



fccq | Fédération des chambres
de commerce du Québec



Revenir au protectionnisme ?

Par Stéphane Forget
Président-directeur général
Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ)

Aux États-Unis, l'administration Trump érige le nationalisme économique en credo. Elle veut réserver les dépenses publiques, y compris celles pour les infrastructures, à des sociétés établies aux États-Unis. Cela équivaut à écarter les produits étrangers, y compris canadiens. En France, le nouveau président Emmanuel Macron préconise lui aussi une préférence européenne dans l'approvisionnement public bien que, du même souffle, il prône le libre-échange avec nous.

Pendant ce temps, au Canada et au Québec, nous continuons de croire en l'ouverture des marchés publics aux concurrents étrangers. Résultat : l'AMT accordait cette semaine un contrat pour la construction de 24 voitures de train à une société chinoise de préférence au soumissionnaire local, Bombardier Transport. Raison invoquée : la soumission chinoise est moins chère.

Le protectionnisme peut prendre plusieurs formes : un tarif qui fait augmenter le prix d'un produit importé, un quota qui en limite le volume, une exigence de contenu local dans les soumissions de sociétés étrangères, l'obligation pour un soumissionnaire étranger d'avoir un partenaire local. Peu importe sa forme, le protectionnisme fait augmenter le prix payé par l'acheteur, qu'il s'agisse d'un individu ou d'un gouvernement, au profit des producteurs locaux et de leurs travailleurs.

Dans le cas des trains de banlieue, l'AMT a réduit son exigence de contenu canadien de 25 % à 15 %. Pourtant, quand elle s'approvisionne en wagons, la Chine exige que des soumissionnaires étrangers forment une coentreprise avec une entreprise chinoise.

Tandis que notre principal partenaire commercial, les États-Unis, se tourne vers le protectionnisme, le Canada et le Québec restent attachés à la mondialisation des marchés. Sommes-nous en train de devenir les dindons de la farce ?

Avant de sauter nous aussi dans le train du protectionnisme, rappelons-nous pourquoi les gouvernements ont ouvert leur marché intérieur aux produits étrangers. Fondamentalement, la concurrence étrangère oblige les joueurs locaux à contrôler leurs coûts et à s'améliorer

constamment. De même, cette concurrence mondiale exige de se comparer aux meilleurs et favorise l'innovation, deux effets atténués par le protectionnisme.

Outre cette raison générale, nous avons au Canada une raison spéciale : notre marché intérieur est plus petit. Pour réaliser des économies d'échelles, nos entreprises doivent jouer dans la cour des grands. C'est pourquoi le Canada a conclu l'Accord de libre-échange avec les États-Unis en 1988, l'ALENA en 1993 et l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne en 2016.

Bien sûr, nous aimerions tous avoir le beurre et l'argent du beurre : avoir accès aux marchés publics étrangers tout en réservant notre marché intérieur aux entreprises locales. Plus réalistement, nous acceptons la concurrence étrangère sur plusieurs marchés publics intérieurs avec la volonté que nos entreprises arrachent une part des marchés étrangers.

Le libre-échange reste dans l'intérêt supérieur du Québec et du Canada. Mais pour danser, il faut être deux. Pour échanger aussi. Nos partenaires commerciaux sont généralement plus gros que nous. S'ils se referment comme les États-Unis, ou ne s'ouvrent pas suffisamment comme la Chine, nous ne pouvons pas demeurer les bras croisés.

Dans les grands approvisionnements futurs, le Canada et le Québec doivent continuer de privilégier l'ouverture, à condition qu'il y ait une égalité des chances (*level playing field*) sur les marchés intérieurs et étrangers. Voilà tout un défi pour nos négociateurs commerciaux. À défaut de pouvoir le relever, il y aura lieu de recourir davantage, avec mesure et sans surenchère, aux mêmes instruments qu'utilisent nos partenaires, comme les exigences de contenu local.

-- 30 --