

L'ALENA dans la nouvelle ère économique nord-américaine

*Recommandations de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain dans
le cadre des consultations du gouvernement du Canada portant sur la
renégociation de l'ALENA*

.....

18 juillet 2017

Table des matières

Préambule.....	3
Introduction	3
I. Renforcer l’ALENA pour assurer la croissance économique du Québec et de sa métropole.....	4
1.1 Simplifier les règles d’origine pour faciliter l’admissibilité de nos entreprises au traitement tarifaire préférentiel de l’ALENA.....	5
1.2 Assurer la réciprocité des marchés publics prévus par l’ALENA	6
1.3 Accroître la protection de la propriété intellectuelle.....	6
1.4 Maintenir un environnement stable et prévisible pour encadrer les investissements directs étrangers	7
1.5 Préserver l’exception culturelle pour maintenir la prospérité des industries créatives de la métropole	8
II. Moderniser l’ALENA pour l’adapter à la nouvelle réalité des entreprises	8
2.1 Adapter l’ALENA à l’économie numérique et au commerce électronique.....	9
2.2 Faciliter la mobilité des talents au sein de l’espace économique nord-américain	10
2.3 Intégrer à l’ALENA une solution durable pour le secteur du bois d’œuvre	10
Conclusion	11
Synthèse des recommandations.....	12

Préambule

Forte d'un réseau de plus de 7 000 membres, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain (CCMM) agit sur deux fronts : porter la voix du milieu des affaires montréalais et offrir des services spécialisés aux entreprises et à leurs représentants. Toujours au fait de l'actualité, elle intervient sur des dossiers déterminants pour la prospérité des entreprises et de la métropole. Avec l'appui de ses experts Acclr, la CCMM vise à accélérer la création et la croissance des entreprises de toutes tailles, ici et à l'international.

Introduction

La performance de nos entreprises à l'international a une influence déterminante sur la croissance économique du Grand Montréal, du Québec et du Canada. Avec une population de 8,3 millions d'habitants¹ dont le vieillissement s'accroît, le Québec représente un marché aux perspectives de croissance limitées. Même le Canada constitue un marché trop restreint pour assurer la croissance soutenue de nos entreprises.

Un commerce extérieur dynamique est donc essentiel pour permettre à nos entreprises de croître, d'investir, de créer de nouveaux emplois et de générer des revenus sur le long terme. Les accords de libre-échange représentent un levier essentiel à leur internationalisation. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) revêt une importance particulière, car il offre un accès préférentiel aux États-Unis, qui figurent au premier rang des partenaires commerciaux du Québec à l'échelle mondiale. En 2015, le marché américain comptait pour 72,4 % des exportations internationales du Québec². Par sa taille, sa population et la richesse qui s'y crée, ce marché est stratégique pour nos entreprises. C'est pourquoi la renégociation de l'ALENA est un enjeu prioritaire pour la Chambre et ses membres.

L'ALENA a été l'une des initiatives les plus novatrices et ambitieuses de notre histoire en matière de commerce international. En regroupant le marché du Canada, des États-Unis et du Mexique, cet accord a permis de créer l'une des plus vastes zones de libre-échange au monde, concentrant près de 500 millions de consommateurs³. L'ALENA a permis de stimuler la croissance économique et d'assurer le succès des entreprises des trois États membres. Depuis son entrée en vigueur en 1994, la valeur du commerce trilatéral de marchandises a triplé, s'élevant à plus de 1 000 milliards de dollars américains en 2015⁴. De plus, en augmentant la concurrence dans les marchés domestiques, l'accord a haussé la productivité des entreprises en favorisant les économies d'échelle et la spécialisation sectorielle.

Les liens mutuellement profitables qui unissent les trois pays de l'ALENA vont bien au-delà des échanges commerciaux. Ils ont apporté emplois, hausse du niveau de vie et prospérité à des entrepreneurs de partout en Amérique du Nord. Il va sans dire qu'un retrait des États-Unis de l'accord engendrerait des impacts négatifs majeurs sur l'économie canadienne ainsi que sur la performance de nos entreprises exportatrices et leurs fournisseurs québécois.

Le message fondamental de ce mémoire est clair : nous demandons au gouvernement du Canada d'amorcer les négociations avec les États-Unis et le Mexique avec la volonté de renforcer l'accord et de le moderniser, en s'assurant de maintenir un accès ouvert et sans entrave au marché américain. La nouvelle entente devrait aussi être négociée avec l'objectif de créer un environnement d'affaires stable et prévisible, une condition essentielle pour que nos entreprises puissent développer leurs stratégies, investir et croître.

¹ INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (2016), *Le bilan démographique du Québec*, [en ligne : <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/population-demographie/bilan2016.pdf>].

² MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016), *Le Calepin – Le commerce extérieur du Québec*, [en ligne : https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016pdf.pdf].

³ GOUVERNEMENT DU CANADA (2017), *L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) – Faits saillants*, [en ligne : <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/facts.aspx?lang=fra>].

⁴ *Ibid.*

I. Renforcer l'ALENA pour assurer la croissance économique du Québec et de sa métropole

L'ALENA a eu des répercussions extrêmement positives sur l'économie canadienne et québécoise. Depuis son entrée en vigueur, le commerce entre le Québec et les États-Unis a plus que doublé. Les échanges commerciaux entre le Québec et le Mexique ont suivi la même tendance : ils étaient six fois plus importants en 2015 qu'en 1993. L'ALENA a aussi contribué à l'augmentation du commerce des services entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, qui est passé de 40,9 milliards de dollars canadiens en 1993 à 123,4 milliards de dollars canadiens en 2014⁵.

Les États-Unis constituent le premier client international du Québec et près des trois quarts de nos exportations y sont destinés. Avec un commerce bilatéral de plus de 93 milliards de dollars canadiens en 2015, notre voisin du Sud constitue de loin le premier partenaire commercial du Québec⁶. La réduction des barrières tarifaires liées à l'ALENA accorde un accès privilégié à la plus grande économie mondiale à nos exportateurs, tout en permettant à nos entreprises importatrices d'accéder à des biens et services à coûts moindres. Cet avantage leur permet, à leur tour, d'être plus compétitives en ayant accès à un plus grand nombre de fournisseurs et de s'intégrer aux chaînes de valeurs nord-américaines.

Dans la région métropolitaine, l'ALENA est la source d'occasions d'affaires majeures pour plusieurs secteurs phares : l'aérospatiale, les métaux et minerais, les équipements industriels, l'énergie, le secteur manufacturier, la logistique et les transports, les équipements de transport, les sciences de la vie, les équipements et matériaux de construction, ainsi que les services.

À titre d'exemple, le secteur aérospatial du Québec, dont les activités se concentrent majoritairement dans la métropole, est le premier exportateur de produits à destination des États-Unis. Le renforcement de l'ALENA est donc crucial pour s'assurer que cette industrie de 15,5 milliards de dollars canadiens, qui emploie plus de 40 000 Canadiens, continue de prospérer⁷.

Tableau 1 : Principaux produits québécois exportés aux États-Unis⁸

Rang	Secteur d'activité	Valeur (M\$)	Part dans le total des exportations vers les É.-U. (%)
1	Avions, hélicoptères et autres véhicules aériens	5 613,3	9,4
2	Aluminium sous forme brute	5 382,3	9,1
3	Turbopropulseurs, turboréacteurs, turbines à gaz et leurs parties	1 930,7	3,2
4	Huiles de pétrole, à l'exclusion des huiles brutes	1 795,1	3
5	Énergie électrique	1 406,6	2,4

⁵ *Ibid.*

⁶ MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016), *Le Calepin – Le commerce extérieur du Québec*, [en ligne : https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016pdf.pdf].

⁷ AÉRO MONTRÉAL (2015), *Industrie 4.0 : La révolution numérique au profit de l'industrie aérospatiale*, [en ligne : <https://www.aeromontreal.ca/rapports-et-documents.html>].

⁸ MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016), *Le Calepin – Le commerce extérieur du Québec*, [en ligne : https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016pdf.pdf].

L'accès préférentiel aux marchés américain et mexicain est donc prioritaire pour les entreprises de la métropole et la prospérité du Québec. L'incertitude par rapport à l'ALENA représente un risque pour notre économie, et la Chambre demande au gouvernement de faire preuve de leadership pour que la renégociation de l'accord mène à son renforcement et donne un nouvel élan à ce partenariat fructueux.

Enfin, cet accès constitue l'un des arguments piliers qu'utilise Montréal International lorsque vient le temps de convaincre des investisseurs étrangers, notamment européens et asiatiques, d'établir leurs filiales nord-américaines dans la région de Montréal.

1.1 Simplifier les règles d'origine pour faciliter l'admissibilité de nos entreprises au traitement tarifaire préférentiel de l'ALENA

L'ALENA renforce l'accès de nos entreprises aux marchés américain et mexicain en supprimant ou en réduisant les tarifs douaniers. Toutefois, pour être admissibles au traitement tarifaire préférentiel prévu par l'accord, les exportateurs et les importateurs doivent prouver que leurs produits respectent les règles d'origine.

Les règles d'origine varient selon les produits. Par exemple, les règles s'appliquant aux véhicules automobiles imposent un contenu régional de 62,5 %⁹. Ces exigences visent à garantir que les biens aient un seuil minimal de contenu nord-américain et à ce que le traitement préférentiel s'applique exclusivement aux pays membres de l'accord. Concrètement, elles permettent à nos entreprises d'importer des composants, de les intégrer dans un produit assemblé localement pour le vendre aux États-Unis ou au Mexique, et ce, sans payer de tarif douanier. Ces dispositions de l'accord favorisent la création de chaînes de valeur continentales intégrées et haussent la compétitivité de nos entreprises, à la condition qu'elles respectent les niveaux de contenu local. Ainsi, la Chambre insiste sur la nécessité d'adopter une approche sectorielle dans la révision des règles d'origine de l'ALENA pour adapter les exigences de contenu nord-américain selon les particularités de chaque secteur d'activité. Par exemple, nos entreprises de l'industrie de la mode doivent s'approvisionner en dehors de la zone de l'ALENA, notamment en Europe, pour conserver leur caractère distinctif et demeurer concurrentielles. Elles n'ont donc pas intérêt à voir les exigences de contenu régional augmenter. À l'inverse, il serait avantageux de maintenir des seuils de contenu nord-américain élevés dans certains secteurs d'activité pour renforcer l'économie nord-américaine et préserver notre compétitivité face aux marchés étrangers tels que l'Asie. C'est entre autres le cas pour les secteurs de l'acier et de l'aluminium, qui font face à une forte concurrence chinoise. Ils gagneraient donc à ce que les seuils demeurent élevés pour favoriser le développement de chaînes de valeur continentales intégrées.

Recommandation n° 1 : Revoir les règles d'origine et adapter les exigences de contenu régional à chaque secteur d'activité.

La production des certificats d'origine imposée par l'ALENA s'avère coûteuse et laborieuse pour nos entreprises, qui doivent également exiger des certificats et attestations de la part de leurs fournisseurs. Le temps et les ressources nécessaires pour respecter ces formalités administratives freinent particulièrement les PME. C'est pourquoi certaines entreprises estiment simplement qu'il est moins coûteux de payer les tarifs douaniers que de démontrer la conformité de leur produit aux règles d'origine de l'ALENA. Elles se privent ainsi de l'accès préférentiel au marché nord-américain.

On remarque donc que dans bien des cas, la complexité des règles d'origine et de leurs procédures de certification a pour effet de limiter le commerce et de ralentir les échanges. C'est pourquoi la Chambre demande au gouvernement du Canada de réduire les formalités administratives liées aux règles d'origine de l'ALENA, et ce, dans le but de limiter le fardeau administratif imposé aux entreprises. Nous recommandons d'établir des règles d'origine simples et claires, qui tiennent compte de la structure de l'économie canadienne et des chaînes d'approvisionnement de nos producteurs et exportateurs.

⁹ AFFAIRES MONDIALES CANADA (2017), *Répercussions économiques de la participation du Canada à l'Accord de Partenariat transpacifique*, [en ligne : http://international.gc.ca/economist-economiste/analysis-analyse/tpp_ei-re_ptp.aspx?lang=fra].

Ultimement, de tels ajustements faciliteront l'admissibilité des entreprises nord-américaines au traitement tarifaire préférentiel prévu par l'accord et rendront les échanges plus fluides à travers les chaînes d'approvisionnement continentales. Les entreprises canadiennes, américaines et mexicaines y gagneront, particulièrement les PME.

Recommandation n° 2 : Moderniser les procédures relatives aux règles d'origine pour réduire le fardeau administratif imposé aux entreprises.

1.2 Assurer la réciprocité des marchés publics prévus par l'ALENA

La métropole est le premier pôle d'expertise en infrastructures au Canada et compte sur la présence des plus grandes firmes d'ingénierie au monde, telles que WSP et SNC-Lavalin. De plus, des acteurs incontournables réalisant des projets d'infrastructures d'envergure ont leur siège social à Montréal. C'est notamment le cas de VIA Rail, du CN, d'Hydro-Québec et de Bombardier Transport.

La métropole est également la capitale universitaire du Canada avec ses 11 institutions de classe mondiale. Les talents formés et concentrés dans le Grand Montréal constituent un atout indéniable pour nos entreprises d'infrastructures, d'architecture et des services de construction.

Or, les entreprises montréalaises du secteur ont tout intérêt à poursuivre leur conquête des marchés internationaux et l'accès aux marchés publics prévus par l'ALENA est source d'occasions d'affaires importantes. Toutefois, pour que nos entreprises puissent se positionner sur les marchés publics américains, encore faut-il limiter le renforcement du « *Buy America* ». Dans le cas contraire, nos entreprises seront exclues d'appels d'offres publics majeurs aux États-Unis. En étant privées de ces occasions d'affaires, les entreprises canadiennes verraient leurs pertes se chiffrer en millions de dollars¹⁰. Il est donc essentiel que le gouvernement s'entende avec ses homologues américains pour intégrer à l'ALENA une dérogation permanente au « *Buy America* » pour le Canada. En renforçant la réciprocité de l'accès aux marchés publics dans l'accord, toutes les entreprises nord-américaines y gagneront.

Recommandation n° 3 : Assurer la réciprocité des marchés publics dans l'ALENA en intégrant une dérogation permanente au « Buy America » pour le Canada.

Dans le cas où le Canada arriverait à obtenir une exemption au « *Buy America* », nos entreprises bénéficieraient grandement d'un élargissement de la portée des marchés publics prévus à l'ALENA. Dans sa forme actuelle, le chapitre sur les marchés publics est limité aux agences gouvernementales fédérales des trois États membres. Nous recommandons au gouvernement du Canada de s'inspirer de l'Accord économique et commercial global (AECG), qui élargit les marchés publics en intégrant les provinces et les États, les villes et les sociétés d'État, pour introduire ces modalités à l'ALENA. Ces ajustements seraient source d'occasions d'affaires pour les entreprises de la métropole, très prisées pour leur expertise et leur expérience en partenariats public-privé. Elles pourraient notamment bénéficier des investissements colossaux prévus en infrastructures aux États-Unis.

Recommandation n° 4 (dépendante de la n° 3) : Étendre la portée des marchés publics en intégrant les provinces et les États, les villes et les sociétés d'État à l'ALENA.

1.3 Accroître la protection de la propriété intellectuelle

La capacité d'innover est essentielle à la croissance de nos entreprises et à la prospérité de notre économie. Une société innovante est par définition productive et concurrentielle à l'échelle internationale. À ce chapitre, le bilan du Québec permet d'être optimiste. Le Québec est la province canadienne qui injecte le plus d'argent public et privé en recherche et développement (R-D). De plus, il se situe au deuxième rang en ce qui a trait aux investissements en capital de risque¹¹.

¹⁰ CONFERENCE BOARD DU CANADA (2017), *Le Canada et l'ALENA 2.0 : Adapter l'ALENA aux réalités du XXI^e siècle*, [en ligne : <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=8878>].

¹¹ CONFERENCE BOARD DU CANADA (2015), *Les performances du Canada*, septembre 2015.

Montréal joue d'ailleurs un rôle crucial dans l'écosystème de l'innovation. Entre 2008 et 2012, près de 75 % des brevets enregistrés au Québec l'ont été à Montréal¹². La région montréalaise forme également le plus important pôle de recherche universitaire au Canada et jouit d'une concentration d'emplois en haute technologie parmi les plus élevées en Amérique du Nord. À titre d'exemple, le développement des entreprises en intelligence artificielle est passé à la vitesse supérieure et Montréal se taille une place comme plaque tournante dans ce secteur de pointe. Cette situation est le résultat de plusieurs actions récentes, dont la création d'un écosystème de recherche majeur dans le domaine. Il s'agit d'un accès unique à du savoir de haut niveau dans un domaine qui connaîtra une croissance fulgurante dans les prochaines années.

Dans une économie du savoir comme celle du Québec, la protection de la propriété intellectuelle est un incitatif à l'innovation incontournable. Au moment de sa conception, l'ALENA était plutôt ambitieux à ce sujet. Mais l'évolution technologique fait en sorte que les dispositions entourant la protection de la propriété intellectuelle gagneraient désormais à être bonifiées, dans le but de garantir la rentabilité des investissements en R-D et en innovation des entreprises canadiennes. C'est pourquoi nous recommandons au gouvernement de protéger les intérêts canadiens en augmentant la protection de la propriété intellectuelle prévue par l'ALENA. Les modalités prévues par l'AECG pour les produits pharmaceutiques constituent un bon exemple. Le Canada et l'UE ont convenu de prolonger la période de protection des droits de propriété intellectuelle de produits jugés admissibles; d'accroître la durée de certains brevets; et d'étendre le niveau de protection pour les données divulguées aux autorités de réglementation dans le cadre du processus d'approbation¹³.

De plus, à l'ère du numérique les flux de données et d'information circulent entre les frontières à une vitesse fulgurante. Des secteurs forts de la métropole comme le *big data* et l'infonuagique contribuent à accroître la capacité à stocker et à analyser les données numériques. Le Grand Montréal est également un pôle en expansion pour l'hébergement de centres de données, grâce à l'accès à de l'énergie propre à faible coût et aux conditions climatiques. La protection et la confidentialité de ces données sont un enjeu central pour les entreprises et les citoyens canadiens. D'où l'importance que l'ALENA confère la flexibilité nécessaire aux gouvernements pour réglementer sur ces enjeux clés. Le gouvernement du Canada doit conserver sa capacité d'adopter des politiques en matière de protection de la vie privée, des données et de la propriété intellectuelle.

Recommandation n° 5 : Accroître la protection de la propriété intellectuelle prévue par l'ALENA.

1.4 Maintenir un environnement stable et prévisible pour encadrer les investissements directs étrangers

L'une des innovations importantes réalisées au moment de la ratification de l'ALENA a été l'inclusion d'un mécanisme pour régler les différends entre les investisseurs et les États. Ces dispositions assurent une plus grande stabilité et réduisent les risques en matière d'investissement, en accordant un traitement juste et équitable dans toute la zone de libre-échange. L'ALENA a ainsi favorisé la croissance des investissements directs étrangers (IDE), qui ont augmenté de 5,5 billions de dollars américains de 1993 à 2014¹⁴.

L'ALENA a également contribué à renforcer l'attractivité du Canada auprès des investisseurs étrangers. Le pays a connu une hausse de 243 % d'IDE en provenance des États-Unis, et ce, depuis l'entrée en vigueur de l'entente¹⁵. En parallèle, l'accord a décuplé les occasions d'investissement pour nos entrepreneurs dans

¹² INSTITUT DU QUÉBEC (2014), *Montréal : boulet ou locomotive? L'importance de la métropole pour l'économie du Québec*, [en ligne : http://www.institutduquebec.ca/docs/default-source/recherche/4328_etudemontreal_fr.pdf?sfvrsn=2].

¹³ GOUVERNEMENT DU CANADA (2017), *Accords sur le commerce et l'investissement – Union européenne – Résumé des chapitres*, [en ligne : http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/chapter_summary-resume_chapitre.aspx?lang=fra#a15].

¹⁴ GOUVERNEMENT DU CANADA (2017), *L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) – Faits saillants*, [en ligne : <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/facts.aspx?lang=fra>].

¹⁵ INVESTOPIA: DAVID FLOYD (2017). *NAFTA'S Winners and Losers*, [en ligne : <http://www.investopedia.com/articles/economics%20/08/north-american-free-trade-agreement.asp>].

les économies partenaires de l'ALENA. En 2015, les investissements canadiens dans les pays partenaires de l'ALENA totalisaient 463,3 milliards de dollars canadiens¹⁶.

Puisque ces dispositions assurent stabilité et prévisibilité aux investisseurs nord-américains, elles doivent être préservées dans la renégociation de l'ALENA. Nous proposons de maintenir un niveau de protection élevé des investissements, tout en augmentant la transparence et l'indépendance des instances de règlement des différends, en s'inspirant d'accords plus modernes. Par exemple, l'AECG instaure un tribunal permanent des investissements et une cour d'appel. Contrairement à l'approche traditionnelle du règlement des différends en matière d'investissements, le tribunal sera composé de 15 membres nommés par l'Union européenne et le Canada, et non d'arbitres désignés par l'investisseur et l'État défendeur¹⁷.

Recommandation n° 6 : Maintenir la protection des investissements directs étrangers et renforcer les mécanismes de règlement des différends.

1.5 Préserver l'exception culturelle pour maintenir la prospérité des industries créatives de la métropole

L'abondance de l'offre culturelle à Montréal et le dynamisme de nos industries créatives n'est plus à démontrer. Qu'il s'agisse du grand nombre de spectacles de qualité offerts, de l'envergure des expositions ou des productions cinématographiques primées, Montréal mérite amplement son statut de métropole culturelle. Pour la Chambre, le secteur de la culture dépasse largement la lorgnette du commerce et du rendement économique. Nous considérons que la culture est un élément fondamental qui sous-tend une société, et c'est dans cette optique beaucoup plus large que nous inscrivons toutes nos actions dans le domaine culturel.

L'importance du secteur de la culture dans notre économie est indéniable. Il génère près de 11 milliards de dollars canadiens en valeur ajoutée directe et indirecte dans l'économie de la métropole. Avec ses 83 000 emplois, ce secteur se compare avantageusement à plusieurs grappes industrielles de la région métropolitaine¹⁸. Cependant, l'industrie culturelle connaît un ralentissement en raison de plusieurs changements importants, dont le numérique. Les nouvelles technologies affectent particulièrement le secteur culturel : elles bouleversent les modèles d'affaires et entraînent une hausse de la concurrence internationale.

De par son importance économique, son potentiel créatif immense et sa capacité à faire rayonner le Québec à l'international, la Chambre considère le secteur culturel comme stratégique et il doit, à notre avis, faire l'objet d'une attention particulière. C'est pourquoi nous insistons sur l'importance de préserver l'exception culturelle dans l'ALENA. Le gouvernement du Canada doit maintenir cette exception, afin de conserver sa pleine capacité à adopter des mesures soutenant la production et la diffusion de contenu culturel local.

Recommandation n° 7 : Maintenir l'exception culturelle dans l'ALENA pour protéger la production et la diffusion de contenus locaux.

II. Moderniser l'ALENA pour l'adapter à la nouvelle réalité des entreprises

La Chambre soutient que le gouvernement du Canada doit saisir l'opportunité de renégocier l'ALENA pour l'adapter à l'environnement économique actuel. L'accord a été un levier de croissance indéniable, mais face à la quatrième révolution industrielle et à l'évolution technologique rapide de ces 20 dernières années,

¹⁶ GOUVERNEMENT DU CANADA (2017), *L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) – Faits saillants*, [en ligne : <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/facts.aspx?lang=fra>].

¹⁷ COMMISSION EUROPÉENNE (2016), *Les dispositions concernant les investissements dans l'accord économique et commercial global entre l'UE et le Canada (AECG)*, [en ligne : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151960.pdf].

¹⁸ CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN (2015), *La culture à Montréal : chiffres, tendances et pratiques innovantes*, [en ligne : http://www.ccm.ca/~media/Files/News/2015/CCMM_etude_culture_FR.pdf].

l'entente se doit d'être modernisée. Le Canada doit donc faire preuve de leadership pour l'adoption d'un ALENA 2.0 qui donnera un nouvel élan au partenariat économique nord-américain¹⁹.

2.1 Adapter l'ALENA à l'économie numérique et au commerce électronique

Lorsque l'ALENA est entré en vigueur, l'Internet en était à ses balbutiements et le commerce électronique relevait de la science-fiction. La situation est maintenant tout autre, et force est de constater que l'accord n'est pas adapté à ce nouvel environnement économique dans lequel la numérisation des échanges et le commerce électronique sont en croissance fulgurante. En effet, près de 50 % des services exportés à l'échelle mondiale le sont désormais sous forme numérique et le commerce électronique compte pour plus de 10 % des biens et services échangés internationalement²⁰.

Le cybercommerce procure une fenêtre sur le monde à peu de frais à nos entreprises et permet à nos PME d'atteindre le même bassin de clients potentiels que les grands joueurs. C'est pourquoi de plus en plus de PME montréalaises ne voient plus l'international comme une étape qui suit leur maturité sur le marché québécois et démarrent en exportant d'emblée à l'international (*born global*). Nous devons encourager le développement de ces modèles porteurs dans nos accords de libre-échange.

Nous insistons donc sur la nécessité d'intégrer de nouvelles mesures réduisant les entraves au commerce électronique dans l'ALENA. Nous suggérons au gouvernement de s'appuyer sur les régimes établis dans les accords de libre-échange de deuxième génération. Par exemple, les modalités négociées dans le cadre du Partenariat transpacifique (PTP) interdisaient l'imposition de tarifs douaniers sur les échanges de biens et services électroniques, tels que les logiciels. Il permettait néanmoins aux pays signataires d'imposer des taxes au niveau national et provincial, à la condition qu'elles ne pénalisent pas les produits importés²¹.

Recommandation n° 8 : Réduire les entraves à la circulation des biens et services électroniques.

Dans un deuxième temps, le gouvernement du Canada devra collaborer avec ses homologues des provinces pour établir une méthode de perception des taxes de vente sur les transactions électroniques réalisées sur le territoire canadien. Si cet enjeu n'a pas à être négocié dans le cadre de l'ALENA, des palliatifs doivent néanmoins être prévus pour assurer aux gouvernements du Canada et du Québec de tirer pleinement profit du commerce électronique.

En 2012, Revenu Québec estimait à 165 millions de dollars canadiens le montant des taxes de vente non prélevées sur des achats en ligne auprès de commerçants étrangers²². Ces lacunes nuisent à la compétitivité des commerçants en ligne locaux, mais aussi à celle des commerçants ayant pignon sur rue, qui subissent une forme de concurrence déloyale de la part des entreprises étrangères. De plus, elles privent le gouvernement d'importants revenus.

Le gouvernement du Canada doit donc adopter une solution efficace pour percevoir les taxes des produits et services échangés en ligne. Différentes méthodes ont été établies par d'autres instances. L'Union européenne a modifié ses lois fiscales afin que les services électroniques soient taxés dans le pays du client, et non du vendeur. Dans le cas de l'Australie, les entreprises étrangères sont contraintes de percevoir les taxes de vente sur les produits et services numériques. Une autre avenue serait d'imputer la responsabilité aux fournisseurs de services de paiements, tels que les sociétés de carte de crédit et les services de paiement en ligne comme PayPal. Quelle que soit la solution privilégiée, cet enjeu doit être résolu rapidement, notamment pour préserver le secteur du commerce de détail canadien.

¹⁹ MOREAU, A. pour l'INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL (2017), *Échanger la gestion de l'offre contre le bois d'œuvre*, [en ligne : http://www.iedm.org/sites/default/files/pub_files/note0317_fr.pdf].

²⁰ CENTER FOR INTERNATIONAL GOVERNANCE INNOVATION (2017), *Modernizing NAFTA : A New Deal for the North American Economy in the 21st Century*, CIGI Papers, n° 123, mars 2017.

²¹ *Ibid.*

²² INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL (2015), *Le dilemme des taxes de vente sur les achats en ligne*, [en ligne : http://www.iedm.org/files/note1115_fr.pdf].

Recommandation n° 9 : Adopter une méthode efficace de perception des taxes de vente sur les transactions électroniques réalisées au Canada.

2.2 Faciliter la mobilité des talents au sein de l'espace économique nord-américain

L'ALENA a permis l'accélération de la libre circulation des biens et a contribué à l'intégration de nos entreprises au sein des chaînes de valeur nord-américaines. Les chaînes d'approvisionnement complexes créées par l'accord sont stratégiques pour nos entreprises, qui ont développé des partenariats solides avec leurs contreparties américaines et mexicaines. Fortement intégrées dans l'économie continentale, nos entreprises intensifient leur présence sur ce vaste marché et établissent des filiales pour y développer leurs affaires. D'où l'importance d'assurer la mobilité des travailleurs d'un pays à l'autre de manière simple et fluide. Or, l'ALENA dans sa forme actuelle comporte des obstacles à la mobilité qui doivent être résolus par la renégociation à venir²³.

Pour adapter l'accord à la nouvelle réalité économique, la Chambre insiste sur l'importance que l'ALENA facilite la mobilité des visiteurs d'affaires et des travailleurs mutés au sein d'une même entreprise. Plusieurs secteurs stratégiques de la métropole, comme les jeux vidéo, l'aéronautique et les sciences de la vie, ont des cycles de production axés sur une approche par projet ponctuel et de courte durée. Ces industries à la fine pointe ont besoin d'une main-d'œuvre très spécialisée, agile et souvent temporaire. De plus, les entreprises de la région métropolitaine doivent composer avec la baisse du bassin de main-d'œuvre et un environnement d'affaires très concurrentiel. Pour être compétitives et pérennes, nos entreprises ont ainsi besoin de compter sur l'accès à des talents spécialisés, disponibles au moment de la réalisation de leurs projets.

En outre, d'importants obstacles à la mobilité des visiteurs commerciaux temporaires persistent dans la zone de l'ALENA. Ces entraves nuisent aux échanges, notamment dans le secteur des services. Il faut donc réformer les règles encadrant l'entrée des visiteurs commerciaux temporaires dans l'ALENA. Nous recommandons au gouvernement de faire valoir l'importance d'élargir la liste des professions admissibles prévus par l'accord. En effet, plusieurs des catégories professionnelles dont les travailleurs sont particulièrement mobiles n'existaient pas au moment de la conception de l'ALENA. Par exemple, l'AECG inclut des secteurs professionnels tels que les développeurs de logiciels, les scientifiques de données et les gestionnaires des chaînes d'approvisionnement. Une telle mise à jour est cruciale pour le développement de secteurs stratégiques de la métropole, dont le commerce des services et les TIC²⁴.

Recommandation n° 10 : Faciliter la mobilité des gens d'affaires au sein du territoire nord-américain et des travailleurs temporaires en élargissant la liste des professions admissibles dans l'ALENA.

2.3 Intégrer à l'ALENA une solution durable pour le secteur du bois d'œuvre

L'industrie du bois d'œuvre contribue significativement à la prospérité du Québec et de sa métropole. Elle compte pour 2,5 % du PIB de la province, totalisant 8,3 milliards de dollars canadiens. De plus, cette industrie emploie plus de 90 000 Québécois et concentre à elle seule 15,5 % du PIB du secteur manufacturier²⁵. Dans le Grand Montréal, les activités de transformation du bois ont des retombées économiques importantes, tout en contribuant à la croissance de secteurs connexes, tels que le transport de marchandises.

²³ CONFERENCE BOARD DU CANADA (2014), *AECG et mobilité de la main-d'œuvre*, [en ligne : http://www.conferenceboard.ca/temp/e609330c-a522-4756-9b7a-8f16ed95c8a3/6390_acrossthesewithceta_br-fr-es.pdf].

²⁴ CONFERENCE BOARD DU CANADA (2017), *Le Canada et l'ALENA 2.0 : Adapter l'ALENA aux réalités du XXI^e siècle*, [en ligne : <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=8878>].

²⁵ MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016), *Accord sur le bois d'œuvre résineux de 2006 entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis*, [en ligne : https://www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/conformer/accords-commerciaux/page/accords-commerciaux-12519/?tx_igaffichage_pages_pi1%5Bmode%5D=single&tx_igaffichagepages_pi1%5BbackPid%5D=53&tx_igaffichagepages_pi1%5BcurrentCat%5D].

Le secteur du bois d'œuvre est un vecteur important des exportations canadiennes. En effet, 60 % de la production totale de bois d'œuvre est exportée, dont 75 % vers les États-Unis²⁶. Nos producteurs ont donc tout intérêt à avoir un accès fluide au marché américain.

Aux États-Unis, la demande de bois d'œuvre dépasse largement la capacité de production nationale. Plusieurs secteurs économiques américains d'importance, dont l'industrie de la construction, dépendent donc du Canada pour avoir accès à cette ressource.

Or, le conflit canado-américain sur le bois d'œuvre est devenu un différend commercial cyclique entre les deux pays. L'Accord sur le bois d'œuvre résineux de 2006 a pris fin en octobre 2015 et, depuis, les deux parties mènent des négociations bilatérales sans être parvenues à une nouvelle entente. Les délais encourus et l'imposition de surtaxes causent des dommages importants aux producteurs canadiens ainsi qu'aux consommateurs américains.

Le désaccord durable concernant le bois d'œuvre crée un climat d'incertitude qui prive nos entreprises de la prévisibilité essentielle à leur pérennité. La Chambre demande au gouvernement de trouver une solution durable au différend canado-américain relatif au bois d'œuvre et recommande que l'ALENA assure un accès stable et prévisible au marché américain pour nos producteurs de bois d'œuvre.

Recommandation n° 11 : Intégrer le secteur du bois d'œuvre à l'ALENA de façon à assurer un accès stable au marché américain pour nos exportateurs.

Conclusion

La zone économique intégrée créée par l'ALENA est d'une importance stratégique non seulement pour nos entreprises, mais également pour les travailleurs et les consommateurs canadiens. L'accès préférentiel de nos entreprises aux marchés américain et mexicain a stimulé leur croissance et leur productivité, tout en favorisant la création de chaînes d'approvisionnement continentales qui fonctionnent à plein régime.

La Chambre insiste donc sur l'importance que la renégociation de l'ALENA mène à son renforcement et donne un nouvel élan à ce partenariat économique fructueux. Plusieurs secteurs stratégiques de la métropole dépendent de l'accès préférentiel au marché nord-américain, et il est impératif de maintenir la fluidité des échanges de biens et services à travers la zone de l'ALENA. De plus, la mobilité des talents doit être renforcée afin de faciliter le déplacement des gens d'affaires au sein de l'espace économique nord-américain.

Finalement, la Chambre demande au gouvernement du Canada d'adapter l'ALENA à l'économie du 21^e siècle. Les innovations technologiques ont eu un impact profond sur l'environnement d'affaires et de nouveaux secteurs de pointe ont vu le jour. L'accord gagnerait donc à être modernisé en tenant compte des impératifs liés à l'économie numérique et au commerce électronique.

²⁶ CENTER FOR INTERNATIONAL GOVERNANCE INNOVATION (2017), *Modernizing NAFTA : A New Deal for the North American Economy in the 21st Century*, CIGI Papers, n° 123, mars 2017.

Synthèse des recommandations

Recommandation n° 1 : Revoir les règles d'origine et adapter les exigences de contenu régional à chaque secteur d'activité.

Recommandation n° 2 : Moderniser les procédures relatives aux règles d'origine pour réduire le fardeau administratif imposé aux entreprises.

Recommandation n° 3 : Assurer la réciprocité des marchés publics dans l'ALENA en intégrant une dérogation permanente au « *Buy America* » pour le Canada.

Recommandation n° 4 (dépendante de la n° 3) : Étendre la portée des marchés publics en intégrant les provinces et les États, les villes et les sociétés d'État à l'ALENA.

Recommandation n° 5 : Accroître la protection de la propriété intellectuelle prévue par l'ALENA.

Recommandation n° 6 : Maintenir la protection des investissements directs étrangers et renforcer les mécanismes de règlement des différends.

Recommandation n° 7 : Maintenir l'exception culturelle dans l'ALENA pour protéger la production et la diffusion de contenus locaux.

Recommandation n° 8 : Réduire les entraves à la circulation des biens et services électroniques.

Recommandation n° 9 : Adopter une méthode efficace de perception des taxes de vente sur les transactions électroniques réalisées au Canada.

Recommandation n° 10 : Faciliter la mobilité des gens d'affaires au sein du territoire nord-américain et des travailleurs temporaires en élargissant la liste des professions admissibles dans l'ALENA.

Recommandation n° 11 : Intégrer le secteur du bois d'œuvre à l'ALENA de façon à assurer un accès stable au marché américain pour nos exportateurs.