

LE LIBRE-ÉCHANGE AVEC L'EUROPE : QUEL EST L'INTÉRÊT POUR LE CANADA ?

Patrick Leblond et Magdalena Andreea Strachinescu-Olteanu*

Introduction

Lors du Forum économique mondial à Davos en janvier 2007, le premier ministre du Québec, Jean Charest, militait en faveur de la création d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne (UE). Cette proposition reprenait en quelque sorte celles du gouvernement fédéral canadien à l'UE au cours des 30 dernières années. Déjà, au début des années 1970, le gouvernement de Pierre Elliott Trudeau pensait réduire la dépendance économique du Canada envers les États-Unis en augmentant le commerce avec l'Europe et d'autres pays comme le Japon. Il s'agissait de la fameuse « troisième option » de la politique commerciale canadienne de l'époque.¹

À la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et de la création d'une union économique et monétaire en Europe avec la signature du Traité de Maastricht, le gouvernement de Jean Chrétien proposa vers le milieu des années 1990 la création d'une zone de libre-échange transatlantique entre l'Amérique du Nord et l'UE. Voyant que ce projet suscitait peu d'intérêt auprès des Américains et des membres de l'UE, le gouvernement canadien entama des négociations en vue d'un accord de libre-échange avec les quatre pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) en octobre 1998.² Pour le Canada, une telle entente symbolisait une étape importante dans l'approfondissement des liens économiques avec l'Europe. Ce n'est qu'en juin 2007, cependant, que l'accord avec les pays de l'AELE fut conclu à l'issue des négociations reprises en 2006 après un intermède de cinq ans dû à l'incapacité des deux parties à s'entendre sur les modalités d'accès au marché canadien pour les constructeurs de navires européens (surtout norvégiens).

Il appert que c'est l'échec des négociations multilatérales dans le cadre du Programme de Doha qui a poussé le gouvernement canadien à reprendre les négociations avec les pays de l'AELE. D'ailleurs, la politique du gouvernement à cet égard était ouvertement critiquée alors que plusieurs pays, surtout en Asie, signaient des ententes préférentielles en matière de commerce international. En raison de l'absence de progrès dans les négociations au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Canada a été forcé à repenser sa stratégie commerciale. On met maintenant l'accent sur la négociation d'accords commerciaux préférentiels (ACP) bilatéraux et régionaux, tout en restant impliqué dans toute négociation

* Patrick Leblond est professeur adjoint, École supérieure d'affaires publiques et internationales, Université d'Ottawa, professeur adjoint, Service de l'enseignement des affaires internationales, HEC Montréal et chercheur associé, CIRANO. Magdalena Andreea Strachinescu-Olteanu est analyste, ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, gouvernement du Québec. Une première version de ce texte a fait l'objet d'une présentation lors du colloque « 30 ans de partenariat transatlantique Canada, Québec, Union européenne », Bruxelles, 23 mars 2007. Les auteurs désirent remercier les deux évaluateurs anonymes de cette revue pour leurs commentaires très utiles. Toute opinion exprimée dans ce texte n'engage que les auteurs et ne doit en aucun cas être attribuée au ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, gouvernement du Québec. Les auteurs sont responsables de toute erreur ou omission.

¹ Pour plus de détails sur cette période de la politique commerciale canadienne, voir Hart (2002 : 284-292).

² Les quatre membres de l'AELE sont l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse. À l'exception de la Suisse, les pays membres de l'AELE sont également membres de l'Espace économique européen, qui étend le marché intérieur commun de l'UE à l'AELE.

concernant le Programme de Doha. C'est également pour cette raison que le gouvernement fédéral appuie le Québec qui souhaite une plus grande libéralisation des échanges économiques entre le Canada et l'UE.

Comme le Canada, l'UE a dû revoir sa stratégie commerciale en raison de la lenteur des négociations multilatérales dans le cadre du Programme de Doha. C'est dans la foulée de cette nouvelle stratégie européenne que la chancelière allemande Angela Merkel annonça, en janvier 2007, lorsque l'Allemagne assumait la présidence de l'UE pour six mois, qu'elle entendait raffermir, dans le cadre de son mandat, la coopération économique entre l'Europe et les États-Unis, dans le but d'établir une zone de libre-échange transatlantique à terme (Benoit & Peel, 2007). Pour le Canada et le Québec, il était crucial de s'assurer que tout accord en vue de libéraliser le commerce transatlantique ne se limite pas aux États-Unis. Cette ouverture de la part de l'Europe à un rapprochement économique avec l'Amérique du Nord fut renforcée par l'ambassadeur de l'UE au Canada peu de temps après son arrivée : « I would hope that Canada is also looking [and asking] 'what is our long-term relationship with the EU?' Should they want an FTA [Free Trade Agreement] with the EU, I think certainly now is the time to start talking » (Adeba, 2006). C'est dans ce contexte que l'idée d'un accord de libre-échange ou de partenariat économique entre le Canada et l'UE est redevenue d'actualité.

Le dernier Sommet Canada-UE, à Québec en octobre 2008, a montré l'importance que les deux parties accordent à l'heure actuelle à la mise en place d'un partenariat économique renforcé. En fait, une étude conjointe rendue publique lors du Sommet indique qu'un tel accord engendrerait des gains économiques importants pour les deux parties, surtout s'ils arrivaient à trouver un terrain d'entente pour éliminer la plupart des obstacles non tarifaires qui nuisent à leur relation économique.

En somme, le gouvernement canadien vient de conclure un accord de libre-échange avec quatre pays de l'AELE et examine la possibilité d'en négocier un avec les 27 pays de l'UE. Il est ainsi utile d'examiner l'intérêt économique et politique que le Canada peut trouver dans une libéralisation du commerce avec l'Europe. Pour ce faire, après un bref regard porté sur l'évolution des relations commerciales entre le Canada et l'Europe depuis les années 1970, le présent article évalue (1) comment des accords de libre-échange ou de partenariat économique avec l'Europe s'inscrivent dans la politique commerciale canadienne et (2) comment ces accords contribueraient à augmenter les flux commerciaux entre le Canada et l'Europe.

Bref aperçu des relations commerciales entre le Canada et l'Europe

Le Canada est le pays avec qui l'Union européenne (alors la Communauté européenne) signa son premier accord de partenariat en 1976. L'accord-cadre pour la coopération commerciale et économique (1976) établissait une structure pour la gestion et le développement des relations dans plusieurs domaines, dont le commerce. Cependant, l'efficacité de cet accord était limitée. Michael Hart (2002 : 291) dit que les diplomates canadiens de l'époque lui accordaient une valeur plutôt symbolique (de la troisième option), où la forme avait préséance sur le contenu.

Deux décennies plus tard, un Plan d'action Canada-UE fut conclu en 1996. Ce plan mettait de l'avant un ordre du jour pour des actions conjointes dans les domaines des relations économiques et commerciales. Deux ans plus tard, un plan de mise en œuvre était établi afin de réduire les entraves au commerce. Celui-ci portait sur les éléments suivants :

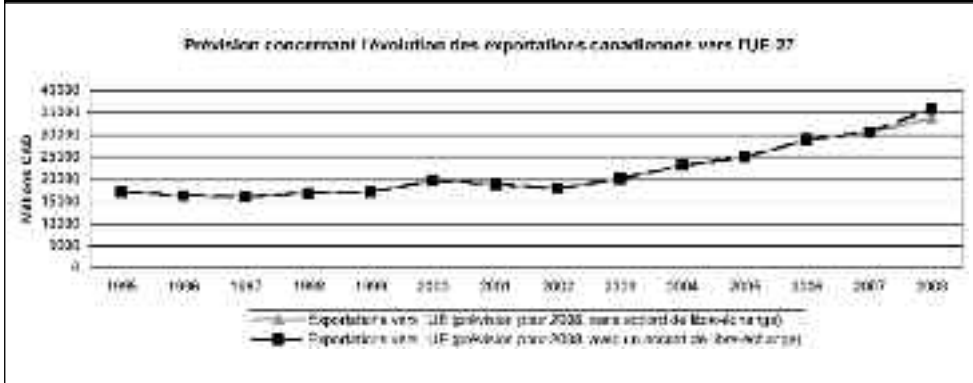
- Inspections et autorisations douanières ;
- Réglementation (ex. reconnaissance mutuelle des normes sanitaires et techniques) ;
- Concurrence ;
- Commerce électronique ;
- Services (ex. reconnaissance des qualifications professionnelles) ;
- Propriété intellectuelle (ex. respect des appellations géographiques pour les vins et spiritueux) ;
- Collaboration culturelle et scientifique ;
- Approvisionnement public (ex. non-discrimination envers les entreprises européennes).

Mais encore une fois, les résultats étaient en deçà des attentes initiales, même si plusieurs accords de coopération furent conclus au fil des ans.³

Afin de relancer la coopération économique entre le Canada et l'UE, des négociations relatives à un Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI) débutèrent à l'automne 2005. Cet accord devait aller au-delà « des considérations classiques relatives à l'accès aux marchés, car il prendra en compte les enjeux à venir, par exemple la nécessité d'une coopération plus étroite sur les questions touchant la réglementation » (Gouvernement du Canada, 2005 : 25). Un tel accord se voulait donc un complément à l'approche multilatérale du Programme de Doha. Il est bon de se rappeler que les entraves au commerce entre les pays dits industrialisés sont plus de nature réglementaire que tarifaire, sauf pour quelques secteurs dits stratégiques tels que l'agriculture et la culture. Dans l'ensemble, l'ARCI reprenait les éléments contenus dans le plan de mise en œuvre Canada-UE de 1998. En mai 2006, ces négociations furent temporairement suspendues d'un commun accord, et ce, jusqu'à ce que diminue l'incertitude entourant les négociations du Programme de Doha.

Malgré des progrès limités en matière de coopération commerciale et économique entre le Canada et l'UE, le commerce entre les deux n'a pas cessé de progresser depuis les années 1970 et atteint aujourd'hui plus de 80 milliards de dollars canadiens (voir Graphique 1). Pour le Canada, les importations en provenance de l'UE représentent les deux tiers de la valeur des échanges commerciaux totaux entre les deux partenaires, l'autre tiers provenant des exportations vers l'Europe. Au Graphique 1, on observe que ce déficit de la balance commerciale du Canada avec l'UE existe depuis le milieu des années 1980, bien que la situation se soit stabilisée au cours des cinq dernières années, après une croissance très rapide entre 1997 et 2002.

³ Depuis 1997, le Canada et l'UE ont négocié les accords commerciaux bilatéraux suivants : Accord de coopération et d'assistance mutuelle en matière de douanes (1997) ; Accord de reconnaissance mutuelle des évaluations de conformité (1998) ; Accord vétérinaire (1999) ; Accord sur la concurrence (1999) ; Accord sur le commerce des vins et spiritueux (2003).

Graphique 1

La situation entre le Canada et les pays de l'AELE et entre le Canada et l'UE est similaire. Au Graphique 2, on observe que les importations en provenance de l'AELE sont toujours supérieures aux exportations canadiennes vers l'AELE. Cependant, le déficit commercial canadien vis-à-vis des pays de l'AELE diminue depuis quelques années. En termes de valeur, les échanges commerciaux entre le Canada et l'AELE, à près de 13 milliards de dollars, sont environ sept fois moins élevés que les échanges entre le Canada et l'UE.

Graphique 2

Les échanges commerciaux du Canada avec l'UE et l'AELE représentent respectivement 7,7 pourcent et 1,2 pourcent du total de ses exportations et respectivement 12,1 pourcent et 1,9 pourcent du total de ses importations. Ces parts du commerce avec l'UE augmentent lentement, mais sûrement depuis 2002, moment où les parts des exportations canadiennes vers l'UE et l'AELE étaient respectivement de 4,5 pourcent et 0,4 pourcent alors que celles des importations étaient de 11,5 pourcent et 1,6 pourcent. Pour le Canada, cependant, son voisin du sud demeure son principal partenaire commercial, et de loin : en 2007, 79 pourcent

des exportations canadiennes se dirigeaient vers les États-Unis alors que 54 pourcent des importations canadiennes provenaient des États-Unis.

En somme, l'Union européenne représente le deuxième partenaire commercial du Canada, loin cependant derrière les États-Unis. Malgré sa faible importance relative, le commerce entre le Canada et l'Europe connaît une croissance vigoureuse depuis le milieu des années 1990. Le déficit de la balance commerciale du Canada envers l'Europe est même en diminution depuis 2002, après avoir connu une augmentation rapide entre 1997 et 2002. De plus, la part européenne du commerce canadien a crû au cours des cinq dernières années, alors que celle du commerce américain a baissé. Malgré ce dynamisme des échanges commerciaux entre le Canada et l'Europe, nombreux sont d'avis qu'il demeure sous-exploité (Lister & Poisson, 2008).

Comment le libre-échange avec l'Europe s'inscrit-il dans la politique commerciale canadienne ?

Depuis une cinquantaine d'années, la politique commerciale canadienne s'articule autour de deux grands axes. Le premier est la libéralisation du commerce international grâce à la négociation d'accords multilatéraux dans le cadre du GATT et maintenant de l'OMC. Le deuxième est l'importance attachée à la relation commerciale avec les États-Unis. Bien qu'il y ait eu la stratégie de la « troisième option » dans les années 1970, qui visait à réduire la dépendance économique du Canada vis-à-vis des États-Unis, celle-ci n'a pas duré longtemps (environ une dizaine d'années) et n'a pas produit les effets escomptés. D'ailleurs, le commerce avec les États-Unis a continué d'augmenter au cours de cette période (Hart, 2002).

Pour certains, il est donc difficile de voir comment des accords de libre-échange avec l'Europe (UE et AELE) peuvent s'inscrire logiquement dans ces deux grands axes de la politique commerciale canadienne (Dymond & Hart, 2002). La crainte principale est que de tels accords nuisent à la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis. D'une part, le Canada devrait plutôt s'efforcer d'approfondir sa relation avec son voisin du sud en éliminant les obstacles qui persistent. D'autre part, s'il veut conclure une entente avec l'UE,⁴ le Canada risque d'adopter des normes et règlements incompatibles avec ceux des États-Unis.

Cette crainte compréhensible de la part de Dymond et Hart est peut être exagérée. Premièrement, elle présume que le Canada ne peut pas s'engager sur deux fronts en même temps; c'est-à-dire que le gouvernement canadien ne peut pas travailler à améliorer sa relation commerciale avec son partenaire américain s'il négocie une entente de libre-échange avec l'UE. Bien que les capacités administratives du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international soient limitées, le Canada peut très bien négocier sur plusieurs fronts en même temps. Il l'a fait dans le passé et continue de le faire. Deuxièmement, il n'est pas évident que la signature d'un accord commercial avec l'UE aille à l'encontre de l'ALÉNA, notamment en matière de normes et règles. Par exemple, le Mexique, membre à part entière de l'ALÉNA, a signé un accord de libre-échange avec l'UE en 1999. Or, sa relation commerciale avec les États-Unis est toute aussi importante que celle du Canada.

Pour Lofthouse (2004), maintenir une saine relation économique avec les Américains devrait être la grande priorité de la politique commerciale canadienne. La deuxième priorité

⁴ En gros, les pays de l'AELE suivent les normes de l'UE.

devrait être la poursuite des négociations multilatérales dans le cadre du Programme de Doha. Finalement, la troisième priorité devrait être axée sur la négociation d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Tout accord commercial avec l'Europe s'inscrit donc dans cette troisième priorité. Lofthouse dit, cependant, qu'un tel accord doit être avantageux pour le Canada sur le plan commercial. Il ne doit surtout pas être conclu dans le but de diversifier le commerce canadien et de réduire la dépendance économique du Canada envers les États-Unis.⁵

Pour sa part, Deblock (2008) écrit que l'essoufflement de l'ALÉNA,⁶ le manque de progrès dans les négociations du Programme de Doha et la prolifération d'accords commerciaux bilatéraux, notamment en Asie, poussent le Canada à se tourner vers l'Europe afin d'améliorer sa compétitivité internationale. Pour Deblock, même si les échanges commerciaux entre le Canada et la Chine augmentent plus rapidement que ses échanges avec l'Europe, cette dernière « apparaît dans ce contexte comme la voie la plus réaliste, du moins celle qui offre les meilleures possibilités à moyen terme » (2008 : 5).

Pour accepter le bienfait d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe, Dymond et Hart (2002) demandent que trois critères soient satisfaits. Premièrement, qu'il accorde aux entreprises canadiennes le même accès au marché européen que ce que leur accorde l'ALÉNA aux États-Unis. Deuxièmement, que ses avantages soient assez importants pour contrer l'opposition de certains groupes d'intérêt qui voient d'un mauvais œil une plus grande libéralisation du commerce avec l'Europe. Enfin, qu'il ne nuise pas à la rentabilité des échanges économiques entre le Canada et les États-Unis. Comme Dymond et Hart ne croient pas que ces trois critères puissent être satisfaits, ils s'opposent à toute entente de libre-échange entre le Canada et l'Europe (principalement l'UE).

Étant donné l'importance de la relation commerciale du Canada avec son voisin du sud, il est clair que toute entente de libéralisation du commerce avec l'Europe ne peut nuire au commerce canado-américain, qui doit demeurer la priorité du gouvernement canadien. De plus, il est difficilement concevable, politiquement, que le gouvernement canadien accepte de signer un accord de libre-échange ou de partenariat économique si les bénéfices ne l'emportent pas sur les coûts pour les entreprises canadiennes. Ces deux critères proposés par Dymond et Hart sont donc tout à fait raisonnables. Le premier, sur l'accès au marché européen, est plus difficile à justifier. Certes, meilleur sera l'accès au marché européen pour les produits et services canadiens, plus grands seront les avantages pour l'économie canadienne. Cependant, rien n'oblige à ce que cet accès soit équivalent, sinon meilleur, à celui que nous avons aux États-Unis. Ce qui importe, pour les entreprises canadiennes, c'est que soient facilités les échanges commerciaux avec l'Europe, et ce, sans nuire à leurs échanges avec les États-Unis.

Puisque l'Europe (UE et AELE) représente le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis et que son importance pour le commerce canadien croît, il est normal que le gouvernement canadien souhaite approfondir les relations économiques et commerciales entre le Canada et l'Europe. Les chefs d'entreprise canadiens eux-mêmes sont favorables à un tel approfondissement (Laghi, 2007). Cependant, le gouvernement doit se rappeler que cela n'est pas sa première priorité en matière de politique commerciale et qu'il

⁵ Robson (2007) indique qu'il serait plus avantageux économiquement pour le Canada d'approfondir sa relation économique avec les États-Unis et d'être à la table des négociations d'ententes bilatérales américaines en matière de commerce que de négocier ses propres accords bilatéraux, notamment avec l'AELE.

⁶ A propos de l'essoufflement de l'ALÉNA et des solutions proposées pour contrer ce phénomène, voir également Bélanger (2005).

doit suivre deux critères importants : (1) le commerce avec les États-Unis ne peut en souffrir et (2) les avantages économiques doivent l'emporter sur les inconvénients.

Impact du libre-échange avec l'Europe pour le Canada

Il est maintenant établi que le libre-échange ou partenariat économique avec l'Europe doit s'inscrire en troisième priorité de la politique commerciale canadienne, après les États-Unis et le Programme de Doha. Cependant, il est également important que tout accord avec l'Europe soit bénéfique à l'économie canadienne. C'est ce que l'analyse qui suit tente d'évaluer.

Brève revue de la documentation sur les ACP

Avant d'analyser l'impact économique pour le Canada de la signature d'accords commerciaux préférentiels avec l'Europe, il est bon d'examiner brièvement ce que l'on dit à ce sujet. On constate que l'augmentation des flux commerciaux est une des principales motivations des ACP. Cette augmentation des échanges doit toutefois aussi mener à l'amélioration du bien-être sociétal. Schiff et Winters (2003) précisent qu'« un bloc commercial bien conçu peut accroître l'efficacité et le bien-être des pays qui en font partie en facilitant le choix des consommateurs et en augmentant la concurrence entre les producteurs » (35). Cette augmentation du choix et de la concurrence sont le résultat de l'offre de nouveaux produits et services étrangers à des prix moins élevés sur le marché intérieur grâce à la diminution des droits (tarifs) de douane prévue dans un accord commercial préférentiel. Cela peut aussi, dans certains cas, résulter de l'élimination de barrières non tarifaires comme les quotas ou les normes techniques (ex. en matière de santé). En éliminant au moins une source de discrimination entre les fournisseurs étrangers et nationaux, les barrières tarifaires permettent donc aux producteurs et consommateurs nationaux de se procurer des biens moins coûteux.

Cependant, il n'est pas certain qu'un accord commercial préférentiel produise une amélioration du bien-être, même si on assiste à une augmentation nette des flux commerciaux. C'est dans cette optique que Viner (1999 [1950]) a soulevé une question importante dans le cas des ACP : est-ce que l'augmentation des échanges représente une « création » de commerce ou simplement un « détournement » du commerce existant ? Viner a démontré que le libre-échange ne mène pas nécessairement à des gains en matière de flux commerciaux. La certitude de gains ne se produit que lorsque toutes les barrières tarifaires, pour tous les pays, sont éliminées. Il est possible que les gains commerciaux se fassent entre deux pays qui signent un ACP au détriment d'un pays tiers non signataire. Dans ce cas, on n'élimine pas la discrimination entre les sources de provenance des marchandises ; elle est seulement déplacée d'un pays vers un autre. À cet effet, Bhagwati et Panagariya (1998) concluent que les accords de libre-échange créent de nouveaux flux commerciaux dans certains secteurs industriels et en détournent dans d'autres. C'est pourquoi l'effet d'un accord de libre-échange sur le bien-être sociétal doit être évalué en fonction du solde entre la création et le détournement de commerce (Schiff & Winters 2003).⁷

Les études théoriques démontrent que le potentiel de détournement commercial diminue avec le niveau des tarifs des pays signataires avant l'entrée en vigueur de l'ACP (voir

⁷ Pour différentes représentations graphiques de ce phénomène, voir Bhagwati et Panagariya (1999) et Panagariya (2000).

Bhagwati & Panagariya, 1999 et Panagariya, 2000). En conséquence, il est important de préciser que le Canada comme l'UE appliquent aujourd'hui des tarifs assez réduits et que, donc, *a priori* il n'y aurait pas de fort détournement de commerce après l'entrée en vigueur d'un ACP entre le Canada et l'Europe. Sur le plan empirique, Baier et Bergstrand (2007) concluent qu'un accord de libre-échange double en moyenne les flux commerciaux entre les pays signataires après dix ans. Lors d'un survol de la documentation, Robinson et Thierfelder (2002) concluaient que, premièrement, la création de commerce est toujours plus grande que le détournement du commerce et, deuxièmement, les accords commerciaux préférentiels régionaux augmentent le bien-être sociétal des pays partenaires, surtout si l'accord vise aussi une réduction substantielle des obstacles non tarifaires.

En somme, on peut s'attendre à ce que la signature d'accords de libre-échange avec l'UE et l'AELE soit bénéfique pour le Canada en ce qui concerne l'accroissement de ses flux commerciaux et de son activité économique.

Modèle pour évaluer l'impact d'accords de libre-échange entre le Canada et l'Europe.

Pour évaluer l'impact commercial du libre-échange, les études économiques se fient depuis les années 1960 sur le modèle de gravité (Tinbergen, 1962 et Pöyhönen, 1963). Ce modèle est utilisé à la base pour expliquer les principaux facteurs qui influencent le volume et la direction du commerce international d'un pays. Il se base sur la loi de la gravité de Newton qui stipule que deux corps sont attirés, d'une manière réciproque, par une force égale au produit du poids de chacun divisé par le carré de la distance entre leurs centres de gravité. Après les premières applications du modèle de gravité au début des années 1960, d'autres approches ont aussi tenté d'expliquer le modèle. De cette façon, Anderson (1979) et Bergstrand (1985) ont mis sur la spécialisation complète des pays dans la production des biens différenciés (Feenstra et coll. 1999), spécialisation qui peut être déterminée par la structure de la demande, les économies d'échelle, les différences technologiques et la dotation en facteurs de production qui existent entre les pays (Feenstra et coll. 1999). Cette théorie pourrait nous conduire à l'hypothèse que les modèles de gravité ne fonctionnaient bien que pour expliquer le commerce des pays développés, ceux-ci étant les premiers à exporter des biens différenciés, mais Hummels et Levinsohn (1995) ont démontré empiriquement que le modèle fonctionne aussi bien pour les pays en développement que pour les développés.

On a beaucoup discuté de la validité et des fondements du modèle de gravité, et nombre d'études cherchent à introduire dans ce modèle différentes spécifications reliées aux avantages comparatifs des pays.⁸ Néanmoins, au-delà de toutes les opinions pour ou contre, le modèle de gravité a permis à certains économistes d'expliquer la structure de différents exemples de commerce international. Mentionnons, parmi d'autres, son application à l'interprétation des échanges commerciaux entre l'Union européenne et le MERCOSUR (Martinez-Zarzoso & Nowak-Lehmann, 2003), à la prédiction des flux commerciaux entre les pays baltes et leurs partenaires (Pravorne et coll. 2003), ainsi qu'à l'exploration du commerce international des pays candidats à l'intégration dans l'UE (Paas, 2002).

⁸ Nous pouvons mentionner, en outre, les contributions de Bergstrand (1985, 1989, 1990), Deardorff (1995), Evenett et Keller (1998), Anderson et Wincoop (2001), Harrigan (2001), et Hanson et Xiang (2002).

Aux fins de la présente analyse, nous allons également utiliser ce modèle pour effectuer des prévisions sur l'augmentation (en valeur) du commerce entre le Canada et les pays de l'AELE ainsi que ceux de l'UE. Dans la construction de notre modèle de gravité, nous avons tenu compte des principales critiques qui ont été faites à son sujet. Par exemple, afin de considérer l'effet des facteurs historiques (Eichengreen & Irwin, 1999), nous avons mis au point un modèle dynamique, qui utilise les données en panel au lieu d'une simple série de données en coupe transversale. Notre modèle considère aussi l'effet que le taux de change exerce sur le volume du commerce, ainsi que l'effet de la mise en place d'une relation commerciale préférentielle, par l'intermédiaire d'une variable binaire.

Afin de saisir l'impact de différents facteurs expliquant la valeur des flux commerciaux du Canada avec ses partenaires, nous avons estimé le modèle de gravité suivant :⁹

$$\ln(M_{ij,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(M_{ij,t-1}) + \beta_2 \ln(TCM_{ij,t-1/t-2}) + \beta_3 \ln(TCM_{ij,t-1/t-3}) + \beta_4 \ln(PIB_i/PIB_j) + \beta_5 \ln(DISTANCE_{ij}) + \beta_6 \ln(ECH_{ij,t}/ECH_{ij,t-1}) + \beta_7 ALE + U_{ij} \quad (1)$$

où :

- M_{ij} est le flux commercial (exportation et/ou importation) entre le pays i et le pays j , exprimé en dollars US courants.
- $M_{ij,t-1}$ représente le volume des exportations (importations) du Canada enregistrées dans la période précédente (*lag* 1 an).¹⁰
- $TCM_{ij,t-1/t-2}$ représente le taux de croissance des exportations (importations) dans la période $t-1$ en comparaison avec $t-2$ et il est exprimé par le rapport entre les exportations (importations) afférentes aux *lags* de deux périodes précédentes : $t-1$ et $t-2$ ($M_{ij,t-1}/M_{ij,t-2}$).¹¹
- $TCM_{ij,t-1/t-3}$ représente le taux de croissance des exportations (importations) dans la période $t-1$ en comparaison avec $t-3$ et il est exprimé par le rapport entre les exportations (importations) afférentes aux *lags* de périodes précédentes : $t-1$ et $t-3$ ($M_{ij,t-1}/M_{ij,t-3}$).
- PIB_i/PIB_j représente le rapport entre les PIB du Canada et de ses partenaires commerciaux ; le PIB est exprimé en parité du pouvoir d'achat (PPA).¹²
- $DISTANCE_{ij}$ correspond à la distance entre les pays i et j en kilomètres.
- $ECH_{ij,t} / ECH_{ij,t-1}$ représente le rapport entre les taux de change effectifs enregistrés dans les périodes t et $t-1$ et il reflète la variation du taux de change.
- ALE est une variable *dummy* qui est égale à 1 si il y a un accord de libre-échange entre les pays i et j et 0 dans le cas contraire.¹³

⁹ Dans ce modèle, le pays i est le Canada. Le modèle a été estimé à partir d'un échantillon de 55 pays sur la période 1977-2003.

¹⁰ L'introduction de cette variable dans le modèle de gravité suit les travaux de Eichengreen et Irwin (1996), Frankel (1997), Martinez-Zarzoso et Nowak-Lehmann (2003) et, finalement, De Benedictis et Vicarelli (2005).

¹¹ Nous avons choisi cette variable pour bâtir notre modèle afin d'éliminer les problèmes possibles d'autocorrélation des erreurs (voir Baier & Bergstrand, 2007 et De Benedictis & Vicarelli 2005).

¹² Nous proposons un groupement au niveau de cette variable, sous la forme du rapport du PIB entre deux pays, afin de mieux refléter les différences de potentiel de la demande entre les pays partenaires.

¹³ Au moment de l'analyse, le Canada avait des ententes de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique (ALÉNA), le Chili, le Costa Rica, et Israël.

En ce qui concerne M_{ij} , nous avons estimé deux équations du commerce canadien, une pour les exportations et une pour les importations. La raison est que l'effet de la variation du taux de change sur les exportations et les importations diffère. Plus précisément, une appréciation de la monnaie d'un pays rend les produits plus chers sur les marchés internationaux, ce qui entraîne une baisse des exportations. Quant aux importations, l'effet est inverse : une appréciation de la monnaie diminue le prix des produits importés, ce qui stimule la demande pour ces produits et encourage la croissance des importations. En conséquence, l'utilisation du total des échanges commerciaux (exportations et importations) du Canada comme variable n'offre pas des résultats pertinents. En fait, le fait d'observer séparément les exportations et les importations représente une pratique courante dans l'analyse basée sur un modèle de gravité (Frankel, 1997). Les deux équations ainsi obtenues sont :

Pour les exportations canadiennes :

$$\ln(M_{ij}) = 2,212 + 0,918 \ln(M_{ij,t-1})^* - 0,152 \ln(TCM_{ij,t-1/t-2})^* - 0,014 \ln(TCM_{ij,t-1/t-3})^* - 0,073 \ln(PIB_i/PIB_j)^* - 0,054 \ln(DISTANCE_{ij})^* + 0,061 ALE_{ij,t} + 0,174 \ln(ECH_{ij,t}/ECH_{ij,t-1})^* \quad (2)$$

Pour les importations canadiennes :

$$\ln(M_{ij}) = 2,231 + 0,909 \ln(M_{ij,t-1})^* - 0,098 \ln(TCM_{ij,t-1/t-2})^* - 0,171 \ln(TCM_{ij,t-1/t-3})^* - 0,078 \ln(PIB_i/PIB_j)^* - 0,031 \ln(DISTANCE_{ij})^* + 0,180 ALE_{ij,t}^* + 0,029 \ln(ECH_{ij,t}/ECH_{ij,t-1})^* \quad (3)$$

* p -value < 0.05

Impact de l'accord de libre-échange avec l'AELE pour le Canada

Sur la base de ces deux équations, nous avons estimé les flux commerciaux additionnels qui seront engendrés par l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange entre le Canada et les pays de l'AELE. Cette entente est un accord de « première génération », qui vise surtout l'élimination des droits de douane. Il ne touche pas les domaines des services, de l'investissement et de la propriété intellectuelle (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2007).

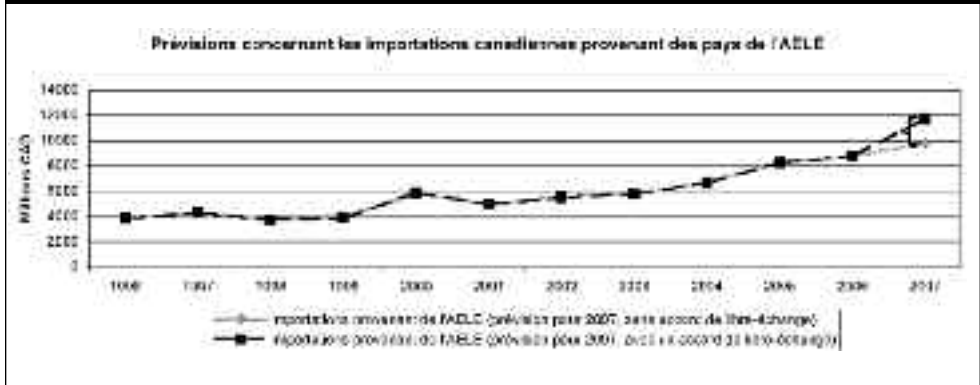
Afin d'estimer l'accroissement des flux commerciaux engendré par un accord de libre-échange, il faut premièrement prévoir quels seraient les flux s'il n'y en avait pas. Ensuite, avec les résultats du modèle de gravité, on peut comparer les flux qui seraient obtenus s'il y avait un accord de libre-échange et ceux qui sont prévus en l'absence d'un tel accord.

En commençant par les importations, l'équation (3) indique que l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange négocié par le Canada crée en moyenne une augmentation de 19,7 pourcent des importations canadiennes provenant des pays avec qui l'accord est signé. Pour connaître l'impact en valeur pour le Canada d'un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE, il faut majorer de ce pourcentage les valeurs prévisionnelles des importations canadiennes en provenance des pays de l'AELE.¹⁴ En supposant que cet accord soit entré en vigueur en 2007, les importations canadiennes auraient augmenté de près de deux milliards de dollars (voir Graphique 3). Cela représenterait un accroissement de 0,5 pourcent des importations totales du Canada en 2007. Les importations canadiennes en provenance des pays de l'AELE auraient ainsi atteint 11,7 milliards de dollars plutôt que 9,8 milliards de

¹⁴ Les valeurs prévisionnelles des importations en provenance des pays de l'AELE sont obtenues à partir du calcul de la tendance polynomiale des importations réelles provenant de ces pays entre 1995 et 2005. Cette forme de la tendance des importations réelles offre le coefficient de détermination (R²) le plus élevé, soit 0,87.

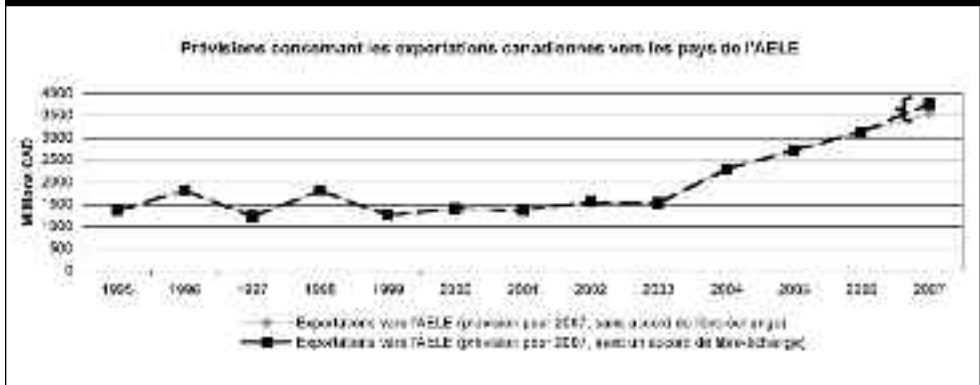
dollars sans accord de libre-échange. La croissance future des importations reposerait donc sur cette nouvelle base majorée.

Graphique 3



En ce qui concerne les exportations, l'équation (2) nous indique qu'un accord de libre-échange avec des partenaires commerciaux augmente en moyenne de 6,3 pourcent les exportations canadiennes vers ces partenaires, *ceteris paribus*.¹⁵ Dans le cas de l'AELE, cela veut dire que les exportations canadiennes vers les pays de l'AELE prévues en 2007 (sans accord) auraient augmenté de 223 millions de dollars si l'accord de libre-échange était entré en vigueur en 2007.¹⁶ Donc, au lieu de 3,5 milliards de dollars en 2007, elles auraient été de 3,8 milliards avec un accord de libre-échange (voir Graphique 4). La croissance future des exportations canadiennes vers les pays de l'AELE se ferait donc à partir de ce nouveau niveau.

Graphique 4



¹⁵ Il est important de noter que le coefficient de 0,061 pour la variable *ALE* à l'équation (2) n'est pas significatif statistiquement au niveau de 95 pourcent. Cela veut dire que l'augmentation des exportations canadiennes due à un accord de libre-échange pourrait être égale à zéro dans plus de 5 pourcent des cas.

¹⁶ Les valeurs prévisionnelles des exportations canadiennes vers les pays de l'AELE sont obtenues à partir du calcul de la tendance polynomiale des exportations réelles vers ces pays entre 1995 et 2005. Cette forme de la tendance des exportations réelles offre le coefficient de détermination (R^2) le plus élevé, soit 0,83.

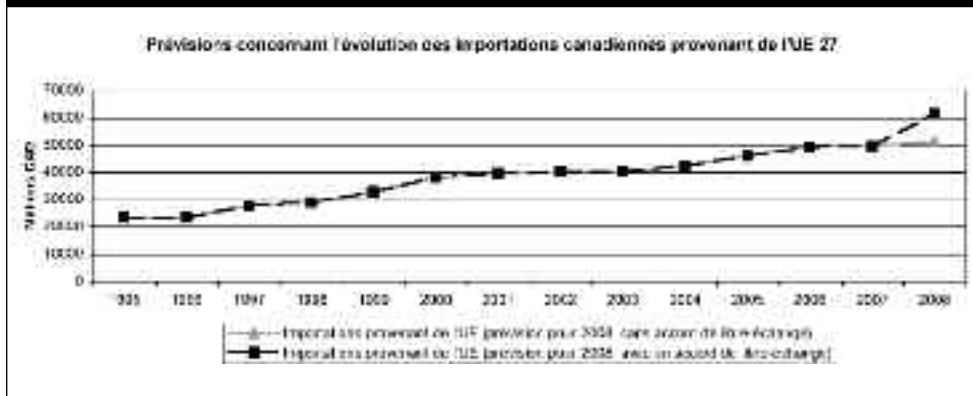
En somme, l'accord de libre-échange entre le Canada et les quatre pays membres de l'AELE (la Norvège, la Suisse, l'Islande et le Liechtenstein) devrait mener à une création de commerce (flux commerciaux additionnels) pour le Canada de l'ordre de 2,15 milliards de dollars. Cette augmentation prendrait surtout la forme d'importations provenant des pays de l'AELE, avec un ratio de 9 pour 1 par rapport aux exportations vers ces quatre pays. Cependant, comme la croissance des exportations canadiennes vers l'AELE est actuellement plus élevée que celle des importations provenant de ses pays membres, le déficit commercial avec l'AELE devrait continuer à diminuer malgré l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange. De plus, il ne faut pas conclure que l'existence d'un déficit commercial est nécessairement néfaste pour l'économie canadienne. Si un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE permet aux entreprises canadiennes d'acquérir des produits (composants, machines, matériel, etc.) à meilleur prix ou à meilleure qualité, elles seront alors plus compétitives sur d'autres marchés (ex. le marché américain). C'est ainsi que le commerce permet des gains de spécialisation et de productivité. Finalement, l'élimination des tarifs douaniers imposés sur les exportations canadiennes vers les pays de l'AELE devrait mener à une amélioration de la compétitivité des produits canadiens sur ces marchés.

Impact d'un accord de libre-échange avec l'UE

Après avoir évalué l'impact d'un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE, il est bon d'effectuer la même analyse pour un ACP éventuel entre le Canada et l'Union européenne.

Un accord de libre-échange avec l'UE, suivant le modèle de ceux qu'a déjà signés le Canada, ferait faire un bon de 10,1 milliards de dollars aux importations provenant de l'UE par rapport aux importations prévues sans accord.¹⁷ Donc, à supposer qu'un tel accord ait été en vigueur en 2008, le modèle indique que les importations canadiennes venant de l'UE auraient été de 61,3 milliards de dollars plutôt que 51,2 milliards de dollars (voir Graphique 5). La croissance future des importations canadiennes venant de l'UE se calculerait donc à partir de cette nouvelle base, majorée.

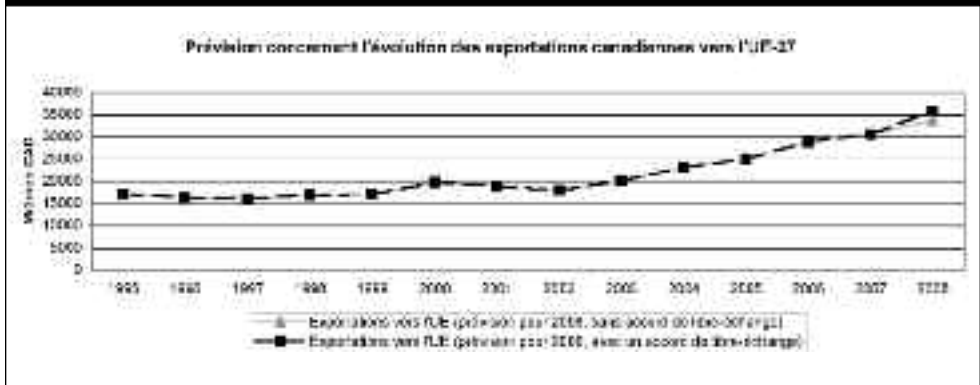
Graphique 5



¹⁷ Le modèle prévoit qu'un accord de libre-échange signé par le Canada augmente de 19,7 pourcent en moyenne les importations canadiennes en provenance des pays avec qui l'accord est signé. C'est ce pourcentage qui a également été appliqué dans le cas d'un accord avec les pays de l'AELE.

Pour ce qui est des exportations canadiennes vers l'UE, notre estimation indique qu'elles auraient augmenté de 2,1 milliards de dollars (ou 6,3 pourcent) en 2008 par rapport aux flux déjà prévus. Donc, les exportations canadiennes vers l'UE seraient passées du niveau prévu de 33,7 milliards de dollars à 35,8 milliards de dollars si le Canada avait signé une entente de libre-échange avec l'UE (voir Graphique 6).

Graphique 6



Ces estimations s'apparentent à celles d'une étude sur le sujet effectuée par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada il y a quelques années (Cameron & Loukine, 2001). Utilisant une méthodologie différente, les auteurs concluent que l'élimination des tarifs sur le commerce des marchandises entre le Canada et l'UE causerait : (1) une augmentation des exportations canadiennes vers l'UE de 2,4 milliards de dollars ; (2) une augmentation des importations canadiennes en provenance de l'UE de 7 milliards de dollars.

Les analyses mentionnées ci-dessus tiennent surtout compte de l'élimination des tarifs, puisque les accords de libre-échange signés par le Canada jusqu'à maintenant portent principalement sur cet aspect. Il est donc fort probable qu'un accord de libre-échange dit de « nouvelle génération », qui vise plutôt à éliminer les barrières non tarifaires lorsque les droits de douane sont déjà bas, aurait un impact encore plus grand sur le commerce entre le Canada et l'UE. Ceci est d'autant plus vrai que les droits de douane sur les échanges commerciaux entre les deux partenaires, exception faite des produits agricoles, sont généralement faibles, environ 5 pourcent en moyenne.

Dans le rapport conjoint rendu public le 17 octobre dernier (Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008), on estime qu'un accord de partenariat économique de deuxième génération permettrait au Canada d'augmenter ses exportations de biens et services vers l'UE de 8,5 milliards d'euros, alors que l'UE verrait ses exportations vers le Canada croître de 17 milliards d'euros (voir Tableau 1). Ces valeurs sont plus élevées que celles de notre modèle, mais ce sont des projections pour l'année 2014 (donc à plus long terme que dans notre modèle) et elles reposent sur une projection de "base" qui inclut non seulement les changements prévus pour l'économie mondiale d'ici là, mais également

l'élimination des barrières au commerce des biens envisagée actuellement dans les négociations du Programme de Doha.

Tableau 1 : Augmentation prévue du commerce entre le Canada et l'UE si un accord de partenariat économique était conclu

<i>(en milliards d'euros et en % du niveau commercial actuel)</i>	Biens	Services
Canada vers l'UE	6,3 (24,3 %)	2,2 (14,2 %)
L'UE vers le Canada	12,2 (36,6 %)	4,8 (13,1 %)

En somme, nous estimons que l'existence d'accords de libre-échange entre le Canada et l'Europe (AELE et UE) augmenterait les flux commerciaux d'un montant total d'environ 15-20 milliards de dollars. La majorité de ces flux commerciaux additionnels prendrait la forme d'importations canadiennes provenant de l'Europe. Ceci reflète bien sûr la situation commerciale actuelle entre le Canada et l'Europe : déficit commercial pour le Canada. Cependant, il est utile de noter que les exportations canadiennes vers l'Europe augmentent à l'heure actuelle plus rapidement que les importations. De toute façon, un déficit commercial n'est pas nécessairement néfaste pour l'économie (Alessandria, 2007). Nous pouvons donc conclure qu'il y a de nets avantages à la conclusion d'accords de libre-échange ou de partenariats économiques entre le Canada et l'Europe. Il reste cependant encore plusieurs obstacles à surmonter (voir Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008 et Guerin & Napoli, 2008).¹⁸

Conclusion

Le Canada désire depuis longtemps renforcer ses liens commerciaux et économiques avec l'Europe. Cependant, malgré 30 ans de coopération commerciale et économique, les progrès réalisés demeurent limités. On dit que la relation commerciale est sous-exploitée. Pourtant, les avantages économiques d'une libéralisation des échanges commerciaux transatlantiques entre le Canada et l'Europe sont bel et bien tangibles, comme le démontre l'analyse effectuée dans cette étude. Le Canada, suivant l'exemple du Québec, tente maintenant de profiter d'une conjoncture politique favorable à l'échelle européenne et internationale pour mettre de l'avant un accord de libre-échange dit de « nouvelle génération » avec l'Union européenne. Pourvu que les gouvernements (fédéral et provinciaux) respectent les priorités de la politique commerciale canadienne, notamment avec les États-Unis, un effort soutenu de négociation de leur part est certainement justifié.

¹⁸ Pour un résumé de l'étude conjointe de la Commission européenne et du Gouvernement du Canada, voir Leblond (2008).

Bibliographie

- Adeba, Brian. (2006). EU envoy calls for free trade agreement with Canada. Embassy, 8 novembre. http://www.embassymag.ca/html/index.php?display=story&full_path=/2006/novembre/8/circles/ (consulté le 12 septembre 2007).
- Alessandria, George. (2007). Trade deficits aren't as bad as you think. *Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, First Quarter, 1-10.
- Anderson, J.E., & Wincoop, Eric van. (2001). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle, Working Paper No. 8079, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Baier, Scott L., & Bergstrand, J.H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- Bhagwati, J., Greenaway, D., & Panagariya, A. (1998). Trading preferentially: Theory and policy. *The Economic Journal*, 108(449), 1128-1148.
- Bhagwati, J., & Panagariya, A. (1999). Preferential trading areas and multilateralism: Strangers, friends, or foes? Dans Bhagwati, J., Krishna, P., & Panagariya, A., [Dir.] *Trading blocs: Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bélanger, Louis. (2005). L'ALÉNA: Le Canada doit-il s'en contenter? *La politique étrangère canadienne/Canadian Foreign Policy*, 12(2), 83-96.
- Benoit, B., et Peel, Q. (2007). Merkel in drive for Europe-US trade talks. *Financial Times*, 2 janvier.
- Bergstrand, Jeffrey H. (1985). The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. *Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474-481.
- . (1989). The gravity equation, monopolistic competition and the factor-proportions theory in international trade. *Review of Economics and Statistics*, 71(1), 143-153.
- . (1990). The Hecksher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis, and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 100, 1216-1229.
- Cabinet du premier ministre. (2007, 4 juin). Déclaration du sommet UE-Canada 2007. Berlin. <http://pm.gc.ca/fra/media.asp?id=1683> (consulté le 3 novembre 2007).
- Cameron, R.A., & Loukine, K. (2001). Canada-European Union trade and investment relations: The impact of tariff elimination, Ottawa: Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Gouvernement du Canada.
- Commission européenne & Gouvernement du Canada. (2008, 17 octobre). Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership, A joint study by the European Commission and the Government of Canada. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf (consulté le 20 octobre 2008).

- Deardorff, Alan V. (1995). Determinants of bilateral trade: Does gravity work in a neoclassical world? Working Paper No. 5388, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- De Benedictis, L., & Vicarelli, C. (2005). Trade potentials in gravity panel data model. *Topics in Economic Analysis & Policy*, 3(1), article 20.
- Deblock, Christian. (2008). Le Canada et l'Union européenne : Du dialogue économique au partenariat renforcé ? Cahier de recherche—Continentalisation 08-05, Groupe de Recherches sur l'Intégration Continentale, Centre d'Études internationales et Mondialisation, Université du Québec à Montréal.
- Dymond, W.A. & Hart, M.M. (2002). A Canada-E.U. FTA is an awful idea. *Policy Options/Options Politiques*, juillet-août, 27-32.
- Eichengreen, B., & Irwin, D.A. (1996). The role of history in bilateral trade flows. Working Paper No. 5565. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Evenett, S.J. & Keller, W. (1998). On theories explaining the success of the gravity equation. *Journal of Political Economy*, 110(2), 281-316.
- Feenstra, R.C., Markusen, J.A. & Rose, A.K. (1999). Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade. <http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/fzfeens/pdf/FMRnew.pdf> (consulté le 12 août 2006)
- Frankel, Jeffrey A. (1997). *Regional trading blocs in the world economic system*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Gouvernement du Canada. (2005). Énoncé de politique internationale du Canada—Fierté et influence : notre rôle dans le monde (COMMERCE). Ottawa : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Guerin, S.S., & Napoli, C. (2008). Canada and the European Union: Prospects for a free trade agreement. CEPS Working Document No. 298/July. Brussels: Centre for European Policy Studies.
- Hanson, G.H., & Xiang, C. (2002). The home market effect and bilateral trade patterns. Working Paper No. 9076. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Harrigan, James. (2001). Specialization and the volume of trade: Do the data obey the laws? Working Paper No. 8675. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Hart, Michael. (2002). *A trading nation: Canadian trade policy from colonialism to globalization*. Vancouver: UBC Press.
- Hummels, D., & Levinsohn J.A. (1995). Monopolistic competition and international trade: Reconsidering the evidence, *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 799-836.
- Laghi, Brian. (2007). Pursue EU pact, CEOs urge Harper. *Globe and Mail*, 16 mai.

- Leblond, Patrick. (2008). L'accord de partenariat économique entre le Canada et l'UE est toujours sur les rails. Document d'information, 30 novembre, Dialogue transatlantique Canada-Europe. [http://www.carleton.ca/europecluster/publications/\(F\)2008-11-24EconomicCooperation\(Leblond\).pdf](http://www.carleton.ca/europecluster/publications/(F)2008-11-24EconomicCooperation(Leblond).pdf) (consulté le 19 janvier 2009).
- Lister, M., & Poisson, Y. (2008). Le Canada et l'Union européenne : perspectives d'un partenariat économique plus étroit, Ottawa, ON: Forum des politiques publiques.
- Lofthouse, Alexander. (2004). Making choices: Canadian trade and investment policy in the 21st century. *International Journal*, 59(4), 815-826.
- Martinez-Zarzoso, I., & Nowak-Lehmann, F. (2003). Augmented gravity model: An empirical application to Mercosur-European Union trade flows. *Applied Economics*, 6(2), 291-316.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada. (2007). Initiatives régionales et bilatérales : Le Canada et l'Association européenne de libre-échange (AELE)." <http://www.international.gc.ca/tna-nac/efta-fr.asp> (consulté le 19 octobre 2007).
- Paas, Tiiu. (2002). Regional integration of international trade in the context of EU Eastward enlargement. HWWA Discussion Paper No. 218. University of Tartu.
- Panagariya, Arvind. (2000). Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments. *Journal of Economic Literature*, 38(2), 287-331.
- Pravorne, I., Skorohoda, N., Strods, A., & Tkachevs, O. (2003). The gravity model and prediction of trade flows between Baltic states and their trade partners. EuroFaculty Working Papers in Economics No. 17, Riga: University of Latvia.
- Pöyhönen, Pentti. (1963). A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90(1), 93-100.
- Robinson, S., & Thierfelder, K. (2002). Trade liberalization and regional integration: the search for large numbers. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 46(4), 585-604.
- Robson, William B.P. (2007, 16 août). Stuck on a spoke: Proliferating bilateral trade deals are a dangerous game for Canada. e-brief. Toronto : Institut C.D. Howe.
- Schiff, M., & Winters L.A. (2003). *Intégration régionale et développement*, Paris : Economica.
- Tinbergen, Jan. (1962). *Shaping the world economy: suggestions for an international economic policy*. New York: The Twentieth Century Fund.
- Viner, Jacob. (1999). The customs unions issue [1950]. Dans Bhagwati, J., Krishna, P., & Panagariya, A. [dirs.] *Trading blocs: Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. Cambridge, MA: The MIT Press.