

# **CUMENT du GROUPE des POLITIQUES**

Department of Foreign Affairs  
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce International

**CANADA**

## **Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'alena et des ncm**

par

**Keith Christie**

**Directeur**

**Politique économique et commerciale (CPE)**

**Groupe des politiques**

**JANVIER 1994**

**94/04**

**SP38F**

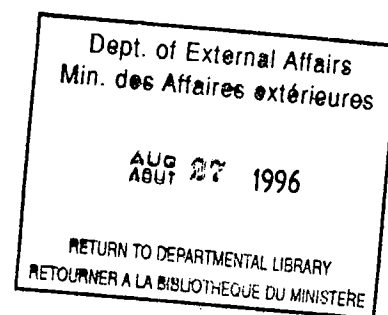
Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances et les questions internationales. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser vos observations et vos questions concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : (613) 944-0375]. On peut obtenir des copies de ce document en faisant la demande à InfoCentre (SKIO) du Ministère [1-800-267-8376; région outaouaise tel: (613) 944-4000; télécopieur : (613) 996-9709], en mentionnant le code SP38F.

An english version of the Paper is also available.

**PROGRAMME DE DIVERSIFICATION DU LIBRE-ÉCHANGE  
AU LENDEMAIN DE L'ALENA ET DES NCM**

Résumé	2
Executive Summary	3
1. Introduction	4
2. Les questions en suspens	4
3. Les diverses options : l'accès aux marchés et nos partenaires	7
3.1 Le libre-échange sectoriel par opposition au libre-échange global	7
3.2 L'approche multilatérale	10
3.3. L'approche bilatérale globale	11
3.4 L'approche régionale	13
4. Un plan d'action	18



43 277 217

## RÉSUMÉ

À la lumière de la mise en oeuvre de l'ALENA et de l'achèvement des Négociations commerciales multilatérales (NCM), ce document résume sommairement les questions de fond qu'il reste à régler, qu'il s'agisse de «vieilles» ou de «nouvelles» questions de politique commerciale. Mais le document traite surtout des modalités de poursuite des efforts de libéralisation du commerce. Il s'intéresse plus particulièrement aux domaines sur lesquels le Canada devrait concentrer son attention dans les 12 à 24 prochains mois étant donné le climat commercial prévisible d'ici la fin de la décennie, la nature évolutive des débouchés commerciaux réels et les restrictions en termes de ressources de négociation.

Le document évalue nos options de négociation : le libre-échange sectoriel par opposition au libre-échange global; les possibilités d'engager de nouvelles négociations commerciales multilatérales sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dont la création vient d'être acceptée aux NCM; le libre-échange bilatéral global avec certains partenaires; et la recherche d'un libre-échange régional plus poussé (par ex., par le biais des accessions à l'ALENA et/ou de la transformation du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) en instance de négociation). Le document conclut en suggérant une approche à quatre volets :

- l'établissement effectif de la nouvelle Organisation mondiale du commerce d'ici le milieu de 1995, accompagné d'un programme de travail prospectif et équilibré (prévoyant notamment l'examen des possibilités de former des coalitions novatrices avec d'autres nations commerçantes de taille intermédiaire);
- un solide suivi du programme de travail de l'ALENA sur les recours commerciaux;
- l'utilisation du processus d'accession au GATT et à l'OMC pour poursuivre nos objectifs immédiats concernant l'accès aux marchés de la Chine, de Taïwan et de la Russie; et
- l'engagement de préparatifs en vue de l'accession possible à l'ALENA de certains pays de l'Amérique latine et de la bordure du Pacifique, surtout à la lumière de la prescription législative américaine visant l'identification des pays visés en priorité et des modalités des négociations (négociations bilatérales versus accession) d'ici le milieu de 1994.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

In light of the implementation of the NAFTA and the conclusion of the multilateral trade negotiations (MTN), this Paper briefly summaries the outstanding substantive agenda which still remains, including both "old" and "new" trade policy issues. However, most of the Paper addresses the modalities for extending trade liberalization further. In particular, where should Canada focus its attention over the next 12 to 24 months, given the likely trading environment for the rest of the decade, the shifting nature of real market opportunities and finite negotiating resources?

The Paper weighs the pros and cons of our negotiating options: sectoral versus comprehensive free trade; the prospects for initiating new multilateral trade negotiations through the World Trade Organization (WTO) recently agreed to in the MTN; comprehensive bilateral free trade with selected partners; and seeking greater regional free trade (e.g., through NAFTA accessions and/or the transformation of Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) into a negotiating forum). The Paper concludes by suggesting a four-prong approach:

- the effective establishment of the new World Trade Organization by mid 1995 with a forward-looking and balanced work programme (including exploring the prospects for creative coalition building with other middle sized trading nations);
- vigorous follow-up to the NAFTA trade remedy work programme now agreed to;
- use of the GATT/WTO accession process to pursue our immediate market access objectives with respect to China, Taiwan and Russia; and
- the initiation of preparations for possible accessions to the NAFTA by selected Latin American and Pacific Rim countries, especially in light of the U.S. legislative requirement to identify priority countries and negotiating modalities (bilateral negotiations versus accession) by mid 1994.

## **1. INTRODUCTION**

Le début des années 1990 a été une période d'activité intense pour la politique commerciale du Canada. L'ALENA, les deux accords additionnels sur la coopération dans les domaines de l'environnement et du travail et le programme de travail sur les recours commerciaux ont renforcé et élargi nos relations commerciales et économiques avec les États-Unis et nous ont assuré de nouveaux débouchés sur le dynamique marché mexicain. L'achèvement des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round nous donne un accès accru aux marchés en Europe, au Japon et dans un grand nombre de pays en développement, surtout dans les pays de la bordure du Pacifique et de l'Amérique latine. Ces négociations renforcent également les règles du commerce international et introduisent de nouvelles disciplines dans le domaine des subventions et des droits compensateurs -- qui ont une importance primordiale pour le Canada.

On peut pratiquement entendre un énorme soupir de soulagement général lorsque les négociateurs jettent un coup d'oeil rétrospectif sur les trois années de négociations mouvementées dans le cadre de l'ALENA et la période de plus de sept ans consacrée à faire progresser les NCM vers une conclusion acceptable. Il y a un sentiment de réussite entremêlé d'épuisement. On peut comprendre cette réaction, mais elle ne suffit pas.

Au lendemain de la mise en oeuvre de l'ALENA et de l'achèvement des NCM, il ne faut pas se contenter de la politique commerciale établie. Si nous réussissons à répondre au plus tôt aux deux questions fondamentales suivantes, nous n'en tirerons que des avantages : a) quels problèmes de fond restent à régler? et b) compte tenu du climat commercial prévisible d'ici la fin de la décennie, de la nature évolutive des débouchés commerciaux réels et des restrictions en termes de ressources de négociations, sur quels domaines le Canada devrait-il concentrer son attention dans les 12 à 24 prochains mois? Le reste du document constitue une réponse préliminaire à ces questions et porte une attention particulière à la définition des options de négociation (Partie 3).

## **2. LES QUESTIONS EN SUSPENS**

L'ALENA reconnaît que certaines questions restent en suspens. Par exemple, il envisage de tenir des négociations supplémentaires dans le secteur des marchés publics (moins de 10 p. 100 de ces achats ont été libéralisés, alors qu'ils représentent peut-être un sixième de la production nord-américaine annuelle). D'importants travaux sont aussi prévus sur le commerce transfrontière des services financiers et autres.

Domaine encore plus important, des efforts considérables seront déployés pour trouver des solutions aux questions de droits antidumping, de subventions et de droits compensateurs par l'entremise des deux groupes de travail créés récemment. Dans le cadre de ces travaux, les relations entre la loi sur la concurrence et le commerce seront étudiées, notamment le remplacement possible des règles antidumping dans la zone de libre-échange. Les stratégies possibles pour faire progresser ces dossiers doivent être examinées minutieusement.

Les NCM ont eu une issue positive, mais le degré d'accès à de nouveaux marchés pour les marchandises et les services qui nous sont prioritaires, ne nous satisfait pas entièrement. Notre accès global aux marchés de l'Europe de l'Ouest et du Japon restera inférieur à notre accès au marché des États-Unis. Il en est de même de notre protection contre leur utilisation arbitraire des règles commerciales, qu'il s'agisse des règles antidumping (le fonctionnement du système de l'Union européenne (UE) est encore plus obscur que les pratiques de l'USITC ou du département du Commerce) ou de la prise de mesures d'urgence contre les augmentations subites des importations aux termes de l'Article XIX de l'Accord général. Le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 19 de l'ALE et de l'ALENA n'a aucun équivalent à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Tout compte fait, ce mécanisme nous a bien servis.

Les NCM permettront également un accès accru et plus sûr à d'importants marchés de pays en développement, mais n'offriront ni l'accès global et préférentiel dont jouit le Canada au Mexique en vertu de l'ALENA pour ses exportations de produits et services ni la même sécurité aux entreprises canadiennes investissant à l'étranger. L'ensemble de règles qui nous unit maintenant au Mexique (notamment dans les secteurs connexes de l'application des normes d'environnement et de travail) déborde très largement la portée de nos relations commerciales et économiques officielles avec la Corée ou le Brésil (par exemple), même après la mise en oeuvre complète des résultats des NCM.

D'une manière plus générale, il est utile de se rappeler que, ces dix dernières années, la portée de l'élaboration de règles dans le système d'échanges internationaux s'est considérablement élargie. Les travaux sur des questions comme le commerce transfrontière des services, les droits de propriété intellectuelle, les règles d'investissement non discriminatoires relativement au droit d'établissement, la conduite des affaires après l'établissement d'une entreprise, les prescriptions de résultats et le règlement des différends ont progressé par rapport aux réformes timides et hésitantes qui ont été lancées au début des années 1980. Aujourd'hui, ces questions sont beaucoup plus acceptées à l'échelle internationale en tant que points légitimes du programme de négociations mondiales. Néanmoins, les règles négociées

demeurent insuffisantes, en particulier hors du contexte de l'ALENA, car il semble que l'on assistera à un nouvel élargissement du programme commercial d'ici la fin des années 1990.

En fait, les négociations «commerciales» deviennent rapidement des négociations «économiques» ayant de vastes répercussions sur un éventail de politiques considérées depuis longtemps comme relevant essentiellement de la politique intérieure des pays. Le nouveau programme comprend le commerce et l'environnement, les normes de travail et leur mise en application, la politique de concurrence (ou «antitrust») et d'importantes questions de politiques relatives à l'industrie et à l'innovation, notamment les normes établies pour les produits et les procédés de fabrication et l'accès des entreprises canadiennes aux consortiums étrangers engagés dans la recherche sans application déterminable sur des technologies de pointe.

À mesure que la portée des travaux s'élargit et que nous réfléchissons à la façon de mieux concevoir les règles du jeu restant à définir - non seulement pour ce qu'on appelle les nouveaux thèmes, mais également pour les importantes questions en suspens, comme le commerce des produits agricoles - nous devons déterminer la meilleure marche à suivre pour obtenir les trois résultats essentiels suivants :

- tout d'abord, l'obtention d'un régionalisme dynamique et extraverti qui, avec le temps, favorisera une sorte de libéralisation multilatérale globale qui servira bien les intérêts du Canada;
- ensuite, un accès accru et plus sûr aux marchés japonais, européens et américains, ainsi qu'aux économies dynamiques de l'Asie et de l'Amérique latine et
- enfin, la gestion efficace des «nouveaux» thèmes, notamment la politique de concurrence, l'environnement et les nouvelles questions relatives à la technologie et à l'innovation, de sorte que les résultats négociés tiennent compte, dans la mesure du possible, des besoins et des réalités d'économies de petite taille, relativement ouvertes et dépendant du commerce, comme celle du Canada.

En continuant de miser sur la tradition canadienne d'après-guerre qui consiste à accroître, de façon mesurée et responsable, l'ampleur de l'accès réciproque aux marchés et des règles qui le régissent, nous renforçons la préférence des Canadiens et des étrangers pour l'investissement au Canada. Nous redoublons également d'efforts pour inciter les producteurs canadiens à élargir leur horizon au-delà du



marché immédiat et à devenir des commerçants capables de soutenir la concurrence étrangère, laquelle a pris des formes de plus en plus diverses et ne disparaîtra pas si elle n'est pas attaquée de front.

### **3. LES DIVERSES OPTIONS : L'ACCÈS AUX MARCHÉS ET NOS PARTENAIRES**

#### **3.1 Le libre-échange sectoriel par opposition au libre-échange global**

Une option consiste à explorer les possibilités de libre-échange sectoriel avec des pays choisis. Les partisans de cette approche font valoir la réussite de l'Accord entre le Canada et les États-Unis concernant les produits de l'industrie automobile (le Pacte de l'automobile) intervenu en 1966. Au niveau multilatéral, les négociations commerciales de Tokyo ont débouché sur la création d'un certain nombre d'instruments sectoriels, soit l'Arrangement relatif à la viande bovine, l'Arrangement international relatif au secteur laitier et l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils. Parmi les dernières initiatives sectorielles, mentionnons les efforts déployés pour élaborer un Accord multilatéral sur l'acier (AMA) en marge des NCM et une proposition de l'industrie sidérurgique canadienne de conclure un accord nord-américain dans ce secteur.

Bien qu'ils soient semblables en apparence, en ce qu'ils portent chacun sur un secteur précis, ces accords ont des objectifs très différents. Les négociations sur l'AMA sont grippées. Elles sont multilatérales plutôt que bilatérales, et la force de stimulation a été la puissance commerciale des États-Unis. En outre, cet exercice était lié, en pratique, à la conclusion d'un arrangement global équilibré à l'issue des NCM. L'AMA avait pour objectif principal de faciliter la rationalisation du secteur sidérurgique à l'échelle internationale en réglementant (lire en réduisant) les subventions à la production nationale en tant que condition préalable à l'élimination des droits à l'importation sur les produits de l'acier, convenue provisoirement lors des négociations sur l'accès aux marchés dans le cadre des NCM. En l'occurrence, même le lien avec la portée bien plus vaste des NCM prévoyant des concessions mutuelles éventuelles n'a pas suffi. L'AMA n'a pas été conclu à la mi-décembre. Pour sa part, la proposition d'arrangement nord-américain a pour principal motif la frustration de l'industrie canadienne devant le harcèlement des États-Unis sur les questions antidumping et a été accueillie sans grand enthousiasme de l'autre côté de la frontière. Dans le contexte régional, la question est vraiment liée à notre préoccupation plus générale quant à l'éventuel remplacement ou réforme des règles nationales régissant les recours commerciaux. Des instruments adoptés lors du Tokyo Round, seul l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils codifie un engagement concret à libéraliser les échanges commerciaux. Cet Accord faisait, bien sûr, partie des résultats

globaux des négociations multilatérales de Tokyo et ne pouvait donc pas être considéré comme une réalisation indépendante. Le Pacte de l'automobile était un accord bilatéral indépendant, mais on pourrait dire qu'il n'était pas compatible avec le GATT (les États-Unis ont demandé et obtenu une dérogation aux règles du GATT, pas le Canada).

Après avoir donné une indication de quelques unes des difficultés inhérentes à une approche sectorielle, nous pouvons résumer ces considérations comme il suit.

L'approche sectorielle bilatérale se heurte au problème de l'identification d'un secteur où il existe, entre deux parties, suffisamment d'intérêts communs sur lesquels fonder des négociations sur l'élimination de l'ensemble ou de la quasi-totalité des barrières. En 1984-1985, le Canada et les États-Unis ont fait des efforts considérables pour essayer de choisir quelques secteurs susceptibles de faire l'objet de négociations. Les deux parties se sont rendues compte que leurs listes de secteurs éventuels étaient très différentes l'une de l'autre, un processus qui semblait, en toute logique, mener au processus global qui a débouché sur l'ALE.

En outre, même si les deux pays identifient initialement un secteur semblant présenter des intérêts communs, au cours des négociations, il se pose inévitablement des problèmes qui nécessitent la prise de décisions difficiles. En pratique, il est souvent dur de s'accorder sur les concessions qu'il faut nécessairement faire dans un seul secteur ou même dans un nombre limité de groupes de produits.

Si le libre-échange bilatéral était négocié pour un secteur précis, un autre problème se poserait. Un tel résultat serait incompatible avec les obligations du Canada à l'égard du GATT, car la protection que confère l'Article XXIV n'est offerte que si l'accord porte sur l'essentiel des échanges commerciaux entre les pays concernés. Par conséquent, le libre-échange bilatéral dans un secteur, ou un nombre limité de secteurs, nous forcerait à obtenir une dérogation à nos obligations dans le cadre du GATT (conformément à l'Article XXV:5).

Une dérogation doit être approuvée par les deux tiers des votes exprimés représentant plus de la moitié de toutes les parties contractantes (le GATT comptant 111 membres, il faudrait donc obtenir entre 56 et 74 votes en faveur).<sup>1</sup> Les pays développés ont obtenu d'importantes dérogations (on pense notamment à la dérogation concernant le Pacte de l'automobile et à la dérogation sur l'agriculture aux termes de la Section 22, demandées au milieu des années 60 et 50 respectivement),

---

<sup>1</sup> Conformément à l'Acte final des NCM, les dérogations devront être approuvées par les trois quarts des membres de la nouvelle Organisation mondiale du commerce, devant être établie en vigueur en 1995.

mais aucune dérogation récente n'a porté sur des accords sectoriels équilibrés entre deux importants marchés (par opposition à l'accès en grande partie à sens unique et non réciproque d'un pays développé aux marchés de plusieurs pays en développement, comme les arrangements conclus entre les États-Unis et les États des Caraïbes et les pays andins). En outre, la plupart des dérogations ont porté sur des points relativement précis et techniques (à ce jour, 40 des 105 dérogations accordées ont porté sur la mise en application d'une liste tarifaire modifiée en attendant la fin des négociations en vertu de l'Article XXVIII de l'Accord général sur l'entrée en vigueur du Système harmonisé (mis en place dans les années 1980) et sur la renégociation de listes tarifaires ou l'introduction de nouvelles listes). Dans le climat actuel, il est improbable que les PARTIES CONTRACTANTES DU GATT accordent facilement au Canada et à un autre pays représentant un important marché une dérogation portant sur un accord prévoyant l'accès équilibré et préférentiel aux marchés de ces deux pays dans quelques secteurs.

En outre, une dérogation n'est pas nécessairement sans frais. Si un pays obtient une dérogation, un autre membre du GATT peut toujours invoquer la procédure de règlement des différends s'il est convaincu de pouvoir prouver qu'une annulation ou qu'une réduction d'avantages obtenus dans l'Accord général découle de restrictions imposées dans le cadre d'une dérogation qui n'aurait pas pu être raisonnablement prévue par la partie plaignante. Bien qu'il ne s'agisse pas, techniquement, d'une infraction à un article de l'Accord général, une plainte «sans violation» peut entraîner des compensations commerciales d'un effet équivalent. En fait, l'Acte final des NCM confirme de nouveau le droit à l'accès au règlement des différends, même lorsqu'une mesure commerciale entièrement conforme à la dérogation pertinente est prise. En outre, l'Acte précise que toute dérogation future doit indiquer la date à laquelle elle expire et doit faire l'objet d'un examen annuel par les PARTIES CONTRACTANTES. Ces dispositions font clairement ressortir l'incertitude dans laquelle se trouvent les producteurs, les exportateurs et les gouvernements lorsqu'ils cherchent une protection pour le libre-échange sectoriel.

Enfin, il est possible de conclure des accords multilatéraux de libre-échange sectoriel dans le cadre des négociations du GATT (p.ex., l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils). Mais ces accords sont rares, nécessitent l'appui actif des grands acteurs sur la scène internationale et seront plus susceptibles d'être conclus s'ils sont associés à un arrangement global (p.ex., les NCM) qui permet aux participants de considérer que les résultats et les concessions font partie d'un engagement plus général et équilibré. Les chances qu'une telle initiative soit lancée peu de temps après la conclusion difficile des actuelles NCM sont très minces dans un avenir prévisible.

### **3.2 L'approche multilatérale**

Une alternative au libre-échange sectoriel consisterait à concentrer les efforts sur le lancement de négociations commerciales globales, peut-être sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), créée dans le cadre de l'arrangement issu de l'Uruguay Round. Cette approche cadre avec la politique étrangère pratiquée par le Canada depuis la seconde Guerre mondiale et a régulièrement avantage le Canada, tant sur le plan de l'accès aux marchés que sur celui de l'élaboration de règles internationales. En conséquence, le Canada devrait continuer d'insister sur l'importance de la voie multilatérale, notamment en encourageant activement l'élaboration d'un programme de travail équilibré pour l'OMC, lequel portera sur les nouvelles questions de politique commerciale, ainsi que sur un certain nombre de points qui n'ont pas été réglés pendant les dernières négociations et qui demeurent fondamentaux pour la prospérité du Canada (p.ex., les pratiques en matière de subventions agricoles).

Néanmoins, cette option pose un problème de calendrier à court et moyen termes. Il reste encore plusieurs mois de négociations sur l'accès aux marchés et le peaufinage juridique difficile avant la réunion ministérielle prévue pour la mi-avril, lorsque l'arrangement issu des NCM sera signé et que les PARTIES CONTRACTANTES pourront commencer à définir les grandes lignes d'un programme préliminaire pour le travail à effectuer. Selon toute probabilité, aucun événement important n'aura lieu pendant au moins un an après la conclusion des NCM, en attendant l'entrée en vigueur de l'OMC et la première session ministérielle. Les participants seront épuisés politiquement. Les pays vont dissoudre leurs équipes de négociations. Les gouvernements vont concentrer leur énergie sur la mise en oeuvre des modifications nécessaires à leurs lois pour que les engagements pris lors des NCM puissent entrer en vigueur. Ni les États-Unis ni l'UE ne seront impatients de se mettre activement au travail en vue de relancer rapidement la «prochaine série» de négociations. Les NCM ont pris tellement de temps et ont nécessité la participation de tant d'intervenants, et les «nouvelles» questions devant être étudiées sont susceptibles de se révéler tellement controversées, qu'il sera difficile de lancer un autre exercice complet dans un avenir rapproché. Il sera peut-être possible de tenir des négociations plus sélectives (pour ce qui est du programme) dans le cadre de l'OMC (et elles sont prévues en ce qui concerne les services financiers et d'autres questions); néanmoins, il n'est pas du tout certain que ces négociations auront lieu, car elles peuvent se heurter au même problème de définition des concessions qui se pose souvent lors d'un exercice plus limité. De toute façon, il est improbable qu'elles aient lieu avant au moins 1995-1996.

En outre, même si le Canada peut (comme il l'a fait par le passé) influencer les résultats grâce à de gros efforts et à l'utilisation créative d'alliances pendant les négociations, nous avons moins d'influence sur l'élaboration du programme initial et n'en avons pratiquement pas sur la décision d'essayer activement de lancer un processus complet de négociations multilatérales. Au début du processus, une économie de taille relativement petite, comme celle du Canada, ne fera pas bouger les choses. La décision de lancer des négociations est un processus dominé par la Triade composée des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon. À ce stade, nous sommes en premier lieu des «suiveurs», non des «meneurs.» Et il est difficile d'envisager que les principaux acteurs vont se mettre en tête de lancer de nouvelles négociations avant au moins deux ou trois ans.

### **3.3. L'approche bilatérale globale**

Une troisième option consisterait à essayer de négocier un accord de libre-échange global avec un autre pays, possiblement l'une des nouvelles économies dynamiques des pays de la bordure du Pacifique ou de l'Amérique latine, ou avec le Japon. Un tel accord serait compatible avec les obligations du Canada à l'égard du GATT. Si ces négociations sont couronnées de succès, elles pourraient garantir aux exportateurs canadiens de produits et de services d'importants gains en matière d'accès aux marchés, tout en établissant possiblement des procédures de règlement des différends plus expéditives. Une approche globale pourrait produire des règles en vue de mieux protéger les investisseurs canadiens dans l'autre marché et d'éliminer un certain nombre de restrictions relatives au droit d'établissement et de prescriptions de résultats qui faussent les échanges et qui sont souvent associées aux procédures d'examen des investissements étrangers. Un accord de libre-échange bilatéral pourrait procurer au Canada un accès préférentiel à un marché dynamique, accès dont jouiraient très peu de nos concurrents, le cas échéant. En outre, l'approche bilatérale globale faciliterait la recherche de concessions qui, inévitablement, devraient être faites pour conclure l'accord.

Néanmoins, cette solution comporte plusieurs grands problèmes fondamentaux et peut-être insolubles. Premièrement, il est bien possible qu'elle surestime l'attrait que notre marché, à lui seul, représente pour d'autres pays. Quels éléments de l'économie canadienne sont si convoités et quels obstacles à l'accès au marché canadien sont si préoccupants pour que les décideurs japonais ou coréens fassent de difficiles concessions dans leur politique nationale pour entreprendre des négociations sur leurs secteurs plus délicats (qui sont souvent ceux qui intéressent le Canada : par exemple, les céréales, les viandes rouges, le bois et les services financiers)? Les États-Unis se sont intéressés à un accord de libre-échange avec le Canada parce que,

en partie, tout au moins, nous sommes leur plus gros partenaire commercial. Nous sommes loin de jouir de la même situation avec la Corée, par exemple.

Deuxièmement, l'une des raisons fondamentales pour lesquelles le Canada a décidé de se joindre aux négociations de l'ALENA a été d'éviter que les États-Unis mettent en place un réseau d'accords bilatéraux dans l'hémisphère occidental. Cette approche «en étoile» aurait engendré un système d'échanges commerciaux dans lequel seuls les États-Unis auraient joui d'un accès préférentiel aux marchés de divers pays. Elle ne désavantage pas seulement les fournisseurs canadiens de ces pays, mais permet également aux États-Unis de se poser en pays de choix pour l'investissement intérieur et étranger des producteurs et des fournisseurs de services désireux de vendre dans l'ensemble de l'Amérique du Nord (et, en fin de compte, dans la majeure partie de l'Amérique latine). Le Canada a participé à l'ALENA en partie pour contrecarrer la préférence des États-Unis pour le bilatéralisme. Si le Canada décide de poursuivre le libre-échange bilatéral avec d'autres pays, notamment ceux dont le marché intéresse les États-Unis, nous favoriserons peut-être, par inadvertance, ce que nous avons cherché à éviter - soit la poursuite du bilatéralisme par d'autres pays. Une prolifération d'accords bilatéraux pourrait avoir des effets particulièrement néfastes sur le système commercial multilatéral, car elle nous ramènerait au réseau d'arrangements préférentiels que le principe de la nation la plus favorisée était destiné à combattre.

Troisièmement, les accords de libre-échange sont des arrangements commerciaux préférentiels. En premier lieu, ils visent à créer des débouchés pour les pays participants qui, après tout, ont considérablement investi en éliminant les barrières dans la zone de libre-échange et en acceptant les rajustements économiques qui s'ensuivent. Au plan tarifaire, les règles d'origine (qui ne sont pas exigées normalement, et certainement pas au même degré de complexité, pour les échanges commerciaux avec les nations les plus favorisées) sont le principal outil utilisé à cet égard. Les règles d'origine reflètent également les concessions inhérentes au processus de négociation. Elles comportent divers degrés de restriction et de complexité. Elles sont une arme à double tranchant : elles sont nécessaires pour conclure l'accord, mais difficiles à administrer à la frontière et, le plus souvent, représentent un obstacle au commerce pour les petites et moyennes entreprises (PME) qui éprouvent des difficultés à remplir les formulaires voulus ou même à comprendre si leur produit «provient de...» Une pléthore d'accords de libre-échange bilatéraux renforcerait probablement les éléments négatifs des règles d'origine qui s'appliquent à un certain nombre de produits, en particulier ceux dont l'origine est fonction de la région où la valeur ajoutée y a été incorporée et ceux dont le niveau de valeur ajoutée varie d'un accord à l'autre. Dans ce cas, les Services des douanes éprouveraient des difficultés à offrir un service efficace et les entreprises (en particulier les PME)

pourraient tout aussi bien décider de faire du commerce aux taux NPF, minant ainsi les avantages que procure le tarif préférentiel. Moins il y a de chevauchements de systèmes de règles d'origine, mieux c'est pour les exportateurs et importateurs, y compris les Canadiens.

Quatrièmement, le fait d'être partie à un ou plusieurs autres accords de libre-échange nous aide très peu à accroître notre influence dans l'ALENA lors de la prochaine série d'améliorations, notamment celles qui portent sur les marchés publics, la libéralisation des services financiers et la réforme des recours commerciaux. L'enjeu ici consiste à trouver les meilleurs moyens de créer le cadre de négociation le plus propice au ralliement des États-Unis. Un accord de libre-échange distinct avec la Corée, par exemple, sera très peu utile à cet égard; cet argument est exposé en détail dans la section suivante.

### 3.4 L'approche régionale

Il existe une quatrième option en vue de diversifier le réseau commercial et économique du Canada au cours des prochaines deux ou trois années, une option qui miserait sur les mécanismes en place et qui permettrait d'éviter la prolifération du bilatéralisme. Nous pourrions étudier la possibilité de renforcer davantage certains mécanismes régionaux. Deux d'entre eux en particulier viennent à l'esprit : le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et l'ALENA.

L'APEC a permis d'élargir le dialogue économique entre l'Amérique du Nord et l'Asie de l'Est. Néanmoins, les propositions visant à faire de l'APEC un instrument juridique couvrant le commerce des produits et services, les marchés publics, l'investissement, la propriété intellectuelle, le règlement des différends, ou n'importe lequel de ces secteurs, supposent une affectation massive de ressources que nous ne pourrions justifier que si les résultats probables en valaient la peine, c.-à-d. si l'optimisation de la faible influence que nous avons sur les négociations entraîne un accès accru et plus sûr aux marchés et de meilleures conditions d'investissement pour le Canada. Malgré le récent rapport du Groupe de personnalités éminentes de l'APEC et l'appui d'un certain nombre de représentants des gouvernements américain et australien, l'option consistant à proposer que l'APEC devienne une instance de négociation comporte deux inconvénients majeurs du point de vue du Canada.

Premièrement, tenir des négociations sous l'égide de l'APEC reviendrait à faire ce que nous avons fait deux fois déjà, à savoir négocier un cadre juridique général soigneusement élaboré régissant les principaux éléments de nos relations économiques avec les États-Unis. Nombre des multiples aspects des relations du Canada avec les États-Unis sont déjà réglés par un cadre de travail élaboré laborieusement, soit

l'ALE, qui a été remanié pour cadrer avec l'ALENA et ses accords additionnels. Se lancer dans la négociation d'un instrument d'investissement à l'échelle de l'APEC, par exemple, nous exposerait une fois de plus à renégocier nos relations d'investissement avec les États-Unis, y compris les secteurs où le Canada conserve une certaine latitude quant à la définition de sa politique (p.ex., le droit de filtrer les prises de contrôle, par des entreprises étrangères, au-delà d'un certain seuil ou d'imposer des prescriptions de résultats en matière de transfert de technologie, ainsi que les réserves du Canada quant aux obligations de non-discrimination dans certains secteurs). L'exemption portant sur les industries culturelles, qui est sensible du point de vue politique, serait encore une fois remise en question. Si les États-Unis décidaient de poursuivre sérieusement une option de négociations détaillées sous l'égide de l'APEC, et si d'autres pays semblaient prêts à y participer, le Canada voudrait alors étudier minutieusement la possibilité de se joindre au processus. Mais, compte tenu des questions restées en suspens entre les États-Unis et le Canada, aucun motif ne contraint ce dernier à favoriser une option aussi radicale. La question serait peut-être mieux formulée comme suit : comment encourager les États-Unis à continuer dans la voie de la libéralisation du commerce en froissant le moins possible les sensibilités canadiennes? Il s'agit d'une tâche difficile dans le meilleur des cas, et qui n'est pas facilitée par le fait qu'il faudra repartir de zéro encore une fois en lançant un processus de négociation sous l'égide de l'APEC.

Deuxièmement, comme il ressort des discussions de la réunion ministérielle de novembre dernier à Seattle, la plupart des membres de l'APEC ne sont pas prêts à se lancer dans un projet de libre-échange ambitieux et global. Même s'ils sont axés sur l'exportation et sont généralement favorables à l'investissement étranger en pratique, les pays membres de l'ANASE sont méfiants et hésitants. Leurs propres efforts en vue d'une intégration commerciale et économique ont été terriblement modestes. En outre, ils ont joué un rôle décevant dans les NCM. En tant que groupe, ils ont manifesté une réticence permanente à faire le pas intellectuel (qui est peut-être autant culturel que toute autre chose) afin de passer d'une pratique accrue du libre-échange à l'acceptation d'un engagement global et contraignant avec des pays industrialisés en vue de faire respecter les disciplines commerciales et économiques.

Pour sa part, la RPC a enregistré des gains économiques impressionnants ces dernières années. Mais le fait d'officialiser la libéralisation complète des échanges commerciaux et de l'économie intérieure en concluant des accords internationaux contraignants exigerait des dirigeants chinois un engagement qui dépasserait considérablement les limites qu'ils ont acceptées à ce jour, sans parler de la sensibilité possible du point de vue politique au Canada et ailleurs en Occident quant à l'établissement de liens bilatéraux directs et bien plus étroits avec la RPC, tant qu'elle embrasse le totalitarisme politique. En outre, la RPC n'est même pas encore membre



du GATT, bien que des mesures timides soient en train d'être prises en ce sens. Le Canada trouvera probablement une meilleure option, en ce qui concerne la RPC, en cherchant à obtenir des gains commerciaux concrets dans le cadre des négociations sur l'accèsion de la Chine au GATT.

Quant aux autres pays asiatiques de l'APEC, il y a très peu d'indication que le Japon soit prêt à faire le pas et à se lancer bientôt dans des négociations globales sous l'égide de cette institution, dans lesquelles il s'exposerait à une levée de boucliers de la part des États-Unis, ainsi que de tout un groupe d'autres pays (comme le Canada et l'Australie) appuyant les Américains. Il semble que les Japonais préfèrent gérer leur politique commerciale en tenant des discussions bilatérales moins transparentes et davantage au coup par coup avec les États-Unis (même si cette méthode donne peut-être des résultats de moins en moins efficaces) et en créant des réseaux officieux, souvent au sein du secteur privé, dans les pays du Sud-Est asiatique où ils ont établi leur puissance et leur influence aux plans du commerce, de l'investissement et de l'aide technique.

Il reste l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Taïwan et la Corée, où la mentalité est peut-être plus ouverte. Les deux premiers pays bénéficient de la réussite de leur propre accord de libre-échange et étaient des partisans acharnés de la libéralisation du commerce lors des NCM. Pour sa part, la Corée a indiqué sa volonté de prendre des engagements importants et contraignants dans le cadre des NCM. La domination officieuse du Japon sur la région peut mettre mal à l'aise certains décideurs coréens (l'histoire compte pour beaucoup dans cette partie du monde), lesquels pourraient arguer en faveur d'un engagement transpacifique plus général. En fait, ces pays, comme un certain nombre de pays latino-américains, dont le Chili, l'Argentine et la Colombie, ont un grand nombre d'intérêts communs avec le Canada, notamment la quête d'un accès accru et plus sûr aux marchés de la Triade, l'importance permanente du commerce des ressources (y compris les produits transformés à valeur ajoutée) pour leurs économies (la Corée étant l'exception majeure) et le désir de s'assurer que les nouvelles règles commerciales sur des questions aussi diverses que la politique de concurrence, le harcèlement en matière antidumping et l'environnement tiennent compte des caractéristiques structurelles et des préoccupations politiques des économies de plus petite taille et plus dépendantes du commerce. Ces pays sont également des intervenants actifs sur la scène internationale. Ils s'efforcent d'élaborer des règles de façon constructive. Chacun d'entre eux gère efficacement sa propre économie et a une certaine influence à la table de négociation, car ils ont un marché dynamique intéressant pour les exportateurs et les investisseurs canadiens et ceux de marchés plus importants comme les États-Unis.

L'enjeu consiste à savoir comment, au cours des prochains 12 à 24 mois, engager l'intérêt de ces pays de manière constructive et de la façon la plus maniable possible du point de vue canadien. À cet égard, l'inclusion dans l'ALENA d'une clause d'accession, proposée par le Canada, a offert des possibilités importantes et mêmes excitantes (Article 2204 de l'ALENA). Cette clause ouvre la voie, pour les producteurs canadiens, à un accès accru et plus sûr à d'autres marchés, à des conditions mutuellement avantageuses, sans qu'il soit nécessaire de renégocier entièrement les règles qui régissent déjà nos relations avec les États-Unis. L'accession à l'ALENA devrait également intéresser d'autres pays, car, en contrepartie, ils obtiendront un meilleur accès au grand marché nord-américain, même si, pour y accéder, ils devront se plier à la discipline de base rigoureuse de l'ALENA (sous réserve de certaines limitations possibles qui feront l'objet de négociations).

L'accession renforcera davantage une culture commerciale canadienne axée vers l'extérieur en incitant les entrepreneurs canadiens à trouver des créneaux dans des marchés autres que celui des États-Unis et en forçant les Canadiens à poursuivre la réorganisation de la politique intérieure de façon mesurée et progressive, en réaction créative aux pressions qu'exercent les mouvements transfrontières croissants de biens, de services, de capitaux et de technologie. Elle attirera également d'autres partenaires économiques de haute qualité, qui viendront mieux équilibrer un arrangement où les États-Unis demeurent le plus important producteur et commerçant. L'accession de nouveaux membres engagés pourrait créer une dynamique au sein de l'ALENA, dynamique sur laquelle le Canada pourrait miser pour faire avancer les travaux qui restent à faire dans des secteurs comme le lien entre le remplacement de la politique antidumping et la politique de concurrence, ainsi que la libéralisation supplémentaire des marchés publics et du commerce des services financiers et autres sur le marché américain. L'accession à l'ALENA d'autres partenaires de haute qualité pourrait aider le Canada à recourir à des combinaisons de partenariats pour faire avancer des dossiers de façon créative et avantageuse, domaine où il a toujours obtenu d'excellents résultats.

Enfin, l'utilisation de l'accession à l'ALENA en vue de créer des liens solides par-delà le Pacifique pourrait bien apporter deux avantages spéciaux. Premièrement, ce processus aiderait à contrecarrer l'émergence éventuelle d'un bloc commercial asiatique dont le Japon serait le point central. À l'heure actuelle, il y a peut-être une très faible possibilité qu'une zone commerciale préférentielle soit officiellement établie en Asie de l'Est pour renforcer les liens commerciaux et financiers importants mais moins officieux déjà en place; mais nous ne devons pas nous considérer satisfaits de l'évolution à long terme. Deuxièmement, l'accession de certains pays de l'Amérique latine et de la bordure du Pacifique à l'ALENA renforcerait les perspectives de croissance au Canada; mais elle pourrait, aussi, en fin de compte, nous aider dans nos

relations économiques avec l'Europe de l'Ouest (région qui, à l'heure actuelle, est repliée sur elle-même en raison du processus épuisant que constitue la réalisation d'une union élargie) et le Japon (qui préfère conclure des ententes officieuses et que les préoccupations du Canada dérangent rarement, car il se concentre sur la gestion de son actuelle entente avec les États-Unis). Il est possible que l'accession d'autres pays à l'ALENA bouleverse le système commercial à un point tel que nous pourrions créer, d'ici la fin de la décennie, une masse critique suffisante pour garantir que les négociations avec l'Europe et le Japon soient plus fructueuses (du point de vue canadien) que les actuelles NCM, par exemple.

Dans ce processus, les États-Unis sont une pierre d'achoppement possible. Néanmoins, il semble que, de par son comportement lors de la ratification de l'ALENA et de la conclusion des NCM, l'administration Clinton ait pris une nouvelle orientation en matière de politique commerciale. On peut s'attendre que cette politique favorise la réalisation de progrès créateurs en élargissant le réseau de libre-échange, même si des questions de calendrier et la menace du bilatéralisme sont également importants. Malgré tout, ce sont les pouvoirs de négociation de l'Administration qui posent le plus important problème potentiel. Les actuels pouvoirs de négociation «accélérée» expirent le 15 avril. L'adoption de la proposition de réforme des soins de santé du président Clinton et la ratification des NCM vont probablement dominer les relations entre l'Administration et le Congrès pendant la majeure partie de 1994. L'Administration devra obtenir de nouveaux pouvoirs pour entamer des négociations commerciales, y compris toute accession d'un autre pays à l'ALENA. Selon certains observateurs, en raison de son programme déjà chargé pour l'année prochaine, le Congrès américain ne pourra pas étudier la possibilité d'octroyer de nouveaux pouvoirs de négociation commerciale avant 1995.

À cet égard, toutefois, il importe de noter que la loi américaine sur la mise en oeuvre de l'ALENA contient déjà un calendrier précis d'initiatives futures. D'ici le 1<sup>er</sup> mai, l'USTR doit remettre au président Clinton un rapport contenant la liste des pays qui, en raison de leurs politiques économique et commerciale, sont les candidats les plus probables pour de futures négociations sur le libre-échange. Au plus tard le 1<sup>er</sup> juillet, le président, en se fondant sur le rapport de l'USTR, doit communiquer au Congrès le nom des pays avec lesquels il propose d'entamer des négociations de libre-échange et la forme que devrait prendre le processus de négociation. En se fondant sur cette information, le Congrès pourrait octroyer de nouveaux pouvoirs de négociation dès l'automne, dans le cadre du plan de mise en oeuvre des NCM. Il reste encore à savoir si ce processus amènera les travaux à se concentrer sur des accords de libre-échange bilatéraux, sur l'accession à l'ALENA, ou sur les deux. Il semble que l'Administration soit un peu en faveur de l'accession, mais cela reste à confirmer.

Par conséquent, il est possible que les négociations en vue de l'accession à l'ALENA commencent dans moins d'un an et que le Canada puisse influencer ce processus dès maintenant en tenant compte de nos intérêts. On peut suggérer plusieurs critères de sélection des pays sur lesquels porter notre attention dans l'avenir immédiat.

- A) Ces pays doivent être prêts à accepter l'accession à l'ALENA, fondée sur une réciprocité complète, comme l'a fait le Mexique. Les candidats les plus probables seront ceux qui ont déjà de bonnes politiques économiques et commerciales intérieures.
- B) Les candidats les plus utiles devront également avoir participé de façon constructive à l'élaboration de règles internationales, en particulier dans le contexte des NCM. Les pays qui favorisent une réforme des règles antidumping seront particulièrement intéressants du point de vue canadien.
- C) Des intérêts commerciaux et financiers canadiens raisonnablement importants devront être directement en jeu et susceptibles d'être élargis grâce à des négociations sur l'accession de nouveaux pays à l'ALENA.

Le Chili et la Corée répondent à ces trois critères. Un groupe élargi pourrait comprendre l'Australie, l'Argentine, la Colombie et la Nouvelle-Zélande. (La politique adoptée dans nos relations avec la RPC peut écarter l'accession de Taïwan pour le moment.)

#### **4. UN PROGRAMME D'ACTION**

Pendant l'année à venir, un programme raisonnable pourrait contenir les activités suivantes :

- A) S'assurer de la mise en oeuvre complète de l'ALENA et de ses accords additionnels - plus de 24 comités et groupes de travail doivent commencer leurs travaux; il faudra régler les différends grâce aux mécanismes prévus à cet effet aux chapitres 19 et 20; la liste des mesures provinciales relatives à l'investissement et aux services qui ne se conforment pas à l'ALENA doit être finalisée; et il faut préciser la participation des provinces aux accords additionnels. Plus important encore, il faut s'attaquer vigoureusement au programme de travail sur la réforme des recours commerciaux.

- B) S'assurer de l'approbation de l'arrangement final issu des NCM par le Parlement, et de sa mise en oeuvre.
  
- C) Proposer un processus de suivi des NCM lié à la nouvelle Organisation mondiale du commerce. Il est bien trop tôt pour penser sérieusement au lancement de nouvelles négociations commerciales, mais nous pouvons inciter la communauté internationale à dresser davantage les grandes lignes d'un processus de négociation de ce genre. En misant sur les travaux en cours à l'OCDE et au GATT, les participants à la réunion ministérielle prévue en avril dans le cadre des NCM pourraient créer un Groupe de personnalités éminentes (ou un Groupe des sages), dont le mandat consisterait à étudier l'orientation future de la politique commerciale et de faire rapport aux gouvernements concernés par l'entremise de l'OMC d'ici un an. Le rapport pourrait servir de fondement à une phase préparatoire d'activités intenses de recherche de consensus parmi les gouvernements sous l'égide de l'OMC, en vue d'entamer possiblement des négociations en 1996 ou 1997. Dans le cadre des préparations, il faudra déterminer si des négociations générales de plus en plus complexes et qui prennent de plus en plus de temps peuvent être complétées par des négociations plus suivies et sélectives. Le Canada voudra s'assurer que le mandat du Groupe de personnalités éminentes est équilibré et ne porte pas seulement sur de nouvelles questions comme l'environnement, l'investissement et la politique de concurrence, mais également sur des points non résolus pour lesquels d'importants travaux sont encore nécessaires (p.ex., l'agriculture, les dernières barrières auxquelles se heurtent les produits provenant de ressources naturelles, les marchés publics). Entre-temps, nous devons miser sur le travail analytique qui a déjà commencé afin de nous assurer de terminer les travaux au niveau national, lesquels sont nécessaires pour définir une position canadienne plus décisive sur la forme que doivent prendre les «nouvelles règles du jeu.» Nous devons également identifier les pays qui tendront à partager notre point de vue, et chercher à collaborer avec eux dans le contexte de l'OMC.
  
- D) Utiliser le processus d'accession au GATT et à l'OMC afin de s'attaquer à nos objectifs immédiats en matière d'accès aux marchés de la RPC (ainsi que de Taïwan) et de la Russie.
  
- E) Commencer au plus tôt les travaux préparatoires en vue de l'accession possible de certains pays à l'ALENA. Cela nécessite des activités de couloir discrètes et efficaces. Si le Canada veut participer à l'élaboration de ce programme, nous devons agir vigoureusement et vite, sinon les États-Unis vont peut-être prendre une avance importante en vue de respecter le délai de présentation du rapport

de l'USTR le 1er mai. Il sera alors de plus en plus difficile d'avoir une influence sur le contenu de ce rapport, que ce soit sur le choix des pays prioritaires ou sur la préférence pour l'option de l'accession par rapport à celle du bilatéralisme américain.

## DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :  
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

### A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE :

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993).\* SP19
2. Commerce et protection de l'environnement : comment mettre fin au dialogue de sourds?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992).\* SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).\* SP25
4. Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993).\* SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).\* SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commerçante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993).\* SP30
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993).\* SP32
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993).\* SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).\* SP35
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994).\* SP36
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994).\* SP37
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994).\* SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).\* SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994). SP45
15. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs: la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (juillet 1994).\* SP47

16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994). \* SP48
17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994). \* SP49
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994). \* SP53

## **B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :**

1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993). \* SP24
3. L'effet des exportations: analyse entrées-sorties de commerce extérieur canadien, par James McCormack. 92/24 (décembre 1994). \* SP58

## **C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE :**

1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993). \* SP26
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993). \* SP34
3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994). \* SP40
4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994). \* SP44
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994). \* SP50
6. Les blocs économiques régionaux: un fait accompli?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995). \* SP59
7. Changements de partenaires et partenaires changeants: Tendances des relations économiques régionales du Canada, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995). \* SP60
8. L'intégration économique des pays de l'Asie du Nord: réalité ou illusion?, par Steve Lavergne 95/03 (mars 1995). \* SP61
9. Ensemble ou séparément: l'Argentine, le Brésil et l'ALENA, par Stephen Wilson, 95/09 (août 1995). SP67
10. Les quatre Amigos et d'autres encore: vers une zone de libre-échange des Amériques, par Keith Christie, 95/10 (octobre 1995). SP68



## **D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE :**

1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992). \* SP14
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993). \* SP22
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993). \* SP23
4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994). \* SP42
5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994) \* SP43
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994). \* SP51
7. Stress environnemental, conflits violents et sécurité nationale: L'arbre dans la forêt, par Rob Stranks. 95/05 (À paraître) SP63
8. Gérer la diversité: Les relations économiques du Canada avec les pays en développement, par Keith Christie et David Preston. Document no. 95/15 (décembre 1995). \* SP73

## **COMMENTAIRE DU GROUPE DES POLITIQUES**

- No. 1 L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement, par Robert T. Stranks \* (mars 1994).
- No. 2 L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur, par Julie Fujimura et Robert T. Stranks \* (avril 1994).
- No. 3 Les statistiques sur le commerce et l'investissement direct : des données tout à fait conciliables, par James McCormack \* (mai 1994).
- No. 4 Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants en politique étrangère?, par Rob Stranks \* (mai 1994).
- No. 5 Entrées de capitaux récentes en Amérique latine : Trop beau pour durer?, par Richard Mueller \* (août 1994).
- No. 6 Pas encore sortis de Bretton Woods: Déséquilibres des taux de change, commerce et réformes proposées, par James McCormack \* (février 1995)
- No. 7 Veiller au grain: L'impact de la réduction du déficit sur le secteur commercial, par James McCormack \* (mars 1995)
- No. 8 Le problème des chiffres: Les dépenses militaires dans les pays en développement, par James McCormack \*(juin 1995)
- No. 9 Dossier en Souffrance: Vers la création d'une organisation mondiale pour l'environnement, par Robert T. Stranks (juin 1995)
- No. 10 Un nouveau mode de financement des Nations unies: une idée qui fait son chemin, par James P. Walker (décembre 1995)

**No. 11 Négociateurs en baskets: Produits dérivés, volatilité, risque et surveillance, par James McCormack \* (mai 1995)**

**No. 12 Possibilité de nouvelles réformes en Inde, par I. Prakash Sharma (décembre 1995)**

**\* Disponible en anglais - available in English**

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084020 8

CA1 EA533 94P04 FRE DOCS  
Christie, Keith  
Programme de diversification du