



L'ALENA sous la nouvelle présidence américaine

Des négociations sous le spectre de l'incertitude

Tout porte à croire que les premières négociations officielles sur les nouvelles règles du jeu de l'ALENA commenceront au mois de mai entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Pendant ce temps, un climat d'incertitude plane au-dessus de milliers d'entreprises canadiennes. Le Mexique est plus à risque, le président américain Donald Trump ne l'a pas caché. Le déficit commercial des États-Unis avec le Mexique est de 63 G\$, tandis que celui avec le Canada est de 11 G\$. Malgré tout, il faut demeurer vigilant, disent bon nombre de spécialistes. Bien que Donald Trump soit un homme d'affaires aguerrri, son tempérament imprévisible peut entraîner un lot de surprises dans plusieurs secteurs d'activités.



Bernard Gauthier
Rédacteur en chef émérite

La première rencontre entre le Premier ministre canadien Justin Trudeau et le président américain récemment élu, Donald Trump, en février dernier, fut très bien accueillie dans les milieux d'affaires. « *Ce premier tête-à-tête se veut rassurant pour les entrepreneurs québécois. C'est déjà un pas dans la bonne direction* », affirme Stéphane Forget, président-directeur général

de la Fédération des Chambres de commerce du Québec (FCCQ).

Le Premier ministre québécois Philippe Couillard estime que la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) devrait entraîner simplement des ajustements mineurs. À son avis, deux points sont cruciaux : la gestion de l'offre en agriculture et l'intégration du bois d'œuvre dans l'accord.

Et pour s'assurer que le Québec soit bien représenté à la table, Philippe Couillard a nommé



Stéphane Forget, président-directeur général FCCQ

l'ex-ministre des Finances, Raymond Bachand, et l'ex-ambassadeur canadien à Washington, Raymond Chrétien.

Enjeux

Tant que les pourparlers ne démarrent pas, les divers spécialistes interrogés s'entendent pour dire qu'il est difficile de les quantifier.

À votre service depuis 20 ans




Spécialiste en gravure, découpe et marquage laser, l'AGIQ possède un savoir-faire robuste, maintenant dans un nouveau local plus grand pour mieux répondre à notre clientèle.

Gravure 2D	Découpe laser
Gravure 3D	Découpe jet d'eau
Découpage numérique	Marquage & gravure laser





1 866 253-4991 / 418 681-1700 • info@lagiq.com
350, rue Fortin, #100, Québec (Qc) G1M 1B1

www.lagiq.com

« Les enjeux sont toujours présents. Toutefois, lorsque nous savons que 35 états sur 50 ont le Canada comme premier partenaire commercial et que 9 millions d'Américains se lèvent chaque matin parce qu'il y a une entente de libre-échange entre nos pays, je crois que déjà là, nous pouvons être rassurés sur le fait que les échanges entre les deux pays sont importants d'un côté comme de l'autre de la frontière », poursuit Stéphane Forget de la FCCQ.

À la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), Simon Gaudreault tient les mêmes propos. À son avis, il est difficile de se prononcer à l'heure actuelle.

« L'ALENA est un accord qui a toujours été hautement profitable pour l'ensemble des trois pays depuis son entrée en vigueur. C'est le message que nous espérons qui se rende aux Américains. Ce n'est pas notre premier choix de rouvrir les négociations. Maintenant que nous en sommes là, il faut voir si l'on peut conserver nos acquis et même obtenir quelques gains. »

Chez Manufacturiers et Exportateurs du Québec (MEQ), les enjeux touchent particulièrement les produits d'origine. Et cette question est plus sensible pour l'Ontario que le Québec.

« Si le gouvernement américain veut se donner les moyens de retracer l'origine de chacun des produits qui entre à la frontière américaine, il est clair que ça va frapper davantage l'industrie automobile en Ontario que nos manufacturiers québécois », soutient Éric Tétrault, président (MEQ).

Sur cet enjeu, Éric Tétrault prétend qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter outre mesure. Pourquoi? Du fait que le Québec est un des grands fournisseurs du secteur manufacturier américain.



Éric Tétrault, président MEQ,

« Ce serait une mesure autopunitive dans un certain sens, en rendant les entreprises américaines beaucoup moins concurrentielles à court terme. Si elles ne peuvent pas s'approvisionner au prix actuel auprès des entreprises québécoises, ce ne serait plus une carte gagnante. Cela supposerait la création d'un ensemble de fournisseurs directement aux États-Unis et on ne peut pas imaginer une telle chose en moins d'un an ou deux. Il est impossible de remplacer un système d'économie intégré par un système local. Dans ce contexte, je vous dirais que l'état d'esprit des manufacturiers québécois est assez calme en ce moment. »

Pour David Pavot, spécialiste du droit international économique à l'Université de Sherbrooke,



David Pavot, spécialiste en droit économique international

l'enjeu majeur réside dans l'origine de la fabrication du produit. Actuellement, faut-il préciser que tous les produits exportés franchissent les douanes sans taxes. Une seule condition: que le produit fabriqué le soit dans une proportion de 62,5% dans l'un des trois pays de l'ALENA.

Or selon des sources proches de David Pavot, il semblerait que l'idée des Américains serait d'obliger les entreprises à fabriquer une partie du produit aux États-Unis. Deux autres enjeux sont remis en cause.

« Les Américains voudraient fermer certains secteurs et en ouvrir d'autres. Cela est problématique pour nos manufacturiers, parce que nous savons comment fonctionne un plan d'affaires. Une entreprise qui décide de construire









DOTCO
Outils d'assemblage



Cleco
Outils de meulage et d'écaillage



Airetool
Nettoyeurs, élargisseurs de tubes

Saguenay - Québec
Trois-Rivières
Laval - Sept-Îles
1 800 361-4350
www.groupeld.com

une usine au Mexique en raison des économies d'échelle sur les salaires peut se retrouver avec des règles qui vont changer du jour au lendemain, parce qu'un état ne veut plus les respecter. C'est assez dangereux.»

Autre enjeu qui inquiète David Pavot, le mécanisme de règlement des différends.

« Les États-Unis veulent revoir ce mécanisme de règlement de litiges. C'est très surprenant et je ne comprends pas pourquoi. Nos voisins du Sud n'ont jamais perdu de cause. »

Secteurs à surveiller

Un document du gouvernement Trump qui a fait l'objet d'une fuite dans les médias américains laisse entendre que les produits laitiers, la gestion des achats, l'alcool, l'aéronautique, le commerce au détail et les télécommunications feraient partie des sujets à l'ordre du jour.

« Si jamais les télécommunications et l'aéronautique sont des secteurs visés, plusieurs de nos membres seraient touchés. Comment? Il faut voir. Est-ce que les Américains veulent davantage protéger leur marché local et réaliser des gains importants en venant s'établir ici? », questionne Simon Gaudreault de la FCEI.

Le transport/entreposage est une autre source d'inquiétude pour lui.

« S'il y a une renégociation plus large de l'ALENA, cela deviendra plus compliqué de traverser la frontière et ça signifie des coûts supplémentaires et peut-être même des contrats en moins. »

Geneviève Dufour, professeure agrégée, vice-doyenne à la recherche et aux études supérieures à l'Université de Sherbrooke, estime



Geneviève Dufour, Vice-doyenne à la recherche et aux études supérieures, Université de Sherbrooke

que les produits laitiers pourraient être mis en danger.

« Mais on ne signera pas l'accord, parce que nous ne sommes pas obligés. On pourra toujours s'y opposer si l'accord déstabilise l'économie générale. »

Pour Stéphane Forget de la FCCQ, il ne fait aucun doute que la gestion de l'offre est la principale préoccupation.

« Nous avons maintenant atteint une certaine stabilité et si on brasse ça à nouveau, il est clair que l'industrie agricole sera inquiète. »

La mobilité de la main-d'œuvre est un deuxième point à surveiller, dit-il. « Le fait que plusieurs



Simon Gaudreault, directeur, affaires économiques FCEI

entreprises québécoises aient des usines du côté américain, des problèmes pourraient se poser. »

Chez MEQ, le secteur du métal et de ses produits dérivés est à suivre de près.

« Ces entreprises sont déjà désavantagées par le «Buy American Act», et s'il fallait que des mesures législatives viennent frapper une deuxième fois ce secteur, la nouvelle serait néfaste. C'est un secteur qu'on cherche à protéger et le Québec a beaucoup de joueurs dans la transformation métallique. Il faut absolument conserver notre compétitivité dans ce champ d'activités. Pour les autres secteurs, c'est assez bien équilibré. Plusieurs produits semi-finis sont envoyés aux États-Unis, il n'y a pas de

Qualité, sur mesure

- Composantes et pièces pour APV, Cherry-Burrell, Waukesha
- Réservoirs, cuves de procédé et cuiseurs
- Usine complète et fabrication sur mesure
- Pasteurisateur (HTST,UHT), Autoclave
- Dosage et emballage
- Microfiltration et ultrafiltration
- Fromagerie et composantes

Waukesha Cherry-Burrell

www.ebrequipment.com

1-418-871-1132 • 5415 rue Rideau, Québec (Québec) Canada G2E 5V9

concentration comme telle qui est plus à risque qu'une autre», affirme Éric Tétrault.

David Pavot abonde dans le même sens. Pour lui, l'aluminium est un secteur à surveiller. Il est majeur pour le Québec.

« Nous sommes parmi les plus gros producteurs mondiaux, nous subissons de plein fouet une concurrence asiatique et aux États-Unis nous avons des menaces de blâme à l'encontre de l'aluminium en général incluant le Canada. »

D'autres secteurs qui risquent de faire l'objet de négociations, ajoute-t-il: l'agroalimentaire, le transport, l'industrie pharmaceutique et l'aéronautique.

Sa collègue de la même université, Geneviève Dufour, croit que l'énergie pourrait être mieux prise en compte lors des négociations.

« Cela engendrerait des retombées économiques extraordinaires pour le Québec. Nous pourrions également régler la question du bois d'œuvre et des hydrocarbures. C'est du donnant donnant. »

Frein aux investissements ?

Pour le moment, les entreprises attendent de voir ce qui va se produire. La FCCQ lance un message à ses membres en leur rappelant que les opportunités sont là, qu'il ne faut pas arrêter et qu'il faut faire la démonstration par nos achats auprès des Américains que c'est une entente gagnante-gagnante des deux côtés de la frontière.

En attendant, l'engagement de Donald Trump face à la fiscalité des entreprises américaines envoie un drapeau rouge, selon Stéphane Forget.

« La fiscalité canadienne des entreprises est favorable par rapport aux Américains. Or si cette politique est remise en cause, ce sera de voir quel sera l'impact sur les investissements dans les filiales américaines au Canada. »

« C'est plutôt de l'attentisme et non un frein. Le principe même de prendre de l'expansion, d'aller chercher un distributeur aux États-Unis n'est pas remis en question. Mais en attendant que les intentions du président Trump soient plus claires, oui, il y a des entreprises qui attendent », indique pour sa part Éric Tétrault.

Accord de libre-échange Canada États-Unis

Advenant le pire des scénarios à l'issue des prochaines négociations sur l'ALENA, le Canada pourra toujours se rabattre sur le premier accord de libre-échange (ALE) de 1989. Les experts estiment que nous sommes à un point décisif en ce qui a trait aux accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux.

« La remise en cause de l'ALENA et le retrait des Américains du Partenariat transpacifique (PTP) a pour effet d'entrer dans une nouvelle ère où il y a de la déstabilisation, mais avec beaucoup de nouvelles chances. Et c'est le temps pour nous de la saisir et de sensibiliser les Américains à certaines de nos préoccupations », affirme Geneviève Dufour.

L'ALENA prévoit un délai de six mois pour la partie qui désire se retirer. Or si tel est le cas pour les États-Unis, le Canada demeure lié avec le premier traité de libre-échange.

« C'est peut-être pour ça que le gouvernement canadien est assez confiant, parce que les enjeux sont davantage polarisés vers le Mexique. Je ne pense pas que le Canada soit la principale cible dans les négociations. Au bout du compte, il faut se poser la question suivante: est-ce que les Américains sont prêts à payer beaucoup plus cher leurs produits fabriqués hors Mexique comme un lave-vaisselle qui coûterait de 3 à 5 fois le prix actuel? », soutient David Pavot.

Les conséquences de l'abrogation

Le président de la Chambre de commerce des États-Unis, Tom Donahue, a lancé un message très clair à qui veut bien l'entendre: l'abrogation

de l'Accord de l'ALENA entraînerait des milliers de pertes d'emplois au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Pour lui, rien ne devrait perturber les échanges commerciaux entre les trois pays évalués à quelque 1 300 G\$.

« Je pense qu'il faut s'attendre au pire. Donald Trump est un personnage qui a la réputation de ne pas avoir peur de quitter une table de négociations lorsque les choses ne lui plaisent pas. Il prend des décisions un peu à l'emporte-pièce. C'est une source d'inquiétudes pour les entreprises et il serait sage d'avoir un plan B. Le marché européen devrait être pris davantage en considération », conclut David Pavot.

Éric Tétrault demeure plutôt nuancé dans ses propos.

« Je dirais aux entrepreneurs québécois de rester aux aguets. Nous avons un président américain extrêmement imprévisible, le passé n'est pas garant de l'avenir. »

À la FCEI, Simon Gaudreault dit qu'il faut alors profiter des terrains laissés vacants par les États-Unis.

« Nous avons en poche un accord avec l'Union européenne qui nous donne un accès privilégié. Développons à fond les accords bilatéraux avec plein de partenaires comme le Japon et d'autres pays asiatiques. Voilà une belle occasion pour réduire notre dépendance à un seul partenaire commercial qui représente 70% de nos échanges. » ■

Grâce à Novo SST et ses mutuelles de prévention performantes, obtenez :

- > Plus d'économies sur vos cotisations à la CNESST
- > Plus de soutien dans l'élaboration de votre programme de prévention
- > Un plus grand choix de formations en entreprise et en ligne
- > De la proactivité dans votre suivi de dossiers de lésions professionnelles
- > Un contact direct avec des professionnels de la SST
- > Et beaucoup plus

Novo SST, chef de file en santé et sécurité du travail

**Faites comme nos clients :
Visez l'excellence!**



GRUPE CONSEIL
NOVO SST