

ALÉNA : contradictions avec les règles d'origine proposées pour l'automobile

- La proposition américaine de durcir les règles d'origine de l'ALÉNA pour l'automobile est une solution inadaptée en quête d'un problème. Il s'agirait d'une restriction inutile pour le secteur automobile nord-américain, qui deviendrait ainsi moins concurrentiel par rapport à d'autres pays.
- Le Canada et le Mexique recherchent à juste titre des solutions de rechange pour effacer cette « ligne rouge » dans les négociations. Dans le présent document, nous tâchons d'apporter des précisions sur les parts actuelles du contenu des voitures canadiennes, mexicaines et américaines afin de permettre de dégager un compromis dans la « renégociation » et la « modernisation » des règles d'origine de l'ALÉNA sur les voitures.
- Selon les statistiques américaines officielles de la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA), le contenu des pays de l'ALÉNA dans les véhicules montés au Canada et au Mexique a généralement progressé de 2011 à 2017, contrairement à la spéculation du secrétaire du Commerce des États-Unis, qui croit que ces parts de contenu ont baissé et qu'il n'y a aucune statistique qui permette de vérifier cette tendance.
- Une série d'études laisse entendre que les parts de contenu américain et nord-américain dans les véhicules produits au Canada et au Mexique dépassent constamment les pourcentages estimés dans un document de 2017 du département du Commerce des États-Unis. On s'est inspiré de ce document pour justifier les exigences de la Maison-Blanche afin de durcir les règles d'origine sur les voitures; or, les données de l'OCDE sur lesquelles ces constatations se fondent paraissent systématiquement faussées.
- Ironiquement, les données de la NHTSA et les études dont nous avons pris connaissance laissent également entendre que les parts de contenu des États-Unis et des pays de l'ALÉNA dans les voitures montées aux États-Unis sont comparables à celles des voitures montées au Canada et au Mexique, mais qu'elles ont diminué au cours des périodes durant lesquelles elles ont été orientées à la hausse au Canada comme au Mexique.

LES STATISTIQUES NE JUSTIFIENT PAS UN DURCISSEMENT DES RÈGLES SUR LES VOITURES

Les exigences américaines pour le durcissement des règles d'origine sur les voitures en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) sont appelées à continuer de représenter un point de discorde dans le cadre du sixième tour des pourparlers prévu du 23 au 28 janvier 2018 à Montréal afin de « renégocier et moderniser » l'ALÉNA. Dans le présent document, nous nous penchons sur les données qui expliquent ces exigences américaines et nous en relevons les lacunes : presque rien ne justifie le point de vue américain voulant que le contenu des pays de l'ALÉNA dans les voitures montées au Canada et au Mexique baisse et que ces deux pays constituent des « portes d'accès » pour le contenu asiatique dans les chaînes de valorisation nord-américaines. Il faudra que les trois pays s'entendent sur le sens qu'il faut effectivement donner à ces statistiques pour dégager un compromis sur cette « ligne rouge » pour le Canada et le Mexique.

Contrairement aux revendications américaines, les données publiées par le département du Transport des États-Unis (USDOT) et par la National Highway Transportation Safety Administration (NHTSA), émanation de l'USDOT, laissent entendre que les parts du contenu des États-Unis et des pays de l'ALÉNA augmentent généralement depuis 2011 dans les véhicules montés au Canada et au Mexique. En prenant connaissance des données de la NHTSA sur les modèles de véhicules construits en 2011 et 2017 au Canada et au Mexique, nous constatons que le contenu local est essentiellement resté stable ou a augmenté, au cours de cette

RENSEIGNEMENTS

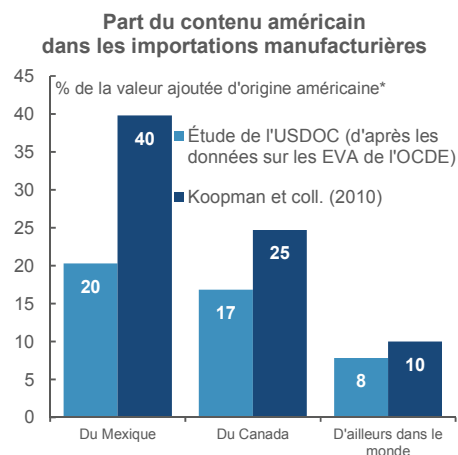
Brett House, VP et économiste en chef adjoint
 416.863.7463
 Études économiques de la Banque Scotia
brett.house@scotiabank.com

Carlos Gomes
 416.866.4735
 Études économiques de la Banque Scotia
carlos.gomes@scotiabank.com

Juan Manuel Herrera
 416.866.6781
 Études économiques de la Banque Scotia
juanmanuel.herrera@scotiabank.com

Raffi Ghazarian
 416.866.4211
 Études économiques de la Banque Scotia
raffi.ghazarian@scotiabank.com

Graphique 1



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, USDOT d'après les données sur les EVA de l'OCDE, Koopman et coll. (2010).
 *Données de 2004 provenant des deux sources.

période, dans la plupart des modèles de véhicules. Ironiquement, les données de la NHTSA laissent entendre que les parts de contenu local dans les voitures montées aux États-Unis ont baissé en moyenne au cours des périodes durant lesquelles elles ont été orientées à la hausse au Canada comme au Mexique.

En outre, nous avons pris connaissance d'une série de documents qui confirment que les parts de contenu local dans les biens et les voitures construits et montés au Canada et au Mexique sont supérieures aux estimations présentées dans une récente étude fondamentale du département du Commerce des États-Unis (USDOC, 2017), citée par le secrétaire du Commerce, M. Wilbur Ross. Le graphique 1 donne un aperçu des disparités dans les estimations des parts en valeur ajoutée américaine entre le rapport de l'USDOC et Koopman et coll. (2010) dans une éminente analyse fouillée des chaînes de valorisation mondiales dont il est question plus loin dans le présent document. Nous relevons des lacunes comparables dans les constatations de l'USDOC et dans d'autres études sur le contenu local dans le secteur manufacturier nord-américain.

Les statistiques publiées ne justifient pas l'exigence américaine d'un durcissement des règles d'origine de l'ALÉNA. Les éléments de preuve existants laissent entendre que les parts de contenu local dans les voitures montées au Canada et au Mexique sont : 1) supérieures aux estimations de l'USDOC; 2) sur un pied d'égalité avec les parts de contenu local dans les véhicules montés aux États-Unis; et 3) essentiellement en augmentation quand, en moyenne, ces parts de contenu local baissent dans le même temps pour les véhicules montés aux États-Unis. Au lieu d'aider l'industrie automobile américaine, le durcissement des règles d'origine de l'ALÉNA sur les voitures rendrait probablement ce secteur plus inflexible et moins concurrentiel. Les équipes de négociateurs du Canada et du Mexique ont raison de rechercher des solutions de rechange pour se prémunir contre cette « dragée toxique » américaine afin de franchir cette « ligne rouge » dans les négociations pour leur pays. Nous jetons, jusqu'à la fin de ce document, un regard critique sur les chiffres.

Encadré 1 : LE SECTEUR AUTOMOBILE AMÉRICAIN, PLUS VIGOREUX GRÂCE À L'ALÉNA

MONDIALEMENT CONCURRENTIEL SANS RÈGLES DE CONTENU DURCIES

Les exportations de véhicules et de pièces détachées provenant des pays membres de l'ALÉNA à destination des autres pays ont progressé de 3,5 % par an dans les dix dernières années, ce qui représente plus d'un demi-point de pourcentage que la hausse moyenne des exportations de l'industrie automobile mondiale. L'Amérique du Nord intervient désormais pour 22 % environ dans les exportations mondiales de l'industrie, en hausse par rapport à moins de 19 % il y a dix ans. Bien que le Mexique mène la progression des exportations, l'industrie américaine des véhicules automobiles reste vigoureuse. Dans la dernière décennie, les exportations de l'industrie automobile au départ des États-Unis ont augmenté de 3,1 % par an et représentent 9,0 % du total mondial, ce qui est légèrement supérieur à leur part d'il y a dix ans (graphique 2). Les gains américains, concentrés dans les véhicules montés plutôt que dans les pièces détachées, ont dépassé le rythme de croissance des exportations mondiales de véhicules d'un point de pourcentage par an.

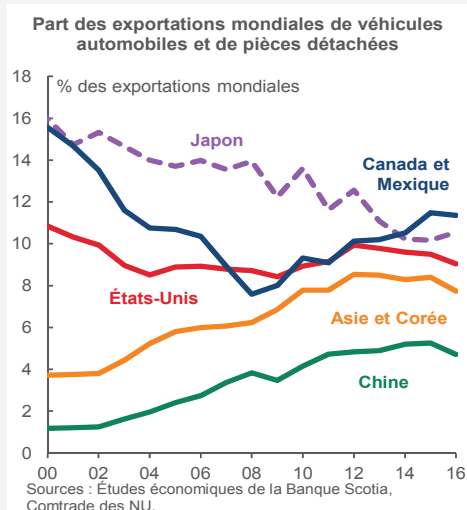
Les exportations de l'industrie automobile américaine à destination des deux autres pays membres de l'ALÉNA progressent à raison de plus du double du rythme des autres exportations de l'industrie manufacturière. Les exportations américaines de véhicules et de pièces détachées à destination des pays membres de l'ALÉNA ont augmenté de presque 5,7 % par an dans les dix dernières années, alors que les exportations d'autres biens manufacturés n'ont progressé que de 2,4 % par an dans la même période.

De même, la production de l'industrie automobile américaine surclasse également d'autres secteurs industriels aux États-Unis. Les gains de production de l'industrie automobile se sont accélérés pour atteindre près de 2,5 % par an depuis l'avènement de l'ALÉNA, ce qui représente près d'un point de pourcentage entier de plus que l'ensemble de l'industrie manufacturière américaine. L'ALÉNA a permis au secteur automobile de garder sa part de l'ensemble de l'activité économique, alors que la part d'autres secteurs manufacturiers a régressé (graphique 3).

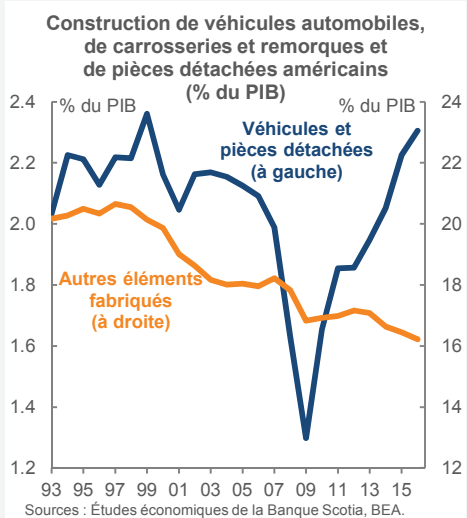
LA CROISSANCE DE L'EMPLOI SURCLASSE LE RESTE DE L'ÉCONOMIE

L'intégration de la chaîne d'approvisionnement automobile nord-américaine a permis de préserver l'emploi dans l'industrie. Sous cet angle, les constructeurs automobiles n'ont pas subi les importantes pertes d'emploi provoquées par l'automatisation et qu'ont connues d'autres secteurs de l'industrie manufacturière. Dans l'industrie automobile, l'emploi a augmenté en moyenne de près de 6 % sur un an depuis la crise de 2008, ce qui représente plus de cinq fois la croissance de l'emploi dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Bien que le rythme de croissance de l'emploi ait été étayé, ces dernières années, par la restructuration de cette industrie depuis dix ans, ce secteur surclasse constamment d'autres segments de l'industrie manufacturière depuis que l'ALÉNA a vu le jour en 1994 : l'industrie automobile américaine représente aujourd'hui 8 % de l'ensemble de l'emploi manufacturier aux États-Unis, ce qui est un record, par rapport à seulement 6,5 % avant l'ALÉNA.

Graphique 2



Graphique 3



L'ORIGINE DE L'EXIGENCE « IRRÉALISABLE » DES ÉTATS-UNIS

Durant le quatrième tour des pourparlers de l'ALÉNA, du 11 au 17 octobre 2017 à Washington (DC), l'équipe de négociateurs des États-Unis a proposé de durcir les règles d'origine de l'ALÉNA sur les automobiles afin d'accroître la part minimum de la valeur ajoutée américaine et nord-américaine exigée dans les véhicules, pour permettre qu'ils franchissent les frontières des États-Unis, du Canada et du Mexique en franchise de droits de douane. En vertu des règles d'origine existantes de l'ALÉNA sur les voitures, 62,5 % de la valeur totale d'une automobile finie, selon la méthode du « coût net » pour le calcul de la part régionale du contenu en valeur, doivent provenir de l'Amérique du Nord pour avoir droit au traitement de faveur de l'ALÉNA, ce qui est supérieur à la part nord-américaine de 50 % prévue pour la plupart des autres biens. Les États-Unis veulent désormais porter à 85 % sur les véhicules la part nord-américaine minimale permettant de traverser les frontières en franchise de droits de douane en vertu de l'ALÉNA, en plus d'exiger que 50 % de leur valeur proviennent des États-Unis (soit une règle d'origine de « 85/50 »). L'équipe de négociateurs américains devrait continuer de réclamer ce durcissement des règles de l'ALÉNA pendant les autres tours des négociations, exigences que le négociateur en chef du Canada a qualifiées d'« extrêmes » et d'« irréalisables » et qui ont donné lieu à des discussions sur une contreproposition du ministre de l'Économie du Mexique.

L'exigence américaine se fonde sur un document publié par des chercheurs de l'USDOC (2017) en s'inspirant de la base de données sur les échanges en valeur ajoutée (EVA) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), qui laisse entendre que la part de la valeur nord-américaine dans les voitures montées au Canada et au Mexique a baissé graduellement entre 1995 et 2011.

L'USDOC a supposé, à partir des données sur les EVA, qu'une partie de la valeur du contenu des pays membres de l'ALÉNA dans les voitures canadiennes et mexicaines a été remplacée par des composants asiatiques, surtout chinois, intégrés dans la chaîne de production de véhicules nord-américaine en raison des importations des deux pays partenaires des États-Unis dans le cadre de l'ALÉNA. Le secrétaire du Commerce des États-Unis, M. Wilbur Ross, a en outre affirmé, dans la page éditoriale du Washington Post, que « ... les données ne sont publiées que jusqu'en 2011, mais rien ne permet de croire que la situation s'est améliorée depuis ».

Dans ce document, nous remettons en question les revendications américaines sur la part de contenu de l'ALÉNA dans les voitures canadiennes et mexicaines pour deux motifs essentiels :

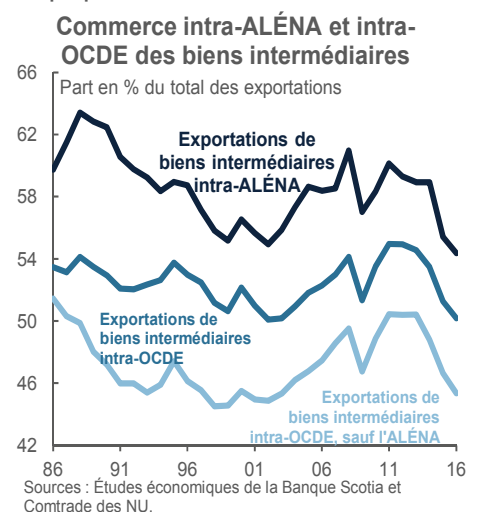
- **tout d'abord, les données sur les EVA sont faussées.** Bien qu'il fasse peu de doute que les importations asiatiques dans les trois pays membres de l'ALÉNA aient augmenté dans les deux dernières décennies, les données sur les EVA évoquées par les chercheurs de l'USDOC surestiment probablement la mesure dans laquelle les pièces détachées fabriquées en Asie ont fait bouger la valeur nord-américaine dans les véhicules montés au Canada et au Mexique et sous-estiment les parts du contenu américain dans ces véhicules;
- **deuxièmement, les données de la NHTSA indiquent que le contenu provenant des pays membres de l'ALÉNA ne cesse d'augmenter, et non de baisser.** Les données des constructeurs automobiles compilées par la NHTSA laissent entendre que l'affirmation du secrétaire du Commerce est fautive : la part de contenu des pays membres de l'ALÉNA dans les véhicules montés au Canada et au Mexique a augmenté de 2011 à 2017, alors même que la part nord-américaine du contenu dans les véhicules montés aux États-Unis a baissé.

En somme, la proposition américaine de durcir les exigences sur la part du contenu américain et nord-américain pour que les véhicules aient droit au traitement de faveur tarifaire de l'ALÉNA est une solution en quête d'un problème. L'ALÉNA a permis au secteur de l'automobile américain de garder une position beaucoup plus forte que le reste du secteur manufacturier américain (encadré 1). La proposition américaine réduirait la rentabilité des coûts des chaînes de production intégrées en Amérique du Nord et fragiliserait la compétitivité mondiale de l'industrie dans son ensemble. Les équipes de négociateurs canadiens et mexicains devraient continuer de réclamer le remaniement de la proposition américaine de modifier les règles d'origine de l'ALÉNA sur les voitures.

L'ALÉNA N'A PAS ENTAMÉ LA PART AMÉRICAINE DES IMPORTATIONS DE BIENS MANUFACTURÉS DU CANADA ET DU MEXIQUE

L'étroite intégration des chaînes de production dans l'ensemble de l'Amérique du Nord est le gage que les produits intermédiaires représentent une plus large part des échanges commerciaux au sein de l'ALÉNA par rapport à ce qui est généralement le cas entre les économies industrialisées (graphique 4). Dans le secteur de l'automobile, on estime que certains composants traversent les frontières des pays membres de l'ALÉNA de six à huit reprises avant d'atteindre la chaîne de montage finale d'une voiture finie (MEC, 2011; Wilson, 2011). Même si le secrétaire du Commerce balaie du revers de la main ce « discours infondé », il est évident qu'une part substantielle des importations américaines d'automobiles finies du Canada et du Mexique correspond à une valeur ajoutée américaine qui réintègre son pays d'origine, ce qui vient encore plus discréditer les revendications américaines à propos des déficits commerciaux des États-Unis dans les véhicules et les pièces détachées avec leurs partenaires de l'ALÉNA. L'annexe de ce document apporte une réponse circonstanciée aux affirmations de M. Ross voulant que l'automobile ait fait « exploser » les déficits commerciaux américains.

Graphique 4



L'USDOC affirme que les données sur les EVA de l'OCDE laissent entendre que les parts du contenu américain dans les importations de biens manufacturés provenant du Canada et du Mexique baissent constamment depuis l'avènement de l'ALÉNA en 1994. L'USDOC soutient que les données sur les EVA laissent apparaître deux grandes tendances relativement aux parts du contenu local dans les biens et les véhicules manufacturés, soit respectivement :

- **pour les biens manufacturés** : La part d'origine américaine de la valeur ajoutée dans les importations de biens manufacturés du Canada semble avoir baissé pour passer d'un sommet d'environ 22 % en 1998 à 15 % environ en 2011; de même, la part d'origine américaine de la valeur ajoutée dans les biens manufacturés importés du Mexique semble avoir baissé pour passer d'un pic de 30 % en 1996 à 16 % environ en 2011 selon les chiffres de l'OCDE;
- **pour les véhicules** : La part de la valeur ajoutée d'origine américaine dans les véhicules automobiles importés du Canada semble avoir baissé pour passer d'environ 36 % en 1998 à 26 % approximativement en 2011, alors que la part parallèle de la valeur ajoutée américaine dans les véhicules importés du Mexique semble avoir baissé pour passer d'environ 30 % en 1998 à 18 % en 2011.

Il faut toutefois faire observer qu'aussitôt après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en janvier 1994, l'étude de l'USDOC montre que les parts américaines de la valeur ajoutée dans le total des importations de biens manufacturés aux États-Unis et dans les véhicules exportés expressément du Canada, du Mexique et de partout ailleurs dans le monde ont augmenté jusqu'à la fin des années 1990 et ont commencé à baisser uniquement après que la Chine ait adhéré à l'OMC en 2001, ce qui ne veut toutefois pas dire, comme le laisse entendre le secrétaire du Commerce américain, que le Canada et le Mexique soient devenus des portes d'accès, pour les pièces qui ne proviennent pas des pays membres de l'ALÉNA, dans les chaînes de production nord-américaines : une part substantielle de l'augmentation de certaines parts des pays non membres de l'ALÉNA dans la valeur en provenance de la Chine et d'autres pays s'explique par l'évolution d'autres pays producteurs existants non membres de l'ALÉNA.

LES DONNÉES DES ÉTATS-UNIS SOUS-ESTIMERAIENT LEURS PARTS DANS LES IMPORTATIONS DES PAYS DE L'ALÉNA

Les données de l'OCDE doivent faire l'objet de sérieuses mises en garde. Bien que l'USDOC présente les données sur les EVA de l'OCDE comme des indicateurs absolus de la décroissance des parts de contenu américain dans les importations de biens manufacturés du Canada et du Mexique, il est essentiel de faire observer que :

1. **les données sur les EVA ne proviennent pas de mesures directes**, mais sont plutôt construites à partir de deux hypothèses critiques qui déforment presque certainement à la baisse les constatations de l'USDOC sur la valeur ajoutée d'origine américaine dans les importations américaines du Canada et du Mexique;
2. **des études concurrentes ont produit des résultats nettement différents**, qui laissent apparaître des parts de valeur ajoutée américaine nettement supérieures dans les importations de biens manufacturés provenant des pays membres de l'ALÉNA;
3. **les constatations de l'USDOC contredisent les changements même mineurs dans l'évolution de la part relativement importante des biens intermédiaires dans l'ensemble des échanges de l'ALÉNA au cours des 23 dernières années** (graphique 4).

L'estimation des parts en valeur ajoutée est plus alambiquée qu'elle n'y paraît. La construction des données sur les EVA de l'OCDE s'en remet à deux grandes hypothèses : la règle de la « proportionnalité » et celle de la « production » :

- la règle de la **proportionnalité** suppose que tous les biens, qu'ils soient destinés à l'économie intérieure ou à l'exportation, comprennent les mêmes parts de produits intermédiaires importés que les biens vendus dans l'économie intérieure;
- la règle de la **production** suppose que toutes les entreprises d'une même industrie se servent des mêmes matières premières pour la fabrication des mêmes produits finis, ou extrants.

Ces deux hypothèses laissent entendre que dans le cas de deux constructeurs de véhicules automobiles différents :

- l'OCDE suppose que ces entreprises utilisent les mêmes parts de produits intermédiaires dans la production, que les modèles de véhicules précis qu'ils construisent soient destinés aux marchés locaux ou à l'exportation;
- l'OCDE suppose que les constructeurs utilisent les mêmes pièces, selon les mêmes proportions, dans la production des modèles de véhicules destinés à l'exportation comme dans la production d'autres véhicules destinés à l'économie intérieure.

Ces hypothèses sont plus sensibles qu'elles n'y paraissent. Le graphique 5 fait état des données sur les EVA de l'OCDE relativement aux parts, ou au contenu, en valeur ajoutée américaine dans les importations de véhicules automobiles et de remorques au départ du Canada à destination de sept grands pays. Les courbes de ce graphique ne sont pas mal tracées : les données sur les EVA de l'OCDE quant aux parts de contenu américain dans les véhicules et les pièces détachées provenant du Canada sont simplement identiques, quel que soit le pays importateur. Qu'une voiture canadienne soit par exemple expédiée au Brésil ou dans l'un des pays partenaires de l'ALÉNA, les hypothèses de l'OCDE indiquent que la part en valeur ajoutée américaine

dans cette voiture s'établissait uniformément, en 2011, à 26,4 % pour des marchés très différents. Il est peu probable que ce soit le cas : les livraisons du secteur de l'automobile aux États-Unis et au Mexique auraient certes eu des parts de contenu américain supérieures pour être admissibles à la franchise des droits de douane en vertu de l'ALÉNA. Les hypothèses de la proportionnalité et de la production donnent lieu aux mêmes parts de marché uniformes de contenu américain dans les exportations mexicaines destinées aux six autres pays du graphique 5, en plus du Canada.

L'encadré A1 de l'annexe explique plus en détail la distorsion ou le biais statistique dans les données sur les EVA de l'OCDE générées selon les hypothèses de la proportionnalité et de la production.

SELON LES CHERCHEURS DU NBER, LA PART DE CONTENU AMÉRICAIN EST PLUS ÉLEVÉE DANS LES IMPORTATIONS DU CANADA ET DU MEXIQUE

Selon l'analyse du National Bureau of Economic Research (NBER), abondamment citée et réalisée par Koopman et coll. (2010), les parts d'origine américaine sont nettement supérieures dans les importations de produits fabriqués au Canada et au Mexique et destinés aux États-Unis par rapport à l'étude de l'USDOC de 2017. En reprenant les statistiques de la base de données COMTRADE des NU et en s'inspirant du Projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP) de l'Université Purdue pour 2004, Koopman et coll. (2010) génèrent des tables d'intrants-extrants détaillées qui font abstraction des hypothèses de la proportionnalité et de la production de l'OCDE. Faire abstraction de ces deux hypothèses permet aussi de répondre partiellement à la prétention du secrétaire du Commerce américain qui affirme que les règles d'origine de l'ALÉNA sont trop libérales parce qu'elles sont fondées sur des listes de « traçage » désuètes de composants automobiles : l'approche détaillée de l'étude du NBER a dix ans de moins que les formules utilisées à l'origine pour établir les règles d'origine de l'ALÉNA.

Dans l'étude du NBER, Koopman et coll. (2010) constatent que :

- les importations de produits fabriqués au Canada et destinés aux États-Unis en 2004 comportaient une part en valeur ajoutée américaine de 25 % contre 17 % selon l'étude de l'USDOC;
- les importations de produits fabriqués au Mexique et destinés aux États-Unis en 2004 comportaient une part en valeur ajoutée américaine de 40 % par rapport à 20 % selon l'étude de l'USDOC.

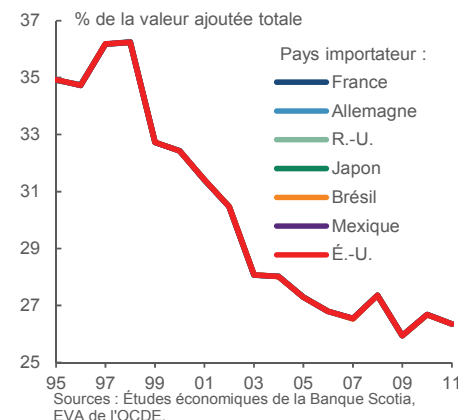
La forte disparité entre les constatations de l'étude de l'USDOC en 2017 et les résultats de l'analyse de Koopman et coll. (2010) s'explique en partie par l'intégration d'une partie seulement des usines de transformation de produits exportés du Mexique dans la base de données sur les EVA de l'OCDE. L'étude du NBER laisse entendre que cette omission pose un énorme problème : la part en valeur ajoutée américaine dans la production des usines « maquiladoras » est estimée à 45 % contre à peine 5 % dans les usines ordinaires qui fabriquent des produits pour le marché intérieur mexicain. Puisque plus des trois quarts de la valeur de l'industrie mexicaine de construction automobile sont réalisés dans les usines de montage des produits destinés à l'exportation, l'étude de l'USDOC sous-estime massivement la part de la valeur américaine comprise dans les voitures mexicaines livrées aux États-Unis.

Le graphique 6 établit une comparaison entre les résultats de l'analyse de Koopman et coll. (2010) et ceux qui proviennent de l'étude de l'USDOC d'après la base de données sur les EVA de l'OCDE pour les importations destinées aux États-Unis en 2004. Les importations canadiennes et mexicaines à destination des États-Unis confirment éloquentement que l'étude de l'USDOC accuse un fort parti pris à la baisse pour ce qui est des parts en valeur ajoutée américaine par rapport aux résultats du document du NBER. Cette comparaison symétrique laisse entendre en particulier que les hypothèses de proportionnalité et de production de l'OCDE ne permettent pas de capturer intégralement les produits intermédiaires américains dans les importations américaines provenant du Canada et du Mexique.

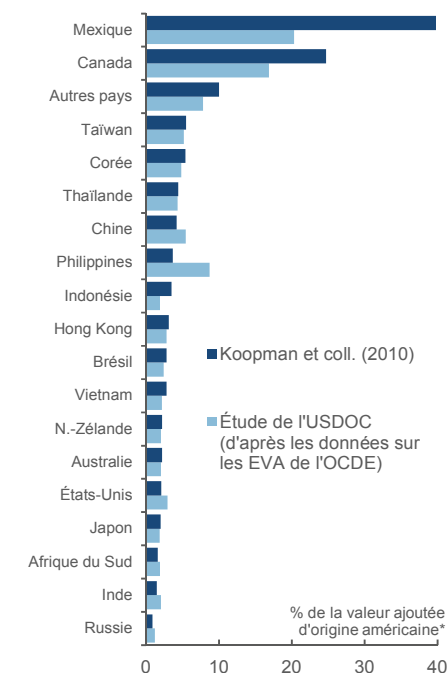
L'IMPORTANCE DES DÉTAILS : LES DONNÉES SUR L'INDUSTRIE, LES ENTREPRISES ET LES MODÈLES FONT TOUTES ÉTAT D'UNE PLUS FORTE PART DE CONTENU AMÉRICAIN

Lorsqu'on relève des différences dans les données industrielles et professionnelles internationales, par exemple celles qui sont exposées ci-dessus, il est logique de se pencher sur des études plus précises de l'industrie, des constructeurs et des modèles pour approfondir l'analyse. Pour ces trois niveaux de détail, les données publiées font état de plus fortes parts en valeur ajoutée américaine dans les exportations de véhicules canadiens et mexicains à destination des États-Unis que dans les données sur les EVA de l'OCDE évoquées par l'USDOC et le secrétaire du Commerce américain. Le tableau 2 de l'annexe donne un aperçu des quatre ensembles de données que nous passons en revue ci-après.

Graphique 5
Part en valeur ajoutée américaine dans les véhicules automobiles et les remorques importés du Canada



Graphique 6
Part du contenu américain dans les importations de biens manufacturés



1. Selon les données de l'industrie automobile, les parts de contenu américain représentent le double des estimations de l'USDOC

Pour le Canada comme pour le Mexique, les estimations de l'industrie automobile indiquent que les parts de contenu américain sont au moins deux fois plus importantes que les chiffres de l'USDOC évoqués par le secrétaire du Commerce américain.

- Exportations de voitures canadiennes aux États-Unis.** Même si aucun organisme professionnel canadien ne diffuse publiquement de statistiques sur les parts de contenu américain dans les exportations canadiennes, les cinq sociétés qui exercent des activités de montage au Canada (soit Fiat Chrysler, Ford, GM, Honda et Toyota) déclarent que les **véhicules qu'elles construisent au Canada respectent la règle d'origine de l'ALÉNA qui fixe à 62,5 % la part de contenu nord-américain**. L'Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV), qui représente les trois grands constructeurs de Détroit, soutient qu'il y a une « part de contenu élevée de composants américains dans les véhicules assemblés au Canada ». L'Association mexicaine de l'industrie automobile (AMIA) estime que la **part américaine dans les véhicules montés au Canada et exportés aux États-Unis était comprise entre 48 % et 52 % en 2016**, alors que DesRosiers Automotive Consultants estime que **le contenu en pièces américaines des véhicules construits au Canada se chiffrait à 53,3 % en 2016**. Rien que pour les pièces détachées, DesRosiers estime que les pièces américaines représentent 52 % du marché canadien.
- Exportations de voitures mexicaines aux États-Unis.** De même, l'AMIA constate, à partir des données publiées par ses membres, que les **parts de contenu américain dans les voitures construites au Mexique et exportées aux États-Unis en 2016 étaient comprises entre 37,0 % et 39,5 %**.

2. Les données au niveau des sociétés mexicaines établissent à deux fois les estimations de l'USDOC les parts de contenu américain dans les exportations mexicaines

Dans un récent dossier de recherche qui reprend les données confidentielles des constructeurs de véhicules mexicains, de Gortari (2017) estime à **38 % en 2014 la part en valeur ajoutée américaine dans les exportations de véhicules mexicains à destination des États-Unis**, ce qui concorde avec les statistiques de l'AMIA. De Gortari (2017) jette également un éclairage sur les différences dans les parts de contenu entre les exportations mexicaines aux États-Unis et les biens qu'exporte le Mexique ailleurs dans le monde. Le graphique 7 fait état des parts de contenu en matières premières par pays intégrées dans les exportations de véhicules mexicains destinées respectivement aux États-Unis et à l'Allemagne.

De Gortari (2017) démontre que la **composition en matières premières étrangères varie considérablement selon le pays destinataire des exportations de véhicules mexicains : la part américaine des matières premières étrangères s'établit à 74 % dans les véhicules expédiés aux États-Unis, alors qu'elle n'est que de 18 % dans les voitures expédiées en Allemagne**. Si on devait reprendre en hypothèse les mêmes matières premières pour l'ensemble des composants et des véhicules finis — soit les hypothèses de la proportionnalité et de la production adoptées dans les statistiques sur les EVA de l'OCDE —, la part américaine intégrée dans les livraisons mexicaines aux États-Unis serait sous-estimée en raison de l'incidence des parts américaines moindres dans les exportations de voitures à destination d'autres pays.

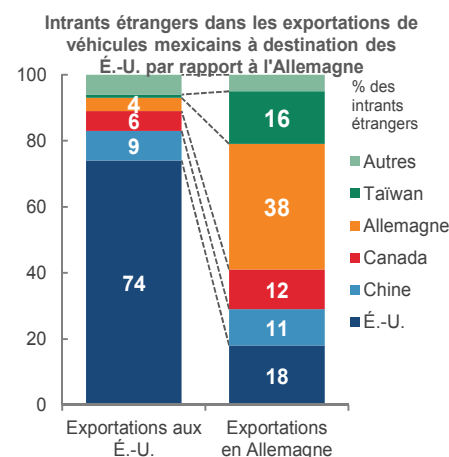
En outre, les données d'Alonso de Gortari (2017) nous apprennent que la part américaine dans les importations de véhicules à partir du Mexique est nettement supérieure à la part allemande dans ses importations au départ du Mexique : le contenu allemand des véhicules expédiés en Allemagne s'établit à 38 %, ce qui représente à peu près la moitié du contenu américain des véhicules mexicains destinés aux États-Unis. L'ALÉNA a permis d'instituer des chaînes d'approvisionnement qui sont beaucoup plus étroitement intégrées que les échanges entre l'Amérique du Nord et le reste du monde.

3. Selon les données américaines, la part de contenu de l'ALÉNA dans les véhicules canadiens et mexicains ne cesse d'augmenter

Les données recueillies par la NHTSA¹ du gouvernement américain sur les différents modèles de véhicules laissent entendre que le secrétaire du Commerce américain se trompe sur deux points : nous disposons effectivement de données sur les parts de contenu dans les véhicules montés au Canada et au Mexique après 2011 et ces données démontrent que le contenu de l'ALÉNA dans ces voitures a généralement augmenté. Nous précisons que 2011 constitue sans doute un piètre point de comparaison, puisque quelques années seulement séparent 2011 de la crise financière mondiale de 2008 et des dépôts de bilan de GM et de Chrysler en 2009. Toujours est-il que si nous reprenons les données de 2011, c'est parce qu'il s'agit de la dernière année repère de l'USDOC (2017).

¹ Les données de la NHTSA sont issues de l'American Automotive Labeling Act (AALA), qui oblige à apposer, sur les voitures particulières vendues aux États-Unis, une vignette précisant la somme des parts de contenu américain et canadien dans ces voitures, ainsi que le pays d'origine du moteur et de la transmission des véhicules. Les données issues de l'AALA précisent le contenu mexicain uniquement lorsqu'il représente plus de 15 % de l'équipement des véhicules; il est donc possible que les parts de contenu mexicain soient sous-estimées dans les véhicules montés au Canada et aux États-Unis, surtout dans le cas des voitures canadiennes. Les mesures de la part de contenu national de l'AALA ne sont pas nécessairement calculées selon le même principe que les parts de contenu national pour les besoins du régime de traitement de faveur tarifaire en vertu des règles d'origine de l'ALÉNA. Dans un cas, soit la production du Rav4 de Toyota au Canada, les données issues de l'AALA paraissent contredire les processus de production effectifs.

Graphique 7



Les graphiques 8 et 9 établissent la comparaison des parts de contenu nord-américain dans les véhicules vendus aux États-Unis et dont le montage final a lieu au Canada et au Mexique respectivement. Ces graphiques ne comprennent que les données portant sur les modèles vendus en 2011 et en 2017; on a pu cesser de produire en 2016, tout en continuant de les vendre en 2017, certains modèles compris dans ces graphiques.

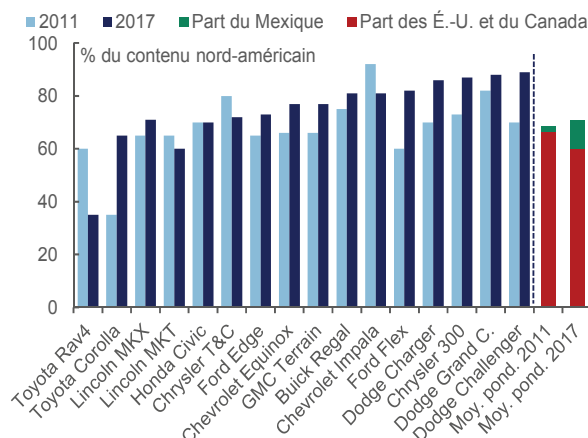
Parmi les véhicules montés au Canada et vendus aux États-Unis en 2011 et en 2017, les parts de contenu de l'ALÉNA ont augmenté pendant ces six années pour 12 des 16 modèles dont il est question dans ces graphiques. Parmi les véhicules montés au Mexique et vendus aux États-Unis en 2011 et en 2017, les parts de contenu de l'ALÉNA ont augmenté dans 10 modèles sur 12.

En nous inspirant des statistiques de la production totale par modèle et par pays, nous estimons une moyenne pondérée de la part nord-américaine dans les véhicules construits au Canada et au Mexique en 2011 et depuis le début de 2017, d'après tous les véhicules pour lesquels il existe des données sur la production et des données de la NHTSA sur les parts de contenu (graphiques 10 et 11, page suivante). Nos estimations révèlent que **pour l'ensemble des modèles de voitures, la part de contenu de l'ALÉNA a augmenté pour passer de 71 % à 74 % au Mexique et de 68 % à 70 % au Canada dans la période comprise entre 2011 et 2017. Essentiellement, l'augmentation est plus forte en raison de la hausse des niveaux des parts de contenu nord-américain dans les voitures des trois grands constructeurs de Détroit, soit GM, Ford et Fiat Chrysler : les parts de contenu de l'ALÉNA ont augmenté pour passer de 73 % à 80 % au Canada et de 83 % à 86 % au Mexique.**

Ces chiffres laissent entendre que le bloc de l'ALÉNA a préservé sa collaboration dans le secteur automobile, surtout pour les entreprises qui ont leur siège dans l'État du Michigan, et qu'il a légèrement augmenté la part nord-américaine dans ses véhicules depuis la dernière observation de 2011 dans l'étude de l'USDOC. Puisque ces estimations se fondent sur la production totale de véhicules pour les marchés exportateurs et intérieurs, elles sous-estiment probablement les parts de contenu nord-américain, puisque ces proportions sont tirées à la baisse par les statistiques de production des marchés intérieurs. Les constructeurs utiliseraient relativement plus de pièces détachées nord-américaines dans les véhicules exportés pour être admissibles à la franchise des droits de douane prévue dans l'ALÉNA. En outre, dans le cas du Mexique, les constructeurs automobiles étrangers ont une part importante du marché intérieur des voitures compactes. Autrement dit, les voitures exportées depuis le Mexique ont une part de contenu nord-américain supérieure à celle des voitures vendues dans ce pays; les voitures destinées au marché mexicain intérieur sont différentes — parce qu'elles sont plus modestes et moins chères — de celles qui sont destinées à être exportées. En outre, la part américaine et canadienne dans les voitures mexicaines peut pour l'essentiel être présumément constituée de pièces détachées américaines exclusivement puisque les exportations mexicaines de pièces détachées américaines sont 15 fois supérieures environ à celles des importations des pièces détachées canadiennes.

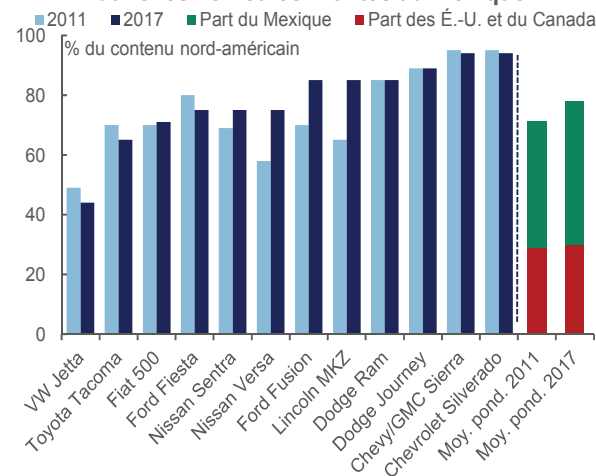
Ce qui est plus saisissant, c'est que ces mêmes données et méthodologies laissent entendre que les parts de contenu de l'ALÉNA dans les voitures construites aux États-Unis ont en fait baissé depuis 2011! En 2011, la part de contenu nord-américain des voitures montées aux États-Unis s'établissait à 71 %, pour ensuite baisser et s'inscrire à 65 % en 2017 (graphique 12, page suivante). La baisse des parts de contenu de l'ALÉNA dans les véhicules des trois grands constructeurs de Détroit a été moins accentuée : ces parts sont passées de 78 % en 2011 à 75 % en 2017. Les statistiques laissent entendre que les usines américaines ont connu la plus forte hausse de la part des composants hors ALÉNA dans la production, puisque les sociétés étrangères ont pris la tête du peloton. En 2011, les données de la NHTSA nous apprennent que sur 110 véhicules montés aux États-Unis, 45 % ont été construits par des sociétés étrangères. Six ans plus tard, pour 130 modèles et plus construits aux États-Unis, 60 % sont produits par des constructeurs automobiles étrangers du Japon, de la Corée et de l'Allemagne, alors que les trois grands constructeurs de Détroit et Tesla représentent les autres constructeurs.

Graphique 8
Parts du contenu nord-américain
dans les véhicules montés au Canada



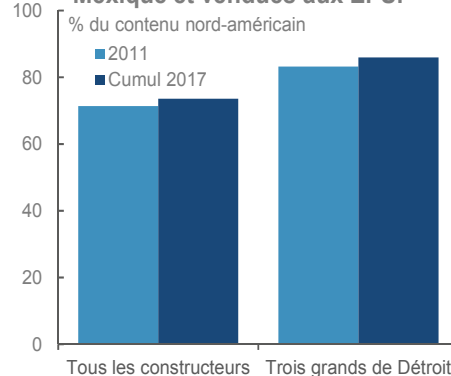
Sources : Études économiques de la Banque Scotia, NHTSA, WardsAuto. La moyenne pondérée ne tient compte que des modèles notés dans le graphique. Le Town & Country de Chrysler n'est plus produit. Cumulatif 2017 : cumulé 2016.

Graphique 9
Parts du contenu nord-américain
dans les véhicules montés au Mexique



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, NHTSA, WardsAuto. La moyenne pondérée ne tient compte que des modèles notés dans le graphique.

Graphique 10
Parts du contenu nord-américain
dans les voitures montées au Mexique et vendues aux É.-U.



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, NHTSA, WardsAuto.

Les producteurs américains, qu'il s'agisse de sociétés étrangères ou des trois grands constructeurs de Détroit, peuvent importer des pièces détachées et des accessoires pour les véhicules automobiles en vertu du statut de la nation la plus favorisée (NPF) en profitant d'un taux tarifaire d'à peine 2,5 % sur la plupart des produits du secteur automobile. Dans un régime dans lequel le tarif de la NPF est relativement faible, les sociétés étrangères qui exercent leurs activités aux États-Unis peuvent préférer en particulier acheter des pièces détachées à l'étranger, au lieu de se les procurer sur le marché intérieur ou au Canada et au Mexique, en raison de la conception de leurs véhicules. Cette préférence, de concert avec l'effritement graduel des parts de marché des trois grands constructeurs de Détroit, pourrait expliquer l'évolution relativement faible des parts de contenu nord-américain aux États-Unis par rapport au Canada et au Mexique.

4. La part de contenu américain et de l'ALÉNA domine les marchés nord-américains des pièces détachées

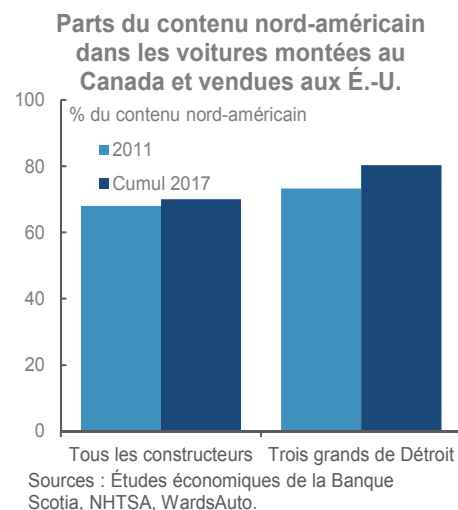
Malgré la diminution apparente du contenu nord-américain dans les voitures particulières montées aux États-Unis, les pièces détachées provenant des pays membres de l'ALÉNA continuent de dominer les marchés nord-américains de pièces détachées (tableau 1). Les efforts destinés à imposer des exigences plus rigoureuses pour le contenu local en vertu de l'ALÉNA pourraient avoir un profond retentissement sur les fabricants américains de pièces détachées. Selon une estimation élémentaire de la demande intérieure apparente de pièces détachées de véhicules automobiles — soit les livraisons sur le marché intérieur moins les exportations plus les importations de pièces —, nous estimons qu'environ 80 % des pièces détachées vendues en Amérique du Nord proviennent de l'un des pays membres de l'ALÉNA. Cette part est restée stable depuis 2010 (tableau 1). Les pièces détachées produites aux États-Unis représentent un peu plus de 50 % de l'ensemble des pièces utilisées et produites en Amérique du Nord : elles captent une part de marché de 60 % aux États-Unis et d'environ 50 % et 35 % respectivement au Canada et au Mexique. Ce calcul élémentaire, qui donne une idée approximative des parts en valeur ajoutée américaine, met en lumière l'intégration généralisée des composants américains dans les véhicules automobiles montés en Amérique du Nord. Il faut toutefois signaler qu'il s'agit d'une estimation sommaire, qui ne tient pas fidèlement compte des parts de contenu en valeur ajoutée nord-américaine dans les pièces détachées.

L'ALÉNA A TELLEMENT CONCENTRÉ LA PRODUCTION QUE LE DURCISSEMENT DES RÈGLES D'ORIGINE NE POURRAIT L'INVERSER

En raison de l'avènement de l'ALÉNA et de l'intégration des chaînes d'approvisionnement des véhicules, la production de certains composants a évolué pour se concentrer dans certains pays. Par exemple, les composants des sièges, de la transmission et des pièces embouties fabriqués aux États-Unis captent 79 % ou plus du marché américain, alors que les pièces électriques et électroniques fabriquées aux États-Unis détiennent 44 % du marché. Les pièces des systèmes de direction des véhicules et les produits électriques sont généralement fabriqués au Mexique et expédiés aux États-Unis; les systèmes de direction américains ne représentent que 13 % du marché intérieur américain. Le Mexique a conquis une part de 30 % du marché américain pour les produits électriques et les systèmes de direction, ce qui représente plus du double de sa part dans d'autres catégories de pièces détachées automobiles.

Il est improbable que le durcissement des règles d'origine de l'ALÉNA permette d'inverser la délocalisation de la fabrication de ces produits au Mexique et dans d'autres pays bon marché. Quand on se penche sur le déficit commercial américain dans les pièces détachées automobiles par rapport aux deux autres pays membres de l'ALÉNA, on constate que 75 % de ce déficit s'inscrit dans la catégorie des produits électriques ou dans la catégorie générale des « autres pièces détachées ». Compte tenu des tarifs douaniers relativement faibles consentis à la NPF sur ces produits, il est improbable que la modification des règles d'origine de l'ALÉNA incite les constructeurs à se livrer à la reconstruction de leurs chaînes d'approvisionnement manufacturier pour relocaliser une plus grande partie de la production aux États-Unis, ce qui serait onéreux pour eux.

Graphique 11



Graphique 12

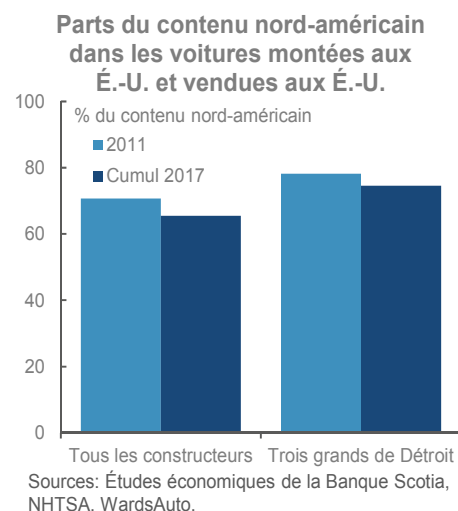


Tableau 1

Parts du contenu provenant des trois pays de l'ALÉNA dans les marchés nationaux des pièces détachées, en pourcentage

	2010	2015
Canada	85,2	84,3
Mexique	81,7	81,4
É.-U.	75,3	76,7
Moyenne	80,7	80,8
Moyenne pondérée	78,2	78,6

Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Statistique Canada, Census Bureau des É.-U., INEGI, International Trade Centre des É.-U.

IL SERAIT QUASIMENT IMPOSSIBLE, POUR LES CONSTRUCTEURS, DE RESPECTER DES RÈGLES D'ORIGINE AMÉRICAINE DURCIES

En modifiant l'ALÉNA pour durcir les règles d'origine sur les voitures et les pièces détachées — règles qui comptent déjà parmi les plus rigoureuses dans tous les accords commerciaux —, on pourrait en fait délocaliser à l'étranger la production des voitures et des pièces détachées, au lieu de la relocaliser aux États-Unis. Il se pourrait qu'il soit quasiment impossible, pour les constructeurs automobiles, de se conformer à des règles d'origine américaines de 85/50 dans le cadre de l'ALÉNA. Parce qu'on fait de plus massivement appel à l'électronique dans les voitures, la cible de 85 % de la valeur ajoutée nord-américaine est particulièrement illusoire. En 2016 par exemple, l'équipement électrique et électronique représentait environ 11 % du marché des pièces détachées canadiennes, contre 8,7 % en 2010, pour un taux de croissance annuel moyen de 12 % de 2010 à 2016. L'électronique fait partie aussi d'autres pièces détachées comme les systèmes de freinage, la direction et les suspensions, ainsi que les transmissions. En outre, l'électronique fait partie d'une catégorie générale d'« autres pièces détachées », qui représente aujourd'hui le tiers environ de tous les composants automobiles, ce qui laisse entendre qu'une part de 11 % constitue un plancher pour la part de l'électronique dans la valeur totale d'une voiture moyenne. Environ 40 % de ces composants sont importés de pays qui ne sont pas membres de l'ALÉNA, et la croissance des importations progresse à un rythme encore plus rapide que leur part totale du marché des pièces détachées puisque les fournisseurs locaux sont plus nombreux ou que ceux qui exercent ce métier le font à partir d'usines de montage situées hors de l'Amérique du Nord. En se rappelant tous ces faits, il serait déjà presque impossible de respecter une règle d'origine américaine de 85/50 dans le cadre de l'ALÉNA, et il est probable que cette règle soit même encore plus difficile à respecter dans l'avenir. Les constructeurs automobiles pourraient juger plus économique de s'approvisionner en pièces à l'étranger et d'acquitter les droits tarifaires américains de 2,5 % de la NPF en important ces pièces, au lieu d'accroître leur production en Amérique du Nord, ce qui serait relativement onéreux. Pour certains modèles de voitures dont les marges bénéficiaires sont habituellement faibles, par exemple les voitures compactes, des chaînes entières de production pourraient être délocalisées dans des pays moins chers hors de l'Amérique du Nord si on durcissait les règles d'origine de l'ALÉNA.

Pour les camions légers, la proposition américaine pourrait porter un très dur coup aux trois grands constructeurs de Détroit. À l'heure actuelle, les camionnettes ne sont pas montées au Canada; or, on s'attend à ce que GM commence à les produire, au début de 2018, à son usine d'Oshawa en Ontario. Par contre, au moins six modèles de camionnettes sont produits à l'heure actuelle au Mexique, selon les données compilées par la NHTSA des États-Unis : quatre modèles sont produits par GM et Fiat Chrysler, et les deux autres le sont par Toyota et Nissan respectivement. Bien que les camionnettes montées au Mexique comptent parmi les modèles dont les parts de contenu nord-américain sont les plus fortes, les données de la NHTSA laissent entendre que la part de contenu américain est supérieure à 50 % pour seulement deux de ces camions. Puisque le tarif douanier consenti à la NPF sur les camionnettes est fixé à 25 %, il ne serait pas possible de délocaliser hors de l'Amérique du Nord la totalité, ni même une partie de leur production. Les constructeurs de camions légers devraient probablement prendre un virage coûteux pour réaménager leurs chaînes d'approvisionnement et engager des coûts supérieurs pour produire des véhicules aux États-Unis. Les trois grands constructeurs de Détroit, qui sont les plus largement tributaires des marges bénéficiaires substantielles dans la production des camions légers, seraient probablement les plus fortement pénalisés par un durcissement de la règle d'origine de l'ALÉNA sur les véhicules. La production de camions légers de Nissan, de Honda et de Toyota aux États-Unis, de même que la production du F-150 de Ford seraient relativement moins durement touchées.

On a laissé entendre qu'en vertu de la règle d'origine américaine des 85/50 proposée pour l'ALÉNA, les constructeurs disposeraient d'une année pour transformer leur production et atteindre la part de contenu américain de 50 % exigée et de deux ans pour atteindre le seuil du contenu de 85 % de l'ALÉNA pour être admissibles à la franchise des droits de douane sur les biens. Ce court horizon temporel poserait des difficultés pour la plupart des constructeurs qui exercent actuellement leurs activités en Amérique du Nord et dont les modèles actuels de production sont soumis aux contraintes des accords contractuels conclus avec les fournisseurs et qui s'étendent souvent sur une durée de plus de deux ans. Pour certains composants comme l'électronique, il n'est pas évident de pouvoir trouver, en moins de deux ans, un fournisseur nord-américain. L'incertitude accrue que laisse planer l'exigence américaine d'une « clause de ménagement » pour l'ALÉNA rendrait difficile cette recherche de nouveaux fournisseurs puisqu'il serait improbable que les investisseurs misent sur une chaîne de valorisation qui pourrait être dénouée tous les cinq ans approximativement si l'ALÉNA est résilié.

Il se peut aussi que l'exigence fixant à 50 % la part du contenu américain puisse être respectée asymétriquement de manière à s'appliquer aux importations américaines provenant du Canada et du Mexique, sans toutefois régir les exportations américaines dans les deux autres pays membres de l'ALÉNA. Il y aurait ainsi plus d'activités de montage aux États-Unis, mais avec des composants importés de l'extérieur de l'Amérique du Nord, de sorte que même si la valeur américaine produite dans le secteur automobile augmente, la valeur ajoutée nord-américaine pourrait baisser dans l'ensemble.

LE PTPGP ACCROÎT L'OBLIGATION DE PRÉSERVER, DANS TOUTE LA MESURE DU POSSIBLE, LA SOUPLESSE DES RÈGLES D'ORIGINE

Puisqu'il a fallu remanier le Partenariat transpacifique (PTP) de 12 membres, à la suite du désistement des États-Unis, pour conclure l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), il est devenu plus impératif, pour le Canada et le Mexique, d'éviter le durcissement des règles d'origine pour les véhicules et les pièces détachées dans le cadre de l'ALÉNA. Et puisque les États-Unis n'ont pas adhéré au PTPGP, si on décidait de durcir les règles de l'ALÉNA sur le contenu américain des voitures montées au Canada et au Mexique et des pièces détachées d'origine canadienne et mexicaine, il serait moins probable que ces produits soient admissibles à la franchise des droits tarifaires parmi les pays membres du PTPGP. De même, parce que les États-Unis se sont eux-mêmes exclus du PTPGP, il est essentiel que le Canada et le Mexique réclament des seuils moindres pour les règles d'origine autoréglementées du PTPGP pour s'assurer que leurs pièces détachées et leurs véhicules, prépondérants en contenu américain, puissent circuler en franchise de droits de douane parmi les pays asiatiques membres du PTPGP.

Dans le cadre du PTP provisoire et, désormais, du PTPGP également provisoire, le transfert en franchise de droits de douane des voitures obligerait à fixer à 45 % le contenu en valeur ajoutée provenant des pays membres, et à un seuil minimum de 30 % à 45 % le contenu local pour les pièces détachées. Encore faut-il se rappeler, évidemment, que l'accès en franchise de droits de douane pour vendre ces produits en Asie n'a de sens que si la production du secteur automobile nord-américain est adaptée, dans une plus large mesure, aux préférences des consommateurs asiatiques afin d'accroître la demande de véhicules et de pièces détachées provenant du Canada et du Mexique. En outre, le secteur automobile canadien comme celui du Mexique pourraient constater que l'amélioration de l'accès aux matières premières asiatiques moins chères pourrait réduire suffisamment leurs coûts, ce qui leur permettrait de rester concurrentiels sur le marché américain même si leurs exportations n'ont pas un contenu local suffisant pour avoir droit au traitement de faveur tarifaire de l'ALÉNA.

TRACER LA VOIE À SUIVRE DANS LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION

Les pourparlers « intersessionnels » informels, qui viennent tout juste de prendre fin et qui se sont déroulés du 11 au 15 décembre à Washington (DC) auraient permis d'effleurer la possibilité de réviser les méthodes de calcul des parts du contenu national de sorte qu'il serait plus facile de s'entendre sur un compromis à propos des règles d'origine. À l'heure actuelle, les formules de calcul de la valeur ajoutée automobile se fondent sur un système de « traçage » vieux de dix ans et qui fait état des composants d'un véhicule type, selon des modalités comparables aux hypothèses de la proportionnalité et de la production retenues pour construire la base de données sur les EVA de l'OCDE et qui entrent dans le calcul des parts de contenu en valeur nationale ajoutée. Parce que ces listes de traçage sont désuètes, elles ont tendance à sous-estimer l'apport, à la valeur totale des véhicules, de la recherche-développement, des logiciels, des nouveaux matériaux composites et de l'électronique, entre autres.

Puisqu'une forte proportion des composants électroniques des véhicules provient de pays non membres de l'ALÉNA, en intégrant plus de produits électroniques dans les listes de traçage, il pourrait devenir compliqué de monter des voitures dont le contenu nord-américain serait de 85 %. Il faut donc que les nouvelles listes de traçage soient établies d'après une mesure assez exacte des sources de valeur actuelles — encore faudrait-il les reconnaître — dans la production automobile nord-américaine. Par exemple, les dépenses de recherche-développement représentent une part importante du coût de la fabrication des microplaquettes dans les voitures. Le travail intellectuel consacré à ces composants se déroule essentiellement dans les pôles technologiques aux États-Unis et, dans une faible mesure, au Canada. Dans la modernisation des directives sur le traçage, il se pourrait aussi qu'on doive tenir compte de la tendance des entreprises technologiques à homologuer leurs droits de propriété intellectuelle dans les pays dans lesquels la fiscalité est moindre, ce qui aurait alors tendance à sous-estimer le contenu local des véhicules nord-américains. Le présent document et, en particulier, l'examen d'autres études évoquées ci-dessus et résumées dans le tableau A2 constituent un point de départ crédible pour les efforts d'actualisation du système de traçage d'après des modalités équitables, en s'inspirant d'un processus de contrôle préalable adéquat, mais qui pourrait être onéreux financièrement. Pour comptabiliser les matières premières intangibles de la production, il faudra probablement déployer des efforts très circonspects.

LE MOMENT EST VENU DE FRANCHIR LA « LIGNE ROUGE » ET DE NEUTRALISER LA « DRAGÉE TOXIQUE » DANS LES RÈGLES D'ORIGINE DE L'AUTOMOBILE

La proposition américaine de durcir les règles d'origine de l'ALÉNA est l'une des cinq grandes exigences extrêmes déposées par le représentant du Commerce américain et menaçant de faire sombrer dans une impasse les efforts de renégociation et de modernisation de l'ALÉNA. Le présent document vise à permettre de neutraliser au moins une de ces « dragées toxiques », en apportant aux équipes de négociateurs un point de vue nouveau sur les sources actuelles de valorisation dans la production nord-américaine des voitures et des pièces détachées. Dans ce document, nous jetons un regard critique sur l'affirmation américaine selon laquelle le Canada et le Mexique seraient devenus des circuits indirects permettant au contenu étranger d'avoir accès aux chaînes de production automobile nord-américaines, et nous constatons que :

- le contenu nord-américain local dans les véhicules montés au Canada et au Mexique est orienté à la hausse depuis quelques années, dans la foulée de la crise financière mondiale de 2008, même si les parts de contenu local ont fléchi dans la production du secteur automobile américain;
- d'importantes études établissent les parts du contenu nord-américain dans la production canadienne et mexicaine à des niveaux nettement supérieurs à ceux que revendiquent les sources officielles américaines.

Ces données laissent entendre que la proposition américaine de 85/50 visant à durcir les règles d'origine de l'ALÉNA sur les véhicules et les pièces détachées est une solution en quête d'un problème. Or, au lieu de rejeter d'emblée la proposition américaine, on devrait s'inspirer de ces données comme point de départ pour jeter un œil neuf sur le mode d'établissement et de calcul de la valeur ajoutée dans le secteur automobile dans le cadre du système de traçage. Un système de traçage renouvelé, fondé sur la même conception des sources de valorisation dans le secteur automobile, permettrait de satisfaire les intérêts américains dans la production d'un contenu nord-américain et américain supérieur, sans bouleverser les chaînes de production intégrées qui ont permis aux industries automobiles américaine, canadienne et mexicaine de rester concurrentielles par rapport aux autres pays.

RÉFÉRENCES

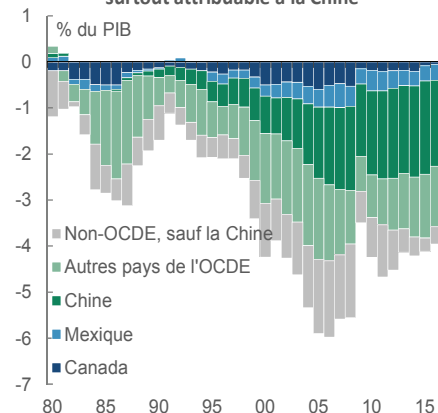
- Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC, 2011), « Recommandations au Canada/Groupe de travail Par-delà la frontière », 11 mai 2017, <http://www.cme-mec.ca/download.php?file=gopoqqlj.pdf>.
- De Gortari, A. (2017), « Disentangling Global Value Chains », Faculté des arts et des sciences, Harvard, novembre 2017, https://scholar.harvard.edu/files/alonsodegortari/files/degortari_dgvcs_october2017.pdf.
- Flatness, A. et C. Rasmussen (2017), « U.S.-Produced Value in U.S. Imports from NAFTA », International Trade Administration, département du Commerce des États-Unis, septembre 2017, <https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/us-produced-value-in-us-imports-from-nafta.pdf>.
- Hackbarth, S. (2017), « U.S. Chamber's Donohue: We Will Fight for a Modernized NAFTA », 10 octobre 2017, <https://www.uschamber.com/report/nafta-triumphant-assessing-two-decades-gains-trade-growth-and-jobs>.
- Koopman, R., W. Powers, Z. Wang et S. Wei, (2010), « Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains », document de travail 16426 du NBER, septembre 2017, <http://www.nber.org/papers/w16426>.
- Lampert, A et L. Schnurr, (2015), « Canada auto parts makers back TPP, urge further government support », *Reuters Canada*, le 1^{er} décembre 2017, <https://ca.reuters.com/article/businessNews/idCAKBN0TK5VS20151201>.
- OCDE (2017), « OECD-WTO Database on Trade in Value-Added FAQs: Background Note », Organisation de coopération et de développement économiques, http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_FAQ_Final.pdf.
- Panetta, A. (2017), « At NAFTA talks, Canada delivers a lecture on autos, not a counter-offer, in face of 'ridiculous' U.S. proposal » *Financial Post*, le 19 novembre 2017, <http://business.financialpost.com/news/economy/nafta-canada-delivers-a-lecture-first-counter-proposal-on-autos-to-come-later>.
- Personnel de Reuters (2017), « Mexico to counter U.S. NAFTA auto content proposal: minister », Reuters, 21 novembre 2017, <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-guajardo/mexico-to-counter-u-s-nafta-auto-content-proposal-minister-idUSKBN1DM067>.
- Ross, W. (2017), « Wilbur Ross: These NAFTA rules are killing our jobs », *The Washington Post*, 21 septembre 2017, https://www.washingtonpost.com/opinions/wilbur-ross-these-nafta-rules-are-killing-our-jobs/2017/09/21/657bee58-9ee6-11e7-9083-fbfd6804c2_story.html.
- Smith, Marie-Danielle (2017), « Five 'extreme' NAFTA proposals by U.S. that Canada will not accept, according to our lead negotiator », *National Post*, 4 décembre 2017, <http://nationalpost.com/news/politics/five-extreme-nafta-proposals-by-u-s-that-canada-will-not-accept-according-to-our-lead-negotiator>.
- Torres, N. (2017), « Contenido estadounidense en autos mexicanos es más alto que lo argumentado por EEUU: AMIA », *Reuters América Latina*, 9 octobre 2017, <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN1CE1V3-OUSLB>.
- Volpe, F. (2017), « NAFTA's auto rules must be negotiated on fact, not fiction », *The Globe and Mail*, 3 octobre 2017, <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-commentary/naftas-auto-rules-must-be-negotiated-on-fact-not-fiction/article36472343/>.
- Wilson, C.E. (2011), « Working Together: Economic Ties between the United States and Mexico », Mexico Institute, novembre 2017, <https://www.wilsoncenter.org/publication/working-together-economic-ties-between-the-united-states-and-mexico>.

ANNEXE
LES ÉTATS-UNIS NE PEUVENT RÉDUIRE LEUR DÉFICIT COMMERCIAL AVEC LA CHINE EN S'EN PRENANT AU CANADA ET AU MEXIQUE

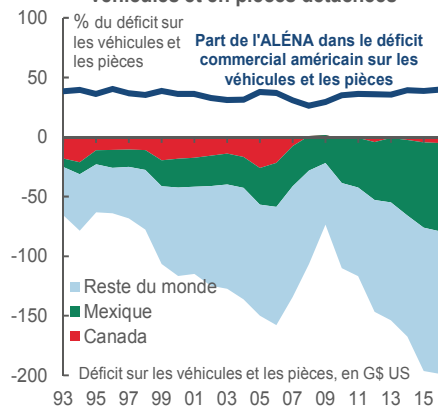
Dans la [page éditoriale du Washington Post](#), le secrétaire du Commerce américain, M. Wilbur Ross (2017) affirme que les voitures et les pièces détachées expliquent la « grande majorité » du déficit commercial global des États-Unis en biens avec le Canada et le Mexique — or, ce déficit global en soi est minuscule. À 75 G\$ US environ en 2016, le déficit commercial américain en biens avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA représente à peine 0,4 % environ du PIB américain. Comme le précise le graphique A1, le déficit commercial américain en biens avec le Canada et le Mexique est resté stable en pourcentage du PIB américain depuis que l'ALÉNA a vu le jour en 1994 : il n'a pas « gonflé », comme l'affirme le secrétaire du Commerce américain, mais est plutôt resté compris entre 0,2 % et 1,0 % du PIB depuis l'avènement du pacte commercial. Il est également utile de répéter, comme nous l'avons fait observer dans notre précédent [rapport sur l'ALÉNA : un franc succès](#), que si l'on tient compte de l'excédent commercial américain dans les services avec le Canada et le Mexique, le déficit commercial américain avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA se réduit d'environ 30 G\$ US.

CE SONT L'ÉNERGIE ET LES RESSOURCES, ET NON LES VOITURES, QUI EXPLIQUENT SURTOUT LE DÉFICIT COMMERCIAL AMÉRICAIN DANS LE CADRE DE L'ALÉNA

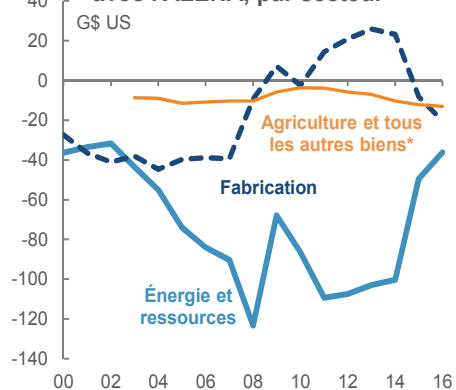
Les véhicules et les pièces détachées constituent la majorité du déficit commercial américain en biens avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA pour les trois dernières années seulement de données absolument volatiles. En 2016, le déficit commercial américain avec le Canada et le Mexique pour les véhicules et les pièces détachées représentait effectivement 84 % du déficit commercial global des États-Unis en biens avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA et s'est chiffré à une moyenne de 73 % par an dans la période comprise entre 2014 et 2016. Or, pendant les quatorze années qui ont précédé la période de 2000-2013, le déficit américain avec les pays voisins membres de l'ALÉNA dans les véhicules automobiles et les pièces détachées n'a jamais été supérieur à la moitié du déficit américain en biens dans le cadre de l'ALÉNA et s'est établi à chaque année à une

Graphique A1
Le déficit du commerce des biens américains est surtout attribuable à la Chine


Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Bureau of Economic Analysis, Census Bureau.

Graphique A2
Balance commerciale américaine en véhicules et en pièces détachées


Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Census Bureau des É.-U.

Graphique A3
Balance commerciale américaine avec l'ALÉNA, par secteur


Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Census Bureau des É.-U. * Données sur les produits d'imprimerie indisponibles avant 2003.

Tableau A1
Balance commerciale américaine en biens avec le Canada et le Mexique pour la période de 2009 à 2016

	Balance de 2016, en G\$ US	Balance de 2016, % du PIB des É.-U.	Balance annuelle moyenne, en G\$ US	Balance annuelle moyenne, % du PIB des É.-U.
I. Balance commerciale américaine en biens avec l'ALÉNA				
Total	-75,3	-0,4	-85,6	-0,52
Biens manufacturés	-20,3	-0,1	7,5	0,05
Énergie et ressources	-36,3	-0,2	-82,5	-0,51
Agriculture et alimentation	-5,3	0,0	-2,4	-0,01
Tous les autres biens	-13,4	-0,1	-8,1	-0,05
II. Balance commerciale américaine en biens avec le Canada				
Total	-11,0	-0,1	-26,3	-0,16
Biens manufacturés	35,9	0,2	42,4	0,26
Énergie et ressources	-33,9	-0,2	-60,8	-0,37
Agriculture et alimentation	0,0	0,0	-0,3	0,00
Tous les autres biens	-13,0	-0,1	-7,5	-0,04
III. Balance commerciale américaine en biens avec le Mexique				
Total	-64,4	-0,3	-59,3	-0,36
Biens manufacturés	-56,2	-0,3	-34,9	-0,21
Énergie et ressources	-2,4	0,0	-21,7	-0,14
Agriculture et alimentation	-5,3	0,0	-2,1	-0,01
Tous les autres biens	-0,4	0,0	-0,6	0,00
IV. Balance commerciale américaine en biens avec les autres pays				
Total	-736,8	-4,0	-687,6	-4,17
Biens manufacturés	-648,7	-3,5	-488,0	-2,93
Énergie et ressources	-79,0	-0,4	-218,1	-1,36
Agriculture et alimentation	19,3	0,1	25,1	0,15
Tous les autres biens	-28,4	-0,2	-6,4	-0,03

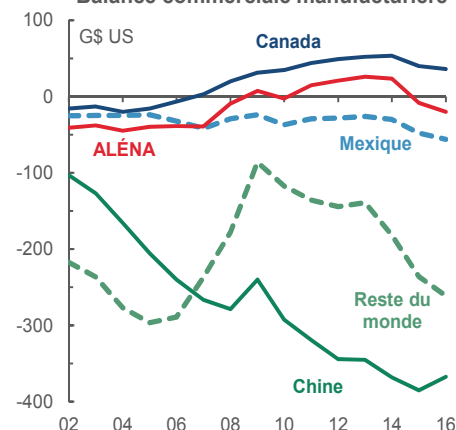
Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Census Bureau des É.-U.

moyenne de 33 % du déficit total. Les voitures et les pièces détachées ne représentent pas constamment la « vaste majorité » du déficit commercial global américain en biens avec le Canada et le Mexique. En outre, même si le déficit commercial mondial des États-Unis en véhicules et en pièces détachées a augmenté (graphique A2, sous l'axe horizontal), la part du déficit qui s'explique par les importations provenant des deux autres pays membres de l'ALÉNA n'a pas bougé depuis l'avènement de l'ALÉNA (graphique A2, au-dessus de l'axe horizontal).

Pendant la plupart des années écoulées depuis la crise financière mondiale de 2008, la balance commerciale américaine est en fait excédentaire, pour les biens manufacturés, avec les autres pays membres de l'ALÉNA (graphiques A3 et A4). Pendant la période de 2009-2016, les États-Unis ont inscrit en moyenne, dans les biens manufacturés, un excédent commercial annuel de 7,5 G\$ US avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA (tableau A1), alors que le déficit moyen, en véhicules automobiles et en pièces détachées, de 54 G\$ US a en partie effacé l'excédent de 61,5 G\$ US dans tous les autres biens manufacturés.

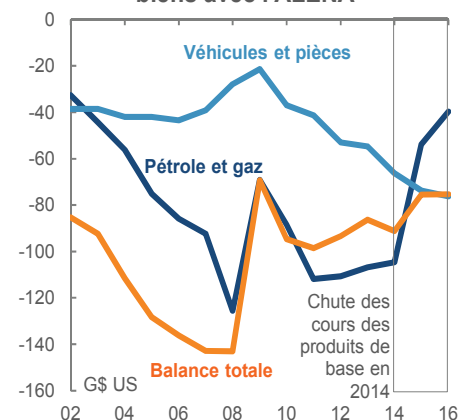
Tous ces chiffres sont toutefois éclipsés par le déficit commercial américain, dans l'énergie et les ressources, avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA, qui s'établit à une moyenne de 82,5 G\$ US pour la période de 2009-2016 (tableau A1). En fait, le déficit commercial total des États-Unis en biens avec les autres pays membres de l'ALÉNA est dominé par les importations d'énergie et de ressources canadiennes et mexicaines depuis le début des années 2000 (graphique A5). Jusqu'en 2014, le déficit commercial américain dans le secteur pétrogazier a représenté près de deux fois le déficit commercial en véhicules automobiles et en pièces détachées. Depuis, l'effondrement des cours des produits de base qui s'est amorcé en 2014, l'essor de la production américaine d'hydrocarbures de schiste qui a réduit les besoins en importations des États-Unis et l'augmentation des exportations américaines de produits pétroliers raffinés à destination du Mexique ont dans l'ensemble massivement réduit le déficit commercial américain dans le pétrole et le gaz avec le Canada et le Mexique. **C'est cette réduction du déficit commercial américain dans l'énergie et les ressources — et non le dernier bond des importations de véhicules et de pièces détachées — qui explique la récente prépondérance des voitures et des pièces détachées dans le déficit américain du commerce des biens avec les deux autres pays membres de l'ALÉNA.**

Graphique A4
Balance commerciale manufacturière



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Census Bureau des É.-U.

Graphique A5
Balance commerciale américaine en biens avec l'ALÉNA



Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Census Bureau des É.-U.

Encadré A1 : LES DONNÉES SUR LES EVA DE L'OCDE FAUSSÉES PAR LES HYPOTHÈSES QUI LES SOUS-TENDENT

Bien qu'en surface, les hypothèses de la proportionnalité et de la production paraissent vraisemblables — et soient nécessaires pour construire les estimations des parts de la valeur ajoutée sans mesurer directement le contenu dans chaque marque et chaque modèle de véhicule —, ces hypothèses donnent probablement lieu à une sous-estimation systématique des parts d'origine américaine dans les voitures canadiennes et mexicaines et, en fait, dans d'autres biens manufacturés, essentiellement de deux manières.

Hypothèse de la proportionnalité. On suppose que les véhicules construits au Canada et au Mexique et destinés aux marchés exportateurs réunissent les mêmes proportions de composants et de main-d'œuvre à valeur ajoutée que les véhicules produits pour ces marchés locaux. Il est improbable que cette hypothèse se justifie quand on tient compte des pays dont les niveaux de revenus et les structures de production sont très différents. Les voitures construites au Mexique et destinées au marché mexicain sont généralement plus modestes, de moindre qualité et de conception plus ancienne, en plus de comprendre des composants moins chers et des points de prix de détail inférieurs par rapport aux voitures exportées à destination du marché américain mieux nanti. De même, les voitures vendues au Canada ont généralement de plus petits moteurs et moins de garnitures que les modèles vendus aux États-Unis, là où les revenus moyens des ménages sont supérieurs. Les modèles relativement plus perfectionnés et plus chers vendus sur le marché américain comprendraient généralement une part relativement plus importante de pièces plus complexes d'origine américaine et de main-d'œuvre spécialisée en valeur ajoutée que les véhicules destinés au Canada et au Mexique. C'est pourquoi l'hypothèse de la proportionnalité donne probablement lieu à une sous-estimation systématique des parts en valeur ajoutée d'origine américaine dans les voitures canadiennes et mexicaines exportées aux États-Unis.

Hypothèse de la production. On suppose que les mêmes parts en valeur ajoutée se vérifient dans toutes les usines dans une même industrie; or, il est improbable que ce soit le cas. Dans sa propre documentation (2017) sur les données relatives aux EVA, l'OCDE fait observer que les usines qui se consacrent à la production destinée à l'exportation — par exemple les usines de montage « maquiladoras » au Mexique et les « usines filiales » au Canada — ont généralement des parts en valeur ajoutée étrangère nettement supérieures à celles des établissements qui fabriquent et vendent leurs produits sur leurs marchés locaux. Étant donné l'intégration étroite des chaînes de production dans l'industrie automobile nord-américaine et parce que les usines mexicaines de montage de véhicules destinés à l'exportation ne sont prises en compte que partiellement dans la base de données sur les EVA, l'hypothèse de la production donne probablement lieu à une nouvelle sous-estimation des parts en valeur d'origine américaine dans les véhicules canadiens et mexicains exportés aux États-Unis. En outre, la part déjà élevée en valeur ajoutée nord-américaine de 62,5 %, obligatoire pour permettre aux véhicules d'avoir droit au traitement de faveur de l'ALÉNA, incite fortement les usines exportatrices à justifier d'un contenu de l'ALÉNA supérieur à celui des entreprises dont la production est destinée au marché intérieur.

Tableau A2

Origine des importations et de la valeur ajoutée américaines dans les véhicules et les biens manufacturés dans le cadre de l'ALÉNA

Sources de données	Indicateurs	Années	Pays exportateurs ou origine du contenu			
EVA de l'OCDE (USDOC 2017)	Part en valeur ajoutée dans les importations de véhicules automobiles américains, en %	Origine des importations	Canada	Mexique	É.-U.	
		Origine : ALÉNA	1995	84,0	86,8	-
			2004	78,4	76,2	-
			2011	71,2	70,5	-
		Origine : É.-U.	1995	34,9	26,5	-
			2004	28,0	23,1	-
	2011		26,4	18,1	-	
	Part en valeur ajoutée dans les importations manufacturières américaines, en %	Origine des importations	Canada	Mexique	É.-U.	
		Origine : ALÉNA	1995	87,9	86,2	-
			2004	83,3	74,3	-
2011			79,2	73,2	-	
Origine : É.-U.		1995	20,9	26,1	-	
		2004	16,9	20,3	-	
	2011	14,7	15,7	-		
Koopman et coll. (2010)	Part en valeur ajoutée dans les importations de biens manufacturés finaux américains, en %	Origine des importations	Canada	Mexique	É.-U.	
	Origine : É.-U.	2004	24,7	39,8	-	
Alonso de Gortari (2017)	Intrants étrangers dans les exportations de véhicules mexicains, en %	Origine des intrants	Canada	Mexique	É.-U.	
		Destination : Allemagne Destination : É.-U.	2014	12,0	-	18,0
	2014		6,0	-	74,0	
	Part en valeur ajoutée dans les exportations de biens manufacturés finaux mexicains à destination des É.-U., en %	Origine de la valeur ajoutée	Canada	Mexique	É.-U.	
		Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	2014	-	37,0	38,0
		Tous les produits (15 industries manufacturières)	2014	-	40,0	27,0
Tous les produits sauf les ordinateurs, l'électronique et le matériel optique		2014	-	34,0	31,0	
Rapports de la NHTSA (American Automobile Labeling Act) et WardsAuto	Total du contenu canadien, mexicain et américain dans les véhicules automobiles vendus aux É.-U., en %	Pays de montage	Canada	Mexique	É.-U.	
		Trois grands de Détroit : Fiat Chrysler, Ford et General Motors	2011	73,3	83,0	78,2
	2017		80,3	86,0	74,6	
	Tous les constructeurs	Tous les constructeurs	2011	68,0	71,0	70,8
			2017	70,0	74,0	65,5
		Tous les constructeurs (échantillon commun de modèles prélevé en 2011 et 2017)	2011	68,6	71,4	-
			2017	70,9	78,2	-
	Sources de données professionnelles	Contenu américain des importations de véhicules automobiles américains, en %	Origine des importations	Canada	Mexique	É.-U.
Association de l'industrie automobile mexicaine (AMIA) : Contenu américain DesRosiers Automotive Consultants : Contenu en pièces américaines			2016	48,0-52,0	37,0-39,5	-
			2016	53,3	-	-

Sources : Études économiques de la Banque Scotia, Échanges à valeur ajoutée (EVA) de l'OCDE, Koopman et coll. (2010), Alonso de Gortari (2017), WardsAuto, Association de l'industrie automobile mexicaine (AMIA), National Highway Traffic and Safety Administration (NHTSA) dans le cadre de l'American Automobile Labeling Act (AALA).

Le présent rapport a été préparé par Études économiques Scotia à l'intention des clients de la Banque Scotia. Les opinions, estimations et prévisions qui y sont reproduites sont les nôtres en date des présentes et peuvent être modifiées sans préavis. Les renseignements et opinions que renferme ce rapport sont compilés ou établis à partir de sources jugées fiables; toutefois, nous ne déclarons ni ne garantissons pas, explicitement ou implicitement, qu'ils sont exacts ou complets. La Banque Scotia ainsi que ses dirigeants, administrateurs, partenaires, employés ou sociétés affiliées n'assument aucune responsabilité, de quelque nature que ce soit, en cas de perte directe ou consécutive découlant de la consultation de ce rapport ou de son contenu.

Ces rapports vous sont adressés à titre d'information exclusivement. Le présent rapport ne constitue pas et ne se veut pas une offre de vente ni une invitation à offrir d'acheter des instruments financiers; il ne doit pas non plus être réputé constituer une opinion quant à savoir si vous devriez effectuer un swap ou participer à une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. L'information reproduite dans ce rapport n'est pas destinée à constituer et ne constitue pas une recommandation de swap ou de stratégie de négociation comportant un swap au sens du Règlement 23.434 de la Commodity Futures Trading Commission des États-Unis et de l'Appendice A de ce règlement. Ce document n'est pas destiné à être adapté à vos besoins individuels ou à votre profil personnel et ne doit pas être considéré comme un « appel à agir » ou une suggestion vous incitant à conclure un swap ou une stratégie de négociation comportant un swap ou toute autre transaction. La Banque Scotia peut participer à des transactions selon des modalités qui ne concordent pas avec les avis exprimés dans ce rapport et peut détenir ou être en train de prendre ou de céder des positions visées dans ce rapport.

La Banque Scotia et ses sociétés affiliées ainsi que tous leurs dirigeants, administrateurs et employés peuvent périodiquement prendre des positions sur des monnaies, intervenir à titre de chefs de file, de cochefs de file ou de preneurs fermes d'un appel public à l'épargne ou agir à titre de mandants ou de placeurs pour des valeurs mobilières ou des produits dérivés, négocier ces valeurs et produits dérivés, en faire l'acquisition, ou agir à titre de teneurs de marché ou de conseillers, de courtiers, de banques d'affaires et/ou de maisons de courtage pour ces valeurs et produits dérivés. La Banque Scotia peut toucher une rémunération dans le cadre de ces interventions. Tous les produits et services de la Banque Scotia sont soumis aux conditions des ententes applicables et des règlements locaux. Les dirigeants, administrateurs et employés de la Banque Scotia et de ses sociétés affiliées peuvent siéger au conseil d'administration de sociétés.

Il se peut que les valeurs mobilières visées dans ce rapport ne conviennent pas à tous les investisseurs. La Banque Scotia recommande aux investisseurs d'évaluer indépendamment les émetteurs et les valeurs mobilières visés dans ce rapport et de faire appel à tous les conseillers qu'ils jugent nécessaire de consulter avant de faire des placements.

Le présent rapport et l'ensemble des renseignements, des opinions et des conclusions qu'il renferme sont protégés par des droits d'auteur. Il est interdit de les reproduire sans que la Banque Scotia donne d'abord expressément son accord par écrit.

^{MD} Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse.

La Banque Scotia, de pair avec l'appellation « Services bancaires et marchés mondiaux », est une dénomination commerciale désignant les activités mondiales exercées dans le secteur des services bancaires aux sociétés, des services bancaires de placement et des marchés financiers par La Banque de Nouvelle-Écosse et certaines de ses sociétés affiliées dans les pays où elles sont présentes, dont Scotiabanc Inc., Citadel Hill Advisors L.L.C., The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York, Scotiabank Europe plc, Scotiabank (Ireland) Limited, Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., lesquelles sont toutes des membres du groupe de la Banque Scotia et des usagers autorisés de la marque Banque Scotia. La Banque de Nouvelle-Écosse est constituée au Canada sous le régime de la responsabilité limitée et ses activités sont autorisées et réglementées par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada. Au Royaume-Uni, les activités de La Banque de Nouvelle-Écosse sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et assujetties à la réglementation de la Financial Conduct Authority et à la réglementation limitée de la Prudential Regulation Authority. Nous pouvons fournir sur demande les détails du périmètre de l'application, à La Banque de Nouvelle-Écosse, de la réglementation de la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni. Les activités de Scotiabank Europe plc sont autorisées par la Prudential Regulation Authority et réglementées par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority du Royaume-Uni.

Les activités de Scotiabank Inverlat, S.A., de Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V. et de Scotia Derivados, S.A. de C.V. sont toutes autorisées et réglementées par les autorités financières du Mexique.

Les produits et les services ne sont pas tous offerts dans toutes les administrations. Les services décrits sont offerts dans les administrations dont les lois le permettent.