait amener les autorités gouvernementales canadiennes à revoir leur enthousiasme débridé pour la réglementation en matière de réchauffement climatique. Le projet de loi qui est actuellement examiné par le Congrès s'est transformé en un véhicule de protectionnisme commercial qui pourrait causer un préjudice considérable à l'économie canadienne.

Sous sa forme actuelle, l'*American Clean Energy and Security Act* établirait, s'il était adopté, un programme de «plafonnement et d'échange de droits d'émission de carbone» aux États-Unis qui aurait pour conséquence de hausser le coût des produits canadiens dans ce pays. Il n'est pas de bon augure pour l'économie américaine que le projet de loi vise essentiellement à accorder un droit de regard sur la totalité du secteur énergétique au gouvernement. On peut en dire de même de l'économie canadienne puisque, par ricochet, celle-ci dépend

largement du dynamisme du marché américain — son plus important marché d'exportation<sup>1</sup> — pour sa propre croissance économique.

Le projet de loi vise à réduire les émissions de ce qu'on appelle les «gaz à effet de serre», principalement le dioxyde de carbone, de 20 % par rapport au niveau de 2005 d'ici 2020, et de 83 % par rapport au même niveau d'ici 2050. Selon le programme de plafonnement et d'échange proposé, le gouvernement fédéral américain établirait un cadre de limitation général (plafond) en ce qui a trait aux émissions. En fonction de ce plafond, des quotas seraient imposés à des sources ciblées qui émettent des gaz, comme les services publics et les usines. Le gouvernement accorderait des «allocations» à chaque établissement selon le volume de leur quota. En tout état de cause, un établissement devrait réduire ses émissions pour respecter son quota ou, le cas échéant, acheter des allocations d'autres émetteurs qui auraient dépassé les réductions requises en échangeant une partie de leur allocation avec les autres.

istodphoto



Diane S. Katz ([diane.katz@fraserinstitute.org](mailto:diane.katz@fraserinstitute.org)) est directrice des Études sur les politiques en matière de risque, d'environnement et d'énergie, à l'Institut Fraser. Elle était auparavant directrice du Programme sur les sciences, l'environnement et les technologies au Mackinac Center of Public Policy.

## *Le projet de loi vise à réduire les émissions de ce qu'on appelle les «gaz à effet de serre», principalement le dioxyde de carbone, de 20 % par rapport au niveau de 2005 d'ici 2020.*

Même les partisans d'un programme de plafonnement et d'échange reconnaissent que la réglementation proposée augmenterait radicalement le coût énergétique des biens manufacturés aux États-Unis<sup>2</sup>. Cette perspective a poussé les industries et les syndicats américains à réclamer des mesures de protection pour contrer les effets négatifs des importations de pays où la réglementation est moins sévère ou inexistante (Drajem et Dodge, 2009).

En conséquence, le projet de loi, qui a franchi l'étape du House Energy and Commerce Committee le 21 mai dernier, donne le pouvoir au président de mettre en œuvre un programme d'«ajustement à la frontière» qui, dans les faits, imposerait un tarif douanier sur les produits d'importation afin de neutraliser les effets pervers que le programme de plafonnement et d'échange créerait pour les entreprises américaines (US House of Representatives, 2009). Même si certains pays établissaient de nouveaux contrôles des émissions, le processus bureaucratique et politique visant à évaluer l'équivalence des approches réglementaires à l'échelle mondiale augmenterait tout de même les coûts d'importation et provoquerait probablement des mesures de représailles de la part des partenaires commerciaux des États-Unis.

Jim Prentice, ministre canadien de l'Environnement, a qualifié le projet de loi américain de «recette pour un désastre», tant pour l'économie mondiale que pour l'environnement (Alberts, 2009).

«Les ajustements tarifaires frontaliers liés au carbone constitueraient une restriction commerciale à peine voilée et un obstacle à la création de la richesse et à l'atteinte de notre objectif commun, qui est de s'attaquer aux émissions de gaz à effet de serre et de les réduire, selon Jim Prentice. Ces ajustements créeraient une forme de discrimination arbitraire. Ils n'auront pas les effets escomptés, et ce principe menace la tenue de négociations constructives.»

L'administration Obama a été assez franche en ce qui concerne son intention d'utiliser des restrictions commerciales en tant que mesures coercitives. Par exemple, en mars dernier, Stephen Chu, secrétaire américain de l'Énergie, a affirmé à un sous-comité de la

Chambre des représentants que si les autres pays n'arrivent pas à diminuer leurs émissions de carbone en parallèle avec les États-Unis, des tarifs seront imposés «afin de protéger les industries américaines» (Talley et Barkley, 2009).

Le projet de loi ordonnerait aussi aux services publics de générer des quotas d'électricité provenant de ressources «renouvelables», comme les énergies éolienne, solaire, géothermique, marémotrice et hydrocinétique, de même que celles issues des biogaz, de la biomasse, des gaz de sites d'enfouissement, des gaz de traitement des eaux usées, du méthane des mines de charbon, de quelques installations hydroélectriques et de certains projets de transformation des déchets en énergie (US House of Representatives, 2009).

Cependant, les membres du Congrès feraient mieux de reconnaître que la fermeture du «robinet de pétrole» canadien nuirait également à l'économie américaine. D'après le US Department of Commerce, le Canada est le marché d'exportation principal de 36 des 50 États américains et celui-ci se classe parmi les trois premiers marchés d'exportation de 10 autres États. En fait, le Canada est plus important en tant que marché d'exportation pour les biens américains que les 27 pays de l'Union européenne rassemblés (US Commercial Service, s.d.). Dans la mesure où l'industrie pétrolière canadienne est affaiblie, près de 500 000 travailleurs dont les emplois sont liés aux activités énergétiques ne pourront pas acheter autant de produits américains. Parallèlement, les États-Unis, qui vivent les derniers moments de la récession, ne sont pas en position d'absorber une hausse substantielle des prix de l'énergie.

Les partisans du projet de loi affirment qu'il mènerait à la création de millions d'emplois verts. Un certain nombre d'analyses indiquent toutefois que les coûts plus élevés de l'énergie provoqueraient des mises à pied massives dans les industries dépendantes de l'énergie, annulant ainsi tout prétendu avantage sur le plan de l'emploi qui, de toute façon, a un caractère au mieux temporaire selon les expériences étrangères (Alvarez, 2009).

Il existe aussi des indices montrant que le virage protectionniste du projet de loi sur le plafonnement et l'échange de droits d'émission de carbone témoigne d'un tournant plus large chez nos voisins.

Les syndicats ont fait pression sur l'administration Obama, afin d'obtenir une disposition «Achetez américain» dans le plan de relance de 787 milliards de dollars, qui stipule que tout le fer, l'acier ainsi que les biens manufacturés nécessaires aux projets de travaux publics doivent être achetés aux États-Unis.

Cette mesure a provoqué la colère des représentants municipaux au Canada. Lors de sa plus récente réunion annuelle, la Fédération canadienne des municipalités a approuvé une interdiction de

recevoir des soumissions de compagnies dont le pays d'origine impose des restrictions commerciales au Canada, à moins que la disposition «Achetez américain» ne soit retirée d'ici 120 jours (Presse canadienne, 2009). À ce sujet, Michael Ignatieff, chef du Parti libéral fédéral, a affirmé: «S'ils [les États-Unis] commencent à fermer le processus de passation des marchés avec les États et les municipalités, il est clair qu'il y aura des conséquences.» (Presse canadienne, 2009)

Parallèlement, la Californie a récemment établi une «norme de faibles émissions de carbone pour les carburants» qui régleme l'intensité carbonique des carburants utilisés pour le transport. Tous les carburants vendus dans cet État devront subir une analyse de cycle de vie (c'est-à-dire du pompage du pétrole à partir du sol jusqu'au transport par camion pour l'amener à la pompe) pour évaluer si la quantité d'énergie et les émissions qui y sont associées sont adéquates afin de commercialiser le carburant (California Energy Commission, 2009). Cette mesure a suscité une protestation immédiate de la part de Lisa Raitt, ministre canadienne des Ressources naturelles, qui s'est plainte au gouverneur Arnold Schwarzenegger que la nouvelle règle serait «discriminatoire» envers le pétrole tiré des sables bitumineux.

Manifestement, les autorités réglementaires en Californie ignorent le fait que l'exploitation des sables bitumineux génère moins d'un dixième de 1 % des émissions totales de gaz à effet de serre dans le monde (CAPP, 2008). Il est sans conteste plus écologique de transporter du pétrole par oléoduc au-delà de la frontière canado-américaine que de transporter 13 000 barils de pétrole par jour par un bateau-citerne provenant du Moyen-Orient.

Plusieurs représentants du gouvernement semblent désintéressés ou ignorants par rapport aux bouleversements économiques qui découleront de ces diverses initiatives réglementaires liées au climat. Pire encore, aucune de ces initiatives n'aura d'influence substantielle sur les changements climatiques. Les initiatives qui limitent l'utilisation des carburants fossiles sont fondées sur l'hypothèse que le réchauffement climatique est causé par les émissions de dioxyde de carbone découlant de l'activité humaine. En réalité, il existe une incertitude considérable quant à l'interaction entre le CO<sub>2</sub> et la température mondiale, et il n'y a pas de consensus scientifique à propos des causes ou des conséquences des changements climatiques.

Mélanger la réglementation en matière de changements climatiques et le protectionnisme mènera à un authentique fiasco sur le plan des politiques publiques. Il suffit de se remémorer la hausse des tarifs douaniers adoptée en vertu du *Smoother-Hawley Act* de 1930 qui a mené à l'effondrement du commerce mondial et qui a été un facteur majeur dans l'aggravation et la prolongation de la Grande Dépression.



Stock

#### NOTES

- <sup>1</sup> La valeur totale des exportations canadiennes vers les États-Unis fut de 335,6 milliards de dollars en 2008.
- <sup>2</sup> Par exemple, pendant une entrevue accordée au *San Francisco Chronicle*, le candidat (à cette époque) Barack Obama a reconnu que «les tarifs d'électricité devraient nécessairement monter en flèche» dans un système de plafonnement et d'échange (*San Francisco Chronicle*, 2008).

#### RÉFÉRENCES

- Alberts, Sheldon (14 mai 2009), «US Climate Bill would be 'Disaster'», *Calgary Herald*, <<http://tinyurl.com/CH051409>>.
- Alvarez, Gabriel Calzada (2009), *Study of the Effects on Employment of Public Aid to Renewable Energy Sources*, Universidad Rey Juan Carlos, <<http://tinyurl.com/GCA2009>>.
- Bandyk, Matt (18 mars 2009), «Cap and Trade Protectionism», blogue, *US News and World Report*, <<http://tinyurl.com/Bandyk031809>>.
- California Energy Commission (2009), *Low Carbon Fuel Standard*, Government of California, <[http://www.energy.ca.gov/low\\_carbon\\_fuel\\_standard/](http://www.energy.ca.gov/low_carbon_fuel_standard/)>.
- Canadian Association of Petroleum Producers [CAPP] (2008), *Greenhouse Gas Emissions*, <[http://www.canadasoilsands.ca/en/issues/greenhouse\\_gas\\_emissions.aspx](http://www.canadasoilsands.ca/en/issues/greenhouse_gas_emissions.aspx)>.
- Drajem, Mark et Catherine Dodge (20 février 2009), «Obama Climate Plan May Spur Trade Row Over Company Protections», *Bloomberg*, <<http://tinyurl.com/Bloom022009>>.
- Humphries, Marc (2008), *North American Oil Sands: History of Development, Prospects for the Future*, Congressional Research Service, <<http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34258.pdf>>.
- Presse canadienne (7 juin 2009), «Ignatieff Warns Trade War over Buy American Policy would Hurt Canada and US», *Google News*, <<http://tinyurl.com/CP060709>>.
- San Francisco Chronicle (2008), «Obama: My Plan Makes Electricity Rates Skyrocket», extrait vidéo en ligne, *YouTube*, <<http://www.youtube.com/watch?v=HlTxGHn4sH4>>.
- Talley, Ian et Tom Barkley (18 mars 2009), «Energy Chief Says US Is Open to Carbon Tariffs», *Wall Street Journal*, <<http://tinyurl.com/WSJ031809>>.
- US Commercial Service (sans date), *Canada-US Trade Relationship*, United States – Department of Commerce, <<http://www.buyusa.gov/canada/en/traderelationsuscanada.html>>.
- US House of Representatives (2009), *The American Clean Energy and Security Act of 2009*, résumé de l'ébauche de discussion, <[http://energycommerce.house.gov/Press\\_111/20090331/acesa\\_summary.pdf](http://energycommerce.house.gov/Press_111/20090331/acesa_summary.pdf)>.



## Tête-à-tête Pascal Salin

Dans le cadre des négociations d'un accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Union européenne (UE), Mariam Diaby, adjointe au rédacteur en chef de *Perspectives*, a réalisé une entrevue téléphonique avec Pascal Salin, éminent économiste français de renommée internationale.

**Mariam Diaby:** Quels sont, selon vous, les obstacles aux négociations portant sur un accord de libre-échange entre l'Europe et le Canada?

**Pascal Salin:** Avant de répondre directement à cette question, je voudrais faire une remarque liminaire: il est étonnant qu'il y ait des obstacles à une telle négociation, parce que le libre-échange devrait être

considéré comme quelque chose de naturel. Il signifie simplement que deux personnes ou deux groupes de personnes entrent volontairement en contact. Comment expliquer alors qu'il y ait des obstacles à l'échange et qu'il faille négocier pour les supprimer au moyen de lourds processus? Je me félicite donc, bien sûr, qu'il y ait un effort



*Mariam Diaby est rédactrice en chef adjointe de Perspectives. Elle est aussi agente des communications et des publications pour le Québec et la Francophonie à l'Institut Fraser.*

## «Il est étonnant qu'il y ait des obstacles à une telle négociation, parce que le libre-échange devrait être considéré comme quelque chose de naturel.»

pour libéraliser les échanges entre ces deux parties du monde, le Canada et l'Europe mais, en même temps, je suis frappé par le fait qu'un rapport tel que le *Rapport conjoint sur la définition du périmètre d'un accord économique approfondi entre l'Union européenne et le Canada* utilise la langue de bois des bureaucrates et des hommes politiques qui envisagent tout sous l'angle du rapport entre les États, alors que le libre-échange concerne essentiellement le rapport entre les individus.

S'il est donc étonnant qu'on soit obligé de supprimer des obstacles qui ne devraient pas exister, on doit se demander pourquoi ils existent. C'est tout simplement parce que le protectionnisme — qui en est l'expression la plus visible et la plus courante — est évidemment le reflet du fonctionnement des processus politiques: en protégeant des activités, en imposant des droits de douane, on donne des avantages visibles à certains secteurs, mais on ne voit pas ce que cela coûte aux autres, qu'ils soient producteurs ou consommateurs. Quand on parle de protectionnisme, je pense toujours à cette fameuse expression de Frédéric Bastiat: «Ce qui se voit, et ce qui ne se voit pas.» Le protectionnisme est l'expression même de cette idée que les hommes politiques sont toujours incités à donner des avantages visibles à des catégories particulières, à un coût qui existe forcément, mais qui est le moins visible possible et qui est dilué, parce que les gens ne savent pas ce qu'ils pourraient avoir s'il y avait liberté des échanges.

### **MD:** Qu'est-ce que l'Europe a à gagner? Et le Canada?

**PS:** Je crois tout d'abord qu'il ne faut jamais oublier que les échanges ne se font pas entre pays, mais entre individus. Ceux qui gagnent à l'ouverture des échanges, ce sont les échangistes potentiels. Il y a, en effet, un principe essentiel qui devrait être généralement reconnu, parce qu'il est tellement simple et tellement important: lorsque deux personnes ont volontairement des échanges, c'est nécessairement que les deux font un gain ou, tout au moins, croient faire un gain. Par conséquent, les résidents du Canada, d'une part, et les résidents de l'Union européenne (UE), d'autre part, gagnent nécessairement à la libéralisation des échanges. Mais quels sont ces gains, plus précisément? Il y a d'abord le fait que, lorsqu'il y a liberté des échanges, chacun peut se procurer ce dont il a besoin au moindre coût. Mais il y a un autre aspect du problème, à savoir que la liberté des échanges n'est rien d'autre que la concurrence à l'échelle mondiale (ou, tout au moins, à l'échelle de la zone de libre-échange). Il n'y a pas de différence de concept entre liberté des échanges et concurrence.

Or, la concurrence est toujours bonne, en particulier parce qu'elle est, comme le disait Friedrich Hayek, un processus de découverte: lorsqu'il y a plusieurs producteurs qui sont en concurrence entre eux, chacun est incité à faire mieux que les autres et, par conséquent, à innover, à offrir de meilleurs produits, etc.

C'est pourquoi l'un des gains les plus importants qu'on puisse attendre de la libéralisation des échanges, c'est précisément cette stimulation de l'innovation, qui n'est pas mesurable à l'avance, et cela n'a rien à voir avec les calculs de coûts et de gains qui sont faits par les technocrates. Si la justification de la libéralisation me paraît évidente, elle est aussi fondée moralement. Nous savons que, si l'échange est libre, il y a un gain et, du point de vue moral, il n'y a aucune raison de créer des obstacles entre les personnes pour les priver de ce gain, sous prétexte qu'elles sont sur des territoires différents. Donc, la libéralisation la plus grande possible, la plus importante possible, est a priori souhaitable. Lorsque vous me demandez ce que le Canada et l'UE ont à gagner d'un accord entre eux, je ne peux que répondre une chose très simple, à savoir que les résidents de ces deux régions du monde doivent nécessairement gagner à la libéralisation des échanges.

Mais, bien évidemment, il faut apporter la nuance suivante: il y a des producteurs qui étaient protégés jusqu'à présent par des droits de douane, par exemple, et qui perdent cette protection, et l'on a tendance à dire que cela représente un coût. Pour ma part, je conteste cette idée. S'il existe des droits de douane, cela veut dire qu'on donne un privilège particulier à une catégorie de producteurs, aux dépens des autres. Je considère cela comme immoral. C'est, en effet, l'équivalent d'un vol, parce qu'on prend des ressources à ceux qui sont obligés de payer plus cher les biens qui sont protégés par les droits de douane, de manière à apporter un profit aux producteurs de ces biens (salariés ou entrepreneurs). Lorsqu'on supprime ce privilège, il ne faut pas appeler cela un coût, mais plutôt la fin d'un privilège, la fin d'une exploitation. Donc, à mon sens, il est erroné de vouloir mettre dans la balance, des gains, d'une part, et des coûts, d'autre part. Il n'y a que des gains, et l'on ne devrait donc pas avoir besoin de faire des études économiques et statistiques très sophistiquées pour évaluer les coûts et les gains. On ne devrait pas avoir besoin de mener des négociations complexes. On devrait tout simplement reconnaître le principe des échanges.



PARLEMENT EUROPÉEN À STRASBOURG, FRANCE

**MD:** Est-ce que cet accord est intéressant principalement pour l'UE, en raison de la proximité du marché américain? Est-ce une porte d'entrée?

**PS:** Oui, très probablement. L'UE a cherché essentiellement, au départ, à supprimer les obstacles aux échanges à l'intérieur de l'Europe, et c'était tout à fait souhaitable. Personnellement, je préférerais qu'il existe un libre-échange mondial, et pas simplement européen. Je préférerais même que chaque pays décide de manière unilatérale d'instaurer le libre-échange en ce qui le concerne. On pourrait alors imaginer un monde qui reconnaisse que l'échange est profitable et dans lequel les autorités auraient, chacune de leur côté, libéralisé complètement leurs échanges.

Est-ce une porte d'entrée pour les producteurs européens? Certainement, parce que, s'il y a libéralisation des échanges, cela signifie que les producteurs européens vont exporter davantage au Canada et que, peut-être, après transformation, cela leur permettra d'entrer sur le territoire américain. Mais je voudrais apporter quand même un autre point de vue à ce sujet. On a trop tendance, à notre époque, sous l'influence des idées keynésiennes — qui, à mon avis, sont des idées erronées — à considérer qu'il est souhaitable

d'accroître les exportations parce que, plus on exporte, plus cela stimule la production intérieure. Il y a une idée sous-jacente selon laquelle, si on développe des échanges entre l'UE et le Canada, eh bien, ça va stimuler la production européenne, il faut en profiter, il va y avoir un marché élargi, etc. Mais je crois que la chose la plus importante, en matière de libéralisation des échanges, ce n'est pas celle-là. En effet, si nous considérons le comportement d'un individu, il achète et il vend, et ce qui lui apporte un surplus de bien-être est ce qu'il achète. Grâce à l'échange, ce qu'il achète a plus de valeur pour lui que ce qu'il vend, sinon il ne ferait pas d'échanges. Ce qui est important, c'est le côté achat des transactions. Pour pouvoir acheter, il faut bien sacrifier quelque chose, il faut vendre. Or, de manière assez curieuse, lorsqu'on parle d'échanges entre des gens qui sont sur des territoires nationaux différents, on parle d'importations et d'exportations, et l'on transforme complètement la vision des choses en prétendant que les exportations, c'est bon, et que les importations, c'est mauvais. Or, il n'y a pas deux logiques possibles. Les importations, c'est ce qui apporte un supplément de bien-être aux gens d'un pays ou d'une région. Les exportations, c'est ce qu'il faut sacrifier pour pouvoir payer les importations. Par conséquent, ce qui est important dans la suppression des obstacles



*«En Europe, deux conceptions s'affrontent à ce sujet, et je pense qu'on peut sûrement trouver un parallèle au Canada. Initialement, l'unification européenne a été conçue sous l'angle de la libéralisation des échanges et, disons tout simplement, l'agrandissement de la concurrence à l'échelle des pays européens.»*

aux échanges, ce n'est pas tellement le fait que l'on puisse accroître les exportations, mais c'est plutôt le fait qu'on puisse accroître les importations. Et, bien évidemment, pour pouvoir accroître les importations, il faut pouvoir augmenter ses exportations. Je le répète, le libre-échange est bénéfique pour tout le monde, aussi bien pour les Canadiens que pour les Européens.

**MD:** De quelle manière croyez-vous que les barrières canadiennes internes peuvent nuire à la signature de cet accord?

PS: Je peux répondre à cette question en fonction de l'expérience européenne. Il y a en fait, en Europe, deux conceptions qui s'affrontent à ce sujet, et je pense qu'on peut sûrement trouver un

parallèle au Canada. Initialement, l'unification européenne a été conçue sous l'angle de la libéralisation des échanges et, disons tout simplement, l'agrandissement de la concurrence à l'échelle des pays européens. Pour moi, cette vision était correcte, avec la réserve que j'ai indiquée tout à l'heure, à savoir que j'aurais préféré une libéralisation mondiale plutôt qu'une libéralisation purement européenne. On a fait cela avec succès en Europe pour les marchandises et les services, et puis, il a fallu étendre cette libéralisation, comme cela a été fait plus ou moins, d'ailleurs, à la mobilité des individus et des capitaux. Ensuite est venue une autre conception, qui est radicalement opposée et que je crois dominante, maintenant. On a considéré qu'il n'était pas suffisant de supprimer les obstacles aux

## DÉJEUNERS ÉCONOMIQUES

Les faits d'abord

### Les défaillances du système de santé canadien et ce que nous devrions faire pour le réparer

Mardi 27 octobre 2009

\* Les Canadiens tiennent à leur programme d'accès universel à l'assurance maladie. Mais peuvent-ils en être fiers?

Club universitaire de Montréal, 2047, rue Mansfield

De 11 h 45 à 13 h 30

Prix d'entrée : 45 \$

RSVP : [www.institutfraser.org](http://www.institutfraser.org) 514 281-9550 poste 301

\* Présentation et période de questions en anglais



**Nadeem Esmail**

Directeur des études de performance du système de santé, Institut Fraser





*«J'ai donc une conception de l'intégration économique qui est très différente de la conception majoritaire dominante. Les hommes politiques ont toujours tendance à harmoniser les choses, ils ne peuvent pas accepter la différenciation.»*

échanges et qu'il fallait des «marchés organisés» parce que, dit-on, si les marchés ne sont pas organisés, cela risque de créer des situations de concurrence injuste (*unfair competition*), parce que certains se trouveront dans un environnement fiscal ou juridique plus favorable, par exemple en ce qui concerne le droit du travail ou les impôts et les cotisations sociales. En Europe, la plupart des gens militent donc pour une harmonisation des conditions de concurrence. Autrement dit, il y a, d'une part, la vision que je soutiens, et qui consiste à dire que l'intégration économique implique purement et simplement l'instauration de la concurrence, c'est-à-dire la suppression des obstacles artificiels aux échanges, tels que les droits de douane, et d'autre part, l'autre conception qui consiste à dire que l'intégration économique suppose l'homogénéisation de toutes les activités. Il faudrait arriver peu à peu, pense-t-on à tort, à un espace européen où il y aurait les mêmes réglementations du droit du travail ou du droit commercial, où il y aurait éventuellement la même fiscalité. Pour ma part, je m'élève vigoureusement contre cette conception, pour la raison suivante: la concurrence est sou-

haitable, car elle est un facteur d'innovation. Or, il y a un paradoxe dans ce domaine, qui est assez étrange, à savoir qu'il existe une théorie traditionnelle de la concurrence pure et parfaite d'après laquelle la concurrence est pure et parfaite, entre autres choses, lorsqu'il y a beaucoup de producteurs qui produisent la même chose. Je crois que c'est une erreur fondamentale — qui est malheureusement très répandue, à notre époque — parce que, précisément, le grand mérite de la concurrence, c'est qu'elle incite les gens à se diversifier, à ne pas imiter les autres. Le grand mérite de la concurrence, c'est de faire en sorte que chacun essaye de faire mieux que les autres et non de «s'harmoniser» aux autres. Cela est vrai pour la production de biens et services, et c'est vrai également pour la fiscalité, pour la réglementation environnementale, etc.

J'ai donc une conception de l'intégration économique qui est très différente de la conception majoritaire dominante. Les hommes politiques ont toujours tendance à harmoniser les choses, ils ne peuvent pas accepter la différenciation. Je crois que c'est exactement ce problème qui se pose pour le Canada, à savoir que les provinces ont certaines compétences spécifiques, mais il y a le risque qu'on trouve injuste que, dans telle province, on ait telle réglementation, et pas dans telle autre. Donc, on veut harmoniser tout cela pour que la concurrence soit possible. Si l'on ne faisait pas d'harmonisation, il serait impossible, croit-on, d'avoir un accord de libre-échange avec l'UE, parce que cela risquerait de créer des inégalités. J'imagine bien que cet argument peut être une source de conflit au Canada comme en Europe. Je crois qu'il faut réagir fortement à cette idée, en disant que, la seule chose qui est nécessaire, c'est la liberté des échanges, et puis, il est tout à fait souhaitable qu'il existe une différenciation la plus grande possible, tout en respectant la compétence des provinces. C'est vrai que l'UE a très envie d'exporter son modèle, et cette mentalité centralisatrice peut créer des inquiétudes au Canada.

**MD:** Pensez-vous que les négociations éviteront les sujets difficiles, comme la politique agricole commune (PAC), la gestion de l'offre, les subventions et l'exception culturelle?

**PS:** Normalement, ces sujets devraient entrer dans les discussions, mais j'imagine mal comment les autorités européennes pourraient accepter de supprimer la PAC et les subventions, même s'il est vrai que ce sont des distorsions de concurrence. Cela dit, ça ne devrait pas empêcher la signature de l'accord.

**MD:** En plus d'une expansion du commerce, croyez-vous qu'une autre conséquence d'un accord de libre-échange serait d'assurer une plus grande mobilité de la main-d'œuvre?

**PS:** Ce devrait être le cas logiquement mais, dans ce domaine, il faut que des décisions spécifiques soient prises, il faut que l'on modifie les politiques d'immigration actuelles. Mais je ne sais pas dans quelle mesure c'est prévu dans les négociations. Ce serait logique, effectivement, parce que l'accord devrait provoquer certaines

restructurations, des spécialisations nouvelles dans certaines parties de l'UE et du Canada. Par conséquent, des travailleurs qui auraient des compétences particulières pourraient être appelés à se déplacer d'une région à une autre, à condition, évidemment, que ce soit autorisé. Il est évident, pour moi, que cela devrait faire partie de l'accord. La mobilité des personnes à travers l'Europe a créé beaucoup d'inquiétudes au début — et cela en crée d'ailleurs encore —, mais on s'est rendu compte que c'était nécessaire, que c'était inéluctable. Il faut rappeler que la liberté de se mouvoir est tout de même un droit humain fondamental, et les politiques d'immigration sont contestables, de ce point de vue.

**MD:** Pensez-vous que cet accord pourrait avoir un impact sur l'ALENA? Sur quel plan?

**PS:** J'ai du mal à le dire parce que cela relève davantage de la perception des politiques que de l'analyse économique proprement dite. Je peux quand même imaginer qu'il apparaît plus cohérent, à terme, de rendre ces deux types d'accords vraiment compatibles, parce qu'il y aura forcément des gens qui vont s'inquiéter de ce qu'on peut appeler des déviations de courants commerciaux. On risque d'avoir des problèmes difficiles si l'on veut, par exemple, contrôler dans quelle mesure un bien qui est entré au Canada en provenance d'Europe peut être exporté librement aux États-Unis ou au Mexique.

**MD:** En quoi ce type d'accord se fait-il au détriment des accords qui sont en place à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)?

**PS:** Je ne pense pas qu'il se fasse au détriment des accords de l'OMC, mais qu'il les complète. Certains pays peuvent considérer que, du fait de cet accord, on ne leur applique pas la clause du pays le plus favorisé et qu'il n'est pas juste, par exemple, que l'UE accorde une libéralisation au Canada et pas à d'autres pays. Mais les règles de l'OMC le rendent possible; je ne pense donc pas que ce soit contradictoire, mais plutôt que c'est complémentaire.

**MD:** Est-ce que vous pensez que cet accord aura un impact sur les échanges que le Canada établit avec les États-Unis? Est-ce que ça réduira notre dépendance?

**PS:** Je n'aime pas trop que l'on parle de dépendance parce que, en réalité, ce qui existe sur le plan des échanges, c'est une interdépendance. Vous êtes interdépendants, au Canada, non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec le reste du monde et, il va donc y avoir nécessairement des changements dans les flux commerciaux. Par exemple, certains biens vont être achetés en Europe, alors qu'ils l'étaient aux États-Unis, etc. Il va y avoir, en termes absolus, une expansion des échanges entre le Canada et le reste du monde. En termes relatifs, la part des échanges entre le Canada et les États-Unis va peut-être diminuer. On peut aussi dire

# Perspectives

UNE ANALYSE DES POLITIQUES PUBLIQUES DU QUÉBEC ET DE LA FRANCOPHONIE

## Formulaire d'abonnement

- M.  
 Mme  
 Mlle

1 an (2 numéros)  11,50\$ (Taxes incluses - Québec)

2 ans (4 numéros)  23\$ (Taxes incluses - Québec)

Prénom \_\_\_\_\_

Nom \_\_\_\_\_

Titre \_\_\_\_\_

Org./Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Province \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_ Télécopieur \_\_\_\_\_

Carte de crédit

Visa  MasterCard  Amex

N° de carte \_\_\_\_\_

Date d'expiration \_\_\_\_\_

Nom sur la carte \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_

Veillez prendre note que la livraison de votre prochain exemplaire de *Perspectives* pourra être retardée selon le moment où nous recevons les informations que vous nous aurez soumises.

Institut Fraser  
1470, rue Peel  
Tour B, Bureau 316  
Montréal QC H3A 1T1  
Télec. : 514 281-9464



SVP remplir le formulaire et le retourner à l'adresse ci-contre ou par télécopieur.



«Je n'aime pas trop que l'on parle de dépendance parce que, en réalité, ce qui existe sur le plan des échanges, c'est une interdépendance. Vous êtes interdépendants, au Canada, non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec le reste du monde.»

que, dans la mesure où cette libéralisation est favorable à tout le monde et qu'elle contribue à un développement plus rapide au Canada, elle peut par conséquent contribuer à une accélération des échanges entre les États-Unis et le Canada. Donc, la part des États-Unis diminuera probablement en termes relatifs, mais ça ne veut pas dire forcément qu'il y aura une diminution en termes absolus.

**MD:** Pensez-vous qu'un tel accord peut favoriser la déréglementation? Dans le contexte économique actuel, est-ce une bonne chose?

**PS:** Personnellement, je suis, évidemment, totalement favorable à la déréglementation. Mais ce que je crains un peu à propos de l'accord, c'est qu'il y a cette volonté de l'UE d'exporter son modèle. Or, l'UE a une tendance très fâcheuse à vouloir tout réglementer. Elle peut être incitée à essayer d'exporter ses réglementations, sous prétexte d'assurer une harmonisation.

**MD:** Comment cet accord est-il perçu en Europe?

**PS:** On n'en parle pas beaucoup, je ne sais pas pour quelle raison. Je ne veux pas parler pour le reste de l'Europe, mais en France, on n'évoque pratiquement jamais cet accord. A priori, ce ne sont pas les Européens qui le veulent, c'est le Canada. C'est peut-être la raison pour laquelle on n'en parle pas beaucoup, on ne considère pas ça comme une des choses importantes pour l'avenir de l'Europe. Je considère, pour ma part, que cet accord est important, et je suis donc surpris qu'on n'en parle pas. On le fera peut-être si les choses commencent vraiment à se décider de manière précise et ferme. Certaines inquiétudes seront alors sans doute exprimées.

**MD:** Pensez-vous qu'il est réaliste de penser que cet accord sera conclu?

**PS:** J'ai quand même le sentiment qu'à partir du moment où des négociations sont engagées entre des autorités de pays qui ne sont pas ennemis, il y a une pente naturelle qui conduit chacun à penser qu'il faut au moins se mettre d'accord sur quelque chose.

Je suis prêt à faire le pari que cela aboutira. Dans combien de temps? C'est difficile à dire. Ce qui est troublant, c'est que ça devrait être si simple de faire un accord de libre-échange, ça devrait pouvoir se décider en une heure. Mais la longueur des négociations vient évidemment du fait qu'on essaie de faire entrer toute une série de dispositions dans cet accord.

**Pascal Salin** est professeur émérite d'économie à l'Université Paris Dauphine. Il est docteur en sciences économiques, agrégé de sciences économiques, licencié de sociologie et lauréat de l'Institut d'études politiques de Paris.

Président de la Société internationale du Mont-Pèlerin (association internationale des intellectuels libéraux) de 1994 à 1996, il est membre du conseil académique de plusieurs instituts (États-Unis, Canada, Brésil, Argentine, Pérou, Japon, Hong-Kong, Grande-Bretagne, Belgique, Pologne, Afrique du Sud, Suisse, Roumanie et France). Il a été président du jury d'agrégation de sciences économiques en 2003-2004.

Ses ouvrages les plus récents sont *L'arbitraire fiscal ou comment sortir de la crise*, Genève, Éditions Slatkine, 1996, 336 pages; *La vérité sur la monnaie*, Paris, Odile Jacob, 1990, 312 pages; *Macroéconomie*, Paris, Presses Universitaires de France, 1991, 400 pages; *Le libre-échange*, Paris, Presses Universitaires de France, collection *Que sais-je?*, 2002, 127 pages; *La concurrence*, Paris, Presses Universitaires de France, collection *Que sais-je?*, 1995, 128 pages; *Libéralisme*, Paris, Odile Jacob, 2000, 506 pages; *Français, n'ayez pas peur du libéralisme*, Paris, Odile Jacob, 2007, 285 pages.

Pascal Salin a également publié de nombreux articles, principalement en français et en anglais, dans des revues, ouvrages collectifs et journaux édités en France et à l'étranger. Il participe régulièrement à des émissions de radio ou de télévision.

Il a collaboré à divers colloques et prononcé de nombreuses conférences en France et dans plusieurs pays.



Istockphoto

# Les barrières commerciales interprovinciales: un problème canadien

Les négociations sur un accord de libre-échange Canada–Union européenne se heurtent à un obstacle...

*Robert Knox et Amela Karabegović*

Les négociations visant à conclure un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, qui ont débuté en mai, se sont rapidement heurtées à leur premier obstacle lorsque la question des barrières commerciales interprovinciales s'est posée (McMullen, 15 mai 2009). Comme l'a souligné un des diplomates européens, l'Union européenne ne souhaite pas conclure des accords commerciaux avec chaque province, mais bien avec le Canada en entier.

L'Union européenne est préoccupée par la réglementation et les normes différentes en vigueur d'une province et d'un territoire à l'autre. Il faudrait que les compagnies et les particuliers de l'Union européenne, s'ils veulent vendre leurs produits partout au Canada, respectent les différentes réglementations et les normes de chaque juridiction canadienne<sup>1</sup>.

Le problème des barrières commerciales interprovinciales n'est pas nouveau pour les négociateurs canadiens. Le Canada est aux

*«Les provinces pourraient éliminer plusieurs barrières commerciales interprovinciales en se joignant au TILMA, qui se fonde tant sur la reconnaissance mutuelle que sur l'harmonisation pour s'attaquer aux différences de normes et de réglementations qui restreignent ou entravent le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre.»*

prises avec ce problème depuis un bon moment. L'Accord sur le commerce intérieur (ACI), conclu entre le gouvernement fédéral et ceux des provinces et territoires, entré en vigueur en 1995, visait précisément à réduire et à éliminer les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et de l'investissement au sein du Canada. Malheureusement, l'ACI a échoué sur plusieurs plans, laissant de nombreuses barrières commerciales interprovinciales encore en place (Knox et Karabegović, 2009)<sup>2</sup>.

Probablement frustrées par l'ACI, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont conclu l'Accord sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre (TILMA en anglais), en 2006, qui avait comme objectif de créer une région économique intégrée entre les deux provinces, en éliminant plusieurs barrières commerciales interprovinciales existantes. Le TILMA a inspiré l'adoption d'une disposition sur la mobilité de la main-d'œuvre et d'un mécanisme de mise en application dans l'ACI, par le premier ministre du Canada et ceux des provinces et territoires. Ces modifications sont entrées en vigueur cette année (Knox et Karabegović, 2009). Malgré ces gestes encourageants, il reste une multitude de lois et de règlements qui, même s'ils peuvent sembler de moindre importance, réduisent la productivité du Canada et rendent ses entreprises moins concurrentielles à l'échelle internationale (Knox et Karabegović, 2009).

Les barrières commerciales interprovinciales sont et demeureront un obstacle majeur dans les négociations actuelles avec l'Union européenne. Pour être honnête, la question des barrières commerciales interprovinciales ne sera pas facile à surmonter, et ce, peu importe l'enthousiasme de l'équipe canadienne dans ses négociations avec l'Union européenne. Créer un marché unique libéralisé au sein du Canada n'a pas été facile jusqu'à maintenant, principalement parce que cela nécessite l'accord de toutes les provinces et des territoires. Il faudra aussi une bonne dose de travail et de véritables efforts de toutes les parties concernées pour régler le problème des barrières commerciales interprovinciales. L'accord de libre-échange avec l'Union européenne est l'occasion, pour les gouvernements au sein du Canada, d'éliminer une bonne fois pour toutes les barrières commerciales interprovinciales restantes.

Afin d'atteindre cet objectif, le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces et territoires pourraient envisager l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des réglementations et des normes provinciales liées au commerce interprovincial, ou même une forme de combinaison des deux approches. Les provinces pourraient éliminer plusieurs barrières commerciales interprovinciales en se joignant au TILMA, qui se fonde tant sur la reconnaissance mutuelle que sur l'harmonisation pour s'attaquer aux différences de normes et de réglementations qui restreignent ou entravent le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre. Certaines provinces ont déjà envisagé cette solution, comme la Saskatchewan, mais elle a finalement été rejetée en raison de préoccupations liées aux sociétés d'État et aux investissements publics. Même si le TILMA était adopté par toutes les provinces, l'accord n'éliminerait pas toutes les barrières commerciales interprovinciales, en raison d'un certain nombre d'exceptions qui y sont prévues, dont la commercialisation réglementée de la volaille, des produits laitiers et des œufs (Knox et Karabegović, 2009).

Une autre option serait celle d'adopter un système similaire à la reconnaissance mutuelle des réglementations qui a été mise en place en Australie, en 1993. L'objectif de cette réforme était d'éliminer les barrières réglementaires, afin de libéraliser la circulation des biens et de la main-d'œuvre parmi les États et territoires australiens (Australie — Office of Regulation Review, 1997; Australie — Productivity Commission, 2003). En vertu des nouvelles règles de reconnaissance mutuelle, chaque État ou territoire reconnaît la réglementation adoptée et administrée par les autres, même si elle est différente de la leur. En pratique, cela signifie que les biens qui peuvent être vendus dans une juridiction peuvent l'être partout dans le pays.

Adopter un système semblable au Canada réglerait le problème soulevé par l'Union européenne, puisqu'il permettrait aux compagnies et aux particuliers d'Europe de vendre leurs biens partout au Canada s'ils respectent les lois et règlements d'une des provinces. Si l'expérience de l'Australie en est un exemple, ce type de reconnaissance mutuelle ne mènerait pas à une réduction





## «Le Canada devrait examiner ce que les provinces et d'autres régions ou pays ont fait pour éliminer les barrières commerciales.»

inacceptable des normes comme certains le craignent, mais favoriserait plutôt le commerce au sein du Canada (Australie — Office of Regulation Review, 1997; Australie — Productivity Commission, 2003).

La reconnaissance mutuelle a déjà lieu dans le secteur de la mobilité de la main-d'œuvre. Tel que mentionné précédemment, les gouvernements provinciaux ont essentiellement accepté la reconnaissance mutuelle en matière de mobilité de la main-d'œuvre au Canada en adoptant une disposition similaire à celle du TILMA pour qu'elle soit intégrée dans l'ACI (Knox et Karabegović, 2009). En vertu de cette disposition, celui qui est reconnu comme étant qualifié pour une profession par l'autorité réglementaire d'une province sera reconnu comme qualifié dans le reste du pays<sup>3</sup>.

Il va sans dire que le Canada devrait examiner ce que les provinces et d'autres régions ou pays ont fait pour éliminer les barrières commerciales interprovinciales ou interrégionales et adopter ce qui conviendrait le mieux à ses provinces et territoires. Le Canada ne devrait pas manquer une autre occasion de régler la question des barrières commerciales interprovinciales une bonne fois pour toutes.

Les avantages du libre-échange sont bien connus. Espérons que le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces et territoires se serviront de ces négociations commerciales comme d'une chance de s'attaquer aux barrières commerciales interprovinciales qui ont empêché le Canada de mettre en place un marché unique au sein de notre pays.

### NOTES

<sup>1</sup> Actuellement, l'Union européenne (UE) est le deuxième partenaire commercial en importance du Canada, 7 % de nos exportations allant aux 27 pays de l'UE (Affaires étrangères et Commerce international Canada, 2009).

<sup>2</sup> L'inefficacité de l'ACI a été particulièrement apparente dans trois domaines: la mobilité de la main-d'œuvre, l'agriculture et les mécanismes de règlement des différends. On s'est occupé des restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre et, dans une certaine mesure, de l'inefficacité du mécanisme de règlement des différends de l'ACI dans de récentes modifications à l'accord. L'échec du neuvième chapitre, portant sur l'agriculture et les biens alimentaires, n'a pas encore été abordé; par exemple, les engagements de départ des gouvernements ayant conclu l'accord quant à l'élargissement de la portée de ce chapitre et à l'interdiction de mettre en place de nouvelles restrictions commerciales applicables aux produits agricoles et alimentaires demeurent inaccomplis (Knox et Karabegović, 2009).

<sup>3</sup> Il existe deux normes liées aux professions: (a) la norme professionnelle, qui définit la profession et (b) la norme de qualification, qui établit l'éducation, la formation et l'expérience nécessaires afin d'être qualifié pour une profession. La reconnaissance mutuelle permet aux normes de qualification d'être différentes d'une province canadienne à l'autre tant qu'elles mènent aux compétences nécessaires. D'un autre côté, les normes professionnelles devraient être sensiblement les mêmes partout au Canada; autrement, elles conduiraient en pratique à des professions différentes. Les gouvernements qui ont signé l'accord ont accepté de concilier leurs normes professionnelles différentes dans le cas où ces différences seraient importantes. En ce qui concerne les métiers, le programme Sceau rouge est le véhicule principal par l'entremise duquel les métiers réglementés font l'objet d'une reconnaissance mutuelle (Ressources humaines et Développement des compétences Canada, 2009a, 2009b; Industrie Canada, 2009).

### RÉFÉRENCES

Australie, Office of Regulation Review (1997), *Impact of Mutual Recognition on Regulations in Australia: Office of Regulation Review Information Paper*, Government of Australia, <<http://www.pc.gov.au/orr/reports/information/mutualrecognition>>.

Australie, Productivity Commission (2003), *Evaluation of the Mutual Recognition Schemes: Research Report*, Government of Australia, <<http://www.pc.gov.au/projects/study/mra/docs/finalreport>>.

Affaires étrangères et Commerce international Canada — Bureau de l'économiste en chef (2009), *Rapport mensuel sur le commerce — Mars 2009*, <[http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/PFACT\\_Annual\\_Merchandise\\_Trade\\_by\\_Country-FRA.pdf](http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/PFACT_Annual_Merchandise_Trade_by_Country-FRA.pdf)>, en date du 3 juin 2009.

Ressources humaines et Développement des compétences Canada (2009a), *Mobilité de la main-d'œuvre*, <[http://www.rhdcc.gc.ca/fra/competence/mobilite\\_maindoeuvre/index.shtml](http://www.rhdcc.gc.ca/fra/competence/mobilite_maindoeuvre/index.shtml)>, en date du 1<sup>er</sup> juin 2009.

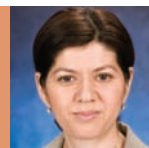
Ressources humaines et Développement des compétences Canada (2009b), *Partie IV — Reconnaissance des qualifications professionnelles et conciliation des normes professionnelles*, <<http://www.rhdcc.gc.ca/fra/competence/publications/mmo/ldsecmmo/partie4.shtml>>, en date du 1<sup>er</sup> juin 2009.

Industrie Canada (2009), *Accord sur le commerce intérieur*, <[http://www.ic.gc.ca/eic/site/ait-aci.nsf/fra/h\\_1l00034.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/ait-aci.nsf/fra/h_1l00034.html)>, en date du 1<sup>er</sup> juin 2009.

Robert Knox et Amela Karabegović (2009), *Myths and Realities of TILMA*, Études sur les politiques commerciales, Institut Fraser, <<http://www.fraserinstitute.org>>.

McMullen, Alia (15 mai 2009), «EU Stumbles on Canada's Internal Barriers», *National Post*.

Une version de cet article a paru dans le *Financial Post*.



FRASER EN IMAGES



M<sup>e</sup> MICHEL MASSICOTTE, de chez Desrosiers Turcotte Massicotte, et M<sup>e</sup> SIMON POTTER, de chez McCarthy Tétrault

# Ça se discute: Fraser@Ferreira avec Judith Woodsworth et Serge Godin

Le 11 mars dernier, sous le thème «On embauche. Les défis du marché du travail au Québec et au Canada», la D<sup>re</sup> Judith Woodsworth, présidente de l'Université Concordia, a expliqué comment Concordia aborde cette problématique en employant ses programmes coopératifs. M. Serge Godin, Fondateur et président exécutif du conseil, CGI, a discuté des défis liés au secteur de la technologie de l'information. Photos: Lawrence Arcouette



M. SERGE GODIN, FONDATEUR ET PRÉSIDENT EXÉCUTIF DU CONSEIL, CGI, s'adresse à l'auditoire.



Un auditoire attentif





Le sujet a suscité un grand nombre de questions.



La D<sup>re</sup> JUDITH WOODSWORTH, présidente de l'Université Concordia



TASHA KHEIRIDDIN (à droite),  
directrice pour le Québec et  
la francophonie de l'Institut  
Fraser, en compagnie de la  
D<sup>re</sup> JUDITH WOODSWORTH  
et de M. SERGE GODIN.



TASHA KHEIRIDDIN présente le conférencier aux participants.



M<sup>e</sup> SIMON POTTER, s'adressant à l'auditoire



Marcel Groleau, de la Fédération des producteurs de lait du Québec, pose une question à M<sup>e</sup> Simon Potter.

## Déjeuner économique avec M<sup>e</sup> Simon Potter

M<sup>e</sup> Simon Potter, associé chez McCarthy Tétrault, a présenté une conférence intitulée *L'industrie laitière est-elle une vache sacrée?* lors d'un déjeuner économique qui a eu lieu au Club universitaire de Montréal, le 22 janvier dernier.



M. ROBERT MITCHELL pose une question au conférencier.



TASHA KHEIRIDDIN, directrice pour le Québec et la francophonie de l'Institut Fraser, en compagnie de M<sup>e</sup> SIMON POTTER



M<sup>e</sup> SIMON POTTER échange avec les participants après la conférence.

**Pour un  
avenir en santé.  
Dès aujourd'hui.**



## **L'excellence en matière de prévention pour les entreprises et les particuliers**

Chef de file en santé préventive, Medisys se consacre à établir de nouvelles normes de qualité en ramenant la notion de service au cœur de la santé.

- **Bilans de santé préventifs**
- **Service concierge Medisys One**
- **Imagerie médicale**
- **Santé voyage**
- **Santé au travail**
- **Programmes de mieux-être**

**N'hésitez pas à  
communiquer avec nous au :**  
514 499-2777 poste 3677  
info@medisys.ca



# Vous aimez ce que vous lisez? Soutenez-nous!

## Cercle des fondateurs

Les supporters donnant 10 000 \$ ou plus bénéficient des avantages exclusifs du Cercle du président ainsi que des invitations spéciales destinées au Cercle des fondateurs.

## Cercle du président

Les supporters qui donnent entre 5000 \$ et 9999 \$ bénéficient de tous les avantages du Cercle de la direction, en plus des invitations aux événements spéciaux du Cercle du président.

## Cercle de la direction

Les supporters qui donnent entre 1000 \$ et 4999 \$ bénéficient de tous les avantages du Cercle des experts et ce, pour trois personnes de leur choix, ainsi que des invitations spéciales destinées au Cercle de la direction et des rencontres avec des conférenciers de renom et des leaders de l'Institut.

## Cercle des experts

Les supporters donnant entre 350 \$ et 999 \$ bénéficient de tous les avantages du Cercle de recherche et de tous les ouvrages et monographies publiés par l'Institut.

## Cercle de recherche

Les supporters donnant entre 100 \$ et 349 \$ bénéficient de tous les avantages des Amis du Fraser et obtiennent, en plus, un abonnement d'un an au magazine *Fraser Forum*.

## Ami du Fraser

Un don d'un montant de 25 \$ à 99 \$ ouvre droit au *Fraser Frontline*, au rapport annuel de l'Institut, à un abonnement d'un an à *Perspectives* ainsi qu'à des invitations aux événements de l'Institut.

Des reçus de charité en accord avec l'Agence du revenu du Canada (ARC) et en conformité avec les directives de l'I.R.S. des États-Unis seront envoyés aux supporters de l'Institut dans les meilleurs délais.

*Nous vous invitons à soutenir notre mission de recherche et économique en complétant notre formulaire électronique au [www.institutfraser.org](http://www.institutfraser.org) ou en remplissant le coupon ci-dessous:*

Nom et prénom: .....

Entreprise: .....

Adresse: .....

Ville: .....

Province: ..... Code postal: .....

Téléphone: ..... Courriel: .....

Montant de la contribution: ..... Nom à inscrire sur le reçu officiel: .....

Type de carte de crédit: ..... Nom inscrit sur la carte de crédit: .....

Numéro de carte de crédit: ..... Mois/Année d'échéance: .....

Recevez l'assurance que l'information concernant votre don sera traitée avec la confidentialité et le respect prévus par la loi.

**Institut Fraser**  
1470, rue Peel  
Tour B, bureau 316  
Montréal, Qc H3A 1T1  
  
Tél.: 514 281-9550  
Fax: 514 281-9464  
[tasha.kheiriddin@institutfraser.org](mailto:tasha.kheiriddin@institutfraser.org)

