



fccq | Fédération des chambres
de commerce du Québec

LA FORCE DU RÉSEAU

fccq.ca

Projet de loi C-4, Loi portant sur la mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains

Mémoire présenté au Comité permanent du commerce international de la Chambre des
communes

CHAMBRE DES COMMUNES

25 FÉVRIER 2020



Préambule	2
Sommaire exécutif	2
1. Mise en contexte	6
2. L'équité interprovinciale doit guider les concessions	6
3. Gestion de l'offre	7
4. Aluminium.....	9
5. Le seuil de minimis	10
6. Aider les entreprises à profiter de l'ACEUM	12
7. L'importance de diversifier nos marchés	13
8. Assurer la réciprocité des normes	14



PRÉAMBULE

Grâce à son vaste réseau de plus de 130 chambres de commerce et de 1 100 entreprises établies au Québec, la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) représente plus de 50 000 entreprises exerçant leurs activités dans tous les secteurs de l'économie et sur l'ensemble du territoire québécois. Considérée comme le plus important réseau de gens d'affaires et d'entreprises au Québec, la FCCQ est à la fois une fédération de chambres de commerce et une chambre de commerce provinciale. Elle défend les intérêts de ses membres au chapitre des politiques publiques, favorisant ainsi un environnement d'affaires innovant et concurrentiel, respectueux des principes de développement durable. 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.

Au cours des dernières années, la FCCQ a été particulièrement active en matière de commerce international, entre autres avec son programme COREX, pour promouvoir les échanges commerciaux hors des frontières québécoises, que ce soit aux États-Unis, vers l'Europe ou encore avec les autres provinces canadiennes.

SOMMAIRE EXÉCUTIF

D'entrée de jeu, la FCCQ tient à saluer la signature du nouvel accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique (ACEUM) qui met fin à plus d'une année d'incertitude pour les entreprises qui régnait avant sa conclusion et qui nuisait passablement au climat d'affaires et aux investissements.

Cependant, si elle reconnaît pleinement l'importance de ce nouvel Accord, la FCCQ demeure préoccupée par certains aspects de l'entente qui devront faire l'objet d'un suivi rigoureux de la part du gouvernement fédéral.

D'abord, la FCCQ tient à souligner que cet accord s'est conclu au détriment de notre modèle de gestion de l'offre et des producteurs laitiers du Québec, qui a donc servi en quelque sorte de monnaie d'échange au cours des trois dernières grandes négociations d'accords internationaux: l'Accord économique et commercial global, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (AECG, PTPGP, ACEUM). Dans le cadre de la négociation pour l'ACEUM, il est difficile de ne pas y voir une forme de sacrifice exigé à un secteur important de l'économie québécoise, au même moment où le président américain faisait

peser une menace de tarifs de 25 % pour le secteur de l'automobile ontarien. De plus, malgré des demandes très claires du secteur de l'aluminium québécois en termes de réglementation du contenu régional, celui-ci ne verra pas sa situation être améliorée, alors que le secteur de l'acier, concentré à 53% en Ontario, a obtenu les protections qu'il réclamait.

À l'avenir, le principe d'équité interprovinciale devra guider les concessions faites par le gouvernement fédéral dans le cadre des négociations d'accords internationaux.

Précisément sur la question de la gestion de l'offre, cette troisième brèche vient miner la rentabilité de ce système et sa viabilité à long terme, notamment pour les plus petits producteurs. Bien que l'ouverture des marchés consentie soit partielle, son impact financier et commercial sera tout de même significatif pour les industries visées. Pour les accords internationaux précédents, l'AECE et le PTPGP, les annonces d'aide se sont fait attendre, et leur versement encore plus. À ce jour, les transformateurs laitiers et les producteurs de volailles et d'œufs attendent toujours de recevoir des compensations. Présentement, aucune annonce n'a encore été faite en lien avec l'ACEUM.

La FCCQ demande au gouvernement de définir le plus rapidement possible les paramètres du programme de compensation des producteurs et transformateurs laitiers pour l'ACEUM et de mettre en place rapidement un système de versement diligent. Elle souhaite également que les producteurs d'ici reçoivent un dédommagement équivalent à l'importance du secteur agroalimentaire québécois dans l'économie canadienne.

En ce qui concerne le secteur de l'aluminium, le gouvernement devra également faire preuve de vigilance. À l'origine, une clause de l'Accord stipulait que 70% du contenu régional pour les métaux (aciers et aluminiums) devait être assuré par une production sur le continent nord-américain. Ainsi, le Mexique devait faire son approvisionnement en Amérique du Nord, à la hauteur de 70%. Cependant, des demandes de précisions ont été réclamées en raison d'un flou qui demeurait dans la définition même de ce qui permet de dire que le métal en question provient bel et bien d'Amérique du Nord et n'y a pas été simplement transformé après avoir été acheté au rabais auprès de la Chine.

Pour corriger cette lacune, l'Association de l'aluminium du Canada a demandé des ajustements nécessaires quant à la règle de contenu régional en vigueur. Dans la nouvelle mouture de l'ACEUM, cette faille a été corrigée; mais uniquement pour l'acier et non pour l'aluminium. Ainsi, des craintes demeurent quant à la possibilité du Mexique de se constituer un marché où il s'approvisionne principalement en aluminium chinois, à moindre prix, pour le transformer par la suite en composante pour le marché automobile. Les chiffres ne mentent pas : les importations

de jantes en aluminium en provenance de Chine ont chuté de 60 % aux États-Unis de mai à juillet 2019. Mais, durant la même période, elles ont bondi de 240 % vers le Mexique. Et le Mexique a vu ses exportations de jantes en aluminium transformées augmenter de 260 % vers les États-Unis.

Cette nouvelle dynamique nuit aux parts de marché du Québec. Des entreprises américaines que le Québec approvisionnait ont déjà amorcé une relocalisation vers le Mexique dans le but de payer leur métal moins cher. Nous risquons de perdre de plus en plus de marchés aux États-Unis avec cette situation et développer du même coup une relocalisation de capacité de transformation vers le Mexique.

La FCCQ demande donc au gouvernement fédéral de s'assurer de maintenir la compétitivité de l'industrie, dans un marché qui vient de subir un changement majeur et de faire toutes les représentations qui s'imposent auprès des Américains, pour forcer les Mexicains à respecter les règles du jeu.

En vertu des dispositions de l'ACEUM, le Canada a accepté d'augmenter le seuil de minimis à 150 \$ CAN pour les droits, et à 40 \$ CAN pour les taxes de vente. Ces seuils s'appliquent non seulement aux biens importés des États-Unis ou du Mexique, mais aussi de tous les pays du monde. Dès lors, lorsque le nouvel accord entrera en vigueur, un bien expédié au Canada dont la valeur est de 149 \$ CAN sera exempté des droits, mais pas de la taxe de vente de la province où il est expédié. Un bien d'une valeur de 39 \$ CAN sera quant à lui exempté de droits, et des taxes de vente. Cette augmentation, demandée depuis longtemps par les commerçants en ligne américains, pourrait mener à une forte augmentation des achats transfrontaliers, ce qui aurait des conséquences évidentes pour les détaillants québécois et leurs employés. Avec l'augmentation du seuil, les commerçants en ligne américains pourraient commencer à offrir les frais d'envoi gratuits vers le Canada, ce que nombre d'entre eux offrent déjà à leurs clients aux États-Unis.

La FCCQ demande donc au gouvernement fédéral de porter une attention particulière au commerce de détail dans son ensemble afin d'assurer sa compétitivité face aux entreprises étrangères.

La FCCQ aimerait également faire part au gouvernement d'une autre préoccupation souvent relevée par ses membres, notamment les PME : le manque de diffusion de l'information à propos des avantages de ces accords commerciaux. Selon elles, le gouvernement devrait offrir un « meilleur service après-vente » en lien avec les accords commerciaux. Bien que plusieurs



mécanismes soient en place, l'information ne semble pas toujours se rendre aussi efficacement que souhaité.

Le gouvernement devrait être davantage proactif afin de faire connaître aux entreprises les avantages de nos accords commerciaux et pour informer les entreprises sur les bénéfices de conquérir les marchés extérieurs. Cela deviendra encore plus important en raison des changements apportés à notre relation commerciale avec les États-Unis. Également, il est nécessaire d'offrir un accompagnement aux entreprises pour effectuer leur première exportation. Ainsi, **nous croyons qu'un indicateur pertinent serait le nombre d'entreprises réussissant à exporter pour la première fois.** En effet, cet indicateur favoriserait la diversification de nos marchés d'exportations ainsi que la diversification des produits et services exportés.

La FCCQ recommande donc au gouvernement de se doter d'un plan pour encourager les PME à exporter en faisant connaître les avantages et les modalités de nos différents accords commerciaux, notamment le nouvel ACEUM, et de fixer un objectif en termes de nombre d'entreprises réussissant à exporter pour la première fois, conséquemment à un service ou une aide financière. Également, il serait pertinent d'accorder plus de soutien en ligne pour les entreprises de plus petite taille et un accompagnement personnalisé pour les entreprises à haut potentiel.

La FCCQ a toujours prôné la diversification des marchés pour nos exportations. D'ailleurs, elle met à contribution son réseau de chambres de commerce, bien implantées dans leurs milieux respectifs, pour amener les entreprises québécoises à découvrir les avantages de l'exportation et à saisir les nouvelles opportunités d'affaires qui s'offrent à elles. **Dans le contexte du protectionnisme américain actuel, il importe que les entreprises québécoises puissent cibler d'autres marchés à haut potentiel et augmenter la pondération des exportations hors États-Unis** – en 2019, 71 % des exportations québécoises y étaient destinées. La diversification de nos partenaires économiques est d'autant plus importante lorsque l'on considère l'incertitude causée par les surtaxes américaines qui a nui à notre économie dans les dernières années.

En terminant, il appert que beaucoup de produits non conformes à la réglementation actuelle réussissent à passer les frontières, faute de ressources à l'Agence Canadienne d'Inspection des Aliments (ACIA). En ajoutant des contraintes, il importe d'augmenter les vérifications et les analyses appropriées afin d'assurer que les produits importés respectent les mêmes exigences que les produits domestiques. Certes, la réglementation canadienne vise à favoriser une meilleure santé pour les consommateurs, mais elle engendre aussi un coût pour les entreprises qui doivent s'y conformer. L'harmonisation est donc essentielle pour assurer la compétitivité de l'industrie agroalimentaire québécoise

La FCCQ recommande donc au gouvernement d'augmenter les contrôles et les inspections de l'ACIA afin de vérifier que les produits importés sont soumis aux mêmes règles et normes que ceux du Canada.

1. MISE EN CONTEXTE

Sans l'ombre d'un doute, les États-Unis d'Amérique sont le partenaire économique le plus important du Québec et du Canada. En 2019, plus de 71% des exportations québécoises ont été dirigés vers ce pays, pour un total de presque 67 milliards de dollars. En y ajoutant les importations de produits en provenance de ce pays, on parle de plus de 100 milliards de dollars en échanges commerciaux. Les produits exportés vers ce pays incluent également plusieurs secteurs critiques pour l'économie québécoise : l'aluminium, l'aérospatial, la forêt, l'électricité, etc.

La bonne allure de nos échanges commerciaux avec ce pays est d'autant plus cruciale pour être en mesure d'atteindre l'objectif fixé par le gouvernement du Québec d'augmenter les exportations afin qu'elles représentent 50 % du PIB.

La FCCQ ne peut donc que se réjouir de la fin du climat d'incertitude qui régnait pour les entreprises depuis l'annonce du président américain de son intention de renégocier l'ALENA. Elle souhaite maintenant une ratification rapide de l'Accord et un suivi rigoureux du gouvernement auprès des secteurs de l'économie québécoise qui ne bénéficieront pas d'un environnement concurrentiel amélioré et verront potentiellement leurs parts de marché affectées par l'ACEUM.

2. L'ÉQUITÉ INTERPROVINCIALE DOIT GUIDER LES CONCESSIONS

Tel que mentionné précédemment, la FCCQ salue la signature du nouvel accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique (ACEUM) qui met fin à plus d'une année d'incertitude pour les entreprises qui régnait avant sa conclusion et qui nuisait passablement au climat d'affaires et aux investissements.

Elle tient cependant à souligner que cet accord s'est conclu au détriment de notre modèle de gestion de l'offre et des producteurs laitiers du Québec, qui a donc servi en quelque sorte de monnaie d'échange au cours des trois dernières grandes négociations d'accords internationaux : l'Accord économique et commercial global, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (AECG, PTPGP, ACEUM). Dans le cadre

6

de la négociation pour l'ACEUM, il est difficile de ne pas y voir une forme de sacrifice exigé à un secteur important de l'économie québécoise, au même moment où le président américain faisait peser une menace de tarifs de 25 % pour le secteur de l'automobile ontarien.

En somme, plusieurs secteurs de l'économie québécoise (aluminium, forêt, gestion de l'offre) ne bénéficient pas d'un environnement concurrentiel amélioré et verront potentiellement leurs parts de marché affectées par l'ACEUM. Malgré des demandes très claires du secteur de l'aluminium québécois en termes de réglementation du contenu régional, celui-ci ne verra pas sa situation être améliorée, alors que le secteur de l'acier, concentré à 53% en Ontario, a obtenu les protections qu'il réclamait.

La FCCQ demande donc au gouvernement du Canada de :

Faire en sorte que le principe d'équité interprovinciale guide les concessions faites par celui-ci dans le cadre des négociations de futurs accords internationaux.

3. GESTION DE L'OFFRE

Tel que mentionné précédemment, la FCCQ tient à souligner que cet accord s'est conclu au détriment de notre modèle de gestion de l'offre et des producteurs laitiers. Après l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) en 2017 et le Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) en 2018, il s'agit donc de la troisième brèche qui vient miner la rentabilité du système de la gestion de l'offre et sa viabilité à long terme, notamment pour les plus petits producteurs.

En fait, tout comme l'AECG et le PTPGP, cet accord prévoit ouvrir partiellement les marchés agricoles soumis au système de gestion de l'offre aux pays signataires.

Avec l'ACEUM, le Canada accorde aux États-Unis un nouvel accès à son marché des produits laitiers à hauteur de 3,59 %; autrement dit, le Canada ajoute 3,59 % à son marché hors quotas. De plus, le Canada laisse tomber une catégorie de lait, qui avait pour objectif d'assurer l'achat de lait protéiné canadien au lieu du lait américain. Le Canada concède des brèches également dans ses marchés de la volaille, des œufs et des dindons. Bien que l'ouverture des marchés consentie soit partielle, son impact financier et commercial sera tout de même significatif pour les industries visées.

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

plus, les secteurs agricoles couverts par la gestion de l'offre représentent 40 % de l'agriculture au Québec.

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 Québec¹. Le Québec compte pour 48 % des producteurs laitiers du Canada.

Pour les accords internationaux précédents, l'AECG et le PTPGP, les annonces d'aide se sont fait attendre, et leur versement encore plus. Le gouvernement avait promis des indemnités de 3,9 milliards \$ dans le dernier budget fédéral. Par ailleurs, il y a plus d'un an, le ministre du Commerce international a annoncé son programme de compensation financière « pour appuyer les transformateurs laitiers à s'adapter aux changements du marché découlant de l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'Union européenne. » (Agriculture et Agroalimentaire Canada²). Aucune compensation n'avait encore été versée.

Après plusieurs mois d'attente, le gouvernement fédéral a annoncé en août 2019 une aide financière de 1,75 milliard de dollars pour les producteurs de lait du pays. La somme annoncée s'ajoute aux 250 millions sur cinq ans qui avaient été annoncés précédemment. L'aide financière sera étalée sur huit ans. Les 11 000 producteurs du pays recevront un montant de 345 millions de dollars en 2019-2020 dans le cadre du Programme de paiements directs pour les producteurs laitiers. Le programme prend fin le 31 mars 2020. La Commission canadienne du lait sera responsable de verser les sommes dès la première année sous forme de paiement direct, le reste des versements étant encore à déterminer. Quant aux producteurs de volailles et d'œufs, ils devront encore s'armer de patience.

Tel que mentionné, cette première annonce de 1,75 G\$ ne vise qu'à compenser les pertes potentielles subies par les producteurs laitiers avec l'entrée en vigueur de l'Accord commercial Canada-Union européenne (AECG) et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressif (PTPGP). Aucune annonce n'a encore été faite en lien avec l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (ACEUM). La FCCQ tient à souligner la lenteur administrative quant au versement des sommes dues par le passé.

Elle demande donc au gouvernement du Canada de :

¹ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec. 2016.

²<http://www.agr.gc.ca/fra/programmes-et-services/liste-des-programmes-et-services/fonds-d-investissement-dans-la-transformation-des-produits-laitiers/?id=1491935288949>).

Définir le plus rapidement possible les paramètres du programme de compensation des producteurs et transformateurs laitiers pour l'ACEUM et de mettre en place rapidement un système de versement diligent.

Assurer que les producteurs d'ici reçoivent un dédommagement équivalent à l'importance du secteur agroalimentaire québécois dans l'économie canadienne.

4. ALUMINIUM

L'aluminium est un secteur vital pour l'économie du Québec. Concrètement, il s'agit de notre deuxième plus gros secteur en importance en termes d'exportations, juste derrière l'aéronautique. Les exportations totales dans ce secteur représentent près de 9 milliards de dollars, dont environ 7,5 milliards de dollars uniquement destinés à nos voisins du sud. Ce chiffre représente 10% du total de nos exportations québécoises vers les États-Unis. Au total, 90% de la production canadienne d'aluminium se situe au Québec.

À l'origine, une clause de l'Accord stipulait que 70% du contenu régional pour les métaux (aciers et aluminiums) devait être assuré par une production sur le continent nord-américain. Ainsi, le Mexique devait faire son approvisionnement en Amérique du Nord, à la hauteur de 70%. Cependant, des demandes de précisions ont été réclamées en raison d'un flou qui demeurerait dans la définition même de ce qui permet de dire que le métal en question provient bel et bien d'Amérique du Nord et n'y a pas été simplement transformé après avoir été acheté au rabais auprès de la Chine.

Les règles initialement en vigueur prévoyaient d'inclure la part en pourcentage de métal qu'un fabricant automobile se procure lorsqu'il achète du métal pour ses composantes. Or, le marché ne fonctionne pas de la sorte : l'industrie automobile ne s'approvisionne pas directement auprès des producteurs de métaux, mais directement auprès des grands laminoirs américains, qui peuvent s'approvisionner un peu partout dans le monde. Concrètement, il n'y avait donc aucune assurance qu'il s'agirait bel et bien de métaux nord-américains.

Pour corriger cette lacune, l'Association de l'aluminium du Canada a demandé des ajustements nécessaires quant à la règle de contenu régional en vigueur. Dans la nouvelle mouture de l'ACEUM, cette faille a été corrigée; mais uniquement pour l'acier et non pour l'aluminium.

Le texte des amendements apportés à l'ACEUM précise que pour l'acier, « tous les procédés de fabrication doivent avoir lieu sur le territoire de l'une ou de plusieurs des parties » signataires, soit le Mexique, le Canada et les États-Unis.

Ainsi, des craintes demeurent quant à la possibilité du Mexique de se constituer un marché où il s'approvisionne principalement en aluminium chinois, à moindre prix, pour le transformer par la suite en composante pour le marché automobile.

La légitimité de ces craintes se base sur la variation des chiffres d'exportations de jantes en aluminium entre mai et juillet 2019 :

Chine □ USA : -60%

Chine □ Mexique : +240%

Mexique □ USA : +260%

Ainsi, cette nouvelle dynamique nuit aux parts de marché du Québec. Des entreprises américaines que le Québec approvisionnait ont déjà amorcé une relocalisation vers le Mexique dans le but de payer leur métal moins cher. Nous risquons de perdre de plus en plus de marchés aux États-Unis avec cette situation et développer du même coup une relocalisation de capacité de transformation vers le Mexique. Ainsi, le Mexique pourrait devenir la cour arrière de la Chine pour entrer sur le marché américain.

Même si rien ne change pour le secteur de l'aluminium par rapport à la précédente mouture de l'ACÉUM, un changement était nécessaire et demandé par les entreprises de l'aluminium québécois pour éviter de perpétuer la « faille mexicaine ». L'acier l'a obtenu, pas l'aluminium.

La FCCQ demande donc au gouvernement fédéral :

De s'assurer de maintenir la compétitivité de l'industrie, dans un marché qui vient de subir un changement majeur, qui va affecter les parts de marché du Québec.

De faire toutes les représentations qui s'imposent auprès des Américains, pour forcer les Mexicains à respecter les règles du jeu.

5. LE SEUIL DE MINIMIS

Dans le cadre du nouvel ACEUM, l'expression de minimis désigne le montant en dessous duquel la valeur d'un bien expédié est considérée comme négligeable. Ce bien est alors exempté de taxes ou droits.

Actuellement au Canada, le seuil de minimis est de 20 \$ CAN. Ainsi, les biens importés au Canada dont la valeur est inférieure à 20 \$ sont exempts de taxes de vente ou de droits, soit l'un

des seuils les plus bas dans le monde. Aux États-Unis par exemple, le seuil de minimis est passé en 2016 de 200 \$ US à 800 \$ US.

En vertu des dispositions de l'ACEUM, le Canada a accepté d'augmenter le seuil de minimis à 150 \$ CAN pour les droits, et à 40 \$ CAN pour les taxes de vente. Ces seuils s'appliquent non seulement aux biens importés des États-Unis ou du Mexique, mais aussi de tous les pays du monde.

Dès lors, lorsque le nouvel accord entrera en vigueur, un bien expédié au Canada dont la valeur est de 149 \$ CAN sera exempté des droits, mais pas de la taxe de vente de la province où il est expédié. Un bien d'une valeur de 39 \$ CAN sera quant à lui exempté et des droits, et des taxes de vente.

Cette augmentation, demandée depuis longtemps par les commerçants en ligne américains, pourrait mener à une forte augmentation des achats transfrontaliers, ce qui aurait des conséquences évidentes pour les détaillants québécois et leurs employés.

Selon le Conseil canadien du commerce de détail (CCCD), même une augmentation en apparence légère pourrait avoir des répercussions importantes, particulièrement parce qu'avec l'augmentation du seuil, les commerçants en ligne américains pourraient commencer à offrir les frais d'envoi gratuits vers le Canada, ce que nombre d'entre eux offrent déjà à leurs clients aux États-Unis.

Les investissements réalisés par les détaillants canadiens établissant des offres en ligne pourraient ainsi être menacés, ce qui aurait aussi des répercussions sur certains emplois très bien payés dans les secteurs des TI, de la logistique et de la distribution, par exemple.

De plus, l'affectation interne des capitaux pourrait devenir un enjeu pour les entreprises américaines et internationales qui exercent leurs activités au Canada, car il serait alors plus difficile de convaincre les sièges sociaux de la nécessité d'investir dans les offres en ligne canadiennes, voire dans les magasins traditionnels, puisque les consommateurs pourraient tout aussi bien être servis en ligne, par d'autres pays que le Canada.

La FCCQ recommande donc au gouvernement fédéral :

De porter une attention particulière au commerce de détail dans son ensemble afin d'assurer sa compétitivité face aux entreprises étrangères.

6. AIDER LES ENTREPRISES À PROFITER DE L'ACEUM

Le Québec et le Canada possèdent tous les atouts pour être des acteurs majeurs sur la scène commerciale mondiale. Pour y arriver, le gouvernement doit maintenant soutenir ses entreprises et les encourager à profiter davantage de nos accords commerciaux.

Le niveau de variété des exportations du Canada est faible. La majorité des exportations canadiennes touchent les secteurs de l'énergie, de l'automobile et des pièces pour véhicules, ainsi que des ressources naturelles. Pour le Québec, ce sont les secteurs de l'aéronautique, de l'aérospatial et de l'aluminium qui dominent. Plusieurs pays moins développés économiquement ont un plus éventail de produits d'exportations que le Canada.³

Un argument régulièrement entendu auprès des PME est le manque de diffusion de l'information à propos des avantages de ces accords commerciaux. Selon elles, le gouvernement devrait offrir un « meilleur service après-vente » auprès de ces PME. Bien que plusieurs mécanismes soient en place, l'information ne semble pas toujours se rendre aussi efficacement que souhaité auprès des PME.

Le gouvernement devrait être davantage proactif afin de faire connaître aux entreprises les avantages de nos accords commerciaux et pour informer les entreprises sur les bénéfices de conquérir les marchés extérieurs. Cela deviendra encore plus important en raison des changements apportés à notre relation commerciale avec les États-Unis. Également, il est nécessaire d'offrir un accompagnement aux entreprises pour effectuer leur première exportation.

Ainsi, nous croyons qu'un indicateur pertinent serait le nombre d'entreprises réussissant à exporter pour la première fois. En effet, cet indicateur favoriserait la diversification de nos marchés d'exportations ainsi que la diversification des produits et services exportés.

³ <https://www.visualcapitalist.com/countries-ranked-by-their-economic-complexity/>

La FCCQ recommande au gouvernement de :

Se doter d'un plan pour encourager les PME à exporter en faisant connaître les avantages et les modalités de nos différents accords commerciaux, notamment le nouvel ACEUM, et de fixer un objectif en termes de nombre d'entreprises réussissant à exporter pour la première fois, conséquemment à un service ou une aide financière.

Accorder plus de soutien en ligne pour les entreprises de plus petite taille et un accompagnement personnalisé pour les entreprises à haut potentiel.

7. L'IMPORTANCE DE DIVERSIFIER NOS MARCHÉS

La majorité des entreprises québécoises commencent par exporter aux États-Unis, mais poursuivent par la suite vers des marchés outremer à fort potentiel. Toutefois, pour beaucoup de nos PME, percer le marché américain reste l'objectif premier.

La FCCQ a toujours prôné la diversification des marchés pour nos exportations. D'ailleurs, elle met à contribution son réseau de chambres de commerce, bien implantées dans leurs milieux respectifs, pour amener les entreprises québécoises à découvrir les avantages de l'exportation et à saisir les nouvelles opportunités d'affaires qui s'offrent à elles.

Ainsi, grâce à son statut de chambre de commerce québécoise, la FCCQ déploie des efforts de diplomatie économique pour mobiliser les parties prenantes à l'international, en plus d'appuyer et influencer différentes positions d'entités gouvernementales ou organismes étrangers sur les enjeux de commerce extérieur. La FCCQ assume ainsi un leadership reconnu pour les entreprises d'ici, par la mise en œuvre d'initiatives et de programmes fédérateurs, dont son programme COREX.

Dans le contexte du protectionnisme américain actuel, il importe que les entreprises québécoises puissent cibler d'autres marchés à haut potentiel et augmenter la pondération des exportations hors États-Unis – en 2019, 71 % des exportations québécoises y étaient destinées – alors que deux des défis des entreprises du Québec sont la diversification de leurs marchés et l'amélioration de leur compétitivité à l'échelle internationale.

La diversification des marchés est d'autant plus importante lorsque l'on considère l'incertitude causée par les surtaxes américaines qui a nui à notre économie dans les dernières années. Celles-ci sont imposées de manière cavalière et injustifiée, et peuvent varier au gré des humeurs politiques. Elles demeurent cependant complètement hors de notre contrôle. Ces surtaxes ont

touché des secteurs importants de l'économie québécoise jusqu'à tout récemment, notamment ceux du bois d'œuvre et de l'aluminium. **Afin d'en limiter les impacts négatifs sur notre économie, nous devons diversifier nos partenaires.**

8. ASSURER LA RÉCIPROCITÉ DES NORMES

Le Canada s'est imposé des exigences strictes en matière de sécurité et de salubrité alimentaires et l'utilisation de plusieurs intrants agricoles tels que les antibiotiques, hormones de croissance et pesticides dans les produits alimentaires. L'objectif étant d'assurer une utilisation sécuritaire de ces intrants agricoles pour les Canadiens.

Toutefois, les États-Unis ne se sont pas tous dotés des mêmes exigences que le Canada. Cette différence au niveau des normes diffère entre les pays et préoccupe les consommateurs et les entreprises qui doivent faire face à la concurrence étrangère.

Pour préserver la compétitivité des entreprises canadiennes, il importe d'assurer un contrôle accru aux frontières en ce qui a trait aux produits importés.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) est responsable de la surveillance de la salubrité des produits importés et s'assure, notamment, du respect du Règlement sur la salubrité des aliments au Canada et des exigences établies par Santé Canada concernant l'utilisation de certains produits et l'étiquetage, par exemple.

Récemment, afin de répondre aux préoccupations santé des consommateurs, le gouvernement du Canada a haussé les exigences pour l'industrie alimentaire. Plus précisément, Santé Canada a annoncé son intention de limiter la consommation de gras trans en interdisant, graduellement, le recours aux huiles partiellement hydrogénées (HPH) dans les aliments⁴ et de modifier l'étiquetage sur le devant des emballages de produits alimentaires⁵.

⁴ Santé Canada, Communiqué : <https://www.canada.ca/fr/sante-canada/nouvelles/2018/09/entree-en-vigueur-aujourd'hui-de-linterdiction-visant-les-gras-trans-au-canada.html>

⁵ Gouvernement du Canada : Règlement modifiant certains règlements pris en vertu de la Loi sur les aliments et drogues (symboles nutritionnels, autres dispositions d'étiquetage, huiles partiellement hydrogénées et vitamine D) : <http://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p1/2018/2018-02-10/html/reg2-fra.html>

Toutefois, il appert que beaucoup de produits non conformes à la réglementation actuelle réussissent à passer les frontières, faute de ressources à l'ACIA. En ajoutant des contraintes, il importe d'augmenter les vérifications et les analyses appropriées afin d'assurer que les produits importés respectent les mêmes exigences que les produits domestiques. Tout ceci, sans mentionner que les nouveaux accords de libre-échange, récemment entrés en vigueur (AECG, PTPGP et prochainement l'ACEUM), et la croissance du commerce en ligne augmenteront le nombre de produits importés au Canada.

Certes, la réglementation canadienne vise à favoriser une meilleure santé pour les consommateurs, mais elle engendre aussi un coût pour les entreprises qui doivent s'y conformer. L'harmonisation est donc essentielle pour assurer la compétitivité de l'industrie agroalimentaire québécoise. Soulignons également que le respect de la réglementation favorise une meilleure confiance des consommateurs envers l'industrie, ce qui a un impact direct sur son développement.

La FCCQ recommande au gouvernement :

D'augmenter les contrôles et les inspections de l'ACIA afin de vérifier que les produits importés sont soumis aux mêmes règles et normes que ceux du Canada

