



Présentation de l'Association canadienne des
constructeurs de véhicules (ACCV) par Mark Nantais,
président

au Comité sénatorial permanent des affaires
étrangères et du commerce international (AEFA)

Projet de loi C-30, Loi portant sur la mise en œuvre de l'Accord
économique et commercial global entre le Canada et l'Union
européenne

Le mercredi 12 avril 2017

Association canadienne des constructeurs de véhicules

170 Attwell Drive, bureau 400
Toronto ON M9W 5Z5
416-364-9333
mnantais@cvma.ca

Merci Madame la présidente et honorables sénateurs.

Je m'appelle Mark Nantais et je suis président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV) laquelle, depuis 90 ans maintenant, représente les principaux fabricants qui assemblent des véhicules ici au Canada. FCA Canada inc., Ford du Canada Limitée et General Motors du Canada figurent parmi nos membres, et ensemble ces entreprises sont responsables d'environ 60 % de toute la production canadienne annuelle.

Chacune d'elles assure la création d'emplois de haut niveau depuis un siècle au pays. Le secteur de la fabrication d'automobiles est un moteur économique important au Canada, car il contribue de façon considérable au PIB manufacturier en permettant l'embauche directe (130 000) ou indirecte (environ 500 000 au total dans l'ensemble du pays) de dizaines de milliers de personnes. L'assemblage des véhicules et la production de pièces automobiles représentaient environ 16,8 % des ventes de biens fabriqués en 2016² et le secteur contribue régulièrement à plus de 20 milliards de dollars du PIB³.

Les véhicules sont à la tête des exportations canadiennes, totalisant quelque 64,6 milliards de dollars en 2016; 95 % de ces exportations sont destinées aux États-Unis⁴. Le nombre actuel d'automobiles assemblées au Canada et exportées vers les pays de l'Union européenne s'élève à environ 13 000 par année. Nous croyons donc que l'Accord économique et commercial global (AECG) offrira une formidable occasion d'accroître les exportations canadiennes.

¹ IHS

² Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC)

³ « *APRC Canadian Automotive Manufacturing Industry Profile 2014* », Brendan Sweeney, octobre 2014

⁴ Statistique Canada et Bureau du recensement des États-Unis

Afin d'appuyer l'étude réalisée par le Comité sur le projet de loi C-30, j'ai le plaisir de vous présenter notre point de vue sur l'application et la mise en œuvre de l'AECG dans l'industrie canadienne de la fabrication automobile.

L'ACCV soutient pleinement l'AECG et espère que le projet de loi C-30 sera adopté et mis en œuvre dès que possible. Nous souhaitons aussi saluer les consultations efficaces menées par l'équipe de négociation auprès de notre industrie tout au long de l'élaboration du projet. Elles ont été essentielles à l'atteinte d'un accord commercial qui épaula le secteur canadien de la fabrication automobile.

L'ACCV félicite le Canada et l'Union européenne d'avoir conclu un accord complet de haute qualité qui maximisera les avantages possibles pour les entreprises automobiles canadiennes réalisant des exportations vers ce marché. Cet accord innove en nous rassemblant plutôt qu'en nous divisant. Il reconnaît que les fabricants automobiles du Canada, qui représentent certaines des plus importantes multinationales du monde, ont une présence significative dans les zones franches de l'Amérique du Nord et de l'Europe, chacune représentant des marchés mûrs ouverts aux échanges bilatéraux. Par ailleurs, certaines dispositions de l'accord tiennent compte du fait que l'industrie automobile canadienne est implantée dans une région commerciale où l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est fortement intégré, avec des chaînes d'approvisionnement profondément enracinées en Amérique du Nord. Tout cela permet aux consommateurs canadiens de réaliser des économies d'échelle avantageuses à plusieurs égards... Voilà ce qui distingue l'AECG des autres accords bilatéraux conclus jusqu'à présent.

Alors que l'attention se tourne vers la mise en œuvre de l'AECG, nous invitons le gouvernement à poursuivre son engagement auprès de l'industrie au moment d'élaborer le cadre de travail extrêmement important pour la règle de l'origine du véhicule exporté (ou quota de véhicules). À cette fin, nous recommandons que la réglementation relative au quota entre en vigueur sans délai après l'adoption de la loi. Nous suggérons également que les éléments suivants soient pris en compte au moment de la conception du programme de quotas :

1. Un système de quota de véhicules trop complexe engendre un fardeau administratif inutile et compromet les plans d'affaires des entreprises et l'atteinte des objectifs de l'accord commercial. Nous proposons que toute méthode d'attribution de quotas demeure aussi simple que possible et tienne compte du fait que la planification d'un produit est souvent effectuée de trois à cinq ans d'avance. Il importe aussi de faire preuve d'une certaine souplesse, car les affaires et les conditions du marché sont susceptibles de changer rapidement.
2. Il est fortement recommandé que la réglementation relative aux quotas soit rédigée de façon à prévoir une flexibilité et une période de révision afin de s'assurer que l'accord sert bien l'industrie et optimise les avantages commerciaux pour le Canada. Cette approche permettra à toutes les parties de mieux comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

3. Il faut déployer des efforts pour déterminer le meilleur mode d'attribution des quotas et prévoir la flexibilité nécessaire pour réviser et rajuster les limites de volume au fil du temps.

En plus de l'élaboration d'une méthodologie d'attribution des quotas, nous invitons le Canada à tenter d'améliorer les débouchés d'exportation sous le régime de l'AECG tout au long de la mise en œuvre de l'accord commercial. Le cadre d'exportation canadien, dont les routes de navigation, l'infrastructure portuaire et les procédures douanières, devrait également être continuellement révisé pour veiller à ce qu'il demeure un soutien efficace aux exportations.

L'AECG reconnaît que l'industrie de l'Amérique du Nord est hautement intégrée. Dans un contexte plus général, cette reconnaissance devra être étendue à tout nouvel accord commercial que conclura le Canada, y compris un ALENA renégocié.

Le succès de l'industrie automobile canadienne hautement intégrée et de ses avantages économiques dans l'ensemble du pays a été stimulé par l'ALENA. Le projet du président Trump de renégocier cet accord nord-américain fait clairement ressortir l'impératif que le Canada tire parti des possibilités offertes, mais protège aussi ce qui est essentiel à la santé et à la durabilité à long terme de l'industrie automobile canadienne et de l'économie en général.

En conclusion, l'ACCV appuie quatre principes fondamentaux de la politique canadienne en matière d'échanges commerciaux :

- ✓ Rechercher des résultats favorables aux intérêts de l'industrie automobile nord-américaine hautement intégrée et à l'économie.

- ✓ Instaurer une discipline monétaire afin de veiller à ce que les dispositions de l'accord final relatives à l'accès au marché ne soient pas compromises par la tendance d'un pays à manipuler sa devise selon les interactions entre le commerce et la finance.

- ✓ Les règles originales de libre-échange doivent prendre pleinement en compte notre solide historique et notre dépendance continue à l'égard des chaînes d'approvisionnement intégrées en Amérique du Nord. Cette situation continuera de s'appliquer tant que les entreprises se fieront aux empreintes existantes en matière de fabrication et aux sources d'intrants.

- ✓ L'harmonisation des normes techniques des véhicules avec celles des États-Unis et la reconnaissance de celles-ci garantissent que les consommateurs canadiens ont accès aux voitures les plus sécuritaires et propres du monde, au prix le plus compétitif. Les véhicules assemblés dans un pays doivent être disponibles pour l'exportation et la vente à l'étranger sans contraintes réglementaires. Alors que le Canada s'apprête à accélérer les échanges commerciaux avec d'autres pays, cette reconnaissance des normes techniques des véhicules devra devenir une composante admise dans tout accord d'échange commercial afin de soutenir la concurrence mondiale.

Encore une fois, je vous remercie de m'avoir permis de m'exprimer aujourd'hui sur ce sujet crucial. Je demeure disponible pour répondre à vos questions.