

European Union Centre of Excellence

York University
Toronto
Canada
www.yorku.ca/euce

WORKING PAPERS SERIES

2010/06

Les nouvelles initiatives économiques entre le Canada et
l'Union Européenne: Réponse aux intérêts nationaux
économiques d'après-crise du Canada

Master, Glendon School of Public and International Affairs, York University
Christine Maydossian

A working paper prepared for
"Ever Closer Union/Union sans cesse plus étroite?"
Graduate Student Conference
European Union Centre of Excellence, York University
March 11-12, 2010

European Union Centre of Excellence, York University
715 York Research Tower, 4700 Keele Street
Toronto ON M3J 1P3
Tel: 417 736 5695
Fax: 416 650 8069
euce@yorku.ca

1. Introduction:

La crise économique mondiale a relevée pour le Canada qu'une forte dépendance économique sur les États Unis peut avoir des répercussions négatives sur l'économie canadienne. De plus, les États Unis n'ont plus la dominance économique qu'ils avaient il y a quelques années et il souffrent de plus en plus des dettes variées et d'un système de santé qui ne peut pas répondre aux besoins de sa population. Ces facteurs ont contribué significativement à pousser le Canada à explorer ses options de commerce international au delà de l'Amérique du Nord en 2009, vers l'Union Européenne en particulier. Les nouvelles initiatives entre l'Union Européenne et le Canada, nommément *The Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, en tant que réponses à ses intérêts nationaux, s'expliquent par la potentielle de succès des accords ainsi que par leur capacité de rendre le Canada moins dépendent sur les États Unis et plus représenté sur le marché international.

Cet essai démontrera premièrement que le gouvernement canadien a présentement intérêt à explorer ses options de commerce et d'investissement au delà de l'Amérique du Nord. En suite, la potentielle des nouvelles initiatives économiques entre le Canada et l'Union Européenne sera expliquée par i) un fort partenariat économique actuelle; ii) la faillite du Programme de Doha pour le Développement; et iii) la coopération des provinces canadiennes. Troisièmement, l'objectif de l'accord *CETA* sera démontrée en tant qu'instrument de rendre le Canada moins dépendent sur les États Unis et plus représenté sur le marché international. Finalement, les obstacles omniprésents seront discutés. L'essai conclura en disant que l'accord *CETA* et les autres initiatives qui l'encerclent ont des objectifs solides à propos des avantages économiques ainsi que sociaux pour les parties prenantes.

2. Réponses à la crise économique: le gouvernement canadien a intérêt d'explorer ses options de commerce et d'investissement au delà de l'Amérique du Nord:

La crise économique mondiale de nos jours a relevée dans les deux derniers ans qu'une forte dépendance économique sur les États Unis, peut avoir des conséquences majeures sur l'économie canadienne. Quant aux statistiques de l'*US Census Bureau*, la valeur des exportations du Canada aux États Unis est tombée 33.8 pour cent de USD 339, 491.4 million en 2008 à USD 224, 910.7 million en 2009 (*US Census Bureau*). Pendant son discours du 4 février, 2010, le Gouverneur de la Banque du Canada, Mark Carney a cité l'impact de la récession américaine en tant que facteur considérable du ralentissement de l'économie canadienne. Il a particulièrement dit que la production industrielle du Canada est tombée de 15 pour cent, que 400,000 canadiens ont perdu leur travaux et que le PIB national est tombé de trois pour cent (Simpson, 2010).

L'environnement public canadien est conscient maintenant plus que jamais de la nécessité de réduire la dépendance de l'économie canadienne sur celle des États Unis, ce qui est démontrée par l'opinion publique, par les positions du gouvernement, et par la communauté économique du Canada.

Les journalistes canadiens n'hésitent pas à stresser que les parties prenantes du commerce international doivent regarder au delà du marché américain et cel de

l'Amérique du Nord plus généralement, pour stimuler une croissance économique. Dans son article du 14 janvier, 2010, "Look beyond the US", Jack M. Mintz indique que le Canada doit explorer des options de commerce et d'investissement dans d'autres régions émergentes, étant donné que les États Unis n'ont plus l'économie dominante et stable qu'ils avaient il y a quelques années.

"The United States is on the precipice of decline as it struggles with a sick housing market, excessive public and private debt loads, an antiquated tax system, anti-growth regulatory policies, falling productivity with an aging population and increasing isolationism. It is hard to see the US growing at its historical three per cent over the coming decade." (Mintz, 2010).

Un article similaire par Jeffrey Simpson du 5 février, 2010, "Canadians must think beyond the US market" (Simpson, 2010), réaffirme ce que dit Mintz en ajoutant que même l'exemption récente des Canadiens de la politique protectionniste *Buy American* ne changera pas grande chose à propos des pertes subies par les Canadiens s'ils ne vont pas chercher des opportunités ailleurs, dans des régions émergentes telle que l'Asie.

Le gouvernement Harper démontre son intérêt de considérer d'autres marchés que celui de l'Amérique du Nord, particulièrement par le développement rapide du partenariat économique entre l'Union Européenne et le Canada, *The Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*, les négociations pour lequel ont commencé le 6 mai, 2009, et qui est le sujet principal de cet essai. Le désir d'établir *CETA* pour faciliter le commerce et l'investissement en enlevant des barrières tarifaires et non-tarifaires avec les 27 États Membres, rend cette initiative la plus large de son genre depuis l'ALÉNA.

Un des éléments le plus important du Discours du Trône du 2008 a été l'engagement du gouvernement fédéral à chercher de nouvelles opportunités ainsi que la promotion de la prospérité globale par le libre échange. L'objectif principal du Discours de 2009 a été pour le gouvernement d'investir à créer des emplois pour éviter une crise d'emploi à long terme. L'aspect pertinent du Discours du 3 mars 2010, est "d'ouvrir davantage le Canada au capital de risque et à l'investissement étranger dans les secteurs clés, notamment ceux des satellites et des télécommunications." De plus, suite à la fin de la prorogation du Parlement au début de l'an 2010, le gouvernement Canadien a rendu le 12 mars un accord de libre-échange avec la Colombie sa première priorité. Tous les éléments du programme du gouvernement de 2010 sont donc liés aux objectifs des nouvelles initiatives économiques entre le Canada et l'Union Européenne. Le discours du 4, février, 2010, du Gouverneur Carney de la Banque du Canada a inclus en plus des effets de la récession sur le pays, le fait que la faible position actuelle des États Unis représente une opportunité excellente pour les entreprises canadiennes à chercher des opportunités de commerce et d'investissement au delà de l'Amérique du Nord.

La communauté d'affaires démontre son intérêt en organisant de plus en plus des conférences d'affaires avec d'autres pays, comme par exemple *The Canada Europe Roundtable for Business (CERT)* avec l'Union Européenne ainsi qu'avec des pays émergents tel que la Russie. Pendant la dernière conférence d'affaires entre le

Canada et la Russie le 24 février, 2010, à Vancouver, les hommes d'affaires de chaque côté ont été réunis pour discuter l'avancement de leurs partenariats dans des secteurs variés. Le gouvernement canadien a donc intérêt d'explorer ses options de commerce et d'investissement ailleurs qu'en Amérique du Nord. Ses intérêts nationaux d'après-crise incluent rendre le Canada moins dépendant sur les États-Unis ainsi que plus représenté sur le marché international. L'accord *CETA*, la possibilité de faciliter le mouvement libre des travailleurs hautement qualifiés entre le Canada et l'Union Européenne, et l'initiative *Open Skies* (2009), composent une façon de répondre à ces intérêts nationaux.

3. La potentielle des nouvelles initiatives économiques entre le Canada et l'Union Européenne est démontrée par:

3.1 Un fort partenariat économique actuel:

La relation économique entre les deux régions est en développement depuis la fin des années 1950, particulièrement après l'accord de 1976, nommément *The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation*, qui était le premier accord du genre conclu par l'Union Européenne avec un pays industrialisé (Affaires étrangères et Commerce international Canada, 2009). Vingt ans plus tard, la relation est devenue plus forte avec *The EU-Canada Joint Declaration and Action Plan* de 1996 et *The EU-Canada Trade Initiative* (ECTI) de 1998. (Guerin; Napoli, 2008, p. 1). La valeur actuelle de cette relation s'estime à 70 milliard d'euros par an, ce qui fait du Canada le onzième partenaire de l'Union Européenne et de l'Union Européenne le deuxième partenaire du Canada (Idem, p. 3). *CETA* a l'intention d'ajouter 20 milliard d'euros de plus à cela (Guerin, 2009). En rendant l'Union Européenne une partenaire économique plus significative pour le Canada, ce dernier sera capable de réduire sa forte dépendance sur les États-Unis.

La relation économique entre le Canada et l'Union Européenne est composée essentiellement par l'échange des biens et des services, ainsi que par l'investissement direct à l'étranger (l'IDE). Le Premier Ministre du Canada, Stephen Harper, et le Président de la Commission Européenne, José Manuel Barroso, ont l'espérance d'utiliser cet accord en tant qu'outil pour stimuler leurs économies dans le monde après-crise. Quant à Harper: "Compte tenu des défis de l'économie mondiale, il est plus important que jamais de travailler avec ses partenaires européens" (Cheyvialle, 2009). De plus, Ross Hornby, l'ambassadeur du Canada à l'Union Européenne a indiqué que même si les négociations sont complexes et qu'il prendra probablement deux ans pour tout mettre en oeuvre, elles offriront des opportunités nouvelles et améliorées pour le commerce ainsi que pour les affaires (Vogel, 2009).

3.2 La faillite du Programme de Doha pour le Développement:

Depuis l'accord de 1976, l'Union Européenne, ainsi que le Canada hésitent à former de telles relations avec d'autres pays, grâce au Programme de Doha pour le Développement, une initiative créée par Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui encourage le commerce multilatéral en tant qu'outil pour réduire la pauvreté dans les pays en voie de développement. Par conséquent, les accords bilatéraux ont souvent été découragés. Cela a agi en tant que contrainte principale pour le développement d'un accord entre l'Union Européenne et le Canada pendant

plusieurs années, parce que les deux parties n'ont pas voulu envoyer le mauvais message qu'ils ne suivaient pas les objectifs de Doha pour la diminution de la pauvreté. Néanmoins, la situation présente de Doha est d'une sorte où les objectifs pour réduire la pauvreté sont loin d'être réalisés à cause d'un manque de consensus entre les priorités économiques des pays industrialisés, en particulier pendant la crise économique actuelle. Deux facteurs principaux peuvent être soulignés qui expliquent ceux que les autorités à Bruxelles souvent appellent "les défis de Doha". D'abord, il existe une absence de volonté pour la coopération par les États Unis ainsi que par d'autres pays industrialisés qui prioritisent souvent leur propres intérêts pour stimuler leurs économies nationales.

"Trade is no longer the prime motor of economic growth. Governments are focusing on the issues that they believe are currently having the greatest effect on their economies: global financial turmoil, global imbalances, and exchange rates."
(Taylor, 2008).

De plus, le consensus est de plus en plus difficile avec l'augmentation du nombre des membres de l'OMC, qui est maintenant à 152 (Idem). Un deuxième facteur est que la croissance de la Chine est devenue un moyen de dissuasion pour l'ouverture des portes de marché des pays en voie de développement à cette grande puissance, car la nature efficiente et compétitive de la Chine pourra avoir des effets indésirables sur leur propres marchés. Quant à Taylor, "A country like India worries enormously about lowering its most favoured national tariff rate because it opens them up to China." (Idem), le dernier qui pourra donc détruire la valeur du système de production de l'Inde. Par conséquent, ces facteurs rendent Doha de moins en moins un obstacle pour le développement d'un accord bilatéral de libre-échange tel que celui qui se fait présentement entre l'Union Européenne et le Canada. Chang et Gordon critiquent le fait qu'au Sommet de Londres du G20 dans la première semaine d'Avril 2009, le sujet de Doha a été considérablement négligé, ce qui démontre la perte générale de confiance en Doha dans la présence de la crise économique mondiale, où les priorités des états ont gravement change.

"The London gathering did not strike a deal to conclude the Doha Trade Round or even set a date for resumption of discussions...In a year when the sunny World Bank predicts global trade will decline the most it has in 80 years, the failure to do something substantial on trade is a critical shortcoming of the summit. Nations, unfortunately, are delinking their economies, and the G-20 needed to halt this corrosive trend." (Chang, Gordon G, April 8, 2009).

Le fait qu'il y a eu volonté par les deux parties de rentrer dans telles négociations montre non-seulement que l'Union Européenne et le Canada ont prévu de grands profits d'un accord de libre-échange mais aussi qu'ils ont choisi bilatéralisme au lieu de multilatéralisme en tant que stimulus pour leurs économies. Quoique ce dernier n'est pas en accord avec Doha, il est plus réaliste, car les pays ont généralement la tendance à mettre en priorité leurs propres intérêts comme l'initiative bilatéral entre l'Union Européenne et le Canada, la volonté pour laquelle

est devenue plus prononcée pendant la crise économique.

Le succès de l'initiative entre l'Union Européenne et le Canada pourra la rendre modèle de stimulus économique pour d'autres pays, qui diminuera encore plus l'attention sur Doha et son objectif de stimuler l'économie mondiale par \$150 milliard par an (*Global Plan for Recovery and Reform*, March 4, 2009), et qui augmentera l'attention sur des initiatives bilatérales. Les buts altruistes de Doha sont bons mais si les atteindre n'est pas réaliste, ce qui devient de plus en plus évident, une approche qui met l'emphase sur le bilatéralisme pourra être plus attirante et viable pour stimuler les économies des pays industrialisés, comme dans le cas du Canada et de l'Union Européenne.

3.3 La coopération des provinces canadiennes:

La coopération des provinces est nécessaire dans le système fédéraliste canadien où ces dernières ont leur propre juridiction dans la plupart des domaines qui concernent le commerce. Ce qui est stressé à la Mission Canadienne auprès de l'Union Européenne à Bruxelles est que les différences entre les provinces à propos de leur droits sont aussi significatives que nous pouvons comparer la situation à celle des 27 États Membres différents de l'Union Européenne. Dans les deux cas, les intérêts diffèrent souvent vu que les pays et les provinces ont des biens et des services distincts, ainsi que des ententes actuelles qui diffèrent. Donc, prenant compte de cela, il est clairement difficile pour toutes les provinces d'accepter une initiative de libre-échange de la même façon.

Quant à Lalonde et al, un des plus grands défis à propos de la coopération des provinces a toujours été leur hésitation à supporter la passation de marchés publics qui offre la protection aux entreprises étrangères pour que les gouvernements provinciaux ne limitent pas la sollicitation des biens et des services à seulement ce qui est "made in Canada" (Lalonde et al, 2008, p. 2). L'ancien Conseiller en Politique de Commerce à la Mission Canadienne auprès de l'Union Européenne, Jean-Benoît Leblanc, affirme lors d'une conférence, le 12 mai, 2009, à Bruxelles, que toutes les provinces ont récemment accepté de faire partie de l'initiative de libre-échange, mais que "there is speculation as to how it will manifest itself in practice" (Leblanc, 2009). En tout cas, la volonté des provinces de coopérer démontre de progrès car elles commencent à comprendre le potentiel d'un tel accord. Cela applique principalement à l'Ontario qui sent déjà les inconvénients d'être aussi proche aux États Unis pendant une crise économique et qui est donc anxieuse à explorer ses autres options. On peut dire que les provinces prennent un risque, mais pour rien que pour stimuler leurs économies et l'économie canadienne dans son ensemble.

4. L'accord CETA: Rendre le Canada moins dépendant sur les États Unis et plus représenté sur le marché international:

L'accord CETA et les autres initiatives qui l'encerclent répondent aux intérêts nationaux économiques d'après-crise de rendre le Canada moins dépendant sur les États Unis ainsi que plus représenté dans le marché international. L'élimination des contraintes discutées au dessus a été efficace pour que les négociations débutent en Mai 2009. Une poussée significative de ce commencement était une étude conduite

en 2007, nommément *La Rapport Conjoint Canada-Union Européenne : Vers un Accord Économique Approfondi*, qui a mesuré tous les coûts et les avantages d'un accord de libre-échange entre l'Union Européenne et le Canada. Cette étude a conclu qu'un tel accord aurait de grands avantages dans les domaines des barrières tarifaires ainsi que non- tarifaires. Les barrières tarifaires des produits de laiterie au Canada, par exemple, sont normalement beaucoup plus hauts que d'autres produits et ils existent des réglementations non-tarifaires strictes sur les fromages européens en particulier (European Commission; Government of Canada, 2007). L'accord de libre-échange a le but d'assouplir la grande majorité de ces barrières, ce qui rend les deux côtés confiants que l'accord aura des effets positifs en rendant de profits significatifs pour eux.

L'accord *CETA* inclu non-seulement l'échange des biens, des services, et d'IDE, mais aussi la mobilité des travailleurs hautement qualifiés et un accord *Open Skies* (2009). En octobre 2008, le Premier Ministre du Québec, Jean Charest, et le président français, Nicolas Sarkozy, ont signé *l'Entente entre le Québec et la France en Matière de Reconnaissance Mutuelle de Qualifications Professionnelles* pour faciliter la mobilité des travailleurs dans des industries normalement réglementées. Cette entente est devenue une sorte d'encouragement pour un accord similaire entre le Canada dans son entièreté et l'Union Européenne, qui agira aussi en tant que transfert de technologies parmi les travailleurs hautement qualifiés. La journaliste, Norma Greenway, a écrit dans le *Vancouver Sun* le 1er Avril, 2009:

“Human Resources minister, Diane Finley, announced measures Wednesday aimed at enhancing the movement of engineers and environmental workers between Canada and European Union countries that she hopes will lead eventually to the free flow of professionals across the Atlantic.” (Greenway, 2009).

L'accord *CETA* va avoir un impact particulièrement sur le partenariat économique Canada-France. En plus d'une entente de la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles entre le Québec et la France, le Canada et la France ont signé *The Canada-France Joint Action Plan* en Juin 2008. Cette initiative a comme objectif:

“to strengthen cooperation in areas related to competitiveness, innovation, science and technology; to support a closer economic partnership between Canada and the European Union; and to assist in the development of small and medium sized enterprises in the Canada and EU markets.” (Foreign Affairs and International Trade Canada, June 2008).

La France est la quatrième plus favorable destination de l'Union Européenne pour des exportations canadiennes, avec des échanges de 3,126 millions de dollars canadiens par an et la troisième plus favorable destination de l'Union Européenne pour des exportations au Canada, avec des échanges de 5,088 millions de dollars canadiens par an (Guerin; Napoli, 2008). Le secteur des services est à 1,617 de millions d'euros d'exportations à la France du Canada et à 1,854 millions d'euros

importations de la France au Canada en 2005 (Idem). En termes d'IDE, les investissements canadiens en France ont été à 17 milliard de dollars canadiens ou 3,2 pour cent de tout l'IDE canadien en 2006 (The Canadian Trade Commissioner Service, 2007). La France est la deuxième investisseuse étrangère au Canada, avec des investissements de 29,5 milliards de dollars canadiens ou 6,5 pour cent de tout l'IDE canadien en 2006 (Idem). Par conséquent, l'accord de libre-échange aura un impact significatif sur les relations économiques Canada-France, car leurs relations sont à présent aussi fortes que l'élimination de certaines barrières non tarifaires, concernant le fromage français par exemple, multiplieront les échanges.

Le 6 mai, 2009, a témoigné la signature de l'accord *Open Skies* entre l'Union Européenne et le Canada, qui a comme objectif la facilitation de voyage entre les deux régions, en enlevant les réglementations qui ont pour longtemps limité les routes de voyage (Saltmarsh, 2009). L'accord donnera aussi plus d'opportunité aux européens d'investir dans l'industrie aéronautique, ce qui a été montré particulièrement par le fait que le pourcentage de possession étrangère permise a augmenté de 25% à 49% par l'accord *Open Skies*.

Donc, les relations économiques entre les deux régions s'accroissent rapidement, principalement dans les dix derniers mois, poussées significativement par la crise économique. Selon Charest:

“...though the Canada-US trading relationship has benefited both countries, Canada's extreme dependence on the US makes the country sensitive to economic slowdowns south of the border. It is therefore in the interest of Canada and Quebec to “examine other options” with respect to trade and investment: ‘if we want to maintain our standard of living, ‘ he said, ‘we need to have access to other markets... not only to the United States.” (Public Policy Forum, June 2008).

Le Canada et l'Union Européenne ont une relation économique forte depuis les années 1950, mais les développements qui prennent lieu actuellement sont extrêmement importants pour une raison particulière. Ces développements ne sont pas seulement ciblés aux intérêts économiques des secteurs des affaires, mais il y a aussi un aspect social qui tient compte des intérêts des citoyens dans les deux régions. Cela est démontré d'abord par l'emphase mise sur la mobilité des travailleurs, qui offrira l'opportunité aux travailleurs hautement qualifiés des deux parties d'avoir leurs qualifications académiques rapidement reconnues, ce qui leur aidera d'intégrer facilement dans le marché du travail. Il existe aussi l'accord *Open Skies*, qui donnera plus d'avantage aux européens et aux canadiens de voyager facilement aux destinations qui avaient auparavant des limitations à propos des nombres de vols à une certaine destination. *Open Skies* multipliera aussi les opportunités pour les investisseurs.

Pour le moment, le Québec dirigé par Jean Charest prend l'initiative de créer une relation plus profonde avec la France, particulièrement concernant la mobilité des travailleurs. L'aspect social des nouveaux développements est donc considérablement important, car ils ont le potentiel d'améliorer la qualité de vie des canadiens et des européens. Néanmoins, l'accord a une nature incertaine, ce qui représente un risque, particulièrement à propos de comment les provinces

canadiennes ainsi que les États Membres de l'Union Européenne distincts vont agir après que l'accord soit mise en place.

5. Ils existent toujours des obstacles:

Bien sûr, il existent des critiques qu'un tel accord est une mauvaise idée car il aura des effets négatifs sur la relation économique que le Canada entretient avec les États Unis, son partenaire d'échange principal. Cela est démontré particulièrement par le fait qu'en 2008, le Canada a vendu 75.5 % de ses exportations aux États Unis et a acheté 63.4% de ses imports de ce dernier (The Economist, 9 mai 2009, p. 80). Dans leur article *A Canada-EU FTA is an Awful Idea*, Dymond et Hart refusent l'idée d'un accord de libre-échange entre l'UE et le Canada en disant que l'initiative de travailler de près avec les 27 États Membres dérangerait les relations entre le Canada et les États Unis: "the creation of reciprocal preferences between Canada and the EU could thus create serious trade disputes between Canada and its major economic partner (US)." (Dyond; Hart, 2002, p. 30). Quant à eux, la relation Canada-États Unis est trop importante de risquer pour une relation plus profonde Canada-Union Européenne.

La même semaine que le Canada a commencé les négociations de l'accord *CETA* avec l'Union Européenne, ce dernier a mis un embargo sur les produits de phoque canadiens. Le gouvernement canadien continue à se battre pour cela car la vie des plusieurs autochtones dans le nord du pays dépend sur cette industrie (The Economist, 9 mai, 2009, p. 80). Le 14 juillet, 2009, le Canada a re-imposé des visas sur les nationaux tchèques qui souhaitent entrer au Canada, pour réduire le nombre de faux réfugiés qui deviennent de plus en plus un fardeau sur le système public social du pays. Dans le nom de solidarité des 27 États Membres, la Commission Européenne a dénoncé cet action en annonçant que le Canada doit changer cette politique sinon il y aura des conséquences pour les voyageurs canadiens en Europe. Ces deux conflits agissent toujours en tant qu'obstacles politiques à surmonter. De plus, la *Traité de Lisbonne* qui est rentrée en vigueur le 1 décembre, 2009, demande maintenant que le Parlement Européen approuve l'accord *CETA* avant que ça rentre officiellement en vigueur. Si le gouvernement canadien veut avoir de meilleurs résultats, il est important qu'il décide ce qui est sa priorité, particulièrement à propos des phoques et des visas, parce qu'une continuation de tels conflits pourra retarder ou empêcher une finalisation de l'accord *CETA*.

6. Conclusions:

Les nouvelles initiatives entre le Canada et l'Union Européenne en tant que réponses aux intérêts nationaux canadiens, s'expliquent par la potentielle de succès des accords ainsi que par leur capacité de rendre le Canada moins dépendant sur les États Unis et plus représenté sur le marché international. L'accord *CETA* et les autres initiatives qui l'encerclent ont des objectifs solides à propos des avantages économiques ainsi que sociales pour les parties prenantes. Les avantages vont améliorer la qualité de vie des canadiens et des européens, que ce soit à propos des biens et des services disponibles, de la reconnaissance des qualifications académiques ou du voyage facilité. De plus, ces initiatives ont été créées dans une période de crise économique globale ou normalement les décisions de long-terme

ne sont pas prises aisément et que des évaluations et consultations sont nécessaires avant de prendre de grandes décisions. Le fait qu'une étude a été conduite pour mesurer les coûts et les avantages d'un accord de libre-échange montre que les deux parties en ont beaucoup réfléchi avant de commencer les négociations. Ces initiatives sont donc une réponse justifiée aux intérêts nationaux économiques post-crise du Canada, parce qu'elles ont la potentielle de contribuer à la croissance économique canadienne et de rendre l'économie canadienne plus présente sur la scène internationale.

Bibliographie

1. Chang, Gordon G, "The G-20 Is the New UN: It ignores real problems to focus on the irrelevant. Sound familiar?", April 8, 2009.
<http://www.forbes.com/2009/04/07/g20-new- united-nations-opinions-columnists-currency-trade.html>
2. Cheyvialle, Anne, "Le Canada veut un accord de libre-échange avec l'UE", *Le Figaro*, 6 Mai, 2009.
3. Department of Foreign Affairs and International Trade Canada: The Canadian Trade Commissioner Service, "Economic Relations Between Canada and France", October 1, 2007.
4. Department of Foreign Affairs and International Trade Canada, *New Trade Agreement Eliminates Barriers and Opens Doors to European Markets*, News Releases, No. 186, July 2, 2009.
http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/news-communiqués/2009/387354.aspx?lang=eng
5. Dymond, William A.; Hart, Michael M, "A Canada-EU FTA is an Awful Idea", *Policy Options*, July-August, 2002.
6. European Commission; Department of Foreign Affairs and International Trade Canada, *Joint Study: Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership*, 2007.
7. *Global Plan for Recovery and Reform*, March 4, 2009.
8. Greenaway, Norma, "Canada, EU mull easier movement of workers", *The Vancouver Sun*, April 1, 2009.
9. Guerin, Selen Sarisoy; Napoli, Chris, "Canada and the European Union: Prospects for a Free Trade Agreement", Centre for European and Policy Studies Working Document No. 298, July 2008.
10. Guerin, Selen Sarisoy. "Canada and the European Union: A New General Free Trade Agreement", Centre for European and Policy Studies: Presentation, May 11, 2009.
11. Lalonde, Paul M; Wejdan, Gumerth; Blaikie, Hennen, "How Far Awar is a Canada-EU Free Trade Agreement?", *Heenan Blaikie LLP Lawyers nota bene*, October, 2008.
12. Leblanc, Jean-Benoît, "Trade and Economic Policy", Mission of Canada to the European Union: Presentation, May 12, 2009.

13. Mintz, Jack M., "Look Beyond the US", *The National Post*, January 14, 2010.
14. Ottawa, "A 60-year-old dream", *The Economist*, May 9, 2009, p. 80.
15. The Public Policy Forum, "Canada and the EU: Prospects for a Closer Economic Partnership", June 2008.
16. Saltmarsh, Matthew, "Europe and Canada Reach Open Skies Pact on Air Travel", *The New York Times*, May 7, 2009.
17. Simpson, Jeffrey, "Canada must think beyond the US market", *The Globe and Mail*, February 5, 2010.
18. Taylor, Simon, "EU Trade Experts Unsurprised by Doha Failure", *European Voice*, July 30, 2008.
19. US Census Bureau, Foreign Trade Statistics (Canada),
<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html#2008>
20. Vogel, Toby. "EU to launch free-trade talks with Canada at Prague Summit", *European Voice*, April 30, 2009.