

*Entente sur le bois d'œuvre*

# Les États-Unis ont eu le Canada à l'usure

par **Normand Pépin**

**Le 27 avril dernier, le premier ministre canadien, Stephen Harper, annonçait à la Chambre des communes le règlement du long conflit du bois d'œuvre entre le Canada et les États-Unis. Pourtant, la veille, quand la rumeur d'une entente de principe avait circulé, les porte-parole des trois principales provinces impliquées (Québec, Ontario et Colombie-Britannique), de même que ceux de l'industrie, rejetaient le projet d'entente, considérant qu'ils laissaient trop sur la table avec ce qui était proposé.**

## Le plus fort l'a emporté, pas le libre-échange

Les États-Unis ont mis tout leur poids dans la balance, laissant planer que le bal des contestations pourrait repartir à zéro. Ils ont même exigé que le Canada réponde rapidement au projet de règlement, d'où les négociations intensives de dernière minute entre le cabinet Harper et les provinces et les entreprises impliquées, parce que le 27 avril 2006 était la date limite pour annoncer s'ils contestaient ou non la plus récente décision de l'Accord de libre-échange Nord-Américain (ALÉNA).

La perspective de gagner une bataille dans une guerre sans fin prochaine était d'autant moins réjouissante aux yeux des producteurs canadiens que ceux-ci avaient déjà payé chèrement leur accès au marché étatsunien, ayant versé 5,3 milliards de dollars en droits compensateurs et

antidumping depuis 2002 et plus de 50 millions de dollars rien qu'en frais pour se défendre.

C'est donc à bout de ressources financières que les entreprises canadiennes ont donné leur accord à une entente qui leur procure, malgré plusieurs lacunes, un accès stable et prévisible au marché des États-Unis pendant sept ans, avec possibilité de renouvellement pour deux années supplémentaires.

Les États-Unis abrogent donc les droits compensateurs qu'ils appliquaient sur le bois d'œuvre canadien depuis la fin de l'entente précédente entre les deux pays. Ceux-ci ne se chiffraient plus qu'à 10,8 % au moment de l'entente, mais ils avaient déjà été de 27,2 % par le passé. C'est que les États-Unis ont été obligés de revoir ces droits à la baisse chaque fois que le Canada remportait une victoire dans ce dossier sur

la scène internationale, particulièrement devant le Tribunal de l'ALÉNA.

## Un milliard de perdu

L'entente permet aux producteurs canadiens de récupérer 78 % des droits punitifs versés depuis 2002, soit un peu plus de 4 milliards de dollars. Du milliard cent quelques millions qui restent aux États-Unis, la moitié sera distribuée aux entreprises étatsuniennes de bois d'œuvre qui sont à l'origine du conflit entre les deux pays. L'autre moitié ira dans un fonds spécial destiné à faire la promotion de l'industrie en Amérique du Nord ou à contribuer à des œuvres de reconstruction, comme celle de la Nouvelle-Orléans. Des quatre milliards récupérés, environ un milliard sera retourné aux producteurs du Québec, durement touchés par les droits compensateurs, puis par la réduction de la possibilité forestière de 20 % sans mesure d'accompagnement et, enfin, par la remontée du dollar canadien.

## Une taxe à l'exportation et une limitation de l'accès au marché

Les producteurs canadiens pourront accéder au marché étatsunien sans quotas ni tarifs, mais aux conditions actuelles du marché, alors que le mille pieds-planches

(mpp) se transige à plus de 370 \$US. En effet, au cours des sept prochaines années, les producteurs canadiens de bois d'œuvre n'auront pas à payer de tarifs, ni à limiter leurs exportations, si le prix du bois d'œuvre excède 355 \$US / le mpp et si les exportations de bois d'œuvre canadien ne dépassent pas 34 % du marché étatsunien, évalué à 10 milliards \$US par année.

Historiquement, les exportations canadiennes ont représenté environ 34 % de la consommation étatsunienne. Cette part est sécurisée pour l'avenir, mais si elle devait croître, la taxe à l'exportation s'appliquera si le mille pieds-planches baisse de valeur. L'avantage est que si le prix descend sous 355 \$US, les provinces pourront choisir les pénalités qui leur seront appliquées, soit une taxe à l'exportation variant de 0 à 15 % selon le prix du mpp (plus le prix baisse, plus la taxe augmente), une limitation de volumes ou une combinaison des deux. 