

L'ALENA, l'AECG et le PTP – Des occasions et des défis importants

13 DÉCEMBRE 2017 8 MIN DE LECTURE

Les sociétés canadiennes qui exercent des activités transfrontalières de commerce et d'investissement autant aux États-Unis qu'à l'échelle internationale devraient porter une attention particulière aux changements radicaux sans précédent survenus dans le paysage du commerce international au cours de la dernière année, car ils pourraient avoir des conséquences importantes sur leurs stratégies commerciales. Sont notamment visées la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (l'AECG) et la relance du Partenariat transpacifique (le PTP) entre 11 pays (le PTP-11), à l'exclusion des États-Unis.

L'incertitude du succès des renégociations de l'ALENA

Les entreprises canadiennes qui ont exercé des activités transfrontalières de commerce ont vraisemblablement consacré la majeure partie de la deuxième moitié de 2017 à surveiller les renégociations de l'ALENA, qui sont à présent bien entamées entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Tant le Canada que les États-Unis ont révélé leurs objectifs fondamentaux de renégociation au cours de l'été. Les objectifs présentaient certaines différences évidentes, surtout dans les domaines des marchés publics et des recours commerciaux. Par exemple, le Canada s'opposait, et continue de s'opposer, à la proposition des États-Unis de supprimer le chapitre 19 qui prévoit l'examen des décisions sur les droits antidumping et les droits compensateurs.

La première ronde de négociations s'est déroulée à Washington en août. Depuis, quatre rondes de négociations supplémentaires ont eu lieu, et la cinquième ronde de pourparlers a pris fin le 21 novembre. Les deux dernières rondes ont mené à une impasse et rien n'indique que les deux rondes finales jetteront les bases pour l'émergence d'un ALENA modernisé.

À la fin de la quatrième ronde de négociations, les représentants du Canada et du Mexique ont fait des remontrances à l'administration des États-Unis relativement à son approche de négociation. Ces représentants ont accusé les États-Unis de tenter d'effectuer « un retour en arrière de 23 ans » en essayant de récupérer les prétdendus « avantages injustes » consentis au Canada et au Mexique dans les négociations ayant abouti à la version définitive de l'ALENA. Les négociateurs canadiens et mexicains ont contesté des propositions des États-Unis, comme la clause d'extinction qui mènerait à l'expiration de l'ALENA dans cinq ans à moins que les parties n'aient convenu d'un renouvellement, la suppression du chapitre 19, les restrictions applicables aux entreprises canadiennes et mexicaines qui souhaitent participer à des marchés publics des États-Unis et l'exigence de 50 % de la teneur en valeur américaine pour les automobiles visées par l'ALENA. À la fin de la quatrième ronde, l'objectif ambitieux de finaliser un ALENA renégocié et modernisé avant la fin de l'année a été abandonné.

La cinquième ronde n'a donné lieu à aucune avancée majeure. En fait, les représentants des États-Unis ont fait valoir que la participation du Canada aux pourparlers était inappropriée, puisque le Canada refusait de présenter des contre-propositions en réponse aux propositions des États-Unis. Les représentants du Canada ont répondu qu'ils préconisaient une approche factuelle pour mieux comprendre les propositions des États-Unis.

Au fil des négociations, nul doute que l'ALENA révisé découlant de ces renégociations aura d'importantes répercussions sur les sociétés canadiennes et sur les investisseurs ayant des liens commerciaux transfrontaliers avec le Canada, le Mexique et les États-Unis. Si l'accord devait être renégocié avec succès, il est probable que certaines des propositions américaines les plus litigieuses, notamment celles mentionnées ci-dessus, seront incluses d'une façon ou d'une autre. Toutefois, si les renégociations échouent ou semblent vouloir échouer, le président américain Donald Trump pourrait donner avis du retrait des États-Unis de l'ALENA. Bien qu'il soit improbable que le président puisse se retirer complètement de l'accord sans avoir obtenu l'approbation du Congrès, le président Trump pourrait augmenter les tarifs sans approbation du Congrès, assujettissant ainsi les importations du Canada et du Mexique à des droits de douane pendant que le Congrès discute d'un retrait possible de l'ALENA.

L'incertitude liée à la survie de l'ALENA, ainsi que la forme que l'accord prendra s'il survit devraient servir d'agent catalyseur pour que les sociétés canadiennes diversifient leurs liens commerciaux en mettant davantage l'accent sur le commerce avec l'Europe et l'Asie. Cette année a été marquée par une évolution significative des échanges avec ces deux régions.

Un meilleur accès au marché de l'Union européenne pour les sociétés canadiennes grâce à l'AECG

L'AECG, qui est entré en vigueur à titre provisoire le 21 septembre 2017, donne aux entreprises canadiennes un bien meilleur accès à l'Union européenne (UE), le plus grand marché unique de la consommation au monde.

L'AECG aura davantage d'impact sur les niveaux tarifaires actuels entre le Canada et l'Union européenne, puisque l'accord finira par éliminer 99 % de ces droits de douane. Tel est notamment le cas des réductions tarifaires liées aux secteurs majeurs de l'économie canadienne. Par exemple, les droits de douane imposés aux importations de pétrole et de gaz dans l'Union européenne, qui atteignaient les 8 %, sont maintenant abolis. De même, les droits de douane pouvant atteindre 4,5 % sur les pièces automobiles, de 11 % à 25 % sur le poisson et les fruits de mer et jusqu'à 10 % sur les produits forestiers et métallurgiques ont tous été supprimés aux termes de l'AECG.

L'AECG a également ouvert la passation des marchés par les gouvernements de l'Union européenne à tous les niveaux. Bien que les marchés publics disponibles aux sociétés canadiennes soient limités à une liste de marchandises et de services précis dont la valeur est estimée élevée, l'accès actuel est bien plus grand qu'auparavant.

La plus grande mobilité offerte aux cadres supérieurs d'entreprises du Canada et de l'Union européenne compte parmi les autres avantages principaux de l'AECG. Quatre catégories de visas ont été créées pour ces cadres supérieurs, dont un visa qui permettra à une personne faisant l'objet d'un transfert intragroupe de séjourner dans l'Union européenne (ou au Canada) pendant un maximum de trois ans.

Une nouvelle impulsion au PTP

La promesse d'une plus grande accessibilité dans les échanges commerciaux avec l'Asie devrait se concrétiser. Le PTP, que l'on croyait en voie de s'éteindre lorsque le président Trump a retiré les États-Unis de l'accord en janvier, semble reprendre vie. Les onze pays restants qui étaient parties au PTP, dont le Canada, ont conclu une entente sur les éléments clés d'un nouveau pacte connu sous le nom de PTP-11. Cette entente offrirait aux entreprises canadiennes davantage d'accès aux marchés en Australie, au Brunei, au Chili, au Japon, en Malaisie, au Mexique, en Nouvelle-Zélande, au Pérou, à Singapour et au Vietnam. Le retrait des États-Unis a diminué l'ampleur économique globale de l'entente, mais les 11 pays du PTP ont quand même un PIB combiné de 12,4 mille milliards de dollars américains ; certains d'entre eux comptent parmi les économies dont la croissance est la plus rapide au monde. Cette situation pourrait offrir aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités de croissance importantes à l'étranger.

Bien qu'un accord commercial de cette envergure et de cette portée prenne habituellement des années à négocier, la majeure partie de l'accord sera fondée sur le texte du PTP initial, qui a été finalisé en 2015. Par conséquent, la conclusion de cet accord devrait intervenir dans un délai beaucoup plus court. Les entreprises canadiennes devront continuer à surveiller l'évolution de la situation à ce sujet.

Conclusion

Les changements aux règles du commerce et de l'investissement qui ont été amorcés en 2017 devraient se poursuivre à court terme et perturberont les ententes sur le commerce et l'investissement actuelles établies par les entreprises.

Tant que l'avenir de l'ALENA demeure incertain, et peut-être dans tous les cas, les entreprises canadiennes devraient se concentrer sur la diversification de leurs relations commerciales pour tirer parti du nouvel accès préférentiel au marché de l'Union européenne grâce à l'AECG, et sur le potentiel d'accès accru à la majeure partie du littoral de l'Asie-Pacifique dans le cadre du PTP-11 et d'autres accords commerciaux.