## LIVRE BLANC

# Tirer le maximum des accords de libre-échange

L'objectif premier d'un accord de libre-échange (ALE) est de faciliter les échanges commerciaux entre les pays participants. Dans sa forme la plus élémentaire, un ALE y parvient en réduisant ou en éliminant les droits de douane imposés sur les biens en provenance d'un pays vendus dans un autre. Cette pratique encourage le commerce bilatéral, qui à son tour renforce les économies des pays partenaires et améliore la vie de leurs citoyens.

Ce livre blanc examine les fondements des ALE et en quoi ils peuvent faciliter aux exportateurs de biens, exportateurs de services et investisseurs canadiens la conduite d'affaires à l'étranger. Toutefois, il n'examine pas le rôle des ALE dans les importations ou les investissements au Canada en provenance de l'étranger.





# TABLE DES MATIÈRES

Comprendre les ALE	3
Les ALE du Canada	3
Les ALE et votre stratégie d'affaires internationale	4
Connaître votre situation	6
Gérer les risques	7
Comment EDC peut vous aider	7

#### COMPRENDRE LES ALE

Bien que l'élimination des tarifs soit l'objectif de base d'un ALE, ces accords peuvent être élargis à bien d'autres sphères du commerce mondial. Selon la façon dont ils sont négociés, ils peuvent aussi s'appliquer aux barrières non tarifaires comme les quotas, les normes de produits, la mobilité de la main-d'œuvre et la protection de la propriété intellectuelle. Ils peuvent régir également l'investissement bilatéral entre participants à l'ALE, de sorte que les règles sont identiques pour les investisseurs des deux pays. Les ALE ne se limitent pas toujours à deux partenaires, non plus; l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), par exemple, vise le commerce et l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Si votre firme canadienne souhaite mener des activités sur la scène mondiale, l'existence d'un ALE entre le Canada et votre marché cible pourrait vous faciliter grandement la tâche d'y faire des affaires. En fonction de votre secteur et des dispositions particulières de l'ALE, l'accord pourrait vous aider à rivaliser à armes égales avec les firmes locales dans le pays partenaire — p. ex., en éliminant les tarifs d'importation sur vos biens et en vous aidant ainsi à pratiquer une concurrence sur les prix dans le marché local.

Les ALE offre des avantages indirects également. Ils peuvent, par exemple, vous aider à concurrencer ici même au Canada en vous facilitant l'accès aux matières premières, technologies, capitaux-investissements et talents du pays partenaire. De plus, si vous établissez une société affiliée locale dans un pays avec lequel le Canada a conclu un ALE, vous pouvez alors tirer parti des ALE que le second pays a conclus avec ses partenaires commerciaux. Le Mexique, par exemple, a conclu des ALE avec 44 pays. Donc, si vous fondez une société affiliée mexicaine, vous jouirez d'un accès en franchise dans l'ensemble de ces autres marchés également.

## LES ALE DU CANADA

Le Canada a présentement des ALE en vigueur avec **plusieurs pays** et il négocie des accords avec de nombreux autres. Historiquement, toutefois, notre ALE le plus important, de loin, est l'ALENA, entré en vigueur en 1994. Deux des plus belles réussites de l'ALENA ont été l'élimination des tarifs sur la plupart des biens provenant de ses trois pays membres et la libéralisation des règles qui touchent des dossiers comme l'investissement et le commerce transfrontaliers dans le secteur des services.

Or, le nouvel Accord économique et commercial global Canada-Union européenne (AECG) sera probablement tout aussi important pour le commerce mondial du Canada que l'ALENA. L'AECG, une fois pleinement en vigueur, facilitera grandement aux entreprises canadiennes de faire affaire sur l'énorme marché de l'UE, avec ses 28 États membres, ses 500 millions de consommateurs et une activité économique valant près de 18 billions de dollars chaque année. À titre comparatif, le débouché à l'exportation combiné du Canada pour l'ALENA compte 400 millions de consommateurs et un résultat économique annuel avoisinant les 16 billions de dollars.

Il est prévu que l'AECG entraînera de fortes hausses des exportations canadiennes vers l'UE, y compris des produits manufacturés, des produits agricoles et de la mer, ainsi que des métaux et minéraux. L'accord vise également le commerce dans les services et établit des règles afin d'assurer l'égalité de traitement des investisseurs dans l'UE et au Canada.

## LES ALE ET VOTRE STRATÉGIE D'AFFAIRES INTERNATIONALE

Comme indiqué précédemment, l'objectif de base d'un ALE est de faciliter aux entreprises la conduite d'affaires sur des marchés étrangers. Or, le simple fait que le Canada et un autre pays ont conclu un ALE ne revient pas à dire que le marché conviendra aux besoins et forces de votre firme — l'ALE peut être *un* facteur pris en compte dans votre décision d'entrer ou non sur ce marché, mais il ne devrait pas être le *seul*. Si les consommateurs d'un marché ne s'intéressent pas à votre produit, p. ex., l'ALE ne vous sera pas très utile.

Cela dit, la firme qui n'a pas porté beaucoup d'attention à un marché donné peut vouloir l'étudier si ce marché a conclu un ALE avec le Canada. Cette façon de faire peut créer des possibilités inattendues d'exportations ou d'investissements, selon l'application des dispositions de l'ALE au secteur dont la firme fait partie. En pareils cas, l'ALE pourrait devenir le facteur décisif qui persuade la firme à s'implanter sur le marché. L'AECG peut finir par avoir une incidence sur de nombreuses firmes canadiennes de cette façon, vu qu'il s'agit d'une révision aussi profonde des relations commerciales Canada-UE et d'un élargissement sur tant de possibilités nouvelles, voire insoupçonnées.

Cette situation mise à part, la présence ou l'absence d'ALE aura normalement moins d'importance que la décision à savoir si le marché convient bien à votre stratégie d'affaires internationale. Cela suppose une étude de marché de base, indispensable pour toute société nouvelle.

## AECG: QU'AVEZ-VOUS À Y GAGNER?

Si votre firme est une PME et selon votre secteur, l'AECG pourrait vous être utile des façons suivantes :

- La réduction ou l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires pourrait renforcer la compétitivité des producteurs de biens canadiens dans l'UE.
- Les firmes canadiennes seront en mesure d'obtenir une certification de produits de l'UE par l'entremise d'organismes de surveillance canadiens, ce qui réduira les obstacles à l'entrée et les coûts généraux de certification.
- Les firmes canadiennes seront autorisées à soumissionner des marchés publics de l'UE à des niveaux infranationaux (sous réserve de certains plafonds).
- Il sera plus facile aux entreprises de services de fournir leurs services aux clients de l'UE.
- Les investisseurs pourraient bénéficier de protections qui font en sorte que leurs investissements sont plus stables et plus prévisibles.
- La douane et d'autres procédures d'entrée seront rationalisées, ce qui aura pour effet de réduire les coûts de faire affaire dans l'UE. Sur le plan de la mobilité de la main-d'œuvre, ces mesures s'appliqueront à l'entrée à court terme des visiteurs commerciaux qui assurent des services après-vente et à bail, et aux fournisseurs de services contractuels ainsi qu'aux spécialistes indépendants.

Par exemple, voici ce que vous devez faire :

- Savoir s'il y a réellement une demande de votre produit ou service, et si la demande sera assez forte pour justifier l'entrée sur le marché.
- Trouver les éventuels clients qui ils sont, où ils se trouvent et exactement ce qu'ils recherchent.
- Repérer les partenaires possibles susceptibles de vous aider à tirer parti des possibilités du marché et à partager les risques. Cet élément peut se révéler important surtout pour les petites entreprises qui ne disposent pas des ressources voulues afin de tout faire elles-mêmes, de l'obtention de licences technologiques à la distribution de leurs biens. Compter sur un partenaire local peut faciliter grandement la conduite d'affaires sur un marché, qu'il y ait un ALE ou non.
- Visiter le marché pour découvrir le climat des affaires local et nouer des relations avec d'éventuels clients et partenaires.
- En supposant que vous optiez pour entrer sur le marché, formulez votre meilleure stratégie d'accès. Vendrez-vous directement aux clients là-bas? Aurez-vous recours à des distributeurs? Établirez-vous une succursale? Conclurez-vous un partenariat avec un fabricant local afin de produire vos biens?
- Lorsque le Canada a conclu un ALE auprès du marché, découvrez en quoi l'accord peut vous faciliter la tâche d'y faire des affaires.

Mise en garde : Une solution unique en marketing, en mise au point des produits et en stratégie d'affaires risque d'échouer sur les grands marchés comme l'Union européenne ou les États-Unis. C'est le cas en particulier de l'UE – il ne s'agit pas seulement de 28 pays membres qui diffèrent par leurs langues, leurs cultures commerciales et leurs structures juridiques, car c'est aussi une mosaïque formée de douzaines de marchés régionaux plus petits, dont plusieurs ont leurs particularités et préférences. L'UE est un marché intégré certes, mais ce qui intéresse les acheteurs du Sud de la France risque de n'avoir aucune chance de succès en Écosse.

## **OBTENEZ LA VERSION OFFICIELLE**

Les libellés officiels complets des ALE du Canada sont affichés en ligne par le ministère des Affaires mondiales Canada (AMC), y compris les accords qui font encore l'objet de négociations ou sont en cours d'adoption à diverses étapes. Pour ce qui est des ALE en vigueur ou sur le point de l'être, cette source renferme d'abondants compléments d'information susceptibles de vous aider à comprendre comment l'ALE s'applique au secteur dont votre entreprise fait partie. Les pages de l'AECG, p. ex., incluent un résumé technique détaillé qui décrit les principales caractéristiques de l'accord.

## **CONNAÎTRE VOTRE SITUATION**

Supposons que vous avez examiné soigneusement votre nouveau marché potentiel, qui a conclu un ALE avec le Canada, et avez décidé que vous alliez probablement vous y implanter même à défaut d'ALE. Il s'agit d'une situation favorable et l'ALE peut l'améliorer davantage en facilitant la conduite d'affaires sur le marché – *pourvu que* – les dispositions de l'ALE s'appliquent à ce que vous voulez y faire. Cette question se pose puisque les ALE ne sont pas tous égaux. Certains éliminent les tarifs, par exemple, mais négligent les barrières non tarifaires comme la réglementation des normes et le traitement des investisseurs.

Pour découvrir en quoi l'ALE peut aider à améliorer votre bénéfice net, vous pouvez commencer par examiner l'ALE lui-même. Voici certains des éléments à surveiller :

## • Tarifs

Lorsque l'ALE prévoit l'élimination des tarifs sur vos exportations, cette mesure vous aidera-t-elle à conquérir une part de marché suffisante pour justifier votre implantation sur le marché? Vos concurrents risquent-ils de réagir de façons qui supprimeraient votre avantage?

#### • Conformité des produits

L'ALE comporte-t-il des dispositions qui feraient en sorte qu'il serait plus facile et moins coûteux de rendre vos produits conformes aux normes et règlements locaux? À quel point cette mesure contribuerait-elle à votre rentabilité sur le marché?

#### • Compétences des prestataires de services

Si vous représentez une entreprise de services, le marché étranger reconnaît-il les compétences canadiennes de vos prestataires de services aux termes de l'ALE? Serait-il beaucoup plus facile de les envoyer sur ce marché pour y fournir vos services? Où serait-il plus avantageux d'établir une société affiliée locale pour fournir vos services?

### • Règles d'origine

La conformité aux règles d'origine de l'ALE vous procurera-t-elle un accès privilégié au marché par rapport à vos concurrents étranger? Obtiendrez-vous ainsi une part de marché accrue?

#### • Investissement direct

L'ALE comporte-t-elle des dispositions sur l'investissement qui garantissent des conditions égales pour tous les investisseurs locaux et étrangers? Cette mesure vous permettra-t-elle de concurrencer avec succès sur ce marché? Lorsque des secteurs de l'économie locale ne permettent pas l'investissement étranger malgré l'existence d'un ALE, votre firme serait-elle concernée?

Vu la complexité possible des dispositions d'un ALE, vous pourriez avoir de la difficulté à fournir des réponses précises à ces questions. Les petites firmes, en particulier, pourraient ne pas disposer des ressources voulues pour y arriver. Si c'est le cas de votre entreprise, il est judicieux de faire appel aux services d'experts comptables et juridiques extérieurs en vue d'obtenir un portrait fidèle de votre situation en matière d'ALE.

## **GÉRER LES RISQUES**

S'aider de l'ALE pour favoriser votre réussite sur un marché étranger n'est pas risqué, à condition de respecter les règles de l'ALE qui s'appliquent à votre secteur et à votre firme. Le non-respect risque d'entraîner des pénalités qui peuvent aller d'amendes à la confiscation de vos biens et il peut être onéreux et long de tirer votre firme des difficultés qui en résultent.

Les règles de l'ALE peuvent être extrêmement complexes, cependant (le guide des règles d'origine de l'ALENA, à lui seul, compte jusqu'à 80 000 mots). Vous devriez donc toujours rechercher les conseils d'un spécialiste sur leur application à votre firme. Vous pouvez également consulter d'autres sources d'aide comme l'Agence des services frontaliers du Canada, le Conseil canadien des normes, la Direction générale de la réglementation commerciale et des obstacles techniques et le Service des délégués commerciaux du Canada.

Il serait sage également de cultiver des relations avec vos partenaires sur le marché cible, car ils sont aptes à vous aider à respecter des éléments comme l'étiquetage des produits et la réglementation des normes. Les courtiers en douane peuvent vous renseigner, eux aussi, car ils ont tout intérêt à s'assurer que les biens traversent sans heurts leurs frontières. Pour obtenir une perspective plus large des démarches de conformité et de leur gestion, vous pouvez consulter le guide en ligne d'EDC, *Respecter les règles : conformité dans le domaine du commerce international.* 

## COMMENT EDC PEUT VOUS AIDER

Principalement, Exportation et développement Canada (EDC) a pour mission de favoriser l'expansion des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers – peu importe si un ALE a été conclu ou non entre ce pays et le Canada. Objectifs visés par les **solutions d'EDC** :

- Aider à procurer le financement qu'il vous faut pour implanter votre firme sur le marché.
- Aider à mettre en place des lignes de crédit auprès de banques locales.
- Aider à fournir des fonds de roulement pour de nouveaux contrats à mesure que votre firme accroît ses activités sur le marché.
- Apporter une aide financière à vos acheteurs étrangers lorsqu'ils ont besoin d'aide afin d'acheter de votre firme.
- Stimuler vos activités étrangères en vous aidant à obtenir un cautionnement et des garanties.

Pour tout renseignement, visitez edc.ca

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2015. Tous droits réservés.



