



L'expérience frontalière - Point de vue de l'industrie nord-américaine de l'acier

Introduction

Le Comité nord-américain du commerce de l'acier est un organisme au sein duquel les gouvernements d'Amérique du Nord et l'industrie collaborent afin de définir et surmonter les obstacles et distorsions qui nuisent aux marchés nord-américains de l'acier. Sous l'égide du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP), le Comité poursuit la mise en œuvre d'une « stratégie de l'acier » nord-américaine destinée à améliorer la compétitivité de l'industrie, à faciliter le commerce entre les pays signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et à résoudre les questions de commerce extérieur qui préoccupent toutes les parties.

Quant au commerce entre les pays de l'ALENA, la stratégie donne au Comité le mandat d'examiner les initiatives visant à réduire les coûts et les risques liés au commerce intérieur par la mise en place de mesures facilitant ce type de commerce. Tenant compte de cet objectif, le Comité a décidé en octobre 2006 d'analyser de manière approfondie les entraves frontalières au commerce dans le but de trouver des mesures concrètes dont l'application favoriserait le commerce de l'acier entre les pays de l'ALENA.

Ce travail doit servir de complément aux priorités en matière de facilitation de la circulation transfrontalière établies dans le Rapport 2007 aux dirigeants par le Conseil nord-américain de la compétitivité (CNAC), et renforcer l'engagement pris par les dirigeants du Canada, des États-Unis et du Mexique, lors du Sommet des leaders nord-américains en août 2007, à rendre les frontières intelligentes et sécuritaires.

En outre, à l'occasion de la rencontre de la Commission du libre-échange de l'ALENA en août 2007, les ministres chargés du commerce pour le Canada, les États-Unis et le Mexique ont exigé que le Comité établisse et formule des recommandations permettant d'éliminer certaines entraves au commerce de l'acier entre les pays de l'ALENA.

Dans ce contexte, le Comité est heureux de dévoiler la première étape de cette analyse : une synthèse des obstacles frontaliers courants établis par les industries canadienne, américaine et mexicaine de l'acier. À la suite d'autres discussions et consultations internes avec les groupes de travail du PSP et les ministères et organismes gouvernementaux concernés, le Comité prévoit compléter son analyse par des évaluations ou des recommandations pour chacun des obstacles courants.

L'expérience frontalière

Les questions frontalières de l'industrie de l'acier sont typiques. Le commerce de l'acier est important entre les trois partenaires de l'ALENA. En effet, la plus grande partie de ce commerce s'effectue par camion et traverse les frontières aux postes les plus fréquentés du continent; une coordination étroite avec la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile et d'autres chaînes d'approvisionnement dans chaque pays requiert un flux ininterrompu de marchandise afin que les calendriers de livraison juste à temps soient respectés.

Des questionnaires détaillés ont été envoyés aux entreprises membres de quatre importantes associations du secteur de l'acier – L'Association canadienne des producteurs d'acier, l'American Iron and Steel Institute, la Steel Manufacturers Association et la Camara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero – afin de définir les obstacles frontaliers particuliers d'un point de vue holistique. Les réponses ont été résumées en « expériences frontalières » distinctes pour le Canada, les États-Unis et le Mexique décrivant les questions frontalières auxquelles sont confrontées leurs industries respectives engagées dans le commerce avec les pays de l'ALENA. Sur la base de ces présentations, les questions prioritaires (c.-à-d. celles déterminées par les trois industries des pays de l'ALENA) ont été regroupées en trois catégories : questions réglementaires, infrastructure et personnel, et exigences en matière de documentation. D'autres questions soulevées semblent axées sur les pratiques propres à l'un ou à l'autre des trois pays, y compris les questions se rapportant à une quatrième catégorie, soit la conformité à la sécurité. Celles-ci sont abordées en détail plus loin dans le rapport.

Questions réglementaires

Après leur rencontre de Montebello (Québec) en août 2007, les dirigeants nord-américains ont demandé à leurs ministres de faire de l'Amérique du Nord un meilleur tremplin pour le succès mondial grâce à des efforts supplémentaires de coopération réglementaire dans certains secteurs, dont celui des transports. À l'intérieur de ce cadre, les industries de l'acier des pays de l'ALENA ont déterminé les priorités communes suivantes :

a. Limites de charge

Un des plus importants fardeaux des expéditeurs d'acier des pays de l'ALENA concerne les différences dans les limites de charge imposées aux transporteurs routiers par les différents gouvernements. Les différents États imposent leurs propres limites de charge brute qui sont généralement moins élevées que celles en vigueur au Canada et au Mexique (environ 97 000 lb pour un tracteur semi-remorque à six essieux). Ces différences forcent les expéditeurs à respecter la limite la plus basse, ce qui les oblige à mettre un plus grand nombre de camions sur la route et peut augmenter de 50 p. cent les frais d'expédition, en plus d'exacerber la congestion aux postes frontaliers. Un rapport publié en 2000 par le département américain des Transports estimait que cela représentait pour l'économie américaine uniquement (pour les expéditions et tous les services) des coûts pouvant atteindre 15 milliards de dollars annuellement. En 2002, un rapport du Transportation Research Board présenté au Congrès américain en arrivait à des conclusions similaires.

En 2007, pour les 7,5 millions de tonnes nettes d'acier sorties des États-Unis par camion en direction du Canada ou du Mexique (y compris les cargaisons voyageant du Canada au Mexique et inversement), les industries de l'acier des pays de l'ALENA ont estimé que les écarts entre les limites de charge tolérées par les différents États pour les tracteurs semi-remorques à six essieux ont coûté entre 300 et 400 millions de dollars en frais d'expédition supplémentaires. Cette question figure régulièrement au programme du Comité nord-américain du commerce de l'acier depuis quelques années. Les porte-parole de l'industrie au sein du Comité ont soulevé cette question devant les représentants du département américain des Transports lors de la réunion du Comité en mai 2006. Pour leur part, les représentants du gouvernement au sein du Comité ont signé une lettre collective portant cette question à l'attention des fonctionnaires du PSP chargés de la

coordination, et des membres du Groupe de travail sur les transports, avant la tenue du Sommet des leaders nord-américains en août 2007.

b. Règles sur les heures de service pour le camionnage

Le camionnage est le principal mode d'expédition utilisé par les exportateurs d'acier nord-américains et représente environ 750 000 passages de la frontière en camion chaque année (aux États-Unis seulement, plus de 80 % de toutes les exportations sont expédiées par camion). Les industries de l'acier des pays de l'ALENA s'entendent sur le fait que les différentes règles sur les heures de service (y compris le nombre minimal d'heures de repos et le nombre maximal d'heures de conduite et de travail imposés dans les différents États et chacune des provinces) font augmenter les coûts pour les transporteurs, qui sont facturés en fin de compte aux expéditeurs sous la forme de coûts de fret plus élevés.

c. Questions liées au transport ferroviaire

Chaque année, près de 3,5 millions de tonnes nettes d'acier (soit environ de 15 à 20 p. cent de toutes les expéditions entre les pays de l'ALENA) sont livrées par transport ferroviaire, le transport ferroviaire étant particulièrement économique pour l'acheminement de grosses cargaisons sur de longues distances. Bien entendu, le transport ferroviaire est soumis à certaines contraintes physiques : les clients doivent avoir des voies d'évitement et la livraison est souvent retardée afin de permettre le regroupement de plusieurs cargaisons, ce qui entraîne des frais de stationnement supplémentaires. En plus de ces contraintes, les porte-parole de l'industrie dans chaque pays ont indiqué que la concurrence limitée dans le secteur du transport ferroviaire réduit encore davantage les possibilités en matière d'expédition, particulièrement pour ce qui est des prix. Des questions liées à l'efficacité de la communication entre les fonctionnaires des douanes et les exploitants de train dans chaque pays ont aussi été soulevées.

Infrastructure et personnel

Les recommandations initiales du CNAC précisait que la facilitation de la circulation transfrontalière devait être l'une des grandes priorités en matière de politiques pour les gouvernements nord-américains, insistant particulièrement sur l'expansion et l'amélioration de l'infrastructure frontalière. En complément de ces recommandations, le Comité présente les observations suivantes :

a. Infrastructure

Les points d'entrée les plus utilisés pour le commerce de l'acier entre les pays de l'ALENA sont situés dans la région des Grands Lacs (Buffalo-Fort Erie, Cleveland, Detroit-Windsor et Chicago), le Pacific Northwest (Blaine-Surrey, Seattle/Tacoma et Portland) et la région du Texas/Nuevo Leon/Tamaulipas (Brownsville/Harlingen-Matamoros, McAllen-Reynosa/Hidalgo/Rio Bravo, Laredo-Nuevo Laredo, Eagle Pass-Piedras Negras et Del Rio-Ciudad Acuna).

Durant les périodes de pointe, les cargaisons d'acier peuvent rester coincées de cinq à six heures à ces postes frontaliers. Les industries de l'acier des pays de l'ALENA estiment que le temps d'attente aux frontières pour les cargaisons à destination du Canada et du Mexique seulement (à l'exception des retards attribuables aux erreurs de documents et/ou aux problèmes de communication avec les courtiers) coûte annuellement entre 300 et 600 millions de dollars américains en frais d'expédition supplémentaires. En outre, ils attribuent principalement la congestion aux frontières à la déficience de l'infrastructure pré-frontalière (p. ex. les voies de service menant aux ponts) et à l'insuffisance du nombre de voies d'inspection primaire.

Ces industries accueillent favorablement et encouragent la poursuite de projets tels que l'ajout de neuf voies du côté américain du World Trade Bridge qui relie Laredo et Nuevo Laredo, et les efforts du Partenariat binational, une stratégie d'une durée de 30 ans à laquelle souscrivent les gouvernements du Canada, des États-Unis, de l'Ontario et du Michigan dans le but de relever les nombreux défis au passage frontalier de Detroit-Windsor, y compris la construction d'un nouveau poste international. Par ailleurs, les producteurs d'acier des pays de l'ALENA demandent avec insistance l'aménagement d'une nouvelle voie d'accès du côté mexicain du pont international Laredo-Nuevo Laredo 3 afin de faciliter la circulation vers les États-Unis.

b. Personnel

Dans d'autres cas, les industries de l'acier des pays de l'ALENA ont signalé le besoin accru de personnel pour servir adéquatement le débit actuel. Même durant les heures de pointe, il arrive souvent que les voies d'inspection primaire demeurent fermées, faute de personnel. Par exemple, lorsqu'on entre au Mexique par Laredo-Nuevo Laredo, seules 10

des 19 barrières d'inspection entièrement équipées sont ouvertes à temps plein, ce qui cause de graves problèmes pendant les périodes de pointe.

Les heures d'ouverture différentes de part et d'autre de la frontière sont également pointées du doigt pour leur effet négatif sur la circulation aux postes frontaliers d'Amérique du Nord. Les industries de l'acier des pays de l'ALENA font aussi remarquer l'importance d'adopter des calendriers d'activité uniformes pour les autres ministères ou organismes gouvernementaux qui appuient les opérations douanières aux frontières (p. ex. les organismes d'inspection agricole). Le commerce est effectivement interrompu lorsque ces activités sont suspendues, indépendamment de la taille de l'effectif en service aux douanes.

En outre, ces industries signalent que la piètre communication entre les fonctionnaires des douanes et les courtiers cause souvent des retards inutiles; elles encouragent donc l'augmentation des efforts de sensibilisation et de formation de la part des deux parties.

Exigences en matière de documentation

Par sa nature, le commerce de l'acier entre les pays de l'ALENA, effectué presque entièrement par camion et par train, diffère du commerce par bateau provenant de l'extérieur de la région. Considérant qu'un navire, dont la cargaison équivaut au chargement de plus de mille camions, n'exige qu'une seule transaction douanière, les envois terrestres entraînent donc mille fois plus de transactions. Le chargement type d'un camion contient environ 20 tonnes d'acier, tandis que celui d'un navire peut contenir jusqu'à 30 000 tonnes. Cela ajoute un important fardeau administratif pour les producteurs du Canada, des États-Unis et du Mexique par rapport à leurs concurrents extraterritoriaux et crée un « désavantage lié à l'ALENA ».

Les recommandations du CNAC concernant la facilitation de la circulation transfrontalière fournissent un exemple révélateur dans le contexte de la production de véhicules automobiles : un navire contenant 4 000 voitures importées en Amérique du Nord représente une seule transaction douanière, tandis que le même nombre de voitures produites et vendues dans la région exigeraient jusqu'à 28 200 transactions. Les producteurs d'acier des pays de l'ALENA estiment que les erreurs de documents et/ou les problèmes de

communication avec les courtiers coûtent à l'industrie quelque 50 millions de dollars américains annuellement, en plus du fardeau administratif qui s'y rapporte.

Quoique les industries de l'acier des pays de l'ALENA reconnaissent la nécessité d'examiner le désavantage à la lumière de « l'avantage lié à l'ALENA » dont il résulte (c.-à-d. la proximité des marchés, la capacité d'exercer le mode de livraison juste à temps ainsi que les bénéfices et la souplesse associés à l'expédition par camion et par train), il existe certains secteurs où les effets négatifs pourraient être réduits :

a. Permis et licences d'importation de l'acier

Les industries de l'acier des pays de l'ALENA pressent depuis longtemps les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique de prendre des mesures pour rationaliser les exigences et les coûts des permis et des licences pour le commerce de l'acier entre ces trois pays. Les membres de l'industrie au sein du Comité nord-américain du commerce de l'acier ont soulevé cette question prioritaire lors de la deuxième réunion du Comité en mai 2004. Celle-ci figure parmi les thèmes particuliers pour lesquels le Comité fera des recommandations dans le contexte de l'initiative sectorielle sur l'acier, annoncée par les ministres chargés du commerce lors de la réunion de la Commission du libre-échange de l'ALENA en août 2007. Les permis d'importation coûtent annuellement plusieurs millions de dollars aux importateurs d'acier d'Amérique du Nord. À lui seul, le Canada délivre plus de 235 000 permis chaque année, dont 99 p. cent concernent des cargaisons de moins de 125 tonnes qui, elles, représentent 60 p. cent de toutes les importations. Ces cargaisons sont principalement expédiées par camion et par train dans les pays de l'ALENA. Les autres 40 p. cent des importations, majoritairement expédiées par navire, ne représentent que 1 p. cent des permis délivrés, preuve sans équivoque du désavantage lié à l'ALENA. De plus, contrairement aux États-Unis et au Mexique dont les permis sont gratuits, le Canada perçoit des frais administratifs directs pour la délivrance de ses permis.

Aux États-Unis, environ 425 000 permis d'importation sont délivrés chaque année. Quant au Mexique, on y délivre près de 453 000 *pedimentos*. Dans les deux cas, la plupart de ces permis concernent également des cargaisons à destination des pays de

l'ALENA, et bien qu'ils soient délivrés gratuitement, le fait de devoir remplir les documents et présenter une demande pour chaque permis entraîne des frais administratifs indirects, en particulier lorsqu'on procède par l'intermédiaire d'un courtier.

b. Codes du Système harmonisé (SH) de classification

Les industries de l'acier des pays de l'ALENA considèrent que les divergences des codes SH de huit chiffres entre les trois pays amènent souvent les courtiers et les fonctionnaires des douanes à faire des erreurs de classification des listes tarifaires. Selon elles, une harmonisation des codes permettrait de corriger la situation. Elles ont aussi mentionné le manque d'expérience et de formation comme cause possible des erreurs de classification. Bien que les listes tarifaires pour l'acier soient détaillées et complexes, elles sont relativement explicites par rapport aux listes de nombreux autres produits. Les efforts de formation menés de longue date par l'industrie démontrent les avantages concrets de former les courtiers et les fonctionnaires des douanes de façon adéquate.

c. Cohérence des données

L'échange électronique de données et les exigences relatives aux lettres de transport (p. ex. saisie des renseignements sur le transitaire ou le courtier en douane) diffèrent pour les transporteurs canadiens, américains et mexicains qui assurent les liaisons inter-transporteurs.

Les industries de l'acier des pays de l'ALENA ont constaté que les transporteurs n'aident généralement pas beaucoup à résoudre ces problèmes. Elles croient que la normalisation des formulaires, des formats et des exigences en matière de saisie de renseignements réduirait la confusion, les erreurs et retards, et améliorerait l'efficacité des liaisons inter-transporteurs. Dans le même ordre d'idées, les normes d'entreposage et de transfert aux points frontaliers, y compris les procédures de réclamation, ne sont pas uniformes.

Autres - Général

En plus des obstacles courants définis dans les expériences frontalières des trois industries des pays de l'ALENA, les questions suivantes ont été soulevées par d'autres industries par rapport à des pratiques propres à un pays en particulier :

a. Programme Automated Commercial Environment (ACE)

Le programme ACE constitue une restructuration complète de tous les systèmes et processus liés aux autorités douanières américaines. Depuis le mois de mai 2007, tous les camions qui se présentent à un point d'entrée américain doivent transmettre leur manifeste de cargaison d'arrivage par voie électronique avant d'arriver effectivement sur les lieux. Les transporteurs qui souhaitent également transmettre les renseignements douaniers par voie électronique doivent le faire au moins une heure avant d'arriver effectivement au poste frontalier (trente minutes pour les Expéditions rapides et sécuritaires [EXPRES]). Cette exigence se traduit parfois par des retards pour les sociétés dans le secteur de l'acier qui se trouvent à proximité des frontières. Par ailleurs, le coût lié à la mise en œuvre du programme ACE, bien qu'il soit assumé directement par les transporteurs et les courtiers, est en fin de compte facturé aux expéditeurs. Au Mexique, par exemple, le coût de chaque envoi est majoré de 14 dollars américains. De plus, selon les industries de l'acier des pays de l'ALENA, la mise en œuvre de ce programme s'effectue lentement et est marquée par de nombreuses défaillances des systèmes, ce qui occasionne de longs retards puisque les documents doivent être transmis de nouveau.

b. Assurance des marchandises

Les producteurs d'acier des États-Unis et du Mexique précisent que les différentes exigences de leur pays respectif quant à l'assurance des marchandises entraînent une augmentation des coûts d'expédition, en plus d'exiger des documents supplémentaires. À elles seules, les sociétés mexicaines de l'acier s'attendent à une hausse des coûts annuels entre 100 000 dollars américains et 200 000 dollars américains.

c. Classification/règles d'origine

Pour avoir droit à l'exemption des frais de traitement des marchandises des États-Unis dans le cadre de l'ALENA, les exportations canadiennes et mexicaines entrant aux États-Unis doivent avoir un certificat d'origine de l'ALENA, même si les produits de l'acier ne font l'objet d'aucun taux de droit de douane préférentiel (p. ex. le taux de droit de douane de la nation la plus favorisée pour la plupart des produits est de zéro). Bien que des certificats généraux soient émis chaque année, des mesures pourraient être prises

afin d'automatiser et de rationaliser le processus de certification.

De même, les différences entre les règles d'origine de l'ALENA, les règles d'origine générales et celles des États-Unis en ce qui concerne les prescriptions relatives au marquage de l'acier portent à confusion. Cela peut donner lieu à la déclaration de différents pays d'origine pour un même produit et entraîner de plus longs temps d'attente à la frontière pendant que les documents sont vérifiés.

d. Expédition de fret

Selon les lois du Mexique, seul un courtier mexicain agréé peut autoriser l'importation d'un produit. Par conséquent, les courtiers en douane mexicains ont établi un système d'expédition selon lequel tous les envois arrivant au Mexique doivent arrêter à une installation située du côté américain de la frontière pour être classés et faire l'objet d'autres activités de vérification. À ce moment, les transporteurs canadiens et américains doivent remettre leur cargaison à un transitaire mexicain. Ce dernier traverse ensuite la frontière et se rend à une aire de transfert désignée où un transporteur mexicain prend la remorque pour l'amener à sa destination finale. La même situation s'applique aux exportateurs mexicains, dont les envois subissent le même processus des deux côtés de la frontière lorsqu'ils doivent entrer aux États-Unis. À l'intérieur des frontières des États-Unis, les camions du Mexique ne sont pas autorisés à voyager au-delà d'une « zone commerciale frontalière » de 40 kilomètres. En conséquence, de nombreux camions et chauffeurs sont nécessaires pour chaque chargement mexicain exporté aux États-Unis. Lorsqu'un grand routier mexicain s'approche de la frontière, son chargement doit habituellement être divisé et chargé sur des « véhicules de factage » plus petits qu'on appelle des transferts. Lorsqu'il a franchi la frontière, le chargement est regroupé dans un seul grand routier pour être livré à sa destination finale. Dans son ensemble, le processus prend entre quatre et huit heures et entraîne des coûts marginaux de plus de 400 millions de dollars américains par année. L'industrie mexicaine de l'acier indique que bien qu'il y ait actuellement un programme de démonstration en place dans le but de rationaliser ce processus, celui-ci n'a pas encore fourni de résultats convaincants. Ce problème touche un système de transport routier qui transporte l'équivalent de 330 milliards de dollars américains annuellement ou environ 70 p. cent du

commerce entre les États-Unis et le Mexique.

e. Certificats d'essais en usine

Le tarif douanier du Mexique exige des certificats d'essais en usine pour chaque envoi. Au Canada et aux États-Unis, ceux-ci sont généralement fournis seulement à la demande du client.

f. Pedimento de Importacion

À l'arrivée au Mexique, la facture douanière requise, le pedimento de importacion (permis d'importation), et tous les autres documents, taxes et droits doivent être envoyés aux douanes avant qu'un envoi puisse traverser la frontière. Pour ce faire, tous les documents doivent être préparés avant l'envoi – jusqu'à 30 jours à l'avance selon le mode d'expédition et la provenance de l'exportateur – et cela entraîne une accumulation d'intérêts perdus pouvant atteindre 20 millions de dollars américains par année pendant que les biens sont en route vers le Mexique.

g. Comptabilité relative à un recours commercial

Les entreprises qui doivent payer des droits antidumping et compensateurs reçoivent des avis de droits payables au U.S. Customs ou de remboursements dus par ce dernier selon les résultats d'examens administratifs périodiques. Les entreprises reçoivent des lettres d'avis séparées pour chaque transaction effectuée pendant une période d'examen donnée (qui dure habituellement au moins 18 mois). Les producteurs d'acier canadiens indiquent qu'en l'absence de comptabilité consolidée, ce processus peut entraîner la production de centaines de demandes de paiement ou de remboursement séparées (selon le nombre de transactions) et créer par la même occasion un fardeau administratif inutile.

h. Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental (IVHO)

La mise en œuvre prochaine de l'IVHO dans les postes frontières terrestres obligera tous les voyageurs, y compris les citoyens canadiens, américains et mexicains, à présenter leur passeport ou tout autre document accepté pour pouvoir entrer aux États-Unis par voie terrestre. Bien que cela ne cause pas de problème pour la plupart des chauffeurs

commerciaux, cette exigence pourrait tout de même aggraver la congestion à la frontière puisque les délais de traitement augmenteront probablement pour les voyageurs commerciaux et non-commerciaux qui feront valider leurs documents aux postes de première inspection.

Autre – Conformité aux exigences de sécurité

Cette analyse reconnaît et comprend les réalités relatives à la sécurité découlant des événements du 11 septembre 2001. En même temps, l'industrie de l'acier de l'ALENA reconnaît le défi en matière de concurrence que représente le fait de maintenir les frontières de l'Amérique du Nord ouvertes au commerce malgré les menaces qui évoluent. Étant donné le double impératif de la sécurité physique et économique, les industries de l'acier de l'ALENA présentent les commentaires suivants, qui visent d'abord à améliorer les avantages de participer volontairement aux programmes en matière de sécurité :

a. Expéditions rapides et sécuritaires

L'initiative Expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) permet d'obtenir une autorisation de traverser la frontière de manière accélérée par l'utilisation de voies réservées aux exportateurs, aux transporteurs et aux importateurs inscrits à Partenaires en protection (PEP) [pour entrer au Canada] ou à Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) [pour entrer aux États-Unis]. Malgré les avantages prévus du passage facilité à la frontière, la participation au sein de l'industrie nord-américaine de l'acier est faible (p. ex. un seul exportateur mexicain participe au C-TPAT). Les producteurs d'acier de l'ALENA notent qu'il existe un certain nombre de facteurs limitatifs, étant donné que les coûts relatifs à la conformité peuvent s'élever à quelques centaines de milliers de dollars.

Tout d'abord, la pénurie de personnel et de ressources pour certifier les participants peut inutilement allonger le délai nécessaire à la certification d'une entreprise. Du début à la fin, le processus peut prendre d'une à deux années.

De plus, il est bien connu que le vieillissement de la population et le défi que représente le recrutement limitent la disponibilité des chauffeurs de camions qualifiés en Amérique du Nord. Néanmoins, ce problème peut être exacerbé par les exigences rigoureuses de

l'initiative EXPRES envers les chauffeurs.

En outre, le nombre de voies EXPRES aux principaux postes frontaliers est souvent insuffisant et leur fonctionnement inadéquat. De plus, bien que certains postes puissent avoir un nombre approprié de voies EXPRES fonctionnant efficacement, l'accès des camions est souvent bloqué par la congestion aux postes d'inspection régulière (p. ex. au pont Ambassador qui relie Windsor et Detroit).

Sur le plan de la réglementation, on empêche souvent les envois d'acier entrant au Canada d'emprunter les voies EXPRES en raison des exigences relatives aux permis d'importation. Les importateurs autorisés à utiliser les voies EXPRES pour entrer au Canada doivent participer à Partenaires en protection (PEP) et être des importateurs approuvés par le Programme d'autocotisation des douanes (PAD). Le PAD permet d'être libéré rapidement et d'effectuer les rapports et la comptabilité mensuellement.

Cependant, comme les permis d'importation doivent être présentés à l'entrée au pays, les exportateurs d'acier américains et mexicains ne peuvent pas voir leurs biens libérés par le PAD et n'ont donc pas accès aux voies EXPRES.

b. Évaluation des risques

On prévoit que l'annulation récente de l'exemption du paiement des frais d'utilisation imposés par l'*Agriculture Animal and Plant Health Inspection Service* des États-Unis, pour toutes les cargaisons et les passagers de lignes aériennes en direction des États-Unis, coûtera aux entreprises et aux voyageurs canadiens jusqu'à 75 millions de dollars américains par année et entraînera une augmentation du temps de transit aux frontières en raison de la perception des frais sur place.

Lorsque les camions arrivent au Mexique, on détermine au hasard lesquels d'entre eux feront l'objet d'une inspection secondaire. Par ailleurs, selon certaines estimations, jusqu'à 10 p. cent des camions seraient soumis à une inspection intensive, un processus qui peut durer de nombreuses heures. Quant aux producteurs d'acier américains, ils indiquent que lorsqu'ils entrent au Canada, jusqu'à 25 p. cent de leurs cargaisons sont retenues à des fins d'inspection secondaire, et ce, en dépit du fait que peu, voire aucune, d'entre elles sont rejetées. Ils ajoutent que ces inspections semblent, sans

aucune raison apparente, cibler de manière disproportionnée les transporteurs situés au Canada. Enfin, les producteurs d'acier mexicains estiment que le coût moyen lié aux délais causés par les inspections secondaires qu'ils subissent en entrant aux États-Unis pourrait atteindre les 30 millions de dollars américains annuellement.

Il n'est pas question ici de laisser entendre que les inspections secondaires sont inutiles et importunes. Il s'agit plutôt de démontrer, grâce à ces chiffres, que l'inspection secondaire est un processus long et coûteux et qu'on ne devrait y recourir qu'à la suite d'une évaluation solide des risques.

Conclusion et prochaines étapes

Comme le soulignaient les chefs d'État à l'occasion du Sommet des leaders nord-américains tenu en août 2007, nos frontières se doivent d'être à la fois plus efficaces et plus sécuritaires si nous voulons continuer d'accroître la prospérité, d'augmenter la sécurité et d'améliorer la qualité de vie en Amérique du Nord. Le Comité nord-américain du commerce de l'acier espère que ces travaux permettront d'atteindre cet objectif.

À la suite d'autres discussions et consultations internes avec les groupes de travail du PSP et les ministères et organismes gouvernementaux concernés, le Comité nord-américain du commerce de l'acier prévoit compléter son analyse par des évaluations détaillées ou des recommandations pour chacun des obstacles courants.