

Le Buy America

Par Michel Frenette
Curtis Canada

Table des matières

1. Historique du Buy America
2. Concepts fondamentaux
3. Pertinence
4. Définitions importantes
5. Dérogations au Buy America
6. Autres types de contenu
7. Programme ACCORD
8. Conclusion

1. Historique du Buy America

- Mesure de protectionnisme américain mis en place aux États-Unis au début des années 80 par UMTA suite aux difficultés de l'industrie
- La mise en place de l'ALÉNA n'a rien changé aux règles du Buy America
- De plus en plus protectionniste

2. Concepts fondamentaux

- En quelques mots:
- Selon le 49 CFR 661.11 pour qu'un fabricant d'autobus ou de train soit conforme à la réglementation:
- 60% de la valeur des composantes doivent être d'origine américaine
- L'assemblage finale du produit acheté doit se faire aux États-Unis

2. Concepts fondamentaux (suite)

- Les fabricants passent alors habituellement les requis aux fournisseurs:
- 60% de la valeur des composantes doivent être d'origine américaine
- La fabrication des composantes doit se faire aux États-Unis

• Gouvernement du Canada

2. Concepts fondamentaux (suite)

- Donc:
- 40% de la valeur des composantes peut être d'origine autre que les États-Unis
- Il est donc normalement possible pour un fabricant de matériel roulant de faire des achats de composantes qui ne sont pas fabriquées aux États-Unis

• Gouvernement du Canada

3. Pertinence

- Les règles du Buy America s'appliquent sur :
- Tous les projets d'acquisition de matériel roulant (autobus et véhicules sur rail) lorsque le financement, en tout ou en partie, est fait par le gouvernement fédéral américain (Federal Transit Administration)

• Gouvernement du Canada

3. Pertinence (suite)

- L'achat de pièces de rechange de plus de 100 000 US\$ lorsque le financement vient en tout ou en partie du gouvernement fédéral américain (FTA)
- Les projets clés en main sont décomposés en sous-systèmes qui doivent également se conformer au requis du Buy America

• Gouvernement du Canada

3. Pertinence (suite)

- Certains états, tel que New York et la Californie, financent à l'occasion 100% les projets d'acquisition de matériel roulant
- Le Buy America ne s'applique pas et d'autres règles de contenus d'état s'appliquent

• Gouvernement du Canada

4. Définitions importantes

Pour savoir faire avec la réglementation, il faudra comprendre quelques concepts:

- Produit final
- Composante
- Sous-composantes
- Sous sous-composantes
- Processus de fabrication
- Etc.

4. Définitions importantes (suite)

- Pour les fournisseurs type tiers 3:



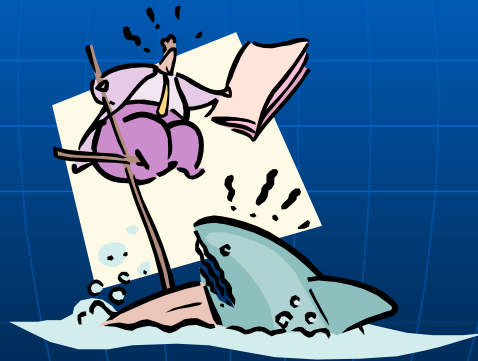
4. Définitions importantes (suite)

- Pour les fournisseurs type tiers 2:



4. Définitions importantes (suite)

- Pour les fournisseurs type tiers 1:



5. Les dérogations au *Buy America*

- La FTA prévoit quelques cas de dérogations au *Buy America*:
 - Raisons d'intérêt public
 - Non-disponibilité des matériaux aux États-Unis
 - Le produit final américain coûte 25% plus cher que le produit final domestique

5. Les dérogations au *Buy America* (suite)

- Qui peut faire des demandes de dérogation dans des circonstances particulières:
- Les sociétés de transport
- Les fabricants de matériel roulant
- Les fournisseurs

• Gouvernement du Canada

6. Autres types de contenu

- En plus du Buy America, il existe aux États-Unis un programme de discrimination positive:
- Disadvantaged Business Enterprise (DBE)
- Les sociétés de transport américaines font l'approbation de ces entreprises.

6. Autres types de contenus (suite)

- Il y a deux types d'entreprises DBE
- Minority Business Enterprise (MBE) qui sont des propriétés minorités visibles
- Women Owned Business Enterprise (WBE) qui sont propriétés des femmes

6. Autres types de contenus (suite)

- Habituellement, les fabricants de matériel roulant doivent offrir un contenu d'environ 10% de contenu DBE
- Ce requis est passé en partie aux fournisseurs

6. Autres types de contenus (suite)

- Il existe aussi dans certains cas des programmes d'achat d'acier domestique

7. Programme ACCORD

- Projet de support aux entreprises soutenu par le Créneau d'excellence Équipements de Transport de la région Centre-du-Québec avec la participation des régions associées (Estrie, Montérégie et Laurentides).
- Forme préliminaire du projet:
 - Étape 1 - Séminaire:
 - Présentation et analyse des exigences par secteur: T1, T2 et T3
 - Étape 2 – Accompagnement individuel:
 - Mini diagnostic: Établir le positionnement de l'entreprise dans la chaîne de valeur (OEM, T1, T2, T3) en tenant compte de ses activités manufacturières face aux produits finis
 - Établissement de la stratégie de l'entreprise face au BAA.

8. Conclusion

- La bonne compréhension des différents programmes de contenu américain permettront aux entreprises d'ici d'avoir une opportunité d'accroître leurs exportations dans le secteur transport

Questions



Nous nous retrouverons plus tard en
après-midi