THE CANADIAN CHAMBER OF COMMERCE
LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA

The Voice of Canadian Business™
CONNECT! BRANCHÉ!
Le porte-parole des entreprises canadiennes™

5 minutes pour les affaires

Lutter pour l'ALÉNA – Ne pas avoir d'accord est préférable à un mauvais accord

12 octobre 2017

Jamais dans l'histoire des négociations commerciales n'avons-nous vu la plus grande et importante association commerciale d'un pays déclarer ouvertement que les propositions commerciales du gouvernement sont « dangereuses » et proclamer qu'elles devraient être retirées. C'est exactement ce que la Chambre de commerce américaine a fait hier.

Les négociateurs du Canada ont fait de leur mieux dans un contexte difficile. En plus d'avoir contacté les Canadiens et les entreprises canadiennes, ils ont tendu la main à leurs homologues américains et mexicains ainsi que présenté des propositions pertinentes et généreuses pour améliorer l'ALÉNA. Toutefois, nous devons tous nous préparer à la possibilité que les États-Unis se retirent de l'ALÉNA, sur la base des propositions toxiques présentées par les négociateurs américains.

La plus insensée étant l'ajout d'une clause d'extinction qui mettrait fin à l'ALÉNA après cinq ans, à moins que les trois parties ne conviennent qu'elle devrait être maintenue en vigueur. Imaginez l'incertitude qui règnerait, alors que les trois pays débattraient des mérites du commerce tous les cinq ans. Comment quelqu'un pourrait-il projeter de construire une usine avec une durée de vie utile de 30 ans? L'ALÉNA cesserait d'exister aux fins d'investissements à long terme.

La deuxième proposition préoccupante concerne les règles d'origine. À l'heure actuelle, une proportion de 62,5 % d'une voiture ou d'un camion doit être fabriquée aux États-Unis, au Mexique ou au Canada pour bénéficier d'un traitement en franchise de droits, en vertu de l'ALÉNA. La proposition américaine exigerait que 50 % du véhicule soit produit aux États-Unis, ce qui nuirait énormément à l'industrie automobile nord-américaine. Il est impossible de remplacer les chaînes d'approvisionnement de plusieurs milliards de dollars établies depuis longtemps, de sorte que la plupart des entreprises paieraient simplement les tarifs généralement bas des États-Unis. Les constructeurs automobiles seraient alors plus susceptibles d'aller s'approvisionner en Asie.

La troisième préoccupation est la proposition de l'administration d'éliminer le chapitre 19, le processus de règlement des différends relatifs aux droits antidumping et aux droits compensateurs. Cela se produit à un moment où les États-Unis veulent imposer un tarif ridicule de 300 pour cent sur les avions de Bombardier, ce qui est supérieur à ce que Boeing avait demandé. Le chapitre 19 est une mesure de sécurité essentielle, car il permet à un groupe de cinq arbitres indépendant et binational, approuvé par les deux parties, de déterminer si les droits exigés ont ou non un fondement selon les lois nationales américaines. Cela est une mesure indispensable pour le Canada.

La dernière proposition qui dépasse l'entendement modifierait fondamentalement les règles d'approvisionnement de l'ALÉNA. Les négociateurs américains proposent une approche « dollar pour dollar » pour les marchés d'approvisionnement nord-américains, signifiant que « la valeur totale des contrats auxquels les Canadiens et les Mexicains pourraient avoir accès ensemble ne pourrait pas dépasser la valeur totale que les entreprises américaines pourraient gagner dans ces deux pays. » C'est tout simplement la pire proposition jamais présentée dans un accord commercial, encore plus dommageable que l'accès de base aux marchés gouvernementaux présenté dans le cadre de la réglementation de l'OMC. Le Canada se porterait mieux sans accord commercial que de signer cette absurdité.

À la Chambre de commerce du Canada, nous reconnaissons les efforts du gouvernement concernant

l'ALÉNA. Nos négociateurs ont été exceptionnels et ils ont fait tout ce qui était en leur pouvoir. La ministre Freeland et l'ensemble du Cabinet ont investi énormément de temps dans l'établissement de relations aux États-Unis. Le premier ministre a utilisé son bénéfice politique ainsi qu'un charme considérable pour défendre l'ALÉNA.

Si l'administration américaine ne tient pas à négocier de manière sérieuse en faveur d'un accord mutuellement bénéfique, alors nous croyons que ne pas avoir d'accord est préférable à un mauvais accord. La raison? Parce qu'un accord commercial durera plusieurs années. Face à l'administration américaine actuelle, nous ne sommes pas convaincus...

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

Hendrik Brakel
Directeur principal, Politiques économiques, financières et fiscales
613 238-4000 (284) | hbrakel@chamber.ca