

Dix années de libre-échange Canada-Chili : Au-delà des statistiques

William Dymond[♦]

Introduction

Entré en vigueur le 5 juillet 1997, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été, à certains égards, une première pour les deux pays. Premier accord de libre-échange du Canada avec un pays sud-américain, il constituait aussi le tout premier accord de libre-échange complet conclu par le Chili avec un autre pays, quel qu'il soit. Au cours d'une visite à Santiago en juillet 2007, le premier ministre Harper a déclaré que l'ALECC a été une initiative « réussie, ouvrant la porte à l'amitié, à la prospérité, à la croissance et à la coopération entre le Canada et le Chili, et dépassant toutes nos attentes »¹. La première partie de cet article situe l'ALECC dans le contexte de l'évolution de la politique commerciale canadienne et chilienne. La deuxième partie dresse une analyse comparative des principales caractéristiques de l'ALECC par rapport à d'autres accords de libre-échange des deux pays. La troisième partie évalue les effets de l'ALECC sur le commerce et l'investissement, à la lumière des expériences et des perceptions du secteur privé. La quatrième partie examine l'ALECC dans le contexte d'une économie mondiale en mutation rapide.

[♦] Directeur exécutif du Centre de droit et de politique commerciale de l'Université de Carleton, à Ottawa. Le présent article a été commandé par l'ambassade du Canada au Chili. Les avis qui y sont exprimés sont ceux de l'auteur et ne représentent pas la position du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ni du gouvernement du Canada.

¹ « Le premier ministre Stephen Harper signale l'engagement renouvelé du Canada dans les Amériques », 17 juillet 2007, Santiago, Chili, sur le site www.gc.ca.

Partie I : L'élaboration de la politique commerciale au Canada et au Chili

Canada

Il est impératif pour le Canada de participer activement au commerce international, en raison de la structure même de son économie et de sa dotation en ressources naturelles. Ayant des ressources naturelles abondantes et facilement accessibles, des terres agricoles arables dont la production dépasse les besoins intérieurs et une vaste superficie, le Canada a dû développer des industries dont la viabilité dépend de l'exportation de la plus grande partie de sa production. Contrairement à ses principaux partenaires commerciaux actuels et passés, le Canada n'a jamais pu compter sur une population en nombre suffisant pour permettre un développement économique durable sur la base de la seule demande intérieure². Outre ces éléments structuraux et la dotation en ressources, d'autres facteurs exercent une influence déterminante sur l'élaboration et la mise en œuvre de la politique commerciale canadienne.

En premier lieu, le Canada est une économie de marché, principalement alimentée par les décisions d'investissement, de production et de consommation du secteur privé. Bien que les politiques macro- et micro-économiques du gouvernement influent aussi sur ces décisions, la performance commerciale du Canada, sur la base des marchés et des produits exportés et importés, résulte des décisions prises pour l'essentiel dans le secteur privé. En second lieu, figure la proximité du vaste marché américain, où l'on trouve une économie de marché compatible avec celle du Canada, une langue commune ainsi qu'un système juridique et des pratiques commerciales presque identiques. Comme Jacob Viner l'a souligné voilà plus d'un demi-siècle, les économies canadienne et américaine sont complémentaires.

² Voir Michael Hart, *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization* (Vancouver, UBC Press, 2002), chapitre 1, pour un examen de l'évolution de la politique commerciale et du développement économique au Canada.

Le Canada a des excédents de matières premières dont l'économie américaine a besoin; les biens d'équipement courants fabriqués aux États-Unis sont bien adaptés aux techniques de production canadiennes, sans compter que le niveau de vie et les goûts des consommateurs des deux pays sont pour ainsi dire identiques³. Par conséquent, les relations commerciales avec les États-Unis font partie de tout lien organique établi entre les résultats commerciaux et l'élaboration et la mise en œuvre de politiques commerciales au Canada. Enfin, le troisième facteur concerne le réseau d'obligations et de droits commerciaux multilatéraux, d'abord matérialisé par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et ensuite par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), lequel limite par des règles strictes les possibilités que des obstacles tarifaires et non tarifaires viennent modifier la destination des exportations du Canada et la source de ses importations. En outre, les négociations multilatérales ont si bien fait diminuer les obstacles tarifaires que les régimes tarifaires préférentiels découlant d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux risquent tout au plus d'avoir un effet marginal sur le commerce et l'investissement international⁴.

La conclusion de l'ALECC a contribué pour beaucoup à valider les accords de libre-échange à titre d'instruments de la politique commerciale du Canada. L'ALECC a été conclu dans la foulée de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU) et de l'Accord de libre-échange nord-

³ Jacob Viner, « Canada and Its Giant Neighbour », Alan B. Plaunt Memorial Lecture, Université Carleton, Ottawa, 20 janvier et 1^{er} février 1958, p. 37.

⁴ Les États-Unis appliquent des droits de douane de l'ordre de 3 %, en moyenne, aux biens industriels, alors qu'ils sont de l'ordre de 4 % dans l'Union européenne. Même si l'application d'un taux préférentiel nul dans un pays étranger peut détourner une certaine proportion des échanges destinés aux États-Unis, cette mesure ne suffirait pas pour favoriser des investissements à long terme, puisque les variations du taux de change peuvent rapidement faire disparaître la marge préférentielle. Il semble que les accords de libre-échange ont un effet sur le commerce de certains produits agricoles, mais, comme l'agriculture représente un pourcentage modeste et déclinant de la production économique, l'impact macro-économique est imperceptible.

américain (ALENA), qui ont tous deux suscité une vive controverse au Canada. L'ALECEU a marqué une évolution de la politique commerciale canadienne, qui avait, jusque là, reposé exclusivement sur le multilatéralisme, tandis que l'ALENA a donné accès en franchise de droit au marché canadien à un pays en développement à bas salaires⁵. Ces accords ont changé radicalement la politique commerciale canadienne, qui a eu pendant un siècle le double objectif de soutenir et de protéger le secteur manufacturier tout en améliorant l'accès aux marchés d'exportation pour les ressources naturelles et la plupart des produits agricoles⁶. En 1997, le débat entourant la politique commerciale ne portait plus sur les avantages et les inconvénients des accords de libre-échange, mais plutôt sur les pays que le Canada devait cibler dans le cadre d'une stratégie ambitieuse de libre-échange. « Accueillons à bras ouverts cet accord et ceux qui suivront » déclarait le ministre du Commerce Art Eggleton lors de son exposé sur l'ALECC devant le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, le 20 février 1997⁷. Même si les ministres du Commerce successifs ont depuis réaffirmé à maintes reprises la place fondamentale du système multilatéral dans la politique commerciale canadienne, le Canada a néanmoins négocié des accords de libre-échange avec Israël, le Costa Rica, les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE, composée de l'Islande, de la Norvège, de la Suisse et du Liechtenstein) ainsi que le Pérou⁸. Des négociations ont été lancées mais non menées à terme, avec Singapour, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Hon-

⁵ Le Pacte de l'automobile Canada-États-Unis de 1965 étant la seule grande exception.

⁶ Pour un compte rendu du contexte, de la raison d'être et du déroulement de ces négociations, voir Michael Hart, Bill Dymond et Colin Robertson, *Decision at Midnight: Inside the Canada-US Free Trade Negotiations* (Vancouver, UBC Press, 1994).

⁷ En ligne sur www.international.gc.ca.

⁸ L'ALENA, l'ALECC, l'Accord Canada-Costa Rica et l'Accord Canada-AELE sont des accords de portée générale. L'Accord Canada-Israël est limité au commerce de marchandises, bien qu'il comporte des clauses de coopération « de bonne volonté » en matière de politique de concurrence.

duras, Nicaragua, Salvador et Guatemala), la Corée du Sud, la Colombie et la République dominicaine. Au cours de sa visite à la Barbade, le premier ministre Harper a annoncé, le 19 juillet 2007, le lancement de négociations sur un accord de libre-échange avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Le 20 février 2008, le ministre Emerson a annoncé l'ouverture de négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Royaume hachémite de Jordanie.

Il convient de noter que, en matière de négociation et de mise en œuvre d'accords de libre-échange, le Canada accuse un retard sur ses partenaires de libre-échange, y compris le Chili, et ce, malgré les engagements pris par les gouvernements canadiens successifs concernant la négociation de tels accords depuis 1997. Ce retard s'explique principalement par le manque d'un large soutien actif dans le public à l'égard de ces accords, conjugué à une opposition efficace de groupes bien organisés, qui concentrent leurs efforts sur une ou plusieurs des dispositions des accords auxquelles ils sont hostiles. Dans le cas de l'accord avec l'AELE, l'industrie canadienne de la construction navale n'a que récemment cessé de s'opposer activement à l'élimination des droits appliqués par le Canada sur les navires. Dans le cas des pays de l'Amérique centrale, l'industrie canadienne du vêtement continue de s'opposer à l'élimination des droits à l'importation de vêtements au Canada, en particulier en provenance du Honduras. Dans ces cas de figure, le gouvernement du Canada semble avoir conclu qu'il ne peut passer outre à cette opposition sans assumer un coût politique que les gains économiques ne suffiraient pas à justifier.

Chili

La structure et la dotation en ressources de l'économie chilienne s'apparentent en bien des points à la situation canadienne : une petite économie ouverte, largement dépendante des marchés à l'exportation, dotée de vastes ressources minérales et agricoles et d'une population restreinte. À la différence de ses principaux partenaires commerciaux et certains de ses voisins, le Chili ne comptera jamais une population suffisante pour alimenter le

développement économique du pays par la seule demande intérieure. Comme le Canada, le Chili a besoin d'accéder aux marchés mondiaux pour exploiter efficacement ses ressources, dont la mise en valeur doit reposer sur de solides politiques macro et micro-économiques. Depuis plus de trente ans, le Chili fonctionne selon le modèle de l'économie de marché, où les résultats commerciaux sont principalement déterminés par les décisions du secteur privé.

Les deux pays présentent néanmoins d'importantes différences. Les partenaires commerciaux du Chili sont dispersés dans l'hémisphère occidental, l'Europe et l'Asie. Le pays n'a pas les avantages et les inconvénients d'être situé à proximité d'un vaste marché extrêmement industrialisé, fonctionnant dans la même langue et sur la base de principes transparents fondés sur le marché, qui constitue un marché d'exportation ou une source naturelle d'investissement.

Les politiques commerciales canadiennes et chiliennes présentent une grande congruence. Comme le Canada, le Chili s'est progressivement intéressé à la négociation d'accords commerciaux bilatéraux, tout en demeurant attaché aux principes multilatéraux de l'OMC. Les négociations de l'ALECC avec le Canada ont constitué un important terrain d'essai en vue du déploiement d'une stratégie de libre-échange avec des pays développés et elles ont préparé le Chili à ses négociations avec les États-Unis, cinq ans plus tard, sur la base du modèle élaboré par le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'ALENA.

Le Chili a des accords de libre-échange avec 18 pays, parmi lesquels les États-Unis, le Mexique, cinq pays de l'Amérique centrale (Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua), la Chine, la Corée du Sud, le Japon et l'AELE (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein), le Panama, la Colombie et le Pérou (bien que tous ne soient pas en vigueur)⁹. La majorité de ces accords suivent le modèle général.

Le Chili a par ailleurs conclu deux accords d'association, l'un avec l'Union européenne (UE) et l'autre avec des pays de

⁹ Site de la Direction générale des affaires économiques internationales, consulté le 7 mars 2008 : http://www.direcon.cl/cuadro_resumen_en.html

la région Pacifique (Nouvelle-Zélande, Singapour et Brunéi Darussalam).

En outre, le Chili a des « accords de complémentarité » avec un certain nombre de pays d'Amérique du Sud, dont le Mercosur, ainsi que des accords de portée partielle avec l'Inde et Cuba.

La multiplicité d'accords bilatéraux du Chili, dont le nombre devrait encore augmenter (le Chili négocie actuellement des ALE avec l'Inde, la Malaisie, l'Équateur, la Turquie et l'Australie¹⁰), ne comporte pas que des avantages. Comme le souligne l'OMC, les différences s'accroissent dans le traitement des industries nationales, puisque l'élimination graduelle des droits de douane s'échelonne sur des périodes variables selon le produit, ainsi que selon différents échéanciers en vertu de chaque accord, une situation que la multitude des règles d'origine vient compliquer encore davantage. Dans ces conditions, il devient difficile d'appliquer de façon cohérente ces accords, ce qui pourrait produire des résultats économiques moins qu'optimaux¹¹.

Une liste et une brève description des accords commerciaux bilatéraux du Chili sont fournies à l'Annexe 1.

Partie II : Analyse comparative des principales caractéristiques de l'ALECC et de l'ALENA

L'ALECC s'inspire du modèle d'un accord de libre-échange moderne créé par le Canada, les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA. Ce modèle, qui a été utilisé tant par le Canada que par le Chili dans leurs négociations d'accords de libre-échange avec d'autres partenaires, confirme et renforce les obligations et les droits existants des deux pays sous le régime de l'OMC. Les principales caractéristiques de l'ALECC sont les suivantes :

- Élimination progressive des droits de douane sur la plupart des produits et résolution des questions connexes en matière d'administration tarifaire et douanière.

¹⁰ Idem

¹¹ WT/TPR/S/124, 4 novembre 2003, Examen des politiques commerciales, Chili, Rapport du Secrétariat.

- Obligations relatives à la protection des investissements, suivant les modalités des traités conventionnels sur l'investissement bilatéral.
- Élimination des obstacles au commerce dans le secteur des services, avec des dispositions spéciales dans le domaine des télécommunications.
- Exceptions visant les investissements et les services, fondées sur le modèle de l'ALENA.
- Dispositions relatives à l'admission temporaire des gens d'affaires.
- Dispositions institutionnelles et administratives et exceptions générales à l'accord, largement inspirées de celles contenues dans l'Accord sur l'OMC.
- Dispositions relatives au règlement des différends.
- Accords parallèles sur le travail et l'environnement, prévoyant des obligations aux fins d'application des lois.

L'ALECC ajoute deux obligations importantes au modèle de l'ALENA. L'une concerne l'élimination mutuelle des mesures antidumping dans le cadre du commerce bilatéral dans un délai de six années suivant l'entrée en vigueur de l'accord. L'autre porte sur l'élimination des subventions à l'exportation dans les échanges bilatéraux de produits agricoles.

Les éléments les plus importants du modèle ALENA qui ont été laissés de côté sont les disciplines touchant les marchés publics et les services financiers. En ce qui concerne les marchés publics, le Chili n'est pas partie à l'accord de l'OMC; il a néanmoins incorporé des obligations relatives aux marchés publics dans certains de ses accords de libre-échange. En 2006, le Canada et le Chili ont achevé des négociations au sujet d'un nouveau chapitre sur les marchés publics devant être ajouté à l'accord¹². Ces dispositions ne sont pas encore entrées en vigueur. Des négociations visant à ajouter un chapitre sur les services financiers ont été menées à terme¹³.

¹² Voir www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/RB/ccfta_toc-fr.asp

¹³ Les négociations au sujet du chapitre sur les services financiers ont pris fin en juillet 2007. Le texte anglais, français et espagnol de ce chapitre fait actuellement l'objet d'un examen, après quoi ce dernier sera signé offi-

Parmi les autres éléments du modèle ALENA qui n'ont pas été repris figurent les dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle, les obstacles techniques au commerce ainsi que les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), qui font partie des obligations contractées à l'OMC par les deux pays. Compte tenu d'une hausse rapide des obstacles SPS perçus, un comité a été créé en 2004 en vue de régler rapidement les questions bilatérales et de servir de centre de coordination et de consultation sur les enjeux SPS multilatéraux.

Les progrès réalisés aux chapitres des marchés publics, des mesures SPS et des services financiers constituent des exemples concrets de l'évolution permanente de l'ALECC.

Partie III : Évaluation des retombées de l'ALECC

Afin d'évaluer l'incidence de l'ALECC, le personnel du Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) a effectué un sondage auprès de 25 entreprises, du 12 au 16 mars 2007, pour connaître leurs expériences dans le cadre de cet accord. Ces entrevues ont fait intervenir des entreprises tant canadiennes que chiliennes participant au commerce entre les deux pays, dans divers secteurs touchant les marchandises, les services et l'investissement. Le personnel du Centre a également interrogé des représentants du ministère chilien des Affaires étrangères ainsi que l'ambassadeur du Canada et des représentants de l'ambassade canadienne¹⁴.

Dans l'ensemble, les représentants des entreprises se sont entendus pour dire que les négociations et la mise en œuvre de l'ALECC avaient eu un effet positif sur leurs intérêts commerciaux à court et à long terme. Ils ont notamment mentionné un certain nombre d'avantages précis qui découlaient directement de

ciellement, puis ratifié conformément aux procédures nationales de chacun des pays, avant d'être mis en œuvre. Voir Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) : Texte de l'Accord : <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/chile-chili/index.aspx?lang=fr>, consulté le 7 mars 2008.

¹⁴ La liste des entreprises consultées est fournie à l'Annexe 3.

l'accord, ainsi que certains bénéfices généraux mais indirects, issus de l'attention accrue portée à cette relation bilatérale.

De nombreux représentants des entreprises d'équipement et de distribution ont mentionné, en particulier, l'avantage que procure aux fournisseurs canadiens l'effet initial sur les prix découlant de la réduction des droits de douane, surtout lorsque le Chili n'a pas d'autre accord commercial préférentiel avec un pays tiers. Selon ces mêmes représentants, l'effet sur les prix de l'ALECC s'est érodé avec le temps, notamment à la suite de la négociation par le Chili d'accords de libre-échange avec les États-Unis et l'UE. On constate aussi un effet global sur les prix résultant des réductions tarifaires apportées par le Chili en application des engagements qu'il a contractés en vertu de l'Accord de l'OMC issu du Cycle d'Uruguay. Cette situation a accru la compétitivité des fournisseurs de Chine, en particulier, et de l'Asie, en général, et ce, même en l'absence d'accords commerciaux préférentiels. Cette évolution a pour conséquence que les entreprises canadiennes présentes au Chili s'approvisionnent sur les marchés mondiaux, le marché canadien n'étant désormais qu'une option d'approvisionnement parmi d'autres. Bien que cette nouvelle donne puisse avoir un effet (positif ou négatif) sur les courants d'échanges bilatéraux, le fait est que les entreprises canadiennes sont aujourd'hui plus compétitives sur le marché chilien comme à l'international, grâce à leur accès à une foule de fournisseurs.

Quoi qu'il en soit, les représentants des sociétés ont généralement jugé positif et avantageux l'effet sur les prix, même si son importance a été quelque peu réduite. Pour certaines entreprises, il leur a permis de se positionner avantageusement sur le plan des prix par rapport à d'autres fournisseurs étrangers sur le marché chilien, à mesure que leurs activités prenaient de l'expansion dans ce pays. Comme elles sont actives dans un marché sensible aux prix, un grand nombre de ces entreprises ont également mentionné que l'effet sur les prix les avait en quelque sorte protégées, sur une courte période à tout le moins, des fournisseurs étrangers aux prix moins concurrentiels. Ce point s'est révélé particulièrement important pour plusieurs des entreprises interrogées, dont les représentants ont indiqué qu'elles commençaient seulement à s'établir lorsque l'ALECC

est entré en vigueur. L'effet sur les prix les a, de toute évidence, aidées au cours de cette phase initiale.

De nombreux représentants interrogés ont indiqué que l'ALECC avait accru la notoriété du Canada et des entreprises et des intérêts canadiens dans les milieux d'affaires et le gouvernement du Chili. Les représentants d'entreprises présentes au Chili avant les négociations de l'ALECC ont tous déclaré que la décision du Chili d'amorcer les négociations avec le Canada, les négociations elles-mêmes et, enfin, l'annonce d'une entente et la ratification de l'accord, avaient globalement contribué à une perception positive du Canada, des produits et services canadiens et des entrepreneurs de ce pays en général. Pour les personnes interrogées, cette perception positive s'est prolongée et continue de contribuer à la compétitivité globale des entreprises canadiennes sur le marché chilien.

Un autre effet direct de l'ALECC s'est fait ressentir dans le domaine de l'investissement, comme l'ont particulièrement fait remarquer les représentants de grandes sociétés interrogés. Ces derniers se sont tous entendus sur le fait que le Chili était déjà doté d'un bon régime d'investissement avant les négociations de l'ALECC. Parallèlement, ce régime a été encore renforcé par les dispositions relatives à l'investissement contenues dans l'accord de libre-échange. L'ALECC a par conséquent procuré une plus grande confiance et certitude aux investisseurs canadiens, ce qui a eu une incidence positive sur les flux d'investissements canadiens directs dans l'économie chilienne.

De l'avis de nombreuses personnes interrogées, les mesures relatives à l'investissement ont aussi été renforcées de manière concrète par des accords complémentaires, en particulier la convention fiscale négociée entre le Canada et le Chili, tandis que la mise en œuvre de l'accord a favorisé la réforme de la réglementation. Cet ensemble d'effets directs et indirects de l'attention accrue portée au Chili à la suite des négociations de l'ALECC constitue l'une des contributions les plus positives de l'accord lui-même.

Quant aux autres effets directs de l'ALECC, en revanche, les représentants interrogés se sont montrés plus réservés. À la question de savoir si l'ALECC a un effet direct aujourd'hui sur

leurs décisions opérationnelles, tous ont répondu que cet accord n'avait que peu, voire aucun impact. Plusieurs ont cependant nuancé leur réponse en précisant que, tel est le cas, car les effets des accords de libre-échange, dont l'ALECC, sont désormais pleinement intégrés dans l'économie et, par conséquent, dans leurs processus de décision. Pour les personnes interrogées, le Chili est un marché stable, ouvert, compétitif à l'échelle internationale et relativement efficace en matière de conduite des affaires. Le Chili est aussi un endroit où la primauté du droit est bien établie, où le système est prévisible et où tout fonctionne généralement comme au Canada ou dans d'autres pays développés. Ce sont là les facteurs qui touchent le plus directement la prise de décisions à court terme et la planification stratégique à plus long terme.

Par ailleurs, l'ALECC limite lui-même son impact global. Ces limitations découlent du fait que tout accord commercial tend à traiter de problèmes particulièrement importants pour les entreprises au moment de sa négociation, de sorte que l'on s'intéresse moins aux problèmes en voie d'apparaître et qui sont susceptibles d'avoir un effet ultérieur sur les affaires.

Plusieurs des représentants interrogés, par exemple, ont mentionné que l'ALECC gagnerait à inclure un chapitre sur les marchés publics. D'autres participants à l'étude, en particulier dans les secteurs de la haute technologie et des technologies de l'information, ont souligné la nécessité d'une reconnaissance mutuelle des désignations et des titres de compétence dans le domaine des services professionnels. Cette mesure conférerait une plus grande souplesse aux entreprises pour tirer parti des talents et du savoir-faire des professionnels des deux pays.

Certaines des personnes interrogées ont souligné les récentes tentatives, de la part des gouvernements chilien comme canadien, de présenter l'ALECC de façon à inciter les entreprises canadiennes à voir le Chili comme un tremplin pour développer leurs affaires à l'échelle régionale. Elles ont applaudi l'initiative et souligné l'utilité d'encourager les entreprises canadiennes à penser de manière plus audacieuse et dans une perspective régionale lorsqu'elles explorent des marchés autres que les États-Unis. D'un autre côté, plusieurs entreprises consultées, qui sont

actives ailleurs en Amérique du Sud, ont déclaré que le potentiel du Chili en tant que base d'expansion régionale comportait des limites. Ces limites sont essentiellement dues aux obstacles au commerce des autres pays de la région, qui font en sorte qu'il ne serait pas compétitif pour certaines entreprises canadiennes d'organiser leurs activités en fonction d'un pôle régional.

S'agissant des effets indirects de l'ALECC, les négociations menant à cet accord étaient les premières du genre du Chili avec un pays développé. L'importance de cette démarche a ainsi souligné la confiance du Chili dans sa capacité à affirmer sa présence internationalement, au même titre que les pays développés.

Il importe par ailleurs de souligner que le Chili a négocié un accord avec le Canada plutôt qu'un autre pays développé. Nombre des représentants interrogés ont mentionné que la stratégie du Chili, visant à s'intégrer dans l'économie mondiale par l'entremise d'accords commerciaux préférentiels, aurait très probablement piétiné, voire échoué, si le Chili avait décidé de négocier en premier lieu avec les États-Unis ou l'UE, notamment parce qu'une telle démarche aurait certainement été perçue comme trop spectaculaire et ambitieuse, dans le contexte politique du pays à l'époque. Le Canada, doté d'une économie plus modeste, d'une histoire et d'une relation différentes avec le Chili et la région en général, constituait le meilleur choix pour un premier accord commercial bilatéral.

La décision de négocier d'abord avec le Canada, et l'expérience et le débat public qui en ont découlé au sujet des accords commerciaux préférentiels au Chili, a par conséquent contribué de manière indirecte à l'élaboration d'une stratégie commerciale chilienne de portée plus générale, axée sur l'ouverture économique et la compétitivité internationale.

En règle générale, les personnes interrogées ont indiqué que leur entreprise respective ne subit pas d'effets négatifs importants liés à des obstacles réglementaires au commerce au Chili (contraintes liées à l'investissement, mesures SPS, obstacles techniques, normes, etc.), qui les empêcheraient de profiter pleinement de l'ALECC ou de l'Accord sur l'OMC en général. Malgré des questions d'ordre réglementaire ou autre dont les

effets peuvent se révéler négatifs ou irritants pour certaines des entreprises consultées, il semble bien que ces problèmes ne nuisent pas foncièrement à leur compétitivité globale et qu'il leur est par conséquent possible de composer avec ceux-ci.

Certaines entreprises ont recommandé l'utilisation de formulaires de douane normalisés afin d'améliorer l'efficacité aux frontières. Les entreprises principalement actives dans le secteur des services ont recommandé des améliorations dans les processus relatifs à l'admission de la main-d'œuvre canadienne au Chili, ainsi que d'autres mesures visant à reconnaître les compétences du personnel qualifié dans les deux pays. Plusieurs sociétés ont par ailleurs recommandé que l'on renforce les efforts de promotion et d'information afin d'aider les entreprises, en particulier les PME, à mieux comprendre les questions réglementaires et la manière dont celles-ci peuvent affecter leurs intérêts commerciaux particuliers.

Partie IV : L'ALECC dans le contexte de l'économie mondiale

La croissance des chaînes de valeur mondiales¹⁵ a grandement compliqué l'évaluation de l'incidence des accords de libre-échange. Ce phénomène est associé aux facteurs suivants :

- les intrants intermédiaires représentent une part croissante des échanges;
- les exportations présentent un contenu importé croissant;
- la valeur des flux de services augmente;
- les revenus de placement tirés des investissements à l'étranger augmentent, notamment les profits sur les

¹⁵ Pour une description concise des facteurs jouant un rôle clé dans la montée des chaînes de valeur, voir Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », dans le *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada, Le point sur le commerce*, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Ottawa, juin 2007), pp. 47-70. Voir aussi Hildegunn Kyvik Nordak, « International Production Sharing: A Case for a Coherent Policy Framework », document de travail de l'OMC, n° 11 (2007), sur WTO.org (en anglais seulement).

- ventes à l'étranger réalisés par les filiales étrangères des sociétés nationales¹⁶;
- une importance croissante des flux internes qui prennent une dimension mondiale;
 - une part croissante des échanges matériels ne s'accompagnent pas de changements de propriété¹⁷.

Ce processus complexe de production dans des pays multiples a fait en sorte que les statistiques traditionnelles ne sont plus en mesure de rendre compte avec précision de l'origine de la valeur ajoutée¹⁸. Cette situation accentue les difficultés qui se posent aux gouvernements dans la formulation de leurs politiques économiques internationales, puisque les analyses statistiques simples des flux d'exportations et d'importations, ou d'investissement direct, entre les partenaires d'un accord commercial, ne reflètent pas complètement la mesure dans laquelle un accord bilatéral de libre-échange atteint ses objectifs¹⁹. De

¹⁶ La CNUCED révèle que, en 2005, quelque 77 000 sociétés répondaient à la définition de multinationales de par leurs activités, chacune étant à l'origine, en moyenne, de dix filiales étrangères distinctes. Les ventes mondiales réalisées par des filiales étrangères ont atteint 22,2 billions \$US en 2005, soit près du double des exportations de biens et de services dans le monde, à 12,6 billions \$US. Voir le *Rapport sur l'investissement dans le monde* (Genève, CNUCED, 2006).

¹⁷ Pour un aperçu des problèmes de mesure soulevés par les chaînes de valeur mondiales, voir Art Ridgeway, « Problèmes de données dans le contexte du commerce intégratif entre le Canada et les États-Unis : Comment mesurer les chaînes d'approvisionnement », dans *Recherches en politique commerciale 2006*, sous la direction de Dan Ciuriak (Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada).

¹⁸ Alexander Yeats, après une analyse des données relatives à un certain nombre d'industries dont il a extrapolé les résultats, estime qu'au moins le tiers du commerce mondial est constitué de pièces et de composants. « Just How Big is Global Production Sharing? », sous la direction de Arndt et Kierzkowski, *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy* (Oxford, Oxford University Press, 2001), pp. 108-143.

¹⁹ Pour un examen détaillé des incidences des chaînes de valeur mondiales sur la formulation des politiques commerciales, voir Michael Hart et Bill Dymond, « Théorie du commerce, politique commerciale et intégration transfrontalière », dans *Recherches en politique commerciale 2006*, sous la direction de Dan Ciuriak (Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada,

telles analyses sont présentées à l'Annexe 2, qui fournit un résumé statistique du commerce et de l'investissement entre le Canada et le Chili.

Par exemple, les minerais et les concentrés de cuivre, ainsi que les autres minerais contenant du cuivre, constituent la majeure partie des exportations du Chili vers le Canada. En outre, la part croissante de ces produits dans les exportations totales est à l'origine de la quasi-totalité de l'excédent commercial du Chili vis-à-vis du Canada. Dans une conception mercantiliste du commerce international, où l'on chercherait à accroître et à exploiter les exportations tout en réduisant au minimum les importations, l'excédent commercial du Chili constituerait un problème à régler soit par une augmentation des exportations canadiennes vers le Chili, soit par une baisse des exportations de cuivre du Chili vers le Canada²⁰. Cependant, la dominance du cuivre chilien dans le commerce bilatéral du Chili avec le Canada doit faire l'objet d'une évaluation plus large, compte tenu du rôle que joue le cuivre dans l'économie canadienne et de sa place dans l'économie mondiale en général.

Le Canada est un acteur important dans la chaîne mondiale d'approvisionnement en cuivre et en produits du cuivre, dans des secteurs aussi divers que l'architecture, l'automobile, la construction navale et les télécommunications. En 2004, le Canada a exporté pour 2,9 milliards \$ de cuivre et de produits du cuivre, alors que ses importations de ces produits se sont montées à 1,9 milliard \$. Les États-Unis sont la principale destination des exporta-

2007), pp. 103-158. Voir aussi Michael Hart et Bill Dymond, "Navigating New Trade Routes: The Rise of Value Chains, and the Challenges for Canadian Trade Policy," C.D. Howe Institute Commentary No. 259 (mars 2008). <http://www.cdhowe.org/display.cfm?page=publications&yearToUse=2008>

²⁰ Jim Stanford, économiste en chef du syndicat des Travailleurs et travailleuses canadien(ne)s de l'automobile, est un fervent défenseur d'une approche mercantiliste du commerce international. Il soutient notamment que les accords commerciaux bilatéraux du Canada avec le Chili et le Costa Rica ont échoué en raison de l'augmentation du déficit commercial du Canada vis-à-vis de ces deux pays. Voir Jim Stanford, « Why the rush to ink more deals? », *The Globe and Mail*, lundi 25 septembre 2006. En ligne sur www.globeandmail.com.

tions, suivis du Japon, de la Corée du Sud et de la Chine. Le Chili est une source majeure d'importations, principalement de minerais et de concentrés, mais les États-Unis, le Pérou et l'Allemagne occupent eux aussi des parts importantes du marché à l'importation du Canada²¹. Il semble raisonnable de penser que les minerais et concentrés de cuivre importés du Chili sont intégrés dans une vaste gamme de biens fabriqués et commercialisés dans des chaînes mondiales d'approvisionnement fragmentées. Ces exportations forment une composante cruciale de réseaux internationaux englobant, entre autres, la conception, l'ingénierie, la fabrication, la commercialisation, l'innovation, la conception de produit, la stratégie d'établissement de marque et la formation du personnel, autant de services qui sont assurés à l'interne ou externalisés localement ou à l'étranger.

Dans le modèle mercantiliste, on cherche à protéger la production et les emplois intérieurs contre les importations au moyen de droits ou de contingents, dont le coût est assumé par les consommateurs. Dans le contexte des chaînes de valeur mondiales, de telles mesures risquent fort d'entraîner la perte de production intérieure si elle augmente les coûts des participants à une chaîne de valeur. De plus, toujours dans le modèle mercantiliste, on cherche à conférer un avantage aux producteurs nationaux dans les marchés étrangers au moyen de subventions à l'exportation, dont le coût est assumé par les contribuables. Dans une chaîne de valeur, ces mesures à l'exportation viennent, dans les faits, subventionner tous les producteurs participants. L'utilisation de tels instruments dans une économie internationale en pleine mutation, propulsée par des chaînes de valeur mondiales, donne souvent des résultats pernicieux.

D'un point de vue politique, cette situation donne à penser que les gouvernements devraient délaissier les mesures et autres accords ancrés dans le commerce transfrontières pour se concentrer sur le recoupement des avantages (valeur) que présentent des sociétés et des lieux précis. Les gouvernements rivalisent désormais afin de proposer un environnement politique adapté à la mobilité croissante des activités de production, par l'élimination

²¹ Voir www.Nrcan.gc.Canada/mms/cmy.

des obstacles et la mise en place de mesures incitatives. Les accords commerciaux ont établi le cadre qui a favorisé la fragmentation et l'intégration des activités, mais ils sont maintenant insuffisants. Le point de vue du secteur privé sur les politiques commerciales a évolué rapidement afin de s'ajuster aux nouvelles réalités de la dynamique du commerce mondial. Depuis la fondation du système commercial multilatéral vers la fin des années 40 jusqu'à la conclusion du Cycle d'Uruguay dans les années 90, le secteur privé a toujours été le partenaire privilégié des gouvernements dans leurs efforts visant à éliminer les obstacles conventionnels au commerce. Les priorités commerciales consistaient à faire disparaître les obstacles aux marchés à l'exportation, tout en maintenant les obstacles au marché intérieur. Les politiques commerciales privées reprenaient en grande partie les éléments des stratégies commerciales mercantilistes, où le renforcement et la protection du marché intérieur forment la base de la réussite à l'exportation. Or, même si les gouvernements ont largement conservé cet esprit mercantiliste, le secteur privé a, quant à lui, évolué au-delà des préoccupations du marché intérieur pour défendre des objectifs davantage en harmonie avec la façon dont les affaires se font de plus en plus à l'échelle internationale. Au lieu d'exiger que les gouvernements se retirent encore davantage du marché ou acceptent des disciplines plus strictes, les entreprises s'attendent à ce que ces derniers s'occupent des questions frontalières, de la réglementation et des institutions consacrées à la gestion des relations intergouvernementales, d'une façon qui tient compte de la réalité des marchés intégrés. Cette nouvelle orientation ressort clairement des recommandations formulées par le Conseil nord-américain de la compétitivité (CNAC) à l'intention des gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique. Ces recommandations, bien que traitant de sujets propres à l'Amérique du Nord, donnent une bonne idée des priorités commerciales actuelles du secteur privé en ce qui concerne la gestion des relations commerciales et économiques²².

²² Voir : « Améliorer la compétitivité au Canada, au Mexique et aux États-Unis », http://www.ceocouncil.ca/fr/more_type/?type_id=5&year=2007.

Conclusion

L'ALECC consacre et exprime, par ses dispositions ayant force exécutoire, l'engagement du Canada et du Chili à favoriser l'expansion bilatérale du commerce et de l'investissement. Pour les deux pays, la validation du modèle de libre-échange dans le cadre de leur politique commerciale nationale a joué un rôle essentiel dans la prise de décisions d'investissement à long terme, qui leur sont mutuellement bénéfiques. Cet accord a grandement aidé les économies canadienne et chilienne à dépasser les limites de leurs petits marchés intérieurs pour s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC en 1997, la valeur des échanges bilatéraux de marchandises entre les deux pays a quadruplé, passant de 554 millions \$US à 2 milliards \$US. Les exportations chiliennes vers le Canada ont crû plus rapidement que les importations de ce pays en provenance du Canada, compte tenu d'un investissement canadien dans le cuivre chilien et de l'appétit de la population canadienne pour les fruits et légumes chiliens hors saison. Dans le secteur des services, la croissance a été plus modeste (environ 23 %), mais il se peut que le déplacement des exportations directes de services, en raison d'une présence canadienne sur place, empêche de rendre compte dans son intégralité de la croissance des échanges de services entre les deux pays. Les investissements canadiens au Chili ont doublé au cours de cette période; les investissements sont principalement canalisés dans l'industrie minière, mais on en retrouve aussi dans les secteurs des transports, des services financiers, des services d'utilité publique et des produits chimiques.

L'Accord continue d'évoluer. La création d'un comité chargé de se pencher sur les obstacles SPS au commerce devrait permettre d'accroître les échanges dans le secteur agroalimentaire. L'ajout d'un chapitre portant sur l'ouverture mutuelle des marchés d'approvisionnement public ouvrira de nouvelles avenues aux exportateurs des deux pays. Dans le même ordre d'idée, un chapitre supplémentaire sur les services financiers ouvrira les marchés à la prestation transfrontière de services financiers et à l'investissement dans les institutions financières,

ce qui répond à une demande des institutions canadiennes, pour lesquelles le Chili constitue un marché prioritaire en matière de services bancaires, financiers et de gestion d'actifs. Par ailleurs, les consultations des divers intéressés laissent penser qu'il serait fort utile que les deux gouvernements s'efforcent de mieux communiquer les avantages de l'ALECC au secteur privé.

La visite du premier ministre Harper à Santiago, en juillet 2007, a été l'occasion de célébrer les réalisations accomplies sous le régime de l'ALECC et d'établir des bases pour préparer l'avenir. Le premier ministre a affirmé que : « L'accord de libre-échange Canada-Chili, la pierre angulaire de la relation économique bilatérale, a été mutuellement avantageux pour les deux pays pendant 10 ans et a été le catalyseur du partenariat bilatéral général. » Il a annoncé l'établissement du Cadre de partenariat Canada-Chili, qui constitue un engagement en vue d'améliorer et de soutenir le partenariat dans des secteurs clés, à savoir les relations économiques, la coopération mondiale et hémisphérique, l'énergie, la santé, l'agriculture, l'innovation, la science et la technologie, le climat et l'environnement, l'éducation et les échanges jeunesse. Il s'est félicité de l'ouverture prochaine d'un nouveau bureau d'Exportation et développement Canada (EDC) à Santiago, afin de mieux aider les exportateurs canadiens présents au Chili et dans d'autres pays sud-américains dans un large éventail de secteurs, notamment les mines, les télécommunications, l'énergie et les transports. La visite que le président du Chili devrait aussi faire au Canada en 2008 contribuera à consolider la relation bilatérale entre les deux pays.

Deux domaines de gouvernance revêtent une importance cruciale devant la prépondérance grandissante des chaînes de valeur dans le commerce mondial. En premier lieu figure l'efficacité des politiques de concurrence nationales à prévenir l'apparition de pratiques anticoncurrentielles. En deuxième lieu se trouve l'ensemble des politiques qui régissent l'investissement étranger, compte tenu de la montée des fusions et acquisitions étrangères et de l'importance croissante des entreprises d'État étrangères qui agissent à titre d'investisseurs. Le gouvernement du Canada examine actuellement ses politiques

en matière de concurrence et d'investissement étranger, afin de s'assurer que les lois canadiennes sont adaptées aux nouveaux défis qui se posent. Les expériences et perceptions des autorités chiliennes et canadiennes pourraient servir de base au développement d'une collaboration durable dans ces deux domaines.

À l'échelle internationale, les deux pays comptent une vaste expérience et un savoir-faire en matière de politique commerciale, qui pourraient se révéler d'une grande utilité dans le cadre de programmes, en espagnol, de renforcement des capacités en matière de politique commerciale en Amérique latine. De tels programmes viendraient répondre à un besoin de longue date des gouvernements de la région, qui souhaitent se doter de capacités en matière de politique commerciale, et les entretenir, afin de pouvoir gérer efficacement leurs intérêts au sein de l'OMC ainsi que négocier des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et y participer.

ANNEXE 1 :

Points saillants des accords commerciaux du Chili

Accords de libre-échange

Chili-États-Unis 2004

Prévoit l'élimination complète, sur une période de 12 ans, des droits de douane visant toutes les exportations de marchandises, y compris les produits agricoles et les textiles. Contient également des dispositions sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les obstacles techniques au commerce, les recours commerciaux, les marchés publics, l'investissement, les services, le commerce électronique, le travail, l'environnement et le règlement des différends.

Chili-Mexique 1999

Semblable à l'ALE Canada-Chili. Les dispositions relatives au commerce des marchandises couvrent le traitement national, l'accès au marché, les règles d'origine, les procédures douanières et les mesures de sauvegarde. Comporte une section qui couvre les règles techniques telles que les règles et normes SPS, les mesures de sauvegarde, l'investissement, les services, la politique de concurrence, les droits de propriété intellectuelle et le règlement des différends. Libéralise une vaste part des échanges par la réduction des droits à zéro. Diverses taxes continuent de s'appliquer à 100 produits, avec des remboursements de taxe dans certains cas. Certains produits sont assujettis à des contingents.

Chili-Japon 2007

Libéralisation des échanges de marchandises et de services, promotion et protection des investissements, marchés publics, droits de propriété intellectuelle, règlement des différends.

Chili-Chine 2006

Limité au commerce des marchandises, comprenant des dispositions sur l'accès au marché, les recours commerciaux, les règles d'origine, les mesures SPS, les obstacles techniques au commerce, le règlement des différends et la coopération (en matière de technologie et de R-D). Accorde l'accès en franchise de droits à 92 % des exportations chiliennes et à 50 % des exportations chinoises. Un protocole d'entente a été signé entre les syndicats de travailleurs et l'administration de la sécurité sociale, ainsi qu'un accord parallèle sur l'environnement.

Chili-Corée du Sud 2004

Limité au commerce des marchandises, comprenant des dispositions sur les procédures douanières, les mesures de sauvegarde, les droits antidumping et compensateurs, les mesures SPS, les règles et normes techniques, l'investissement et les services transfrontières, l'admission temporaire des gens d'affaires, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle et le règlement des différends.

Chili-Association européenne de libre-échange (Norvège, Liechtenstein, Suisse, Islande) **2004**

Couvre le commerce des marchandises et des services, l'investissement, la concurrence, les marchés publics, la propriété intellectuelle et le règlement des différends. Accords complémentaires sur le commerce agricole entre le Chili et l'Islande, la Norvège et la Suisse.

Chili-Amérique centrale (Costa Rica, Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua) **signé en 1999**

Ensemble commun de disciplines, assorti de protocoles bilatéraux devant être négociés entre le Chili et chacun des pays parties. Couvre le commerce des marchandises, les règles d'origine, les procédures douanières, les mesures de sauvegarde, les pratiques commerciales déloyales, les mesures SPS, les règlements techniques, l'investissement, le commerce des services, la politique de concurrence et le règlement des différends. Le protocole bilatéral Chili-Costa Rica et le protocole Chili-Salvador sont entrés en vigueur en 2002. Les négociations bilatérales Chili-Honduras ont été conclues en 2005.

Chili-Panama **Signé en 2006 – pas encore en vigueur**

Couvre l'accès au marché pour les marchandises, l'investissement, les services transfrontières, la coopération bilatérale, l'environnement et le règlement des différends.

Chili-Pérou **1998 – accord renégocié signé en 2006**

Prévoit l'élimination progressive des droits de douane et une entente visant à limiter les subventions à l'exportation. Comporte par ailleurs des dispositions relatives aux mesures SPS, aux règlements techniques, à la fiscalité, à la propriété intellectuelle et à l'évaluation en douane. L'accord renégocié raccourcit les échéances de réduction tarifaire.

Chili-Colombie **Signé en 2006 – pas encore en vigueur**

Mesures couvrant la santé, l'investissement, les services, les marchés publics et la propriété intellectuelle.

Accords d'association

Accord d'association Chili-Union européenne **2003**

Sections traitant du dialogue politique, de la coopération économique, scientifique et culturelle, en plus des questions commerciales. La section commerciale couvre le commerce des marchandises, les mesures d'urgence, les services financiers, les mesures de contrôle des capitaux et de balance des paiements, les droits d'établissement, la concurrence, l'investissement, les marchés publics, la propriété intellectuelle, le règlement des différends, les mesures SPS et les règlements techniques, le transport maritime et les télécommunications. Il comporte en outre, des accords parallèles sur le commerce des vins et des boissons alcoolisées, assortis de dispositions sur la protection des indications et des dénominations géographiques, des expressions traditionnelles et des indicateurs de qualité complémentaires, des marques de commerce et des étiquettes.

Accord d'association Chili-Nouvelle-Zélande-Singapour-Brunéi (P4) 2006

Accès en franchise de droits au marché néo-zélandais pour 95 % des exportations chiliennes et accès immédiat de 75 % des exportations chiliennes aux marchés des autres partenaires, avec des réductions tarifaires à suivre au cours des 10 à 12 prochaines années. Couvre le commerce des marchandises et des services, les marchés publics ainsi que les mesures SPS et comporte un accord sur l'environnement et un protocole d'entente sur la coopération dans le domaine du travail.

Accords de complémentarité

Chili-MERCOSUR 1996

Couvre le commerce des marchandises, les pratiques commerciales déloyales, les mesures de sauvegarde, le règlement des différends, l'évaluation en douanes, les règlements techniques, les mesures SPS, les mesures de promotion des exportations et la propriété intellectuelle.

ANNEXE 2 : Tableaux

Tableau 1 : Position du Chili par comparaison aux 5 principaux marchés d'exportation du Canada (en % des exportations totales)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Chili</i>	0,13	0,10	0,09	0,11	0,14	0,15	0,15	0,13	0,11	0,10	0,11	0,09	0,07	0,09	0,09	0,10	0,11
États-Unis	74,9	75,1	77,2	80,3	81,2	79,2	80,9	81,8	84,8	86,7	86,9	87,0	87,1	85,7	84,4	83,8	81,6
Royaume-Uni	2,4	2,1	1,9	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	1,6	1,9	1,9	2,3
Japon	5,5	4,9	4,6	4,5	4,3	4,6	4,1	3,7	2,7	2,4	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Chine	1,1	1,4	1,4	0,9	1,0	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,9	1,1	1,0	1,3	1,6	1,6	1,7
Mexique	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,8	0,8	1,0

Source : Statistique Canada

Tableau 2 : Position du Chili par comparaison aux 5 principaux pays d'origine des importations du Canada (en % des importations totales)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Chili</i>	0,13	0,14	0,14	0,12	0,12	0,12	0,15	0,12	0,12	0,13	0,16	0,19	0,19	0,26	0,37	0,44	0,47
États-Unis	64,5	63,8	65,2	67,0	67,7	66,8	67,5	67,6	68,2	67,3	64,3	63,6	62,6	60,6	58,7	56,5	54,9
Chine	1,0	1,4	1,7	1,8	1,9	2,1	2,1	2,3	2,6	2,8	3,2	3,7	4,6	5,5	6,8	7,8	8,7
Mexique	1,3	1,9	1,9	2,2	2,2	2,4	2,6	2,6	2,6	3,0	3,4	3,5	3,7	3,6	3,8	3,8	4,0
Japon	7,0	7,6	7,3	6,3	5,6	5,4	4,5	4,6	4,7	4,7	4,7	4,3	4,4	4,1	3,8	3,9	3,9
Allemagne	2,8	2,8	2,4	2,1	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,2	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,8

Source : Statistique Canada

Tableau 3 : Total des importations de marchandises du Canada par secteur (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produits agricoles et de la pêche	6	7	7	6	6	6	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6
Produits énergétiques	6	5	4	4	4	4	4	4	3	3	5	5	5	6	7	9	9
Produits forestiers	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Matériel et biens industriels	19	18	18	19	19	20	20	20	20	19	20	20	19	19	20	20	21
Machinerie et équipement	32	32	32	31	32	34	33	34	34	34	35	33	30	29	29	29	29
Produits automobiles	22	23	23	24	24	22	22	22	22	24	22	21	23	23	22	21	20
Autres biens de consommation	12	12	13	13	12	11	11	11	12	12	11	13	13	14	13	13	13
Autres	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 228-0043

Tableau 4 : Total des exportations de marchandises du Canada par secteur (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produits agricoles et de la pêche	9	9	9	8	8	8	8	8	8	7	6	7	7	7	7	7	7
Produits énergétiques	10	11	10	10	9	9	10	10	8	8	13	14	12	16	16	20	20
Produits forestiers	15	14	14	14	14	15	13	12	12	12	11	10	10	9	10	9	8
Matériel et biens industriels	20	20	19	17	18	18	18	18	17	15	15	15	16	16	18	18	21
Machinerie et équipement	18	18	18	18	19	20	21	21	23	22	24	22	21	20	19	19	19
Produits automobiles	23	23	24	26	26	24	23	23	24	26	23	22	23	22	21	20	18
Autres biens de consommation	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4
Autres	4	4	4	4	4	4	4	4	5	6	6	6	6	5	5	4	4

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 228-0043

Tableau 5 : Marchés d'exportation du Chili (en % des exportations totales)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Colombie	0,8	0,8	1,0	1,1	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,6	1,4	1,0	0,9	0,9
Brésil	4,5	4,3	5,2	6,4	6,1	5,6	5,3	4,3	5,2	4,8	3,9	4,1	4,5	4,4	4,9
Argentine	4,6	6,3	5,5	3,6	4,6	4,6	5,0	4,6	3,5	3,1	1,3	1,6	1,4	1,6	1,3
<i>Canada</i>	<i>0,6</i>	<i>0,7</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,9</i>	<i>0,8</i>	<i>1,0</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>2,0</i>	<i>2,5</i>	<i>2,7</i>	<i>2,2</i>
États-Unis	15,9	17,7	17,3	14,4	16,6	15,9	17,7	19,4	17,3	19,0	20,7	18,0	15,4	16,6	16,1
Chine	2,2	1,9	1,1	1,8	2,3	2,5	3,1	2,3	4,9	5,8	7,0	9,0	10,3	11,3	8,8
Corée du Sud	2,4	4,4	5,0	5,4	5,6	5,8	2,6	4,3	4,4	3,2	4,0	5,0	5,8	5,7	6,1
Japon	17,3	16,2	17,0	17,7	16,2	15,7	13,3	14,3	13,8	12,1	11,0	11,1	11,9	11,7	11,0
Royaume-Uni	6,2	5,9	4,5	6,5	5,8	6,2	7,9	6,8	5,8	7,0	4,6	3,5	2,9	1,7	1,2

Source : Banque centrale du Chili

Tableau 6 : Pays d'origine des importations du Chili (en % des importations totales)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Colombie	1,1	0,9	1,1	1,0	1,3	1,1	1,0	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2	1,0
Brésil	10,5	10,1	9,0	8,0	6,3	6,9	6,4	6,9	7,9	9,2	10,3	11,5	12,4	12,6	12,2
Argentine	6,7	5,5	8,6	9,3	9,7	10,1	11,1	14,4	17,1	18,9	19,5	21,4	18,5	16,1	12,9
<i>Canada</i>	<i>1,7</i>	<i>1,9</i>	<i>2,4</i>	<i>2,1</i>	<i>2,4</i>	<i>2,4</i>	<i>2,9</i>	<i>2,9</i>	<i>3,0</i>	<i>2,6</i>	<i>2,0</i>	<i>1,9</i>	<i>1,6</i>	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>
États-Unis	21,0	23,5	23,7	25,5	24,4	23,9	23,6	21,6	19,8	17,8	16,3	14,6	15,2	15,8	16,0
Chine	1,6	2,0	2,5	2,6	3,1	3,6	4,4	4,7	5,7	6,2	7,0	7,3	8,2	8,5	10,0
Corée du Sud	2,6	3,3	3,0	3,5	3,3	3,3	3,2	2,9	3,2	3,3	2,8	3,1	3,1	3,6	4,7
Japon	10,2	8,4	9,0	6,8	5,6	5,8	5,8	4,5	4,2	3,5	3,5	3,6	3,6	3,4	3,3
Royaume-Uni	2,0	2,0	2,2	1,7	1,7	1,8	1,5	1,3	1,1	1,2	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9

Source : Banque centrale du Chili

Tableau 7 : Composition du commerce de marchandises du Chili par secteur, en % (2005)

	Importations du Chili	Exportations du Chili
Produits agricoles	6,6	24,9
Combustibles et produits miniers	23,3	54,6
Biens fabriqués	61,6	12,7

Source : OMC, http://stat.wto.org/CountryProfiles/CL_e.htm

Tableau 8 : Principaux biens exportés par le Chili au Canada en 2006

	% des importations totales en provenance du Chili	Part du marché d'importation	
		%	Rang
Cuivre	38,5	26,8	2
Fruits et noix	15,1	9,6	2
Pierres et métaux précieux	11,4	3,5	4
Minerais, scories et cendres	10,6	6,8	3
Poisson	4,8	6,0	4
Boissons	3,7	2,3	10
Produits chimiques organiques	3,7	0,9	12

Tableau 9 : Principales exportations du Canada au Chili (2006)

	% des exportations au Chili
Machinerie	19,37
Huiles et combustibles minéraux	19,09
Matériel électrique	10,13
Céréales	7,74
Articles de fer et d'acier	4,75
Plastiques	4,24
Carton	4,17

**Tableau 10 : Commerce international du Canada dans le secteur des services avec certains pays
(en millions \$CAN)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Chili															
Recettes	34	30	24	37	46	132	87	117	61	56	66	72	165	79	84
Paiements	11	11	14	21	25	56	42	55	27	37	64	53	86	67	75
États-Unis															
Recettes	12 563	13 013	14 134	16 249	18 815	20 175	22 219	24 901	29 258	32 896	36 601	35 736	36 647	35 098	36 013
Paiements	20 924	22 922	24 285	26 006	26 913	28 271	30 762	32 897	35 142	38 312	41 686	41 286	41 819	41 599	42 797
Argentine															
Recettes	100	68	52	57	61	67	70	65	64	66	86	108	81	73	96
Paiements	21	23	21	31	39	33	31	56	50	62	53	64	29	30	35
Brésil															
Recettes	102	93	89	95	83	186	364	400	429	347	412	360	360	333	378
Paiements	51	50	52	71	77	81	87	142	194	173	189	207	204	160	120
Colombie															
Recettes	*	*	31	33	35	40	45	40	57	72	64	63	52	56	59
Paiements	*	*	27	25	27	28	34	31	36	32	50	48	31	40	35
Total des transactions de services du Canada															
Total des recettes	22 381	23 324	25 122	28 230	32 750	35 796	39 886	43 756	50 222	53 635	59 718	60 064	62 353	59 521	61 816
Total des paiements	33 018	34 743	37 245	41 840	44 413	45 933	48 961	52 619	56 549	60 272	65 500	67 874	70 055	70 915	74 490

Source : Statistique Canada, *Transactions internationales de services du Canada*, 1999 et 2004

*données non disponibles

Tableau 11 : Chili – Investissement étranger direct total autorisé, 1974-2006

	En milliers \$US	Part, en %
États-Unis	29 567 871	29
Espagne	16 921 619	17
Canada	16 734 099	17
Royaume-Uni	8 943 340	9
Australie	6 613 234	7
Japon	3 082 514	3
Italie	2 024 278	2
Pays-Bas	1 967 979	2
Suisse	1 922 115	2
France	1 852 391	2
Mexique	1 319 816	1
Allemagne	1 281 648	1

Source : Commission de l'investissement étranger du Chili

Tableau 12 : Investissement direct canadien dans certains pays étrangers (en millions \$CAN)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Chili	211	285	447	482	1 225	1 878	2 673	3 281	3 876	4 878	5 049	5 421	6 144	6 639	6 487	5 447	5 673	5 171
Brésil	1 679	1 698	1 545	1 880	1 994	2 312	2 458	3 232	3 155	3 975	4 662	6 667	6 276	6 661	5 734	6 984	8 018	8 244
Argentine	115	123	142	225	419	708	1 335	1 658	2 004	2 972	3 274	5 023	6 002	5 052	4 721	4 783	4 621	3 981
Colombie	25	24	33	32	32	186	272	342	383	759	842	898	820	708	270	394	403	453

Source : tableau CANSIM 376-0051, août 2007

Tableau 13 : Chili – Investissement autorisé cumulatif dans l’industrie minière et extractive, 1974-2006

	En milliers \$US	Part de l’industrie, en %
Canada	6 578 298	31
États-Unis	5 456 101	26
Royaume-Uni	4 094 393	19
Australie	2 841 728	13

Source : Commission de l’investissement étranger du Chili

Tableau 14 : Chili – Investissement autorisé cumulatif dans l’industrie du caoutchouc synthétique et des matières plastiques, 1974-2006

	En milliers \$US	Part de l’industrie, en %
Canada	1 196 223	41
États-Unis	1 014 271	35
Royaume-Uni	252 707	9
France	92 399	3
Pays-Bas	90 753	3

Source : Commission de l’investissement étranger du Chili

ANNEXE 3 :

Liste des entreprises et organisations ayant participé au sondage

Ambassade du Canada au Chili
Baker & McKenzie, Cruzat, Ortúzar & Mackenna
Banff Ltda.
BGC-Avot Ingeniería Ltda.
CAPE S.A.
COASIN Chile S.A.
Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales, Ministerio de Relaciones Exteriores (DIRECON)
Dorr-Oliver Eimco Chile S.A.
Eagle Copters South America S.A.
Eagle Mapping Sudamérica S.A.
Ecol Electric Ltd.
Fordia Sudamérica Ltda.
Gemcom América Latina
Golder Associates S.A.
Hatch Ingenieros Consultores Ltda.
Interop Chile Consultores de Negocios Ltda.
Latin Telecomunicaciones S.A.
Methanex Chile Limited
NLT Chile Ltda.
Nortel Networks Chile S.A.
Quebecor World Chile S.A.
Rolec S.A.
Scotiabank Sudamericano
Tecno Tip Top (Chile) S.A.

