Les politiques commerciales du Canada depuis 1850 – suite de la page 7

L'Accord porte aussi sur les différends en matière de droit antidumping et compensateur. Les définitions et interprétations de ces droits sont conformes aux règles de l'OMC. Toutefois, en cas de différend, un pays s'estimant lésé peut faire appel à un *groupe spécial* afin de déterminer si les mesures prises sont **conformes à la législation nationale** sur les droits antidumping pris pour contrer les ventes à bas prix et sur les droits compensateurs pour compenser les subventions à l'exportation.

Pour lever des droits antidumping, le gouvernement du pays se disant lésé doit mener une enquête approfondie, démontrer l'existence du dumping et estimer son ampleur à l'aide de méthodes reconnues. De plus, autre élément fondamental, il doit démontrer que le dumping cause ou menace de causer un dommage à son économie nationale.

Certes, bien qu'il s'agisse d'une entente trilatérale, dans les faits, les flux commerciaux et d'investissements reflètent une double bilatéralité : des échanges Canada-États-Unis et des échanges Mexique-États-Unis.

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)

Dès le début de son arrivée au pouvoir, le président Trump ne cherche pas à renégocier l'ALENA, mais bien à le remplacer.

D'abord, il veut un commerce plus « équitable » pour les États-Unis, le *fair-trade* dans son langage, à savoir réduire le déficit commercial américain, réviser les règles dans différentes industries, notamment en agriculture et dans le secteur de l'automobile, et enfin, une réforme de la législation du travail mexicaine. Ensuite, il veut mettre à jour certains chapitres de l'ALENA et en ajouter de nouveaux, dont celui du commerce électronique, et introduire des mécanismes d'ajustement et de révision pour faire de l'ACEUM un accord évolutif. Enfin, dernier objectif, il veut élargir les négociations aux réglementations nationales.

On peut voir cette période de négociation comme une pratique pour le président étasunien face à ce qui se passe aujourd'hui. En effet, il ne cesse de brandir la menace de tarifs douaniers pour mieux accroître son pouvoir de négociation. D'ailleurs, il lève des droits de douane de 10 % sur les importations étasuniennes d'acier et d'aluminium, tarifs qui ne seront retirés qu'après la signature de l'ACEUM.

Le président Trump veut aussi voir la disparition complète de la gestion de l'offre au Canada dans les industries du lait, des œufs et de la volaille. Finalement, le Canada accepte d'ouvrir près de 4 % de son marché dans le secteur du lait.

Dans le secteur de l'automobile, l'Accord élève à 75 % le contenu nord-américain pour bénéficier de la possibilité de commercer entre les trois pays sans droits de douane; le salaire horaire minimal des travailleurs mexicains est fixé à 16 $ US; le contenu nord-américain en acier et en aluminium est établi à 70 %. Les trois grands producteurs américains – GM, Ford et Stellantis – organisent leur production à l'échelle du continent profitant des avantages des trois pays signataires de l'Accord, particulièrement sur le plan des chaînes d'approvisionnent et de l'assemblage.

Le Mexique et les États-Unis avaient accepté d'éliminer le mécanisme des *groupes spéciaux* pour examiner les différends liés aux droits antidumping et compensatoires. Le Canada réussit à les faire maintenir, sans toutefois pouvoir améliorer le processus de nomination des experts juges de ces groupes. Nous y reviendrons.

Dans le secteur du bois d'œuvre, les conflits avec les États-Unis perdurent depuis le début des années… 1980. La base principale des conflits réside dans la différence fondamentale entre les modes de propriété des forêts. Au Canada, les terres sont principalement publiques et sont gérées par les autorités provinciales; aux États-Unis, c'est le contraire. Les terres sont essentiellement privées, détenues par des individus ou des entreprises. Les producteurs étasuniens soutiennent que les droits de coupe fixés par les provinces sont très bas et constituent une forme de subvention et à du dumping sur le marché américain. Nous en sommes aujourd'hui à un sixième conflit. Les cinq premiers ont mené à différentes ententes. Sur le plan juridique, le Canada a eu gain de cause parce que les autorités étasuniennes ont été incapables de démontrer que les exportations canadiennes causaient un dommage à leurs producteurs étasuniens.

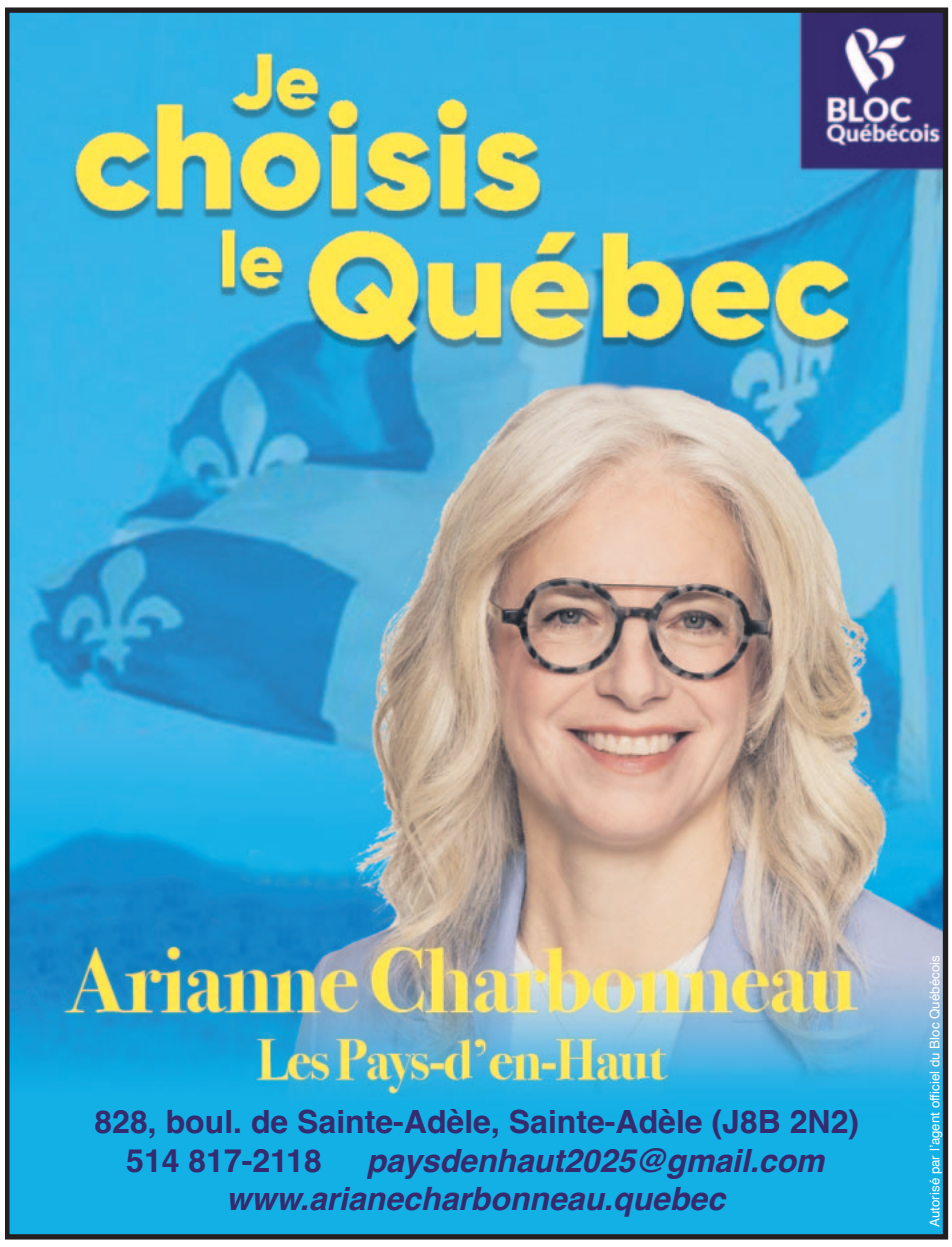
Présentement, les États-Unis ont levé des droits antidumping et droits compensatoires en moyenne de 14,5 % et menacent d'en imposer d'autres. Jusqu'à présent, les droits acquittés par les exportateurs canadiens totalisent près de 9 G$, en attendant la conclusion d'une entente. Le mécanisme des groupes spéciaux est présentement paralysé par les États-Unis qui ont refusé de combler les postes vacants des experts négociateurs dans ces groupes qui, sans membres suffisants, ne peuvent siéger.

Enfin, en avril 2025, en reniant le traité de l'ACEUM qu'il avait lui-même signé, le président Trump a levé des tarifs douaniers de 25 % sur l'acier et l'aluminium, sur les voitures et pièces (non étasuniennes) et sur les produits hors ACEUM – c'est-à-dire sans certificat de conformité nord-américaine[4].

Le Canada ne peut changer sa géographie. Les États-Unis sont et resteront son voisin. Mais le président Trump a ébranlé notre confiance. Une nouvelle entente commerciale négociée, à l'avantage de tous les pays signataires, sera-t-elle dans l'avenir respectée ?

1. Dans les faits, un pays n'exporte pas en tant que tel. Ce sont plutôt les entreprises établies sur son territoire qui le font, et ce, peu importe la nationalité des propriétaires.

2. Il s'agit de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement *qui remit son rapport en 1984.*

3. Un exportateur canadien doit obtenir un certificat d'origine pour bénéficier d'un tarif nul. Plusieurs exportateurs canadiens n'ont pas fait les démarches nécessaires, qui demandent temps et argent, parce qu'ils bénéficiaient déjà de tarifs douaniers faibles.

4. Plusieurs exportateurs canadiens n'avaient pas fait les démarches nécessaires pour obtenir un certificat de conformité, ce qui demande temps et argent, parce qu'ils bénéficiaient, avant le tarif de 25 %, de tarifs douaniers faibles.