

Banque de Montréal

---

# Discours d'ouverture du Sommet Canada-États-Unis

---

Discours prononcé par

**Darryl White**

Chef de la direction, BMO Groupe financier

Le 11 juin 2024

**PRIORITÉ AU DISCOURS PRONONCÉ**



## 11 juin | Toronto, Ontario

C'est la deuxième année du partenariat entre BMO et le groupe Eurasia, et j'ai le plaisir de tous vous accueillir ce matin à notre sommet Canada-États-Unis. Il peut se produire beaucoup de choses en une année.

Juste avant notre rencontre l'année dernière, l'avion de chasse le plus sophistiqué du monde, doté de l'un des missiles les plus avancés au monde, venait d'abattre un « ballon météo » à la dérive au-dessus du Canada et des États-Unis. Cet événement était remarquable pour des raisons évidentes, mais aussi compte tenu de l'expression sans précédent de la souveraineté « régionale » du Canada et des États-Unis et des mesures collectives sans équivoque prises par nos gouvernements pour la défendre. Depuis l'année dernière, tout porte à croire que les candidats républicains et démocrates à l'élection présidentielle de novembre prochain joueront le scénario d'un « retour vers le futur »... *plus ça change, plus c'est la même chose*. L'actualité n'a jamais été aussi intéressante... à moins que celle de demain ne nous surprenne! Nous avons donc beaucoup de sujets à aborder aujourd'hui.

En ce qui concerne la politique étrangère et les relations commerciales du Canada, il va sans dire que notre partenaire le plus important est les États-Unis. Bien que cette réalité n'ait pas le même poids auprès des investisseurs et des consommateurs américains, l'importance du Canada pour les États-Unis n'en reste pas moins évidente. Notre géographie commune rend inévitable notre collaboration. Depuis le tout début, les gens, les produits et les idées traversent notre frontière commune. Les deux gouvernements ne cessent de réitérer l'importance des liens commerciaux avec l'Europe, la Chine et les marchés émergents du monde entier, mais un fait demeure : Année après année, nous demeurons mutuellement nos meilleurs clients et fournisseurs.

En ce moment même, à cinq heures de route d'ici, dans la région de Windsor-Détroit, le poste frontalier le plus fréquenté entre nos deux pays, il ne reste plus qu'une étroite dalle de béton, à peine plus large que cette scène, à installer pour que le nouveau pont international Gordie Howe relie les deux rives. Le nouveau pont de 2,5 kilomètres enjambant la rivière Detroit éliminera un goulot d'étranglement important et améliorera considérablement la circulation des marchandises entre nos pays. Comment mieux symboliser les relations commerciales qui unissent nos deux pays?

En parlant d'échange entre nous : en participant aujourd'hui, vous avez accepté d'être francs et honnêtes sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Le groupe d'aujourd'hui, sur scène et dans la salle, est incroyable et c'est le prix d'entrée. Nous nous devons tous de contribuer à améliorer la santé de cette relation bilatérale essentielle. Certes, d'autres relations importantes existent, notamment notre relation trilatérale avec le Mexique, mais notre objectif aujourd'hui est de nous concentrer sur le 49<sup>e</sup> parallèle. Dans les heures à venir, nous étudierons donc l'état des relations entre les États-Unis et le Canada, la trajectoire qu'elles suivent à ce jour, la trajectoire qu'elles pourraient suivre demain et les facteurs susceptibles d'en modifier le cours.

Les leaders des secteurs public et privé présents aujourd'hui sont les personnes qui nous aideront à suivre la voie de notre choix. Nous devons soigneusement planifier l'avenir. Dans moins de deux ans, les règles régissant les relations commerciales entre nos deux pays, et avec le Mexique, pourraient changer. Même si 2026 peut sembler loin, tout le monde dans cette salle sait que c'est pour très bientôt. Je crois qu'il est juste de dire que les milieux d'affaires et le public ont été pris au dépourvu quand l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été revu. Ce renouvellement a été l'un des catalyseurs de notre collaboration avec le groupe Eurasia pour réunir des groupes comme celui d'aujourd'hui. Malgré tous nos atouts, d'importantes lacunes subsistent.

Par exemple, il y a six ans, je ne crois pas que beaucoup de Canadiens comprenaient vraiment à quel point l'ALENA était contesté au sud de la frontière... ni l'importance qu'il allait prendre lors des primaires chaudement disputées et de l'élection présidentielle qui a suivi. Aux États-Unis, plusieurs Américains ne mesuraient pas et ne mesurent toujours pas à leur juste valeur les avantages de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), en particulier les retombées positives que le libre-échange continental a eues pour les consommateurs. Cette méconnaissance a compliqué davantage une négociation aux enjeux déjà considérables. Nous devons être mieux préparés cette fois. Pourtant, même si les élections mexicaines sont maintenant derrière nous, les élections aux États-Unis et au Canada arrivent quant à elles à grands pas. D'ici à ce que tous les électeurs aient voté, il est impossible de savoir qui sera à la table des négociations en 2026. C'est ce qui fera la différence.

La dernière fois, c'était Bob Lighthizer qui représentait les États-Unis à la table des négociations, à titre de représentant commercial du président Trump. Depuis, il a déjà clairement indiqué qu'il était pour la modification de l'ACEUM, dont l'annulation d'une décision de 2022 du groupe spécial chargé du règlement des différends, ce qui, selon lui, permettrait à la Chine de prendre plus de place dans le secteur de l'automobile. Dans un article du magazine *Foreign Affairs* publié en septembre dernier, l'ambassadeur Lighthizer a clairement indiqué que la disposition de temporisation constituait un atout important pour les États-Unis : « Si les États-Unis sont insatisfaits du fonctionnement de l'accord, a-t-il écrit, ils peuvent insister pour que des modifications y soient apportées ». Ce qui est incontestable, et ce, quel que soit le gagnant du scrutin de novembre, c'est que les négociations promettent d'être aussi difficiles qu'il y a cinq ans. Les négociations commerciales – même entre les plus proches amis – abondent en intérêts divergents. Malgré tout, je crois que nous pouvons faire beaucoup, même en ignorant qui sera président et premier ministre en 2025.

D'abord et avant tout, je crois que les chefs d'entreprise et les leaders politiques doivent promouvoir et défendre notre partenariat unique. Les ententes transfrontalières qui seront bientôt revues peuvent être des cibles faciles. Il est trop facile de réduire les partisans d'un commerce plus ouvert et plus libre à de simples défenseurs d'un commerce sans entraves, peu soucieux des effets socio-économiques. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre de vue les avantages extraordinaires de notre collaboration continentale dont bénéficient les consommateurs.

Les leaders des secteurs privé et public doivent s'assurer que les consommateurs comprennent bien les avantages d'un partenariat plus approfondi dans un monde de plus en plus complexe et que ces avantages sont clairement communiqués. Nous devons aussi montrer clairement à quel point l'ACEUM est essentiel à la concurrence des États-Unis et du Canada dans le monde, en particulier face à l'énorme ambition de la Chine, qui souhaite devenir la force économique dominante du globe. L'ACEUM est un bloc commercial régional qui a franchi la barre des 1 500 milliards de dollars américains et

qui représente près de 30 % du produit intérieur brut (PIB) mondial. Plus de la moitié de cette somme est imputable aux relations entre le Canada et les États-Unis. Si les volumes des échanges commerciaux des États-Unis avec le Canada et le Mexique sont aujourd'hui 44 % plus élevés que ceux avec la Chine, c'est en partie grâce à l'ACEUM. Cette « délocalisation chez les amis » contribue à réduire notre dépendance économique collective à la Chine et ouvre des portes aux entreprises nord-américaines. Elle est extrêmement importante pour les consommateurs de nos deux pays. Elle :

- favorise la baisse des prix;
- permet la création d'emplois;
- permet aussi aux entreprises de profiter de meilleures occasions de se développer et d'améliorer leur productivité.

Le Canada a besoin de l'ACEUM pour garder sa place, mais les États-Unis sont aussi beaucoup plus forts lorsqu'ils sont au centre d'un bloc commercial très prospère et fiable. Nos deux pays risquent de perdre leur avantage concurrentiel si nous ne continuons pas à investir dans cet accord.

Ce sommet arrive donc à point nommé. Nous avons l'occasion de faire connaître ces enjeux et de contribuer humblement et de manière constructive aux efforts bilatéraux visant à trouver un terrain d'entente sur les thèmes principaux de la revue de 2026. Nous parlerons aussi de plusieurs autres domaines dans lesquels nos deux pays peuvent coopérer, comme l'intelligence artificielle, la lutte contre les changements climatiques et les sciences de la vie. Ces domaines ouvrent la voie à d'extraordinaires occasions, à condition de bien s'y prendre.

Merci à tous de participer à ce sommet. Au nom de BMO Groupe financier, je remercie tout particulièrement Ian Bremmer et son équipe du groupe Eurasia pour tout le travail qu'ils ont accompli en réunissant les conférenciers d'aujourd'hui pour cette journée qui s'annonce des plus instructives et des plus agréables.

Thank you. *Merci beaucoup.*