



BUREAU DU DIRECTEUR
PARLEMENTAIRE DU
BUDGET

OFFICE OF THE
PARLIAMENTARY
BUDGET OFFICER

L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE

Analyse prospective

Ottawa, Canada

Le 2 mai 2017

www.pbo-dpb.gc.ca

Le directeur parlementaire du budget (DPB) est chargé de fournir des analyses indépendantes au Parlement sur l'état des finances publiques, les prévisions budgétaires du gouvernement et les tendances de l'économie nationale. À la demande d'un comité ou d'un parlementaire, il est tenu de faire une estimation des coûts de toute proposition concernant des questions qui relèvent de la compétence du Parlement.

Le présent rapport vise à estimer les répercussions de l'Accord économique et commercial global récemment signé avec l'Union européenne, dont la mise en œuvre au Canada a été prévue dans le projet de loi C-30. On y décrit les effets de l'accord à l'échelle sectorielle, ainsi que sur l'ensemble de l'économie.

Dan Ciuriak, de Ciuriak Consulting, et le personnel d'Affaires mondiales Canada ont fourni des commentaires qui ont permis d'améliorer le rapport. Le personnel de la Division du commerce et des comptes internationaux de Statistique Canada a fourni les données utilisées dans la section concernant la propriété intellectuelle. Nous tenons à exprimer notre reconnaissance à tous ces collaborateurs.

Le présent rapport a été préparé par le personnel du directeur parlementaire du budget. Philip Bagnoli, Vania Georgieva et Duncan MacDonald ont rédigé le rapport. Mostafa Askari et Chris Matier ont fourni des commentaires. Nancy Beauchamp et Jocelyne Scrim ont participé à la préparation du rapport aux fins de publication. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez envoyer un message à pbo-dpb@parl.gc.ca.

Jean-Denis Fréchette
Directeur parlementaire du budget

Table des matières

Résumé	1
1. Introduction	7
2. Commerce des biens	12
3. Commerce des services	18
4. Propriété intellectuelle	24
5. Autres répercussions, et observations	32
Annexe A : Modèle informatisé d'équilibre général	36
Annexe B : Répercussions de l'AECG sur les IRES	43
Références	47
Notes	49

Résumé

Points clés

Le projet de loi C-30 a été déposé à la Chambre des communes le 31 octobre 2016 en vue de mettre en œuvre l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'Union européenne (UE). Le présent rapport analyse les dispositions de l'AECG et évalue certaines des répercussions économiques à prévoir.

L'AECG illustre la volonté du Canada de diversifier le commerce.

Les négociations ont été entamées en vue de diversifier le commerce extérieur du Canada. En 2016, des exportations de biens d'une valeur de quelque 39,8 milliards de dollars ont été acheminées vers l'UE, deuxième destination d'exportation du Canada en importance, soit près du double des marchandises dirigées vers la Chine (21 milliards de dollars). Ce chiffre ne représente toutefois que le dixième de la valeur des exportations à destination des États-Unis. À elles seules, les ventes de pétrole et de gaz du Canada aux États-Unis valent plus que tous les biens et services qu'il vend à l'UE.

Les dispositions de l'AECG sont réunies dans un document volumineux. L'accord vise à créer un haut niveau d'interaction économique entre les deux régions et à favoriser la diversification économique. Même si l'intégration économique visée entre le Canada et l'UE n'est peut-être pas aussi forte que celle qui existe entre les membres de l'Union européenne, elle va beaucoup plus loin que les autres accords commerciaux récemment conclus par le Canada.

Le rapport met l'accent sur les aspects quantifiables de l'accord.

Le présent rapport se concentre sur les parties de l'accord qui peuvent être étudiées d'un point de vue analytique. Il s'agit notamment : 1) de la réduction des droits de douane appliqués aux biens; 2) de l'atténuation des obstacles au commerce des services; 3) de la propriété intellectuelle (à savoir les paiements de redevances externes au titre des médicaments brevetés). Il porte également sur l'incidence générale que l'AECG pourrait avoir sur le PIB du Canada sous forme d'investissement.

Il en ressort quelques constatations clés :

- L'AECG se traduira par des gains, quoique modestes, pour le Canada.
- Préalablement à l'accord, le Canada et l'Union européenne affichent des niveaux tarifaires différents. Les droits de douane du Canada sont en moyenne (pondérée) plus élevés. Les exportateurs canadiens et européens font tous deux face à des droits supérieurs à 10 % sur près de 500 produits (Système harmonisé à 6 chiffres).

- Les droits s'appliquant aux exportateurs canadiens diminueront en moyenne d'environ le même montant que dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le Canada abaissera ses droits dans une bien moins grande mesure qu'il l'a fait par rapport aux États-Unis et au Mexique.
- La balance commerciale du Canada avec l'Union européenne se détériorera légèrement, soit d'environ 2 milliards de dollars en dollars de 2015. Parmi les secteurs les plus touchés, c'est-à-dire ceux qui pourraient afficher une croissance plus lente, mentionnons certains produits laitiers et agricoles, les textiles et certains biens de fabrication et machines. Parmi les secteurs qui pourraient afficher une plus forte croissance, citons les transports et les véhicules automobiles, les métaux non ferreux et le blé.
- Le Canada affichera des gains sous forme d'une production économique accrue (près de 8 milliards de dollars, soit 0,4 % du PIB, à long terme) et d'investissements (0,6 % du PIB), malgré la détérioration de la balance commerciale. L'accroissement de la spécialisation et de l'efficacité de la production se traduit par des gains économiques nets.
- Le détournement des échanges vers l'UE réduira à long terme les exportations du Canada vers les États-Unis de plus d'un milliard de dollars en dollars de 2015. Pour le reste du monde, cette différence se chiffrera à un autre tiers de milliard de dollars.
- La réduction des obstacles réglementaires dans l'économie canadienne devrait permettre aux fournisseurs de services canadiens d'être plus efficaces au pays et plus concurrentiels sur les marchés étrangers.
- La prolongation de la protection par brevet prévue par l'AECG pour les produits pharmaceutiques aurait ajouté environ 71 millions de dollars aux redevances externes et aux dividendes du Canada en 2011.

Contexte

Le présent rapport est axé sur les aspects quantifiables de l'AECG.

La signature de l'AECG soulève des interrogations en ce qui a trait à l'ampleur des avantages et des répercussions, ainsi qu'à leur répartition. La libéralisation du commerce vise à procurer des avantages au moyen d'une spécialisation accrue (fondée sur l'avantage comparatif). Il s'agit de l'effet prévu sur l'ensemble de l'économie, mais l'incidence sur les secteurs pourrait être inégale.

L'incidence globale de l'AECG peut être résumée par les gains nets que l'accord devrait produire dans les principaux secteurs : le commerce des biens, le commerce des services, l'investissement et le PIB. Il devrait y avoir aussi des sorties de redevances sur les produits pharmaceutiques. Il est pertinent de simuler une situation dans laquelle l'accord aurait été mis en place en 2015 et d'examiner l'ensemble des répercussions qu'il aurait eu sur l'économie. Les exportations auraient été plus élevées, de même que l'investissement et le PIB (tableau 1 du résumé).

Tableau 1 du résumé

Illustration des effets de l'AECG sur le Canada

Unités, dollars canadiens de 2015		Changement Long terme
Exportations de biens vers l'UE		4,0 milliards
Exportations de services vers l'UE		2,2 milliards
Investissement		3,1 milliards
PIB (composantes chiffrées)		7,9 milliards
<i>N.B. Redevances externes (produits pharmaceutiques)*</i>		71 M\$/an
Note :	Pour chaque élément, le changement est exprimé relativement à 2015, quand l'AECG n'était pas en vigueur. Donc, si l'accord avait été entièrement mis en œuvre dès 2015, les exportations annuelles de biens du Canada vers l'UE auraient totalisé 4 milliards de dollars de plus. À l'avenir, suivant le rythme de croissance de l'économie, les gains seront proportionnellement plus importants.	
Note* :	En 2011 (dollars de 2011), si tous les médicaments brevetés alors disponibles avaient été couverts par les dispositions étendues de l'AECG touchant les droits de propriété intellectuelle (rétablissement de la durée des brevets).	

L'effet combiné sur le produit intérieur brut (PIB) du Canada aurait été d'environ 7,9 milliards de dollars. Cette incidence est modeste pour une économie de 2 billions de dollars, mais elle représente néanmoins un gain moyen de revenu d'environ 220 dollars par personne (dollars de 2015). Tout au long du présent sommaire, tous les résultats sont indiqués en dollars canadiens de 2015 par rapport à l'économie de 2015.

Il s'agit de changements chiffrés que l'accord devrait entraîner selon les estimations. Les détails qui sous-tendent ces répercussions révèlent une répartition entre les secteurs économiques (biens) qui varie (tableau 2 du résumé).

L'effet d'ensemble camoufle la répartition hétérogène des répercussions.

Tableau 2 du résumé

Effets des réductions des droits de douane sur les exportations bilatérales de biens

Unités, millions de dollars canadiens (2015)

Groupes de produits	Exportations bilatérales	
	Canada	UE
Agriculture, foresterie et pêches	742	33
Aliments et boissons	727	1 177
Énergie	52	38
Métaux et minéraux	608	250
Textiles, vêtements et chaussures	185	1 582
Produits chimiques	449	452
Transports	554	2 308
Fabrication	651	629
Commerce global des biens	3 968	6 469
Note : Variation du PIB	3 235	3 175

Note : Il s'agit de gains d'exportations qui auraient été observés en 2015 si l'AECG avait été en vigueur et si l'économie y avait réagi selon les paramètres établis.

Les gains sont importants dans certains secteurs au Canada...

Pour le Canada, les exportations de tous les produits auraient augmenté à ce niveau de regroupement, malgré une légère diminution dans certains sous-secteurs (annexe A). L'agriculture, la foresterie et la pêche, ainsi que les métaux et les minéraux, affichent la progression la plus nette, mais des gains appréciables sont aussi observés à l'égard des aliments et des boissons. Le secteur des textiles et des vêtements n'affiche qu'un gain modeste en dollars, mais l'augmentation se chiffre à près de 70 %.

... comme en Europe.

Pour l'Union européenne, ses exportations de textiles et de vêtements augmentent particulièrement, ainsi que le matériel de transport (automobiles) et les aliments et boissons. Ces secteurs présentent un fort avantage comparatif pour l'UE, compte tenu de son historique en développement de l'automobile, en particulier dans les véhicules haut de gamme (Allemagne), et de son leadership dans le domaine de la mode (France et Italie).

On observe une certaine réorientation des échanges.

L'accroissement du commerce avec l'UE a pour conséquence de détourner le commerce des partenaires commerciaux existants. Les exportations du Canada vers les États-Unis diminuent de 1,4 milliard de dollars (toujours par rapport à 2015, en dollars canadiens). Ses exportations vers le Mexique pourraient chuter d'environ 38 millions de dollars, tandis que les exportations vers le reste du monde pourraient diminuer de plus de 384 millions de dollars. Puisque cette réorientation des échanges n'a pas été comptabilisée dans le tableau 2 du résumé, le gain net total projeté pour les exportations canadiennes de biens est inférieur du tiers à celui qui est indiqué dans ce tableau.

Le gain au chapitre du commerce
est plus grand en Europe
qu'au Canada.

Le gain d'ensemble au chapitre du commerce est plus élevé pour l'Union européenne que pour le Canada. Cela s'explique par le fait que les exportateurs du Canada faisaient face à des droits de douane moins élevés que ceux de l'Europe avant l'accord. En conséquence, le Canada réduira la protection tarifaire dont bénéficient les exportateurs européens dans une plus grande mesure que l'inverse¹. Même si elle n'est pas aussi simple, une analyse semblable peut être effectuée au sujet des conséquences de l'AECG sur les secteurs des services au sein de l'économie. Pour ce faire, les conséquences de l'AECG doivent être transposées, directement ou indirectement, en une modification des équivalents tarifaires.

Une fois qu'est appliqué l'indice de restrictivité des échanges de services (IRES) de l'OCDE, l'analyse du DPB suggère une augmentation relativement modeste des exportations de services du Canada. Cet effet est plus susceptible de se produire dans les services de transport, mais des gains seront aussi observés dans d'autres secteurs (tableau 3 du résumé).

Tableau 3 du résumé

L'incidence de l'AECG sur le commerce bilatéral des (services)

Unités, millions de dollars canadiens (2015)

	Variation des exportations canadiennes vers l'UE	Variation des exportations de l'UE vers le Canada
Communications	89 \$	37 \$
Informatique	107 \$	246 \$
Construction	13 \$	97 \$
Services professionnels	42 \$	138 \$
Commerce/distribution/livraison	102 \$	38 \$
Transports	324 \$	455 \$
Assurances	60 \$	146 \$
Services financiers	76 \$	311 \$
Secteurs de services inclus	16 %	13 %

Note : « Secteurs de services inclus » indique la variation du commerce pour les secteurs de services inclus seulement. Comme tous les secteurs de services ne sont pas couverts par l'IRES, l'incidence globale sur le commerce des services serait différente. En extrapolant pour les secteurs qui ne sont pas couverts par l'IRES, mais qui le sont par l'AECG, les exportations canadiennes pour l'ensemble des services augmenteraient d'environ 14 %. Les résultats sont fondés sur la version 9 de la base de données GTAP de l'Université Purdue et sur la base de données sur le commerce des services de la classification EBOPS de l'OCDE (nca : non classé ailleurs).

Cette variation estimative du commerce des services est nécessairement sous-estimée. Cela s'explique notamment par le fait que les outils utilisés pour calculer la réduction des obstacles ne sont pas assez complets pour couvrir tous les aspects qui pourraient être touchés (section 5). Si on faisait

des projections concernant la réduction des obstacles pour les aspects non couverts, on verrait une augmentation de 14 % des exportations de tous les services vers l'UE, ce qui représente environ 2,2 milliards de dollars en dollars de 2015.

Même si le déficit du commerce des services au Canada augmente, les améliorations qu'entraîne l'AECG au chapitre de l'efficacité du secteur des services se traduiront par un gain net du PIB.

L'AECG fera aussi augmenter les redevances externes du Canada au titre des médicaments brevetés.

L'incidence de l'AECG sur les produits pharmaceutiques est un autre aspect particulièrement intéressant. En vertu de l'accord, le Canada consentira au titulaire du brevet une période supplémentaire de deux ans (rétablissement de la durée des brevets) d'exclusivité du marché, si des retards occasionnés par le système de réglementation le justifient.

L'incidence de la prolongation peut être estimée en proportion des ventes supplémentaires de médicaments brevetés (augmentation de 9 % des ventes de médicaments brevetés). Pour 2011, une somme d'environ 71 millions de dollars canadiens aurait quitté le pays sous forme de paiements de redevances et de dividendes (ou 85 millions de dollars en dollars de 2015).

1. Introduction

Le projet de loi C-30 a été déposé à la Chambre des communes le 31 octobre 2016 afin de mettre en œuvre l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'Union européenne. Les négociations ont été entamées en vue de diversifier le commerce extérieur du Canada. Le directeur parlementaire du budget (DPB) a entrepris une analyse quantitative de certains aspects de l'accord².

Le travail a été axé sur trois aspects où les répercussions peuvent être chiffrées : 1) la réduction des droits de douane sur les biens; 2) l'atténuation des obstacles au commerce des services; 3) la propriété intellectuelle (à savoir les paiements de redevances externes au titre des médicaments brevetés). Ces trois aspects n'englobent pas la totalité des répercussions et des avantages de l'accord pour le Canada (encadré 1-1).

Dans une certaine mesure, même ces trois aspects ne peuvent en soi être évalués de manière quantitative, puisqu'ils dépendent de l'établissement de règles ultérieures par le gouvernement et les participants du secteur privé. Ils représentent néanmoins des parties importantes de l'accord.

Encadré 1-1 – Survol de l'AECG

L'AECG a entraîné des changements dans un certain nombre de domaines des relations économiques du Canada avec l'Union européenne. En gros, ces domaines sont les suivants :

- Commerce des biens
 - La plupart des droits de douane seront abolis.
- Commerce des services
 - Réduction des obstacles non tarifaires dans bon nombre de professions et secteurs de services.
- Investissement
 - Il n'y aura aucune discrimination à l'endroit des investissements et des investisseurs.
- Marchés publics
 - Ouverture des deux marchés, à quelques exceptions notables près.
- Propriété intellectuelle
 - Amélioration de la protection, prolongation de la période d'exclusivité du marché pour les produits pharmaceutiques.

Encadré 1-1 – Suite

- Règlement des différends
 - Création d'un mécanisme de règlement des différends et de groupes spéciaux dans certains secteurs.
- Développement durable, environnement et main-d'œuvre
 - Exceptions prévues aux politiques dans ces domaines.

Ces changements visent à rendre les deux économies plus ouvertes et plus transparentes pour le commerce dans tous les secteurs de l'économie. Il existe néanmoins des dispositions importantes qui excluent des secteurs sensibles. Par exemple, les industries laitières et bovines profitent d'un traitement spécial, à l'instar des industries culturelles et audiovisuelles. Les gouvernements conservent le droit de réglementer comme ils le jugent nécessaire dans les domaines des ressources naturelles, des soins de santé, de l'environnement, de l'éducation publique et d'autres services sociaux.

On observe un changement important par rapport à des accords antérieurs comme l'ALENA, à savoir que les décisions rendues par le tribunal tripartite habilité à régler les différends relatifs aux investissements (règlement des différends) peuvent faire l'objet d'un examen par un organisme d'appel. Cela signifie qu'il peut y avoir révision des décisions pour s'assurer qu'il n'y a pas eu d'erreur dans le raisonnement juridique qui les sous-tend, ou que le tribunal n'a pas dépassé sa compétence pour cause de l'avoir interprétée trop largement.

Il est aussi clairement envisagé que l'accord évoluera et pourra être adapté. De nombreux comités traitant de sujets spécialisés orientent son développement, comme pour le développement durable, la collaboration en matière de réglementation, et ainsi de suite. Ces comités seront encadrés par un comité du commerce en vertu de l'AECG.

L'investissement direct étranger (IDE) qui résulte de l'accroissement du commerce est un aspect qui pourrait se traduire par des avantages supplémentaires (Ciuriak, Dadkhah et Xiao, 2015, pour l'accord commercial entre le Canada et la Corée). Cet aspect n'est pas couvert dans le présent rapport.

Néanmoins, pour l'accord commercial avec la Corée, sur une période de 10 ans, l'IDE devait ajouter un montant négligeable au PIB.

L'Europe est toutefois l'une des plus importantes sources d'IDE au Canada (environ 30 % du total). L'effet est donc potentiellement plus important pour l'AECG que pour l'accord conclu avec la Corée.

Pourtant, près des deux tiers de l'IDE de l'UE provient de quatre petits pays seulement : la Belgique, l'Irlande, le Luxembourg et les Pays-Bas; le

Royaume-Uni compte pour une partie substantielle du reste. Il est probable que la capacité de faire croître l'IDE à l'avenir au moyen de ces sources sera limitée.

La mise en œuvre et le potentiel d'IDE associés au mécanisme de règlement des différends de l'AECG soulèvent également certaines ambiguïtés (à la différence de l'accord conclu avec la Corée). En conséquence, toute projection dépendrait de la façon dont cette incertitude est résolue.

Des études qui se veulent exhaustives ont chiffré les effets de certains des récents accords commerciaux conclus par le Canada. Elles révèlent que ces effets sont généralement modestes. Le Partenariat transpacifique et l'accord commercial avec la Corée devraient ajouter approximativement 0,05 % du PIB à l'économie canadienne après environ 10 ans (Ciuriak, Dadkhah et Xiao, 2015; Ciuriak, Dadkhah et Xiao, 2016).

Si l'on tient compte des leçons tirées du passé, on avait estimé avant l'adoption de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis que le Canada afficherait des gains substantiels au chapitre de l'emploi (Conseil économique du Canada, 1988). Or, pendant la période qui a suivi la mise en œuvre de l'accord, le Canada et les États-Unis sont entrés en récession, si bien qu'il est difficile d'évaluer ces gains. Néanmoins, les observateurs estiment que l'accord profite au Canada (Schwanen, 1997), même si son incidence sur l'ensemble des secteurs est inégale et a entraîné certaines perturbations (Trefler, 2005).

D'autres études sur l'AECG prévoient des effets modestes, mais positifs. En examinant l'incidence sur le commerce de façon isolée, la réduction des droits de douane pourrait mener à une augmentation des exportations de biens du Canada d'environ 1,4 milliard de dollars d'ici 2022 (Chu et Goldfarb, 2015).

Des résultats antérieurs d'études ayant porté sur l'élimination complète des droits de douane suivant un modèle plus complet prévoyaient une augmentation d'un peu plus de 11 % des exportations de biens (Cameron et Loukine, 2001), soit environ 4,4 milliards de dollars en dollars de 2015. Ces études ne prévoyaient toutefois qu'un gain de 0,04 % pour le PIB du Canada et encore moins pour celui de l'Europe.

Une analyse effectuée avant l'achèvement de l'accord, mais qui incluait néanmoins certaines de ses modalités finales, prévoyait un gain pour le Canada de 0,45 % du revenu par personne (Kitou et Philippidis, 2010). L'analyse présupposait l'exclusion de secteurs sensibles et la réduction de certains obstacles non tarifaires vaguement définis.

Une autre étude menée pour le gouvernement du Canada et la Commission européenne estimait un gain beaucoup plus important au niveau du PIB (0,8 % pour le Canada). Ces travaux ont été menés à l'aide d'un modèle qui englobait les effets des investissements sur la croissance de l'économie

(gouvernement du Canada et Commission européenne, 2008). La méthodologie employée était semblable à celle utilisée aux présentes fins, mais elle incluait quelques hypothèses supplémentaires sur les gains découlant de l'élimination des obstacles non liés au marché.

Les travaux décrits dans le présent rapport projettent un effet global modeste, mais positif, sur l'économie canadienne (environ 0,4 % du PIB, une fois que l'économie se sera entièrement adaptée à l'accord; tableau 1-1). À partir de niveaux relativement bas, les exportations de biens augmenteront de 9,3 %, et les exportations de services, de 14 %.

Le présent rapport diffère des études antérieures en ce sens qu'il incorpore les résultats d'une analyse des répercussions dans les secteurs des services et tient compte des effets d'accumulation du capital sur l'accroissement de la production de l'économie. Il examine aussi séparément l'effet de certaines dispositions de l'accord concernant la propriété intellectuelle.

Tableau 1-1 Les augmentations projetées au Canada attribuables à l'AECG

	Changement à Long terme
Exportations de biens vers l'UE	9,3 %
Exportations de services vers l'UE*	14 %
Investissement*	0,6 %
PIB (composantes chiffrées)*	0,4 %
<i>N.B. Paiements externes (produits pharmaceutiques)**</i>	<i>71 M\$/an</i>

Note : Dans chaque cas, la variation est relative à une base de référence suivant laquelle l'AECG n'a pas été mis en œuvre. Les résultats des sections 2, 3 et 5 sont inclus.

Note* : Ce résultat tient compte des augmentations prévues du commerce des services, ainsi que des effets sur le capital de l'investissement (décrits à la section 5). L'IDE n'est pas inclus dans ces résultats; son effet au-delà de l'investissement déjà comptabilisé devrait être limité.

Note** : En 2011 (dollars de 2011). Paiements quittant le Canada – En supposant que les dispositions de l'AECG visant le rétablissement de la durée des brevets avaient été pleinement appliquées à tous les médicaments brevetés alors en vente au Canada.

Le reste du présent rapport est structuré comme suit. À la section 2, on présente les effets de la réduction des droits de douane sur le commerce des biens (première rangée du tableau 1-1), à l'aide d'un modèle numérique de l'économie (modèle GTAP).

À la section 3, on examine les effets de l'AECG sur le régime de réglementation de chaque région, c'est-à-dire les modifications des règles qui créent des entraves au commerce des services. Ces modifications peuvent également être liées au commerce (deuxième rangée du tableau 1-1).

À la section 4, on décrit l'incidence potentielle de certaines modifications des règles régissant la propriété intellectuelle et on estime l'augmentation des paiements externes susceptible de se produire (dernière rangée).

Enfin, à la section 5, on examine l'effet de l'investissement (troisième rangée) et de l'AECG sur l'économie dans son ensemble (quatrième rangée). On utilise le cadre macroéconomique du DPB pour relier l'investissement à une expansion de l'ensemble de l'économie. C'est un aspect qui n'est pas couvert par le modèle numérique GTAP et qui n'est donc pas inclus aux sections 2 et 3, mais qui peut constituer une importante source de changement.

2. Commerce des biens

Les secteurs de la fabrication de biens au Canada représentent environ 30 % de l'économie (2015) et emploient 22 % de la main-d'œuvre. Une grande partie des dispositions de l'AECG visent à éliminer les droits de douane dans la plupart de ces secteurs. Dans 95 % des cas, les droits seront éliminés dès la mise en œuvre de l'accord.

Pour les secteurs où les droits ne sont pas éliminés, l'AECG laisse quelques contingents tarifaires en place, mais cela n'empêche pas chaque région d'accroître ses exportations. Ces secteurs sont l'agriculture, l'alimentation, l'automobile, le textile et les boissons alcoolisées (tableau 2-1).

Tableau 2-1 Variation de la protection tarifaire des biens selon la région

Groupes de produits	Droits applicables (avant l'AECG)		Variation tarifaire	
	(moyenne simple, %)		(à zéro, sauf précision)	
	Canada	UE	Canada	UE
Produits animaux	24,6	17,7	Volaille et œufs exclus	Contingent tarifaire : 50 kt de carcasse de bœuf, 81 kt de carcasse de porc, 3 kt de carcasse de bison
Fruits, légumes, plantes	3,3	10,9		
Céréales et préparations	21,4	14,9		
Autres produits agricoles	3,0	3,6		Contingent tarifaire : 3 kt de maïs
Poisson et produits du poisson	0,9	12,0		Pour certains produits : règles d'origine et divers contingents tarifaires
Produits laitiers	248,9	42,1	Contingent tarifaire : 18,5 kt de fromage; aucun changement pour les produits laitiers autres que la protéine de lait	
Café, thé	10,4	6,1		
Oléagineux, graisses et huiles	4,0	6,8		
Sucres et confiserie	3,8	25,2		Pour certains produits : règles d'origine et divers contingents tarifaires
Boissons et tabac	3,9	20,7	Les règles actuelles sur les vins et spiritueux restent applicables.	
Métaux et minéraux	1,0	2,0		
Textiles	2,6	6,5	Règles d'origine; divers contingents tarifaires	Règles d'origine; divers contingents tarifaires
Vêtements	16,5	11,4	Règles d'origine; divers contingents tarifaires	Règles d'origine; divers contingents tarifaires
Cuir, chaussures, etc.	3,8	4,1		
Pétrole	0,9	2,5		
Produits chimiques	0,8	4,5		
Matériel de transport	5,8	4,3		Quelques règles d'origine; quelques contingents tarifaires
Machines non électriques	0,4	1,9		
Machines électriques	1,1	2,8		
Bois, papier, etc.	0,9	0,9		
Produits manufacturés, nca	2,5	2,6		

Source : Base de données de World Integrated Trade Solution (septembre 2016).

Note : Moyenne simple dans tous les sous-secteurs. La moyenne simple globale exclut les secteurs laitiers, où l'importance des droits et les faibles quantités échangées créeraient une distorsion. Un contingent tarifaire est un certain volume qui peut entrer en franchise, après quoi le droit est intégralement applicable.

Les réductions de droits moyennes ainsi calculées peuvent être sensibles à un certain nombre de facteurs (encadré 2-1). Il faut donc les considérer comme des données approximatives et non des données précises. Cela dit, dans le cas d'une analyse comparative (comme ci-dessous), elles sont précises et utiles.

La réduction des droits ouvre un champ considérable au commerce entre les deux régions liées par l'accord. Cependant, en 2015, seulement 12,6 % des exportations canadiennes ont eu l'UE pour destination (et 1,1 % des

exportations européennes ont eu le Canada pour destination). Les répercussions de la réduction de droits sur le PIB de chaque région dans son ensemble risquent donc d'être faibles³.

Encadré 2-1 – Sensibilité de la mesure tarifaire

Dans la plupart des pays, les droits de douane sont imposés selon des barèmes spécifiques applicables aux biens visés. Ainsi, il n'y a pas de barème unique applicable aux « machines électriques », mais il peut y avoir des droits distincts applicables à diverses catégories de machines électriques.

Outre l'allusion à une politique industrielle visant à réaliser certains objectifs, cela signifie que, lorsque le secteur des machines électriques est combiné à un autre secteur (par exemple celui des machines non électriques), la notion de barème moyen devient vague. Et ce, parce que l'un de ces secteurs pourrait être considérablement plus important que l'autre, de sorte qu'une moyenne simple les traitant également pourrait être trompeuse.

Cela signifie également que, lorsque l'on emploie différents niveaux de regroupement (un seul secteur pour l'économie entière par opposition à 10 ou 100 secteurs, etc.), on obtient des résultats différents en ce qui concerne la moyenne tarifaire.

Dans le cadre d'une analyse quantitative, le mode de regroupement est spécifique d'un modèle et permet de fournir une moyenne propre. C'est même une source de variation entre les résultats du modèle lorsque l'on étudie l'élimination des droits de douane, en ce sens que la moyenne tarifaire réduite dans les divers modèles sera différente et que les modèles sont sensibles à l'amplitude des changements tarifaires.

Il existe un certain nombre d'autres mesures du système tarifaire, mais aucune n'est vraiment satisfaisante. Les moyennes pondérées, par exemple, semblent être une solution intuitive, mais elles entraînent leurs propres problèmes. Si l'on se sert d'un système de pondération fondé sur le volume des échanges commerciaux, les biens frappés de droits de douane élevés feront probablement l'objet d'une faible pondération puisqu'un prix plus élevé limitera les échanges, alors que les biens assortis de faibles droits de douane feront l'objet d'une plus forte pondération.

Pour régler ce problème, on peut calculer les coefficients de pondération en fonction de la production intérieure de biens. Ainsi, les droits de douane appliqués aux importations en Europe seraient pondérés en fonction de la production intérieure européenne pour donner une idée de la protection de ses marchés.

Encadré 2-1 – suite

Cela a l'inconvénient de laisser supposer que tous les biens sont également commercialisables, ce qui n'est pas vrai à strictement parler, compte tenu des différences dans les coûts d'expédition. De plus, si l'on procède à une analyse chronologique, cela soulève le problème des correspondances à établir entre les classifications commerciales et les classifications des comptes nationaux, qui ont changé à un certain nombre de reprises depuis quelques décennies.

Pour illustrer notre propos, rappelons que, lorsque l'on regroupe les secteurs agricole et industriel du Canada en 29 secteurs, la moyenne pondérée des droits appliqués aux biens importés de l'UE est d'environ 2,9 %, tandis que la moyenne pondérée des droits appliqués aux exportations est de 3,5 %. La moyenne simple de ces droits de douane est de 3,0 %.

L'écart entre ces mesures s'élargit à mesure que le nombre de secteurs se multiplie par centaines et milliers puisque l'asymétrie entre les droits de douane et la taille du secteur s'accroît.

Ainsi, lorsque les niveaux de regroupement sont plus élevés (groupe identifié par des codes à deux chiffres dans le Système harmonisé), seuls 12 biens exportés du Canada vers l'UE sont frappés de droits de douane supérieurs à 10 %. Ce nombre augmente à 105 au niveau des codes à quatre chiffres et à 468 au niveau des codes à six chiffres.

Pour évaluer cet effet, il existe un instrument utile, à savoir un modèle de simulation intégrant un grand nombre des interactions entre les prix des importations, les prix des exportations et le reste de l'économie (voir l'annexe A). Dans ce cadre, quelque 44 secteurs économiques de la production de biens sont représentés.

Pour certains des secteurs illustrés au tableau 2-1, les droits de douane n'ont pas été éliminés, mais on a prévu un contingent tarifaire. Un contingent tarifaire précise le volume d'un produit qui peut être importé en franchise de droits.

La quantification de l'effet d'un contingent tarifaire n'est pas un calcul direct, mais, pour les besoins de notre analyse, nous avons ajusté le taux de droit en tenant compte d'une augmentation de l'approvisionnement dans le pays importateur. Comme le contingent est généralement très faible (moins de 5 % de la production intérieure le plus souvent), le taux de droit n'exige généralement qu'un ajustement mineur.

Compte tenu de la structure sectorielle du modèle GTAP (différente de ce qui est illustré au tableau 2-1) et des contingents tarifaires dont nous venons de parler, la réduction moyenne du coefficient de pondération pour les exportateurs canadiens serait de 1,4 % (selon les niveaux de productivité employés en Europe pour pondérer les droits de douane).

Pour l'Union européenne, la réduction est d'environ 2,5 % si l'on se sert de la productivité canadienne pour calculer les coefficients de pondération. Tout comme dans le cas de l'ALENA avec les États-Unis, le Canada abaisse son niveau de protection plus largement que les pays européens.

Les résultats de cette analyse donnent à penser que l'effet agrégé de la réduction des droits de douane sera relativement faible (tableau 2-2). Cet effet sera de l'ordre d'environ un sixième de 1 % du PIB au Canada, voire moins pour l'Union européenne.

Il n'en reste pas moins que, pour certains secteurs, il se produira des changements importants dans les exportations bilatérales. C'est notamment le cas dans le secteur des textiles, des vêtements et des chaussures, où le Canada accroîtra ses exportations de 84,9 %, et l'UE, de 98,6 %. Les exportations canadiennes de ces biens à l'échelle globale n'augmenteront cependant que de 6,1 %.

Tableau 2-2 Variation des exportations de biens

	Exportations bilatérales		Exportations mondiales	
	Canada	UE	Canada	UE
Agriculture, foresterie et pêche	31,6	5,2	1,2	-0,3
Aliments et boissons	63,1	30,5	2,7	0,2
Énergie	3,5	4,6	-0,1	0,0
Métaux et minéraux	3,6	6,3	0,6	-0,1
Textiles, vêtements et chaussures	84,9	98,6	6,1	0,5
Produits chimiques	12,9	5,1	0,7	0,0
Transport	12,5	19,5	0,7	0,1
Fabrication	9,7	4,9	0,1	0,0
Commerce global des biens	9,3	12,6	0,56	0,04
Note : Variation du PIB	0,16	0,02		

Note : Ces résultats sont fonction d'une base de croissance. Un chiffre négatif indique donc que la croissance du secteur n'est pas aussi rapide que la base. Pour plus de détails, voir l'annexe A.

Ces résultats doivent être comparés à ceux d'une étude antérieure sur l'élimination des droits de douane où les auteurs prévoyaient que les exportations canadiennes de biens vers l'UE augmenteraient de seulement 11 % (Cameron et Loukine, 2001).

L'accroissement du commerce avec l'UE entraîne une certaine baisse des échanges avec d'autres partenaires commerciaux. Les exportations canadiennes vers les États-Unis diminueraient de 0,4 % (plus d'un milliard de dollars dans l'économie du Canada en 2015). Les exportations vers le Mexique diminueraient d'environ 0,7 % (30 millions de dollars en 2015), et les exportations vers le reste du monde, de 0,7 % (310 millions de dollars en

2015). Le gain global en termes d'exportations représente moins des deux tiers de l'augmentation des exportations vers l'UE (voir les détails à l'annexe A).

La variation de la productivité dans quelques sous-secteurs (annexe A, tableau A-3) était négative par rapport à la base de croissance. Cela semble contre-intuitif puisque chaque région a réduit ses droits de douane sur les importations et que presque toutes les entreprises sont plus concurrentielles sur leurs marchés respectifs, mais l'augmentation de la concurrence sur les marchés intérieurs entraîne une consolidation à mesure que les deux régions se concentrent sur leur avantage dans la concurrence. Par ailleurs, cela ne signifie pas nécessairement que la productivité se contractera dans ces secteurs. Les variations sont suffisamment faibles pour permettre une croissance plus lente.

Ces résultats illustrent un effet à long terme. Or, la période de transition peut s'accompagner d'effets plus sensibles pendant que la main-d'œuvre et les capitaux se déplacent entre les secteurs. De fait, dans la ventilation sectorielle très détaillée (à six chiffres) du Système harmonisé des échanges commerciaux, il y a près de 500 produits auxquels s'appliquent des droits de douane supérieurs à 10 % et près de 50 produits auxquels s'appliquent des droits de douane supérieurs à 25 %. On peut donc s'attendre à un certain bouleversement lorsque ces droits seront supprimés ou réduits.

Il faut rappeler, encore une fois, que le PIB du Canada y gagnera, même si l'abaissement de nos droits de douane est supérieur à celui des pays européens. Comme cela a été le cas des accords conclus avec les États-Unis, puis avec le Mexique, le gain en efficacité économique compense largement la réduction « concédée » de la protection. (Le tableau 2-3 est une comparaison de la réduction des droits de douane dans le cadre de l'AECG et dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis⁴.)

Tableau 2-3

Droits de douane à l'entrée en vigueur des accords commerciaux

<i>Unités, pourcentage</i>	AECG	ALE CAN-É.-U.
Canada	2,5	5,6
Union européenne	1,3	
États-Unis		1,0

Source : Base de données du TRAINS, moyenne pondérée par le volume des importations, classification des produits à six chiffres.

Note : Le tableau affiche la réduction des droits de douane appliquée par les pays (intitulés de ligne) dans le cadre des deux accords commerciaux (intitulés de colonne).

3. Commerce des services

L'AECG vise à ouvrir plus largement au commerce les deux tiers de l'économie qui fournissent des services en réduisant les obstacles non tarifaires (p. ex. réglementaires). L'analyse en est cependant moins aisée puisque les obstacles non tarifaires ne sont pas faciles à quantifier.

Cela dit, des études récentes ont permis de quantifier les obstacles administratifs au commerce par la mesure d'un certain nombre de facteurs considérés comme des entraves au commerce. Ces mesures peuvent être traduites en équivalents tarifaires si l'on considère le coût supplémentaire imposé aux entreprises. Pour obtenir un équivalent tarifaire pour un obstacle non tarifaire, il faut utiliser des outils quantitatifs – comme ceux utilisés dans les sections précédentes – qui permettent d'évaluer l'impact des changements sur ces obstacles non tarifaires.

Il est possible de monétiser le temps utilisé, les frais administratifs ou juridiques, les périodes d'attente, etc. pour établir un coût unitaire pour chaque service commercialisé, soit un équivalent tarifaire. Ces obstacles ont été regroupés et chiffrés par des organismes internationaux comme l'OCDE et la Banque mondiale dans un certain nombre de domaines (encadré 3-1).

Encadré 3-1 – Le fardeau administratif en chiffres

Il est difficile de prendre toute la mesure des obstacles auxquels se heurtent les entreprises étrangères dans n'importe quelle économie (par exemple des règles traduisant des préoccupations en matière de souveraineté), mais il existe des mesures quantifiables des obstacles les plus évidents, qui peuvent servir à une analyse comparative.

Les progrès récents de ces mesures ont porté sur la formulation de questions en termes binaires. Par exemple, s'il faut que les administrateurs d'une entreprise soient des ressortissants du pays hôte, la note est un, comparativement à zéro autrement. On peut ensuite faire des additions pour dresser un indice des entraves au commerce.

Ces choix ont pour inconvénient d'affirmer que des entraves très différentes ont un effet semblable sur les échanges, mais on a essayé de minimiser l'effet de cette hypothèse en subdivisant ces obstacles en un certain nombre de choix binaires. Donc, on peut subdiviser la règle de la nationalité des administrateurs dans le pays hôte en quatre questions : Est-ce qu'un seul membre du conseil peut être étranger? Deux? La moitié? Ou tous?

Un travail important a été fait, notamment par l'OCDE, dans trois domaines pour quantifier le fardeau administratif.

L'indicateur de facilitation du commerce

- Cet indicateur permet d'évaluer les pays en fonction de 11 facteurs (disponibilité d'information, participation des entreprises, décisions anticipées, procédures d'appel, taxes et redevances, formalités documentaires, formalités d'automatisation, formalités procédurales, collaboration de l'organisme chargé des frontières internes, collaboration de l'organisme chargé des frontières externes, gouvernance et impartialité).

L'indicateur de restrictivité des échanges de services

- Cet indicateur permet d'évaluer 18 secteurs de services (transport aérien, services juridiques, services comptables, radiodiffusion, messageries, services maritimes, architecture, fret ferroviaire, télécommunications, génie, assurances, services bancaires, cinéma, informatique, construction, fret routier, enregistrement sonore, distribution) en fonction de critères propres à chaque secteur (limites d'accès pour les fournisseurs étrangers, limitation de la circulation des personnes, autres mesures discriminatoires, obstacles à la concurrence, transparence de la réglementation).

L'indicateur de restrictivité de l'investissement direct étranger

- Cet indicateur s'appuie sur neuf facteurs (limitation des capitaux propres étrangers, sélection et approbation préalable, restrictions imposées au personnel essentiel étranger, autres restrictions).

L'indicateur de restrictivité des échanges de services (IRES), notamment, est une mesure des obstacles réglementaires ayant des répercussions dans deux domaines : le commerce international et l'investissement international (l'investissement direct étranger – IDE). En ce qui concerne le commerce international, les obstacles réglementaires sont sans surprise associés à une diminution des importations de services (Nordas et Rouzet, 2016).

Du côté de l'investissement international, par contre, l'effet prédit des obstacles au commerce est moins clair, et ce, parce que le commerce transfrontalier et l'investissement direct étranger peuvent soit se compléter soit se substituer. Ils se substituent dans les cas où les restrictions (p. ex. les procédures d'attribution de permis fastidieuses) nuisent aux importations, mais augmentent l'investissement étranger dans le but de « sauter par-dessus » les obstacles.

Par ailleurs, ils se complètent dans les cas où la diminution des obstacles (p. ex. l'abaissement de la limitation des capitaux propres étrangers) fait augmenter à la fois l'investissement et les importations. Cela peut se produire lorsque des entreprises lancent une nouvelle entreprise dans un pays hôte, puis importent les composants nécessaires à la fabrication d'un bien ou à la prestation d'un service.

Une ambiguïté ex ante réside donc dans l'impact prévu d'un changement aux obstacles réglementaires. Certains ont tenté de résoudre cette ambiguïté de façon empirique (Nordas et Rouzet, 2016); ils en sont arrivés à la conclusion qu'une relation négative entre l'IRES et les importations de services dominait, sans toutefois être universelle.

Dans la présente analyse, nous n'examinons que la partie de l'AECG susceptible d'être évaluée en fonction de l'IRES de l'OCDE (deuxième point de l'encadré 3-1). Cela représente environ 30 % de l'économie, soit près de 40 % des secteurs voués aux services (mais une plus petite proportion des services commercialisés).

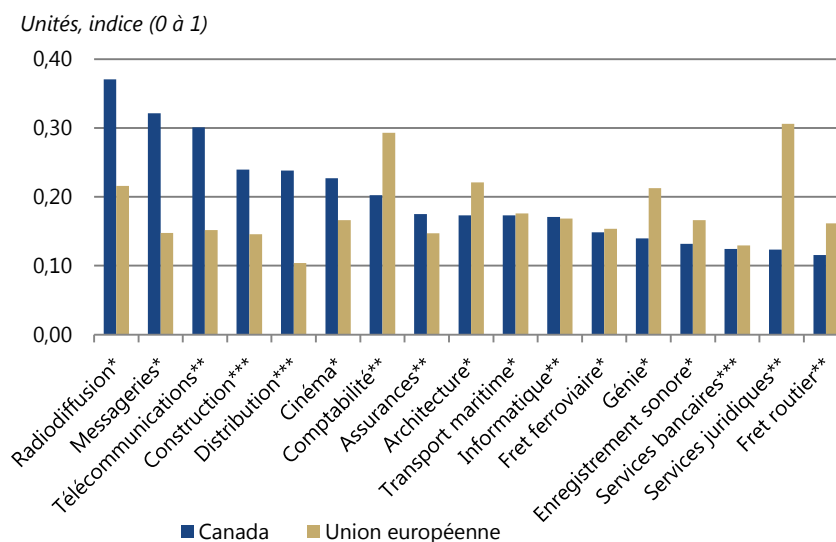
Il est clair que l'accord couvre plus largement tous les secteurs voués aux services. Par exemple, il accorde généralement le traitement national aux ressortissants de chaque région pour les processus économiques concurrentiels (quoique les annexes énoncent beaucoup de réserves du côté de l'UE comme du côté du Canada).

Chaque Partie accorde aux fournisseurs de services et aux services de l'autre Partie un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde, dans des situations similaires, à ses propres fournisseurs de services et ses propres services⁵.

L'analyse présentée ici semblera donc conservatrice. Or, les limitations décrites dans les annexes à l'accord laissent entrevoir qu'il existe certaines mises en garde.

Une baisse des indices de l'IRES à la suite de la mise en œuvre de l'AECG signifie que l'accord a permis de réduire les obstacles (annexe B). Le Canada affiche les indices les plus élevés dans huit des 17 secteurs évalués en fonction de l'IRES (figure 3-1).

Figure 3-1 Indices de l'IRES de l'OCDE pour le Canada et l'UE



Source : Base de données IRES de l'OCDE, juin 2016.

Note : Inclut seulement 20 pays de l'UE : l'Autriche, la Belgique, la République tchèque, l'Allemagne, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, le Royaume-Uni, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la Slovaquie, la Slovénie et la Suède. Ces facteurs représentent environ 40 % de l'ensemble des secteurs voués aux services, soit environ 25 % du commerce des services.

Note : * L'hypothèse étant que la taille du secteur est inférieure à 1 % de la productivité de tous les secteurs voués aux services.

** Entre 1 et 3 %.

*** Construction : 12 %; distribution : 9 %; services bancaires : 6 %.

Ces chiffres n'en attestent pas moins que, lorsque l'on s'entend sur un niveau moyen d'obstacles, le Canada devrait réduire encore sa protection puisqu'il affiche des indices très supérieurs dans un certain nombre de secteurs. Une moyenne simple suffit à étayer ce point de vue (0,20 contre 0,18 pour l'UE).

Si l'on y regarde de plus près en utilisant un indice IRES pondéré en fonction de la productivité, on constate que le Canada obtiendrait un indice de 0,21 et l'Union européenne, un indice de 0,14. Cette hypothèse d'un effet plus important au Canada est confirmée par les résultats quantifiés ci-dessous, qui illustrent les effets sur le commerce.

Dans la plupart des cas, l'AECG a relativement peu d'effet sur la réduction des indices de l'IRES (tableau 3-1), mais, selon Nordas et Rouzet (2016), les variations, même les petites, ont un effet important sur le commerce. Dans

cette étude, c'est l'IRES de l'OCDE que les auteurs ont employé (ce sont les indices sous-jacents à la figure 3-1⁶).

Nordas et Rouzet (2016) ont également fait une découverte importante en établissant un lien entre l'IRES et les exportations. Les fournisseurs du pays qui exploitent dans un environnement moins réglementé ont tendance à être plus concurrentiels. C'est ce que traduisent les indices relatifs de l'IRES de pays ayant une relation inverse aux mesures de la compétitivité (notamment dans les domaines des télécommunications, des finances et du transport).

Ce résultat s'explique de diverses façons :

1. La réglementation impose des coûts aux fournisseurs locaux comme aux fournisseurs étrangers, de sorte que les prix à l'exportation sont nécessairement plus élevés.
2. Les secteurs moins réglementés donnent lieu à une meilleure efficacité de la production du fait que les marchés sont plus contestables. Cela incite les fournisseurs du pays à être plus efficaces et à innover pour conserver leur part du marché. C'est ce qui leur donne un avantage sur les marchés d'exportation.
3. Il y a des économies d'échelle. Des réglementations moins restrictives ont des chances d'être plus alignées sur celles d'autres pays et permettent donc aux fournisseurs d'élargir le champ de leurs activités.

La réduction simultanée des obstacles au commerce des services au Canada et dans l'UE (que traduit la baisse des indices de l'IRES) entraîne une forte augmentation du commerce dans beaucoup de secteurs (quoique, bien sûr, à partir d'un faible niveau).

Le Canada réduit ses indices IRES plus que l'UE (voir les première et troisième colonnes du tableau 3-1). Cela entraîne une plus grande compétitivité des entreprises locales et des gains proportionnellement plus élevés dans les exportations (comparer les deuxième et quatrième colonnes du tableau 3-1).

Tableau 3-1 Effet de l'AECG sur le commerce des services

<i>Unités, pourcentage</i>	Variation de l'IRES de l'UE (indice)	Variation des exportations du CANADA vers l'EU (%)	Variation de l'IRES du Canada (indice)	Variation des exportations de l'UE vers le CANADA (%)
Communications	-0,05	20 %	-0,10	11 %
Informatique	-0,08	13 %	-0,08	12 %
Construction	-0,03	15 %	-0,07	19 %
Services professionnels	-0,06	13 %	-0,05	12 %
Commerce/distribution/ messageries	-0,03	23 %	-0,11	15 %
Transport	-0,04	17 %	-0,04	13 %
Assurances	-0,02	12 %	-0,01	14 %
Services financiers	-0,01	17 %	-0,01	12 %
Secteurs de services inclus		16 %		13 %

Note : Les « secteurs de services inclus » ne représentent que les activités prises en compte dans l'IRES, c'est-à-dire environ un quart (pour le Canada) à un tiers (pour l'UE) de tous les secteurs de services.

Le constat que le Canada réduira sa protection plus largement que l'Union européenne est semblable à ce qui se passera dans le commerce des biens. Que ce soit intentionnel ou non, le Canada semble avoir orienté sa stratégie selon une plus grande ouverture commerciale pour obtenir des gains économiques grâce à l'amélioration de l'efficacité interne (c'est-à-dire des gains du côté du PIB et de l'investissement). Une stratégie semblable adoptée dans l'accord commercial avec les États-Unis a vraisemblablement produit des gains substantiels à long terme pour le Canada.

L'IRES porte sur un quart à un tiers du commerce des services entre le Canada et l'UE. Le commerce des services dans son ensemble représente un peu moins d'un tiers de tout le commerce. Autrement dit, moins d'un sixième du commerce du Canada est saisi par cet indice.

Comme le texte de l'AECG est général (il y est, par exemple, question du « traitement national » des entreprises), les variations indiquées pour les secteurs couverts devraient aussi être applicables plus généralement. Dans la section 5, nous ferons des projections plus générales de l'effet entraîné par la réduction des obstacles.

4. Propriété intellectuelle

L'AECG exige également des modifications aux règles régissant la propriété intellectuelle au Canada, notamment dans le domaine pharmaceutique. Il s'ensuit deux conséquences précises : 1) le rétablissement de la durée des brevets et 2) le pourvoi en matière de brevets. La première concerne la période d'exclusivité commerciale des nouveaux médicaments. La deuxième a trait au processus permettant aux médicaments génériques d'entrer sur le marché.

Les modifications permettraient de prolonger la période de protection accordée aux détenteurs de brevets. Les effets en seraient doubles. Le premier serait une hausse des prix à la consommation. Le deuxième se ferait sentir du côté de la balance extérieure lorsque des redevances et des dividendes sont versées aux maisons mères à l'étranger.

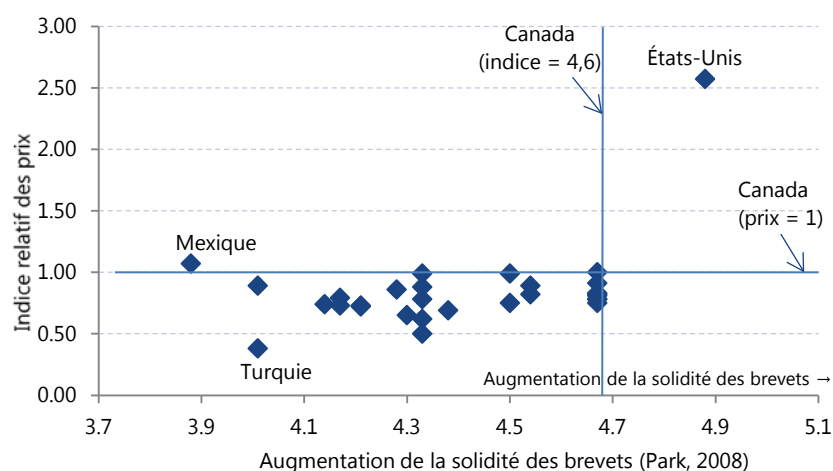
Nous nous intéresserons plus particulièrement ici au deuxième de ces effets. Cela dit, le premier peut avoir d'importantes répercussions redistributives au Canada, voire réduire un peu plus l'utilisation que si le prix avait baissé.

La production de médicaments génériques est un domaine bien développé au Canada. De fait, l'AECG exclut les exportations de produits génériques des deux années de rétablissement de la durée des brevets. Ces entreprises concurrencent des fabricants de produits de marque qui doivent faire breveter au Canada tous les médicaments qui y sont vendus. Mais, même si le brevet est canadien, l'entreprise canadienne doit encore verser des redevances pour l'utilisation de la propriété intellectuelle.

La *Loi sur les brevets du Canada* accorde 20 ans de protection à partir du dépôt de la demande. C'est la même chose dans la plupart des autres pays, et le principe a été normalisé par des accords internationaux. Et pourtant, la protection accordée à la propriété intellectuelle peut varier considérablement d'un pays à l'autre (Park, 2008). En 2005, le Canada se classait au deuxième rang de 122 pays (derrière les États-Unis) pour ce qui est de la protection de la propriété intellectuelle.

Par ailleurs, les prix peuvent aussi varier considérablement. Selon le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés (CEPMB, 2016), le Canada est quatrième parmi les 31 pays de l'OCDE, dont les prix des médicaments sont les plus élevés. Les principaux pays européens ont adopté des mesures de protection de la propriété intellectuelle aussi solides que le Canada, mais les prix y sont inférieurs dans la plupart des cas. Une protection stricte n'entraîne donc pas nécessairement des coûts plus élevés (figure 4-1).

Figure 4-1 Solidité des brevets et prix des médicaments selon les pays



Sources : CEPMB (2016), Park (2008).

Note : L'indice de solidité des brevets s'applique à l'année 2005, bien qu'il n'y ait eu que peu de changements depuis. Les prix relatifs sont les suivants : États-Unis : 2,57; Mexique : 1,07; Canada : 1,00; Allemagne : 0,99; Suisse : 0,99; Japon : 0,91; Nouvelle-Zélande : 0,89; Suède : 0,89; Autriche : 0,88; Chili : 0,86; Irlande : 0,83; Royaume-Uni : 0,82; Finlande : 0,82; Italie : 0,81; Australie : 0,79; Belgique : 0,78; Espagne : 0,78; France : 0,78; Hongrie : 0,75; Pays-Bas : 0,75; Luxembourg : 0,74; Norvège : 0,73; Slovaquie : 0,73; Pologne : 0,72; Slovénie : 0,72; Portugal : 0,69; Grèce : 0,65; Estonie : 0,64; République tchèque : 0,62; Corée du Sud : 0,50; Turquie : 0,38. Le prix médian pour l'ensemble des pays de l'OCDE est de 0,78.

La justification des modifications apportées à la propriété intellectuelle dans le cadre de l'AECG trouve son origine dans le processus à respecter pour commercialiser un médicament. D'une part, le dépôt d'un brevet pour protéger la propriété intellectuelle permet d'obtenir une protection sur 20 ans à partir du dépôt de la demande (encadré 4-1). D'autre part, il faut entamer une procédure administrative pour obtenir l'approbation des essais et de la mise en marché subséquente. Cette dernière opération peut être très longue parce qu'elle exige des études prouvant l'efficacité et l'innocuité des médicaments.

Comme la période de protection du brevet commence à la date du dépôt de la demande, le délai de commercialisation est tel que la période d'exclusivité est moindre que la durée de vie du brevet (d'environ 10 à 15 ans). Après quoi, le médicament sera vendu à un prix plus proche de son coût de production puisque les produits génériques pourront entrer sur le marché.

Bien que de cinq à dix ans soient une période considérable pour un médicament particulièrement apprécié, d'autres pays ont tendance à offrir des périodes d'exclusivité plus longue grâce au principe du « rétablissement de la durée du brevet ».

C'est-à-dire que des entreprises peuvent faire valoir que la procédure d'approbation a été longue et fastidieuse et qu'elles ont besoin de plus de

temps pour recouvrer leurs coûts de développement. Dans les pays de l'UE, aux États-Unis et au Japon, cette période peut aller jusqu'à cinq ans. L'AECG ajoutera deux ans au Canada.

Encadré 4-1 – Protection des brevets et produits pharmaceutiques au Canada

Le principe de la protection de la propriété intellectuelle s'appuie sur l'idée que les entreprises doivent avoir la garantie qu'elles pourront recouvrer les importants investissements qu'elles ont engagés dans le développement de médicaments faciles à reproduire une fois qu'ils sont commercialisés.

Les médicaments biologiques sont également très coûteux à développer, mais leurs homologues génériques (biosimilaires) sont moins faciles à reproduire, quoique, jusqu'ici, on constate une réduction des prix d'environ un tiers lorsque les produits biosimilaires sont introduits sur le marché. En général, seuls quelques-uns des nombreux composants explorés par ces entreprises seront aptes à être commercialisés.

Par ailleurs, comme certains l'ont fait remarquer (par exemple Hore, 2000), le taux de rendement des investissements obtenu par les entreprises pharmaceutiques est considérablement supérieur à celui qu'obtiennent en moyenne les autres secteurs (voir, par exemple, les entreprises de Fortune 500).

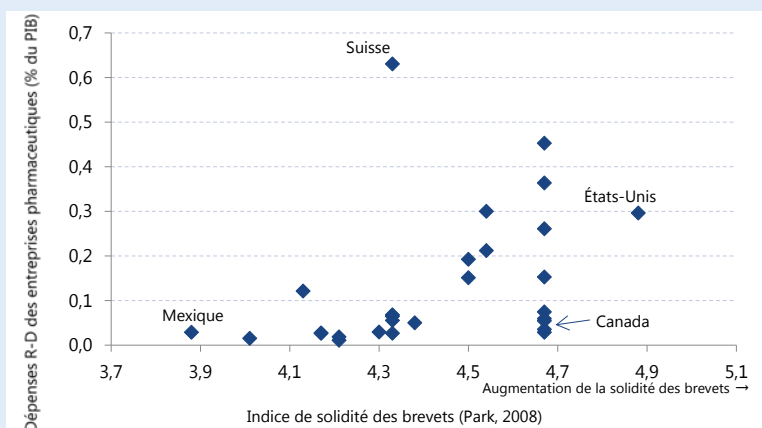
Ce taux important se justifie en partie par la variabilité de l'efficacité des composants. C'est une sorte de prime de risque. Mais la baisse des primes de risque des marchés financiers (liée à l'« excès d'épargne ») durant la première moitié du XXI^e siècle ne semble pas s'être répercutée dans le secteur pharmaceutique.

Au Canada, il y a un lien explicite entre la protection des brevets pharmaceutiques (décidée en 1987 et mise en œuvre en 1993 par le truchement du projet de loi C-22) et les dépenses des entreprises en recherche-développement. La protection des brevets a été accordée en échange de la promesse de maintenir le niveau des dépenses R-D proportionnel aux ventes (10 %).

En outre, on a créé le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés pour veiller à ce que les prix de vente en gros des médicaments brevetés au Canada ne soient pas excessifs. Le Conseil est habilité à exiger qu'un producteur baisse son prix.

Encadré 4-1 – suite

Figure 4-1-1 : Solidité des brevets et dépenses R-D (2011)

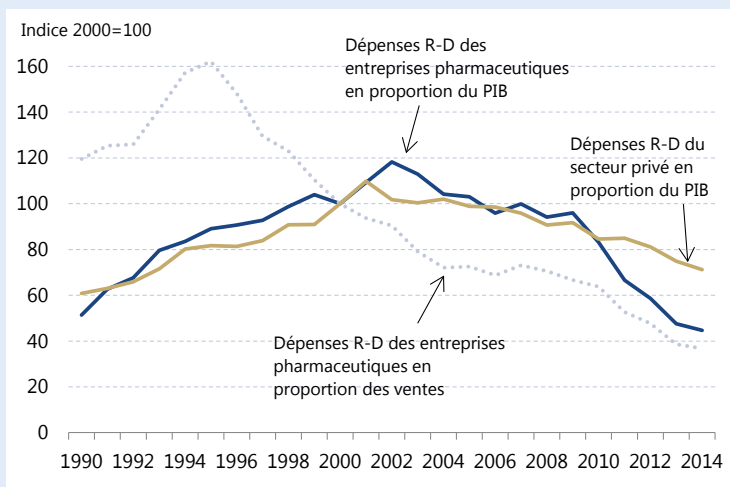


Sources : OCDE (2015), Park (2008)

Le lien explicite entre la protection des brevets et les dépenses R-D était nécessaire parce que les deux éléments ne sont que faiblement liés par les forces du marché (la figure 4-1-1 révèle un lien très faible). L'analyse statistique n'indique pas de corrélation importante entre les deux dans les pays de l'OCDE.

Par ailleurs, les dépenses R-D des entreprises pharmaceutiques au Canada n'ont pas nécessairement suivi les changements apportés dans la protection de la propriété intellectuelle. Après quelques augmentations initiales à la suite du prolongement de la protection en 1987, les dépenses R-D se sont mises à diminuer en proportion des ventes. Cela coïncide avec l'avènement de l'ALENA et des accords concernant les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (figure 4-1-2, ligne pointillée).

Figure 4-1-2 : Dépenses R-D



Note : Les ventes de médicaments comprennent tous les médicaments destinés à la consommation humaine.

Encadré 4-1 – suite

Les dépenses R-D en proportion du PIB ont cependant continué d'augmenter jusqu'à environ 2002 (ligne bleue). Comme les ventes de médicaments brevetés ont augmenté de 1994 à environ 2002 à raison de plus de 10 % par an (et beaucoup plus certaines années), on peut penser que, au moins durant la fin des années 1990, les ventes du secteur ont augmenté trop rapidement pour que les dépenses R-D puissent suivre.

Après 2002, le problème semble avoir débordé la question des dépenses R-D des entreprises pharmaceutiques. Il s'agit plus généralement des entreprises du Canada qui utilisent la propriété intellectuelle (ligne jaune). Après plus d'une décennie d'augmentation des dépenses R-D en proportion du PIB, nous sommes dans plus d'une décennie de baisse des dépenses R-D dans tous les domaines.

Comme le CEPMB est chargé d'empêcher toute augmentation du prix d'un médicament au cours de la période de rétablissement de la durée du brevet, soit deux ans, cela aura pour seul effet de prolonger l'afflux de recettes actuel pour le détenteur du brevet.

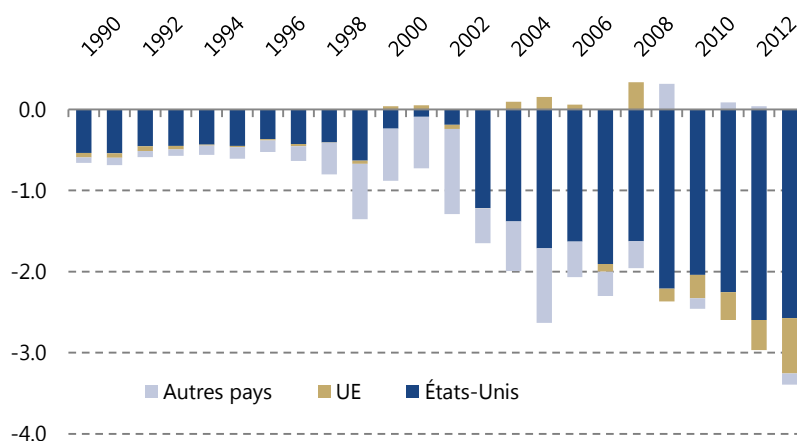
La question ici est de savoir dans quelle mesure cela ferait également augmenter les paiements versés à l'étranger. Il serait difficile de donner une réponse précise à cette question, mais il est possible de se faire une idée de son ampleur.

Le contexte est cependant caractérisé par les changements considérables qui se sont produits dans la balance extérieure du Canada au regard de la propriété intellectuelle. Avec au départ un déséquilibre d'environ 0,5 milliard de dollars durant la plus grande partie des années 1990, elle a commencé à augmenter en 2002 pour passer à plus de 3 milliards de dollars en 2013 (figure 4-2). Une bonne partie de cette augmentation a fait suite à l'augmentation des paiements.

Figure 4-2

Balance extérieure du Canada concernant les redevances sur brevets

Unités, milliards de dollars canadiens



Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 376-0033.

Note : Les paiements incluent tous les brevets de procédés industriels, pas seulement les produits pharmaceutiques. Cependant, les principales autres sources de ces paiements sont les produits électroniques et les produits de transport. Les paiements versés à l'étranger pour des brevets de logiciels, de marques de commerce, de droits d'auteur et de franchises ne sont pas inclus.

Remarquons qu'il n'y a pas de hausse discernable en 2001 ou en 2002. Une double décision de l'OMC rendue contre le Canada a donné lieu à un prolongement de six mois en moyenne en 2001 pour une trentaine de médicaments d'une certaine importance. À la même époque, tous les médicaments brevetés ont fait l'objet, en moyenne, d'une protection supplémentaire de six mois⁷. Les redevances découlant de ces prolongations de délai semblent se perdre dans la « cacophonie » causée par les changements annuels.

Le déséquilibre entre le Canada et les États-Unis a augmenté d'environ 2 milliards de dollars canadiens entre 2003 et 2013. Cela s'est produit au moment où l'excédent de propriété intellectuelle des États-Unis par rapport au reste du monde a augmenté d'environ 50 milliards de dollars américains. Il y a donc eu un basculement généralisé en faveur des États-Unis⁸.

On constate cependant que, dans les dernières années, même les pays de l'Union européenne affichent des déséquilibres plus importants par rapport au Canada (figure 4-2). Cela donne à penser qu'il s'est produit une augmentation plus générale de l'importance de la propriété intellectuelle⁹.

Concernant l'AECG, selon une analyse des premières propositions, les Canadiens auraient à payer près de 2,8 milliards de dollars de plus pour les médicaments brevetés (Grootendorst et Hollis, 2011; cinq ans de rétablissement de la durée des brevets, combinés à l'exclusivité prolongée

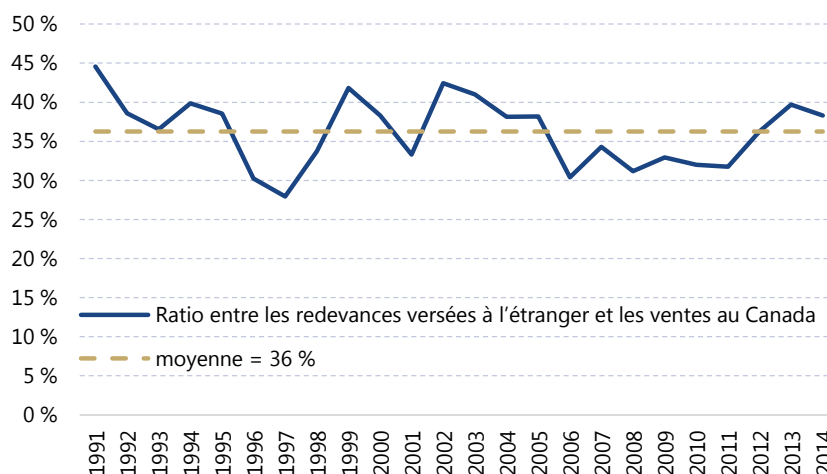
des données, et droit d'appel pour les détenteurs de brevets). Comme les ventes de médicaments brevetés se sont élevées à environ 12,8 milliards de dollars en 2011, cela représente une augmentation substantielle.

Selon une mise à jour de cette analyse en 2014, après l'approbation du texte définitif et de l'établissement de la durée des brevets à deux ans, le coût supplémentaire serait inférieur, soit 795 millions de dollars (Lexchin et Gagnon, 2014, qui, dans leur estimation, n'ont pas tenu compte de l'exclusivité prolongée, l'AECG se contentant d'officialiser la pratique en vigueur).

Ces dépenses supplémentaires peuvent être liées aux redevances et aux dividendes payables à l'étranger au titre de la propriété intellectuelle. Auparavant, le montant combiné de toutes les redevances versées à l'étranger tournait autour de 36 % des ventes de produits pharmaceutiques brevetés (figure 4-3). Cela comprend les redevances versées au titre de tous les brevets et dessins industriels. D'autres indicateurs laissent aussi entendre qu'au cours de cette période, il y a eu une augmentation des déséquilibres extérieurs en ce qui concerne les paiements versés pour des produits protégés par la propriété intellectuelle (c.-à-d. les logiciels, les droits d'auteur, les marques de commerce, etc.). Peu importe ce qui sous-tend la valeur accrue des paiements versés à l'étranger pour des produits pharmaceutiques brevetés trouve son équivalent dans d'autres produits de PI (voir le tableau CANSIM 376-0033).

Figure 4-3

Ventes de produits pharmaceutiques et redevances versées à l'étranger au titre de brevets



Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 376-0033, CEPMB (2016).

Note : Paiements versés à l'étranger au titre de tous les brevets par rapport aux ventes de médicaments brevetés. Voir aussi la note de la figure 4-2.

Les paiements versés à l'étranger au titre des médicaments brevetés représentaient près de 10 % de toutes les redevances versées à l'étranger en 2014 (le pourcentage était semblable en 2013).

En outre, les dividendes (et le capital réinvesti) versées par les sociétés pharmaceutiques à des entités étrangères ont fait plus que doubler ces paiements versés à l'étranger.

L'estimation des paiements versés à l'étranger découlant de l'AECG est possible lorsqu'on la combine à l'estimation réalisée par Grootendorst et Hollis (2011) de l'augmentation des coûts des médicaments brevetés découlant de l'AECG (3,1 % par année, donc 6,2 % pour les changements découlant de l'AECG). Pour les produits pharmaceutiques brevetés, cela représente 71 millions de dollars par année. C'est-à-dire que, si le régime instauré par l'AECG avait été entièrement en vigueur pour les médicaments disponibles en 2011, les redevances et dividendes supplémentaires à verser cette année-là se seraient élevées à 71 millions de dollars (en dollars de 2011).

Les dépenses engagées à l'égard des médicaments brevetés ont augmenté : en 2015, elles ont atteint 15,2 milliards de dollars (CEPMB, 2016). Les paiements se seraient donc élevés à 85 \$ millions de dollars d'après les ventes réalisées cette année-là (en dollars de 2015).

Les comptes publics dressés par l'actuaire en chef du Canada partent d'un taux de croissance à venir de 4,6 % pour les obligations futures en matière de soins de santé¹⁰. Si les dépenses engagées à l'égard des médicaments brevetés continuent d'augmenter à ce rythme, au moment où les mesures seront entièrement en vigueur (vers 2037), le coût supplémentaire s'élèvera à 209 millions de dollars par an (toujours en dollars de 2015). Les mesures ne seront pas entièrement en vigueur avant 2037 puisqu'elles ne sont pas rétroactives et sont seulement applicables au terme de la durée de vie des brevets. Autrement dit, seuls les médicaments dont les brevets sont près d'arriver à expiration profiteront du changement à court terme.

5. Autres répercussions, et observations

Les résultats quantitatifs énoncés jusqu'ici illustrent relativement bien les répercussions de l'AECG sur le commerce. L'augmentation du commerce des biens qui en découle a haussé le PIB du Canada de 0,16 %, et celle du commerce des services l'a haussé de 0,02 %¹¹.

Cette estimation ne tient cependant pas compte des répercussions de l'investissement sur le capital national et des effets de la libéralisation du commerce des services dans les secteurs que l'IRES ne traite pas. Elle ne comprend pas non plus les répercussions sur l'emploi, qui méritent un traitement plus approfondi.

Secteurs de service que l'IRES n'aborde pas

Les répercussions commerciales présentées jusqu'à maintenant ne prennent probablement pas en compte certains effets de l'AECG. L'IRES ne présente pas tous les changements que produira cet accord. Par exemple, les changements qu'il apportera sur le « traitement national » des entreprises s'avéreront plus profonds et toucheront la plupart des secteurs malgré toutes les réserves décrites dans les annexes de l'AECG; l'IRES ne mesure pas l'ampleur de ces changements.

L'AECG permet aussi à un grand nombre de professions d'accepter des affectations à court et à moyen terme dans différentes régions. Cela s'adresse aux professionnels qui obtiendront une autorisation d'entrée temporaire (comme celle des Canadiens qui entrent aux États-Unis en présentant un visa L-1) ainsi qu'aux fournisseurs de services contractuels qui auront un droit d'entrée dans l'UE pendant un an grâce aux compétences et aux qualifications qu'ils possèdent (autorisation similaire au visa TN-1 créé dans l'ALENA).

La plupart des candidats à ces autorisations spéciales poursuivront des études postsecondaires dans un domaine spécialisé ou bénéficieront d'une offre d'emploi de durée limitée. Les IRES notent la mobilité de quatre professions seulement (la comptabilité, l'audit, les services juridiques et l'ingénierie).

En 2015, plus de 650 000 Canadiens travaillaient aux États-Unis avec un visa TN-1. Ces dispositions vont donc probablement déclencher une

circulation temporaire considérable. Le visa TN-1 n'avait initialement qu'une validité d'un an, que l'on a ensuite prolongée à trois ans.

En tenant compte de ces faits et en prévoyant des effets similaires sur les secteurs de l'AECG dont l'IRES ne traite pas, on observerait un gain d'environ 0,1 % sur le PIB. Cette augmentation n'est pas énorme, mais elle revêt une certaine importance.

Investissements

Les résultats décrits aux sections 2 et 3 ne tiennent pas compte non plus de l'accroissement économique que produirait l'investissement dans de nouveaux biens. Le calcul du PIB tient compte de l'accumulation de la demande, mais il ne comprend pas celle de l'investissement dans de nouveaux biens, qui à son tour encouragera la production.

Cette augmentation du commerce des biens et services décrite aux sections 2 et 3 accroîtrait les investissements de près de 0,4 %. En y incluant les secteurs que l'IRES ne traite pas, ce chiffre monterait à près de 0,6 %. Cela ferait augmenter le capital national, puis le PIB, de 0,08 % sur une période de six ans (selon le modèle du DPB) et de 0,16 % à long terme.

En résumé, on s'attend à ce qu'à long terme, l'AECG accroisse le PIB d'environ 0,17 % grâce aux facteurs commerciaux décrits précédemment et de 0,19 % de plus grâce aux autres facteurs (les investissements et l'IRES, comme l'illustre le tableau 5-1).

Il s'agit là du sixième de l'augmentation du PIB que l'on attendait de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les É.-U. en utilisant une méthode similaire (c'est-à-dire en appliquant la réduction des droits de douane de 1989 au modèle utilisé pour le présent rapport).

Tableau 5-1

Répercussions supplémentaires de l'AECG sur l'économie canadienne

<i>Unités, pour cent</i>	Long terme
Exportation de services vers l'UE	14 %
Investissements	0,6 %
PIB (éléments quantifiés)	0,4 %

Note : Ces chiffres comprennent les effets des restrictions des secteurs que l'IRES n'aborde pas à l'heure actuelle ainsi que l'augmentation du capital national que les investissements produiront.

Emploi

Le cadre présenté dans les sections 2 et 3 ne prédit pas non plus de changement direct dans le domaine de l'emploi. Il suppose que l'emploi est relativement stable à l'heure actuelle et qu'il serait difficile de réduire le taux de chômage sans provoquer une inflation.

Dans ces circonstances, le PIB augmentera grâce à une augmentation de la productivité de la main-d'œuvre due au progrès technologique et à l'accroissement des capitaux. Les gains de la production découleront donc de l'augmentation des revenus et non de celle des emplois.

Cette hypothèse permet cependant de simplifier le discours. Même si l'on suppose que le nombre d'emplois augmente, le gain du PIB que projette le cadre ne changera pas. De meilleurs taux d'emploi se traduiraient simplement par un revenu inférieur pour les personnes qui ont déjà un emploi.

Une hausse de l'emploi sans provoquer d'inflation pourrait provenir de deux causes¹². D'une part, les obstacles structurels diminueraient, ce qui déséquilibrerait l'emploi (Ball et Mankiw, 2002). Ou alors, les revenus augmenteraient, créant une hausse des taux d'embauche (Blundell, Blozio et Laroque, 2011).

Même si l'AECG ne créait qu'un déséquilibre minime, on ressentirait plus les effets de la hausse de l'embauche créée par une augmentation des revenus.

Cependant, en n'attribuant pas les gains en PIB à une hausse de la productivité ou de l'emploi selon un cadre rigoureux, on ne fera que spéculer en prévoyant une hausse de l'emploi. Par conséquent, ce rapport ne peut que prédire un effet positif sur l'emploi sans en préciser l'ampleur.

Mises en garde

Il sera bon d'examiner ces prévisions avec une certaine prudence. Tout d'abord, ce rapport vise avant tout les aspects mesurables de l'accord. Toutefois, l'AECG nécessite une intégration considérable dans des domaines comme les mesures phytosanitaires ou l'harmonisation des règlements et des normes. Les répercussions de ces mesures sont plus difficiles à quantifier; les résultats présentés ci-dessus n'en tiennent donc pas compte.

De plus, les effets de plusieurs volets de l'AECG ne se feront sentir que beaucoup plus tard. Un grand nombre de comités se chargent d'élaborer les détails de cet accord. De plus, celui-ci comprend un cadre de négociation invitant les groupes professionnels à faire reconnaître leurs titres de compétence. Les professions seront donc surveillées par ces groupes eux-mêmes, et non par des bureaucrates de l'extérieur.

Quant aux domaines quantifiés dans ce rapport, leurs mesures pourraient fluctuer en fonction de la méthodologie utilisée et de l'interprétation que les chercheurs attribueront aux changements que produira l'accord (Ciuriak, 2016).

En analysant d'autres accords commerciaux avant et après leur mise en œuvre, on prévoit un vaste éventail de répercussions (voir par exemple les suggestions de Villarreal et Fergusson, 2015; Raza, Troster et von Arnim, 2015). Dans le cas des prédictions effectuées avant la mise en œuvre, les écarts proviennent souvent de la différence entre les méthodologies axées sur des enjeux particuliers. Par exemple, en se concentrant sur les investissements, les chercheurs tendront à souligner les voies par lesquelles le commerce influe sur la formation des capitaux qui contribuent à la croissance sectorielle et économique (Harms et Meon, 2016).

Par conséquent, les prévisions présentées dans ce rapport serviront surtout à évaluer l'ampleur et la distribution des répercussions, et non à présenter des chiffres exacts.

Dans le cas plus précis des prévisions du commerce des services, bien qu'elles aient été calculées à partir des liens empiriques entre l'IRES et le commerce, elles demeurent approximatives pour deux raisons.

Premièrement, comme les IRES sont calculés en fonction des réponses à des douzaines de questions dans chacune des cinq sous-catégories, on aura tendance à penser que les obstacles de chaque sous-catégorie exercent une même influence sur le commerce. Cela n'est pas nécessairement vrai, mais on le discerne moins en établissant la moyenne de plusieurs pays et secteurs; les résultats qui s'en écartent ont moins d'influence.

Deuxièmement, il a été plus ou moins démontré que les effets des obstacles ne sont pas linéaires (Gooris et Mitaritonna, 2015). Autrement dit, leurs effets sont disproportionnés aux niveaux les plus élevés.

On pourrait en déduire l'existence d'un seuil, après lequel les obstacles cessent de nuire et deviennent des barrières. Comme les notes des indices du Canada sont beaucoup plus élevées dans certains domaines et qu'il les réduit plus que l'UE, ce rapport sous-estime peut-être les gains du Canada.

Annexe A : Modèle informatisé d'équilibre général

Introduction

Le DPB a analysé l'AECG en suivant un modèle informatisé d'équilibre général (MIEG) fourni par le Global Trade Analysis Project (GTAP)¹³. On utilise souvent ce modèle pour analyser des politiques commerciales. Les Nations Unies le considèrent comme un outil à toute épreuve pour l'analyse des politiques commerciales¹⁴. D'autres modèles ont aussi servi à analyser les répercussions économiques de l'AECG¹⁵.

Les MIEG sont très bien conçus pour analyser les répercussions des changements tarifaires imposés sur le commerce des biens, mais ils le sont moins pour l'analyse des obstacles non tarifaires. Comme les accords de libre-échange s'articulent toujours plus sur ces obstacles et moins sur les taux de droit eux-mêmes, les résultats du MIEG perdent de leur importance.

Ils n'en demeurent pas moins utiles pour quantifier les répercussions des accords commerciaux. C'est pourquoi on s'est efforcé, dans le présent rapport, de relier les obstacles non tarifaires à leurs équivalents tarifaires.

Le modèle du GTAP porte sur plusieurs régions et secteurs. Il analyse donc l'efficacité de la concurrence et la constance des rendements d'échelle¹⁶. Ce modèle repose sur l'hypothèse d'Armington, selon laquelle les biens similaires se distinguent par leur pays d'origine. Autrement dit, les produits qui seraient autrement parfaitement interchangeables deviennent imparfaitement substituables à cause de leur pays d'origine.

En outre, les MIEG présupposent que l'économie est équilibrée. L'analyse se déroule en déterminant un nouvel équilibre à la suite de l'application d'un choc; dans le cas présent, ce choc serait une modification des listes tarifaires¹⁷. En théorie, le nouvel équilibre s'établira graduellement au cours d'une période d'adaptation. Par conséquent, les résultats présupposent que l'échelonnement des dispositions de l'AECG est entièrement intégré¹⁸.

Analyse du DPB

Le DPB a utilisé le MIEG du GTAP pour examiner les répercussions économiques qu'auraient les changements tarifaires prévus dans l'AECG. De façon plus directe, ces droits de douane influent sur les prix aux consommateurs; par conséquent, les changements apportés aux listes tarifaires auront des répercussions sur la demande de biens européens.

Le modèle du GTAP porte sur 57 secteurs de biens et de services. Aux fins de l'analyse, on a réduit presque tous les taux de droits à zéro, sauf ceux de sept secteurs de l'Union européenne et de huit secteurs du Canada^{19,20}.

On a réduit les taux de droits de ces secteurs proportionnellement à la part des importations de ces secteurs qui subit encore des restrictions tarifaires²¹. Les répercussions que ces changements tarifaires devraient avoir sur les exportations bilatérales de ces secteurs sont présentées au tableau A-1.

Tableau A-1 Exportations bilatérales

<i>En millions de dollars canadiens 2015</i>	Changements en \$	
	Canada à l'UE	UE au Canada
Riz paddy	0,0	0,0
Blé	705,6	0,3
Grains céréaliers nca	1,5	0,2
Légumes, fruits, noix	6,8	13,4
Oléagineux	-6,5	0,0
Canne et betterave à sucre	0,0	0,0
Fibres végétales	0,0	0,0
Cultures nca	7,1	7,2
Bovins, moutons et chèvres, chevaux	0,3	0,1
Produits d'origine animale nca	6,6	11,7
Lait cru	0,0	0,0
Laine, cocons de ver à soie	0,0	0,0
Foresterie	0,1	0,0
Pêche	20,2	0,2
Charbon	-0,3	0,0
Pétrole	-0,9	0,0
Gaz	0,0	0,1
Minéraux nca	-5,1	0,7
Produits de la viande de bétail	31,3	7,0
Produits de la viande nca	5,0	72,9
Huiles et graisses végétales	15,3	15,5
Produits laitiers	26,7	175,6
Riz transformé	0,0	0,0
Sucre	18,5	0,3
Produits alimentaires nca	627,8	877,6
Boissons et produits du tabac	2,1	28,1
Textiles	32,2	249,8
Habillement	136,3	929,0
Articles en cuir	16,9	403,4
Produits du bois	19,7	166,5
Produits en papier, publications	-4,4	1,4
Produits du pétrole et du charbon	53,7	38,0
Produits chimiques, en caoutchouc et en plastique	449,3	452,1
Produits minéraux nca	11,1	111,8
Métaux ferreux	3,3	2,5
Métaux nca	528,4	5,0
Produits métalliques	69,9	129,8
Véhicules et pièces automobiles	119,6	2018,3
Équipement de transport nca	434,5	289,3
Équipement électronique	95,5	16,9
Matériel et outillage nca	524,2	297,0
Productions nca	16,1	147,0
Total	3 968	6 469

Sources : MIEG du GTAP et calculs du DPB.

Note : « nca » signifie « non classé ailleurs ». Les secteurs de la construction et du logement ont été regroupés aux fins de cette analyse.

Les résultats de ce modèle suggèrent que le Canada et l'Union européenne feront tous deux des gains en exportation dans divers secteurs, mais que les taux d'exportation diminueront légèrement dans d'autres secteurs.

L'Europe fera des gains dans certains domaines. Par exemple, le Canada importera plus de produits alimentaires préparés (figurant à la liste sous « Produits alimentaires nca ») grâce à l'élimination de plus de 75 % des droits canadiens après pondération selon les échanges. De plus, l'élimination complète des droits canadiens sur l'habillement et sur les articles en cuir encouragera les exportations européennes dans ces secteurs.

Les exportations bilatérales de véhicules et de pièces automobiles de l'UE et du Canada augmenteront d'environ 30 %, ce qui démontrera une meilleure intégration de la fabrication automobile dans les deux régions. Le Canada a réduit presque entièrement ses protections tarifaires dans ce secteur (98,5 % après pondération selon les échanges). L'UE, de son côté, réduit considérablement ses protections tarifaires, mais elle maintient la majorité de ces protections sur les voitures de tourisme (71,1 % après pondération selon les échanges).

Les répercussions de l'AECG ne frapperont pas uniquement le commerce bilatéral entre le Canada et l'UE, d'autres pays seront aussi légèrement touchés. Avec la concentration des ressources sur le commerce entre le Canada et l'UE, les exportations vers les autres pays diminueront, notamment celles qui visent les deux autres pays de l'ALENA, le Mexique et les États-Unis (tableau A-2). Globalement, ces changements restent mineurs, mais chaque secteur les ressentira différemment.

Tableau A-2 Changements des exportations totales vers certaines régions

Par rapport à la base de référence	% de changement				
	CAN	UE	É.-U.	MEX	RdM
Riz paddy	16.50	-0.03	0.02	-0.04	-0.03
Blé	5.74	0.88	0.12	-0.50	0.03
Grains céréaliers nca	-0.08	-0.01	0.01	0.00	-0.01
Légumes, fruits, noix	-0.34	0.12	0.02	-0.01	0.00
Oléagineux	-0.68	0.06	0.07	0.16	0.04
Canne et betterave à	-0.74	0.04	0.17	0.50	0.13
Fibres végétales	-0.68	-0.05	-0.01	-0.02	-0.03
Cultures nca	-0.62	0.27	-0.02	0.01	0.00
Bovins, moutons et chèvres, chevaux	-0.37	0.03	0.05	0.18	0.00
Produits d'origine	0.34	0.08	-0.01	0.00	-0.02
Lait cru	-1.04	0.00	0.10	-0.04	-0.01
Laine, cocons de ver à	-1.44	-0.01	0.05	0.01	0.00
Foresterie	-0.04	-0.08	0.04	0.09	0.02
Pêche	0.79	0.07	0.33	0.14	0.01
Charbon	-0.09	-0.01	0.02	-0.01	0.00
Pétrole	-0.16	0.01	0.08	0.00	0.00
Gaz	-0.13	0.01	-0.01	0.15	0.01
Minéraux nca	-0.07	0.01	0.11	0.02	0.00
Produits de la viande de	0.99	0.17	0.12	0.07	0.01
Produits de la viande	-0.64	0.42	0.02	0.07	0.02
Huiles et graisses	0.51	0.24	0.02	-0.11	0.00
Produits laitiers	13.66	1.52	-1.06	-0.11	-0.16
Riz transformé	2.72	-0.08	0.04	0.00	-0.01
Sucre	3.54	-0.04	0.09	-0.04	0.00
Produits alimentaires	4.41	1.90	-1.11	-0.11	-0.11
Boissons et produits du	0.05	0.05	-0.01	0.00	0.00
Textiles	2.10	0.64	-0.31	-0.09	-0.03
Habillement	11.11	3.04	-0.91	-0.22	-0.16
Articles en cuir	9.76	1.54	-0.58	-0.18	-0.15
Produits du bois	-0.38	0.39	-0.23	-0.07	0.01
Produits en papier,	-0.56	-0.04	0.16	0.15	0.06
Produits du pétrole et du	0.32	0.12	-0.03	0.02	0.00
Produits chimiques, en caoutchouc et en	0.68	0.05	0.02	0.05	0.00
Produits minéraux nca	0.31	0.30	-0.16	0.00	-0.01
Métaux ferreux	-0.40	-0.05	0.12	0.06	0.02
Métaux nca	1.06	0.02	0.06	0.18	-0.02
Produits métalliques	0.29	0.16	0.01	0.03	0.01
Véhicules et pièces	0.28	0.56	-0.65	-0.15	-0.04
Équipement de	2.04	0.10	0.00	0.00	-0.04
Équipement	0.58	-0.09	0.12	0.04	0.00
Matériel et outillage nca	0.50	-0.04	0.11	0.03	0.01
Productions nca	0.40	0.26	-0.02	-0.02	-0.01
Total	0.57	0.21	-0.05	-0.01	-0.01

Sources : MIEG du GTAP et calculs du DPB.

Note : « nca » signifie « non classé ailleurs ». Les secteurs de la construction et du logement ont été regroupés aux fins de cette analyse.

Ce changement des exportations touche autant le Canada que l'UE (tableau A-3). On s'attend à ce que des 42 secteurs producteurs de biens, 18 doivent réduire leur production. Toutefois, dans la plupart des cas, cette réduction sera relativement faible et dépendra de la croissance de la base de référence.

Tableau A-3 Productions sectorielles

Par rapport à la base de référence	% de changement	
	Canada	UE
Riz paddy	0,0	0,0
Blé	4,8	-1,1
Grains céréaliers nca	0,1	0,0
Légumes, fruits, noix	-0,2	0,0
Oléagineux	-0,4	0,0
Canne et betterave à sucre	0,4	0,0
Fibres végétales	0,2	0,0
Cultures nca	-0,4	0,0
Bovins, moutons et chèvres, chevaux	0,1	0,0
Produits d'origine animale nca	0,0	0,0
Lait cru	-1,5	0,0
Laine, cocons de ver à soie	0,0	0,0
Foresterie	-0,3	0,0
Pêche	0,7	0,0
Charbon	-0,1	0,0
Pétrole	-0,1	0,0
Gaz	-0,1	0,0
Minéraux nca	0,2	0,0
Produits de la viande de bétail	0,2	0,0
Produits de la viande nca	-0,4	0,0
Huiles et graisses végétales	0,3	0,0
Produits laitiers	-2,0	0,1
Riz transformé	0,0	0,0
Sucre	0,8	0,0
Produits alimentaires nca	0,6	0,1
Boissons et produits du tabac	0,1	0,0
Textiles	-0,3	0,1
Habillement	-0,8	0,3
Articles en cuir	-1,8	0,2
Produits du bois	-0,3	0,1
Produits en papier, publications	-0,1	0,0
Produits du pétrole et du charbon	0,1	0,0
Produits chimiques, en caoutchouc et en plastique	0,2	0,0
Produits minéraux nca	0,0	0,0
Métaux ferreux	-0,1	0,0
Métaux nca	0,8	-0,2
Produits métalliques	0,0	0,0
Véhicules et pièces automobiles	-0,1	0,1
Équipement de transport nca	1,3	-0,1
Équipement électronique	0,1	-0,1
Matériel et outillage nca	0,1	0,0
Productions nca	-0,1	0,0
Total	0,2	0,0

Sources : MIEG du GTAP et calculs du DPB.

Note : « nca » signifie « non classé ailleurs ». Les secteurs de la construction et du logement ont été regroupés aux fins de cette analyse.

Les effets globaux de ces réductions tarifaires se répercutent dans l'économie par les revenus et par les effets de substitution, modifiant le produit intérieur brut (PIB) de l'Europe et du Canada (voir les tableaux A-4 et A-5). En somme, le PIB du Canada bénéficie d'une augmentation globale de 0,16 %.

Tableau A-4 Répercussions sur le PIB – Canada

Canada	Consommation	Investissement	Gouvernement	Export.	Import.	Total
Chang.	0,17 %	0,39 %	0,18 %	0,40 %	0,62 %	0,16 %

Sources : MIEG du GTAP et calculs du DPB.

Le profil de décomposition du PIB de l'UE est similaire à celui du Canada. Les répercussions de ces changements tarifaires sont toutefois moins importantes que celles que ressent le Canada, en pourcentages. Cela provient du fait que le Canada constitue une plus petite part du commerce international de l'UE que celui de l'UE représente pour le Canada.

Tableau A-5 Répercussions sur le PIB – Union européenne

Union européenne	Consommation	Investissement	Gouvernement	Export.	Import.	Total
Chang.	0,02 %	0,03 %	0,02 %	0,02 %	0,03 %	0,02 %

Sources : MIEG du GTAP et calculs du DPB.

Cette analyse ne porte que sur les changements tarifaires prévus dans l'AECG, et non sur les obstacles commerciaux non tarifaires.

Annexe B : Répercussions de l'AECG sur les IRES

Introduction

L'OCDE a créé les indices de restrictivité des échanges de services (IRES) pour certains secteurs économiques. Il s'agit d'indices composés qui attribuent des notes binaires à plusieurs mesures pour chaque secteur. La note de 1 signifie que la mesure en question restreint le commerce des services, alors que la note de zéro représente la libéralisation du commerce (Gelosso Grosso et coll., 2015).

Dans chaque secteur pour lequel on a créé des IRES, les mesures sont subdivisées en cinq domaines politiques (tableau B-1).

Tableau B-1 Mesures des IRES

Mesures
Restrictions à l'entrée étrangère
Restrictions au déplacement des personnes
Autres mesures discriminatoires
Obstacles à la concurrence
Transparence de la réglementation

Les IRES abordent des douzaines d'enjeux dans chacun de ces domaines (par exemple, le nombre de mois pendant lesquels une personne transférée entre entreprises peut rester dans le pays hôte). On établit la pondération de ces mesures politiques en suivant les conclusions d'experts.

On applique ces cinq mesures aux 14 secteurs (tableau B-2).

Tableau B-2 IRES

Activité
Services de comptabilité
Architecture
Services financiers
Services informatiques
Construction
Poste et messagerie
Distribution
Ingénierie
Assurances
Services juridiques
Transport maritime
Transport ferroviaire
Transport routier
Télécommunications

Note : En Union européenne, on a calculé les notes de l'Autriche, de la Belgique, du Danemark, de la République tchèque, de l'Estonie, de la France, de la Finlande, de l'Allemagne, de la Grèce, de la Hongrie, de l'Italie, de l'Irlande, du Luxembourg, des Pays-Bas, du Portugal, de la Slovaquie, de la Slovénie, de la Suède, du Royaume-Uni, de la Pologne et de l'Espagne.

Les pondérations attribuées aux mesures politiques présentées au tableau B-1 s'appliquent de façon particulière à chacune des activités du tableau B-2.

Comme on utilise un système binaire pour noter plusieurs mesures, celles-ci se retrouvent souvent en ordre hiérarchique. En effet, en raison de leur note restrictive, certaines d'entre elles déterminent automatiquement la note des mesures qui les suivent.

Par exemple, dans les pays où l'on doit posséder la nationalité pour exercer le droit, les mesures de l'accréditation des juristes reçoivent automatiquement une note restrictive.

Une fois que l'on a toutes les mesures d'un domaine politique, on utilise l'équation suivante pour obtenir l'IRES qui lui correspond :

$$w_{ji} = \frac{score_j w_i}{\sum_i n_i w_i}$$

où w_{ji} est la mesure j de la catégorie politique i , $score_j$ correspond à la note binaire pour la mesure j , n_i est le nombre de mesures que comprend la catégorie i , et w_i est la pondération attribuée au domaine politique selon les conclusions des experts²².

Méthodologie du DPB

En suivant la méthodologie de l'IRES et à partir du texte de l'AECG, le DPB a calculé une nouvelle note binaire pour chaque mesure des 14 activités du tableau B-2.

Le DPB a ainsi recréé l'IRES en appliquant l'équation présentée ci-dessus. Il a ainsi pu calculer les changements de notes en affirmant que les résultats correspondraient aux changements que produiraient les réponses au questionnaire de l'OCDE. Toutefois, ces réponses demeurent quelque peu subjectives.

Il a fallu pour cela obtenir d'abord une note binaire de zéro ou un pour chaque mesure de chaque secteur. Le DPB a visé les mesures des trois premiers domaines politiques (restrictions à l'entrée étrangère, restrictions au déplacement des personnes et autres mesures discriminatoires).

Les deux autres domaines politiques (obstacles à la concurrence et transparence de la réglementation) revêtent moins d'importance dans cette analyse, car ils ne jouent pas un aussi grand rôle dans les accords commerciaux de services que les trois premiers domaines politiques. On a ensuite comparé ces notes binaires aux données de l'IRES qui leur correspondent.

Lorsque l'AECG semblait réduire la restriction qui correspondait à une question unique dans un secteur (pour une note binaire de zéro) et que l'IRES initial était aussi de zéro, le nouvel IRES restait à zéro. Lorsque l'AECG réduisait les restrictions correspondant à une mesure et que l'IRES indiquait une certaine restriction (une valeur supérieure à zéro), le DPB a conclu que lorsque l'AECG entrerait en vigueur, la nouvelle note de l'IRES serait zéro.

Si l'AECG devait créer une restriction là où il n'y en avait pas auparavant – certains pays ont exigé assez de souplesse pour imposer une restriction plus tard –, le DPB a supposé que la note demeurerait à zéro. Comme à long terme les pays ont toujours avantage à retirer leurs obstacles économiques, il semblait logique de déduire que les restrictions imposées après la mise en vigueur de l'accord ne seraient que temporaires.

Cette supposition repose également sur ce que l'on a appelé *Water in the GATS* (Accord général sur le commerce des services). Cette « eau » représente la différence entre le niveau de restriction commerciale que le GATS permet d'imposer et le régime commercial réel. Le GATS impose de fortes restrictions, mais il n'y a pas de niveau moins élevé de restrictions, et de nombreux pays préfèrent abaisser leurs niveaux de restriction.

Après avoir calculé les nouveaux IRES en suivant cette méthodologie, le DPB a soustrait les nouvelles notes des notes initiales de chaque mesure. Les résultats de ces soustractions représentent les effets qu'aurait l'AECG sur les restrictions du commerce des services.

On a ensuite appliqué ces changements aux résultats de l'estimation présentée par Nordas et Rouzet (2016) afin de prévoir les changements que l'accord apportera aux échanges commerciaux.

Références

- D. H. Autor, D. Dorn et G.H. Hanson, « The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade », *Annual Review of Economics*, vol. 8, n° 1, 2016.
- L. Ball et N. G. Mankiw, « The NAIRU in Theory and Practice », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, n° 4, 2002, p. 115-136.
- R. Blundell, A. Bozio et G. Laroque, « Labor Supply and the Extensive Margin », *The American Economic Review*, vol. 101, n° 3, 2011, p. 482-486.
- R. Cameron et K. Loukine, « Canada-European Union Trade and Investment Relations, the Impacts of Tariff Elimination », Direction de l'analyse commerciale et économique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, 2001.
- D. Chu et D. Goldfarb, « Stronger Ties: CETA Tariff Elimination and the Impact on Canadian Exports », *Conference Board du Canada*, juillet 2015.
- D. Ciuriak, *The Economics of the Trans-Pacific Partnership: Understanding the Alternative Estimates*, mémoire politique, Ciuriak Consulting, Ottawa, Canada, 2016.
- D. Ciuriak, J. Xiao et A. Dadkhah, *The Canada-Korea Free Trade Agreement: What It Means for Canada*, mémoire électronique de l'Institut C.D. Howe, n° 202, 2015.
- D. Ciuriak, J. Xiao et A. Dadkhah, *Better In than Out? Canada and the Trans-Pacific Partnership*, mémoire électronique de l'Institut C.D. Howe, 2016.
- Conseil économique du Canada, *Venturing Forth: An Assessment of the Canada-US Trade Agreement*, The Council, Ottawa, 1988.
- M. Geloso Grosso, F. Gonzales, S. Miroudot, H. Nordås, D. Rouzet et A. Ueno, *Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Scoring and Weighting Methodology*, document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale n° 177, Éditions OCDE, 2015. <http://dx.doi.org/10.1787/5js7n8wbtk9r-en>
- P. Goldberg et N. Pavcnik, « The Effects of Trade Policy », NBER Working Paper n° 21957, Cambridge, février 2016.
- J. Gooris et C. Mitaritonna, *Which Import Restrictions Matter for Trade in Services?*, document de travail n° 2015-33, Paris, Centre de recherche CEPII, 2015.
- Gordon, R. J., *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. standard of living since the Civil War*, Princeton University Press, 2016.
- Gouvernement du Canada et Commission européenne, *Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada : rapport conjoint Canada-Union européenne*, 2008.
- P. Grootendorst et A. Hollis, « The Canada-European Union Comprehensive Economic & Trade Agreement: an economic impact assessment of proposed pharmaceutical intellectual property provisions », *Journal of Generic Medicines*, vol. 8, n° 2, 2011, p. 81-103.
- P. Harms et P-G Méon, *Good and bad FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions in developing countries*, documents de travail CEB 14-021, ULB — Université libre de Bruxelles, 2014.

Y. Jafari et D. G. Tarr, « Estimates of Ad Valorem Equivalents of Barriers Against Foreign Suppliers of Services in Eleven Services Sectors and 103 Countries », *The World Economy*, octobre 2015. <http://dx.doi.org/10.1111/twec.12329>

E. Kitou et G. Philippidis, *A quantitative economic assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement*, Thirteenth Annual Conference of Global Economic Analysis, Bangkok, juin 2010.

J. Lexchin et M-A Gagnon, « CETA and pharmaceuticals: impact of the trade agreement between Europe and Canada on the costs of prescription drugs », *Globalization and Health*, vol. 10, n° 30, mai 2014.

H. Nordås et D. Rouzet, « The Impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows », *The World Economy*, juillet 2016. <http://dx.doi.org/10.1111/twec.12424>

OCDE, « Recherche et développement dans le domaine pharmaceutique », dans *Panorama de la santé 2015 : les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, 2015.

W. Park, « International Patent Protection: 1960-2005 », *Research Policy*, vol. 37, 2008, p. 761-766.

Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés, *Rapport annuel 2015*, Ottawa, 2016.

W. Raza, B. Troster et R. von Arnim, « The blind spots of trade impact assessment: macroeconomic adjustment costs and the social costs of regulatory change », *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, vol. 13, n° 1, 2016, p. 87-102.

Receveur général du Canada, *Comptes publics du Canada 2014*, Volume I, 2014. Téléchargé le 16 novembre 2015 du site http://epe.lac-bac.gc.ca/100/201/301/comptes_publics_can/html/2014/recgen/cpc-pac/2014/pdf/2014-vol1-fra.pdf.

D. Schwanen, *Trading Up: The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investments, and Jobs in Canada*, Commentary 89, Toronto, Institut C.D. Howe, 1997.

D. Trefler, « The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *The American Economic Review*, vol. 94, n° 4, 2004, p. 870-895.

D. Trefler, « 20 years of failed economics and successful economies », dans D. Laidler & W. Robson, éditeurs, *Prospects for Canada: Progress and challenges twenty years after the Macdonald Commission*, Ottawa, Institut C.D. Howe, 2005, p. 111-119.

CNUCED, « Non-tariff barriers in Computable General Equilibrium Modelling », 2008. Document consultable au : http://unctad.org/en/Docs/itcdtab39_en.pdf.

Villareal, M. A., and I. A. Fergusson (2015), *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Washington, DC: Congressional Research Service.

Notes

1. Les mesures des droits moyens sont sensibles au niveau et au mode de regroupement (voir l'encadré 2-1 dans le texte principal). Ainsi, dans le présent rapport, un certain nombre de droits moyens pour le Canada et l'UE sont cités, mais il convient de noter comment ils ont été obtenus dans chaque cas.
2. Les accords commerciaux ont récemment suscité de nombreux débats, alors que des chercheurs les relient à l'augmentation des inégalités aux États-Unis (Autor et coll., 2016) et dans d'autres pays (Goldberg et Pavcnik, 2016). Le changement technologique a toutefois été un facteur plus déterminant des bouleversements observés au niveau de l'économie des États-Unis (Gordon, 2016). La notion d'*avantage comparatif* qui sous-tend le plaidoyer en faveur de la libéralisation du commerce implique que certaines personnes y gagneront au change, tandis que d'autres seront déplacées à mesure que la spécialisation accrue rendra la production plus efficace. Cette notion montre aussi toutefois clairement que les gains sont répartis dans l'ensemble de l'économie, de sorte qu'il n'en résulte pas nécessairement à long terme une inégalité des effets sur les particuliers.
3. Comme l'a rappelé le gouvernement au moment des négociations, le principal avantage de l'AECG pourrait être de faciliter la diversification du commerce extérieur du Canada de sorte que le cycle économique d'une région ne domine pas le cycle économique du Canada.
4. Ces chiffres ne sont pas strictement comparables à ceux du tableau 2 ni à ceux dont on se sert dans le modèle GTAP puisque la désagrégation sectorielle est différente.
5. Chapitre 9, article 9.3 de la version du 5 juillet 2016.
6. Jafari et Tarr (2015) proposent un équivalent tarifaire pour l'IRES de la Banque mondiale. Ces chiffres peuvent servir dans le cadre d'un travail analytique de la même façon que les droits de douane, c'est-à-dire qu'on peut alors traduire la variation de l'IRES en variation tarifaire pour s'en servir dans le cadre d'un modèle commercial.
7. Voir l'analyse du projet de loi S-17 (http://www.lop.parl.gc.ca/About/Parliament/LegislativeSummaries/bills_ls.asp?ls=S17&Mode=1&Parl=37&Ses=1&source=library_prb&Language=F). Les 30 médicaments étaient ceux qui relevaient d'un ancien régime fixant la durée d'un brevet à 17 ans. Tous les autres médicaments brevetés faisaient l'objet d'une interdiction visant les fabricants de produits génériques pour qu'ils ne stockent pas de réserves en attendant l'expiration du brevet.
8. Le taux relativement élevé d'imposition des sociétés aux États-Unis incite certaines entreprises à éviter de rapatrier leurs bénéfices, de sorte que les

50 milliards de dollars ne traduisent peut-être pas intégralement le déséquilibre.

9. Le Canada semblait perdre du terrain, mais des données récentes révèlent que la plupart des Canadiens choisiraient les États-Unis pour obtenir un brevet. Il est donc possible que la tendance soit un peu trompeuse.
10. Hypothèses actuarielles exposées dans le volume 1 (section 2.24, n° vii) des Comptes publics du Canada 2014 (Receveur général du Canada, 2014) et étayées dans le rapport actuariel intitulé *Retirement Benefits under the Public Service Health Care Plan*, 31 mars 2013, Bureau de l'actuaire en chef du Canada.
11. D'un autre côté, les résultats d'une analyse menée selon le modèle du GTAP en étendant la portée des obstacles non tarifaires considérablement plus que ne le fait le présent rapport donnent une augmentation du PIB de 0,45 % (Kitou et Philippidis, 2010). Cette étude ne tient pas compte de l'effet cumulatif des investissements sur le capital national.
12. Il en découlerait une perte importante d'emplois dans les secteurs que le commerce désavantagerait – voir l'analyse de Trefler (2004, 2005) sur les répercussions de l'ALENA sur les différents secteurs de l'industrie canadienne.
13. Voir Global Trade and Analysis Project à <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/> [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT].
14. UNCTAD, *Non-tariff barriers in Computable General Equilibrium Modelling*, 2008, http://unctad.org/en/Docs/itcdtab39_en.pdf [DISPONIBLE EN ANGLAIS SEULEMENT]
15. *Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada*, Une étude conjointe par la Commission européenne et le Gouvernement du Canada, 2008. <http://international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?lang=fra>
16. Pour cette analyse, le DPB a utilisé la version 6.2 du modèle du GTAP.
17. L'équilibre initial supposé peut s'avérer exact, ou non. L'étalonnage de l'ensemble des données repose sur des données mondiales réelles, mais le monde réel est très rarement en équilibre. On peut cependant souligner que l'économie mondiale demeure généralement près de l'équilibre.
18. Un certain nombre de changements tarifaires ont des périodes de phase de trois, cinq et sept années. En effet, même les contingents tarifaires sont progressivement échelonnés sur 7 ans.
19. L'Union européenne réduit les droits après pondération selon les échanges dans les secteurs suivants : Légumes, fruits et noix (99,8 %), Produits animaux nca (99,8 %), Produits de la viande de bétail (0,5 %), Produits de la viande nca (56,6 %), Sucre (<100 %), Produits alimentaires nca (89,5 %), Véhicules et pièces automobiles (71,1 %).

20. Le Canada réduit les droits après pondération selon les échanges dans les secteurs suivants : Produits animaux nca (99,4 %), Produits de la viande nca (92,7 %), Huiles et graisses végétales (94,5 %), Produits laitiers (7,7 %), Produits alimentaires nca (75,1 %), Boissons et produits du tabac (99,0 %), Véhicules et pièces automobiles (98,5 %), Équipement de transport nca (98,3 %).
21. Par exemple, selon la base des données commerciales du GTAP, avant la mise en vigueur de l'AECG, les Canadiens ont importé pour 1,66 milliard de dollars de produits laitiers tarifés de l'Union européenne. Après la mise en œuvre de l'accord, un volume d'importations d'une valeur de 1,53 milliard de dollars demeurerait sous protection tarifaire. Par conséquent, dans son analyse des changements tarifaires, le DPB a réduit les droits en vigueur de tout le secteur des produits laitiers de 7,7 %.
22. Ce chiffre correspond à la part du nombre total de points (100) que les experts attribuent à ce domaine politique.