

Le Mexique et l'ALÉNA 2.0 : le Bon, la Brute et l'Imprévu

En bref :

- À nos yeux, la version 2.0 de l'ALÉNA pourrait être, sous maints aspects, une bonne nouvelle pour l'économie mexicaine, qui pourrait ainsi, 1) muscler l'efficacité et l'investissement dans le secteur de l'énergie; 2) lutter contre la corruption et l'impunité, qui comptent parmi les grands obstacles qui se dressent contre l'économie du pays; 3) accroître sa productivité en intégrant les PME dans les chaînes d'approvisionnement régionales et en réduisant l'informalité; 4) améliorer l'accessibilité du financement pour les petites entreprises. En outre, l'optimisation des mécanismes de protection des investisseurs et l'intégration, dans ces mécanismes, des secteurs qui viennent de s'ouvrir au commerce, dont l'énergie, devraient être une autre bonne nouvelle pour les courants d'investissements directs étrangers (IDE) dans ce pays.
- Le recours à l'ALÉNA pour promouvoir une refonte du système de sécurité sociale du pays afin de contrer l'informalité et réduire le « problème de la dualité de l'économie » du Mexique est un autre dossier qui est de bon augure pour le Mexique, mais dans lequel nous ne relevons aucun progrès. Or, en raison des points de vue diamétralement opposés sur la sécurité sociale entre les trois pays partenaires et puisque le sujet n'est même pas à l'ordre du jour des négociations, nous ne nous attendons pas à des progrès ici non plus, même si l'amélioration des structures-cadres institutionnelles et l'optimisation des normes du travail sont des priorités déclarées pour ces trois pays.
- À notre avis, certaines propositions potentielles pourraient amener le Mexique à se retirer des négociations, notamment : les restrictions volontaires à l'exportation (RVE), les propositions établissant les exigences relatives au contenu américain minimum (par opposition aux exigences régionales), de même que les propositions permettant de régler unilatéralement (au lieu de faire appel à l'arbitrage) les différends portant sur les questions commerciales.
- Si l'ALÉNA devait s'éteindre, le Mexique pourrait prendre la décision de comprimer unilatéralement les tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) de l'OMC, pour accroître la compétitivité de ses exportations (de 70 % à 80 % des importations du pays sont des biens semi-finis), ce qui pourrait constituer une « surprise ».

Scénario de base : les résultats de la renégociation de l'ALÉNA

Comme [notre équipe de Toronto l'a fait valoir il y a quelques semaines](#), selon notre scénario de base, la renégociation de l'ALÉNA pourrait faire du bruit, mais le résultat sera en définitive supérieur à ce que le discours de l'administration américaine a pu évoquer. Voici certains arguments essentiels exprimés par notre équipe pour étayer ce point de vue.

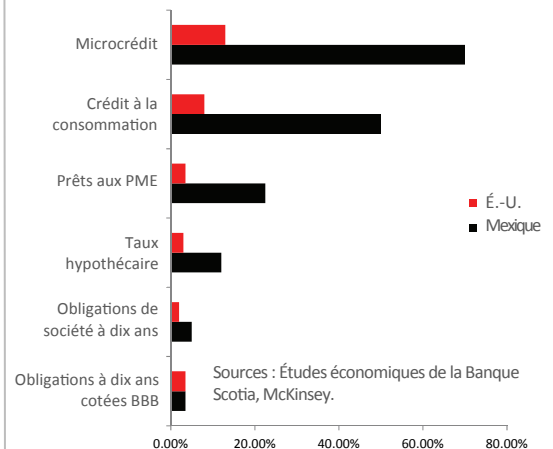
- Il semble y avoir un vaste terrain d'entente, entre les trois pays membres, dans les priorités de la refonte du pacte, notamment : 1) l'amélioration des normes réglementaires et de l'application des lois sur la lutte contre la corruption; 2) l'harmonisation réglementaire; 3) la simplification des procédures douanières; 4) l'optimisation des normes sur le travail et l'environnement; 5) la mise à jour de l'accord pour l'adapter à l'évolution technologique, par exemple le commerce électronique; 6) l'institution de protocoles pour contrer les pratiques anticoncurrentielles des PME. En outre, l'énergie est un autre secteur dans lequel les trois pays tâcheront de s'entendre, à notre avis.

RENSEIGNEMENTS

Eduardo Suárez, VP, Études économiques, Amérique latine
52.55.9179.5174 (Mexique)
Études économiques de la Banque Scotia
eduardo.suarez@scotiabank.com

Graphique 1 : L'écart de coûts est faible dans les frais de financement des grandes entreprises mondialement intégrées aux États-Unis et au Mexique. Or, plus on descend dans l'échelle, plus cet écart se creuse considérablement : l'intégration des PME du Mexique dans les chaînes d'approvisionnement régionales leur permettrait d'avoir accès à de meilleures conditions de financement. La lutte contre la corruption et l'amélioration de la primauté du droit grâce à l'ALÉNA pourraient également faire rejaillir des avantages.

Frais de financement au Mexique et aux États-Unis (%)



- Des pans tout entiers de l'« ordre américain établi », non seulement parmi les sociétés qui ont des intérêts dans l'ensemble de l'ALÉNA, mais aussi dans les milieux politiques, se sont érigés à la défense du pacte et du libre-échange dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Les gouverneurs des États qui ont des liens commerciaux étroits avec le Canada et le Mexique, [18 sénateurs républicains](#) et les [32 représentants républicains élus pour un premier mandat](#) sont du nombre. En outre, plusieurs [PDG de grandes sociétés américaines](#) se sont également exprimés pour défendre le pacte.
- En somme, nous croyons que même si les négociations peuvent évoluer en dents de scie et faire du bruit, le résultat final sera anodin.

Quels seront les avantages pour le Mexique?

Pour le Mexique, l'un des aspects les plus avantageux de la version 1.0 de l'ALÉNA a été la dynamisation de la partie ouverte de l'économie grâce à son intégration dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. Grâce à cette intégration, le secteur manufacturier du Mexique n'a cessé d'évoluer (jadis limité à l'assemblage des jouets et des textiles, le Mexique fabrique désormais des voitures compactes et, aujourd'hui, des véhicules de luxe et même des avions), se perfectionne technologiquement et réussit à tenir ses coûts en laisse grâce à la concurrence (problème qui hante le secteur manufacturier fermé du Brésil; [il suffit de se pencher sur la hausse des coûts parce que ce pays est isolé contre la concurrence mondiale](#)). Comme [le fait valoir McKinsey](#), les grandes sociétés modernes du Mexique (soit les grandes entreprises exposées aux courants mondiaux du commerce et de l'investissement) ont vu leur productivité augmenter de +5,8 % par an dans la période comprise entre 1999 et 2009. (Même si nous n'avons malheureusement pas de données plus récentes sur la productivité en fonction de la taille des entreprises, nous ne nous attendons pas à ce que la situation ait considérablement évolué.) Par contre, les sociétés traditionnelles ont constaté une chute de -6,5 % de leur productivité par an dans la même période. En somme, le pan de l'économie qui s'est intégré à l'économie moderne et ouverte à prospérer, et les autres pans sont à la traîne.

Ce point de vue cadre avec [l'argument du « paradoxe mexicain » de Levy et Rodrik](#), qui affirment que l'économie mexicaine n'est pas parvenue à inverser ce dualisme dans le cadre de l'ALÉNA et qu'elle a même, dans une certaine mesure, évolué dans le sens contraire. Comme ils le font valoir :

« La réponse réside en grande partie — (à cause du piètre rendement, dans l'ensemble, de l'économie mexicaine, malgré toutes ses réformes) — dans l'extrême dualité de l'économie mexicaine — la fameuse problématique des « deux Mexique ». La plupart des travailleurs mexicains demeurent aujourd'hui employés par des entreprises « informelles » — notamment par des entreprises dont les employés ne sont pas des salariés sous contrat — dont la productivité est minime par rapport à celle des grandes entreprises modernes intégrées à l'économie mondiale. »

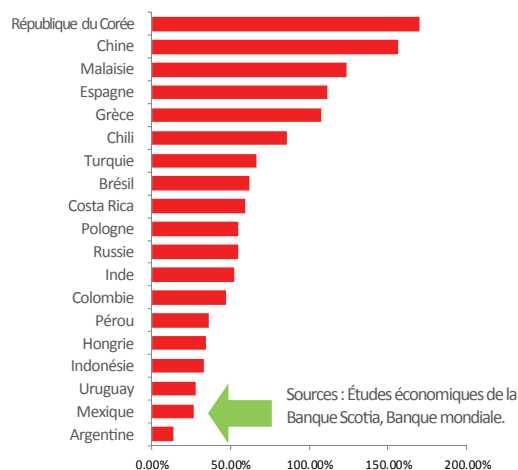
« Aspect frappant, cette dualité s'est accentuée au cours de la période des réformes de libéralisation du Mexique. Les travaux de recherche menés par l'un des nôtres (Levy) révèlent que les entreprises informelles ont absorbé une part croissante des ressources de l'économie. Entre 1998 et 2013, la croissance cumulative de l'emploi dans le secteur informel a atteint un pourcentage impressionnant de 115 %, contre 6 % pour l'économie formelle. S'agissant des capitaux, la croissance cumulative a atteint 134 % pour le secteur informel, et 9 % pour le secteur formel. »

Cette dualité est l'une des raisons pour lesquelles la productivité manufacturière du Mexique n'atteint que le quart de celle des États-Unis en moyenne, même si la productivité des grandes entreprises mexicaines dépasse celle de la moyenne américaine. Dans quels secteurs a-t-on pu accomplir des progrès?

- ⇒ Parmi les secteurs dans lesquels il semble se dégager un consensus entre les pays membres de l'ALÉNA, se trouve la simplification des procédures douanières, destinée à permettre aux petites entreprises de s'intégrer plus facilement dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et dans le courant des exportations, ce qui permettrait, si cette réforme est bien menée, d'intégrer les petites entreprises mexicaines plus tournées vers le marché intérieur dans les chaînes d'approvisionnement régionales (ce qui constitue à notre avis une étape utile, mais insuffisante à elle seule).
- ⇒ Un autre grand enjeu qui explique la piètre productivité de la moitié des entreprises mexicaines à la traîne est l'accès restreint au financement. L'accès au crédit dans le secteur privé mexicain est très limité (cf. le graphique 2), mais aussi très cher (cf. le graphique 1), ce qu'expliquent de nombreuses raisons, notamment : 1) les lacunes du système judiciaire, qui rendent le crédit plus risqué (problème qui sera corrigé grâce au développement des institutions, point sur lequel la version 2.0 de l'ALÉNA devrait être utile — puisque la lutte contre la corruption et le renforcement de la primauté du droit sont des priorités pour les trois pays); et 2) l'informalité généralisée de l'économie mexicaine, qui limite l'accès au crédit

Graphique 2 : Au Mexique, le taux de pénétration du crédit est très faible, notamment en raison de la grande informalité de l'économie. La version 2.0 de l'ALÉNA permettrait de réduire l'informalité dans différents réseaux.

Crédit au secteur privé (% du PIB)



formel. (L'écart entre les frais de financement des sociétés mexicaines et ceux des sociétés américaines est beaucoup plus important lorsqu'on s'éloigne des grandes entreprises plus évoluées, comme l'indique le graphique 1.) En quoi la version 2.0 de l'ALÉNA permettra-t-elle de réduire l'informalité? À nos yeux, deux des priorités visées par les trois pays membres pourraient représenter de bonnes nouvelles pour cette réduction de l'informalité : 1) en facilitant l'intégration des petites entreprises dans les chaînes d'approvisionnement régionales; et 2) en luttant contre la corruption et en développant les institutions.

Selon différents sondages auprès des PDG et des investisseurs, la corruption est l'un des grands obstacles qui empêche de faire des affaires au Mexique, et il s'agit également de l'un des principaux terrains d'entente qui font partie des priorités des trois pays membres de l'ALÉNA. Selon le [Rapport sur la compétitivité mondiale du FEM](#), le principal obstacle qui empêche de faire des affaires au Mexique, d'après son sondage mené auprès des cadres supérieurs, est la corruption, suivie de la criminalité et du vol (qui sont des questions intimement liées). Comme nous l'avons affirmé il y a quelques semaines, on relève certains progrès, en raison à la fois de la pression exercée par la société civile et des réformes réglementaires; or, il y a toujours énormément de progrès à accomplir, et l'ALÉNA pourrait constituer un moyen de bien orienter ces efforts et de les accélérer. Un élément intéressant qui explique comment on peut faire appel à un accord comme l'ALÉNA pour induire le changement dans un dossier comme celui de la primauté du droit ou du raffermissement des institutions se trouve dans [cet article du Mexico Institute](#).

À notre avis, l'un des aspects les plus avantageux de la version 1.0 de l'ALÉNA pour le Mexique a consisté à établir des mécanismes de protection des investisseurs. En vertu du chapitre 11 de l'ALÉNA, on offre aux investisseurs étrangers toutes sortes de mesures de protection, notamment contre les expropriations de l'État ([article 1110](#)), qui, si elles ne constituent pas un enjeu énorme aujourd'hui, représentaient probablement un plus grand motif de préoccupation dans les premières années de l'ALÉNA. Les mécanismes de règlement des différends constituent d'autres mesures de protection importantes accordées en vertu de l'ALÉNA aux investisseurs étrangers et qui seront probablement révisées dans la version 2.0 de l'ALÉNA, ne serait-ce que parce que les États-Unis et le Mexique ont fait savoir qu'il fallait mettre à jour le chapitre correspondant ([section B du chapitre 11 de la version 1.0 de l'ALÉNA](#)). Dans le [Sommaire des objectifs pour la renégociation de l'ALÉNA](#) des États-Unis (17 juillet 2017), l'une des priorités de l'administration Trump consiste à « *obtenir, pour les investisseurs américains dans les pays membres de l'ALÉNA, des droits importants qui cadrent avec les principes juridiques et la pratique du droit des États-Unis, tout en veillant à ce que les investisseurs des pays membres de l'ALÉNA aux États-Unis n'aient pas plus de droits inhérents que les investisseurs nationaux* ». Si on devait mettre en place d'autres mesures de protection, afin de mieux protéger les investisseurs étrangers au Mexique dans les secteurs où le système judiciaire n'est pas encore parmi les plus solides dans le monde, nous nous attendrions à ce que l'investissement dans ce pays s'accroisse.

Dans le domaine de l'énergie, de nombreux aspects de la renégociation de l'ALÉNA pourraient être favorables :

- Raffinage et pipelines : en facilitant le déroulement du raffinage des matières premières dans toute l'Amérique du Nord, la région pourrait optimiser sa capacité de raffinage et améliorer la compétitivité, non seulement du secteur, mais aussi de toutes les industries largement tributaires de l'énergie et des produits raffinés. Comme dans le raffinage, une politique panrégionale pour les gazoducs et les oléoducs permettrait d'améliorer l'efficacité énergétique de la région.
- Mesures de protection des investisseurs : quand la version 1.0 de l'ALÉNA a été négociée, le secteur mexicain de l'énergie était contrôlé exclusivement par l'État. Voilà pourquoi, pour le Mexique, le chapitre 6 se contente essentiellement d'affirmer que « *Le Mexique se réserve les activités stratégiques suivantes, y compris l'investissement et les services les concernant* ». Ces activités restreintes comprennent essentiellement l'ensemble du secteur pétrogazier, la pétrochimie et la fourniture de l'électricité comme service public. On se demande également si, puisque l'ALÉNA semble évoquer la Constitution du Mexique sur les questions d'énergie, en mettant à jour cette constitution, les mesures de protection de l'ALÉNA en vertu du chapitre 11 s'appliqueront elles aussi à ce secteur. Or, dans le meilleur des cas, il s'agit d'une protection incertaine. Ainsi, en intégrant formellement l'énergie dans l'ALÉNA — ainsi que les mesures de protection des investisseurs dans ce secteur —, l'investissement dans ce pays devrait devenir plus attrayant. (À preuve, les investissements engagés depuis la réforme de 2013 dépassent déjà 55 G\$ US dans le secteur pétrogazier et frôlent les 10 G\$ US dans les produits renouvelables et les pipelines, ce qui en fait à juste titre la plus grande opération de privatisation dans ce pays.)

Dans quel secteur clé l'ALÉNA sera-t-il improductif?

Ainsi que l'affirment [McKinsey](#), la [Banque mondiale](#) et [Levy & Rodrik](#), et nous sommes d'accord avec eux, le plus grand obstacle qui empêche le Mexique de réaliser l'étape suivante de son développement socioéconomique est le mur érigé entre les secteurs modernes et ouverts du pays et ceux qui sont restés dans l'informalité, isolés du reste du monde.

La réforme de la sécurité sociale est un secteur qui offre une possibilité intéressante puisqu'elle permettrait de corriger la problématique des « deux Mexique », mais qui n'est pas inscrit à l'ordre du jour — et nous ne nous attendons pas à ce qu'il le soit. Même si les trois pays affirment que les normes du travail représentent l'un des secteurs sur lesquels il faut se pencher dans la version 2.0 de l'ALÉNA, nous doutons fortement que les négociations soient assez vastes pour s'étendre aux systèmes de sécurité sociale du pays et à leur financement. Or, comme l'affirme Santiago Levy — de façon très convaincante à notre avis ([dans le chapitre 6 de cet ouvrage de la Banque mondiale](#)), l'une des raisons pour lesquelles le secteur informel du Mexique est si vaste, ce qui se répercute sur la productivité du pays, réside dans la structure de son système de

sécurité sociale et dans les mesures d'incitation qu'il comporte et qui amènent les entreprises et les travailleurs à rester dans l'informalité en raison de la manière dont le coût des avantages de la sécurité sociale est réparti au Mexique.

Comme l'a fait valoir [Mark Aspinwall, du Mexico Institute](#), la version 1.0 de l'ALÉNA a un impact sous-estimé, et dans une certaine mesure mal compris, sur les normes du travail dans le développement de la société civile du Mexique. Il fait observer que « *l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) permettait à tous les groupes de la société civile mexicaine de déposer une plainte parce que le Mexique ne se conforme pas aux normes du ministère du Travail au Canada ou à celles du ministère du Travail des États-Unis* ». Or, puisqu'une faible part seulement des droits des travailleurs a en fait été validée et pourrait mener à des sanctions commerciales (il fait observer que « *bien que 11 principes du travail soient mentionnés dans l'accord, seulement trois donnent lieu à des sanctions potentielles de suspension des échanges commerciaux (la protection des enfants et des adolescents; les normes minimales d'emploi; et la prévention des blessures et des maladies professionnelles)* »), l'impact global sur les marchés du travail était limité, même si l'impact de la dynamisation de la société civile était plus pertinent. Il faut faire valoir un solide plaidoyer pour affirmer que dans le domaine du travail, cet accord a non seulement ouvert, pour la société civile, les réseaux qui ont conduit à l'amélioration des pratiques au Mexique, mais aussi l'interaction de la main-d'œuvre mexicaine avec ses homologues américains et canadiens, ce qui a induit le changement. Une expérience comparable peut-elle conduire à la réforme de la sécurité sociale du Mexique? Jusqu'à maintenant, l'administration américaine a laissé entendre qu'elle souhaite élargir le périmètre des accords sur le travail adoptés en vertu de la version 1.0 de l'ALÉNA pour couvrir le vaste ensemble des principes de l'OIT. Ces principes sont : « [la liberté d'association et la reconnaissance effective du droit de négociation collective, l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire, l'abolition effective du travail des enfants, l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession](#) ». Bien qu'il s'agisse d'un plus vaste ensemble de principes que celui qui fait l'objet de l'ANACT, ces principes sont très loin du débat sur les réseaux de la sécurité sociale, et compte tenu des énormes différences qui existent non seulement entre le Mexique et ses partenaires, mais aussi entre le Canada et les États-Unis, nous doutons fort que ce point fasse partie de la version 2.0 de l'ALÉNA.

Une trajectoire inattendue si les pourparlers de l'ALÉNA sont rompus et que le pacte s'éteint

Et si les pourparlers ne donnaient rien? En vertu des règles de la nation la plus favorisée (NPF) de l'OMC, les biens américains seraient soumis à des tarifs douaniers supérieurs à ceux des biens canadiens ou mexicains. Or, nous soutenons que si l'ALÉNA devait s'éteindre, il serait de l'intérêt supérieur du Mexique de comprimer volontairement les tarifs douaniers. Pourquoi? Si on se penche sur la balance commerciale du Mexique, de 70 % à 80 % environ des importations portent sur des « biens semi-finis ». Si le Mexique devait brusquement acquitter des frais d'exportation supérieurs en raison de l'extinction de l'ALÉNA, en réduisant le coût des éléments importés et en éliminant unilatéralement les tarifs douaniers dictés par le principe de la NPF de l'OMC sur les biens semi-finis, les exportations du Mexique pourraient en fait devenir plus concurrentielles, ce qui compenserait en partie le choc, sur les exportations mexicaines, de l'extinction de l'ALÉNA.

Quand faut-il s'attendre à ce que le Mexique se retire des négociations?

Quand il a d'abord été question de la renégociation de l'ALÉNA, on craignait initialement que les États-Unis puissent exiger des restrictions volontaires à l'exportation (RVE) dans des secteurs comme les voitures et les pièces détachées. Ces inquiétudes se sont multipliées quand le président Trump a nommé M. Lighthizer comme RAC, puisqu'[il les avait appuyées dans de précédents différends commerciaux américains, encore en 2010](#). Or, pour l'heure, les RVE ne paraissent pas faire partie de la liste américaine des plans de la version 2.0 de l'ALÉNA. À notre avis, les propositions visant à adopter des RVE mettraient fin au pacte.

En outre, [nous rappelons les raisons, exposées auparavant par notre équipe](#), qui à notre avis pourraient conduire à la rupture des négociations pour le Mexique (les cinq paragraphes suivants sont extraits de l'article publié par notre économiste en chef et notre économiste en chef adjoint il y a quelques semaines) :

La proposition la plus toxique, dans les Objectifs du RAC, vise à se défaire du chapitre 19 de l'ALÉNA, qui définit les mécanismes de règlement des différends dans le commerce des biens et des services. Bien que l'on réclame à maintes reprises, dans l'ensemble des Objectifs, un moyen d'accroître l'accès des exportations américaines aux marchés, cette proposition s'inscrit dans le sens contraire. Les tribunaux spécialisés en vertu du chapitre 19 assurent des examens neutres et prescrivent des recours dans les cas de dumping présumé, de subventions injustes ou d'autres obstacles non tarifaires contraires à la lettre et à l'esprit de la péréquation que l'ALÉNA vise à instituer. Ce mécanisme de règlement des différends était la principale raison pour laquelle le Canada a amorcé des discussions sur l'ALÉCÉU et constitue l'élément le plus indispensable de l'ALÉNA pour le Canada comme pour le Mexique. On pourrait améliorer les processus d'application du chapitre 19 grâce à des groupes d'experts permanents qui siègeraient aux tribunaux prévus; or, on ne peut pas faire table rase du chapitre 19. Sans une certaine version du chapitre 19, l'ALÉNA n'existe pas pour le Canada comme pour le Mexique.

Le Canada et le Mexique affirment aussi avec véhémence qu'ils doivent préserver, dans le cadre de l'ALÉNA, leur exclusion actuelle des droits de « sauvegarde » temporaires qu'imposent les États-Unis sur les surcroûts d'importation de biens précis provenant d'autres pays. Les Objectifs du RAC proposent de mettre un terme à cette exclusion, ce qui pénaliserait les exportateurs des deux pays dans l'éventualité d'un différend commercial

entre les États-Unis et des pays non membres de l'ALÉNA. Mettre un terme à cette exclusion est contraire aux certitudes fondées sur les règles adoptées en vertu de l'ALÉNA et des concessions dans d'autres secteurs permettraient de la préserver.

D'un point de vue fondationnel, ni le Canada ni le Mexique ne peuvent donner leur accord sur l'objectif prépondérant du RAC de réduire les déficits commerciaux américains. Comme l'indique le graphique 1, les échanges commerciaux avec la Chine représentent environ 60 % du total du déficit commercial mondial des États-Unis; les échanges avec l'Europe interviennent pour environ 21 % dans ce déficit, et à peine 7 % approximativement s'expliquent par les échanges avec le Canada et le Mexique. En faisant abstraction de l'énergie et des courants de ressources liés à cette denrée, les États-Unis réalisent un excédent commercial dans leurs échanges de biens et de services avec le Canada. Nos voisins du Sud ne peuvent pas réduire substantiellement leur déficit commercial avec le Canada et le Mexique en modifiant la structure-cadre des politiques commerciales. En outre, tant que le dollar américain restera la monnaie mondiale des réserves de change, le marché des bons du Trésor américain continuera de jouer son rôle de grand refuge contre le risque mondial, et puisque dans l'ensemble, les États-Unis dépensent plus d'argent qu'ils n'en gagnent, ils continueront de réaliser, dans leur compte de capital international, un excédent qui devra correspondre à un déficit commercial dans leur compte courant international.

Il n'empêche que les Objectifs du RAC évoquent la possibilité de réviser les règles de l'ALÉNA sur le seuil minimal de contenu nord-américain des biens qui peuvent circuler en Amérique du Nord en franchise de droits de douane. Les règles d'origine actuelles de l'ALÉNA fixent ce seuil local minimal à 62,5 % du contenu total pour l'automobile et à 60 % pour tous les autres biens. En moyenne, la production automobile nord-américaine est largement supérieure à ce minimum, et on pourrait disposer d'une marge de manœuvre pour l'augmenter sans pénaliser les chaînes d'approvisionnement existantes; or, cette décision réduirait probablement la compétitivité mondiale de la production automobile nord-américaine. Il serait cependant quasiment impossible, pour le Canada et le Mexique, de donner leur accord sur une nouvelle modification des règles d'origine de l'ALÉNA précisant un apport minimum du contenu américain : au lieu de promouvoir le libre-échange, cette décision doterait l'ALÉNA d'un socle de plus en plus mercantiliste.

Enfin, Les Objectifs de négociation du gouvernement américain font maintes fois état de la volonté de faire, du processus d'attribution des marchés publics à tous les paliers de gouvernement aux États-Unis, le domaine plus exclusif des fournisseurs américains en vertu des règles qui privilégient l'achat des biens et services d'« origine américaine », même si les programmes d'attribution des marchés publics des gouvernements canadien et mexicain s'adressent de plus en plus aux entreprises de toutes nationalités. Il va de soi que cette évolution sur la voie d'une réduction de la réciprocité en vertu de l'ALÉNA serait politiquement et pratiquement difficile à accepter pour les négociateurs canadiens et mexicains alors même que les Objectifs du RAC réclament des « règles équitables, transparentes, prévisibles et non discriminatoires pour régir les marchés publics dans les pays membres de l'ALÉNA ».

Lectures recommandées

« [America is now a dangerous nation](#) », G. Rachman, FT (le 14 août 2017)

« [The Mexican paradox](#) », S. Levy et D. Rodrik, Project Syndicate (le 10 août 2017)

« [Canada and Mexico rebuke Trump at tense start of Nafta talks](#) », S. Donnan et J. Webber, FT (le 16 août 2017)

Le présent rapport a été préparé par Études économiques Scotia à l'intention des clients de la Banque Scotia. Les opinions, estimations et prévisions qui y sont reproduites sont les nôtres en date des présentes et peuvent être modifiées sans préavis. Les renseignements et opinions que renferme ce rapport sont compilés ou établis à partir de sources jugées fiables; toutefois, nous ne déclarons ni ne garantissons pas, explicitement ou implicitement, qu'ils sont exacts ou complets. La Banque Scotia ainsi que ses dirigeants, administrateurs, partenaires, employés ou sociétés affiliées n'assument aucune responsabilité, de quelque nature que ce soit, en cas de perte directe ou consécutive découlant de la consultation de ce rapport ou de son contenu.

Ces rapports vous sont adressés à titre d'information exclusivement. Le présent rapport ne constitue pas et ne se veut pas une offre de vente ni une invitation à offrir d'acheter des instruments financiers; il ne doit pas non plus être réputé constituer une opinion quant à savoir si vous devriez effectuer un swap ou participer à une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. L'information reproduite dans ce rapport n'est pas destinée à constituer et ne constitue pas une recommandation de swap ou de stratégie de négociation comportant un swap au sens du Règlement 23.434 de la Commodity Futures Trading Commission des États-Unis et de l'Appendice A de ce règlement. Ce document n'est pas destiné à être adapté à vos besoins individuels ou à votre profil personnel et ne doit pas être considéré comme un « appel à agir » ou une suggestion vous incitant à conclure un swap ou une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. La Banque Scotia peut participer à des transactions selon des modalités qui ne concordent pas avec les avis exprimés dans ce rapport et peut détenir ou être en train de prendre ou de céder des positions visées dans ce rapport.

La Banque Scotia et ses sociétés affiliées ainsi que tous leurs dirigeants, administrateurs et employés peuvent périodiquement prendre des positions sur des monnaies, intervenir à titre de chefs de file, de cochefs de file ou de preneurs fermes d'un appel public à l'épargne ou agir à titre de mandants ou de placeurs pour des valeurs mobilières ou des produits dérivés, négocier ces valeurs et produits dérivés, en faire l'acquisition, ou agir à titre de teneurs de marché ou de conseillers, de courtiers, de banques d'affaires et/ou de maisons de courtage pour ces valeurs et produits dérivés. La Banque Scotia peut toucher une rémunération dans le cadre de ces interventions. Tous les produits et services de la Banque Scotia sont soumis aux conditions des ententes applicables et des règlements locaux. Les dirigeants, administrateurs et employés de la Banque Scotia et de ses sociétés affiliées peuvent siéger au conseil d'administration de sociétés.

Il se peut que les valeurs mobilières visées dans ce rapport ne conviennent pas à tous les investisseurs. La Banque Scotia recommande aux investisseurs d'évaluer indépendamment les émetteurs et les valeurs mobilières visés dans ce rapport et de faire appel à tous les conseillers qu'ils jugent nécessaire de consulter avant de faire des placements.

Le présent rapport et l'ensemble des renseignements, des opinions et des conclusions qu'il renferme sont protégés par des droits d'auteur. Il est interdit de les reproduire sans que la Banque Scotia donne d'abord expressément son accord par écrit.

^{MD} Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse.

La Banque Scotia, de pair avec l'appellation « Services bancaires et marchés mondiaux », est une dénomination commerciale désignant les activités mondiales exercées dans le secteur des services bancaires aux sociétés, des services bancaires de placement et des marchés financiers par La Banque de Nouvelle-Écosse et certaines de ses sociétés affiliées dans les pays où elles sont présentes, dont Scotiabanc Inc., Citadel Hill Advisors L.L.C., The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York, Scotiabank Europe plc, Scotiabank (Ireland) Limited, Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., lesquelles sont toutes des membres du groupe de la Banque Scotia et des usagers autorisés de la marque Banque Scotia. La Banque de Nouvelle-Écosse est constituée au Canada sous le régime de la responsabilité limitée et ses activités sont autorisées et réglementées par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada. Au Royaume-Uni, les activités de La Banque de Nouvelle-Écosse sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et assujetties à la réglementation de la Financial Conduct Authority et à la réglementation limitée de la Prudential Regulation Authority. Nous pouvons fournir sur demande les détails du périmètre de l'application, à La Banque de Nouvelle-Écosse, de la réglementation de la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni. Les activités de Scotiabank Europe plc sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et réglementées par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni.

Les activités de Scotiabank Inverlat, S.A., de Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V. et de Scotia Derivados, S.A. de C.V. sont toutes autorisées et réglementées par les autorités financières du Mexique.

Les produits et les services ne sont pas tous offerts dans toutes les administrations. Les services décrits sont offerts dans les administrations dont les lois le permettent.