

Le Québec en Amérique du Nord / Québec in North America

Exporter aux États-Unis dans le nouveau contexte de sécurité : l'expérience de CLIC Import-Export.

Alain-Michel Ayache

Candidat au doctorat en science politique et chercheur à la Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques, Université du Québec à Montréal

Cette note examine la problématique de la sécurité transfrontalière entre le Québec et les États-Unis et ses effets sur le corridor commercial québécois, suite aux événements tragiques du 11 septembre 2001. Elle est basée sur des entretiens avec des responsables québécois¹ et une entrevue en profondeur avec M. Assaad Abdelnour, président de la compagnie québécoise [CLIC Import-Export](#). Il est à noter que nous avons choisi exprès cette compagnie pour son profil particulier. En effet, CLIC commercialise des produits en provenance du Moyen-Orient et de l'Asie en général. Cette compagnie illustre, à elle seule, une bonne partie des problèmes auxquels font face les entreprises québécoises dans leurs échanges commerciaux sur la frontière avec les États-Unis. Il est à noter que les données dans cette étude ont été fournies par les interviewés et leur utilisation est limitée à cette étude, selon leur demande.

¹ Nous avons tenté d'obtenir le point de vue de responsables du Département américain de la Sécurité du Territoire sur les mesures de sécurité et leurs effets sur le corridor commercial Québec/État-Unis, mais nos demandes sont restées lettre morte.

Exporting to the United States in the New Security Context : The case of CLIC Import-Export

In English

<http://cepea.cerium.ca/article347.html>

Summary: This note addresses security at the U.S. border and its effects on Québec exports. It is based on interviews with Québec officials and with the CEO of CLIC Import-Export, a Québec-based trader of Middle Eastern and Asian products. CLIC illustrates the ongoing problems for Québec companies on the Québec-U.S. borders. Indeed, the new regulations imposed by the U.S. Homeland Security on the U.S. borders with Canada have affected CLIC's exports to the United States, leading to millions of dollars in losses. These regulations also imposed a change in the way CLIC imports products from third world countries before shipping them to the United States. These countries' lack of C-TPAT certification caused CLIC to lose some of its U.S. markets, although it did start implementing all U.S. imposed regulations from Canada.

Profil de l'entreprise : CLIC Import-Export

Créée en 1984 à Montréal par M. Assaad Abdelnour, CLIC Import-Export (acronyme de *Canadian Lebanese Investment Corporation*) vise les populations immigrées à la hausse en Amérique du Nord. Rapidement, CLIC s'approprié la place de choix dans le commerce des

Cette note fait partie de la série spéciale « Le Québec en Amérique du Nord », sous la direction de Stephen Blank, Guy Stanley et Pasquale Salvaggio. Un texte de présentation du projet peut être consulté ici :

<http://cepea.cerium.ca/article340.html>

La Chaire d'études politiques et économiques américaines (CÉPÉA; <http://cepea.cerium.ca>) est affiliée au Centre d'études et de recherches internationales de l'Université de Montréal (CÉRIUM; www.cerium.ca). La Chaire bénéficie de l'appui financier du ministère des Relations internationales du Québec (www.mri.gouv.qc.ca).

La série « Notes & Analyses » publie des notes de synthèse ou des analyses plus approfondies, en français ou en anglais, produites dans le cadre des activités de la CÉPÉA. Pour recevoir ces textes au moment de leur parution et des informations sur nos activités, inscrivez-vous à notre liste d'envoi en écrivant à : cepea@umontreal.ca.

La responsabilité éditoriale de la série est partagée par l'équipe de direction de la CÉPÉA : Pierre Martin (directeur), Michel Fortmann, Richard Nadeau et François Vaillancourt (directeurs de recherche). Le contenu des textes de cette série n'engage que leurs auteurs. © CÉPÉA 2006

« aliments exotiques ». Ses importations proviennent principalement de pays asiatiques et moyen-orientaux, mais également d'Amérique latine. Nombre de ses importations (en matières premières alimentaires) sont traitées et transformées au Canada avant d'être acheminées vers les États-Unis, l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

En très peu de temps, CLIC devient l'une des compagnies les plus renommées dans l'industrie alimentaire du Canada. Son succès est tel, qu'elle est reconnue par ses pairs qui lui octroient une série de prix de l'industrie alimentaire, du gouvernement fédéral mais aussi de plusieurs Chambres de commerce.

Actuellement, CLIC emploie 145 personnes à plein temps et compte 3 700 points de vente sur quatre continents, dont 950 aux États-Unis. Chez CLIC, on parle quatorze langues.

Avant le 11 septembre 2001

Avant les événements du 11 septembre 2001, CLIC exportait vers les États-Unis en utilisant

deux moyens de transport, soit le transport routier et le transport maritime de produits finis importés directement de leurs pays d'origine en Asie et des pays moyen-orientaux. En 2001, CLIC exportait pour plus de vingt millions de dollars de produits alimentaires.

Le transport routier

Avant le 11 septembre 2001, les produits exportés par camions, directement des entrepôts et usines de traitement alimentaire de CLIC, utilisaient les méthodes régulières de déclaration des produits en direction des États-Unis aux agents de la douane américaine. Le temps d'attente moyen à la frontière était de l'ordre de trois heures, dépendamment du nombre des camions dans la file d'attente au passage de la douane. À l'époque, aucune fouille en profondeur n'était nécessaire. De temps à autre, des échantillons des produits étaient examinés d'une manière aléatoire.

Une fois la frontière passée, les camions de CLIC livraient leurs marchandises à leurs clientèles localisées dans Détroit, New York, Washington, DC, ainsi que dans d'autres villes clés des États-Unis, là où il y avait une concentration des populations moyen-orientale et asiatique.

CLIC utilise trois corridors pour exporter ses produits vers les États-Unis: le corridor Est qui dessert les principales villes allant, du Vermont jusqu'en Floride (Boston, New York, New Jersey, Washington, DC, etc.); le corridor du Midwest qui inclut – mais pas limité à – Wisconsin, Illinois, Ohio; et enfin le corridor Ouest qui couvre : le Montana, la Californie, New Mexico et le Texas.

Les ports de passage utilisés par CLIC pour l'export de ses marchandises vers les États-Unis sont le passage de Lacolle/Champlain, Windsor/Détroit, de même que celui de Sarnia (à l'Ouest de Windsor). CLIC utilise différents points de passage, dépendamment des villes vers lesquelles elle exporte.

Le transport maritime de produits finis

Quelques-uns des produits de CLIC fabriqués et emballés prêts pour être consommés, étaient directement importés de leurs points d'origine dans les pays asiatiques et moyen-orientaux. CLIC utilisait le transit comme moyen de transport vers les États-Unis. En d'autres termes, les marchandises en question étaient acheminées vers les ports des États-Unis sur des bateaux en provenance des pays tiers, puis transportées vers les clients de CLIC par des camions chargés dans les ports de débarquement desdites marchandises.

Le travail de paperasseries qui se faisait pour être soumis à la douane américaine était pour l'essentiel fait directement par les usines de fabrication des produits en question, et ce, directement dans les pays d'origine de la marchandise. CLIC coordonnait le transfert de cette marchandise et l'argent afin de faciliter l'export vers ses clients américains.

Qu'est-ce qui a changé depuis le 11 septembre 2001?

La circulation de la marchandise et les pertes

Presque immédiatement après les attentats terroristes contre le World Trade Center et le Pentagone, la circulation a été interrompue entre le Canada et les États-Unis. CLIC était directement affectée, notamment à cause de ses produits en provenance des pays arabes.

Ses camions étaient arrêtés durant plusieurs jours et chaque item était scrupuleusement vérifié par la douane américaine aux points de passage entre le Canada et les États-Unis. Les difficultés commençaient à s'accumuler et les clients américains de CLIC étaient pénalisés, car de nombreuses marchandises ont été simplement interdites d'entrée aux États-Unis, tout particulièrement celles en provenances d'outremers. De plus, CLIC devait désormais soumettre un manifeste détaillé du contenu de ses exportations. Des détails qui étaient ensuite comparés aux contenus des camions. Cela créa des délais de plusieurs jours et conduisit à la diminution des exportations

vers les États-Unis, à cause principalement des délais nécessaires pour exécuter les requêtes de la douane américaine en matière de déclarations des marchandises.

Alors que les ventes avaient augmenté progressivement, pour atteindre plus de 3,5 millions \$ en 2001, elles ont par la suite chuté de plus en plus, atteignant à peine 1,8 millions \$ en 2004. C'est alors qu'une entente a été signée entre CLIC et les services de la douane américaine, sur les meilleurs moyens à utiliser pour améliorer la circulation de ses marchandises vers les États-Unis.

Les nouvelles réglementations américaines

Plusieurs réglementations ont été imposées par le Département américain de la Sécurité du Territoire afin de faciliter la circulation aux frontières. Ainsi, pour que les compagnies québécoises puissent exporter leurs produits et marchandises vers les États-Unis, il faudrait qu'elles remplissent les conditions suivantes :

a- Sécuriser la chaîne alimentaire

Sécuriser la chaîne alimentaire voudrait dire pour CLIC – ainsi que toutes les autres compagnies québécoises du même type – qu'elle devrait imposer à ses correspondants (usines et autres), par exemple en Turquie ou en Inde, le devoir de sécuriser leurs produits. Cela voudrait dire que ces derniers devraient s'assurer que les cartons contenant les marchandises alimentaires à destination des États-Unis soient vérifiés pièce par pièce par un contrôleur certifié avant d'être déposés dans un endroit sécurisé et très bien gardé. Par la suite, ces cartons devraient être chargés à ce même endroit sur des camions, eux-mêmes sécurisés et dont le conducteur était dégagé de tout soupçon, avant d'être transportés à bord du bateau d'une manière également sécurisée, en d'autres termes, dans un container scellé prêt pour être exporté. Par ailleurs, le sceau scellant le container devrait être utilisé par le personnel autorisé et une copie de ce sceau devrait être remise aux autorités douanières américaines sur place dans ce pays tiers. Cela impliquerait une série

de mesures dont le coût est élevé pour ces usines d'outremer. De même, ces usines devraient présenter une toute nouvelle série de certificats à faire accepter par le représentant des autorités commerciales américaines sur place dans ces pays en question et éventuellement celui du Département américain de la Sécurité du Territoire sur le site même de l'embarquement desdites marchandises.

b- Certification C-TPAT²

L'unique alternative à toutes ces mesures, tel que décrite dans la section a- ci-dessus, est que ces pays tiers et les usines en question obtiennent du Département américain de la Sécurité du Territoire la certification C-TPAT qui facilitera le transfert des marchandises et leur entrée aux États-Unis.

Ci-dessous les « avantages » de l'implantation des mesures C-TPAT, selon les « Manufacturiers du Québec »; des avantages qui sont désormais des pré-requis pour pouvoir bénéficier du système dit « d'échange gratuit et commercial sécurisé » (*Free and Secure Trade*, ou FAST) :

- Les compagnies exportatrices vers les États-Unis auront accès à la ligne rapide FAST pour passer la frontière américaine;
- Réduction considérable du nombre des inspections (réduisant ainsi le temps d'attente aux frontières), qui deviennent aléatoires, puisque toutes les marchandises auraient été vérifiées, sécurisées et déclarées à l'avance;
- Livraison à temps des marchandises aux clients américains, alors que maintenant les délais sont de plus de dix heures en moyenne pour chaque camion;
- Réduction des coûts du transport pour les États-Unis;
- Avoir accès au meilleur et au plus fiable et sécurisé des transporteurs (voir infra les explications);

- Admissibilité aux différents programmes des douanes américaines;
- Éligibilité à des processus de comptes établis³;
- Remplacement des vérifications douanières habituelles par une autodiscipline, c'est-à-dire, mettre l'emphase sur une auto-vérification (*self-policing*) au lieu d'une vérification par les services de la douane américaine;
- Maintien de l'accessibilité aux marchés américains même si de nouvelles mesures restrictives étaient implantées suite à d'autres attaques terroristes;
- Accéder à la base de données C-TPAT des partenaires;
- Nomination d'un gérant de compte américain⁴.

c- FAST

Pour bénéficier de FAST, les exportateurs québécois et canadiens doivent s'assurer tout d'abord que :

- Leurs transporteurs sont certifiés C-TPAT, c'est-à-dire, si leurs camions n'étaient pas certifiés, ils ne pourraient pas exporter leurs marchandises en empruntant FAST. Ils doivent alors faire affaires avec une autre compagnie de transport routier certifiée C-TPAT;
- Leurs produits exportés vers les États-Unis doivent également être certifiés C-TPAT;
- Ils doivent faire affaires avec des importateurs certifiés C-TPAT;

³ Traduction approximative du terme anglais *Eligibility for account-based processes*.

⁴ Ce gérant prendra en charge le compte de la compagnie québécoise ou canadienne en vue de faciliter la circulation de ses marchandises vers le territoire américain. Ainsi, il veillera à ce que toutes les déclarations demandées par le Département américain de la Sécurité du Territoire soient en bonnes et dues formes et sera le contact privilégié de cette compagnie avec les autorités américaines. Ce qui réduira énormément les démarches administratives concernant ladite compagnie, qui seront concentrées dans ses mains.

² Custom-Trade Partnership Against Terrorism.

- Les conducteurs de camions doivent détenir un permis de conduire commercial valide FAST.
- Par ailleurs, leurs conducteurs doivent avoir un casier judiciaire vierge, c'est-à-dire dans le cas où un conducteur avait commis un délit ou un crime mineur une fois dans sa vie et que ce délit ou crime mineur était inscrit sur son dossier judiciaire, le conducteur, aurait à attendre plusieurs heures à la frontière pour que l'ensemble de la marchandise qu'il transporte soit vérifié, alors qu'un titulaire d'un dossier judiciaire vierge bénéficie automatiquement de l'usage de FAST s'il répond par ailleurs aux critères ci-dessus mentionnés, ce qui est de loin plus rapide pour la circulation des marchandises vers les États-Unis.

Le passage ci-dessous reprend les sections de la réglementation américaine portant sur les exigences de ce programme :

The Trade Act of 2002 implementing regulations for truck carriers requires that shipments using the Border Release Advance Screening and Selectivity (BRASS) release system to enter into the U.S. should be transported using drivers that have been issued Free And Secure Trade (FAST) driver identification cards. Enforcement of this requirement is scheduled to begin on January 31, 2005 in the first group of ports with additional enforcement dates over the next 60 days.

Since Customs and Border Protection (CBP) published its enforcement schedule in October 2004 the number of FAST driver applications has increased dramatically. This surge in applications has exceeded the capacity of the FAST processing center to process the applications leading to delays and backlogs in the application process. In addition, there are approximately 15,000 conditionally approved drivers that have not completed the interview process to receive their cards. Based on the size of the backlog of applications CBP will delay the enforcement of this requirement.

The FAST Processing Center and enrollment centers will be provided assistance to eliminate the backlog and process the applications within 90 days. For all affected ports, CBP will begin enforcement of the FAST card requirement for BRASS shipments on May 1, 2005. The ports of Eastport, Idaho, International Falls and Grand Portage, Minnesota and Jackman, Maine continue to be exempted until publication of a Federal Register Notice.

Trucks that arrive at the affected ports between January 31, 2005 and May 1, 2005 with BRASS shipments and are operated by a driver that does not possess a valid FAST driver identification card will continue to receive informed compliance notices.⁵

La ligne rapide FAST est actuellement en vigueur sur les passages frontaliers suivants : Champlain (NY), Derby Line (VT) et Highgate Spring (VT).

d- Les avantages de la certification C-TPAT pour les compagnies québécoises

Selon les « Manufacturiers du Québec », le programme C-TPAT a été implanté pour améliorer la sécurité à l'intérieur même des compagnies québécoises.

Claude Tardif, Vice-président des « Manufacturiers du Québec », explique comment les compagnies québécoises pourront augmenter et améliorer la sécurité à l'intérieur même de leurs bâtiments et usines en adoptant et instaurant les mesures C-TPAT. Tout en donnant un exemple sur une compagnie d'équipements informatiques très réputée, Tardif explique que le PDG de ladite compagnie québécoise a remarqué à plusieurs reprises la disparition de plusieurs équipements neufs du stock en attente d'être exporté vers les États-Unis.

En adoptant et implantant les mesures C-TPAT, le même PDG devrait désormais sécuriser l'emplacement du dépôt de ses équipements destinés aux marchés américains et

⁵ Source: U.S. Customs and Border Protection.

assurer des vérifications surprises sur le site du dépôt là où les marchandises sont stockées dans l'attente d'être exportées vers les États-Unis. Il devrait par ailleurs, installer des caméras de surveillance et sceller les containers à l'intérieur même de ses dépôts tout en s'assurant régulièrement que personne n'endommage le sceau apposé sur la serrure dudit container. Toutefois, et dans l'objectif de sécuriser son site de stockage des marchandises selon les mesures C-TPAT, Tardif ajoute que la compagnie québécoise devrait bâtir un site complètement sécurisé voir isolé du reste des endroits ouverts et à la portée de tous. Ce site spécial serait uniquement accessible pour le chargement sur les camions des marchandises à destination des États-Unis. Ainsi, ce site devrait pouvoir accueillir le camion en entier. Toutes ces mesures auront pour effet d'augmenter les dépenses des compagnies québécoises, mais diminueront considérablement les risques de vols ou de pertes de matériels et d'équipements stockés, ce qui réduirait également les risques de terrorisme tel que définis par le Département américain de la Sécurité du Territoire.

e- Nouvelles lois ciblant les conducteurs de camions

Une nouvelle législation a accompagné les mesures de sécurité américaines mise en place après le 11 septembre 2001. Ces mesures ont été rapidement implantées aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Cette législation limite la durée de voyage d'un camion à dix heures continues par jour. Cela voudrait dire que les camions en partance de la province du Québec sont déjà pénalisés d'office avant même d'arriver aux frontières américaines.

Par ailleurs, cette législation pénalise encore plus les compagnies québécoises qui font désormais face à de nouvelles contraintes :

- Si les conducteurs de leurs camions ne détiennent pas la certification C-TPAT, les compagnies devraient alors trouver un autre transporteur certifié pour

exporter leurs marchandises vers les États-Unis.

- Si les transporteurs certifiés C-TPAT possèdent des marchandises en provenance de compagnies québécoises ou canadiennes non certifiées C-TPAT, leurs camions sont alors arrêtés aux frontières pour vérifications scrupuleuses des items à bord. Cela causerait des délais de plusieurs heures. Ainsi, un camion dont la destination est Boston sera pénalisé par cette fouille minutieuse aux frontières américaines si parmi les marchandises qu'il transporte, certaines proviennent de compagnies non certifiées C-TPAT. Cela occasionnera des conséquences tant pour la compagnie québécoise ou canadienne que pour le client américain pour qui cette marchandise est destinée. Un effet boomerang se produit alors affectant la compagnie d'où la marchandise en question provenait, menant à la possibilité de perdre le client américain et ainsi la parcelle du marché qu'elle détenait aux États-Unis, tant sa marchandise n'est pas livrée à temps. Cette nouvelle problématique est l'une des plus importantes conséquences de cette nouvelle législation et à laquelle les compagnies québécoises et canadiennes devront faire face.
- Plusieurs exportateurs du Québec sont des petites et moyennes entreprises (PME) et la quantité de leurs marchandises à destination des États-Unis, se limite parfois à quelques cartons. Cela les oblige donc à utiliser le système de transport connu sous l'appellation « Moins que la capacité du camion » (LTL; *Less than truckload*). Ce qui veut dire, que plusieurs compagnies québécoises utilisent les services d'un même transporteur pour exporter leurs marchandises vers les États-Unis. Ainsi, le problème auquel elles font désormais face est double : Si le transporteur n'est pas certifié C-TPAT, elles sont alors dans l'obligation d'en trouver un autre certifié. Cela est plutôt

facile. Toutefois, là où la difficulté réside, c'est dans le second aspect de ce problème. En effet, si l'une des PME utilisant le même transporteur, n'est pas elle-même certifiée C-TPAT, les autres compagnies risquent de voir leurs marchandises retardées aux passages des frontières avec les États-Unis. D'où la nécessité de trouver d'autres PME certifiées C-TPAT, chose qui n'est point facile. De plus, le transporteur utilisant le système LTL ne fait pas bouger ses camions tant qu'ils ne sont pas pleinement chargés, ce qui cause des complications supplémentaires aux PME qui doivent donc s'assurer d'avoir un nombre suffisant de PME certifiées pour que le camion du transporteur avec qui elles font affaire, prenne la route.

- De même, de nouvelles législations imposent des pré-notifications aux compagnies québécoises exportatrices de produits et de marchandises (alimentaires) vers les États-Unis. Ces pré-notifications doivent aviser les autorités américaines de tout camion ou bateau transportant leurs marchandises à destination des États-Unis, et ce, quatre jours à l'avance. Ainsi, les compagnies québécoises doivent informer le Food and Drug Administration (FDA) d'une telle arrivée, ce qui représente un travail supplémentaire en paperasseries et du temps perdu pour l'exécution de ces tâches.

f- Données personnelles

Une des questions les plus sensibles imposées suite à l'implantation de la certification C-TAT, est la scrutation des données personnelles.

En effet, pour qu'une compagnie soit certifiée C-TPAT, tous ses employés ayant affaires de près ou de loin avec toute marchandise à destination des États-Unis, doivent être hors de tout soupçon et montrer patte blanche. Ainsi, les compagnies sont tenues de s'assurer un examen minutieux et une enquête approfondie des antécédents de leurs

employés, de même que de leurs activités présentes extraprofessionnelles, et, dans le cas d'un quelconque doute, prendre les mesures appropriées.

Voici un extrait de la réglementation américaine portant sur les exigences de ce programme :

An employee identification system must be in place for positive identification and access. Employees should only be given access to those secure areas needed for the performance of their duties. Company management or security personnel must adequately control the issuance and removal of employee, visitor and vendor identification badges. Procedures for the issuance, removal and changing of access devices (e.g. keys, key cards, etc.) must be documented.

Visitors Controls: Visitors must present photo identification for documentation purposes upon arrival. All visitors should be escorted and visibly display temporary identification. Deliveries (including mail), Proper vendor ID and/or photo identification must be presented for documentation purposes upon arrival by all vendors. Arriving packages and mail should be periodically screened before being disseminated.

Challenging and Removing Unauthorized Persons: Procedures must be in place to identify, challenge and address unauthorized or unidentified persons.

Personnel Security: Processes must be in place to screen prospective employees and to periodically check current employees. Maintain a current permanent employee list, which includes the name, date of birth, national identification number or social security number, position held, and submit such information to CBP upon written request, to the extent permitted by law.

Pre-Employment Verification: Application information, such as employment history and references must be verified prior to employment.

Background checks / investigations: Consistent with foreign, federal, state and local regulations, background checks and investigations should be conducted for prospective employees. Periodic checks and reinvestigations should be performed based on cause and/or the sensitivity of the employee's position.

Personnel Termination Procedures: Companies must have procedures in place to remove identification, facility, and system access for terminated employees.⁶

Dans quelles mesures ces règlements affectent-ils CLIC?

Les parties les plus cruciales de ces règlements, que CLIC a des problèmes à implanter, sont celles susmentionnées à la section a- et f-. En effet, que ce soit la partie a- ou la partie f-, CLIC ne peut point imposer de telles conditions sur ses partenaires d'outremers, notamment en ce qui a trait aux points cités dans f-, et pour cause :

- Les conditions citées dans a- sont très coûteuses pour les partenaires de CLIC localisés en Turquie ou en Inde par exemple, où la main d'œuvre est de loin moins chère qu'au Canada;
- De même, dans la section a-, augmenter les dépenses en vue de bâtir des entrepôts pour stocker les marchandises destinations des États-Unis est quasi impossible pour ces compagnies et usines d'outremers. Car, cela voudrait dire augmenter le coût de la production ce qui rendra CLIC, par un effet d'enchaînement, moins compétitive sur les marchés américains, conduisant même à terme à la perte de sa part de ces marchés et donc de ses clients américains;
- L'application des conditions énumérées au point f- est absurde dans certains pays du Tiers Monde où la vérification des antécédents d'une personne

⁶ Source: Documents du Département américain de la Sécurité du Territoire.

quelconque est subjective, notamment à cause de la corruption. Ce qui amène à la nécessité de trouver d'autres moyens pour assurer ces vérifications... qui peuvent être perçues par certains pays comme une hégémonie américaine ou même comme une interférence dans les affaires internes des pays en question... Cela affecterait considérablement CLIC pour la conduite de ses affaires dans ces pays;

CLIC souffre également de certains désavantages issus des nouvelles réglementations. À titre d'exemple, CLIC utilise le système LTL pour certaines de ses exportations vers les États-Unis. L'une de ses exportations fut stoppée à la frontière et retenue car la description du produit exportée était jugée insuffisante par les douaniers américains. Il s'agissait d'un envoi d'olives marocaines. La description des condiments comme déclarée par CLIC était : Olives noires, huile, eau et sel. Le douanier américain a jugé important d'interdire l'entrée de ces olives car des renseignements supplémentaires sur la nature de l'eau et de l'huile utilisées manquaient. CLIC était forcée de changer tout l'étiquetage pour s'aligner sur les nouvelles mesures américaines afin d'éviter de perdre ce segment du marché comme c'était le cas pour cet envoi en question. CLIC a également demandé à son fournisseur de respecter les règlements et dans certains cas s'est vue dans l'obligation de changer de fournisseurs pour satisfaire les conditions imposées. Tous ces problèmes encourus, pour pouvoir spécifier la nature de l'eau et l'huile utilisées dans ces envois d'olives à destination des États-Unis; information qui n'était pas disponible auparavant chez son partenaire marocain.

Il existe plusieurs autres exemples qui ont affecté CLIC, et pourtant, son PDG souligne le fait que sa compagnie est de loin mieux placée que d'autres compagnies québécoises, notamment celles exportant vers les États-Unis des produits alimentaires périssables.

Une autre condition importante qui affecte CLIC est le fait qu'elle ne possède pas

d'entrepôts aux États-Unis et donc compte sur la coopération de ses partenaires américains pour y remédier. Cela cause naturellement des retards supplémentaires pour les deux parties, car les compagnies américaines partenaires de CLIC devraient également être certifiées C-TPAT, alors que si CLIC avait un entrepôt aux États-Unis, le transport serait plus facile, car l'opération se ferait d'un entrepôt sécurisé C-TPAT de CLIC vers un autre de ses entrepôts qui nécessairement serait sécurisé. Ce retard cause également des inconvénients sérieux à ses clients américains, car CLIC se trouve dans l'impossibilité de fournir à temps la marchandise demandée.

Cette situation mènerait sans doute ses partenaires américains à trouver un autre importateur de produits similaires aux États-Unis afin d'éviter des délais de plus en plus longs et une augmentation des prix due à l'implantation des mesures de sécurités américaines.

Conséquemment, CLIC se trouve obligée de réduire considérablement ses exports vers les États-Unis, mais également à cause de l'augmentation de la valeur du dollar canadien et du prix du carburant. Le PDG de CLIC, M. Assaad Abdelnour, est actuellement en train de réviser à la baisse ses estimations de son chiffre d'affaires avec les États-Unis, malgré que les opérations commerciales de sa compagnie avec les États-Unis sont arrivées finalement à se stabiliser timidement, après une diminution constante depuis le 11 septembre 2001.

Par ailleurs, plusieurs exportateurs québécois pensent que ces mesures introduites par les autorités américaines ont pour objectif tacite de les pénaliser plutôt que de les aider à mieux exporter leurs produits et marchandises vers les États-Unis.

En effet, selon plusieurs PDG de PME, ces nouvelles mesures de sécurité imposées par les États-Unis ne sont qu'une « manière diplomatique » d'avantager et de soutenir les produits américains aux États-Unis et au Canada plutôt que l'inverse, d'autant plus que

L'exportation de produits exotiques aux États-Unis dans le nouveau contexte de sécurité : l'expérience de CLIC Import-Export

Résumé

Cette note aborde la question de la sécurité transfrontalière entre le Québec et les États-Unis et ses effets sur le couloir commercial du Québec. Des entrevues ont été menées auprès de fonctionnaires québécois et du président de CLIC Import-Export, une compagnie québécoise produits alimentaires moyen-orientaux et asiatiques. CLIC illustre les problèmes actuels des compagnies du Québec qui exportent aux États-Unis. En effet, les nouveaux règlements imposés par le département américain de la Sécurité du territoire (U.S. Homeland Security) ont affecté les exportations de CLIC. Les pertes se chiffrent en millions de dollars. Ces règlements ont également imposé un changement de la manière dont CLIC conduit son importation des produits des pays du tiers monde avant leur expédition vers ses clients américains. L'absence de certification C-TPAT de ces pays a fait perdre à CLIC certains de ses marchés aux États-Unis.

jusqu'à présent, la main d'œuvre canadienne demeure plus compétitive qu'aux États-Unis, faisant ainsi des produits canadiens une marchandise plus compétitive que celle américaine. Or, maintenant que ces mesures de sécurités sont mises en place, les produits américains prennent le dessus et deviennent plus compétitifs que ceux canadiens sujet à une augmentation naturelle des prix vue le coûts des mesures implantées, mais également à cause de la faiblesse du dollar américain et une prix moins élevé du carburant.

En effet, selon plusieurs PDG de PME, ces nouvelles mesures de sécurité imposées par les États-Unis ne sont qu'une « manière diplomatique » d'avantager et de soutenir les produits américains aux États-Unis et au Canada plutôt que l'inverse, d'autant plus que jusqu'à présent, la main d'œuvre canadienne demeure plus compétitive qu'aux États-Unis, faisant ainsi des produits canadiens une marchandise plus compétitive que celle américaine. Or, maintenant que ces mesures

de sécurités sont mises en place, les produits américains prennent le dessus et deviennent plus compétitifs que ceux canadiens sujet à une augmentation naturelle des prix vue le coûts des mesures implantées, mais également à cause de la faiblesse du dollar américain et une prix moins élevé du carburant.

Toutefois, après les récents ouragans Katrina et Rita et la presque destruction totale de la Louisiane, l'on entend des dires qu'il se pourrait que les décideurs américains aient changé d'avis pour permettre à des industries canadiennes d'exporter plus facilement vers les États-Unis, notamment l'industrie du bois d'œuvre. Cependant, les compagnies comme CLIC doivent continuer à trouver de nouveaux moyens pour s'assurer que tous leurs partenaires soient certifiés C-TPAT afin de pouvoir percer les marchés américains de nouveau... Cela pourrait prendre plusieurs mois ou années... En attendant, CLIC a commencé à prospecter de nouveaux marchés sur le continent américain pour limiter ses pertes et éviter d'autres.



Le Québec en Amérique du Nord 
Un projet dirigé par Stephen Blank et Guy Stanley,
avec l'assistance de Pasquale Salvaggio



Ce projet émane de la présence du professeur Stephen Blank en tant que chercheur invité Fulbright à l'Université de Montréal en 2004-2005. Il a co-dirigé ce projet avec Guy Stanley, assistés de Pasquale Salvaggio, à l'été et à l'automne de 2005. Le projet a été supervisé par Michael Hawes, directeur exécutif du programme Fulbright Canada-États-Unis, Jean-François Lisée, directeur exécutif du Centre d'études et de recherches internationales de l'Université de Montréal (CÉRIUM), et Pierre Martin, directeur de la Chaire d'études politiques et économiques américaines de l'Université de Montréal. Il a bénéficié de l'aide financière de la Fondation Fulbright et du CÉRIUM, (grâce à une subvention du ministère des Relations internationales du Québec).

Douze étudiants de HEC-Montréal, de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal ont assisté aux séminaires et préparé des notes de recherche pour ce projet. Les conférenciers invités au séminaire étaient Albert Juneau (Fédération des Chambres de Commerce du Québec), Diane Wilhelmy (ancienne sous-ministre des Relations internationales du Québec) et Konrad Yakabuski (du *Globe and Mail*).

Ces études montrent que le Québec est une source vibrante d'activité économique et culturelle qui prend une place importante sur le continent. Le Québec est un partenaire économique majeur par le biais des corridors qu'il entretient avec l'État de New York et la Nouvelle-Angleterre, en plus d'être le plus important fournisseur canadien d'électricité sur le marché nord-américain. En 2004, Le Québec était sixième parmi les pays du monde au plan des exportations vers les États-Unis et quatrième destination pour les exportations américaines. Le Mexique est le plus important partenaire du Québec en Amérique latine. Le Québec est le quatrième en Amérique du Nord pour la production cinématographique et les biotechnologies.

Les études illustrent les obstacles que le Québec doit franchir pour maintenir son rythme d'intégration au marché nord-américain. Entre autres, le Québec est vulnérable à la concurrence des autres provinces—au premier chef l'Ontario—en termes de subvention aux entreprises de biotechnologie. Le défi de gérer une entreprise qui transcende les frontières est aussi illustré par le cas de Quebecor World. L'exportation vers les États-Unis présente de plus des problèmes particuliers depuis les événements tragiques du 11 septembre 2001, tel que l'étude sur CLIC Import-Export le démontre. Ensemble, ces notes jettent un éclairage nouveau sur l'évolution de l'Amérique du Nord en tant que zone économique. Bien que le

commerce conventionnel entre firmes se poursuive entre le Québec et le reste de L'Amérique du Nord, les échanges se font de plus en plus à l'intérieur de réseaux compacts ou à l'intérieur des firmes elles-mêmes. Dans ce contexte, les obstacles au commerce entre le Québec et ses partenaires nord-américains sont autant d'entraves à la croissance économique commune dont tous dépendent.

L'Amérique du Nord atteint le point où la plupart des problèmes économiques sont partagés par les partenaires de la région, peu importe où ils surgissent. Ceci a des conséquences évidentes pour les politiques publiques et pour la capacité des gouvernements de reconnaître et de résoudre les problèmes communs.

Page Web du projet « Le Québec en Amérique du Nord »
<http://cepea.cerium.ca/article340.html>

Alain-Michel Ayache, [*Exporter aux États-Unis dans le nouveau contexte de sécurité: l'expérience de CLIC Import-Export / Exporting to the United States in the New Security Context: The Case of CLIC Import-Export*](#), Notes & Analyses # 8.

David Descôteaux, [*Quebecor World et les atouts d'une plateforme nord-américaine / Quebecor World and the benefits of a North American Platform*](#), Notes & Analyses # 9.

Rolando Gonzalez, [*Le Québec et le secteur de la biotechnologie en Amérique du Nord / Québec and the Biotech Industry in North America*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Minea Valle Fajer, [*Le corridor Québec-New York / The Québec-New York Corridor*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Lauris Apse, [*Hollywood Nord-Est? La production de films nord-américains au Québec / Hollywood Northeast? North American Film Production in Québec*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Anne-Elisabeth Piché, [*Un partenariat en pleine expansion: les relations économiques entre le Québec et le Mexique depuis 1994 / An Expanding Partnership: Economic Relations between Québec and Mexico Since 1994*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Jean-François Talbot, [*Branché sur l'Amérique du Nord: Hydro-Québec et l'intégration continentale dans le secteur de l'énergie / Plugged into North America: Hydro-Québec in an Integrated Continental Energy Sector*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Sandra D'Sylva, [*Le Corridor Québec-Nouvelle-Angleterre / The Québec-New England Corridor*](#), Notes & Analyses (à paraître).

Notes & Analyses sur les États-Unis/on the USA

Cette série est publiée par la Chaire d'études politiques et économiques américaines de l'Université de Montréal (www.cepea.umontreal.ca). Elle présente des travaux de synthèse, des analyses plus approfondies et des notes de recherche sur des enjeux contemporains touchant la politique et l'économie aux États-Unis ou les relations entre le Québec, le Canada et les États-Unis.

This series is published by the Chair in American Political and Economic Studies at the Université de Montréal (www.cepea.umontreal.ca). It features short notes, analytical works and working papers on contemporary political and economic issues in the United States, or relations between Québec, Canada and the United States.

8. Alain-Michel Ayache, [Exporter aux États-Unis dans le nouveau contexte de sécurité: l'expérience de CLIC Import-Export / Exporting to the United States in the New Security Context : The Case of CLIC Import-Export](#), (Note), « Le Québec en Amérique du Nord / Québec in North America », février/February 2006.
7. Linda Lee, Christian Trudeau et Pierre Martin, [Délocalisation outre frontière de l'emploi : mise à jour sur l'activité législative aux États-Unis](#) (Note), septembre 2005.
6. Linda Lee, [Inventaire des politiques industrielles aux États-Unis : portrait d'un paradoxe](#) (Note), août 2005.
5. Pierre Martin and/et Christian Trudeau, [The Political Economy of State-Level Legislative Response to Services Offshoring in the United States, 2003-2004](#) (working paper / note de recherche), April/Avril 2005.
4. Richard Nadeau et Pierre Martin, [La présidentielle de 2004. Une lutte serrée, des conventions au vote... et au delà](#) (Analyse), novembre 2004.
3. Daniel Brisson, Alexandre Carette et Pasquale Salvaggio, [Élections présidentielles américaines. Comment se distinguent les candidats sur les principaux enjeux de politique étrangère ?](#) (Note), octobre 2004.
2. Linda Lee, [Les politiques d'achat chez nous à l'américaine : le retour en force des lois « Buy American » aux États-Unis](#) (Note), septembre 2004.
1. Linda Lee, [Délocalisation outre frontière de l'emploi : le point sur l'activité législative aux États-Unis](#) (Note), juin 2004.