

Renégociations de l'ALÉNA : Questions clés à prendre en considération

20 MARS 2017 4 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Droit du commerce international et de l'investissement](#)
- [Gouvernement et secteur public](#)

Face au discours protectionniste de la nouvelle administration américaine, les entreprises canadiennes devraient se préoccuper de l'incidence des [renégociations proposées de l'ALÉNA](#). Cependant, la direction que prendront ces renégociations reste à déterminer et pourrait même donner des résultats positifs pour les entreprises canadiennes.

Avant d'avoir plus de clarté sur les renégociations de l'ALÉNA, chaque entreprise devrait déterminer le plus rapidement possible ses propres sources d'inquiétude au sujet de ce processus et tenter d'avoir une incidence sur l'issue des négociations. Il existe toutefois plusieurs questions importantes qui toucheront la plupart des entreprises canadiennes et quelques autres qui s'appliquent plus particulièrement aux fabricants.

Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive d'exemples de questions qui doivent être prises en considération par les entreprises canadiennes.

1. **Communication des points de vue** – Comment mes points de vue au sujet des modifications possibles à l'ALÉNA peuvent-ils être entendus? À qui, au sein du gouvernement américain ou canadien, dois-je transmettre mes propositions de modifications? Comment un expert en droit du commerce peut-il faire avancer nos propositions?
2. **Lobbysme** – Quelles activités de lobbysme ou quelle association commerciale mon entreprise peut-elle mettre en place avec les gouvernements et d'autres joueurs de l'industrie relativement aux renégociations de l'ALÉNA?
3. **Industries vulnérables** – Quelles industries sont plus susceptibles d'être visées par les modifications à l'ALÉNA?
4. **Maintien de l'accès en franchise de droits** – Quels ajustements potentiels apportés aux règles d'origine de l'ALÉNA pourraient être bénéfiques et quels sont ceux qui pourraient nuire à mon entreprise en ce qui concerne l'accès libre de droits au marché américain et mexicain?
5. **Protections contractuelles** – Comment puis-je protéger mon entreprise contre les modifications à l'ALÉNA et de possibles contrecoups particulièrement en ce qui a trait aux contrats d'approvisionnement et aux règles d'origine?
6. **Occasions de vente auprès du gouvernement** – Les achats de biens et services effectués par le gouvernement peuvent représenter une occasion importante. Si l'ouverture de l'approvisionnement gouvernemental à l'échelle fédérale et étatique figure au nombre des modifications à l'ALÉNA, quelle en sera l'incidence sur mon entreprise ou quelle occasion s'offrira à celle-ci?

7. **Barrières réglementaires** – Quels règlements et normes techniques américaines et mexicaines représentent un obstacle pour mon entreprise sur le plan de la concurrence dans ces marchés? Cette question peut-elle être prise en considération dans le cadre des modifications à l'ALÉNA?
8. **Vulnérabilité relative à une plainte de commerce déloyal** – Les modifications à l'ALÉNA donneront-elles lieu à un plus grand nombre de causes ou de conflits commerciaux? Quelle est la vulnérabilité de mon entreprise face à une plainte liée au commerce telle qu'une affaire relative à l'antidumping, aux droits compensateurs ou aux mesures de protection aux États-Unis ou au Canada? Nos prix de vente sur le marché intérieur sont-ils plus élevés que nos prix à l'exportation pour le même type de clients et de biens? Réalisons-nous un profit sur nos ventes à l'exportation?
9. **Déplacement des personnes** – Mon entreprise servirait-elle mieux ses clients transfrontaliers si les règles relatives au séjour temporaire de gens d'affaires contenues dans l'ALÉNA étaient plus libérales? L'interdiction d'accès pour les ressortissants promulguée par le gouvernement américain dans certains pays du Moyen-Orient aura-t-elle une incidence sur mon entreprise?
10. **Diversification** – Si les avantages de l'ALÉNA sont possiblement menacés, ai-je analysé les solutions de rechange telles que celles découlant du nouvel Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne?
Nous continuerons d'explorer ces questions au cours des renégociations de l'ALÉNA.