

Les politiques commerciales du Canada depuis 1850 (Deuxième partie)

Henri Beauregard henbeaur@journaldescitoyens

Jusqu'à tout dernièrement, soit avant l'arrivée récente de Donald Trump à la présidence des États-Unis, la politique commerciale actuelle du Canada en ce qui a trait à ses échanges avec l'étranger en était une d'ouverture. En effet, les tarifs douaniers sont, sauf exceptions, très faibles, voire nuls, le pays ayant signé plusieurs ententes de libre-échange dont trois avec son principal partenaire commercial, les États-Unis. Cette situation est le résultat d'un long cheminement historique, non linéaire, où les politiques favorables à l'ouverture ou à la protection du marché intérieur canadien ont été mises de l'avant.

Les récentes relations commerciales tumultueuses Canada/États-Unis

Sur le plan du commerce international, un pays¹ va d'abord tout naturellement échanger avec ses voisins et rechercher parmi eux les marchés les plus riches. Or, le Canada n'a qu'un seul voisin immédiat, les États-Unis, qui sont aussi le premier marché mondial depuis de nombreuses années. S'y ajoute une langue commune, des pratiques d'affaires et un univers culturel relativement semblables de deux côtés de la frontière. Ainsi, notre voisin du Sud a toujours exercé une très forte attraction gravitationnelle dans nos échanges avec l'étranger.

Résister ou non à l'attraction américaine

Déjà, en 1957, le premier ministre conservateur John Diefenbaker s'inquiète de la dépendance de notre pays vis-à-vis les soubresauts de l'économie américaine. Quelques deux décennies plus tard, on examine certaines options. La première est celle du *statu quo*: on laisse les forces gravitationnelles du marché américain jouer, sans rien forcer; une deuxième est plutôt de favoriser l'intégration économique du pays avec les États-Unis par un traité de libre-échange avec ces derniers. Pierre Eliot Trudeau, premier ministre libéral, met de l'avant l'idée d'une « troisième voie » qui serait aujourd'hui désignée comme étant une *diversification des marchés*. Dans les faits, ce fut un échec.

Face à ce constat, le Canada met sur pied une commission d'enquête, connue sous le nom de la **commission Mac Donald**, du nom de son président². Elle préconise une entente de libre-échange avec les États-Unis.

Sous la gouverne du premier ministre Brian Mulroney et du président étasunien Ronald Reagan, la négociation entre les deux pays aboutissent à l'Accord de libre-échange (ALE) en 1985. En 2007, les États-Unis et le Mexique entament des discussions pour établir un traité de libre-échange entre les deux pays. Pour éviter l'isolement, le Canada s'invite à la table de négociation, ce qui aboutit au traité de libre-échange entre les trois pays, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Début 2017, le nouveau président américain, Donald Trump, dénonce cet accord et le qualifie de « pire accord commercial » signé par les États-Unis. Il force sa renégociation. Un accord surprise entre le Mexique et les États-Unis en août 2018 force encore la main du Canada et débouche sur une entente entre les trois pays, l'Accord Canada-

États-Unis-Mexique (ACEUM). Le traité est signé officiellement en novembre 2018. L'intégration économique du Canada dans l'économie américaine devient au fil du temps de plus en plus formelle, encadrée dans le cadre juridique de ces traités de libre-échange.

À titre d'exemple, soulignons qu'entre 2000 et 2024, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté d'une valeur de 233 milliards de dollars et les importations canadiennes de 221 milliards de dollars (voir graphiques).

Mais avant d'examiner le continuum entre ces trois traités de libre-échange, examinons une entente canado-américaine antérieure, dans un secteur particulier, l'automobile.

Le Pacte de l'automobile

Le Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis est signé le 16 janvier 1965. Il s'agit dans les faits d'un accord de libre-échange *sectoriel* dans le domaine des pièces et véhicules finis qui, sous certaines conditions, circulaient en franchise (sans droits de douane) entre les deux pays. Il permet une intégration nord-américaine de la production automobile. Les grands manufacturiers nord-américains (GM, Ford et Chrysler à l'époque) organisent leur production à l'échelle des deux pays. Ainsi, les filiales canadiennes des géants américains sont amenées à produire moins de modèles, mais sur une plus grande échelle, et ce, pour satisfaire la demande dans les deux pays.

Un fabricant installé au Canada doit toutefois satisfaire deux exigences – dites mesures de sauvegarde – pour importer des véhicules et des pièces en franchise: d'abord construire un véhicule au Canada pour chaque véhicule vendu et ensuite, réaliser une valeur ajoutée canadienne d'au moins 60 % - essentiellement dans la fabrication de certains composants et l'utilisation d'une main-d'œuvre dans l'assemblage des véhicules.

Ces dispositions permirent une forte croissance de la production automobile au Canada, mais seulement au niveau de l'assemblage et de la fabrication de certains composants tels la conception, la recherche et le développement demeurèrent aux États-Unis. Cette industrie se concentre dans le sud-ouest de l'Ontario, près de Détroit, la capitale nord-américaine de l'automobile.

Certaines dispositions de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) créèrent en 1989 deux classes de fabricants de l'automobile au Canada: ceux qui participaient au Pacte de l'automobile et ceux qui n'y

participaient pas. Fin des années 1990, le Japon et l'Union européenne déposent une plainte formelle à l'OMC, alléguant que les mesures de sauvegarde du Pacte de l'automobile sont discriminatoires. En 2000, l'OMC leur donne raison. Le Canada révoque ces dispositions le 19 février 2001, ce qui met fin à l'existence du Pacte de l'automobile.

L'ALE et l'ALENA

Les deux premiers accords de libre-échange, d'abord entre les États-Unis et le Canada (ALE) et ensuite avec le Mexique (ALENA) sont d'une très grande portée, car ils touchent non seulement le commerce des marchandises, mais aussi celui des services, la protection et le respect de la propriété intellectuelle (brevets et marques de commerce) et l'investissement. La signature de l'ALENA a mené à la suspension de l'ALE.

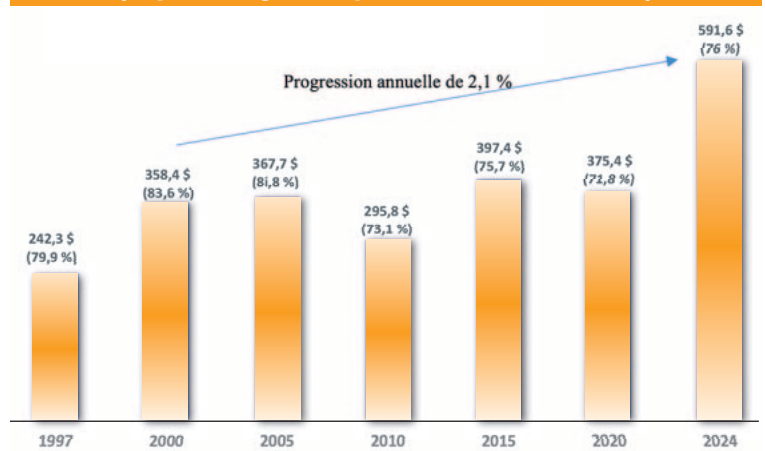
Les objectifs de l'ALENA

Les objectifs déclarés sont:

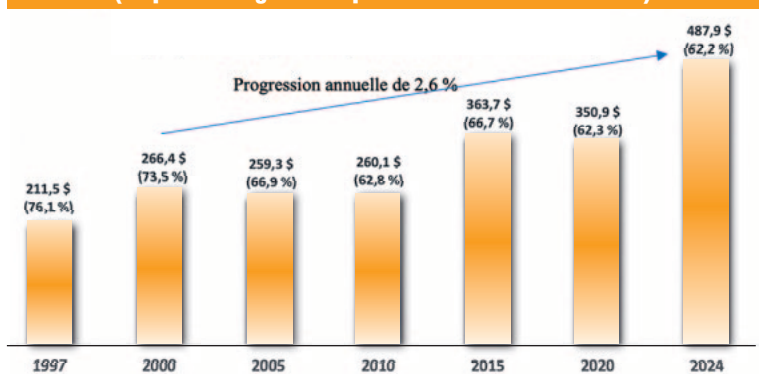
1. Éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des pays signataires;
2. Favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange;
3. Augmenter substantiellement les investissements sur les territoires des pays signataires;
4. Établir des procédures efficaces pour la mise en œuvre et l'application de l'Accord et le règlement des conflits;
5. Créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages de l'Accord

Les droits de douane – L'entente accorde un traitement tarifaire préférentiel à tous les produits d'origine nord-américaine échangés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les tarifs préférentiels ne s'appliquent qu'aux articles produits

Exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis, différentes années, en milliards de dollars (En pourcentage des exportations totales du Canada)



Importations du Canada de marchandises en provenance des États-Unis, différentes années, en milliards de dollars (En pourcentage des importations totales du Canada)



Lecture des graphiques: En 2000, les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis totalisent 358,4 milliards de dollars et représentent 81,8 % des exportations totales du pays; durant la même année, le Canada importe pour un montant de 266,4 milliards de dollars des États-Unis, ce qui équivaut alors à 73,5 % de toutes ses importations.

Source: Statistique Canada. Tableau 12-10-0011-01, Commerce international de marchandises pour tous les pays et les principaux partenaires commerciaux, mensuel. Compilation par l'auteur.

ou transformés en très grande partie en Amérique du Nord. La teneur régionale doit être au moins de 50 ou 60 %, en fonction de deux méthodes distinctes de calcul. Chacun des pays conserve sa propre politique commerciale vis-à-vis les autres pays non membres de l'Accord.

Les droits de douane sur presque tous les produits originaires échangés entre le Canada et le Mexique sont éliminés en 2008³, à l'exception des produits agricoles canadiens des secteurs des produits laitiers, de la volaille, des œufs et du sucre (qui sont exemptés de l'élimination tarifaire). Ceux sur les marchandises admissibles échangées entre le Canada et les États-Unis avaient déjà été éliminés le 1^{er} janvier 1998 dans le cadre de l'ALE.

Toutefois, bien avant la réduction des droits de douane, ce qui préoccupait le Canada, dans le cadre de l'ALE, et par la suite, le Mexique dans le cadre de l'ALENA, c'était l'établissement d'un **meilleur mécanisme de règlement des différends**, et ce, en particulier pour les droits compensateurs ou les droits antidumping souvent instaurés par les États-Unis.

Les règlements des différends – En plus des règles de l'OMC, à qui un pays peut toujours se référer, l'ALENA institue plusieurs mécanismes de règlement des différends. Ainsi, l'Accord prévoit des mécanismes permettant d'éviter ou de concilier les divergences quant à l'interprétation de l'Accord. En cas de désaccord, l'Accord prévoit le recours à une procédure rapide et efficace de renvoi à des groupes spéciaux d'arbitrage.

– suite page 8

5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS

pattes & griffes

pattesgriffes.com

745, boul. des Laurentides
Piedmont
450.227.6077

COUPON

Horaires d'ouverture:
lundi, mardi et mercredi, de 9h à 18h;
jeudi et vendredi, de 9h à 21h; samedi, de 9h à 17h et dimanche, de 10h à 17h.

5 DOLLARS DE RABAIS

AUCUNE VALEUR MONÉTAIRE

Avec tout achat de 20\$ et plus en magasin (toiletage et livraison exclus).
Offre valide jusqu'au 31 décembre 2025.
Limite de 1 coupon par jour.
Certaines conditions s'appliquent.

COUPON