

JUAN GALLARDO

Président, Organización Cultiva SAB de CV, Mexique

Richard BURT

Donald Trump a accédé à la présidence avec des idées très arrêtées, du moins dans certains domaines. Tout d'abord, l'immigration : il s'est résolument prononcé contre une augmentation de l'immigration vers les États-Unis. Curieusement, son autre idée très arrêtée et liée à l'immigration concerne le commerce, avec cette ferme conviction qu'aucun pays ne doit bénéficier d'un excédent commercial avec les États-Unis. Aucun autre pays n'a probablement été plus affecté par cette insistance sur le contrôle de l'immigration et cette ligne dure en matière d'échanges commerciaux que le Mexique, le voisin du Sud. Aujourd'hui, personne n'est sans doute mieux qualifié pour traiter de ces questions que mon vieil ami Juan Gallardo. Juan est une personnalité marquante du monde des affaires à Mexico. Il a bâti une grande entreprise dans le domaine de l'agroalimentaire au Mexique, et siège dans de nombreux Conseils d'administration internationaux. Dans le cadre de notre débat de ce matin, il faut bien comprendre qu'on peut littéralement le décrire comme l'un des pères de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA. J'aimerais commencer avec vous, Juan, pour savoir comment vous percevez l'avenir de l'Accord de libre-échange nord-américain et ce que la politique américaine à l'égard de cet accord nous apprend plus généralement des politiques étrangère et commerciale de Trump.

Juan GALLARDO

Merci, Rick. Permettez-moi pour commencer d'exprimer l'immense plaisir que c'est d'être avec vous, Rick, et en compagnie d'une si éminente assemblée. Je pense que le choix de Thierry d'aborder ce sujet à cette date ne pouvait mieux tomber car, franchement, nous sommes actuellement plongés dans le processus de négociations. J'aimerais articuler mes commentaires autour de trois thèmes. Tout d'abord, le processus de renégociation de l'ALENA, son bilan et ses perspectives. Ensuite, les réactions au Mexique à la suite de la proposition de Trump de construire « le mur ». Enfin, les mesures prises par le Mexique pour minimiser les retombées négatives en cas d'échec de la renégociation de l'ALENA et de la sortie des États-Unis de ce traité.

Juste avant d'aborder chacun de ces thèmes, je voudrais insister sur le fait que la renégociation de l'ALENA et la construction du mur ont suscité deux types de sentiments très distincts au Mexique. Le premier est un sentiment d'incertitude. Nous avons discuté hier dans le cadre de plusieurs tables rondes de la question de l'incertitude. Du point de vue des entreprises, entre autres, le fait de ne pas savoir ce qui va advenir de l'ALENA a indéniablement créé un niveau d'incertitude qui est devenu un problème pour le secteur privé au Mexique. En tant qu'investisseur, vous ne savez pas s'il faut investir ou non. Cela fait peser des coûts importants sur les affaires et sur notre pays en général.

Le deuxième sentiment est un certain ressentiment, découlant de la façon dont ces deux initiatives ont été lancées. Tenir le Mexique pour responsable des pertes d'emplois dans la « *rust belt* » – la ceinture de rouille, de l'immigration et de tous les problèmes de drogue aux États-Unis n'est pas exactement propice à des relations de travail saines.

J'aborderai maintenant les trois questions qui nous occupent.

Tout d'abord, je ne pense pas qu'il faille expliquer à un auditoire aussi éminent combien l'ALENA a été incroyablement fructueux pour les trois pays. Chaque étude sérieuse montre les avantages que représentent les échanges commerciaux et les flux d'investissements soutenus en Amérique du Nord pour les trois pays. L'ALENA a été un succès énorme, non seulement en termes économiques, mais en ce qu'il a permis une nouvelle perception des opportunités qu'offre d'être pays voisins et amis. Les règles de fonctionnement de l'ALENA ont établi un environnement favorable aux activités et échanges économiques en Amérique du Nord, et qui les rend à la fois plus fluides et plus crédibles, ce qui constitue à mon sens un résultat très important de l'accord.

Où en sommes-nous à présent des renégociations de l'ALENA ? Je pense que nous sommes face à une grande opportunité et, d'autre part, à une grande menace. Une grande opportunité, tout simplement parce que tout contrat en vigueur revu 20 ans après l'avoir signé offre de nombreuses possibilités d'améliorations. C'est le cas de l'ALENA, au vu des considérables progrès réalisés depuis 1992 en matière de flux d'échanges commerciaux et d'investissements. Par ailleurs, l'efficacité des procédures de règlement des différends peut être améliorée, en réunissant les capacités prometteuses du commerce électronique, en consolidant les grandes réformes dans les domaines de l'énergie et des télécommunications que le Mexique a lancées dans le cadre de l'ALENA et qui s'étaient heurtées à un non catégorique lors du premier tour des négociations de l'ALENA.

Bien d'autres aspects de l'ALENA pourraient véritablement être améliorés en s'appuyant sur l'expérience des 20 dernières années, ce qui le rendrait beaucoup plus efficace, plus exécutoire et ainsi beaucoup plus crédible.

Aujourd'hui, près de 700 personnes de grand talent travaillent sans relâche à la modernisation de l'ALENA. Au sein des équipes canadienne, américaine et mexicaine, il y a des personnes qui se connaissent depuis plus de 20 ans, qui connaissent leur domaine et savent exactement ce qu'il faut faire pour aboutir à un accord moderne et beaucoup plus performant. C'est là l'aspect positif de la renégociation de l'ALENA.

L'aspect négatif, très difficile, de la renégociation, c'est la série de propositions présentées par les États-Unis lors de la quatrième session de négociations.

Ces propositions vont à l'encontre de la compétitivité des trois pays, pas simplement du Mexique, mais aussi des États-Unis et du Canada : par exemple, réduire le déficit commercial américain, objectif qui demeure hors de portée ; fléchir ou supprimer des procédures de règlement des différends commerciaux qui rendent en réalité les flux d'échanges commerciaux et d'investissements en Amérique du Nord à la fois crédibles, forts et exécutoires ; tenter de modifier la fructueuse complémentarité des flux de produits agricoles entre les trois pays en augmentant la probabilité d'imposer des mesures antidumping sur les exportations mexicaines et canadiennes vers les États-Unis. Enfin, l'introduction d'une « clause crépusculaire », qui éliminerait automatiquement toute espèce de viabilité et crédibilité des investissements en Amérique du Nord.

Voilà en effet l'aspect négatif des renégociations actuelles.

Quant au deuxième problème, les États-Unis ont vraiment tort de proposer la construction du mur. Il est évident que le Mexique et les États-Unis ont tous deux des intérêts à l'édification d'une frontière véritablement efficace. S'agissant des États-Unis, le trafic de drogue et les flux migratoires illégaux sont des points sensibles. Aujourd'hui, le flux net de migrants Mexicains est à présent négatif, et les flux migratoires proviennent davantage des pays d'Amérique centrale, mais il demeure tout à fait légitime pour un pays de contrôler ses frontières, je crois que personne ne conteste ce point. Je n'entrerai pas dans tout ce qui concerne la drogue, car la responsabilité est partagée entre le Mexique et les États-Unis, et le problème est trop compliqué pour le réduire à une seule phrase.

S'agissant du Mexique, l'intérêt à avoir une frontière efficace est tout aussi vif. Juste de l'autre côté de la frontière mexicaine, les trafiquants de drogue mexicains peuvent se fournir des armes de dernière génération auprès de milliers d'armuriers. Ces armuriers reçoivent pour rémunération une petite partie des près de 50 milliards de dollars d'argent de la drogue qui reviennent aux dirigeants des cartels mexicains. C'est l'association d'armes et d'argent qui rend d'autant plus difficile la guerre menée contre les trafiquants de drogue. Nous avons perdu plus de 100 000 policiers dans cette lutte au cours des trois à quatre dernières années !

Je crois que nous avons autant intérêt à empêcher la circulation d'armes et d'argent que les États-Unis ont à stopper les flux de drogue et l'immigration illégale. Il y a tellement de nouveaux moyens de contrôler et de suivre ces flux à l'aide de drones ou d'outils électroniques, qui seraient bien plus efficaces qu'un mur si nous décidons de part et d'autre de nous y employer.

Au Mexique comme au Canada, nous sommes en train de développer et de mettre en œuvre une série de politiques qui permettraient de minimiser les effets négatifs d'une éventuelle sortie des États-Unis de l'ALENA.



Nous allons précisément dans ce sens en renforçant nos accords d'échanges commerciaux avec l'Europe, l'Asie et l'Amérique latine. D'ici la fin de l'année, nous aurons probablement terminé les négociations sur un accord commercial inédit avec l'Europe. Nous sommes en train de relancer le partenariat transpacifique – sans les États-Unis, accord qui semblait être au point mort.. Avec l'Amérique latine, nous avons également lancé ce que l'on appelle l'Alliance du Pacifique, un accord très créatif qui servirait de fondement à une intégration efficace en Amérique latine.

Nous trouvons des sources de certaines matières premières essentielles dans le monde entier, qui pourraient s'avérer concurrentielles face aux États-Unis, surtout si ceux-ci décidaient de sortir de l'ALENA.

Nous avons un plan de secours, qui n'est pas celui que nous souhaiterions, mais qui est celui dont nous avons besoin pour faire face de manière efficace à un scénario négatif.

Aux États-Unis, nos collègues du secteur privé au sein de différentes associations ont réagi et exercé des pressions très fortes ces dernières semaines.

Enfin, le Mexique et le Canada ont tous deux très clairement identifié ce qui pourrait avoir des effets négatifs sur notre compétitivité.

Je pense qu'il est encore possible de renforcer l'ALENA, et de surmonter cette situation difficile.

Il est simplement important de voir comment le secteur privé réagit et pourrait réagir face à différentes politiques commerciales. En réaction aux droits compensatoires prélevés sur Bombardier, l'avionneur a établi une coentreprise avec Airbus. Le secteur privé cherchera toujours l'arrangement optimal au-delà des frontières. Si cela ne peut se faire d'une façon, ce sera fait d'une autre. Je pense que cet exemple est très éloquent et en dit long sur ce qui peut être fait.

Que devons-nous faire à l'avenir ? Nous devons tout simplement continuer à nous employer à faire de l'ALENA le meilleur accord possible, et nous continuerons en toute bonne foi à œuvrer dans ce sens. Nous devons maintenir notre cap ! Nous devons aussi être prêts à mettre en œuvre notre plan de secours avec la plus grande prudence, de façon à préserver notre compétitivité et réagir aussi efficacement que possible.

Personnellement, je pense qu'il est encore possible d'aboutir à un accord optimal en Amérique du Nord.

Inch'Allah !

Richard BURT

Merci, Juan. Juan, vous nous avez donné un excellent tour d'horizon de l'environnement commercial en Amérique du Nord. Vous avez pris exactement sept minutes en trop pour le faire, et je demanderai à mes autres intervenants d'être un peu plus disciplinés, afin de donner à notre assemblée l'occasion de participer.