



fccq | Fédération des chambres
de commerce du Québec



Renégociation de l'ALENA : Recommandations de la Fédération des chambres de commerce du Québec

Présenté à Affaires mondiales Canada

19 septembre 2017

Table des matières

Sommaire exécutif	3
Préambule	6
Contexte	7
Priorité 1 : Éviter tout recul en matière d'accès aux marchés	9
Priorité 2 : Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés	12
Priorité 3 : Réduire les obstacles techniques au commerce en assurant une meilleure coopération réglementaire et douanière	16
Priorité 4 : Assurer le maintien de la gestion de l'offre	19
Priorité 5 : Assurer une meilleure coopération environnementale trilatérale	22
Priorité 6 : Maintenir les règles et mécanismes existants en matière de règlement des différends	23
Priorité 7 : Encadrer le commerce électronique et la protection des données	24
Autres priorités d'intervention	26
Conclusion : une occasion à saisir pour le Québec	29

Sommaire exécutif

Pour la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ), il ne fait aucun doute que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été bénéfique pour le Canada et pour le Québec.

Ainsi, depuis l'entrée en vigueur du traité, en 1994, la valeur des exportations canadiennes vers les États-Unis est passée de 183 milliards \$ à plus de 400 milliards \$ par an. Et ce n'est pas une relation à un sens unique. Le Canada est en effet le principal marché d'exportation de son voisin du sud.

Dans ce contexte, la décision de l'administration américaine de rouvrir le traité pour en renégocier certaines sections suscite beaucoup d'inquiétude, tant dans les cercles politiques que dans le milieu des affaires.

Le poids des États-Unis et le discours ouvertement protectionniste de leur président font redouter une négociation à armes inégales, qui se solderait par des avantages pour les entreprises américaines, au détriment de leurs homologues du Canada et du Mexique.

Force est toutefois de reconnaître qu'après 25 ans, certains pans du traité doivent être revus, notamment pour tenir compte du progrès technologique et de ce qui se fait ailleurs dans le monde, en matière de libre-échange.

Au cours des derniers mois, la FCCQ a consulté ses membres au sujet de l'ALENA. Leur adhésion au libre-échange est indéfectible, mais ils sont préoccupés, notamment en ce qui concerne la protection de certains secteurs d'activité névralgiques pour le Québec.

Dans le cadre de ce mémoire, la FCCQ a sélectionné sept priorités parmi celles qui sont le plus souvent évoquées par ses membres.

Les priorités de la FCCQ :

- 1- Éviter tout recul en matière d'accès au marché;
- 2- Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et de travailleurs qualifiés;
- 3- Réduire les obstacles techniques au commerce en assurant une meilleure coopération réglementaire;
- 4- Assurer le maintien de la gestion de l'offre;
- 5- Assurer une meilleure coopération environnementale trilatérale;
- 6- Maintenir les règles et mécanismes existants en matière de règlement des différends;
- 7- Encadrer le commerce électronique et la protection des données.

Pour la FCCQ, le processus en cours est risqué. Mais il s'agit aussi d'une occasion à saisir pour éliminer des écueils persistants et faciliter les échanges de manière durable, au bénéfice de toutes les parties.

Liste des recommandations spécifiques de la FCCQ

Priorité 1 : Éviter tout recul en matière d'accès au marché;

La renégociation de l'ALENA doit minimalement maintenir l'accès au marché prévu selon l'accord en vigueur aujourd'hui. Toute modification aux conditions d'accès au marché prévus dans le traité doit viser à renforcer l'accès au marché et l'intégration nord-américaine et non le contraire.

Priorité 2 : Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et de travailleurs qualifiés;

Le gouvernement du Canada doit prioriser la révision du Chapitre 16 de l'Accord afin de faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés en clarifiant les règles liées à la livraison de service après-vente ainsi qu'en élargissant les catégories de professionnels éligibles à l'entrée temporaire.

Priorité 3 : Réduire les obstacles techniques au commerce en assurant une meilleure coopération réglementaire;

L'ALENA renégocié doit comprendre un chapitre spécifique portant sur la coopération réglementaire afin d'assurer une meilleure coopération réglementaire et douanière entre les pays signataires.

Priorité 4: Assurer le maintien de la gestion de l'offre;

Le maintien de la gestion de l'offre doit être considéré comme non négociable. Les tarifs douaniers existants sur les importations de produits agricoles devraient être maintenus, et le Canada ne devrait pas offrir de contingents tarifaires additionnels à ses partenaires, contrairement à ce qui avait été consenti dans le PTP.

Priorité 5 : Assurer une meilleure coopération environnementale trilatérale;

La FCCQ soutient l'inclusion d'un chapitre sur l'environnement dans l'ALENA pour assurer une meilleure coopération environnementale à l'échelle nord-américaine afin d'éviter que les entreprises établies dans des juridictions ayant des obligations de conformité environnementale plus contraignantes ou coûteuses soient défavorisées.

Priorité 6 : Maintenir les règles et mécanismes existants en matière de règlement des différends;

Le chapitre 19 concernant le règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs doit être maintenu. Il en va de même pour les dispositions prévues aux chapitres 11 et 20.

Priorité 7 : Encadrer le commerce électronique et la protection des données.

Inclure dans l'ALENA un nouveau chapitre sur le commerce électronique qui prévoit des règles assurant un encadrement uniforme du commerce électronique, notamment en ce qui a trait à l'échange de données, et laissant aux pays signataires la possibilité de prendre des mesures nécessaires à la protection et la sécurité des données de ses citoyens et entreprises.

Autres priorités d'intervention :

Les marchés publics : Faire en sorte que les entreprises canadiennes et québécoise aient accès aux marchés publics américains.

La fiscalité : Adopter des règles interdisant clairement l'imposition de taxes à l'importation (*Border Adjustment Tax, Reciprocal Tax* ou *Destination-based cash flow tax*).

Vins et alcools : Il est primordial que la renégociation de l'ALENA ne vienne pas modifier la réglementation actuelle qui protège notre industrie québécoise des vins et alcools, notamment en matière d'embouteillage.

Préambule

La Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) a été fondée en 1909 avec la mission de rapprocher les différentes associations d'affaires québécoises « pour assurer l'unité d'action en ce qui regarde les usages du commerce ». Elle représente aujourd'hui plus de 50 000 entreprises actives dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions du Québec.

La FCCQ est à la fois une fédération de chambres de commerce et une chambre de commerce provinciale. Elle chapeaute en effet 139 chambres de commerce locales et 1100 membres corporatifs, ce qui en fait le plus vaste réseau d'affaires de la province.

Depuis sa fondation, la FCCQ s'emploie à promouvoir la liberté d'entreprendre et à défendre les intérêts de ses membres au chapitre des politiques publiques, afin de favoriser un environnement d'affaires innovant et concurrentiel qui contribuera à la richesse collective du Québec.

À ces fins, la FCCQ se fait un devoir de participer aux débats publics et de formuler des recommandations sur les enjeux politiques, économiques et sociaux qui font les manchettes de même que sur les enjeux qui préoccupent ses membres.

En ce qui concerne la renégociation de l'ALENA, la position de la Fédération reflète non seulement l'opinion de ses membres actuels, mais aussi sa position historique qui a toujours été favorable à l'accroissement des échanges commerciaux avec notre voisin du Sud.

Contexte

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Il régit la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Cet accord est d'une importance capitale pour les trois parties.

En 2016, plus de 75% des exportations canadiennes de marchandises étaient dirigées vers les États-Unis, ce qui correspond à une valeur de 353 milliards de dollars¹. De son côté, le Canada a importé des produits américains pour une valeur de 267 milliards de dollars américains², de sorte que plus de 52% des importations canadiennes provenaient des États-Unis en 2016³. Ainsi, près de neuf millions d'emplois américains dépendent désormais du commerce avec le Canada et 35 États américains considèrent le Canada comme leur principal partenaire international.

En ce qui concerne le Québec, selon les données les plus récentes, les échanges bilatéraux entre le Québec et les États-Unis se chiffrent à 66 milliards \$ par an, ce qui fait du Québec le 10^e partenaire commercial des États-Unis. Au total, plus de 35% de tous les produits importés au Québec provenaient des États-Unis en 2016⁴.

Quant aux exportations du Québec vers le Mexique, elles atteignaient 1,3 milliard \$ en 2015, en hausse de près de 6 pour cent en un an. Le Mexique est de loin le principal partenaire commercial du Québec en Amérique latine.

En dépit de ses bénéfices indéniables, l'ALENA est menacé. L'administration américaine a en effet déclaré vouloir le renégocier. L'annonce a été faite le 20 janvier 2017, c'est-à-dire le jour même de l'investiture de Donald Trump comme président.

Le Président américain clame que le traité est l'un des « pires accords commerciaux de l'Histoire » et qu'il est injuste pour les travailleurs américains. Il a menacé de le résilier s'il n'obtient pas des concessions importantes des autres signataires de l'accord.

L'administration américaine dit notamment vouloir un meilleur accès pour les exportations américaines dans le domaine agroalimentaire, incluant les produits laitiers, ainsi qu'une révision des procédures de règlement des différends, une modernisation du chapitre sur les règles d'origine et une libéralisation des achats effectués sur internet.

Au Canada, la réouverture de l'ALENA a suscité des inquiétudes dans le milieu des affaires. Le gouvernement fédéral ainsi que celui du Québec se montrent rassurants et refusent de se laisser distraire par cette rhétorique. Ils soulignent avec raison que certaines sections de l'accord ont mal vieilli et qu'il est grand temps de moderniser le texte, rédigé avant la démocratisation d'internet et du commerce en ligne.

¹ Statistique Canada: Base de données sur le commerce international canadien de marchandises, 2016

² US Census

³ Statistique Canada: Base de données sur le commerce international canadien de marchandises, 2016

⁴ Idem

À la veille du début des négociations, à la mi-août, la ministre des Affaires étrangères Chrystia Freeland a rendu publiques les demandes du Canada, pour la renégociation en cours, incluant :

- protéger la gestion de l'offre dans les secteurs du lait et de la volaille,
- préserver l'exception culturelle,
- améliorer les chapitres sur les litiges (chapitres 11 et 19),
- faciliter la mobilité de certains travailleurs et professionnels ;
- négocier de nouvelles dispositions sur les normes du travail et sur l'environnement ;
- négocier un nouveau chapitre sur les droits des femmes ;
- négocier un nouveau chapitre sur les droits des peuples autochtones.

Les Américains disent vouloir en arriver à un nouvel accord rapidement, peut-être même d'ici la fin de l'année 2017. Même en comptant sur des négociateurs chevronnés de part et d'autre, cet échéancier est sans précédent pour un accord de l'envergure de l'ALENA, puisqu'il faut habituellement des années pour négocier ce type de traité multipartite.

La FCCQ suit le processus de négociations et la joute politique qui l'entoure de très près. Le commerce international est en effet l'un de nos chevaux de bataille depuis des décennies.

Depuis le début des années 2000, elle œuvre au développement des Corridors de commerce entre le Québec et le Nord-Est des États-Unis en collaboration avec ses partenaires en sol américain. En 2015, dans le cadre d'un mandat octroyé par l'Agence de Développement économique du Canada pour les régions du Québec et le Ministère de l'Économie, des Sciences et de l'Innovation du Québec, la FCCQ lance le Programme COREX visant à faciliter et favoriser le développement des échanges commerciaux et à soutenir les entreprises québécoises dans leur développement de marchés d'exportation et dans la création d'un réseau de partenaires d'affaires au sud de la frontière.

Les recommandations de la FCCQ

Au cours des derniers mois, nous avons consulté nos membres et partenaires pour savoir ce qu'ils appréhendaient et ce qu'ils espéraient de la renégociation de l'ALENA.

Il en ressort que l'adhésion au libre-échange est indéfectible et qu'il n'y a pas de volonté de revenir au protectionnisme. La réouverture de l'ALENA est vue comme une occasion à saisir pour éliminer des écueils persistants et faciliter les échanges de manière durable, au bénéfice de toutes les parties.

Le processus de renégociation remet cependant des éléments clés dans la balance, notamment en ce qui concerne la protection de certains secteurs d'activité névralgiques pour le Québec.

Dans le cadre de ce mémoire, la FCCQ a sélectionné sept enjeux parmi ceux qui préoccupent le plus ses membres et pour lesquels nous souhaitons formuler des recommandations spécifiques.

Ces enjeux et nos recommandations principales au Gouvernement du Canada et à ses négociateurs sont détaillés au fil des pages suivantes.

Priorité 1 : Éviter tout recul en matière d'accès aux marchés

L'accès au marché américain est impératif pour les entreprises québécoises

Comme nous l'avons vu précédemment, l'économie du Québec est fortement intégrée à l'économie nord-américaine. Cela est particulièrement vrai lorsque l'on considère les grands secteurs industriels québécois, que l'on pense par exemple aux sciences de la vie, à l'aéronautique, aux technologies de l'information et à l'industrie manufacturière.

Dans ces secteurs et plusieurs autres, les entreprises de part et d'autre de la frontière fabriquent des produits, réalisent des activités de recherche et développement et livrent des services ensemble au sein d'une même chaîne de valeur. N'oublions d'ailleurs pas que les États-Unis sont la première destination pour l'investissement direct étranger (IDÉ) des entreprises québécoises et la première source d'IDÉ pour notre économie.

Compte tenu du fort niveau d'intégration des économies québécoises et canadiennes avec le reste de l'Amérique du Nord et en particulier les États-Unis, et sachant à quel point plusieurs de nos entreprises sont interdépendantes avec leurs partenaires au sud de la frontière, il est absolument essentiel que la renégociation de l'ALENA permette de préserver l'accès au marché consenti à l'origine. C'est un minimum.

À cet effet, la FCCQ fait écho aux propositions des Chambres de commerce du Canada, des États-Unis et du Mexique qui enjoignent les trois gouvernements à ne causer aucun dommage à l'économie nord-américaine.

Une occasion d'offrir plus de certitude pour les générations à venir

La FCCQ estime que la renégociation en cours est l'occasion parfaite pour les trois parties de rassurer les entreprises et les marchés en renouvelant leur engagement envers l'ALENA. Un engagement renouvelé devrait renforcer les conditions d'accès aux marchés privilégié que les trois pays s'offrent mutuellement et jeter les bases d'une plus grande coopération économique qui profitera aux générations futures. Un ALENA amélioré renforcerait la capacité de l'économie nord-américaine à livrer concurrence aux autres régions du monde.

Les règles d'origine : un enjeu crucial

Pour éviter qu'un ALENA renégocié ne mène à un recul en ce qui concerne l'accès au marché pour les entreprises québécoises, les négociateurs canadiens devront accorder une attention particulière aux négociations concernant les règles d'origine.

Dans le résumé des objectifs de renégociation publiés par le représentant américain au commerce (USTR), l'administration américaine déclare en effet vouloir moderniser et renforcer le chapitre 4 de l'accord, qui contient les règles spécifiant quels biens sont exempts de droits de douane au moment de l'importation.

Le Canada devra être particulièrement vigilant s'il veut éviter que des produits fabriqués ici et rencontrant aujourd'hui les seuils de contenu prévus à l'accord soient exclus après la révision en cours.

Cela est d'autant plus crucial qu'une part importante de nos échanges commerciaux est constituée de biens intermédiaires, c'est-à-dire des produits servant d'intrants utilisés dans l'assemblage de produits fabriqués.

L'administration Trump a déjà indiqué vouloir accorder une attention particulière aux règles d'origine dans l'industrie automobile. Il n'est pas impossible de croire que les États-Unis exigeront aussi une révision des règles d'une manière qui pourrait avoir un effet négatif sur les fournisseurs québécois, par exemple dans les secteurs de l'aluminium et de la sidérurgie.

Le Canada devra résister aux pressions des États-Unis qui pourraient tenter d'exiger un certain pourcentage de contenu américain. En fait, toute demande spécifiant un niveau de contenu d'origine de l'une ou l'autre des trois parties à l'ALENA – plutôt qu'un seuil de contenu nord-américain – devrait être rejetée.

Viser la simplification des règles d'origine

En plus de s'assurer que les produits canadiens continuent de se qualifier en vertu de l'ALENA, les négociateurs canadiens devront être vigilants pour éviter une complexification inutile des règles d'origine.

Plusieurs PME préfèrent aujourd'hui payer le tarif douanier en vigueur selon le traité de l'OMC (que l'on appelle tarif NPF pour Nation la plus favorisée) plutôt que de démontrer que les produits qu'ils importent d'un autre pays membre de l'ALENA se qualifient sous l'ALENA. Ces entreprises jugent donc qu'il est plus simple et moins coûteux pour elles de payer le tarif douanier en vigueur que d'engager les dépenses nécessaires pour démontrer aux autorités que leur produit se qualifie en vertu des règles d'origine.

Le principal négociateur canadien lors de la négociation des règles d'origine de l'ALENA estime d'ailleurs qu'en 2016, seulement près de 80 pour cent des exportations canadiennes vers les États-Unis sujettes au tarif douanier NPF en vertu de l'OMC sont entrées aux États-Unis sans droits de douane en vertu de l'ALENA.⁵ Une autre étude estime par ailleurs que plus le tarif NPF est faible, plus les entreprises préfèrent payer ce tarif que de démontrer qu'elles rencontrent les règles d'origine de l'ALENA.⁶ Cette même étude démontre également que la complexité des règles d'origine est un frein important à l'exportation pour les PME.

Simplifier les règles en vigueur permettrait donc à un plus grand nombre d'entreprises de se prévaloir des avantages prévus de l'ALENA auxquels ils ont droit, ce qui renforcerait par le fait même la compétitivité de l'économie nord-américaine.

⁵ Sandy Moroz, « The Trump administration is expected to push for stricter rules of origin for goods under NAFTA, and risks undercutting the agreement's benefits. », publié dans Options Politiques le 17 août 2017.

⁶ Caroline Freund, « Streamlining Rules of Origin in NAFTA », Peterson Institute for International Economics: Policy Brief 17-25, publié en juin 2017.

Maintenir l'application du niveau de préférence tarifaire

Les négociateurs canadiens devront également porter une attention particulière au maintien du niveau de préférence tarifaire (NPT) applicable aux textiles et vêtements en vertu de l'ALENA.

Le NPT négocié dans l'ALENA permet aux fabricants de textiles et vêtements d'exporter vers les États-Unis et le Mexique une quantité déterminée de produits finis fabriqués localement à partir d'intrants pouvant provenir d'ailleurs dans le monde, pourvu que ces produits respectent certaines conditions liées à leur fabrication.

Ces règles ont joué un rôle crucial dans le maintien et le développement de l'industrie québécoise de la mode, une industrie qui affiche des ventes de produits fabriqués et de distribution de l'ordre de sept milliards de dollars et compte plus de 90 000 emplois qualifiés. Elles jouent également un rôle important dans le maintien de Montréal au troisième rang des régions nord-américaines pour la production de vêtements, il est donc essentiel que le Canada s'assure de leur maintien au terme de la renégociation.

Recommandations spécifiques

Pour éviter tout recul en matière d'accès aux marchés pour les entreprises québécoises, la FCCQ recommande donc que la renégociation de l'ALENA maintienne minimalement l'accès au marché prévu selon l'accord en vigueur aujourd'hui.

De plus, la FCCQ juge que toute modification aux conditions d'accès au marché prévus dans le traité doit viser à renforcer l'accès au marché et l'intégration nord-américaine et non le contraire.

Finalement, les négociations visant à moderniser les règles d'origine doivent éviter l'exclusion de produits se qualifiant aujourd'hui, éviter toute demande visant à spécifier un niveau de contenu national plutôt que nord-américain, tenter de simplifier les règles plutôt que de les complexifier et finalement maintenir le NPT applicable aux textiles et vêtements en vertu de l'ALENA.

Priorité 2 : Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés

Le déplacement des gens d'affaires au cœur du commerce

Le mouvement des gens d'affaires et des professionnels est essentiel au commerce. La libéralisation accrue des marchés, notamment à l'échelle nord-américaine avec la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), a fortement contribué à l'émergence de chaînes d'approvisionnement nord-américaines fortement intégrées.

L'internationalisation croissante des entreprises québécoises et cette intégration accrue des chaînes d'approvisionnement à l'échelle nord-américaine a changé comment les entreprises font des affaires. Plus que de simplement produire un bien ou livrer un service, les entreprises cherchent aujourd'hui à fournir des solutions d'affaires novatrices répondant aux exigences sans cesse croissantes de leurs clients.

Pour être efficaces et concurrentielles dans une économie intégrée, les entreprises ont ainsi besoin d'interagir constamment avec leurs fournisseurs, leurs clients et leurs partenaires d'affaires. Malgré l'émergence de nouvelles technologies de télécommunications, les gens d'affaires et les professionnels en entreprise doivent se rencontrer en personne sur une base régulière — il suffit de fréquenter un aéroport à l'heure de pointe pour le constater !

On peut donc dire qu'aujourd'hui, pour qu'une entreprise puisse créer de la valeur, elle doit faire en sorte que ses dirigeants et ses travailleurs puissent rencontrer leurs divers partenaires d'affaires et interagir avec eux.

Pensons par exemple à des ingénieurs québécois qui travaillent avec leurs homologues chez un client américain pour développer un nouveau procédé de fabrication, à un employé québécois qui se déplace chez un fournisseur américain pour recevoir de la formation spécialisée, à des dirigeants d'entreprises québécoises qui doivent se déplacer au sud de la frontière pour assister à une grande foire commerciale dans leur secteur ou encore à un ingénieur travaillant pour un équipementier québécois qui doit se rendre chez un client américain pour résoudre un problème d'entretien.

À l'époque où l'ALENA a été négocié, les trois gouvernements concernés avaient jugé important d'inclure un chapitre sur ce que l'on appelle l'admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires (chapitre 16). Ce chapitre encadre le déplacement des gens d'affaires en Amérique du Nord, notamment en ce qui concerne les visites d'affaires, les négociations et l'investissement, les mutations intra-entreprise et le déplacement des professionnels.

L'Appendice 1603.A.1 définit le type d'activités commerciales admissibles en vertu de l'accord. Cela comprend notamment la recherche et conception, la commercialisation, la distribution, les services après-vente et autres types de services.

De plus l'ALENA permet aux gens d'affaires et travailleurs qualifiés désirant exercer des activités commerciales dans l'une des quelque 60 professions spécifiées à l'Annexe 1603

(Appendice 1603.D.1) de l'Accord d'obtenir un visa leur permettant d'exercer leur profession dans un autre pays visé par l'Accord s'ils remplissent les autres conditions spécifiées dans l'Accord.

L'urgence de moderniser l'ALENA

Depuis la mise en œuvre de l'ALENA en 1994, deux types de problématiques sont fréquemment signalés par les entreprises québécoises comme posant problème dans le cadre de l'ALENA : les règles concernant l'admission temporaire d'employés dans le cadre de services après-vente et la nécessité de moderniser la liste de professions éligibles à l'admission temporaire en vertu de l'Annexe 1603.

Services après-vente

Dans le cadre du déplacement des employés souhaitant exercer des activités liées au service après-vente, l'Accord prévoit que :

« Les installateurs, réparateurs, préposés à l'entretien et superviseurs possédant les compétences spécialisées essentielles à l'exécution des obligations contractuelles d'un vendeur, qui assurent des services ou forment des travailleurs à cette fin, en exécution d'une garantie ou de tout autre contrat de service lié à la vente de machines ou d'équipements commerciaux ou industriels, y compris les logiciels, achetés d'une entreprise située à l'extérieur du territoire de la Partie visée par la demande d'admission temporaire, pendant la durée de la garantie ou du contrat de service. »

Or, depuis bon nombre d'années, plusieurs entreprises affirment qu'il est difficile de se prévaloir de cette disposition de l'Accord. Certains estiment qu'il est tout simplement impossible d'assurer des services après-vente tels que des réparations ou de l'entretien d'équipement, car l'agent d'immigration à la frontière refuse l'entrée de techniciens, même lorsque cela devrait être possible. Par exemple, une entreprise rapporte qu'il est possible d'envoyer un programmeur informatique de l'autre côté de la frontière, mais pas un analyste informatique.

D'autres affirment qu'il est parfois possible d'exercer de telles activités, mais que cela dépend de l'interprétation des règles faite par l'agent d'immigration auquel on s'adresse et des pièces justificatives qu'il choisira d'exiger (celles-ci peuvent varier d'une fois à l'autre). Cela semble en effet dépendre de l'interprétation que l'on fera de « possédant les compétences spécialisées essentielles à l'exécution des obligations contractuelles » et des documents permettant de justifier qu'il y a bel et bien un « contrat de service lié à la vente de machines ou d'équipement commerciaux ou industriels ». Un ALENA renouvelé aurait avantage à clarifier davantage les règles concernant les services après-vente afin de laisser moins place à l'interprétation et offrir davantage de certitude aux entreprises offrant de tels services.

De plus, lorsque la garantie ou le contrat de service du fabricant est expiré, il est normalement impossible d'envoyer un réparateur de l'autre côté de la frontière pour offrir le service après-vente. Cette règle mériterait d'être assouplie, notamment lorsque l'entreprise victime d'un bris n'est pas en mesure de réparer l'équipement elle-même, qu'elle ne peut

trouver de solution locale à court terme et souhaite faire venir son fournisseur d'équipement promptement afin de faire réparer l'équipement, même si celui-ci est hors garantie.

Professionnels éligibles

Plusieurs entreprises québécoises opèrent mondialement et gèrent des équipes multidisciplinaires situées dans plusieurs pays. D'autres cherchent à attirer des mandats de recherche ou de production au Québec et, pour ce faire, doivent pouvoir attirer le talent nécessaire à la réalisation de ces projets.

En facilitant le déplacement des travailleurs qualifiés et en permettant d'embaucher ces professionnels sur une base temporaire, l'ALENA vient renforcer la capacité des entreprises nord-américaines de constituer de telles équipes et d'attirer de tels projets au Québec. Dans des industries en concurrence mondialement, de telles dispositions peuvent faire toute la différence entre gérer un projet à partir du Québec ou ailleurs dans le monde.

En ce qui concerne la nécessité de moderniser la liste de professions éligibles à l'admission temporaire, cette liste telle qu'elle apparaît à l'Appendice 1603.D.1 de l'Accord en vertu de l'Annexe 1603 mérite d'être mise à jour et bonifiée, notamment parce que certaines industries se sont transformées et que de nouvelles professions ont vu le jour au cours des 23 années qui se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Notons par exemple les cas suivants :

- « Analyste de systèmes informatiques » est la seule profession liée aux technologies de l'information que l'on retrouve dans l'Accord, alors que depuis ce temps, plusieurs nouveaux emplois liés à l'internet, à l'analyse de données et au *cloud computing* ont vu le jour. C'est le cas par exemple des programmeurs informatiques qui ne sont pas couverts par l'Accord. Les entreprises concevant des logiciels, des jeux vidéo, du contenu multimédia ou de l'équipement comportant des programmes informatiques intégrés (tels que des robots ou des lignes de production programmables) qui emploient ce type de professionnels qualifiés peuvent difficilement se prévaloir de ces dispositions de l'Accord.
- L'Accord inclut la profession d'arpenteur-géomètre, mais cela n'inclut pas les professionnels en géomatique, une spécialisation qui n'existait pas lors de la négociation de l'ALENA et qui a pris de l'importance depuis ce temps en raison de l'évolution technologique.
- L'Accord reconnaît la profession de « consultant en gestion », c'est-à-dire les professionnels qui conseillent les gestionnaires d'entreprise, mais pas les gestionnaires d'entreprise diplômés en administration.
- L'Accord inclut les techniciens scientifiques oeuvrant dans certains domaines spécifiques, seulement lorsqu'ils sont supervisés par un ingénieur local. Ces restrictions limitent la capacité de se prévaloir de l'Accord car il arrive régulièrement que les employés d'entreprises innovantes supervisant ces techniciens n'ont pas de diplôme universitaire bien qu'ils aient une expertise reconnue au sein de l'entreprise.

- L'Accord n'inclut pas les mécaniciens spécialisés – par exemple dans l'industrie de l'aérospatiale. Ces professionnels doivent tenter de se faire qualifier en tant que « technicien scientifique », ce qui est plus complexe et incertain pour les employeurs souhaitant utiliser cette disposition de l'Accord .

En guise de comparaison, l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu avec l'Union européenne contient des dispositions similaires autorisant les travailleurs qualifiés ayant au moins six ans d'expérience, possédant un diplôme universitaire ou son équivalent et ayant les qualifications requises pour pratiquer leur métier de séjourner au Canada ou au sein de l'Union européenne jusqu'à 12 mois. Dans ce cas, plutôt que de spécifier les professions visées, l'Accord indique les secteurs ou sous-secteurs économiques visés par l'Accord. Par exemple, le secteur des « services informatiques et services connexes » est couvert par l'Accord, si bien que celui-ci pourra continuer à s'appliquer aux nouveaux métiers et professions qui verront le jour dans cette industrie au fil du temps.

Des dispositions similaires font également partie du PTP, mais celles-ci ne s'appliqueraient qu'à quelques pays dont le Mexique. Les États-Unis, quant à eux, n'avaient pas pris d'engagements concernant ces éléments lors de la négociation du PTP. L'administration américaine n'a pas signifié vouloir discuter de cet enjeu dans le cadre de l'ALENA et cette question demeure épineuse dans le contexte politique américain depuis plusieurs années puisque plusieurs législateurs estiment qu'elle doit être discutée dans le contexte d'une réforme plus vaste du système d'immigration. Malgré cela, compte tenu des enjeux de mobilité des gens d'affaires et des professionnels dans le commerce nord-américain, le Canada doit continuer de faire pression afin que cet aspect de l'ALENA soit modernisé et amélioré. Cet enjeu doit être traité comme une question de politique économique et non comme une question de politique d'immigration.

Finalement, en ce qui concerne l'admission temporaire des professionnels qualifiés, une autre amélioration à apporter à l'Accord concerne les cas où des professionnels visés oeuvrent pour le compte de plusieurs entreprises. Selon l'ALENA, la demande de visa doit être soutenue par un employeur. Or, cela est peu pratique pour les professionnels offrant leurs services à plusieurs entreprises au cours d'une même année, pensons par exemple à un agronome spécialisé travaillant pour plusieurs fermes au cours d'une même année. Bien qu'il soit en théorie possible d'obtenir plusieurs visas au cours de la même année, en pratique cela est fort problématique.

Recommandations spécifiques

La FCCQ recommande donc que dans la renégociation de l'ALENA, le gouvernement du Canada priorise la révision du Chapitre 16 de l'Accord afin de faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés. Cette révision devrait à la fois clarifier les règles afin de faciliter la livraison de services après-vente ainsi qu'élargir les catégories de professionnels éligibles à l'entrée temporaire, soit en ajoutant de nouvelles professions ou en ciblant des secteurs spécifiques comme le fait l'AECG.

Priorité 3 : Réduire les obstacles techniques au commerce en assurant une meilleure coopération règlementaire et douanière

Améliorer la compétitivité de l'économie nord-américaine

Comme le reconnaissent les gouvernements du Canada et des États-Unis en 2011 lorsqu'ils annoncèrent la création du Conseil Canada–États-Unis de coopération en matière de réglementation (CCR) :

« La réglementation joue un rôle important dans les deux pays. Une réglementation efficace préserve la santé, la sécurité et l'environnement tout en favorisant la croissance, les investissements, l'innovation et l'ouverture des marchés. [...] Même si les objectifs poursuivis par les deux régimes de réglementation sont presque identiques, il y a un avantage certain à améliorer les pratiques établies pour favoriser la coopération dans l'élaboration de règlements ou à en harmoniser la mise en œuvre ou l'application. Les divergences réglementaires inutiles ou les doublons nuisent au commerce et aux investissements transfrontaliers et se traduisent inévitablement par des coûts supplémentaires pour nos citoyens, nos entreprises et nos économies. Compte tenu de la nature intégrée de nos économies, l'harmonisation accrue des processus de réglementation et une plus grande utilisation mutuelle de ces processus entraîneraient une diminution des coûts pour les consommateurs et les entreprises, la création de chaînes d'approvisionnement plus efficaces, une augmentation du commerce et des investissements, ainsi que la création d'emplois et de nouveaux débouchés à l'exportation des deux côtés de la frontière ».⁷

Bien que l'ALENA ne comporte pas de chapitre sur la coopération règlementaire proprement dit, la nouvelle génération de traités de libre-échange reconnaît davantage le rôle positif que la réduction des obstacles techniques au commerce et une meilleure coopération règlementaire et douanière peuvent avoir sur la croissance des échanges commerciaux et la compétitivité économique.

Par exemple, le Chapitre 21 de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne (AECG) dresse une série d'objectifs ambitieux et d'activités spécifiques en matière de coopération règlementaire, notamment l'établissement d'un Forum de coopération en matière de réglementation.

Bien que moins ambitieux, l'Accord du PTP prévoyait lui aussi toute une série de dispositions visant à assurer une meilleure cohérence en matière de réglementation entre les pays signataires.

⁷ Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada. « Plan d'action conjoint du Conseil de coopération en matière de réglementation ». Disponible en ligne : <https://www.canada.ca/fr/secretariat-conseil-tresor/organisation/transparence/lois-reglements/conseil-cooperation-canada-eu-reglementation/plan-action-conjoint.html>.

Une occasion à saisir

Dans les objectifs de négociation publiés par le USTR, l'Administration américaine dit souhaiter promouvoir une meilleure comptabilité réglementaire dans certains secteurs liés au commerce des biens afin de réduire le fardeau réglementaire des entreprises.

Dans ce même document, le gouvernement américain dit souhaiter établir un comité traitant d'obstacles techniques au commerce ayant notamment pour mandat d'assurer une meilleure coopération réglementaire et l'implantation de meilleures pratiques en matière de réglementation.

La FCCQ voit l'institutionnalisation d'un tel comité au sein de l'ALENA d'un bon œil, en particulier s'il :

- 1) utilise le CCR Canada–États-Unis comme modèle, c'est-à-dire qu'il mène à l'établissement d'un plan d'action conjoint, cible des initiatives spécifiques et permet aux organismes réglementaires des trois pays signataires de travailler conjointement à l'atteinte d'objectifs réglementaires communs ;
- 2) permet aux parties prenantes telles que les associations d'affaires et les entreprises concernées de participer aux travaux de ce comité ;
- 3) mène à des résultats concrets et positifs pour les entreprises québécoises et canadiennes.

L'exemple de l'industrie porcine

Un exemple d'une industrie nord-américaine où une meilleure coopération réglementaire améliorerait la compétitivité internationale du Québec et de ses partenaires nord-américains est l'industrie porcine.

Le Québec est la première province exportatrice de porc au Canada. Les États-Unis et le Mexique sont respectivement le premier et le quatrième marché d'exportation des producteurs d'ici.

Dans cette industrie hautement compétitive et où les producteurs québécois sont en concurrence avec les producteurs de partout ailleurs dans le monde, il est essentiel que les gouvernements procurent un environnement d'affaires permettant aux producteurs québécois de jouer à armes égales face à leurs concurrents.

Dans ce contexte, assurer une meilleure coopération réglementaire en matière de normes environnementales, de bien-être animal, de normes du travail et d'étiquetage est important.

Un exemple d'obstacle technique au commerce propre à cette industrie auquel la renégociation de l'ALENA devrait s'attarder concerne la reconnaissance des installations d'abattage et de transformation qui, bien qu'elle existe, ne suffit pas à autoriser l'exportation vers les pays partenaires.

Dans ce cas précis, les dispositions en vigueur actuellement complexifient la logistique d'approvisionnement, sont susceptibles d'altérer la qualité des produits, engendrent de

l'incertitude quant aux délais de livraison et peuvent encourager des importateurs américains à se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement.

Recommandation spécifique

Pour ces raisons, la FCCQ recommande que l'ALENA renégocié comprenne un chapitre spécifique portant sur la coopération réglementaire. Ce chapitre devrait notamment institutionnaliser la coopération réglementaire entre les pays signataires de manière à ce que les gouvernements se dotent d'un plan et d'objectifs ambitieux, permettent la participation du secteur privé et génèrent de réels résultats, par exemple en matière de reconnaissance mutuelle des résultats des évaluations de conformité.

Priorité 4 : Assurer le maintien de la gestion de l'offre

À propos de la gestion de l'offre

Au Canada, le système de gestion de l'offre a été mis en place au début des années 1970 afin de stabiliser les revenus des producteurs ainsi que les prix pour les consommateurs. Cinq secteurs de production sont assujettis à la gestion de l'offre :

- les produits laitiers (bovins) ;
- le poulet ;
- le dindon ;
- les œufs de consommation ;
- les œufs d'incubation.

La gestion de l'offre comporte trois volets : le contrôle de la production au moyen de quotas, l'établissement des prix et le contrôle des importations au moyen de contingents tarifaires (souvent erronément désignés comme des quotas). C'est ce dernier volet qui irrite l'administration américaine dans le contexte de l'ALENA.

Le Canada accorde un accès minimum à ses partenaires commerciaux. Toutes les importations de produits laitiers, de volaille et d'œufs qui excèdent la limite établie par les contingents sont assujetties à des tarifs douaniers élevés qui les rendent non concurrentiels par rapport à leurs équivalents locaux.

L'objectif est de protéger les producteurs canadiens en évitant que le marché soit inondé de produits étrangers moins chers. L'enjeu est de taille. La gestion de l'offre touche en effet plus de 6900 entreprises agricoles, réparties dans toutes les régions du Québec. Ces fermes génèrent plus de 90 000 emplois et comptent pour de plus de 40 % des recettes agricoles totales de la province.

Il convient en outre de rappeler que la gestion de l'offre permet de soutenir les producteurs agricoles et de leur éviter de subir les contrecoups des fluctuations des marchés sans pourtant leur verser de subventions.

La gestion de l'offre dans la ligne de mire des États-Unis

L'administration Trump a clairement identifié le secteur agroalimentaire, et particulièrement les produits laitiers, comme l'un des domaines dans lequel il souhaitait réaliser des gains dans le cadre de la renégociation de l'ALENA.

Dans le document résumant ses objectifs de négociation pour l'ALENA, le gouvernement américain dit vouloir éliminer les obstacles aux exportations agricoles américaines « incluant les barrières discriminatoires, l'administration restrictive de contingents tarifaires et d'autres

mesures injustifiées qui limitent injustement l'accès au marché pour les produits américains ».

En contrepartie, les États-Unis seraient prêts à réduire les tarifs à l'importation sur certains produits agricoles, en consultation avec le congrès et après une période d'ajustement « raisonnable ».

Le gouvernement américain reprend essentiellement les demandes de certaines industries américaines qui réclament depuis des années l'abolition des tarifs à l'importation des produits sous gestion de l'offre. À leurs yeux, ces barrières tarifaires sont incompatibles avec le libre-échange.

Les producteurs américains ne s'intéressent évidemment pas au débat que pour des raisons philosophiques. Nombre d'entre eux bénéficieraient grandement d'un meilleur accès au marché canadien. En effet, à cause de la grande taille des fermes, du climat avantageux dans plusieurs régions et des subventions à l'agriculture, certains craignent que les agriculteurs américains soient en mesure de vendre leurs produits à un prix plus bas que leurs homologues canadiens.

L'exception agricole

La production agricole fait toujours l'objet d'une attention particulière lors de la négociation d'accords commerciaux, et pas seulement au Canada.

Avant la ronde actuelle de renégociation de l'ALENA, la gestion de l'offre et les subventions aux agriculteurs faisaient les manchettes dans le contexte de la mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) et des négociations de l'Accord de partenariat transpacifique (PTP), dont les États-Unis se sont retirés en début d'année.

Presque tous les États hésitent à libéraliser leurs échanges dans le secteur agricole. Les raisons de cette réticence sont nombreuses. Dans ce débat, il est question de sécurité alimentaire, de coût de la main-d'œuvre et de fossé technologique entre les pays développés et les pays en voie de développement ainsi que des liens profonds entre les peuples et leur terre/terroir.

Dans son Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) souligne ainsi que l'agriculture joue un rôle déterminant dans le maintien du tissu économique, social et du patrimoine des régions.⁸

⁸ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec. 2016.

Le MAPAQ note d'ailleurs que l'agriculture a engrangé des recettes de près de 8 milliards \$ en 2015, ce qui en fait l'un des piliers de l'économie de plusieurs régions. La Montérégie, la région de Chaudière-Appalaches et le Centre-du-Québec comptent pour plus de 60 pour cent de ces revenus, mais trois autres régions tirent plus de 400 millions \$ par an de la production agricole.

Prises ensemble, la production, la transformation et la distribution agroalimentaire et la pêche fournissaient 12 % de l'emploi au Québec en 2015. Elles comptaient pour au moins un emploi direct sur 10 dans 12 régions administratives sur 17.

La situation aux États-Unis

Le fait qu'il n'y ait pas de gestion de l'offre aux États-Unis ne signifie pas pour autant que les producteurs agricoles y sont laissés à eux-mêmes.

Selon le plus récent rapport de l'OCDE, les États-Unis ont en effet accordé des subventions et d'autres aides financières à leurs producteurs agricoles pour un montant de 38,8 G\$ en 2015 ; le Canada pour un montant de 4,2 G\$, ce qui représente dans les deux pays, un soutien financier équivalant à 9,4 % des recettes agricoles (contre 18,9 % pour l'ensemble des 28 pays de l'Union européenne).

Recommandation spécifique

Au Québec, il existe un fort consensus politique au sujet de la gestion de l'offre et de ses avantages. Ce modèle a été mise en place pour appuyer, certes, l'industrie, mais aussi pour éviter de verser d'importantes subventions agricoles et pour protéger les marchés agricoles canadiens concernés contre les fluctuations excessives des prix sur les marchés internationaux. Au Québec plus de 6 900 entreprises agricoles, réparties dans toutes les régions, opèrent dans ce système; elles sont responsables de plus de 40 % des recettes agricoles totales.

Afin d'éviter de précariser des milliers d'entreprises agricoles ainsi que les emplois qui s'y rattachent, la FCCQ est d'avis que le maintien de la gestion de l'offre devrait être considéré comme non négociable. Les tarifs douaniers existants sur les importations de produits agricoles devraient être maintenus, et le Canada ne devrait pas offrir de contingents tarifaires additionnels à ses partenaires, contrairement à ce qui avait été consenti dans le PTP.

Compte tenu de l'aide accordée par les États-Unis à leur système agricole, un positionnement de faiblesse sur cet enjeu serait totalement injustifié.

Priorité 5 : Assurer une meilleure coopération environnementale trilatérale

L'environnement et les traités de libre-échange

L'ALENA ne contient pas de chapitre spécifique sur l'environnement. Afin d'obtenir l'appui du Congrès, qui était préoccupé par cet enjeu, l'administration américaine avait toutefois dû consentir à négocier un traité séparé, *l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement avec le Canada et le Mexique*, qui a notamment établi la Commission de coopération environnementale.

Depuis ce temps, les gouvernements reconnaissent que les enjeux liés à l'environnement doivent faire partie intégrale des accords commerciaux. C'est notamment le cas avec la nouvelle génération d'accords tels que l'AECG et le PTP.

L'environnement et l'ALENA

Le Canada a déjà indiqué qu'il souhaitait l'ajout d'un chapitre sur l'environnement à l'ALENA. L'administration américaine a elle aussi dit vouloir inclure des dispositions concernant l'environnement dans le traité plutôt que dans un accord parallèle.

Celle-ci dit également souhaiter que l'accord comprenne des obligations contraignantes sujettes aux mêmes mécanismes de règlement des différends que le reste de l'accord, ainsi que des règles encadrant diverses activités ayant une incidence sur l'environnement et permettant d'éviter le *dumping* environnemental.

Recommandation spécifique

La FCCQ soutient l'inclusion d'un chapitre sur l'environnement dans l'ALENA, non seulement car cela est désormais essentiel pour assurer l'acceptabilité sociale d'un traité de cette ampleur, mais également parce que cela est aussi une occasion d'établir des règles permettant de faire coïncider l'amélioration de la qualité de l'environnement et la croissance du commerce international.

Dans un contexte où tant le Québec que le Canada se dotent d'objectifs et de moyens ambitieux en matière d'amélioration de la qualité de l'environnement, notamment en matière de lutte au changement climatique, il est important d'assurer une meilleure coopération environnementale à l'échelle nord-américaine afin d'éviter que les entreprises établies dans des juridictions ayant des obligations de conformité environnementale plus contraignantes ou coûteuses soient défavorisées.

Compte tenu de l'importance de cet enjeu, notamment dans les secteurs économiques où ces obligations peuvent avoir des coûts significatifs – pensons par exemple au secteur minier, manufacturier, des ressources naturelles et de l'énergie – il est dans notre intérêt économique et environnemental de se doter d'objectifs et de moyens conjoints à l'échelle nord-américaine.

Priorité 6 : Maintenir les règles et mécanismes existants en matière de règlement des différends

Un enjeu crucial sur lequel nous ne devons faire aucun compromis

Le maintien de règles et de mécanismes de règlements des différends propre à l'ALENA et permettant aux entreprises québécoises de faire appliquer l'accord est crucial pour l'économie du Québec.

Trois sections de l'ALENA concernent le règlement des différends, soit le chapitre 11 sur le règlement des différends entre une partie et un investisseur d'une autre partie, le chapitre 19 concernant le règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs et le chapitre 20 concernant le règlement des différends aux termes de l'accord général.

Parmi des dispositions, le maintien du chapitre 19 est une préoccupation majeure puisque l'administration américaine a dit souhaiter son élimination simple et totale et qu'elle a fait de ce projet l'une de ses priorités de négociation.

La FCCQ estime qu'une telle position est inacceptable et que le Canada ne devrait faire aucun compromis à cet égard.

L'indispensable chapitre 19

Le Canada n'aurait en effet jamais conclu d'accord commercial avec les États-Unis sans que les dispositions prévues au chapitre 19 y soient incluses. Leur maintien est essentiel à la stabilité et la pérennité de l'ALENA.

Les dispositions en question permettent de régler des différends commerciaux en matière de droits antidumping et compensateurs de manière plus rapide et équitable que par les mécanismes judiciaires américains. Elles ont permis de revoir de décisions ayant mené à l'imposition de droits compensateurs ou autres barrières dans le cas du bois d'œuvre, par exemple.

Si le chapitre 19 était abrogé, nos entreprises seraient plus vulnérables à l'imposition de droits antidumping et compensateurs injustifiés par les États-Unis. Ces droits pourraient s'appliquer pendant de longues périodes avant que les tribunaux américains tranchent l'affaire. Cela mettrait à risque injustement les entreprises québécoises et canadiennes et pourrait avoir de fâcheuses conséquences sur nos exportations et notre capacité d'attirer et retenir des investissements.

Recommandations spécifiques

Dans un monde idéal, la renégociation de l'ALENA devrait permettre l'amélioration des dispositions prévues au chapitre 19 afin d'améliorer son efficacité et de réduire les délais liés aux recours, mais, nous tenons à le répéter, son maintien doit être une condition essentielle à la ratification d'un accord par le Canada. De plus, les dispositions prévues aux chapitres 11 et 20 concernant le règlement des différends doivent être également être maintenues.

Priorité 7 : Encadrer le commerce électronique et la protection des données

L'ALENA et l'émergence de nouvelles technologies

L'économie mondiale s'est profondément transformée depuis la mise en œuvre de l'ALENA en 1994. L'émergence de l'internet et du commerce en ligne qu'il a rendu possible sont deux exemples qui témoignent de l'ampleur de cette transformation. La renégociation de l'ALENA est l'occasion de moderniser l'accord en y incluant un chapitre sur le commerce électronique comme c'est le cas dans l'AECG et le PTP.

À cet égard, la FCCQ formule les recommandations suivantes basées sur les consultations effectuées au cours des derniers mois auprès des membres de la FCCQ.

Encadrement du commerce en ligne

Les membres de la FCCQ affirment qu'il manque d'uniformité et d'encadrement en matière de commerce électronique. Certains s'inquiètent également du flou entourant la collecte, l'échange et la propriété des données personnelles. La renégociation de l'ALENA est l'occasion de formuler des règles répondant à ces enjeux.

Certaines des règles contenues dans le PTP, au terme de négociations auxquelles ont pris part le Canada, les États-Unis et le Mexique, pourraient être intégrées à l'ALENA. Ces dispositions permettent de répondre à certaines des préoccupations exprimées par les membres de la FCCQ. C'est notamment le cas des règles relatives aux données générées par les nouvelles technologies de l'information et de celles sur le commerce en ligne qui :

- Assurent l'exemption de contenu transmis par voie électronique de tout droit de douane ;
- Permettent la protection des données personnelles ;
- Interdisent que l'utilisation d'installations informatiques dans sa juridiction soit requise pour y exercer des activités commerciales ; et
- Permettent le transfert transfrontalier de renseignements par voie électronique à des fins commerciales.

Exception culturelle

Par ailleurs, bien que le PTP prévoit des dispositions assurant le traitement non discriminatoire des produits numériques sauf pour la radiodiffusion, il est important que de telles mesures n'empêchent pas le Canada de maintenir l'exception culturelle pour des raisons historiques, linguistiques et culturelles, et de se doter de règles assurant un encadrement équitable pour les producteurs et diffuseurs de contenu.

Mesure restreignant le transfert de données

Parmi sa liste de priorités, l'administration américaine dit souhaiter que l'ALENA énonce des règles permettant d'assurer que les pays signataires n'imposent pas de mesures restreignant le transfert de données et n'exigent en aucun cas l'utilisation d'installations informatiques domestiques.

Puisque, en vertu des lois américaines, et notamment du *Patriot Act*, les services de sécurité et de renseignement américains peuvent avoir accès aux renseignements stockés aux États-Unis, l'inclusion de telles règles dans l'ALENA soulève de vives inquiétudes parmi nos membres. Par conséquent, la FCCQ estime que des dispositions de cette nature ne devraient pas être incluses dans l'accord.

Cela donnerait en outre aux parties à l'accord la souplesse nécessaire pour prendre des mesures appropriées en matière de protection de la vie privée, de partage de renseignements confidentiels et de sécurité des données des personnes physiques et morales.

Recommandations spécifiques

La FCCQ souhaite donc que la renégociation de l'ALENA mène à l'inclusion d'un nouveau chapitre sur le commerce électronique. Ce chapitre devrait contenir des règles assurant un encadrement uniforme du commerce électronique, notamment en ce qui a trait à l'échange de données, et laissant aux pays signataires la possibilité de prendre des mesures nécessaires à la protection et la sécurité des données de ses citoyens et entreprises. Ces règles doivent également laisser au Québec et au Canada la marge de manœuvre nécessaire pour appliquer l'exception culturelle

Autres priorités d'intervention

Outre les questions faisant l'objet des recommandations spécifiques énoncées précédemment, d'autres enjeux préoccupent les entreprises québécoises et intéressent par conséquent la FCCQ. Notons notamment les trois enjeux suivants :

L'accès aux marchés publics

À lui seul, le gouvernement américain accorde pour plus de 500 milliards de dollars US de contrats pour l'achat de biens et services chaque année. Quant aux 50 États et aux centaines de gouvernements locaux américains, ces dépenses annuelles se chiffrent à plus de 400 milliards de dollars US.⁹

En raison de leur taille et de leur proximité, les marchés publics américains constituent une occasion d'affaire alléchante pour les exportateurs québécois. C'est notamment pour cette raison que l'ALENA assure l'accès à certains marchés publics fédéraux aux entreprises des pays signataires de l'Accord.

Or, dans le cas des États-Unis, le chapitre 10 de l'ALENA concernant les marchés publics ne s'applique pas aux fonds fédéraux transférés aux États et aux gouvernements locaux, par exemple pour la réalisation de projets d'infrastructures.

Dans un contexte où le gouvernement des États-Unis a recours plus que jamais à l'imposition de restrictions de type Buy American exigeant que les gouvernements récipiendaires de fonds fédéraux se procurent du matériel fabriqué exclusivement aux États-Unis, cela barre l'accès à une part importante des marchés publics aux entreprises québécoises n'ayant pas d'opérations aux États-Unis.

De plus, l'absence de mesures similaires au Canada crée un déséquilibre concurrentiel à l'avantage des entreprises américaines. En appliquant l'ALENA aux transferts de fonds fédéraux vers les autres paliers de gouvernement et en négociant un accès aux marchés publics qui soit plus large, plus ambitieux et moins restrictif, nos entreprises se verraient immunisées contre l'imposition de mesures de type Buy American, ce qui contrerait le protectionnisme et favoriserait une meilleure intégration des marchés.

Fiscalité

Lors de la dernière campagne électorale américaine et suite à l'élection présidentielle, plusieurs au sein de la nouvelle administration américaine et la majorité républicaine au Congrès ont exprimé leur soutien à l'idée d'instaurer une taxe à la frontière que certains appellent *Border Adjustment Tax*, *Reciprocal Tax* ou *Destination-based cash flow tax* – il est

⁹ Affaires mondiales Canada, « Vendre au gouvernement des États-Unis » et « Débouchés offerts par les administrations d'État et locales », documents disponibles en ligne à : <http://deleguescommerciaux.gc.ca/sell2usgov-vendreaugouvusa/index.aspx?lang=fra>.

question ici d'une taxe visant les produits importés aux États-Unis – dans le cadre de la réforme fiscale anticipée au cours de la prochaine année.

Bien qu'en juillet dernier, les leaders de la majorité républicaine au Congrès américain aient émis une déclaration conjointe dans laquelle ils affirment souhaiter mettre cette idée de côté car elle suscite beaucoup d'inquiétudes, l'idée que les États-Unis pourraient dans un avenir proche ou lointain choisir d'instaurer une telle taxe est source de préoccupation pour les membres de la FCCQ. Une telle taxe pourrait avoir une incidence négative sur nos exportations et sur notre capacité de retenir et attirer des investissements d'entreprises américaines et étrangères.

Pour ces raisons, le gouvernement du Canada devrait profiter de la renégociation de l'ALENA pour s'attarder à cette question en adoptant des règles interdisant clairement l'imposition de taxes à l'importation, autre que dans le contexte d'une taxe à la valeur ajoutée s'appliquant sur l'ensemble de l'activité économique.

L'inclusion d'une disposition similaire à celle prévue à l'Article 2.14 du Partenariat transpacifique répondrait à cet objectif. Le texte du PTP stipule en effet que « toutes les redevances et les impositions de quelque nature qu'elles soient [...] qui sont perçues à l'importation ou à l'exportation, [...] ne constituent pas une protection indirecte des produits nationaux ni des taxes de caractère fiscal à l'importation ou à l'exportation.

Vins et alcool

Dans le communiqué annonçant les objectifs de négociation des États-Unis, le bureau du représentant américain au commerce déplorait que l'ALENA n'ait pas réglé les enjeux d'accès aux marchés pour plusieurs produits agro-alimentaires dont le vin américain. Cela n'est pas surprenant puisque depuis des années, le gouvernement américain dénonce que les diverses règles encadrant la commercialisation de produits alcoolisés dans la plupart des provinces limite l'accès au marché de leurs exportateurs.

L'administration Obama a d'ailleurs intenté un recours contre le Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) disputant la réglementation en vigueur en Colombie-Britannique permettant aux détaillants de distribuer du vin local. De plus, dans un rapport publié cette année le représentant américain au commerce s'inquiétait de la nouvelle politique québécoise permettant aux vignobles québécois de vendre leurs produits en épicerie.

Dans le contexte de l'ALENA, il est important de se rappeler qu'à l'époque de la négociation de l'ALÉ lors des années 1980, le Canada avait fait des concessions favorisant l'accès au marché canadien pour les vins américains, en contrepartie de quoi les États-Unis permettaient au Canada de maintenir ses pratiques en matière de distribution.

Ces règles ont permis le développement d'une industrie québécoise de production, de transformation et de distribution viticole en pleine croissance, si bien qu'aujourd'hui, près de 1000 emplois dépendent seulement de l'industrie de l'embouteillage des vins au Québec. Cette industrie, qui représente des ventes au détail de l'ordre de 670 millions de dollars par année, génère des recettes annuelles pour le gouvernement du Québec de 240 millions de dollars.

Il est donc primordial que la renégociation de l'ALENA ne vienne pas modifier l'équilibre des concessions datant de l'époque de la négociation de l'ALÉ et permette au Québec de maintenir ses pratiques commerciales en matière de commerce des vins et spiritueux.

Conclusion : une occasion à saisir pour le Québec

La FCCQ favorise depuis longtemps une économie ouverte et les accords de libre-échange qui selon elle, contribuent au développement de notre économie.

Le Québec a beaucoup bénéficié de la libéralisation des échanges avec ses voisins du sud au cours des 30 dernières années. Nous demeurons convaincus que la croissance économique et l'épanouissement de la société québécoise passent par un accroissement du commerce avec les États-Unis et le Mexique.

Les économies nord-américaines sont déjà fortement intégrées. Plus que l'inquiétude, ce qui nous anime c'est l'espoir que les négociations aboutiront sur un traité dépoussiéré et mieux adapté à la réalité actuelle du commerce nord-américain.

Les priorités de négociation de l'administration américaine étant bien connues, il faut que le gouvernement canadien adopte une position offensive sur les enjeux prioritaires pour les entreprises québécoises.

Les négociateurs canadiens, accompagnés de représentants du Québec, doivent aussi réussir à protéger les spécificités canadiennes en réaffirmant l'importance de la gestion de l'offre, dont les bénéfices économiques ne sont plus à démontrer et de l'exception culturelle, et en exigeant un mode de règlement des différends équitable et impartial.

La renégociation de l'ALENA doit maintenir ou améliorer les grandes orientations qui sont à l'origine de l'accord initial, et qui ont fait son succès. Une belle occasion s'offre à nous. Il faut la saisir.