

Développement économique  
Innovation | Exportation



# Les relations économiques entre le **Québec** et l'**Union européenne** (1995-2005)



Philippe Navarro, conseiller  
Direction de l'analyse des relations économiques extérieures  
Novembre 2006

Québec 



## TABLE DES MATIÈRES

<b>Sommaire</b> .....	<b>5</b>
<b>Délimitation du champ d'étude</b> .....	<b>7</b>
<i>L'UE25 : portrait</i> .....	7
<b>Vue d'ensemble (biens)</b> .....	<b>9</b>
<i>Concentration des échanges</i> .....	11
<i>Performance relative dans l'ensemble canadien</i> .....	11
<i>Le « cas » de l'Ontario</i> .....	13
<i>Les provinces et territoires</i> .....	14
<b>Vue par pays (biens)</b> .....	<b>16</b>
<i>Analyse par habitant</i> .....	18
<i>Moyenne ajustée</i> .....	20
<i>Stabilité et croissance des exportations</i> .....	22
<b>Échanges de services entre le Canada et l'Europe</b> .....	<b>25</b>
<i>Recettes et paiements</i> .....	25
<i>Tourisme (Québec)</i> .....	27
<b>Analyse par produit</b> .....	<b>29</b>
<i>Diversité et continuité des exportations</i> .....	30
<i>Par pays ciblé</i> .....	35
<b>Contrôle des sociétés et immobilisations</b> .....	<b>37</b>
<i>Contrôle des sociétés</i> .....	37
<i>Dépenses en immobilisations</i> .....	38
<b>Conclusion</b> .....	<b>39</b>
<b>Annexe - Les enjeux pour le Québec en matière d'accès aux marchés dans les relations économiques entre le Canada et l'UE25</b> .....	<b>40</b>



## Sommaire

Malgré une hausse absolue de la valeur des exportations, la part de l'Union européenne (UE25) dans les exportations internationales du Québec est à la baisse depuis 10 ans. Les importations sont quant à elles, à la hausse, sur les plans absolu et relatif, ce qui accroît l'écart traditionnellement observé dans les flux commerciaux entre le Québec et l'UE.

Aussi, le Québec devient-il davantage un client qu'un fournisseur de l'UE25. Or, même le fournisseur se fait graduellement évincer de ce marché. La part relative des exportations canadiennes et québécoises est à la baisse sur le marché communautaire depuis 10 ans (l'UE est le second importateur mondial).

La part québécoise des exportations canadiennes vers l'UE25 est aussi à la baisse. Toutefois, cette baisse est moins prononcée que celle observée pour l'ensemble des exportations du Canada. C'est maintenant l'Ontario, et non plus le Québec, qui occupe le premier rang des provinces pour les exportations à destination de l'UE25.

Le commerce Québec-UE est aux trois quarts celui du Québec avec ses cinq principaux partenaires : Royaume-Uni, Allemagne, France, Pays-Bas, Italie. Ces pays représentent, du reste, les deux tiers du PIB communautaire. La corrélation observée entre la richesse et la population des États membres de l'UE25 et leur importance relative dans les exportations du Québec est très nette.

L'analyse par habitant permet de constater que l'Irlande, la Belgique et la Finlande, notamment, importent relativement davantage de produits québécois, de fait, que des pays comme la France, l'Allemagne ou l'Italie. Hormis l'Irlande, tous ces marchés cités sont en décroissance relative. L'Espagne, le Royaume-Uni et l'Irlande se démarquent quant à la croissance soutenue de leur marché pour les exportations québécoises.

Les recettes et paiements de services entre le Canada et l'Europe (la ventilation plus pointue n'existe pas) sont en forte hausse. Les échanges sont toutefois excédentaires au profit de l'Europe. Quant au tourisme, malgré la fiabilité relative des chiffres, il apparaît clair que les Québécois dépensent davantage en Europe que les Européens au Québec, pour des flux touristiques comparables.

Les premiers produits québécois exportés vers l'UE25 sont des produits de haute technologie. Les autres provinces, incluant l'Ontario, exportent plutôt des matières premières. On assiste par ailleurs à une diversification accrue des exportations québécoises vers l'UE25, ce qui n'est pas le cas des exportations vers les États-Unis. La continuité dans les exportations québécoises vers l'UE25 est toutefois bien en deçà de celle observée pour les États-Unis.

Les entreprises des États membres de l'UE25 contrôlent relativement plus de sociétés au Québec que dans le reste du Canada. C'est notamment le cas de la France et, à un degré moindre, de l'Allemagne. Toutefois, la part du Québec des sociétés européennes établies au Canada est équivalente à son importance relative dans l'économie canadienne, mais inférieure à sa part de la population. Les dépenses en immobilisations européennes, en forte croissance, restent toutefois bien en deçà de celles faites par les États-Unis.

Parmi les principaux marchés, le Royaume-Uni est le plus solide, diversifié et dynamique. L'Irlande, cependant, malgré une population modeste, s'avère sans doute le marché le plus sous-estimé pour les exportations québécoises au sein de l'UE25.

## Délimitation du champ d'étude

Les relations économiques (échanges de biens et services, investissements, différends commerciaux et tourisme) entre le Québec et l'Union européenne (UE25) sont analysées sur une période de 10 ans (1995-2005)<sup>1</sup>. Cette étude se limite aux domaines où des données et informations fiables et validées sont disponibles.

Aux fins de la présente étude, sont ajoutés rétroactivement aux Quinze (1995) les 10 États de l'élargissement de 2004<sup>2</sup>. Or, malgré la forte augmentation du nombre d'États, le PIB des 15, en 2004, représentait 95,3 % du total des 25. En 1995, les PIB des 15 sur les 25 (l'UE à venir) représentait 96,6 %.

C'est dire que si la réalité politique de l'élargissement est tangible, ses impacts macroéconomiques sont plutôt minces. Le fait d'inclure rétroactivement les 10 nouveaux États est une approche qui peut avoir ses limites. Or, cela a une incidence infime sur les conclusions générales de l'analyse des relations économiques entre le Québec et l'UE.

### *L'UE25 : portrait*

PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES	
Population (en millions, 2004)	458,5
PIB aux prix du marché, en milliards d'euros (2005)	10 768,6
PIB par habitant d'euros (2004)	23 484
— Moyenne des pays de l'OCDE en dollars américains (2004)	28 400
Taux de croissance du PIB (2005)	1,6 %
Taux de chômage (2005)	8,7 %
Taux d'inflation (2005)	1,9 %

Sources : EUROSTAT et OCDE.

---

<sup>1</sup> Le terme « période » dans le présent document renvoie, sauf mention contraire, à ce laps de 10 ans (11 années comptables). L'expression « États membres », sauf mention contraire, renvoie aux 25 États membres de l'UE25.

<sup>2</sup> Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie.

L'Allemagne, à elle seule, est le premier exportateur mondial, devant les États-Unis et le Japon. Aussi, l'UE25, même en excluant le commerce de biens intra-UE, est la première puissance exportatrice du monde, et le second importateur mondial. Selon le FMI, elle réalise 18,08 % des exportations mondiales de biens, et 18,28 % des importations mondiales. Cette exclusion des « exportations » intra-UE est méthodologiquement nécessaire : avec l'Union économique et monétaire (1992), notamment concrétisée par la mise en place de l'euro (2002), l'intégration économique européenne est telle que le commerce entre les États membres n'est pas davantage « international » qu'une « exportation » de la Californie vers la Floride.

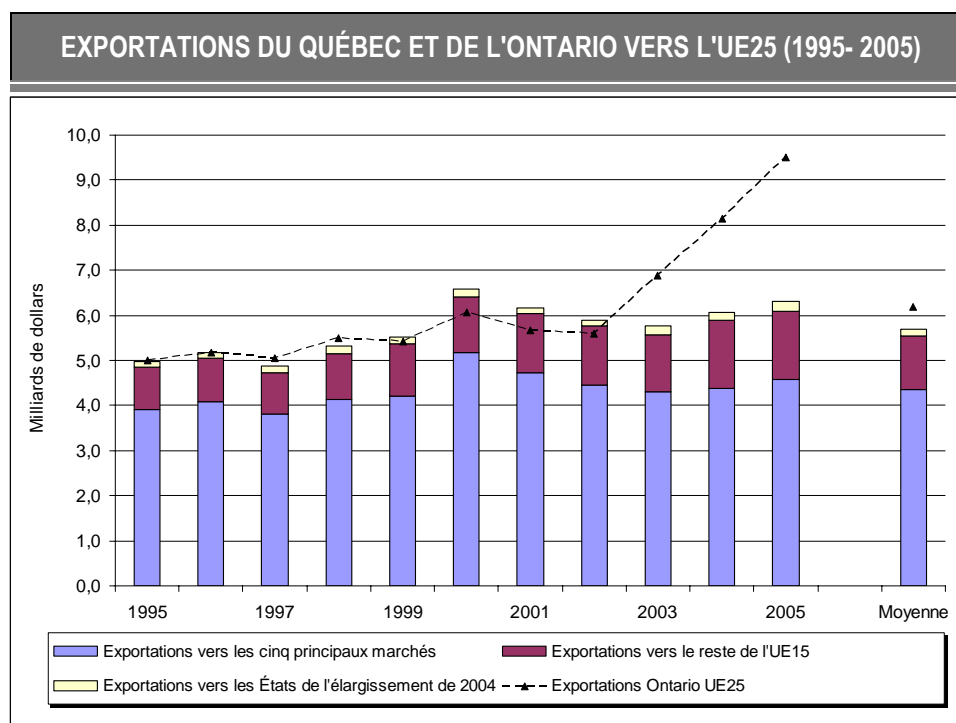
Les États-Unis sont le premier client (24,0 %) et le premier fournisseur de l'Union (15,2 %). La Chine est le troisième client (4,9 %) et le deuxième fournisseur (12,3 %).

Quant au Canada, il ne représente plus que 2,2 % des exportations communautaires en 2005, en baisse constante depuis 2000 (2,5 %). En appliquant à ces flux la proportion des importations canadiennes dédouanées au Québec en 2005 (40,6 %), on déduit (sous toute réserve) que le marché québécois représente 1,02 % des exportations de l'UE25. Cette tendance est aussi observable pour la part des importations de l'UE25 en provenance du Canada. De 1,9 % en 1999, elle n'est plus qu'à 1,5 % en 2005. En appliquant la proportion des exportations québécoises dans le total canadien vers l'UE pour 2005 (25,8 %), on déduit (sous toute réserve) que la part des importations de l'UE25 en provenance du Québec est de 0,39 %.

## Vue d'ensemble (biens)

Les exportations de biens du Québec vers l'UE25 ont crû de 27,2 % en 10 ans, passant de 5,0 milliards de dollars (G\$) en 1995 à 6,3 G\$ en 2005. Durant la même période, les exportations internationales du Québec ont crû de 46,5 %. Les importations canadiennes dédouanées au Québec sont aussi en hausse de 8,5 G\$ à 18,4 G\$ (+117,4 %) pour la période, pour une majoration des échanges de 84,1 % en 10 ans. L'ensemble des importations a crû de 77,3 % pendant la période.

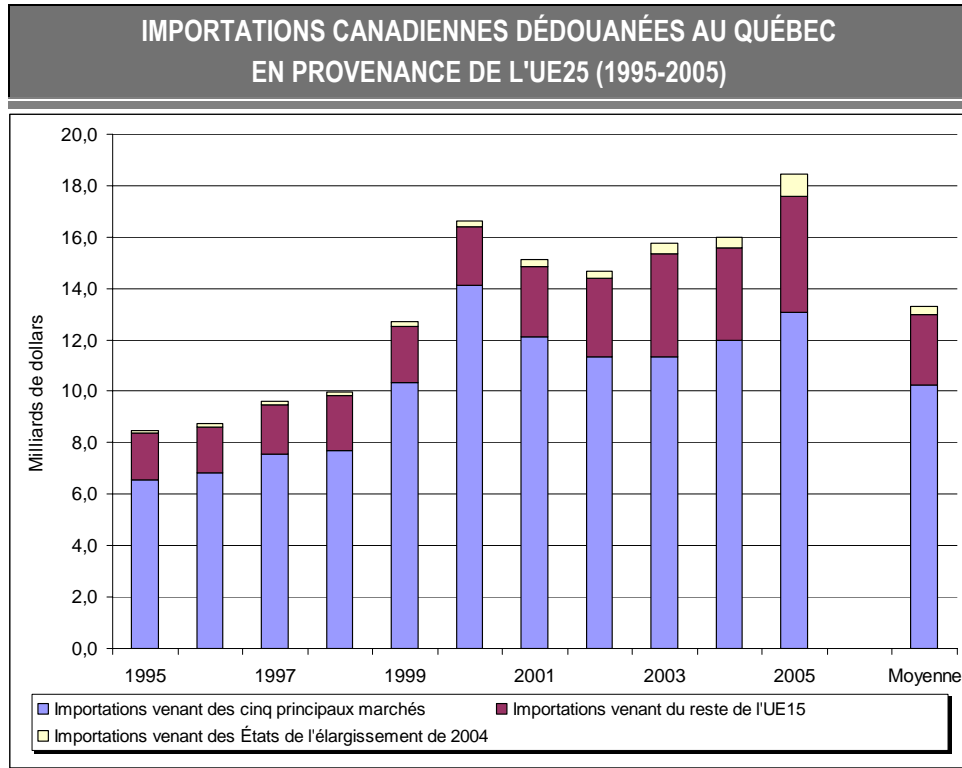
Graphique 1



L'importance relative de l'UE25 comme partenaire commercial dans l'ensemble des échanges internationaux du Québec est aussi à la hausse. Elle passe de 14,7 % en 1995 à 18,1 % en 2005 (graphique 3). Or, le ratio des exportations vers l'UE25 sur les exportations internationales du Québec, pris isolément, est à la baisse. Ainsi, en 1995, l'UE25 représentait 10,3 % des exportations du Québec, mais plus que 9,2 % en 2005<sup>3</sup>. Pour les importations, ces ratios sont de 19,6 % (1995) et 26,9 % (2005). Au cours de la période, les écarts relatif et absolu entre les importations et les exportations se sont nettement creusés : le Québec devient davantage un client qu'un fournisseur de l'UE25. L'examen du « pourquoi » de cette tendance constitue en soi un sujet d'étude, sans nul doute riche en enseignements.

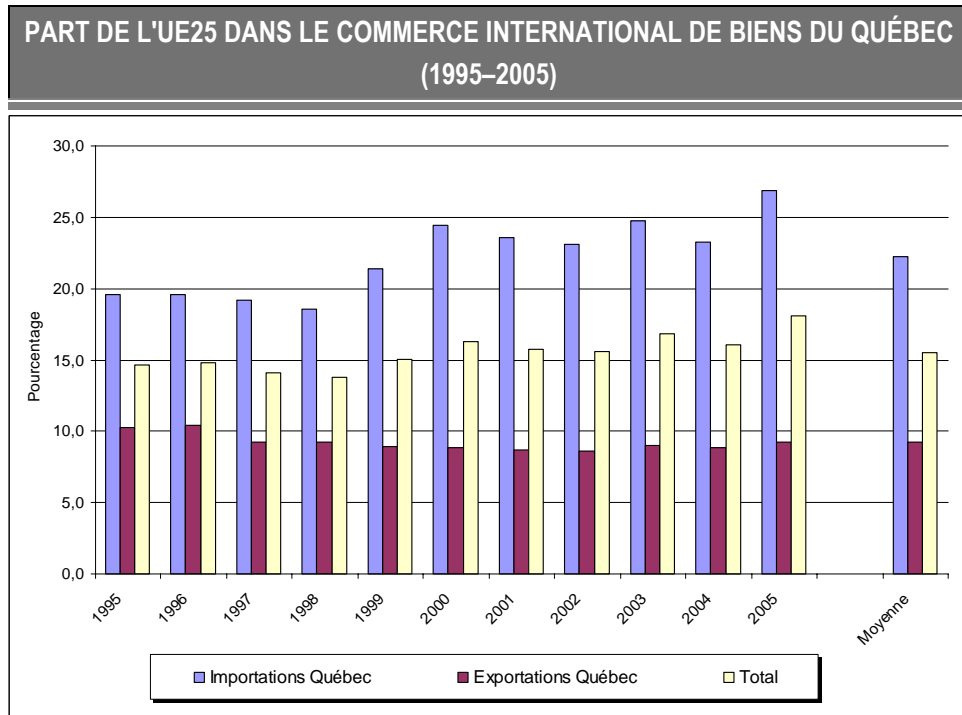
<sup>3</sup> Un creux de 8,6 % est par ailleurs touché en 2002.

Graphique 2



La moyenne de l'UE25 dans le commerce international de biens du Québec pour la période est de 9,2 % (5,7 G\$) des exportations et 22,2 % des importations (13,3 G\$), soit 15,5 % (19,0 G\$) des échanges.

Graphique 3



### Concentration des échanges

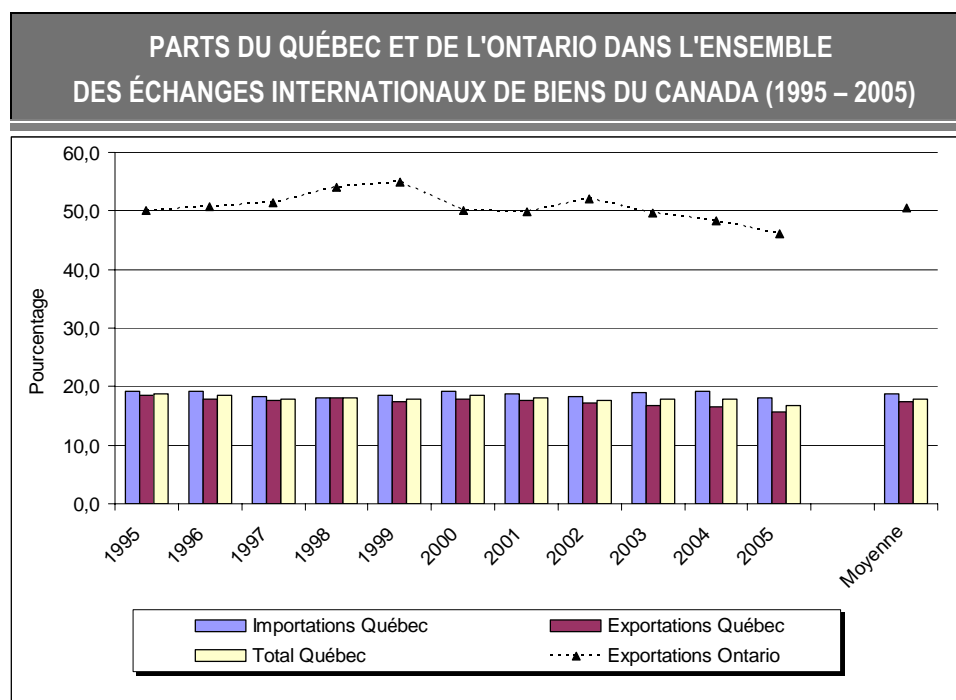
Comme l'illustrent clairement les graphiques 1 et 2, l'UE25 demeure pour le Québec une vue de l'esprit : la part des Quinze dans les exportations québécoises vers l'UE25 est passée de 97,7 % (1995) à 96,3 % (2005), et s'établit à 97,2 % en moyenne pour la période. La moyenne sur 10 ans est de 98,0 % pour les importations, et de 97,7 % pour l'ensemble des échanges.

De fait, les échanges avec l'UE sont monopolisés à plus des trois quarts (77,5 % des importations, 76,4 % des exportations et 77,2 % des échanges pour la période) par les cinq principaux partenaires : Royaume-Uni, Allemagne, France, Pays-Bas et Italie. Le PIB des cinq principaux clients du Québec dans l'UE25 représentait par ailleurs 71,3 % du PIB communautaire en 2004, ce qui explique en grande partie cet effet de « concentration » des échanges. Après une pointe au tournant de la décennie, une tendance baissière de cette concentration semble s'être amorcée.

### Performance relative dans l'ensemble canadien

Les ratios européens d'échanges internationaux Québec/Canada s'inscrivent dans un contexte de baisse généralisée de la part globale des exportations québécoises dans l'ensemble canadien (graphique 4). Ainsi, en 1995, le Québec assurait 18,5 % des exportations canadiennes de biens dans le monde. En 2005, il ne représentait plus que 15,7 % du total canadien<sup>4</sup>.

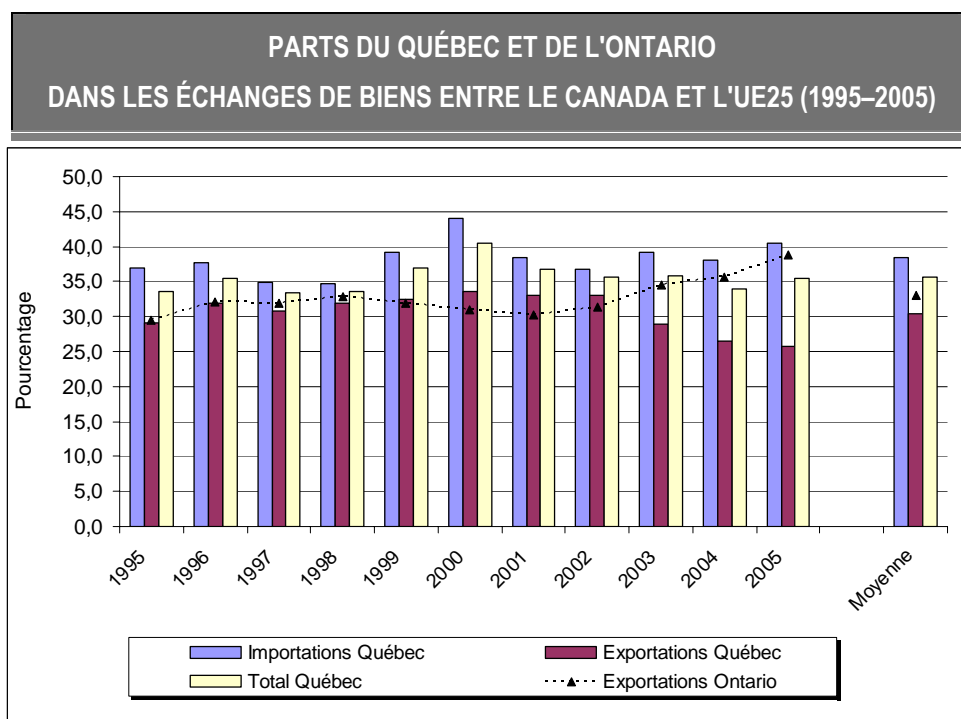
Graphique 4



<sup>4</sup> Le Québec comptait 23,6 % de la population canadienne au 1<sup>er</sup> janvier 2005.

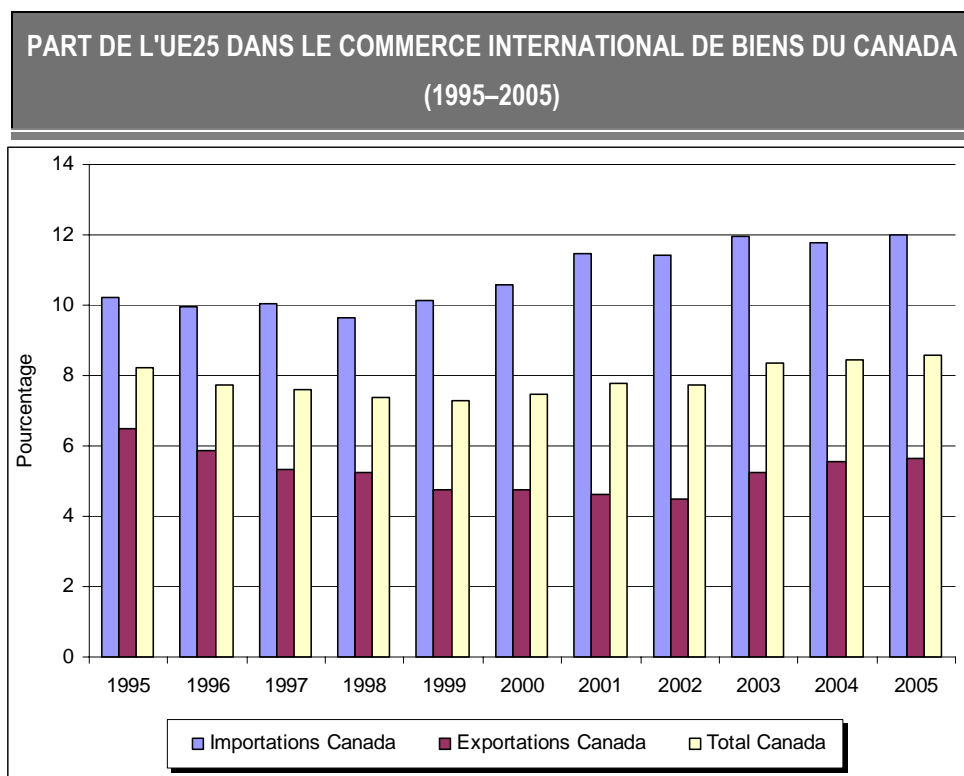
Le glissement relatif des exportations québécoises vers l'UE25 sur le total du Québec pour la période, de 10,3 % à 9,2 % (graphique 3) s'observe aussi quant à la part québécoise des exportations canadiennes vers la région (graphique 5). En 1995, les exportations québécoises de biens vers l'UE25 représentaient 29,2 % du total canadien. Après une pointe à 33,6 % en 2000, cette proportion est tombée à 25,8 % en 2005. Cette baisse pour l'UE25 est toutefois moins prononcée que celle observée pour l'ensemble des exportations internationales. Or, avec une tendance baissière et une moyenne pour la période de 30,4 %, il n'est plus exact d'affirmer que le Québec représente « le tiers » des exportations canadiennes pour la région. C'est plutôt la hausse de la part des importations (de 36,9 % à 40,6 % pour la période) qui permet aux échanges entre le Québec et l'UE25 de représenter 35,7 % du total canadien, en moyenne, pour la période.

Graphique 5



Le Canada, du reste (graphique 6), voit aussi la part de l'UE25 dans son commerce mondial augmenter dans l'ensemble (de 8,2 % à 8,6 %) pour la période, mais baisser pour les exportations (de 6,5 % à 5,6 %).

Graphique 6



### Le « cas » de l'Ontario

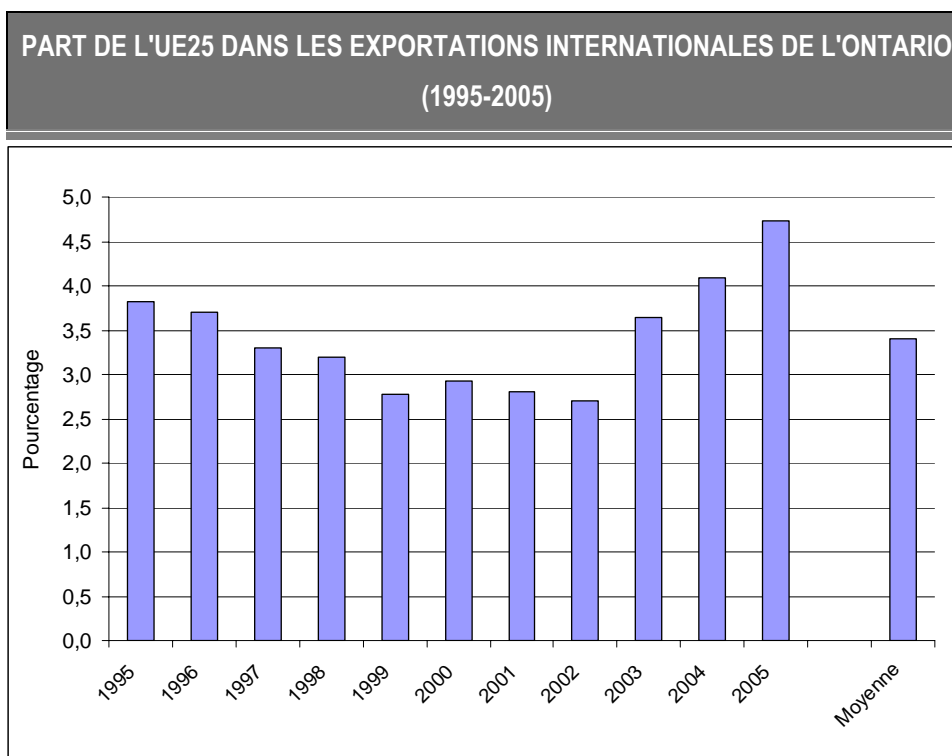
C'est maintenant pour l'Ontario que cette approximation du « tiers » est exacte : la part moyenne des exportations ontariennes vers l'UE25 dans le total canadien est de 33,0 % pour la période. La tendance est par ailleurs fortement haussière : de 29,4 % (1995) à 38,7 % (2005). La tendance lourde est que l'Ontario, surtout à partir de 2003 (graphique 1), est clairement en train de dépasser le Québec comme premier fournisseur canadien de l'UE25. Les exportations ontariennes en France, par exemple, ont crû de 299,7 millions de dollars (M\$), à 980,6 M\$ pour la période, en occupant, notamment, le marché du nucléaire. Si cette tendance se maintient, l'Ontario devrait sous peu doubler le Québec, qui stagne clairement depuis 10 ans sur le marché français<sup>5</sup>. L'Ontario a aussi fait une avancée remarquable sur le marché britannique : de 1,9 G\$ (1995) à 4,6 G\$ (2005). Les exportations d'or, notamment, y ont plus que décuplé. Il s'agit d'une hausse de 142,1 % pour la période, alors que le Québec ne réalisait qu'une poussée non optimale de 61 %.

Il est vrai, toutefois, que si en 2005 l'Ontario a exporté 9,5 G\$ vers l'UE25, (50,3 % de plus que le Québec), cela représente 762 \$ par habitant ontarien, et 834 \$ par habitant québécois.

<sup>5</sup> En 1995, les exportions du Québec en France se chiffraient à 985 M\$. En 2005 : 988 M\$.

L'Ontario réussit ce tour de force, pour ainsi dire, assez aisément : le marché européen, pour la période, ne représente que 3,4 % de ses exportations internationales de biens (graphique 7), ce qui est même en deçà du ratio canadien. Cette performance est le témoin de la robustesse de la machine à exporter ontarienne, province qui, année après année, représente au bas mot 50 % du total des exportations canadiennes (graphique 4)<sup>6</sup>.

Graphique 7



### Les provinces et territoires

Le fait que le cœur manufacturier du Canada (Québec et Ontario) ne représente que 63,4 % du total des exportations canadiennes vers l'UE25 pour la période laisse entrevoir des exportations soutenues de matières premières provenant des autres provinces et territoires. C'est effectivement le cas. La Colombie-Britannique (houille et bois) malgré la distance, un handicap géographique évident, a réalisé un pourcentage étonnant, soit 11,9 % du total des exportations canadiennes vers l'UE25 pour la période, soit une moyenne annuelle de 2,2 G\$. Terre-Neuve et Labrador (fer et pétrole), avec son demi-million d'habitants, a réalisé une moyenne annuelle de 672 M\$ d'exportations pour la période. Le cas le plus étonnant est certainement celui des Territoires du Nord-Ouest, qui, grâce aux diamants, franchissent allègrement le milliard de dollars d'exportations vers l'UE (avec une pointe à 1,9 G\$ en 2004)<sup>7</sup> depuis 2003 (tableau 1).

<sup>6</sup> Avec, au 1<sup>er</sup> janvier 2005, 38,8 % de la population.

<sup>7</sup> Ce qui représentait pour cette année-là, 8,4 % du total canadien (le tiers de la performance québécoise) mais avec 0,13 % de la population du Canada.

Tableau 1

**MOYENNE DES EXPORTATIONS ANNUELLES VERS L'UE25  
PAR PROVINCE ET TERRITOIRE (1995-2005)**

	<b>TOTAL (\$)</b>	<b>%</b>
Ontario	6 181 913 291	33,0
Québec	5 691 916 098	30,4
Colombie-britannique	2 234 709 915	11,9
Alberta	1 074 692 435	5,7
Territoire du N.-O.	802 599 846	4,3
Saskatchewan	721 598 884	3,8
Terre-Neuve	672 188 779	3,6
Nouvelle-Écosse	459 655 542	2,5
Nouveau-Brunswick	400 080 898	2,1
Manitoba	384 278 823	2,0
Nunavut	77 866 909	0,4
I.-du-Prince-Édouard	34 647 330	0,2
Yukon	9 846 144	0,1

## Vue par pays (biens)

Le tableau 2 oppose à la liste (alphabétique) des 25 États membres de l'UE trois classements. Le premier est celui du rang des clients du Québec au sein de l'UE25, selon la moyenne des exportations pour la période. Le deuxième, celui du rang de population au sein de l'Union en 2005. Le troisième, celui du rang du PIB en 2005.

Tableau 2<sup>8</sup>

**RANG DES PAYS DE L'UE25 SELON LA VALEUR DES EXPORTATIONS  
DU QUÉBEC, DE LA POPULATION ET DU PIB (2005)**

	Exportations	Population	PIB
<b>Allemagne</b>	2	1	1
<b>Autriche</b>	9	14	9
<b>Belgique</b>	6	10	7
Chypre	20	23	22
<b>Danemark</b>	13	15	11
<b>Espagne</b>	7	5	5
Estonie	24	22	24
<b>Finlande</b>	10	17	14
<b>France</b>	3	2	3
<b>Grèce</b>	12	8	12
Hongrie	18	12	17
<b>Irlande</b>	8	18	13
<b>Italie</b>	5	4	4
Lettonie	22	20	23
Lituanie	23	19	21
<b>Luxembourg</b>	19	24	20
Malte	25	25	25
<b>Pays-Bas</b>	4	7	6
Pologne	14	6	10
<b>Portugal</b>	15	9	15
Rép. tchèque	17	11	16
<b>Royaume-Uni</b>	1	3	2
Slovaquie	21	16	18
Slovénie	16	21	19
<b>Suède</b>	11	13	8

<sup>8</sup> Dans les tableaux de l'étude, les cinq principaux marchés du Québec sont surlignés. Les Quinze (1995) sont en caractères gras.

L'indice de corrélation de rang de Spearman<sup>9</sup> entre le rang des exportations et le rang de la population est de 0,802. Cet indice est de 0,957 pour la liste des pays par importance du PIB.

Une corrélation hybride (population et PIB) s'obtient en comparant le classement des exportations du Québec par habitant (à savoir, combien un Allemand ou un Letton, par exemple, importe de biens québécois par an, en moyenne pour la période) à celui du PIB par habitant de chaque pays (tableau 3). Cette juxtaposition permet par ailleurs de repérer les pays sous-exploités (un différentiel négatif entre le rang des exportations et le rang du PIB, en orange), et les pays (relativement) surexploités (différentiel positif, en bleu).

**Tableau 3**

RANG DES PAYS DE L'UE SELON LA VALEUR DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC PAR HABITANT ET LE RANG DU PIB PAR HABITANT (2005)		
	Exportations	PIB
Allemagne	11	11
<b>Autriche</b>	9	6
<b>Belgique</b>	4	9
Chypre	13	14
<b>Danemark</b>	10	3
<b>Espagne</b>	16	13
<b>Estonie</b>	22	21
<b>Finlande</b>	6	8
<b>France</b>	8	10
<b>Grèce</b>	15	15
Hongrie	20	20
<b>Irlande</b>	1	2
<b>Italie</b>	14	12
Lettonie	19	25
<b>Lituanie</b>	25	24
<b>Luxembourg</b>	3	1
Malte	17	18
<b>Pays-Bas</b>	2	5
Pologne	23	23
<b>Portugal</b>	18	17
Rép. tchèque	21	19
<b>Royaume-Uni</b>	5	7
<b>Slovaquie</b>	24	22
Slovénie	7	16
<b>Suède</b>	12	4

<sup>9</sup> Le coefficient de corrélation varie entre -1 et 1. Il s'établit à +1 lorsque les classements sont identiques. Il s'établit à -1 lorsque les classements sont inversés. Il est de zéro lorsqu'il n'y a pas de corrélation entre les classements.

L'indice de corrélation de Spearman, dans ce cas, est de 0,878<sup>10</sup>. Ces très forts indices de corrélation démontrent sans équivoque que, comme de la limaille de fer sur un aimant, les flux commerciaux du Québec vers l'UE sont canalisés vers là où se trouve la richesse, dans un premier temps, et la population, dans un second temps, et, bien entendu, une combinaison des deux<sup>11</sup>. Toutefois, les aspects culturels et sociaux ne sont pas biffés pour autant. Ainsi, des tendances lourdes demeurent. Malgré le fait que l'Allemagne soit la première puissance économique européenne, c'est le Royaume-Uni, pour des raisons historiques évidentes, qui reste de loin le premier client du Québec au sein de l'Union, avec une moyenne annuelle sur 10 ans de 1,36 G\$ d'achats de produits québécois. Aussi, l'étude fine des échanges Québec-UE est-elle loin d'être exempte d'intérêt.

### *Analyse par habitant*

Les exportations d'un État vers un autre demeurent une abstraction macroéconomique : les États et gouvernements comme tels y comptent pour très peu. L'immense majorité des transactions transfrontalières sont réalisées par des exportateurs et des importateurs privés, personnes, ménages ou entreprises. Le calcul des meilleurs clients européens par habitant du tableau 4 permet de dégager qui sont les « véritables » plus gros importateurs de biens québécois au sein de l'Union.

---

<sup>10</sup> Malgré les apparences, il ne s'agit pas de la moyenne des deux autres indices.

<sup>11</sup> Puisqu'il existe, en outre, une corrélation à froid entre concentration de la population et concentration de la richesse.

Tableau 4

EXPORTATIONS DU QUÉBEC VERS L'UE25 EN MOYENNE ANNUELLE PAR HABITANT ET PAR HABITANT AJUSTÉ (1995-2005)					
Moyenne annuelle (\$)		Moyenne par habitant (\$)		Moyenne ajustée (\$)	
<b>Royaume-Uni</b>	1 356 476 366	<b>Irlande</b>	38,95	Slovénie	30,92
<b>Allemagne</b>	1 027 483 735	<b>Pays-Bas</b>	38,84	<b>Pays-Bas</b>	30,02
<b>France</b>	947 134 862	<b>Luxembourg</b>	38,61	<b>Irlande</b>	23,49
<b>Pays-Bas</b>	633 338 131	<b>Belgique</b>	25,12	<b>Belgique</b>	20,55
<b>Italie</b>	382 063 200	<b>Royaume-Uni</b>	22,72	<b>Royaume-Uni</b>	18,00
<b>Belgique</b>	262 450 917	<b>Finlande</b>	20,68	<b>Finlande</b>	16,60
<b>Espagne</b>	248 127 598	Slovénie	18,29	<b>Luxembourg</b>	15,19
<b>Irlande</b>	160 066 013	<b>France</b>	15,64	<b>France</b>	13,11
<b>Autriche</b>	119 146 767	<b>Autriche</b>	14,52	<b>Autriche</b>	11,42
<b>Finlande</b>	108 295 286	<b>Danemark</b>	13,22	<b>Allemagne</b>	10,75
<b>Suède</b>	88 887 751	<b>Allemagne</b>	12,45	Malte	10,67
<b>Grèce</b>	71 837 854	<b>Suède</b>	9,86	Chypre	10,58
<b>Danemark</b>	71 522 680	Chypre	8,09	Lettonie	10,44
Pologne	58 129 221	<b>Italie</b>	6,60	<b>Grèce</b>	9,41
<b>Portugal</b>	40 395 409	<b>Grèce</b>	6,51	<b>Danemark</b>	8,16
Slovénie	36 543 718	<b>Espagne</b>	5,77	<b>Suède</b>	7,26
Rép. tchèque	20 558 646	Malte	4,97	<b>Portugal</b>	6,51
Hongrie	20 530 273	<b>Portugal</b>	3,84	<b>Italie</b>	6,48
<b>Luxembourg</b>	17 567 181	Lettonie	2,38	<b>Espagne</b>	6,45
Chypre	6 059 381	Hongrie	2,03	Estonie	5,89
Slovaquie	5 635 104	Rép. tchèque	2,01	Pologne	5,63
Lettonie	5 496 436	Estonie	1,91	Hongrie	5,47
Lituanie	3 250 962	Pologne	1,52	Rép. tchèque	4,83
Estonie	2 574 114	Slovaquie	1,05	Lituanie	3,82
Malte	1 999 984	Lituanie	0,95	Slovaquie	3,57

Ainsi, l'Irlande, avec ses 38,95 \$ d'importations québécoises par habitant pour la période, fait un bond de la huitième à la première place<sup>12</sup>. Cette approche met en évidence que sur 10 ans, par exemple, les Belges se sont avérés de meilleurs clients que les Français. Quant aux Finlandais, à plus de 20 \$ d'importations québécoises par an, par habitant, ils s'avèrent un marché inattendu.

Cette image, débarrassée des effets magnifiants des populations, montre aussi les points faibles. On constate que le Québec, par exemple, exporte historiquement beaucoup en Italie, parce que, somme toute, elle compte 58 millions d'habitants. La Pologne, à un maigre 1,52 \$, fait piètre figure. Le reclassement de l'Allemagne, de la deuxième à la onzième place, à 12,45 \$, peut être source de motivation.

<sup>12</sup> À noter que l'imposant commerce entre les composantes de Bombardier, société aussi établie en Ulster, est comptabilisé dans le commerce avec le Royaume-Uni.

Au total, chaque citoyen de l'UE25 a importé pour la période 136,63 \$ de biens québécois, soit 12,42 \$ par an, en moyenne. Or, le Québécois a importé pour 19 172 \$ de biens communautaires, soit 1 742 \$ par an, en moyenne. Le fait qu'une telle asymétrie existe est entendu. D'une part, le total des populations offre un ratio de soixante à un. D'autre part, le consommateur québécois ne saurait avoir ce genre de « préoccupation » à l'esprit lorsqu'il achète tantôt une Volvo ou un Perrier. Or, ce n'est pas tant l'asymétrie vertigineuse (facteur 140) entre l'importance *relative* des partenaires qui est troublante. Dans un contexte de libéralisation des échanges, il est pour le moins étonnant qu'un marché de 7 millions et demi d'habitants se retrouve en déficit *absolu* avec un marché de 460 millions d'habitants.

### *Moyenne ajustée*

La richesse ou pauvreté absolue des consommateurs d'un État membre de l'UE peut jouer sur leur capacité même à importer des biens québécois. Ainsi, il est dans l'ordre des choses que l'Irlande importe davantage du Québec que la Lituanie puisqu'elle est plus riche. Or, quel est le meilleur client? Celui qui a) achète 10 \$ de biens québécois pour ses 20 000 euros de revenus, ou b) celui qui achète 8 \$ pour ses 12 000 euros de revenus? Si, dans l'absolu, l'intérêt de cibler le consommateur a) est manifeste, il n'en reste pas moins que celui qui a dépensé moins b) dans l'absolu mais relativement plus, n'est pas pour autant à négliger. Sa propension à consommer des biens québécois est plus grande. Si d'aventure ce consommateur devait s'enrichir, le fait pour le Québec d'avoir porté une attention particulière à ce marché pourrait porter des fruits. Cette analyse incite à cibler des efforts de promotion vers le client b), qui pourraient, à long terme, être plus avantageux.

L'ajustement de la moyenne par habitant se fait avec indice de type déflateur fondé sur les proportions de population et de PIB d'un État donné par rapport aux totaux de l'Union. Pour l'État européen « idéal », le ratio de la population sur la population totale égale le ratio du PIB sur le PIB total. Ainsi, cette « idéalande », avec ses 10 % de la population de l'Union, représenterait 10 % de son PIB. L'Italie, par exemple, avec 12,62 % de la population de l'UE25, réalise 12,87 % de son PIB. Avec un indice déflateur de 0,98, c'est l'État qui s'en rapproche le plus. Un indice supérieur ou inférieur à un est la ligne de partage qui permet, en quelque sorte, de distinguer les « nantis », des « démunis » au sein de l'UE25. La Lettonie a un indice de 4,5 : elle ne réalise que 0,11 % du PIB communautaire malgré le fait qu'elle compte pour 0,50 % de la population. En revanche, l'Irlande a un indice de 0,60 : elle réalise 1,49 % du PIB communautaire avec 0,90 % de la population. L'application de cet indice à la somme des importations en provenance du Québec par habitant donne la troisième colonne (moyenne ajustée) du tableau 4.

Une autre méthode pour trouver le « meilleur client » est d'extrapoler pour chaque pays le niveau d'exportations québécoises qu'il absorberait s'il avait le PIB par habitant moyen<sup>13</sup>. Si les sommes induites sont légèrement à la baisse, le classement est identique, ce qui sous-tend la solidité de l'exercice (tableau 5).

**Tableau 5**

**CLASSEMENT DES EXPORTATIONS QUÉBÉCOISES VERS LES PAYS DE L'UE25  
PAR HABITANT, PAR EXTRAPOLATION DE PIB MOYEN (1995-2005)**

Slovénie	28,44	Grèce	8,65
<b>Pays-Bas</b>	27,62	Danemark	7,50
Irlande	21,60	Suède	6,68
Belgique	18,90	Portugal	5,99
<b>Royaume-Uni</b>	16,55	<b>Italie</b>	5,96
Finlande	15,27	Espagne	5,94
Luxembourg	13,97	Estonie	5,42
<b>France</b>	12,06	Pologne	5,18
Autriche	10,51	Hongrie	5,03
<b>Allemagne</b>	9,89	Rép. tchèque	4,44
Malte	9,81	Lituanie	3,52
Chypre	9,73	Slovaquie	3,28
Lettonie	9,60		

La Slovénie constitue une surprise dont on jugera la pertinence dans l'analyse par produit. En définitive, si l'Irlande glisse légèrement, elle conserve un troisième rang digne d'intérêt. En revanche, cette analyse démontre sans équivoque qu'il y a nettement matière à amélioration dans certains marchés tels l'Espagne, dernier des Quinze suivant cette approche. Ce marché « important » l'est surtout, après analyse, par le seul effet d'inertie de la population et de la richesse.

<sup>13</sup> Par règle de trois. L'exercice a aussi été fait, pour fins de comparaisons, par régression linéaire. Les deux classements ainsi induits ont une corrélation de rang de 0,65.

Stabilité et croissance des exportations

Le graphique 8 illustre le classement des pays de destination des exportations québécoises de biens au sein de l'UE25 pour la période.

Graphique 8

RANG DES MARCHÉS AU SEIN DE L'UE25 POUR  
LES EXPORTATIONS QUÉBÉCOISES (1995-2005)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
France	Allemagne	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Allemagne	Royaume-Uni	Royaume-Uni	Royaume-Uni
Allemagne	France	France	Allemagne	France	Allemagne	Allemagne	Royaume-Uni	Allemagne	France	France
Royaume-Uni	Royaume-Uni	Allemagne	France	Allemagne	France	France	France	France	Allemagne	Allemagne
Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas
Italie	Italie	Italie	Italie	Italie	Belgique	Italie	Espagne	Italie	Italie	Italie
Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Italie	Espagne	Italie	Espagne	Espagne	Espagne
Autriche	Autriche	Espagne	Espagne	Espagne	Danemark	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique
Espagne	Espagne	Irlande	Irlande	Irlande	Espagne	Grèce	Irlande	Irlande	Irlande	Autriche
Irlande	Finlande	Finlande	Finlande	Grèce	Irlande	Irlande	Finlande	Luxembourg	Autriche	Irlande
Finlande	Irlande	Suède	Suède	Finlande	Finlande	Danemark	Grèce	Finlande	Finlande	Finlande
Suède	Suède	Autriche	Grèce	Suède	Autriche	Autriche	Suède	Autriche	Suède	Suède
Grèce	Pologne	Pologne	Pologne	Danemark	Grèce	Finlande	Danemark	Suède	Grèce	Pologne
Portugal	Portugal	Portugal	Portugal	Pologne	Suède	Suède	Portugal	Danemark	Pologne	Danemark
Pologne	Grèce	Danemark	Danemark	Autriche	Pologne	Pologne	Autriche	Hongrie	Danemark	Grèce
Rép. tchèque	Danemark	Grèce	Autriche	Portugal	Portugal	Portugal	Autriche	Pologne	Portugal	Portugal
Slovénie	Rép. tchèque	Hongrie	Hongrie	Slovénie	Rép. tchèque	Slovénie	Hongrie	Grèce	Slovénie	Rép. tchèque
Hongrie	Slovénie	Slovénie	Slovénie	Rép. tchèque	Slovénie	Rép. tchèque	Slovénie	Portugal	Rép. tchèque	Slovénie
Danemark	Hongrie	Rép. tchèque	Rép. tchèque	Luxembourg	Hongrie	Hongrie	Rép. tchèque	Rép. thèque	Lettonie	Lettonie
Chypre	Chypre	Slovaquie	Chypre	Hongrie	Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	Slovénie	Hongrie	Lituanie
Luxembourg	Slovaquie	Chypre	Slovaquie	Chypre	Lettonie	Slovaquie	Slovaquie	Lituanie	Lituanie	Hongrie
Slovaquie	Luxembourg	Estonie	Luxembourg	Slovaquie	Chypre	Malte	Lettonie	Slovaquie	Slovaquie	Slovaquie
Estonie	Estonie	Luxembourg	Malte	Malte	Lituanie	Lettonie	Lituanie	Lettonie	Chypre	Luxembourg
Lettonie	Lettonie	Malte	Estonie	Lettonie	Slovaquie	Chypre	Malte	Malte	Estonie	Estonie
Lituanie	Malte	Lettonie	Lettonie	Estonie	Malte	Estonie	Chypre	Estonie	Luxembourg	Chypre
Malte	Lituanie	Lituanie	Lituanie	Lituanie	Estonie	Lituanie	Estonie	Chypre	Malte	Malte

La mobilité au sein du classement est évidente : seules les quatre premières places sont occupées par les quatre mêmes pays pour la période. Or, il se dégage tout de même, à l'œil nu, une constance par bloc de pays.

Fonder toute stratégie d'affaires sur un client irrégulier n'est pas, à sa face même, un choix judicieux. Ainsi, si l'Autriche est le neuvième client du Québec en moyenne sur la période, ses bonds de la septième à la quinzième place n'en sont pas moins inquiétants. De fait, l'Autriche doit sa bonne moyenne à quelques années hors norme, dont 1996. Qu'est-ce qui peut assurer que ce marché sera forcément intéressant en 2007? À l'inverse, la Finlande, historiquement un rang derrière (dixième) oscille pour sa part du neuvième ou douzième rang. Entre les deux, le choix est rapidement fait.

Cette constance est quantifiable. Le classement du tableau 6, pour un pays donné, est celui de la moyenne de la valeur absolue des écarts observés d'une année à la suivante pendant la période.

Tableau 6

STABILITÉ DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC VERS L'UE25  
(1995-2005)

<b>Pays-Bas</b>	0	<b>Portugal</b>	1
<b>Belgique</b>	0,3	Slovaquie	1
<b>Italie</b>	0,4	Slovénie	1
<b>Royaume-Uni</b>	0,4	Malte	1,2
<b>France</b>	0,5	Chypre	1,3
<b>Espagne</b>	0,6	Lettonie	1,3
<b>Irlande</b>	0,6	Lituanie	1,3
<b>Finlande</b>	0,8	<b>Autriche</b>	1,9
Pologne	0,8	Hongrie	1,9
<b>Suède</b>	0,8	<b>Danemark</b>	2
<b>Allemagne</b>	0,9	<b>Grèce</b>	2,8
Estonie	0,9	<b>Luxembourg</b>	3,4
Rép. tchèque	0,9		

La remarquable stabilité des Pays-Bas s'explique en partie par l'effet portuaire<sup>14</sup>. Elle ne doit pas être ignorée pour autant. Outre les principaux marchés, stables pour ainsi dire par inertie, la Belgique, l'Espagne et l'Irlande se démarquent avantageusement, tout comme la Finlande. Dans les marchés émergents, la stabilité de la Pologne, parmi les marchés émergents, est de bon augure.

Encore mieux que la stabilité est évidemment la croissance soutenue. Or, la quantifier n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît : comparer pour un pays donné le rang de 1995 au rang de 2005 et déduire un simple pourcentage de croissance ne rend pas compte des complexités des permutations et des variations. Une « mauvaise » ou une « bonne » année à l'un ou l'autre terme de la période peut tout fausser. La régression linéaire est une autre option, quoique lourde. Une corrélation de rang entre les années (échelonnées de 1 à 11) et le rang de ce marché pour les exportations québécoises donne un résultat plus significatif. En somme, y a-t-il corrélation entre le passage du temps et le « classement » du marché? Une corrélation négative parfaite témoigne d'une pente ascendante (un client en croissance), une corrélation positive d'une pente descendante (un client en décroissance)<sup>15</sup>. Le client « idéal », en somme gagnerait un rang par an (-1) et son pendant perdrait un rang par an (+1). Le tableau 7 illustre le classement de l'UE25 selon cette échelle.

<sup>14</sup> Les Pays-Bas, avec leurs 16 millions d'habitants, sont aussi un cas démographique à part dans l'UE25 (ils sont seuls entre la Grèce, à 11 millions d'habitants, et la Pologne, à 38 millions). Cette particularité se reflète forcément dans les sommes macroéconomiques.

<sup>15</sup> Cette apparente contradiction découle de l'inversion entre la prépondérance d'un rang et sa valeur nominale.

Tableau 7<sup>16</sup>

CROISSANCE DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC VERS L'UE25 (1995-2005)			
Croissance		Décroissance	
Lituanie	-0,83	Chypre	0,87
Lettonie	-0,81	<b>Belgique</b>	0,67
<b>Espagne</b>	-0,78	<b>Portugal</b>	0,67
<b>Royaume-Uni</b>	-0,59	Slovénie	0,54
<b>Danemark</b>	-0,41	Estonie	0,52
<b>Irlande</b>	-0,31	<b>France</b>	0,40
<b>Luxembourg</b>	-0,16	<b>Finlande</b>	0,31
<b>Pays-Bas</b>	nil	<b>Allemagne</b>	0,28
<b>Suède</b>	0,00	Slovaquie	0,26

La croissance des deux pays baltes n'est pas sans intérêt. Or, ce résultat témoigne, en l'occurrence, de la mise en place d'un modeste commerce auparavant inexistant. En somme, c'est de zéro à peu, mais c'est déjà mieux que l'opposé. C'est plutôt l'Espagne qui confirme une croissance observable à l'œil nu (graphique 8). L'Irlande confirme encore une fois sa solidité. Le marché français, par contre, confirme par ce résultat une évidente stagnation, qui se traduit par un recul relatif.

Le Royaume-Uni offre un résultat intéressant vu la magnitude des sommes en jeu. Abstraction faite des États-Unis, le Royaume-Uni arrive du reste au troisième rang international pour la période en croissance absolue de ses achats de produits québécois, derrière la Chine et le Japon, et devant le Mexique.

<sup>16</sup> Les 7 pays médians sont volontairement omis.

## Échanges de services entre le Canada et l'Europe<sup>17</sup>

### *Recettes et paiements*

Bien que certains travaux aient été entrepris par Statistique Canada, il n'existe aucune source de ventilation par province des échanges de services entre le Canada et l'étranger par destination. Les chiffres indiqués pour les échanges de services entre le Canada et l'Europe (incluant la Russie, la Suisse et la Norvège) le sont à titre indicatif seulement. Selon les comptes économiques, le Québec a réalisé 20,9 % des recettes de services canadiens à l'étranger en 2003. Le lecteur peut raisonnablement appliquer ce ratio du cinquième aux chiffres européens du Canada sans risquer de se tromper outre mesure.

Le Canada a obtenu des recettes de 59,5 G\$ en 2003 pour ses services dans le monde, en croissance de 36,0 % depuis 1997. L'Europe représente 20,4 % de cette somme, et les États-Unis, 59,0 %. Le Canada a fait 70,9 G\$ de paiements mondiaux pour des services la même année. L'Europe représente 20,0 % de cette somme, et les États-Unis, 58,7 %.

Les recettes de 12,2 G\$ de services en provenance d'Europe, en 2003, sont en forte croissance entre 1997 et 2003 (+41,3 %). Elles ont connu une pointe de 13,1 G\$ en 2002. Le Royaume-Uni, à lui seul, représente 33 % du total. Il est suivi, au deuxième rang, par l'Allemagne, à 14,4 %, et la France, à 11,8 % (graphique 9).

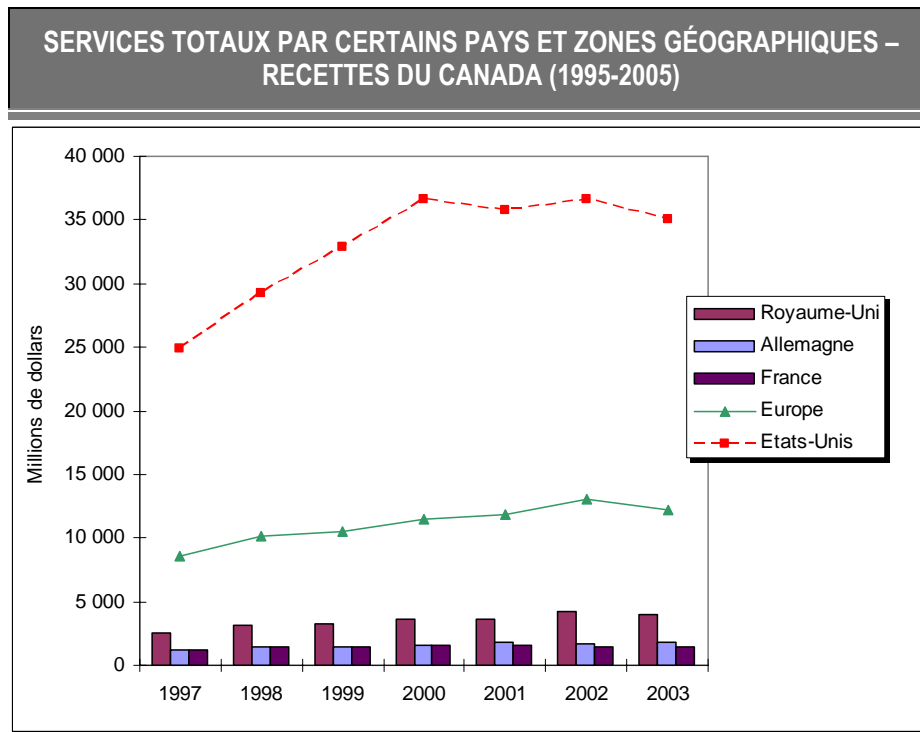
Ces recettes de 12,2 G\$ sont composées de services commerciaux (51,0 %), de transports et services gouvernementaux<sup>18</sup> (26,1 %) et de voyages (23,0 %).

---

<sup>17</sup> Source : Le commerce international de services du Canada (2004). Statistique Canada. Lorsqu'il est question de services, il est évoqué les « paiements » et les « recettes » et non les « les exportations » et les « importations ».

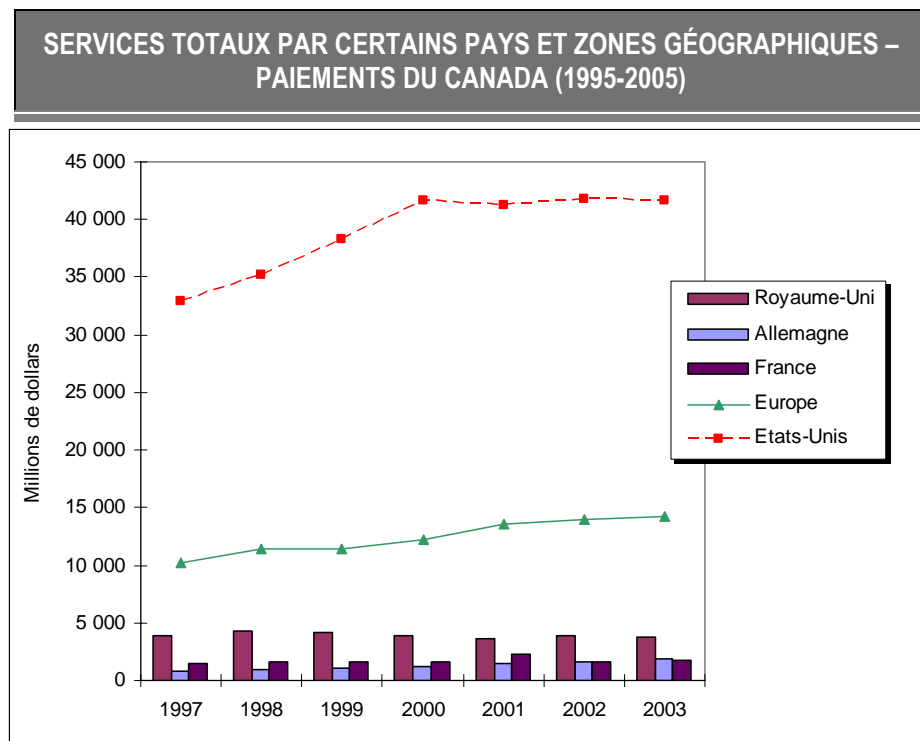
<sup>18</sup> Les transports comptent pour plus de 90 % de cette catégorie.

Graphique 9



Les paiements sont également en forte hausse (+38,9 %) entre 1997 et 2003. Ils s'établissent à 14,2 G\$ en 2003. Le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France sont les trois premiers partenaires.

Graphique 10



Tourisme (Québec) <sup>19</sup>

En 2005, 643 000 citoyens de l'UE25 ont effectué un séjour touristique au Québec, laissant 644 M\$ dans l'économie. La France, d'année en année, occupe de loin le premier rang devant le Royaume-Uni et l'Allemagne, avec plus de 40 % des flux en volume et en dépenses (tableau 8). Le touriste français est aussi celui qui a dépensé le plus, avec une moyenne de 1 128 \$ par séjour entre 2001 et 2005. Il est suivi par le touriste belge, avec 1 087 \$ par séjour (tableau 10).

Tableau 8

TOURISME EN PROVENANCE DE L'UE25 À DESTINATION DU QUÉBEC (2001-2005)										
	2001		2002		2003		2004		2005	
	volume (000)	dépenses (M\$)	volume (000)	dépenses (M\$)	volume (000)	dépenses (M\$)	volume (000)	dépenses (M\$)	volume (000)	dépenses (M\$)
France	297	322	249	267	216	256	260	291	282	334
Royaume-Uni	112	76	117	99	97	74	108	90	133	108
Allemagne	60	46	64	60	54	48	70	55	67	51
Belgique	28	28	29	28	24	28	29	39	29	29
Italie	27	24	47	36	24	22	29	23	30	27
Autres pays de l'UE25	86	75	83	70	70	69	82	88	103	95
<b>TOTAL</b>	<b>610</b>	<b>571</b>	<b>589</b>	<b>560</b>	<b>485</b>	<b>497</b>	<b>578</b>	<b>586</b>	<b>643</b>	<b>644</b>

Les flux de touristes québécois vers l'Europe sont du même ordre dans l'absolu, ce qui, évidemment, représente une forte asymétrie relative. Ainsi, en 2005, 650 000 Québécois (près de 10 % de la population) sont allés sur le territoire de l'UE25. Ils ont toutefois dépensé davantage que les Européens en voyage au Québec, laissant 795 M\$ dans l'économie de l'UE25. La France, à plus de 40 %, représente la destination privilégiée des Québécois (tableau 9). L'Italie arrive loin derrière à 10 %. C'est en Espagne, toutefois, que les Québécois ont dépensé le plus entre 2001 et 2005, avec une moyenne de 1 525 \$ par séjour (tableau 10).

<sup>19</sup> Mise en garde méthodologique : compte tenu du faible nombre de répondants, ces données sont fournies à titre indicatif seulement. Les coefficients de variations associés aux résultats sont très élevés.

Tableau 9

TOURISME DU QUÉBEC VERS L'UE25 (2001-2005)										
	2001		2002		2003		2004		2005	
	volume dépenses		volume dépenses		volume dépenses		volume dépenses		volume dépenses	
	(000)	(M\$)	(000)	(M\$)	(000)	(M\$)	(000)	(M\$)	(000)	(M\$)
France	196	238	253	331	226	297	258	355	269	362
Italie	50	81	76	100	47	76	42	60	67	85
Espagne	31	33	40	62	36	56	43	69	46	78
Royaume-Uni	46	57	58	62	59	99	61	71	58	65
Allemagne	38	37	45	37	44	35	41	46	53	56
Belgique	19	9	37	32	18	10	14	6	36	40
Autriche	23	19	13	10	24	14	27	25	27	28
Autres pays de l'UE25	89	83	89	101	81	86	94	107	94	80
<b>TOTAL</b>	<b>492</b>	<b>559</b>	<b>612</b>	<b>736</b>	<b>535</b>	<b>673</b>	<b>579</b>	<b>738</b>	<b>650</b>	<b>795</b>

Bien que la fiabilité relative des chiffres interdise tout bilan comptable précis, il apparaît peu contestable que les Québécois dépensent davantage en Europe que les Européens au Québec. Sur le plan macroéconomique, ce différentiel d'une centaine de millions est toutefois non significatif.

Tableau 10

**DÉPENSES PAR TOURISTE**  
**MOYENNE 2001-2005, EN DOLLARS CANADIENS**

	Européens au Québec	Québécois en Europe
France	1 128	1 317
Belgique	1 087	774
Italie	844	1 432
Allemagne	822	962
Royaume-Uni	790	1 259
Espagne	n.d.	1 525
Autriche	n.d.	841
Autres pays de l'UE25	936	1 024
<b>TOTAL</b>	<b>984</b>	<b>1 221</b>

## **Analyse par produit**

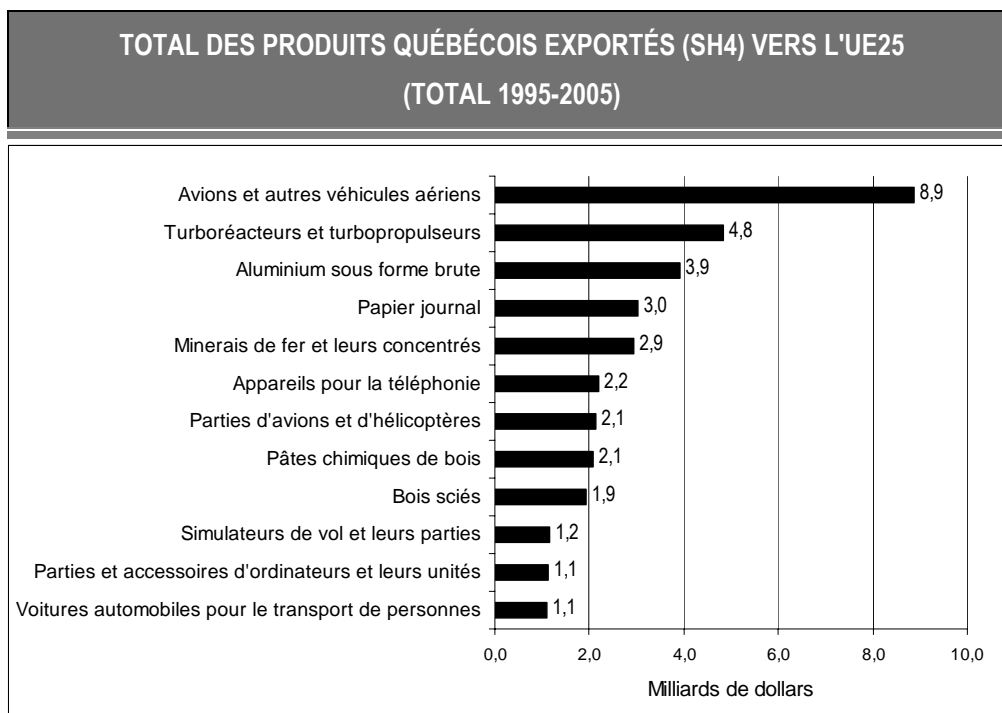
La première catégorie (SH4) de produits d'exportation du Québec vers l'UE25 pour la période est celle des véhicules aériens (avions et hélicoptères), pour une somme de 8,9 G\$, soit 14,2 % du total. La deuxième catégorie est celle des turboréacteurs, à 4,8 G\$, soit 7,7 % (graphique 11). Ainsi, plus du cinquième des exportations vers l'UE25 est le fait de produits de très haute technologie, ce qui n'est pas sans démentir le cliché du Québec « exportateurs de matières premières ». Cela est d'autant plus remarquable que ces sommes représentent, pour ces produits respectivement, 79,9 % et 75,3 % du total canadien pour la période. L'ensemble de ce secteur (véhicules aériens, turboréacteurs, simulateurs de vol et trains d'atterrissage) est du reste le premier en croissance pendant la période pour l'ensemble des exportations internationales.

Le troisième produit exporté est l'aluminium sous forme brute, à 3,9 G\$ (6,3 %), pour 99,6 % du total canadien. Suit le papier journal en quatrième place, à 3,0 G\$.

L'Ontario, pour la même période, a exporté vers l'UE25 pour 4,6 G\$ d'or (y compris platiné), 4,5 G\$ de mattes de nickel, et 3,0 G\$ d'appareils pour la téléphonie. Cela représente, respectivement, 99,0 %, 98,4 %, et 53,5 % des totaux canadiens pour ces produits.

Les six premiers produits canadiens exportés vers l'UE25 au cours de la période sont, dans l'ordre, les pâtes chimiques de bois, les véhicules aériens, les diamants non travaillés, les turboréacteurs, le minerai de fer et le papier journal. Considérant le fait que les diamants non travaillés exportés par le Canada vers l'UE25 proviennent à 97,1 % des Territoires du Nord-Ouest, il apparaît clairement que les exportations canadiennes vers l'UE25 sont extrêmement segmentées par province ou territoire d'origine. En somme, il n'existe pas tant un commerce « canadien » vers l'UE25 qu'une somme disparate de commerces provinciaux qui ne possèdent pas forcément une ligne d'ensemble. La grande diversité industrielle et géographique du Canada n'est pas étrangère à cette situation. La bonne nouvelle pour le Québec est le fait que le Canada lui doit, en très grande partie, ses exportations de haute technologie de ses exportations vers l'UE25.

Graphique 11



### *Diversité et continuité des exportations*

Le nombre de produits exportés (passé un seuil fixé aux fins de l'analyse) vers un territoire est l'un des indicateurs de la diversité des exportations. Plus le seuil et le nombre de produits sont élevés, moins la relation économique sera sujette aux baisses soudaines. En 2005, le Québec a exporté 616 produits (SH6)<sup>20</sup> de plus de 500 000 \$ vers l'UE25, soit 32,7 % de plus qu'en 2000, et 43,3 % de plus qu'en 1995<sup>21</sup>. On assiste donc à une augmentation de la diversification accrue des exportations au cours des cinq dernières années, ce qui n'est pas le cas, par ailleurs, pour l'ensemble des exportations du Québec, notamment vers le marché américain.

Le tableau 11 illustre en détail cette croissance par État membre<sup>22</sup>, par ordre de croissance. Le classement par moyenne des trois années par nombre de produits exportés<sup>23</sup> est d'un intérêt relatif dans la mesure où il calque pour ainsi dire le classement des principaux marchés (tableau 4). L'analyse, toutefois, de cet indice de diversité par PIB des États membres est davantage porteuse. Le tableau 12 classe les États membres par nombre de produits de 500 000 \$ et plus importés du Québec par tranche de 100 milliards d'euros de PIB. La Finlande est au sommet des deux classements.

<sup>20</sup> Le reste de l'analyse est fait au niveau SH8. Or, les données par groupes de pays ne dépassent pas le SH6.

<sup>21</sup> Une augmentation de base est entendue dans la mesure où les 500 000 \$ de 2005 ne sont plus ceux de 1995.

<sup>22</sup> La Lettonie, la Lituanie et Malte n'y sont pas, étant passés de zéro à 4, 6, et 1 produits respectivement.

<sup>23</sup> Royaume-Uni (200), France (150), Allemagne (125), Italie (78), Pays-Bas (74), Belgique (67) et l'Espagne (50).

**Tableau 11**

**NOMBRE DE PRODUITS (SH8 500 000 \$ ET PLUS) QUÉBÉCOIS EXPORTÉS  
PAR ÉTAT MEMBRE DE L'UE25 SELON LA CROISSANCE (1995 ET 2005)**

	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>% variation</b>
<b>Finlande</b>	15	23	54	260,0
<b>Danemark</b>	9	23	22	144,4
Rép. tchèque	8	12	16	100,0
Slovaquie	2	1	4	100,0
<b>Espagne</b>	35	46	68	94,3
<b>Autriche</b>	14	19	26	85,7
Pologne	16	24	29	81,3
<b>France</b>	114	140	195	71,1
<b>Allemagne</b>	102	106	168	64,7
<b>Royaume-Uni</b>	154	210	236	53,2
<b>Suède</b>	27	30	41	51,9
<b>Luxembourg</b>	2	3	3	50,0
<b>Belgique</b>	54	66	80	48,1
<b>Pays-Bas</b>	63	70	90	42,9
<b>Italie</b>	74	55	105	41,9
<b>Irlande</b>	25	34	33	32,0
<b>Grèce</b>	18	15	18	0,0
Estonie	3	1	3	0,0
<b>Portugal</b>	18	14	14	-22,2
Slovénie	3	4	2	-33,3
Chypre	3	2	2	-33,3
Hongrie	5	2	2	-60,0

Tableau 12

NOMBRE DE PRODUITS QUÉBÉCOIS EXPORTÉS (SH8 500 000 \$ ET PLUS)  
PAR ÉTAT MEMBRE PAR TRANCHE DE 100 MM EUR DE PIB (2005)

	Produits	PIB	N/100MM
<b>Finlande</b>	54	153,2	35,2
Lettonie	4	12,4	32,3
Lituanie	6	20,0	30,0
Estonie	3	10,3	29,2
<b>Belgique</b>	80	299,9	26,7
Malte	1	4,4	22,7
<b>Irlande</b>	33	160,1	20,6
<b>Pays-Bas</b>	90	495,4	18,2
Rép. tchèque	16	100,0	16,0
Chypre	2	13,5	14,9
<b>Suède</b>	41	287,4	14,3
<b>Royaume-Uni</b>	236	1 770,2	13,3
Pologne	29	242,3	12,0
<b>France</b>	195	1 696,8	11,5
<b>Luxembourg</b>	3	27,2	11,0
Slovaquie	4	37,1	10,8
<b>Danemark</b>	22	205,9	10,7
<b>Autriche</b>	26	245,0	10,6
<b>Grèce</b>	18	179,3	10,0
<b>Portugal</b>	14	145,7	9,6
<b>Italie</b>	105	1 385,5	7,6
<b>Espagne</b>	68	902,7	7,5
<b>Allemagne</b>	168	2 244,0	7,5
Slovénie	2	27,8	7,2
Hongrie	2	88,2	2,3

Entre 2001 et 2005, le Québec a exporté au moins une fois 2 595 produits différents vers l'UE25, soit 55,7 % du total mondial. Au cours de la même période, le Québec a exporté 4 147 produits vers les États-Unis, soit 89 % du total mondial<sup>24</sup>. En 2005, la France est première de l'UE25 avec 698 produits, en hausse de 30,7 % par rapport à 2001. Le Royaume-Uni la dépasse toutefois très légèrement en ce qui a trait au nombre de produits exportés au moins une fois durant la période 2001-2005, avec 1 250 produits.

<sup>24</sup> Le total supérieur à 100 % s'explique par le fait qu'un même produit peut être expédié sur différents marchés. Un produit doit avoir été exporté pour une valeur de 30 000 \$ et plus au moins une année sur la période de 5 ans de 2001 à 2005.

Le nombre de produits exportés vers l'UE25 a augmenté de 23,6 %. Cette performance des exportations québécoises vers l'UE25 est d'autant remarquable qu'elle maintient à flot, pour ainsi dire à elle seule, la diversité des exportations internationales du Québec, qui a chuté de 2,8 % vers son principal marché, les États-Unis.

L'indice de continuité (tableau 13) s'obtient par le ratio du nombre de produits exportés chaque année durant une période de cinq ans sur le nombre de produits exportés la première année de la période. En somme, il s'agit de voir quels produits, exportés en 2001, ont « survécu » jusqu'en 2005.

L'intérêt de cet indice réside dans le fait que les variations ou non des seules sommes des exportations vers une région n'expliquent pas les mouvements, permutations et tendances au sein même de ces échanges. Par exemple, le Québec peut exporter 20 millions vers un marché en 2001 et à nouveau 20 millions vers ce marché en 2005, sans qu'il n'ait exporté deux fois la même chose.

Cet indice de continuité est de 77,7 % pour le monde, de 76,6 % pour les États-Unis, mais de seulement 52,3 % pour l'UE25. Seuls 707 produits ont été exportés cinq années d'affilée vers l'UE25 depuis 2001.

L'Allemagne est au sommet du classement relatif par État membre avec un indice de continuité de 45,8 % (193 produits). Le Royaume-Uni, avec 254 produits exportés sur les cinq années (45,3 % du total) arrive en tête du classement absolu. La France occupe le deuxième rang relatif et absolu. La Finlande, avec 36,9 % (45 produits) arrive au cinquième rang, devant les Pays-Bas. À l'opposé, au Luxembourg et en Estonie, aucun produit n'a été exporté pendant l'ensemble de la période.

Tableau 13

CONTINUITÉ DANS LES EXPORTATIONS DE BIENS DU QUÉBEC VERS L'UE25  
(2001-2005)

	Produits exportés		Les cinq ans	% variation	% continuité
	2001	2005			
<b>Allemagne</b>	421	568	<b>193</b>	34,9	<b>45,8</b>
<b>France</b>	534	698	<b>242</b>	30,7	<b>45,3</b>
<b>Royaume-Uni</b>	581	659	<b>254</b>	13,4	<b>43,7</b>
<b>Italie</b>	283	420	<b>121</b>	48,4	<b>42,8</b>
Finlande	122	227	<b>45</b>	86,1	<b>36,9</b>
<b>Pays-Bas</b>	259	321	<b>89</b>	23,9	<b>34,4</b>
<b>Suède</b>	139	192	<b>47</b>	38,1	<b>33,8</b>
<b>Espagne</b>	192	300	<b>64</b>	56,3	<b>33,3</b>
<b>Grèce</b>	75	112	<b>22</b>	49,3	<b>29,3</b>
<b>Autriche</b>	66	111	<b>19</b>	68,2	<b>28,8</b>
<b>Belgique</b>	222	314	<b>62</b>	41,4	<b>27,9</b>
Rep. tchèque	58	87	<b>16</b>	50,0	<b>27,6</b>
<b>Irlande</b>	126	169	<b>34</b>	34,1	<b>27,0</b>
<b>Danemark</b>	94	116	<b>25</b>	23,4	<b>26,6</b>
Pologne	113	149	<b>28</b>	31,9	<b>24,8</b>
Chypre	17	17	<b>4</b>	0,0	<b>23,5</b>
<b>Portugal</b>	72	100	<b>16</b>	38,9	<b>22,2</b>
Hongrie	41	52	<b>7</b>	26,8	<b>17,1</b>
Slovénie	19	23	<b>3</b>	21,1	<b>15,8</b>
Lituanie	13	34	<b>2</b>	161,5	<b>15,4</b>
Slovaquie	24	33	<b>3</b>	37,5	<b>12,5</b>
Malte	19	7	<b>2</b>	-63,2	<b>10,5</b>
Lettonie	17	39	<b>1</b>	129,4	<b>5,9</b>
<b>Luxembourg</b>	16	35	<b>0</b>	118,8	<b>0,0</b>
Estonie	11	25	<b>0</b>	127,3	<b>0,0</b>
<i>Monde</i>	<i>3 699</i>	<i>3 727</i>	<i>2 873</i>	<i>0,8</i>	<i>77,7</i>
<i>États-Unis</i>	<i>3 336</i>	<i>3 243</i>	<i>2 556</i>	<i>-2,8</i>	<i>76,6</i>
<i>UE25</i>	<i>1 351</i>	<i>1 670</i>	<i>707</i>	<i>23,6</i>	<i>52,3</i>

### *Par pays ciblé*

Ce document n'a pas pour objectif de faire l'inventaire des produits exportés sur les principaux marchés. Sinon un mot sur les Pays-Bas, quatrième marché pendant cette période : l'impression selon laquelle les échanges avec ce pays sont « faussés » est tenace (Rotterdam était jusqu'en 2003 le plus grand port du monde), et fondée. Ainsi, le premier produit pour la période est l'aluminium sous forme brute, à 2,8 G\$ (41,6 % du total québécois exporté vers les Pays-Bas pour la période). Or, il s'agit de 72,8 % de tout l'aluminium québécois importé par l'UE25 entre 1995 et 2005. Cela étant, les transactions des exportations<sup>25</sup>, à 398 M \$ pour la période y sont, à 5,7 %, en deçà de la moyenne de l'UE25. Quant aux tableaux dits réexportés<sup>26</sup>, il s'agit d'une somme de 202 M \$ en 11 ans, soit à peine 3,0 % des échanges.

L'analyse des exportations de biens par État membre a mis en évidence (outre les cinq principaux partenaires) l'Irlande, la Slovaquie, l'Espagne et, dans une moindre mesure, la Belgique et la Finlande, comme marchés intéressants. La forte progression de deux des pays baltes, la Lituanie et la Lettonie, méritent aussi quelques mots.

#### ○ **Espagne**

Le premier produit exporté vers l'Espagne pour la période est les avions et autres véhicules aériens, avec 901 M\$ (au total des 10 ans), pour 33,0 % des exportations vers ce pays, et 10,2 % des exportations de ce produit vers l'ensemble de l'UE25. À quoi il faut ajouter au quatrième rang 120 M\$ de turboréacteurs. Le deuxième produit est les bois sciés, qui avec 185 M\$ (6,8 %), se retrouve loin derrière. Une performance d'autant plus remarquable de l'avionique que les exportations de ces produits ne démarrent qu'en 2001. Bien que ce type d'exportations de très haute technologie soit porteur, il est aussi associé à une certaine précarité. Le fait est que si le Québec cessait d'exporter des avions vers ce marché, il ne resterait presque rien pour y soutenir ses ventes.

#### ○ **Slovaquie**

La remarquable performance par habitant ajustée de la Slovaquie est intrigante. Or, un certain espoir est vite déçu lorsque l'on se rend compte que 227 M\$ des 402 M\$ d'exportations totales (56,5 %) pour la période sont la résultante de la catégorie « transactions des exportations », une catégorie valant en moyenne 6,2 % des exportations vers l'UE25. À lui seul, ce petit pays (0,4 % de la population de l'Union) représente 5,8 % du total de cette catégorie pour la période. Quelques exportations d'avions en 1998 et en 2000 complètent le portrait.

---

<sup>25</sup> Particulièrement les transactions de faible valeur, les coûts de réparation des équipements et les marchandises retournées vers le pays d'origine (StatCan) aussi appelées « transactions spéciales commerciales ».

<sup>26</sup> Lors d'expositions d'œuvres d'art, celles-ci sont comptabilisées comme importations et exportations dans un court laps de temps, faussant les données du commerce « réel ».

### ○ Finlande

Le premier produit exporté vers la Finlande, avec 429 M\$ (36,0 % du total) est les « voitures de tourisme » appellation quelque peu trompeuse qui cache de fait des motoneiges et des véhicules tout-terrain de type « quatre roues ». À cela il faut ajouter au troisième rang 78 M\$ de pièces. Le marché finlandais (qui inclut sans doute une part de transit vers la Russie ou la Scandinavie) pour ce produit représente 38,8 % de l'UE25. Les pâtes chimiques de bois occupent le deuxième rang avec 115 M\$ (9,6 %).

### ○ Irlande

L'Irlande offre un équilibre nettement plus marqué entre les principaux produits, gage d'une plus grande stabilité. Les circuits intégrés, avec 361 M\$ pour la période (20,4 % du total vers l'Irlande, et 52,4 % du total de ce produit vers l'UE25) occupent le premier rang. Suivent des pièces de machinerie, à 229 M\$ (13,0 %) et les pâtes chimiques de bois, à 147 M\$ (8,3 %). Le ciment de « moyenne technologie » offre une prise stable à des flux d'exportations soutenus.

### ○ Belgique

L'analyse par habitant avait mis en évidence le fait que les Belges avaient importé davantage du Québec que les Français durant la période. Or, l'analyse par produit tempère quelque peu cette affirmation. Le premier « produit » d'exportation pour la période, comme pour la Slovaquie, est les « transactions des exportations », à 435 M\$ (15,1 % du total vers ce pays, 11,1 % du total de ce produit vers l'UE25). Le deuxième produit est les « voitures de tourisme », à 218 M\$ (7,5 %), qui, cette fois, couvrent les caravanes et les voitures d'occasion. Ce produit est toutefois constitué à 53,3 % de réexportations, en moyenne, pour la période. Le troisième produit québécois exporté en Belgique est les pâtes chimiques de bois, à 185 M\$ pour la période, soit une moyenne de 16,8 M\$ par an.

### ○ Lettonie et Lituanie

La croissance des ventes vers la Lettonie est presque entièrement attribuable aux tissus. La Lituanie, pour un total moindre, offre néanmoins un éventail plus large. La croissance s'explique par la hausse des appareils électriques et des bois sciés.

## Contrôle des sociétés et immobilisations

### Contrôle des sociétés

Des entreprises de l'UE25 contrôlent 688 sociétés établies au Québec, soit 35,6 % des sociétés étrangères. Les États-Unis en contrôlent 864, soit 44,7 % (tableau 14). Ces proportions sont, respectivement, de 25,3 % et de 57,2 % pour l'ensemble du Canada. Malgré cette asymétrie, il reste que le Québec ne représente que 20,3 % des sociétés de l'UE25 établies au Canada, soit l'équivalent de sa part dans l'économie canadienne, mais moins que sa part de la population canadienne. La part québécoise des sociétés étrangères établies au Canada n'est que de 14,5 %.

Tableau 14

NOMBRE DE SOCIÉTÉS ÉTABLIES AU QUÉBEC PAR ORDRE D'IMPORTANCE DU PAYS DE CONTRÔLE <sup>27</sup>				
	Québec	Canada	prop. UE25	prop. Qc/Can.
<b>UE25</b>	688	3 387	100,0	20,3
<b>France</b>	291	655	42,3	44,4
<b>Royaume-Uni</b>	164	1 144	23,8	14,3
<b>Allemagne</b>	72	772	10,5	9,3
<b>Pays-Bas</b>	41	302	6,0	13,6
<b>Italie</b>	38	122	5,5	31,1
<b>Suède</b>	18	84	2,6	21,4
<b>Luxembourg</b>	16	50	2,3	32,0
<b>Belgique</b>	14	58	2,0	24,1
<b>Finlande</b>	9	63	1,3	14,3
<b>Espagne</b>	8	16	1,2	50,0
<b>Autriche</b>	6	27	0,9	22,2
<b>Danemark</b>	4	50	0,6	8,0
<b>Irlande</b>	3	26	0,4	11,5
<b>Grèce</b>	2	8	0,3	25,0
Pologne	1	2	0,1	50,0
Rép. tchèque	1	5	0,1	20,0
Chypre	0	0	0,0	nil
Malte	0	2	0,0	0,0
<b>Portugal</b>	0	1	0,0	0,0
<i>Canada</i>	<i>15 853</i>	<i>65 750</i>		
<i>Étranger</i>	<i>1 935</i>	<i>13 374</i>		

<sup>27</sup> Les pays suivants de l'UE25 ne font pas partie de la liste : Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Slovénie et Slovaquie.

À l'exception du Portugal, le contrôle des sociétés étrangères tant au Québec qu'au Canada est l'apanage quasi exclusif des membres de l'UE15, sinon seulement des cinq premiers partenaires. Ainsi, la Suède, qui avec ses 18 sociétés occupe au Québec le sixième rang, ne représente que 2,6 % de l'UE25 (0,9 % des sociétés étrangères).

Le Québec, manifestement fait partie des plans d'IDE français : 42,3 % des sociétés de l'UE25 établies au Québec sont françaises. En outre, ces 291 sociétés représentent 44,4 % du total canadien. À l'opposé, l'Allemagne n'a manifestement pas le réflexe « Québec » : seulement 72 de ses 772 sociétés établies au Canada (9,3 %) le sont au Québec.

La ligne de partage entre ce qui, au sein même des institutions européennes, est officieusement considéré comme « latin » ou « nordique » suivant que ces institutions sont proches, tantôt de Paris tantôt de Berlin (le couple moteur de l'UE), apparaît également dans le tableau. Ainsi, les pays qui contrôlent davantage, proportionnellement, de sociétés au Québec que dans le reste du Canada (Espagne, France, Italie et Belgique) et ceux pour qui l'opposé est vrai (Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas) sont ceux-là mêmes qui représentent, dans l'UE25, ces deux « pôles ». Si les échanges de biens et services comme tels semblent peu influencés par des facteurs comme la proximité culturelle, il semble que cet énoncé soit moins vrai lorsque vient le temps d'établir une société à l'étranger.

Le secteur industriel des intermédiaires financiers et des assurances est de loin le premier secteur contrôlé par l'UE25, avec 156 sociétés sur 551 classées (28,3 %)<sup>28</sup>. Les États-Unis contrôlent 108 sociétés dans ce secteur, alors qu'ils en contrôlent 187, par exemple, dans le secteur manufacturier. L'UE25, à l'opposé, ne contrôle que 99 sociétés dans le secteur manufacturier (18,0 %), dont 21 dans l'industrie des produits chimiques. Au troisième rang, pour l'UE25, viennent les industries du commerce de gros, avec 89 sociétés (16,2 %).

### *Dépenses en immobilisations*

La ventilation par zone géographique des dépenses en immobilisations (excluant le logement) donne toutefois une idée plus juste de la situation de l'investissement étranger (IDE) au Québec. Ainsi, sur le 8,1 G\$ d'investissements étrangers réalisés au Québec en 2005, seulement 1,8 G\$ (21,2 %) provenait d'Europe<sup>29</sup>, alors que 5,8 G\$ venaient des États-Unis (71,6 %).

En somme, les Américains contrôlent un nombre relativement restreint de sociétés (44,7 %) mais elles sont plus significatives.

Cela dit, les dépenses en immobilisations européennes ont crû de 50,3 % entre 2003 et 2005, comparativement à 24,8 % pour l'ensemble (19,0 % pour les États-Unis).

---

<sup>28</sup> Dont 108 pour les seuls intermédiaires d'investissement.

<sup>29</sup> La ventilation par pays européen, autrefois disponible, a été abandonnée par préoccupation de confidentialité.  
Source : ISQ

## Conclusion

Les exportations du Québec vers le deuxième importateur mondial de biens, l'UE25, sont en décroissance relative, au point que le Québec s'est nettement fait doubler par l'Ontario sur ce marché depuis 2003. Les importations sont par contre en hausse absolue et relative.

De fait, l'UE25 parvient, année après année, à réaliser plus de ventes sur le marché marginal qu'est le Québec, que le Québec sur le marché majeur qu'est l'UE25. En somme, le un pour cent que représente le Québec sur le « radar » européen vaut plus, dans l'absolu, que les 10 % européens pour le Québec. Cette situation doit, pour le moins, porter à réflexion quant au dynamisme québécois sur ces marchés.

Le commerce de biens Québec-UE25 reste d'abord et avant tout le commerce avec le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, les Pays-Bas et l'Italie. Or, les exportations par habitant vers l'Italie la situent en réalité au quatorzième rang (au dix-huitième rang par habitant ajusté). Des trois principaux marchés, le **Royaume-Uni** est le plus solide (tableau 4), diversifié (tableau 9) et dynamique (tableau 7). L'Ontario y a du reste fait des gains spectaculaires au cours de la période.

Le fameux « sixième rang », de fait, le premier rang des marchés dits secondaires, est occupé par la **Belgique**, qui demeure, toutes proportions gardées, un marché plus dense et diversifié que la France. Or, elle sera fort probablement détrônée par l'**Espagne**, qui a été le sixième marché d'exportation en 2003, 2004 et 2005. Malgré une nette amélioration au cours de la période, le manque persistant de diversité des exportations vers ce marché et leur haute teneur technologique le rendent toutefois candidat aux secousses. Pour ces raisons, l'Espagne, pourtant un marché à forte croissance pour le Québec, aura du mal à se glisser dans les cinq premiers d'ici la fin de la décennie.

La **Finlande** attire l'attention. Pour un PIB et une population modestes, les exportations y sont élevées, très diversifiées et soutenues. Ce marché semble toutefois en décroissance relative, ce qui incite à une prudence toute relative.

L'**Irlande** se démarque nettement des autres marchés. Les exportations québécoises par habitant y sont les plus élevées de l'UE25. De plus, leur diversité de « grand marché » et leur teneur en moyenne haute-technologie sont un gage de robustesse. **De fait, l'Irlande est sans doute le meilleur marché pour les exportations québécoises au sein de l'Union.** Et ce, même si sa population est relativement modeste.

## **Annexe<sup>30</sup>**

### **Les enjeux pour le Québec en matière d'accès aux marchés dans les relations économiques entre le Canada et l'UE25**

#### *Les accords commerciaux*

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE25 sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ainsi que par trois accords bilatéraux cadres : l'Accord du Canada et de la Communauté européenne sur la coopération économique de 1976, qui a établi une structure de comités consultatifs, la Déclaration des relations transatlantiques Canada-Communauté européenne de 1990, la Déclaration de politique commune et le Plan d'action Canada-Union européenne de 1996, dont le but est de renforcer les relations Canada-UE, non seulement dans les domaines commerciaux et économiques, mais aussi relativement à un large éventail de questions de politiques intérieure et étrangère.

De plus, divers accords sectoriels bilatéraux ont été conclus entre les Parties, dont, l'Accord relatif au commerce des vins et des boissons spiritueuses de septembre 2003, l'Accord de coopération en matière de réglementation de décembre 2004, qui vise à favoriser l'échange d'information sur les pratiques réglementaires et à élargir la connaissance mutuelle de celles-ci, notamment le recours accru aux pratiques exemplaires, de même qu'à améliorer l'efficacité des initiatives réglementaires. De plus, la réduction des différences inutiles dans les réglementations est visée, tout en assurant la qualité et l'efficacité des réglementations.

Tout en renforçant l'engagement des partenaires envers le système multilatéral des échanges commerciaux, le Canada et l'UE ont décidé en 2002 d'entamer des négociations en vue d'un projet d'accord sur le renforcement du commerce et l'investissement (ARCI).

L'ARCI vise à développer la coopération actuelle dans les domaines où les résultats se sont avérés mutuellement avantageux pour les participants, tout en offrant un cadre général aux relations bilatérales en matière de commerce et d'investissement.

Dans l'ARCI, les négociations d'accès au marché portent uniquement sur les marchés publics, secteur dans lequel l'UE cherche à améliorer son assise au Canada, en particulier pour les contrats de marchés publics des provinces. En ce qui concerne le domaine de la coopération, les éléments suivants font l'objet de discussions : la coopération dans le domaine de la réglementation, les services et leur réglementation intérieure, la reconnaissance mutuelle des diplômes de l'enseignement

---

<sup>30</sup> Cette annexe a été rédigée par monsieur Eduardo Castillo, de la Direction de la politique commerciale du MDEIE.

supérieur, l'admission temporaire des personnes, la facilitation du commerce, l'investissement, la politique de la concurrence, les droits de propriété intellectuelle, la coopération en matière de science et technologie, la consultation avec les groupes de la société civile, la coopération en matière de PME, le règlement des différends et le cadre institutionnel.

Le gouvernement du Québec a toujours accordé une grande priorité à l'Europe. Grâce à des liens historiques et culturels, le Québec a établi des rapports étroits et diversifiés avec plusieurs pays d'Europe occidentale. Les liens institutionnels qui existent avec la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Belgique et l'Espagne sont accompagnés d'importants flux financiers et commerciaux et d'échanges scientifiques et culturels.

De fait, le gouvernement du Québec se voit comme un facilitateur potentiel dans ces négociations, comme ce fut le cas durant les négociations entre le Canada et l'UE sur la commercialisation des boissons alcoolisées. Pour ces raisons, le gouvernement du Québec privilégie et priorise la négociation de l'ARCI parmi les autres négociations bilatérales dans lesquelles est engagé le Canada.

Toutefois en mai 2006, le Canada et l'UE ont conjointement décidé qu'étant donné les liens étroits avec les négociations de l'OMC, il serait mieux de suspendre les négociations de l'ARCI jusqu'à ce que les résultats des négociations de l'OMC soient connus.

Depuis, les négociations multilatérales de l'OMC ont été suspendues sans que soit envisagée formellement une date précise officielle pour leur reprise. En même temps que cette suspension témoigne des difficultés de négocier l'ouverture des marchés à 150 pays, cette pause amène plusieurs de nos partenaires commerciaux à intensifier leurs relations commerciales bilatérales. C'est le cas de l'Union européenne comme en fait foi sa nouvelle stratégie commerciale rendue publique, le 4 octobre 2006.

Le gouvernement du Québec considère que le nouveau contexte international devrait susciter une réflexion sur le lancement d'une négociation sur des bases à la fois plus larges et plus ambitieuses.

### *Les différends commerciaux*

Les échanges entre le Canada et l'UE connaissent peu de disputes. Toutefois, certains développements commerciaux et économiques au sein de l'UE ont des répercussions sur le Canada, à savoir la distorsion des marchés agricoles, l'harmonisation des réglementations, les nouveaux accords bilatéraux de libre-échange, sans oublier les interdictions et les restrictions imposées par l'UE sur les importations pour des raisons liées à la protection de la santé, de l'environnement et des consommateurs. Les litiges commerciaux ont affecté de façon modeste les échanges entre le Québec et l'UE.

### *Les hormones bovines*

Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à l'interdiction imposée par l'Union européenne à l'encontre des importations de la viande de bœuf provenant de bovins traités avec des hormones de croissance depuis son entrée en vigueur, en 1989. Les deux pays allèguent que l'interdiction n'a aucun fondement scientifique et que, à ce titre, elle constitue un obstacle injustifié au commerce. Cette question demeure en litige à l'OMC. L'impact sur le Québec est cependant limité.

### *Les produits alimentaires biologiques*

L'Union européenne a mis en œuvre un système de contrôle et de certification obligatoires des produits biologiques. Pour préserver son accès au marché européen des produits biologiques, le Canada doit négocier avec l'Union européenne un accord établissant l'équivalence de normes et de son système d'assurance de la conformité concernant les produits biologiques.

### *Les produits minéraux et les métaux*

L'Union européenne procède actuellement à l'évaluation des risques pour la santé et l'environnement que pose l'utilisation de trois métaux qui présentent pour le Canada un intérêt à l'exportation : le cadmium (pour la Belgique), le zinc (pour les Pays-Bas) et le nickel (pour le Danemark). Les industries du plomb et du cuivre ont entrepris des évaluations volontaires. Si un produit « échoue » l'évaluation et que l'on considère qu'il pose un risque pour la santé ou l'environnement, son utilisation peut être fortement limitée ou bannie. Le Québec estime que l'emploi de méthodes d'évaluation des risques ne devrait pas entraîner l'imposition de nouvelles mesures qui limiteraient inutilement les échanges. Le gouvernement du Québec surveille de près l'application de l'évaluation des risques par les pays membres de l'UE.

### *L'amiante chrysotile*

En collaboration avec le gouvernement du Québec, le Canada a demandé et obtenu la formation d'un Groupe spécial dans le cadre de l'OMC pour résoudre le différend concernant l'interdiction de l'amiante chrysotile par la France. Dans son rapport final du 18 septembre 2000, le Groupe spécial a conclu que le décret interdisant l'amiante chrysotile en France était conforme aux accords de l'OMC. Le 23 octobre 2000, le Canada a porté en appel certains aspects de la décision rendue par le Groupe spécial. Dans son rapport déposé le 12 mars 2001, l'Organe d'appel a maintenu la principale conclusion du Groupe spécial quant à la conformité du décret français aux accords de l'OMC.

### *Le moratoire sur l'approbation des organismes génétiquement modifiés*

Le 18 avril 2004, de nouveaux règlements sur les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés, ainsi que sur la traçabilité et l'étiquetage des organismes génétiquement modifiés (OGM) sont entrés en vigueur dans l'Union européenne. Le Canada demeure opposé aux règlements présentés par l'UE sur l'étiquetage et la traçabilité obligatoires, parce qu'il estime qu'ils ne sont pas proportionnels aux risques.

### *Le nématode du pin*

Le nématode du pin est un parasite qui affecte les bois canadiens. En 2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme de certification sans papier qui simplifierait les exigences administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir. Au mois de novembre 2003, le comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé à l'unanimité la proposition du Canada. Les détails du programme font encore l'objet de discussions. Le Québec n'est pas affecté actuellement, parce que les bois du Québec dirigés vers l'Europe sont déjà soumis à un traitement thermique.

### *Les vins et les spiritueux*

À la suite d'un litige au GATT, qui avait reconnu que certaines pratiques des sociétés d'État n'étaient pas conformes aux règles de commerce international, des négociations ont conduit à un premier accord signé en 1989.

Au printemps 2001, des négociations ont été entamées car les Européens se disaient insatisfaits de certaines pratiques commerciales en vigueur et parce que des producteurs canadiens et québécois souhaitaient un meilleur accès au marché européen pour leurs produits. Finalement, en 2003 les deux parties sont arrivées à une entente mutuellement avantageuse qui garantit la stabilité et l'équité du commerce des vins et des spiritueux entre le Canada et l'UE.

Le gouvernement du Québec considère qu'il a atteint ses objectifs dans la défense de ses intérêts, notamment quant au maintien de la clause d'embouteillage obligatoire au Québec comme condition d'accès au réseau des épiceries. En contrepartie, les Européens ont obtenu l'assurance formelle de la protection des appellations géographiques. On doit cependant noter que la Société des alcools du Québec (SAQ) respectait les appellations géographiques depuis 25 ans. Une seule demande du Québec n'a pas obtenu l'assentiment des Européens, soit l'assurance qu'il n'y aurait pas de nouveaux territoires qui exigeraient la mise en bouteille dans la région de production.

Globalement, l'Accord se révèle un gain pour les deux parties, surtout qu'un comité mixte a été institué pour aplanir les difficultés de mise en œuvre qui peuvent survenir.

### *Le piégeage des animaux à fourrure*

En 1991, l'Union européenne adoptait un règlement interdisant l'utilisation de tous les types de pièges à mâchoires dans les États membres à partir de 1995, règlement qui s'appliquait aussi aux pays tiers exportant des fourrures vers l'UE. Au début des années 1990, les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada ont décidé qu'un accord général sur la définition des pièges sans cruauté aurait beaucoup plus de pertinence, du point de vue du commerce et du bien-être des animaux, que l'interdiction des pièges à mâchoire.

Le 15 décembre 1997, le Canada et l'UE signaient l'Accord sur les normes internationales de piégeage sans cruauté. L'entente prévoit que les autorités compétentes, dans ce cas-ci le Québec, sont responsables de sa mise en œuvre. L'entente facilite le commerce de la fourrure, qui est un secteur important pour l'économie québécoise.