



fccq | Fédération des chambres
de commerce du Québec



Éventuel accord de libre-échange Canada-ANASE : Priorités de la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ)

Présenté à Affaires mondiales Canada

16 octobre 2018

Table des matières

Préambule	3
Contexte	4
Priorité 1 : Réduire les barrières tarifaires et non tarifaires aux exportations canadiennes	6
Priorité 2 : Assurer le maintien de la gestion de l'offre	9
Priorité 3 : Assurer une meilleure coopération environnementale.....	11
Priorité 4 : S'assurer de règles concernant la protection des investissements et le règlement des différends.....	12
Priorité 5 : Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés.....	13
Priorité 6 : Assurer l'encadrement du commerce électronique et de la protection des données	14
Priorité 7 : Soutenir l'internationalisation des PME	16
Conclusion : des occasions à saisir pour le Québec	17

Préambule

Grâce à son vaste réseau de 132 chambres de commerce et de 1 100 entreprises établies au Québec, la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) représente plus de 50000 entreprises exerçant leurs activités dans tous les secteurs de l'économie et sur l'ensemble du territoire québécois. La FCCQ est à la fois une fédération de chambres de commerce et une chambre de commerce provinciale.

Plus important réseau de gens d'affaires et d'entreprises au Québec, la FCCQ défend les intérêts de ses membres au chapitre des politiques publiques, favorisant ainsi un environnement d'affaires innovant et concurrentiel.

La FCCQ s'emploie à promouvoir la liberté d'entreprendre, qui s'inspire de l'initiative et de la créativité, en coordonnant l'apport du travail de tous ses membres pour ainsi contribuer à la richesse collective du Québec. La force de la FCCQ vient, entre autres, de l'engagement de ses membres qui y adhèrent volontairement, ainsi que de la mobilisation des chambres de commerce en vue de défendre les intérêts du milieu des affaires.

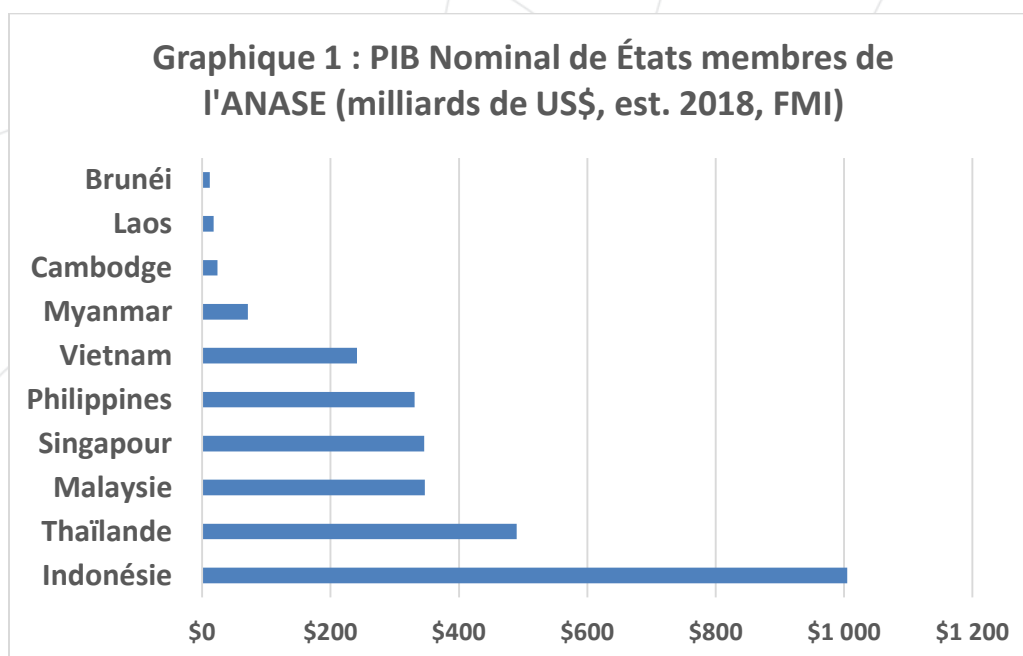
À ces fins, la FCCQ se fait un devoir de participer aux débats publics et de formuler des recommandations sur les enjeux politiques, économiques et sociaux qui font les manchettes de même que sur les enjeux qui préoccupent ses membres.

En ce qui concerne la négociation d'un éventuel accord de libre-échange Canada-ANASE, la Fédération estime que cela pourrait constituer un pas additionnel dans la diversification de nos marchés d'exportation, notamment lorsque nous considérons la taille, la diversité et la croissance des économies des états membres de l'ANASE.

Contexte

Les dix États membres de l'ANASE que sont le Brunéi Darussalam, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, le Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam constituent un bloc économique régional de forte importance.

Collectivement, les économies de ces pays ont un PIB de 3,6 milliards de dollars canadiens et une population de 643 millions d'habitants, soit plus de 8 % de la population mondiale.



Bien qu'en 2017, les États membres de l'ANASE représentaient 2,1 % des échanges internationaux du Québec, cette proportion s'accroît au fil du temps puisqu'en 2008, celle-ci était de 1,4 %. Les exportations québécoises vers ce bloc économique sont en effet passées de 562 millions \$ à 1,09 milliard \$ par année sur cette période, alors que les importations annuelles ont quant à elles cru de 1,5 à 2,3 milliards \$¹. Le graphique 2 ci-dessous permet de constater la croissance des échanges commerciaux entre le Québec et cette zone économique au cours des 10 dernières années.

Le profil des exportations québécoises vers ces marchés est diversifié. Plus du quart des exportations vers ces marchés provient de l'industrie aérospatiale et une part importante des exportations provient d'autres secteurs d'importance pour l'économie du Québec tels que l'agroalimentaire, les produits pétroliers, la machinerie industrielle, le fer et la sidérurgie, le matériel informatique et électronique et les produits issus de l'industrie forestière.

¹ Statistique Canada: Base de données sur le commerce international canadien de marchandises, 2017.

**Graphique 2 : Commerce Québec - ANASE
(millions de C\$)**



Compte tenu des taux de croissance économique de certains des États membres de l'ANASE avec lesquels le Canada ne compte pas présentement d'accord commercial, pensons par exemple à l'Indonésie (5,1 %), les Philippines (6,7 %), le Cambodge (6,8 %) et la Thaïlande (3,9 %), ces marchés sont perçus par plusieurs entreprises exportatrices comme ayant un fort potentiel de développement².

Pour ce mémoire, la FCCQ cible son intervention sur sept enjeux prioritaires qui préoccupent ses membres et pour lesquels nous souhaitons formuler des recommandations. Ces priorités que nous souhaitons exprimer au gouvernement du Canada et à ses négociateurs commerciaux sont détaillées au fil des pages suivantes.

² Banque mondiale, Données des comptes nationaux, croissance annuelle du PIB réel, 2017.

Priorité 1 : Réduire les barrières tarifaires et non tarifaires aux exportations canadiennes

L'accès aux marchés d'exportation est primordial pour les entreprises québécoises

À diverses occasions, la FCCQ a exprimé en privé et sur la place publique son appui à divers projets de négociation d'accords de libre-échange.

Cela se comprend aisément. Au Québec, les exportations internationales comptent pour 28,2 % du produit intérieur brut (PIB); les ventes réalisées dans les autres provinces sont quant à elles responsables de 17,3 % du PIB³. C'est donc plus de 45 % de notre économie qui est lié à la production de biens et de services destinés à d'autres marchés que ceux du Québec.

La FCCQ reconnaît donc d'emblée l'importance des accords qui ont pour effet de lever les barrières tarifaires et autres obstacles qui freinent l'accès des produits et services du Québec aux marchés internationaux et au marché canadien. La négociation d'un accord de libre-échange avec les pays membres de l'ANASE permettrait de répondre à plusieurs enjeux d'importance identifiés par la FCCQ, notamment l'importance de réduire notre déficit commercial en accroissant nos exportations, d'encourager l'investissement direct à l'étranger, d'augmenter la pondération de nos exportations hors États-Unis et de commercer davantage avec des partenaires économiques à haut potentiel.

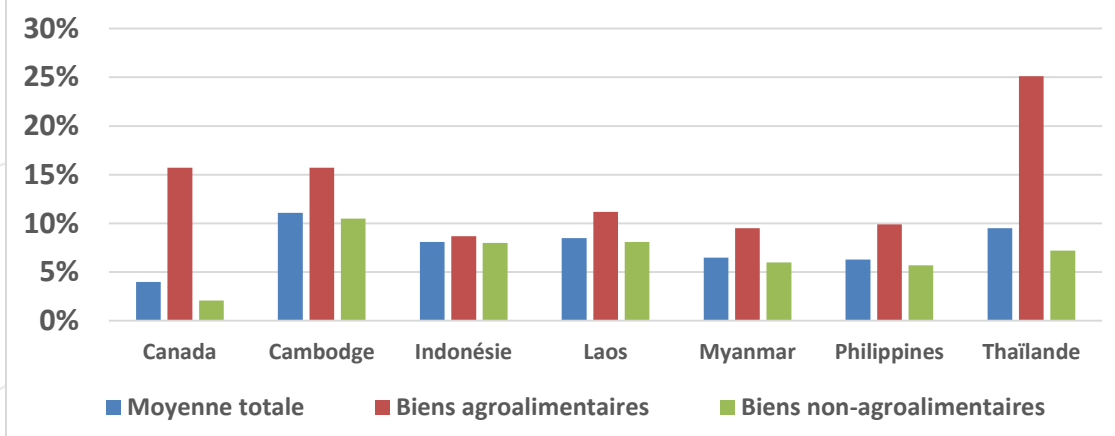
Le premier objectif auquel devrait répondre la négociation d'un accord commercial avec l'ANASE consiste à réduire les barrières tarifaires aux exportations canadiennes. Dans le cas des quatre pays de l'ANASE qui font partie du Partenariat Transpacifique global et progressiste (PTPGP), soit le Brunéi Darussalam, la Malaisie, Singapour et le Vietnam, cette ouverture des marchés devrait normalement se concrétiser lorsque cet accord entrera en vigueur une fois que le Canada et un nombre suffisant de signataires auront ratifié cet accord.

Dans le cas des six autres États membres de l'ANASE avec lesquels notre relation commerciale continuera d'être régie par le traité de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à la suite de l'entrée en vigueur du PTPGP, la moyenne totale des tarifs appliqués selon la clause de la nation la plus favorisée (NPF) est dans chaque cas plus élevé que celle des tarifs appliqués par le Canada comme l'indique le graphique 3 ci-dessous⁴. Cela est particulièrement vrai en ce qui concerne les biens non agroalimentaires où le Canada applique en moyenne des tarifs de 2,1 % contre des tarifs oscillant entre 5,7 % et 10,5 % dans le cas des six marchés concernés.

³ Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, Le commerce extérieur du Québec – Le calepin édition 2018, p. 22, données pour 2017 estimées par l'Institut de la statistique du Québec.

⁴ Organisation mondiale du commerce, Profils tarifaires des membres de l'OMC.

Graphique 3 : Tarifs moyens (MFN) appliqués, 2017



De plus, l'ouverture prochaine de négociations commerciales avec l'ANASE arriverait à point puisque certains des États membres du bloc économique négocient présentement avec l'Union européenne (UE). C'est le cas notamment des Philippines et de l'Indonésie avec lesquels l'UE négocie des accords bilatéraux depuis respectivement décembre 2015 et juillet 2016. Si le Canada réussit à conclure un accord commercial avec ces marchés plus rapidement que l'Union européenne ou toute autre économie concurrente, cela conférerait un avantage concurrentiel à nos exportateurs. En contrepartie, si certains de nos partenaires commerciaux concluent des ententes avec ces États avant le Canada, cela placerait nos entreprises présentes sur ces marchés en position défavorable.

Pour certaines industries hautement compétitives où l'élimination des barrières tarifaires a un effet direct sur la capacité d'exporter à un prix concurrentiel, la conclusion d'un accord commercial plus rapidement que nos concurrents a un effet direct et immédiat sur leur capacité d'accroître leurs parts de marché dans les marchés visés. La conclusion d'un accord permettrait ainsi d'éviter une situation telle que celle vécue par certains exportateurs québécois de produits agroalimentaires qui ont malheureusement perdu des parts de marché à la suite de la conclusion d'accords bilatéraux par les États-Unis et l'UE avec la Corée du Sud, et ce, avant que le Canada ne puisse faire de même.

Bref, il est important pour les pays exportateurs comme le Canada de conclure des ententes avec des économies courtisées par des marchés concurrents au moment approprié puisque cela peut s'avérer positif ou négatif selon le moment où nos concurrents arrivent eux aussi à conclure une entente.

S'assurer de règles d'origine simples et efficaces

Un des enjeux rencontrés par les exportateurs québécois et fréquemment mentionnés comme un obstacle au commerce est la complexification parfois inutile des règles d'origine.

Dans le cas de certains accords, la FCCQ a par exemple remarqué que des petites et moyennes entreprises (PME) choisissent parfois de payer le tarif douanier MFN plutôt que

de démontrer que les produits en provenance d'un autre pays membre d'un accord commercial se qualifient pour être importés sans frais de douane. Ces entreprises jugent donc qu'il est plus simple et moins coûteux pour elles de payer le tarif douanier en vigueur plutôt que d'engager les dépenses nécessaires pour démontrer aux autorités douanières que leur produit se qualifie en vertu des règles d'origine. Diverses études ont d'ailleurs démontré que la complexité grandissante des règles d'origine constitue un frein majeur à l'exportation pour les PME⁵, en raison notamment de la multiplication des accords commerciaux.

Favoriser la négociation de règles d'origine simples et, par exemple, calquées sur celles proposées dans un autre accord comme le PTPGP permettrait donc à un plus grand nombre d'entreprises de se prévaloir des avantages prévus dans un éventuel accord.

Réduire les obstacles techniques au commerce, notamment en assurant une meilleure coopération réglementaire et douanière

Si la réduction significative des barrières tarifaires facilitait la croissance des échanges commerciaux entre le Canada et les États membres de l'ANASE, la réduction des obstacles techniques au commerce aurait quant à elle un effet similaire.

Qu'il soit question de réglementation technique, de standards, de règles sanitaires et phytosanitaires, de certification des produits et des établissements, d'obtention de permis d'importation pour certains produits ou encore de règles d'étiquetage et d'emballage, assurer une meilleure coopération entre les autorités réglementaires et douanières des pays signataires d'un éventuel accord diminuerait les coûts liés à l'exportation d'un produit ou d'un service vers un des marchés visés par l'accord.

À cet effet, les mesures contenues aux chapitres 5, 7, 8 et 25 du PTPGP concernant les procédures douanières et la facilitation des échanges, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce et la cohérence en matière de réglementation, constituent d'excellents points de départ qui permettraient de négocier une réduction des obstacles techniques au commerce entre le Canada et les États membres de l'ANASE.

Ouverture des marchés publics

La FCCQ souhaite également qu'un accord commercial Canada-ANASE comprenne un chapitre sur les marchés publics. Un tel chapitre devrait offrir un accès réciproque aux marchés publics nationaux et sous-nationaux des pays visés, ainsi que s'assurer de la transparence et la non-discrimination dans la passation des marchés publics et limiter le recours aux dérogations. À cet effet, les dispositions prévues au PTPGP et les annexes négociées par le Canada avec les économies en émergence signataires de l'accord pourraient servir de base de négociation.

⁵ Voir par exemple Olivier Cadot et Jaime de Melo, *Why OECD Countries Should Reform Rules of Origin* (2007); Daniel Ciuriak, *Making Free Trade Deals Work for Small Business: A Proposal for Reform of Rules* (2015), E-brief (August), C.D. Howe Institute; ou encore Andrew Moroz, *Navigating the Maze: Canada, Rules of Origin and the Trans-Pacific Partnership (and Two Tales of Supply Chains)* (2017), publié dans "Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities", Institute for Research on Public Policy.

Priorité 2 : 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 et 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).

Le Canada accorde un accès au marché minimal, mais grandissant à ses partenaires commerciaux. Toutes les importations de produits laitiers, de volaille et d'œufs qui excèdent les limites établies par les divers contingents sont assujetties à des tarifs douaniers élevés qui les rendent non concurrentiels par rapport à leurs équivalents locaux.

L'objectif de cette politique 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.

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.

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 coûts de la main-d'œuvre et de fossé technologique entre les pays développés et ceux en voie de développement ainsi que des liens profonds entre les peuples et leur terroir.

Il n'est donc pas étonnant que la gestion de l'offre et le soutien à l'agriculture aient fait les manchettes lors des récentes négociations commerciales auxquelles le Canada a participé, que ce soit dans le cas de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE, du PTPGP ou plus récemment l'Accord États-Unis, Mexique et Canada (AÉUMC).

Ces accords prévoient notamment que les marchés agricoles soumis au système de gestion de l'offre seront partiellement ouverts aux autres pays signataires de ces accords. Bien que

l'ouverture des marchés consentie soit partielle, son impact financier et commercial sera tout de même significatif pour les industries visées.

L'importance économique de l'agriculture au Québec

Dans ce contexte, il est important de se rappeler que l'agriculture et l'industrie agroalimentaires sont des secteurs économiques de premier plan pour le Québec et plusieurs de ses régions.

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 d'ailleurs que l'agriculture joue un rôle déterminant dans le maintien du tissu économique, social et du patrimoine des régions du Québec⁶.

Le MAPAQ notait d'ailleurs que l'agriculture engendre 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 ainsi que la pêche fournissent 12 % de l'emploi au Québec en 2015. Elles comptaient pour au moins un emploi direct sur 10 dans 12 régions administratives sur 17. Bref, ces exemples témoignent de l'importance de l'agriculture et de l'agroalimentaire pour l'économie du Québec.

Défendre plus que jamais la gestion de l'offre

Au Québec, il existe un fort consensus politique au sujet de la gestion de l'offre et de ses avantages. Ce modèle a été mis 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.

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 l'AECG, le PTPGP et l'AEUMC. .

⁶ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec. 2016.

Priorité 3 : Assurer une meilleure coopération environnementale

La FCCQ soutient l'inclusion d'un chapitre sur l'environnement dans un éventuel accord avec l'ANASE, non seulement car cela est désormais essentiel pour assurer l'acceptabilité sociale de traités commerciaux d'une telle 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 aux changements climatiques, il est important d'assurer une meilleure coopération environnementale à l'échelle internationale afin d'éviter que les entreprises établies dans des États 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 planétaire.

Priorité 4 : S'assurer de règles claires concernant la protection des investissements et le règlement des différends

Protection des investissements

Le succès des entreprises québécoises sur les marchés mondiaux repose non seulement sur l'exportation de produits et services sur les marchés étrangers, mais aussi sur la capacité de ces entreprises d'investir à l'étranger afin de croître sur ces marchés.

La FCCQ tient à rappeler que les ventes générées par des sociétés affiliées de compagnies canadiennes sont désormais supérieures aux exportations canadiennes de biens et services quittant le pays. Bien que le Canada ait atteint un ratio de 1 pour 1, d'autres pays ont des ratios de « ventes de sociétés affiliées / exportations traditionnelles » beaucoup plus élevés. Les changements reliés aux flux de commerce et à l'intégration aux chaînes de valeur mondiales sont des facteurs favorisant de tels investissements. Pour des marchés géographiquement éloignés comme ceux de l'ANASE, investir à l'étranger plutôt qu'y exporter peut s'avérer une stratégie que certaines entreprises voudront privilégier pour des raisons économiques.

Dans ce contexte, il est primordial qu'un accord Canada-ANASE comprenne un chapitre sur la protection et la promotion des investissements. Bien que le PTPGP inclut de telles dispositions et que le Canada a signé des accords sur la protection des investissements étrangers avec les Philippines et la Thaïlande il y a plus de 20 ans, l'inclusion d'un tel chapitre au texte d'un accord offrirait aux investisseurs canadiens un cadre plus prévisible, certain et inclusif encadrant leurs investissements directs dans les pays membres du bloc économique.

Règlement des différends

De plus, comme c'est le cas pour tous les autres accords commerciaux négociés par le Canada, un accord Canada-ANASE doit contenir des dispositions concernant le règlement des différends qui permettront aux pays signataires de s'assurer que les autres partenaires de l'accord s'assureront de respecter les règles du jeu et d'appliquer de manière constante, juste et efficace.

Priorité 5 : Faciliter l'admission et le séjour temporaire de voyageurs d'affaires et travailleurs qualifiés

Le mouvement des gens d'affaires et des professionnels est essentiel au commerce. La libéralisation accrue des marchés a fortement contribué à l'émergence de chaînes d'approvisionnement mondiales de plus en plus intégrées.

L'internationalisation croissante des entreprises québécoises et cette intégration accrue des chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale a changé la manière dont 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. D'ailleurs, il suffit de fréquenter un aéroport à l'heure de pointe pour le constater.

On peut donc dire qu'aujourd'hui, afin 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 à l'étranger pour développer un nouveau procédé de fabrication. Ou encore à un employé québécois qui se déplace chez un fournisseur asiatique pour recevoir de la formation spécialisée, à des dirigeants d'entreprises québécoises qui doivent se déplacer à l'étranger pour assister à une grande foire commerciale dans leur secteur ou bien à un ingénieur travaillant pour un équipementier québécois devant se rendre chez un client outre-mer pour résoudre un problème opérationnel.

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, un accord Canada-ANASE pourrait renforcer la capacité des entreprises d'ici de constituer de telles équipes et d'attirer des projets mondiaux au Québec. Dans des industries en concurrence sur la scène internationale, de telles dispositions peuvent faire toute la différence entre gérer un projet à partir du Québec ou ailleurs dans le monde. Il est donc important pour la FCCQ qu'un nouvel accord inclut des dispositions favorisant le déplacement des voyageurs d'affaires et des professionnels qualifiés. À cet effet, le chapitre 12 du PTPGP concernant l'admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires constituerait un excellent point de départ où des annexes pourraient être négociées avec les six pays membres de l'ANASE ne faisant pas partie du PTPGP et ainsi, convenir de règles similaires avec ces États.

Priorité 6 : Assurer l'encadrement du commerce électronique et de la protection des données

Les accords commerciaux et l'émergence de nouvelles technologies

L'émergence de l'Internet et du commerce en ligne sont deux exemples qui témoignent de l'ampleur de la transformation qu'a connue l'économie mondiale au cours des dernières décennies. Les accords commerciaux conclus récemment par le Canada incluent dorénavant des chapitres sur le commerce électronique, et cela devrait également s'appliquer à un accord Canada-ANASE. À cet égard, la FCCQ formule les recommandations suivantes basées sur les consultations effectuées 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 négociation d'accords commerciaux est l'occasion de formuler des règles répondant à ces enjeux.

Certaines des règles contenues dans le PTPGP pourraient être intégrées à un accord Canada-ANASE. 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

Il est important que toute disposition assurant le traitement non discriminatoire des produits numériques n'empêche 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.

Mesures restreignant le transfert de données

Dans le cas de négociations récentes auxquelles le Canada a pris part, certains partenaires commerciaux ont souhaité énoncer des règles faisant en sorte que les pays signataires ne puissent ni imposer de mesures restreignant le transfert de données, ni exiger l'utilisation d'installations informatiques domestiques.

L'inclusion de telles règles dans des accords commerciaux soulève de vives inquiétudes parmi nos membres et par conséquent, la FCCQ estime que des dispositions de cette nature ne devraient être exclues de l'accord. Cela donnerait en outre aux parties 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.

Priorité 7 : Soutenir l'internationalisation des PME

Les grandes entreprises connaissent généralement les enjeux liés au commerce mondial mieux que les PME, et elles ont plus souvent la capacité de réagir rapidement aux changements qui découlent d'un accord de libéralisation du commerce.

Dans les échanges qu'entretient régulièrement la FCCQ avec ses entreprises membres, en particulier les PME, nous constatons que les exportations sont souvent plus ardues pour elles, notamment car elles font face à d'importantes lacunes en matière d'information et de sensibilisation quant aux nouveaux accords de commerce. Pas suffisamment informées, ces entreprises sont moins bien positionnées pour tirer profit des nouveaux marchés ou faire face à de nouveaux concurrents sur leurs marchés traditionnels.

La FCCQ souhaite donc que le gouvernement canadien prévoie des ressources consacrées à l'information des entreprises quant aux opportunités et défis que posera à court et à moyen terme la mise en œuvre de cet éventuel accord. Le gouvernement pourrait avantageusement utiliser un réseau comme celui de la FCCQ pour rejoindre les PME du Québec. Parmi les autres initiatives souhaitables, notons le partage d'une connaissance intime et intégrée des écosystèmes économiques et commerciaux des marchés étrangers, la mise en ligne d'une banque de données sur les appels d'offres à l'étranger, une veille sur les aspects réglementaires, notamment en ce qui concerne les obligations douanières, le développement d'une connaissance technique des processus de certification et d'homologation ainsi que la mutualisation de la connaissance et une organisation structurée des expertises entre les bureaux gouvernementaux.

Finalement, l'inclusion dans le texte de l'accord d'un chapitre sur les PME comme c'est le cas avec le chapitre 24 du PTPGP pourrait également contribuer à identifier les irritants spécifiques auxquels les PME sont confrontées et assurer la mise en œuvre de mesures particulières permettant d'y répondre.

Conclusion : des occasions à saisir pour le Québec

La FCCQ favorise depuis longtemps l'ouverture des marchés et la conclusion d'accords de libre-échange puisqu'elles contribuent considérablement au développement de notre économie. La négociation d'un accord Canada-ANASE nous apparaît comme un projet porteur et c'est pourquoi nous invitons le gouvernement du Canada à agir de manière proactive afin que les entreprises exportatrices tirent le plus grand profit de cet éventuel accord.

La signature d'un tel accord constituerait un pas de plus dans la diversification des marchés d'exportation des entreprises québécoises. La taille, la diversité et la croissance des marchés visés par cet accord témoignent de l'importance des occasions d'affaires présentes sur ces marchés. L'accès privilégié à ces marchés émergents permet d'entrevoir un tel accord avec optimisme.

La FCCQ rappelle que le succès d'un tel accord reposera sur la capacité des entreprises à tirer profit de l'ouverture de nouveaux marchés et à faire face à de nouveaux concurrents. Pour ce faire, nous jugeons qu'il est nécessaire que les gouvernements informent les entreprises, particulièrement les PME, des occasions d'affaires et des défis que posera à court et à moyen terme la mise en œuvre d'un tel accord et qu'ils les accompagnent dans leur stratégie d'exportation.

Avec la conclusion d'ententes telle que l'AECG, le PTPGP et l'AÉUMC et les efforts entrepris par le gouvernement du Canada pour d'approfondir nos liens commerciaux avec l'ANASE, le MERCOSUR et d'autres économies émergentes, la FCCQ a la ferme conviction que la création de richesse passe notamment par le développement de relations commerciales internationales encore plus approfondies. Simultanément, nous devons nous assurer de soutenir les industries plus vulnérables qui sont essentielles à la vitalité de notre économie et de nos régions.