



CPSCA
Commerce international - Groupe de travail
Mai 2005

Initiative	Élément du plan d'action	Propriétaire	Échéance	État
Dollar canadien	Surveiller/se pencher sur les effets de l'appréciation de la monnaie sur l'investissement dans le secteur automobile et la balance commerciale	AUTO; Banque du Canada	CT/MT	
Politique d'investissement / commerciale stratégique	Explorer les occasions d'utiliser la politique commerciale actuelle pour exploiter et améliorer les investissements dans le secteur de l'automobile canadien.	FÉD;AUTO	MT	



Réglé – mise en œuvre en cours et à temps.



Plans, engagements et délais pas clairs - attention requise.



Attention immédiate.

Féd – Gouvernement fédéral
 Prov – Gouvernement provincial
 Auto – Fabricants automobiles, fournisseurs

MT – Moyen terme
 CT – Court terme

Dollar canadien

Le dollar canadien s'est apprécié de 30 pour 100 comparativement au dollar américain au cours de 2003 et de 2004 – l'appréciation la plus rapide de l'histoire de notre monnaie. Cette appréciation rapide a fait augmenter les coûts relatifs des services de fabrication canadiens comparativement aux coûts des concurrents situés dans d'autres pays de l'Amérique du Nord, ou d'autres régions. On s'attend à ce que l'effet d'un dollar plus fort se fasse le plus sentir par les producteurs de composantes d'automobile (étant donné le milieu concurrentiel des prix dans lequel ils travaillent et la nature plus exigeante en main-d'œuvre de leur production). Toutefois, même pour les usines d'assemblage des produits de l'automobile, un dollar plus fort, si la tendance se maintient, finira par rendre plus difficile l'atteinte des mandats d'investissement et de production pour les installations canadiennes; par exemple, selon l'analyse du coût d'assemblage des produits de l'automobile commandée pour le CPSCA et menée par la firme KPMG, l'avantage à l'égard du coût par unité pour l'assemblage des produits automobiles (en ce qui concerne les nouvelles installations de l'extrême sud des États-Unis) disparaît en réalité lorsque le dollar canadien vaut 75 cents (USD) ou plus. Au cours des derniers mois, la valeur du dollar canadien a quelque peu baissé, ce qui reflète différents effets, y compris l'opinion que le prix global des produits de base a peut-être grimpé, la décision de la Banque du Canada de maintenir le taux d'intérêt intérieur pour le moment (contrairement au taux d'intérêt croissant aux États-Unis) et un affaiblissement évident de la balance commerciale du Canada. Le Groupe de travail sur le commerce international du CPSCA continue de communiquer à la Banque du Canada les préoccupations de l'industrie en ce qui concerne la surévaluation du dollar.

Politique commerciale stratégique

Par le passé, le gouvernement canadien a utilisé de façon efficace les leviers de la politique commerciale (un mécanisme d'intervention parmi d'autres) pour inciter davantage l'ensemble des sociétés de l'industrie automobile à investir dans les installations situées au Canada. Par exemple, l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile a fourni un important dégrèvement de droits d'importation aux constructeurs de véhicules automobiles qui remplissaient certains objectifs de teneur canadienne; plus tard, des politiques similaires (telles que la remise de droits de douane sur les composantes d'automobile importées) s'avèrent efficaces à encourager les investissements au Canada par les entreprises ne faisant pas partie du Pacte de l'automobile. Cependant, puisque le contexte de la politique commerciale a évolué, les accords commerciaux existants fixent des limites dans la mesure où la politique commerciale stratégique peut être utilisée pour inciter davantage l'investissement intérieur (par exemple, l'OMC a renversé l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile en 2002). Néanmoins, il pourrait toujours y avoir des options inexplorées grâce auxquelles la politique commerciale stratégique pourrait être utilisée pour inciter davantage l'investissement dans les installations canadiennes. Par exemple, le Groupe de travail sur le commerce international a examiné la possibilité d'une politique de remise de droits de douane pour diminuer les droits perçus sur les importations à l'étranger de véhicules à des entreprises qui exportaient un nombre équivalent de véhicules faits au Canada aux marchés ne faisant pas partie de l'ALENA; le Groupe envisage également d'autres possibilités (dans certains cas, en étudiant les politiques commerciales plus activistes mises en œuvre par les pays mondiaux producteurs de véhicules automobiles). Les activités du groupe de travail sont guidées par un « énoncé de perspective » qui comprend le sommaire suivant de la pertinence potentielle de la politique commerciale stratégique :

Les accords commerciaux internationaux limitent certaines politiques commerciales actuelles que le gouvernement a utilisées par le passé pour appuyer l'industrie canadienne. Cependant, en ce qui concerne la politique commerciale, il est évident que l'ampleur joue toujours un rôle actif et d'appui pour renforcer le contexte économique de l'industrie. Le principal objectif de ces initiatives liées aux politiques commerciales doit être de renforcer et d'appuyer l'investissement dans la production au Canada de composantes et de montage.

CPSCA
Commerce international - Groupe de travail
Mai 2005

Initiative	Élément du plan d'action	Propriétaire	Échéance	État
Commerce bilatéral des produits de l'automobile avec l'Asie/Autres marchés émergents	Surveiller les déséquilibres bilatéraux; explorer/élaborer des stratégies pour accroître les exportations à l'Asie / autres marchés émergents	FÉD;AUTO	MT	Y
ALÉ bilatéral avec la Corée	Exprimer l'opposition aux négociations liées à l'ALÉ bilatéral proposées avec la Corée	FÉD;AUTO	CT	Y



Réglé – mise en œuvre en cours et à temps.



Plans, engagements et délais pas clairs - attention requise.



Attention immédiate.

Féd – Gouvernement fédéral
 Prov – Gouvernement provincial
 Auto – Fabricants automobiles, fournisseurs

MT – Moyen terme
 CT – Court terme

Déficits liés au commerce des produits automobiles bilatéral / Marchés émergents

Le Canada jouit d'un excédent global relativement au commerce international des produits automobiles (soit de 6,7 milliards de dollars en 2004). Toutefois, cet excédent existe en raison de nos exportations fructueuses aux États-Unis. Plus de 98 pour 100 des exportations de produits automobiles du Canada sont destinées aux États-Unis. Mais, en ce qui concerne tous les autres partenaires commerciaux du secteur de l'automobile, le Canada accuse un important déficit commercial dans ce secteur. L'an dernier, ces déficits ont compensé environ les trois quarts des 22 milliards de dollars de l'excédent commercial des produits automobiles avec les États-Unis. En ce qui a trait aux partenaires commerciaux ne faisant pas partie de l'ALENA, notre déficit lié au commerce des produits automobiles a atteint les 11 milliards de dollars en 2004 – le déficit le plus élevé de l'histoire. Les analystes de l'industrie sont presque unanimes à prévoir que (à l'exception des mesures relatives à la politique de compensation) notre déficit lié au commerce des produits automobiles augmentera selon toute probabilité au cours des prochaines années, reflétant ainsi la croissance et l'évolution technologique rapides des compétiteurs tels la Chine. Le Groupe de travail sur le commerce international du CPSCA est en train d'étudier l'ampleur et l'évolution potentielle et future de ces déséquilibres commerciaux bilatéraux et envisage diverses réponses possibles.

Libre-échange entre le Canada et la Corée

Les membres de l'ensemble du CPSCA ont approuvé l'énoncé suivant, sur la recommandation du Groupe de travail sur le commerce international du CPSCA, à leur réunion tenue le 10 mai 2005 :

Les membres du CPSCA envisage que l'industrie automobile au Canada connaîtra des coûts potentiels importants en raison des négociations bilatérales de libre-échange avec la Corée et peu d'avantage potentiel, voir aucun, à l'heure actuelle, selon les conditions commerciales actuelles. Les membres du CPSCA se soucient de divers aspects de l'accord proposé, dont son effet asymétrique sur le flux des échanges commerciaux à destination et en provenance du Canada, l'effet continu des barrières non tarifaires coréennes pour prévenir l'accès au marché de produits faits au Canada (un effet que les négociations de libre-échange en soi ne peuvent éliminer) et la nature discriminatoire d'un libre-échange bilatéral. Le CPSCA recommande que le gouvernement fédéral n'entame pas de telles négociations en ce moment. Les membres du CPSCA sont intéressés à élargir le commerce des produits automobiles avec la Corée (et d'autres partenaires commerciaux ne faisant pas partie de l'ALENA), mais un progrès justifié, continu et mesurable à ouvrir le marché des produits automobiles de la Corée aux produits faits au Canada et à réduire les déficits liés au commerce des produits automobiles bilatéral (y compris celui des services liés aux produits automobiles) s'avèrent des conditions préalables pour la libéralisation de ces initiatives.