

EXIGENCES RELATIVES AU CONTENU NATIONAL : PERTURBE LE COMMERCE LIBRE ET ÉQUITABLE

Les États-Unis et le Canada entretiennent des relations commerciales et d'investissements d'un billion de dollars qui soutiennent des millions d'emplois répartis dans tous les districts du Congrès. Nos économies sont intégrées. Cependant, les exigences de contenu national de facto et de jure compromettent notre prospérité partagée. Nous avons demandé aux entreprises et aux responsables des acquisitions de nous dire ce que « Buy America » et d'autres restrictions signifiaient pour leurs entreprises. Voici des exemples de ce qui a été dit :

LES ENTREPRISES ESTIMENT QUE LE CANADA EST « NATIONAL »

Le secteur de la fabrication aux États-Unis est fortement tributaire des matières premières et d'autres produits canadiens. Les entreprises indiquent que les matériaux canadiens sont avantageux en raison de la proximité géographique, de la diversité des fournisseurs, des économies d'échelle résultant de la coproduction et d'autres avantages non tangibles tels que les droits de propriété intellectuelle et les technologies spécialisées. Ces facteurs contribuent tous à la compétitivité nord-américaine.

- Welded Tube, une entreprise de fabrication de tubes en acier implantée en Ontario et à Lackawana, NY, rapporte que ses clients américains considèrent les tubes d'acier fabriqués au Canada comme américains. De plus, l'entreprise explique que les nouveaux obstacles au commerce sapent à la fois les chaînes d'approvisionnement existantes et les plans d'expansion aux États-Unis.
- Dana Incorporated, un fabricant de pièces automobiles de Maumee, OH, utilise de l'aluminium et d'autres composants en provenance du Canada. Un dirigeant a expliqué que les chaînes d'approvisionnement de l'entreprise étaient intégrées de manière régionale et transparente, de sorte que les matières traversaient la frontière plusieurs fois avant que les produits ne soient finalement vendus aux usines des clients au Canada, aux États-Unis ou au Mexique.

LES BESOINS EN CONTENU NATIONAL AUGMENTENT LES COÛTS ET MENACENT LES EMPLOIS AUX ÉTATS-UNIS

Plutôt que de créer des emplois, les entreprises indiquent que « Buy America » et d'autres exigences nationales envoient un signal indiquant que les États-Unis ne sont pas ouverts aux entreprises. De plus, certaines ont dit que des emplois existaient en dépit de ces exigences et une expansion dissuaderait de nouveaux investissements. En voici des exemples :

Evrz North America emploie 400 personnes dans une usine de Portland, OR. L'entreprise indique que les exigences supplémentaires de « Buy America » pourraient compromettre les projets d'expansion dans le Colorado : « Nous savons que les politiques de "Buy America" réduisent déjà le nombre d'emplois dans le secteur de la fabrication de l'acier que nous avons à Portland. Les prolonger... pourrait avoir une conséquence semblable à Pueblo. »



Source photo : Welded Tube

LES EXIGENCES EN MATIÈRE DE CONTENU NATIONAL CRÉENT DES CHARGES DE CONFORMITÉ ET LIMITENT L'INNOVATION

Les entreprises et les responsables des acquisitions ne sont pas incités à trouver des moyens de réduire les coûts ou d'améliorer les normes de production pour les projets soumis à des exigences de contenu d'origine nationale. Alors que les entreprises font tout leur possible pour montrer qu'elles respectent « Buy America » et d'autres dispositions, même lorsque cela n'est pas pratique, les responsables des acquisitions ne peuvent pas envisager d'options susceptibles de réduire le gaspillage. En voici des exemples :

- Ontario Trap Rock, une entreprise présente des deux côtés de la frontière, a fourni 100 000 tonnes de matériaux pour des projets à Détroit en 2015 et 2016. Pour se conformer à « Buy America », les contribuables ont versé 1,5 million de dollars supplémentaires pour ces projets, qui n'ont pas créé de nouveaux emplois dans le Michigan.
- Multnomah County, OR avait besoin de produits pour réparer un pont qui n'était pas disponible sur le marché intérieur. Étant donné que la Federal Highway Administration a ignoré une demande de dérogation au titre de « Buy America », le comté a différé les réparations, a dû soumettre à nouveau les plans de conception et autres documents et, en fin de compte, financer des parties du projet sans fonds fédéraux.

POUR EN SAVOIR PLUS LONG, CONSULTER L'ARTICLE COMPLET :

http://tradepartnership.com/wp-content/uploads/2017/11/Canada_Embassy_Report_Final.pdf (anglais seulement)