

[Texte]

So it is even more directly focused on export orientation, and indeed it causes the Canadian parts maker, if he wishes to be involved in the production of that vehicle, to be within a just-in-time perimeter of that plant, which means located in the plant, which is correctly, as Mr. Langdon has pointed out, an inducement to pull our parts-makers out of Canada and down into Mexico.

That is really the very quick and dirty synopsis on how this decree could force the Canadian parts-maker to respond. So part of it could be the flight of our productive capacity to Mexico, but on the other hand it is creating an obvious export-oriented focus, which is counter to the wishes of the Canadian and U.S. parts-making companies. I hope that helps you.

The Chairman: Well, it gives me something to read.

Mr. Langdon: As I see the difference, the value-added requirements for the Canadian industry are essentially neutral with respect to whether they encourage or discourage exports. They have an important fact in encouraging production here in order to supply either vehicles that are sold in our domestic market or vehicles that are sold in an export market, generally the United States. But there is no incentive one way or the other that favours exports as a consequence of that particular value-added requirement, whereas in the case of Mexico the emphasis is very much on exports in order to earn certain privileges within the Mexican market itself.

Mr. Carter: Very good. You could have a research credit with our report.

As well, if this was to be grandfathered into a future free trade agreement, as Mr. Langdon pointed out, it would put us at a severe disadvantage overall, and we would need to have our negotiators examine that very carefully.

The Chairman: If they are both incentives to make, one in Canada and one in Mexico, why is one in your view a barrier to trade but not the other? If the effect of the regime is to encourage somebody to make a car in St. Thomas or to encourage somebody to make a car in Mexico, how does the methodology of making the encouragement change whether it is a tariff barrier?

Mr. Langdon: If what we are talking about is this barrier to trade—

The Chairman: Yes. That was the claim Mr. Carter made.

Mr. Langdon: —then both are barriers to trade in a certain sense. But in the case of the way the system is set up in the Canadian context, with the one-for-one provision, plus the 60% value-added requirement, Canadian content requirement, essentially what you are doing is relating the value of certain inputs to sales within the Canadian market. So you are saying that there is a certain percentage of output that has to be purchased within Canada, or value added in the form of wages and salaries spent within Canada, in order to make up a percentage of the sales within the Canadian market. In the case of Mexico, the incentive comes not—

[Traduction]

Par conséquent, c'est encore plus orienté vers les exportations, si bien que le fabricant canadien de pièces automobiles qui désire participer à la production de ce véhicule doit, pour pouvoir produire au moment adéquat, s'installer dans le périmètre de l'usine. Comme M. Langdon l'a souligné, cela incite nos fabricants de pièces d'automobiles à quitter le Canada pour aller s'établir au Mexique.

Voilà, en deux mots, comment ces mesures pourraient obliger les fabricants de pièces canadiens à réagir. D'une part, notre capacité de production risquerait de déménager au Mexique et, d'autre part, cela met l'accent sur les exportations, ce qui est contraire au désir des fabricants canadiens et américains. J'espère que cela répond à votre question.

Le président: Je vais au moins avoir quelque chose à lire.

M. Langdon: Si j'ai bien compris la différence, les exigences relatives à la valeur ajoutée sont neutres en ce sens qu'elles n'incitent pas l'industrie canadienne à exporter et ne l'en dissuadent pas non plus. Elles incitent à produire des pièces au Canada pour les véhicules vendus sur le marché national ou sur un marché d'exportation qui est généralement celui des États-Unis. Mais elles ne favorisent pas les exportations alors que, dans le cas du Mexique, les exportations permettent d'obtenir certains privilèges sur le marché mexicain.

M. Carter: Très bien. Notre rapport pourrait nous valoir un crédit à la recherche.

D'autre part, si cette clause était reprise dans un accord de libre-échange comme M. Langdon l'a souligné, nous en serions extrêmement désavantagés et il faudrait que nos négociateurs examinent la situation de très près.

Le président: S'il s'agit de mesures incitatives dans le deux cas, une pour le Canada et l'autre pour le Mexique, pourquoi considérons-nous l'une comme une barrière commerciale, mais non l'autre? Si ce régime vise à inciter quelqu'un à fabriquer une automobile à St-Thomas ou au Mexique, comment se fait-il que la méthode d'incitation utilisée change la situation quant à savoir s'il s'agit ou non d'une barrière douanière?

M. Langdon: Si vous voulez savoir s'il s'agit d'une barrière commerciale...

Le président: Oui. C'est ce que M. Carter a affirmé.

M. Langdon: ...il s'agit de barrières commerciales, dans les deux cas. Mais dans le cas du système canadien, étant donné les règles relatives à l'échange mutuel, à la valeur ajoutée de 60 p. 100 et au contenu canadien, en fait, vous devez respecter un certain équilibre entre la valeur des intrants de production et celle des ventes faites sur le marché canadien. Par conséquent, vous devez acheter un certain pourcentage de la production au Canada ou dépenser au Canada une valeur ajoutée sous forme de salaire pour atteindre un certain pourcentage des ventes faites sur le marché canadien. Dans le cas du Mexique, les incitatifs se présentent non pas...

• 1605

The Chairman: As a penalty.

Le président: Comme une pénalité.