

ENTREVUE DU MOIS

RAYMOND BACHAND, NÉGOCIATEUR EN CHEF POUR LE QUÉBEC DANS LE DOSSIER DE L'ALENA

Négociateur en chef pour le Québec dans le dossier de l'ALENA depuis juillet 2017 et conseiller stratégique chez Norton Rose Fulbright Canada depuis janvier 2014, Raymond Bachand est aussi président de l'Institut du Québec, un partenariat entre le Conference Board du Canada et HEC Montréal, depuis février 2014.

Administrateur de Transat et de la Banque Nationale du Canada, il est président du conseil d'administration de Tourisme Montréal.

Député libéral d'Outremont à l'Assemblée nationale du Québec (2005-2013), il a été Ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Ministre du Tourisme, Ministre responsable de la région de Montréal, Ministre des Finances, Ministre du Revenu et porte-parole de l'opposition officielle en matière de finances.

Au cours des 25 dernières années, Raymond Bachand a occupé plusieurs postes au privé (vice-président de Métro-Richelieu et Culinar puis président-directeur général du Fonds de Solidarité FTQ et de SECOR).



M. Bachand, pouvez-vous nous dresser un portrait de l'état de la situation au sortir de la dernière ronde de négociations?

Contrairement aux rondes précédentes où les avancées avaient été limitées, des progrès ont été réalisés dans plusieurs chapitres à la 7e ronde de renégociation de l'ALÉNA à Mexico, en raison de la flexibilité démontrée par les Parties sur certains enjeux.

Ainsi, les chapitres sur la transparence, les bonnes pratiques réglementaires, les mesures sanitaires et phytosanitaires, ainsi que les annexes sur les produits chimiques et les formules exclusives concernant les denrées alimentaires ont été conclus pendant cette ronde.

«La progression des dernières rondes de négociation a démontré que les solutions constructives et idées innovantes sont toujours de mise afin de contribuer à l'avancement des discussions.»

Les écarts demeurent toutefois importants dans plusieurs dossiers, notamment à l'égard du règlement des différends et du mécanisme de recours investisseur-État.

Le travail doit se poursuivre pour être en mesure de parvenir à une entente bénéfique pour tous.

L'équipe de négociation du Québec continue de mener des consultations et à être à l'écoute des préoccupations des différentes parties affectées de près ou de loin par la renégociation de l'ALÉNA. Nous serons évidemment présents lors de la prochaine ronde qui se tiendra à Washington D.C. en avril prochain.

Les priorités du Québec ont-elles changé au fur et à mesure de l'avancées des négociations?

Les priorités du Québec ont été clairement établies dès le lancement des pourparlers, notamment l'accès des fournisseurs québécois et canadiens aux marchés publics américains et faciliter la mobilité des gens d'affaires. Nous déployons tous les efforts nécessaires pour défendre nos priorités auprès de nos homologues au niveau fédéral.

«Par ailleurs, le Québec souhaite que la renégociation de l'ALÉNA tienne compte de l'amélioration de la fluidité des échanges à la frontière afin de faciliter et d'accélérer le passage des marchandises entre les Parties, ainsi que la protection des produits sous gestion de l'offre.»

Bien que les priorités du Québec restent les mêmes depuis le lancement des négociations, la stratégie du Québec évolue selon le contexte des négociations. Par exemple, le Québec vante les bénéfices de l'ALÉNA aux États-Unis, que ce soit par des visites ministérielles ou par l'entremise des délégués du Québec présents aux États-Unis. Ces efforts ont porté fruit, puisque les regroupements d'affaires américains intègrent maintenant ces éléments dans leurs discours et transmettent ce message à la Maison-Blanche.

En réponse à la menace américaine de se retirer de l'ALÉNA, le ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, en collaboration avec les ministères concernés, a élaboré des analyses relatives aux impacts de la fin de l'ALÉNA, notamment afin d'identifier les secteurs qui seraient touchés et de prévoir des mesures de soutien pour ces secteurs.

Le Québec travaille aussi en étroite collaboration avec le gouvernement fédéral et les autres provinces et territoires pour défendre les intérêts québécois et canadiens. En somme, les priorités de négociation demeurent, mais l'équipe du Québec s'assure d'ajuster ses stratégies en fonction de l'évolution des négociations.

Quels seront, à votre avis, les impacts de la renégociation de l'ALÉNA sur l'industrie du transport maritime?

Le commerce transfrontalier entre le Canada et les États-Unis témoigne d'une relation de longue date et fonctionne généralement bien. Le Québec souhaite maintenir cette relation bénéfique pour ses entreprises, notamment dans le secteur du transport maritime, qui jusqu'à maintenant, n'est pas ciblé par les négociations en cours, et ne devrait pas être bouleversé outre mesure.

La modernisation de l'ALÉNA permettra d'assurer la pérennité de nos relations commerciales avec nos partenaires nord-américains et leur procurera un cadre prévisible pour plusieurs décennies, ce qui favorisera l'investissement et le commerce.

«Le Québec, qui possède déjà un réseau portuaire commercial stratégique de calibre mondial, pourra tirer profit d'opportunités qui découleront de l'accord mis à jour.»

Il faut ajouter à cela l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne, qui permettra au Québec de se positionner comme une plaque tournante des activités d'import-export entre l'Amérique du Nord et l'Europe, un territoire qui représente à lui seul un bassin de 500 millions de consommateurs.

La renégociation de l'ALÉNA et l'entrée en vigueur de l'AECG en septembre dernier consolideront donc le positionnement du Québec et de son industrie du transport maritime en tant que maillon essentiel de la chaîne logistique des marchandises en transit, destinées entre autres aux grands marchés du Nord-Est américain.

Que recommandez-vous à l'industrie maritime pour se positionner dans la suite des négociations en vue de demeurer compétitive?

Je recommande évidemment de garder un œil sur ces négociations, car le secteur des transports est parfois tributaire des décisions qui peuvent être prises dans d'autres secteurs. Si un produit importé par voie maritime ne transige plus au même volume qu'avant l'ALÉNA modernisé, il y aura évidemment un impact pour l'industrie du transport maritime. J'invite donc particulièrement toutes les entreprises qui ont des préoccupations ou des intérêts en lien avec l'ALÉNA à nous en faire part. Nous sommes en communication constante avec l'équipe fédérale de négociation et nous sommes présents à chacune des rondes de négociations. Nous pouvons donc rapidement nous assurer que les intérêts des entreprises québécoises soient bien défendus.

Cela étant dit, le transport maritime a un bel avenir, notamment parce qu'il constitue un mode de transport émettant moins de gaz à effet de serre et contribue donc à la lutte contre les changements climatiques.

«De même, le réseau Saint-Laurent–Grands Lacs est indispensable au maintien et au développement des échanges commerciaux internationaux via le transport maritime.»

Les négociations commerciales comme celles de l'ALÉNA contribuent à soutenir les échanges du Québec avec d'autres pays : l'industrie du transport maritime est bien placée pour en profiter.