

LKC
HF
1766
.N3614
no.19
c.2

IC

L'ALÉNA

ET

LE SECTEUR

DE

L'HABILLEMENT



Canada

L'ALENA

ET LE SECTEUR DE L'HABILLEMENT

Industry Canada
Library - Queen

NOV 15 2014

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

Cette publication et la série dont elle fait partie ont été préparées par Industrie Canada et financées dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord.

BIBLIOTHEQUE DE DROIT
UNIVERSITÉ DE MONCTON

055305



*Imprimé sur du
papier recyclé*



© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994
N° au cat. C2-227/1-1994 F
ISBN 0-662-99848-0
PO PU 0058-93-02

*Also available in English under the title
NAFTA and the Apparel Sector*

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
Définitions	2
Commerce des vêtements en Amérique du Nord — Contexte canadien	3
Dispositions sur les tarifs.....	6
Règles d'origine.....	7
Niveaux de préférence tarifaire	11
Douanes	14
Marquage et étiquetage.....	16
Mesures de protection	17
Que savoir de plus ?.....	19
Contexte commercial nord-américain	22
Plan d'affaires.....	24
Renseignements.....	25
Publications et références	27
Annexe A — Tissus dont l'approvisionnement est insuffisant.....	29
Annexe B — Vêtements à doublure visible.....	32
Annexe C — Traitement tarifaire préférentiel applicable aux filés et tissus non originaires.....	36

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DE L'HABILLEMENT

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'objectif général de cet accord est de stimuler l'emploi et la croissance économique par les deux moyens suivants : l'augmentation des occasions commerciales et d'investissement à l'intérieur de la zone de libre-échange nord-américaine; et l'amélioration de la compétitivité des entreprises canadiennes, mexicaines et américaines sur les marchés mondiaux.

L'ALENA a transformé le continent nord-américain en un seul bloc économique qui deviendra éventuellement la plus grande zone de libre-échange au monde. Il sera profitable à l'industrie canadienne, car il maintient l'accès préférentiel des fabricants de vêtements du pays aux lucratifs marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Pour ces fabricants, l'Accord représente une occasion exceptionnelle : ils peuvent en effet prendre de l'expansion sur les marchés américains et mexicains grâce à l'accès préférentiel dont ils jouissent, contrairement à leurs concurrents étrangers qui ne sont pas installés en Amérique du Nord.

Cette publication souligne les principaux aspects de l'Accord qui se rapportent au secteur de l'habillement. Elle donne des renseignements sur les taux tarifaires s'appliquant à des produits particuliers, sur l'élimination progressive des tarifs, sur les règles d'origine ainsi que sur d'autres dispositions concernant les fabricants et les distributeurs. La publication propose aussi un aperçu général du marché nord-américain et indique les nouvelles possibilités de débouchés au Mexique.

DÉFINITIONS

Pour les fins de cette publication, les définitions suivantes s'appliquent :

Zone de libre-échange de l'ALENA, intérieur-e, Amérique du Nord, nord-américain-e	tout pays membre ou tous les pays membres de l'ALENA
Partie	un pays membre de l'ALENA
Système harmonisé	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Les marchandises auxquelles s'appliquent les tarifs des partenaires de l'ALENA sont désignées et codifiées en fonction de ce Système harmonisé. (On utilisera Système harmonisé, Liste tarifaire du S.H. ou S.H. dans le texte, selon le cas.)
Matière ou matériau	matière-s ou matériau-x utilisés dans la fabrication d'un produit
Importé-e	provenant d'un pays non membre de l'ALENA ou de l'extérieur de l'Amérique du Nord
Originaire ou d'origine	renvoient aux marchandises qui correspondent aux règles d'origine du Chapitre 4 et de l'annexe 401 de l'ALENA pour les fins des tarifs préférentiels

COMMERCE DES VÊTEMENTS EN AMÉRIQUE DU NORD — CONTEXTE CANADIEN

Les relations commerciales entre les États-Unis et le Mexique dans le secteur de l'habillement sont étroites et moulées sur le règlement américain 9802¹ (autrefois 807). Une certaine libéralisation ou une officialisation de ces liens devait inévitablement survenir. Pour le Canada, une bonne planification stratégique pouvait seulement permettre de conclure qu'il était préférable de participer à toute négociation entre le Mexique et les États-Unis (et, éventuellement, avec d'autres pays) afin de conserver et de consolider les gains obtenus avec la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Avant même la conclusion de l'ALENA, le Mexique était un emplacement de choix pour la création d'entreprises en raison de sa main-d'œuvre bon marché, du règlement 9802 et de l'existence des maquiladora. Plusieurs grandes entreprises américaines du secteur de l'habillement se sont installées dans ces maquiladora pour bénéficier de ces facteurs. L'ALENA améliorera encore la situation avantageuse du Mexique puisque les tarifs et les quotas américains seront éliminés progressivement. Cette situation devrait inciter les entreprises américaines dynamiques à s'établir au Mexique, même à l'extérieur des maquiladora.

Qu'est-ce que cela signifie pour les fabricants canadiens de vêtements ? La plupart des experts reconnaissent que les marchandises bon marché qui sortent des établissements mexicains détenus par des intérêts américains sont une menace. Ils s'inquiètent aussi de ce que ces marchandises qui sont vendues aux États-Unis permettent aux fabricants américains d'améliorer les prix des produits confectionnés dans leurs usines américaines, dont les coûts sont plus élevés. Certains de ces produits américains et mexicains sont exportés au Canada, où ils font concurrence aux marchandises canadiennes.

Les importations de vêtements en provenance des États-Unis ont augmenté régulièrement depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989. Par ailleurs, les exportations de vêtements canadiens aux États-Unis ont augmenté de façon considérable et la balance commerciale entre les deux pays, dans ce secteur, demeure favorable au Canada.

1 Le règlement s'applique aux produits finis, assemblés à l'étranger à partir de matières **obtenues**^o des États-Unis, qui sont ensuite importés par ce pays. Le coût des matières américaines est exempt de droits de douane lorsque l'assemblage effectué à l'étranger respecte des critères rigoureux.

^o Les termes officiels de l'ALENA qui n'ont pas été définis au début de ce texte sont repris lorsque nécessaire et, la première fois qu'ils sont employés, ils apparaissent en caractère italique gras.

L'augmentation des importations de vêtements américains et mexicains ne devrait pas être une menace sérieuse à court terme, étant donné que l'accès aux marchés canadiens ne s'améliorera que progressivement. Les experts estiment généralement que la période prévue pour élargir les conditions d'accès sera suffisante pour que la plupart des entreprises canadiennes puissent s'adapter aux nouvelles conditions. Actuellement, plusieurs fabricants canadiens mettent en œuvre des stratégies axées sur l'Amérique du Nord, et surtout sur les lucratifs marchés américains, plutôt que de se limiter aux marchés intérieurs. Ces entreprises ont amélioré leur productivité et leur compétitivité au Canada et aux États-Unis et elles entraînent le reste de l'industrie à leur suite.

A long terme, les vêtements mexicains fabriqués à l'extérieur des maquiladora seront compétitifs sur le marché canadien. Cependant, à court terme et à moyen terme, le Mexique pourrait éprouver des difficultés à tirer parti de son principal atout, soit sa main-d'œuvre bon marché, à cause des faiblesses citées plus loin. Jusqu'à maintenant, le Mexique n'a pas vraiment été en mesure de miser sur cet avantage. Par exemple, il a dû imposer des droits *antidumping*^{*} sur certains types de vêtements en provenance de la Chine.

Au début, les importations de vêtements mexicains auront une incidence marginale sur la compétitivité des entreprises canadiennes. Il semble improbable que les détaillants commandent d'importantes quantités de vêtements confectionnés au Mexique à partir de tissus américains, mexicains ou canadiens, car ces produits n'ont ni la qualité ni le style requis pour satisfaire aux exigences des consommateurs canadiens. L'industrie mexicaine cherchera plutôt à répondre à la demande de son marché intérieur, en pleine croissance. L'incidence de l'ALENA sur le secteur des vêtements, à court terme et à moyen terme, ne devrait pas être aussi sérieuse que certains critiques le laissent à penser.

Certaines études récentes démontrent que l'industrie mexicaine des vêtements présente certaines **faiblesses** qui vont l'empêcher, à court terme et à moyen terme, de devenir un fournisseur important du marché canadien. Voici certaines de ces faiblesses :

- ▶ l'utilisation de la technologie est limitée;
- ▶ la capacité en design n'est pas suffisamment développée;
- ▶ les techniques de commercialisation ne sont pas les plus récentes;
- ▶ l'intégration des procédés de production est faible, particulièrement dans le domaine de la finition des tissus;

^{*} Les termes empruntés à d'autres langues sont imprimés en caractère distinct, et ce, chaque fois qu'ils apparaissent dans le texte.

- ▶ l'industrie livre difficilement concurrence aux importations bon marché;
- ▶ l'infrastructure des transports et des communications reste insuffisante;
- ▶ le capital d'investissement coûte cher et est limité.

Toutefois, le Mexique dispose de certaines forces qui jouent en sa faveur, notamment :

- ▶ le potentiel de croissance du marché intérieur est élevé;
- ▶ l'abondance de la main-d'œuvre et le coût relativement faible des salaires;
- ▶ la proximité de l'important marché américain;
- ▶ le peu de conditions posées en matière d'immobilisations;
- ▶ le grand volume de produits de base confectionnés par le pays.

Pour l'industrie canadienne, l'entrée en vigueur de l'ALENA et les nouvelles conditions du commerce des vêtements américains et mexicains ne sont pas une menace immédiate, mais cela ne veut pas dire que les fabricants doivent se contenter de la situation actuelle. L'ALENA exigera une certaine adaptation de la part des entreprises qui devront non seulement accepter la façon américaine de faire des affaires, mais aussi comprendre les caractéristiques d'un pays en voie d'industrialisation dont les coûts de production sont plus bas et dont la démographie est en pleine expansion et la culture, très différente.

DISPOSITIONS SUR LES TARIFS

Tarifs Canada-États-Unis

Le commerce entre les États-Unis et le Canada continuera d'être régi en vertu du calendrier d'élimination progressive des tarifs négocié dans le cadre de l'ALE. La plupart des tarifs appliqués aux produits d'origine doivent être éliminés en dix étapes annuelles égales. Ils ont déjà été réduits d'au moins 60 p. 100 et seront tous éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998. Par consentement mutuel des deux pays, les tarifs appliqués à certains produits ont été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord (par exemple dans le cas des fourrures) ou ont été réduits plus rapidement que prévu.

Tarifs Canada-Mexique

Tous les tarifs sur les vêtements originaires échangés entre le Canada et le Mexique seront éliminés en dix étapes égales sur une période de dix ans qui a débuté le 1^{er} janvier 1994 et qui se terminera le 1^{er} janvier 2003. Les dispositions du Mexique sur les permis d'importation seront aussi supprimées.

Calendrier de l'ALENA pour l'élimination progressive des tarifs

Les détails complets de l'élimination des tarifs sont inscrits dans les calendriers de l'ALENA pour l'élimination des tarifs par pays. La publication intitulée *L'ALENA et le secteur des textiles* contient une liste partielle des échéances de l'élimination des tarifs applicables aux produits textiles.

Accélération de l'élimination des droits

Tout comme dans le cas de l'ALE, l'ALENA comporte une clause d'accélération de l'élimination des droits. Les tarifs appliqués aux vêtements pourront être éliminés plus rapidement que prévu si les industries de l'habillement des trois pays membres le demandent. Si seulement deux pays s'entendaient sur une élimination plus rapide, cette dernière ne s'appliquerait qu'entre ces deux pays. Dans cette hypothèse, le gouvernement du Canada n'amorcerait des négociations que si les demandes faisaient l'objet d'un large consensus dans le secteur de l'habillement.

RÈGLES D'ORIGINE

Depuis le 1^{er} janvier 1994, les règles d'origine de l'ALENA remplacent entièrement celles de l'ALE. Chaque Partie peut maintenir ses propres tarifs avec les pays non membres. L'ALENA accorde un traitement tarifaire préférentiel uniquement aux marchandises reconnues « originaires » de l'Amérique du Nord et qui font l'objet d'un commerce entre les trois pays membres, à savoir le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Les règles d'origine servent à déterminer si un produit est reconnu comme étant originaire. Elles assurent que les avantages de l'ALENA ne s'appliquent qu'aux marchandises dont l'étape de la transformation a respecté certaines règles précises.

Dans le cas des vêtements, les règles d'origine de l'ALENA sont, en général, plus exigeantes que celles de l'ALE. Par exemple, le fil, le tissu et le vêtement doivent être fabriqués en Amérique du Nord pour que les produits soient admissibles au traitement tarifaire préférentiel. Ainsi, les marchandises originaires admissibles à ce traitement sont celles qui sont fabriquées dans l'un ou l'autre ou les trois pays visés par l'ALENA avec des matières et des composants entièrement **obtenus** ou fabriqués dans l'un ou l'autre ou les trois pays en question. Les nouvelles règles d'origine ont été définies de façon à ce que les avantages, éventuellement considérables, liés à l'accès aux marchés profitent aux fabricants de vêtements et aux fournisseurs de produits textiles de la zone de libre-échange de l'ALENA.

Pour être considérées originaires, les marchandises contenant des matières qui ne proviennent pas du continent nord-américain doivent être fabriquées conformément aux exigences énoncées dans les règles d'origine de l'ALENA. Et, pour être admissible au traitement tarifaire de l'Accord, chaque matière contenue dans un produit et qui n'est pas d'origine nord-américaine doit être suffisamment transformée en cours de production, et ce, dans l'un des pays signataires de l'ALENA, pour être l'objet d'un changement particulier de classification tarifaire. Ces changements sont prescrits en se référant aux **chapitres**, aux **positions** et aux **sous-positions** du Système harmonisé. Les marchandises auxquelles s'appliquent les tarifs des partenaires de l'ALENA sont désignées et codifiées en fonction de ce Système harmonisé.

Dans le cas des vêtements, les règles d'origine indiquent quels changements de classification tarifaire doivent survenir dans le cas de chaque matière non originaire utilisée et du produit fini. De plus, elles précisent la classification tarifaire des matières qui doivent être produites en Amérique du Nord.

A titre d'exemple, une chemise pour hommes en bonneterie (sous-position tarifaire 6105.20 du S.H.) fabriquée à partir de fibres de polyester discontinues non originaires (sous-position tarifaire 5503.20 du S.H.), dont la torsion du fil, la bonneterie, la coupe et la couture ont été faites en Amérique du Nord, serait admissible parce qu'elle respecte les conditions particulières à ce type de produit et que la matière importée n'est pas classifiée dans une position tarifaire exclue (les positions tarifaires exclues sont les positions 55.08 à 55.16).

Voici un aperçu des exigences posées par les règles d'origine qui s'appliquent aux vêtements.

A. Règle générale

Pour la plupart des vêtements, la règle de la « **provenance du fil** » ou de la « **triple transformation** » s'applique : pour être admissibles aux pleins avantages de l'Accord, les produits finis doivent être confectionnés à l'intérieur de la zone de libre-échange, à partir de tissus tissés ou de tissus à mailles confectionnés eux-mêmes à partir de fils qui proviennent d'un pays membre de l'ALENA.

L'emploi de fils ou de tissus importés dans la confection de vêtements entraînerait un changement de classification tarifaire, c'est-à-dire qu'il faudrait passer de la position tarifaire du fil ou du tissu à celle du vêtement. Il s'agirait alors d'une « **double transformation** » et le vêtement fini ne serait alors généralement pas admissible au tarif préférentiel de l'ALENA. Dans le cadre de l'ALE, de telles transformations auraient pu permettre de considérer le vêtement fini comme étant admissible aux avantages de l'Accord.

Les exceptions à la règle générale sont couvertes par les règles particulières.

B. Règles particulières

Certains produits doivent respecter une règle d'origine particulière, inscrite dans les dispositions sur la classification tarifaire énoncées dans l'annexe 401 de l'ALENA. **Nous conseillons aux exportateurs d'identifier la règle particulière qui s'applique à leur produit afin de déterminer si ce dernier est admissible au tarif préférentiel de l'ALENA.** Voici certains exemples d'exceptions à la règle d'origine dite de la « **triple transformation** » :

- ▶ Les vêtements tissés, telles les chemises pour hommes et pour garçonnets (Chapitre 62 du S.H.), « taillés et cousus » dans l'un ou plus d'un pays membre, à partir de certains tissus importés, tels les tissus armurés, dont l'approvisionnement est jugé insuffisant par les Parties, sont considérés admissibles au traitement tarifaire préférentiel. Dans ce cas, c'est la règle de la « **transformation simple** » qui s'applique. L'annexe A donne plus de précisions sur les tissus dont l'approvisionnement est insuffisant.

- ▶ Dans le cas de la plupart des vêtements tels que les manteaux et les complets qui ont une **doublure visible** dans le corps du vêtement, mais non dans les manches, la doublure doit être fabriquée à partir de tissus obtenus en Amérique du Nord; toutefois, les fils peuvent être importés sans que l'admissibilité du produit fini aux avantages de l'ALENA ne soit mise en cause. Certaines exceptions à cette règle de la doublure visible continueront d'être admissibles si les autres parties du vêtement respectent les règles d'origine : c'est notamment le cas des vêtements importés avec doublure en soie, ou molletonnée, ou en rayonne cupro-ammoniacale. Les doublures non visibles telles que les doublures isolantes ou amovibles ne sont pas prises en considération au moment d'établir si les règles d'origine ont été respectées ou non. L'annexe B présente les catégories de vêtements auxquelles s'applique cette exception.
- ▶ Pour être admissibles aux pleins avantages de l'ALENA, certains vêtements, par exemple **ceux en bonneterie** (Chapitre 61 du S.H.), doivent être faits en fils de coton ou en fils synthétiques retors, eux-mêmes fabriqués en Amérique du Nord (règle d'origine de la « **provenance du fil** »). Dans le cas d'autres types de vêtements en bonneterie, par exemple des vêtements cousus confectionnés à partir de tissus taillés ou, encore, tout tricot fait de fils de filaments, c'est la règle d'origine de base qui s'applique, soit celle de la « **provenance du fil** ».
- ▶ Dans le cas des vêtements tissés ou à mailles, **en soie ou en lin**, ou des **soutiens-gorge** classifiés à la sous-position 6212.10 du Système harmonisé, les règles particulières établissent que ces vêtements sont admissibles aux tarifs préférentiels même s'ils sont confectionnés avec des tissus non originaires, ou s'il y a des preuves qu'ils ont été taillés et cousus ou autrement assemblés en Amérique du Nord. C'est alors la règle de la « **transformation simple** » qui s'applique.
- ▶ Certains vêtements en bonneterie (Chapitre 61, sous-positions 6107.21 et 6108.21 du S.H.) faits en Amérique du Nord avec des tissus de coton du numéro tarifaire 6002.92.10 dits « **en approvisionnement insuffisant** » peuvent être admissibles aux tarifs préférentiels de l'ALENA même si les tissus sont importés.

La plupart des tissus tissés ou des tissus à mailles utilisés dans la confection des vêtements doivent avoir été confectionnés dans la zone de libre-échange de l'ALENA avec du fil fabriqué à l'intérieur de cette zone. Voici les principales exceptions :

**Textiles utilisés
dans la confection
des vêtements**

Règle de minimis

- ▶ Certains produits textiles doivent respecter une règle d'origine plus exigeante fondée sur la « **provenance de la fibre** ». Dans le cas des tissus de coton ou des tissus synthétiques, la règle exige que les fibres employées pour fabriquer les filés, les fils et les tissus doivent aussi être faites en Amérique du Nord. Les fils de filaments synthétiques doivent être composés de filaments dont l'extrusion a été effectuée sur le territoire d'une Partie.
- ▶ Les tissus en soie ou en lin fabriqués en Amérique du Nord à l'aide de fils importés continueront d'être admissibles au tarif de préférence de l'ALENA.

L'Accord contient une règle dite *de minimis*. En général, les vêtements sont reconnus originaires si le contenu étranger ne dépasse pas 7 p. 100 en poids du composant qui détermine la classification tarifaire.

Plus particulièrement, les vêtements et la plupart des produits textiles qui contiennent des fibres ou des fils ne provenant pas de l'Amérique du Nord peuvent être admissibles aux pleins avantages de l'ALENA, si le poids total de ces fibres ou de ces fils ne dépasse pas 7 p. 100 du poids total du composant qui détermine la classification tarifaire du produit exporté.

La règle *de minimis*, fondée sur le **poids**, s'applique seulement aux marchandises textiles des chapitres 50 à 63 du Système harmonisé. Les marchandises textiles non classifiées dans ces chapitres sont traitées en vertu d'une règle *de minimis* fondée sur la **valeur** (voir Chapitre 4, Article 405 de l'ALENA).

Un examen et une révision de toutes les règles d'origine appliquées aux vêtements doivent avoir lieu avant le 1^{er} janvier 1998.

Examen et révision des règles d'origine

Renseignements

De plus amples renseignements sur les règles d'origine de l'ALENA sont fournis dans les publications suivantes, que toutes les entreprises du secteur des vêtements qui exportent aux États-Unis et au Mexique devraient se procurer :

Guide des règles d'origine et procédures douanières à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent vers le marché américain, disponible à InfoEx, au numéro 1-800-267-8376;

Guide douanier tripartite sur l'ALENA et Règles d'origine de l'ALENA et marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit, disponibles à Revenu Canada, Douanes, Service de renseignements sur l'ALENA, aux numéros de téléphone (613) 941-0965 et de télécopieur (613) 941-8138.

NIVEAUX DE PRÉFÉRENCE TARIFAIRE

L'ALENA prévoit accorder des quotas préférentiels dans le cas des vêtements et des produits textiles qui ne respectent pas les exigences des règles d'origine. Ce sont les niveaux de préférence tarifaire (NPT), connus auparavant sous l'appellation de contingents tarifaires (CT) dans le cadre de l'ALE. Les NPT permettent de lever des droits de douane selon le taux préférentiel de l'ALENA à l'importation au Canada, aux États-Unis et au Mexique de quantités déterminées de certains produits non originaires.

Les fabricants de vêtements qui ont déterminé que leurs exportations à destination du Mexique et des États-Unis ne respectent pas les règles d'origine, soit parce que des tissus importés sont utilisés dans la confection, soit parce que les tissus sont faits de fils importés ou parce que des fils importés servent à la confection de leurs vêtements en bonneterie, peuvent avoir recours aux NPT pour profiter des tarifs de préférence de l'ALENA. Dans ce cas, les dits vêtements doivent être coupés, taillés et cousus ou autrement assemblés au Canada.

Les produits qui entrent dans un pays membre de l'ALENA en quantités supérieures à celles prévues par les NPT seront assujettis au tarif plus élevé de la nation la plus favorisée (NPF), tarif généralement appliqué aux partenaires commerciaux non membres de l'ALENA.

Tous les vêtements canadiens finis (Chapitres 61 et 62 du S.H.) peuvent être pris en considération pour fin d'application des NPT. Les NPT ne peuvent pas s'appliquer dans la même mesure dans le cas des vêtements échangés entre le Mexique et les États-Unis.

Le NPT américain qui s'applique au Canada dans le cas des vêtements autres qu'en laine a doublé par rapport au CT, passant de 42 millions d'équivalents-mètres carrés (EMC) à 80 millions, soit un niveau deux fois supérieur à celui des exportations totales de vêtements autres qu'en laine aux États-Unis en 1991. En outre, le NPT américain appliqué aux vêtements canadiens en laine augmentera en tout de 6 p. 100 sur une période de cinq ans (passant de 5,1 millions d'EMC à 5,3 millions en 1999). Il s'agit là d'une augmentation de 60 p. 100 par rapport aux exportations canadiennes totales de vêtements en laine aux États-Unis en 1991. Les NPT pour les vêtements non originaires sont indiqués aux tableaux 1 et 2.

L'annexe C présente les NPT pour les textiles non originaires.

TABLEAU 1
(Voir la liste 6.B.2 de l'ALENA)

<i>Niveau de préférence tarifaire (NPT) pour les exportations de fibres de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles non originaires (en équivalents-mètres carrés¹)</i>				
Pays exportateur :	Canada	É.-U.	Canada	Mexique
Pays importateur :	É.-U.	Canada	Mexique	Canada
	80 000 000 ² 60 000 000 ³	9 000 000	6 000 000	6 000 000

- ¹ L'expression « équivalent-mètre carré » est une unité de mesure qui résulte de l'application des facteurs de conversion de la liste 3.1.3 de l'annexe 300-B de l'ALENA et qui s'apparente à une unité de mesure telle que l'unité, la douzaine ou le kilogramme. Par exemple, une douzaine de chemises de coton serait convertie en 20,1 d'EMC, d'après la liste.
- ² Les niveaux de préférence tarifaire (à l'exception des dispositions énoncées au renvoi 3, ci-dessous) augmentent annuellement de 2 p. 100 durant les cinq premières années d'application de l'Accord, et ce, depuis le 1^{er} janvier 1995. L'Accord ne prévoit pas de taux de croissance des NPT entre les États-Unis et le Mexique.
- ³ Ce plafond s'applique aux vêtements confectionnés avec des tissus importés et qui sont taillés et cousus au Canada, c'est-à-dire aux vêtements qui ont été l'objet d'une transformation simple en Amérique du Nord. Ce plafond augmente à un taux annuel de 1 p. 100 durant les cinq premières années d'application de l'ALENA. Ainsi, les 20 millions d'EMC de vêtements qui restent (ou même le total de 80 millions d'EMC) peuvent se composer de tissus originaires du Canada ou d'une autre Partie mais dont les fils sont importés.

TABLEAU 2
(Voir la liste 6.B.1 de l'ALENA)

<i>Niveau de préférence tarifaire (NPT) pour les exportations de vêtements en laine¹ non originaires (en équivalents-mètres carrés)</i>				
Pays exportateur :	Canada	É.-U.	Canada	Mexique
Pays importateur :	É.-U.	Canada	Mexique	Canada
	5 066 948 ²	919 740	250 000	250 000

- ¹ Le terme vêtement en laine signifie :
- ▶ les vêtements dans lesquels la laine représente le poids le plus élevé;
 - ▶ les vêtements tissés dans lesquels les fibres synthétiques ou artificielles représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 36 p. 100 en poids;
 - ▶ les vêtements de bonneterie dont les fibres synthétiques ou artificielles représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 23 p. 100 en poids.
- ² Ce niveau de préférence tarifaire augmente annuellement de 1 p. 100 durant les cinq premières années d'application de l'ALENA. L'Accord ne prévoit pas de taux de croissance de ce NPT entre les États-Unis et le Mexique. À l'intérieur de ce NPT, un plafond annuel de 5 016 780 d'EMC est fixé, au-dessus duquel les exportations de complets en laine ne peuvent augmenter qu'en étant assujetties aux tarifs de la NPF. Ce plafond est égal au CT qui avait été fixé dans l'ALE et qui a été retenu dans l'ALENA. Par exemple, les complets en laine confectionnés avec des tissus importés bénéficient du même accès préférentiel aux États-Unis dans le cadre de l'ALENA que dans le cadre de l'ALE; de plus, le niveau d'accès des autres types de vêtement en laine aux États-Unis augmentera de 1 p. 100 pour au moins les cinq premières années d'application de l'Accord.

Attribution des NPT applicables aux exportations aux États-Unis

Dans le cas des vêtements de coton ou de fibres synthétiques, les NPT seront accordés en fonction des CT passés, établis dans le cadre de l'ALE.

Dans le cas des vêtements en laine, l'attribution du NPT est plus compliquée : une proportion de 79,2 p. 100 est attribuée en fonction des CT passés; une tranche de 7,9 p. 100 est applicable aux fils non originaires destinés aux tissus à mailles; une tranche de 7,9 p. 100 est applicable aux fils non originaires destinés aux tissus tissés; quant au reste, soit 5 p. 100, il sera alloué aux nouveaux exportateurs canadiens selon le principe du « premier arrivé, premier servi ».

Après 1994, l'attribution de tous les NPT se fera à partir des volumes de l'année précédente. Le volume réservé aux nouveaux exportateurs équivaldra à 1 p. 100 du NPT de l'année précédente, plus toute portion du NPT qui n'aura pas été utilisée l'année précédente, et ce, jusqu'à concurrence de 5 p. 100 du NPT de l'année en cours. Le reste (le volume réservé à la croissance) sera alloué selon le principe du « premier arrivé, premier servi », en se fondant sur les expéditions confirmées.

Exportation sous le régime d'un NPT

Tout comme dans le cas de l'ALE, Affaires étrangères et Commerce international Canada (AECIC) est responsable de l'émission de certificats d'admissibilité des exportations canadiennes aux États-Unis et au Mexique sous le régime d'un NPT. Les autorités américaines et mexicaines se sont entendues pour que seuls les produits accompagnés de tels certificats soient considérés en vertu du NPT et calculés à cette fin. En vertu de l'ALENA, AECIC suivra l'évolution des importations sous le régime d'un NPT, et ce, par le biais de l'émission de permis d'importation. Les exportateurs et les importateurs canadiens sont invités à s'adresser à AECIC pour obtenir plus de renseignements.

Examen et révision des NPT

Étant donné que des taux d'augmentation sont alloués automatiquement dans le cas des NPT attribués aux produits canadiens entrant aux États-Unis durant la première période de cinq ans d'application de l'Accord, un examen et une révision des taux annuels d'augmentation ne pourront être requis qu'après cette période.

Classification et détermination de l'origine

DOUANES

La classification tarifaire et le statut d'un produit quant à son origine devraient être déterminés avant de commencer à exporter.

- ▶ Des conseils sur la classification et l'origine peuvent être obtenus auprès d'un courtier en douanes ou de l'un ou l'autre des trois services des douanes mentionnés à la fin de cette publication.
- ▶ Des décisions écrites portant sur la classification, l'origine et le marquage peuvent maintenant être obtenues à l'avance auprès des administrations centrales des douanes canadiennes, américaines et mexicaines.

Ces décisions anticipées doivent être obtenues du pays importateur. Consulter la liste des services des douanes à la fin de cette publication.

Il faut être prudent au moment d'exporter aux États-Unis : les certificats d'origine pourraient faire l'objet d'un examen par les services américains des douanes. Si un certificat comportait une erreur ou des renseignements incomplets, ce sont les clients américains qui pourraient être pénalisés.

Importation en vertu d'un NPT

Lorsque des produits non originaires sont importés au Canada sous le régime d'un NPT, il faut produire une déclaration signée par l'exportateur certifiant que ces produits répondent aux exigences du NPT. De plus, dans le cas des produits mexicains importés au Canada, l'importateur doit posséder un certificat d'admissibilité émis à l'exportateur par le gouvernement du Mexique.

Administration des douanes

L'expérience acquise dans le cadre de l'ALE a permis de comprendre l'importance de décrire avec précision les différentes procédures d'administration des douanes ainsi que d'interprétation, d'administration et d'application des règles d'origine et autres questions relatives aux douanes.

L'ALENA comporte des dispositions pour pallier les difficultés et pour faciliter les procédures relatives aux douanes. Entre autres, ces dispositions prescrivent :

- ▶ une réglementation uniforme afin d'assurer une interprétation, une application et une administration compatibles des règles d'origine et des autres questions relatives à l'administration des douanes;
- ▶ des exigences communes relatives à l'enregistrement, un certificat d'origine unique (rempli par l'exportateur, le certificat n'est pas requis pour les articles commerciaux d'une valeur de moins de 1 000 \$ US, quoique les expéditeurs puissent être obligés de produire une facture certifiant que les articles sont « originaires ») et des exigences normalisées d'homologation;

- ▶ un droit d'appel plus étendu au sujet de la détermination de l'origine, tant pour fin de détermination du traitement tarifaire préférentiel que de marquage du pays d'origine, et des décisions anticipées avec droit d'appel accordé tant aux exportateurs qu'aux importateurs à l'intérieur de la zone couverte par l'ALENA;
- ▶ la création de groupes de travail trilatéraux pour étudier les futures modifications aux règles d'origine et aux obligations sur le marquage, pour uniformiser les réglementations douanières et pour se pencher sur les questions faisant l'objet d'une controverse;
- ▶ le *Code de la valeur en douanes* du GATT servira à déterminer la valeur pour fin d'établissement des droits.

Drawback

Le *drawback* est le remboursement des droits de douanes perçus sur les matières et les composants importés d'autres pays lorsqu'ils sont incorporés dans des marchandises qui sont ensuite exportées.

Au chapitre du commerce entre le Canada et les États-Unis, l'ALE stipule que tous les programmes de *drawback* devaient être éliminés à compter du 1^{er} janvier 1994. Comme l'ALENA ajoute deux années à cette date limite, ces programmes peuvent maintenant être en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1996. Quant au commerce avec le Mexique, les programmes de *drawback* actuels peuvent être maintenus jusqu'au 1^{er} janvier 2001.

Un système de remboursement des droits remplacera la réglementation sur le *drawback*, et ce, à compter du 1^{er} janvier 1996 dans le cas du commerce entre le Canada et les États-Unis, et à compter du 1^{er} janvier 2001 dans le cas du commerce entre le Canada et le Mexique. En vertu de ce système, chaque pays pourra encore adopter des méthodes de remboursement partiel des droits pour les marchandises qui ne sont pas admissibles au tarif de préférence général de l'ALENA. Le remboursement s'appliquera dans le cas des droits payés par les fabricants sur les matières non originaires servant à fabriquer des vêtements destinés aux pays membres de l'ALENA sous le régime d'un NPT. Le remboursement sera établi en fonction de l'un des deux facteurs suivants, le plus bas des deux :

- a) les droits payés sur les tissus importés de l'extérieur de la zone de l'ALENA pour confectionner les vêtements; ou
- b) les droits payés sur les vêtements finis lorsqu'ils sont exportés aux États-Unis ou au Mexique.

En d'autres termes, le « remboursement des droits » sera éliminé progressivement à mesure que les tarifs disparaîtront, ce qui entraînera l'élimination du système de remboursement.

En vertu de l'ALENA, un remboursement total des droits continuera de s'appliquer, et ce indéfiniment, aux exportations de vêtements canadiens aux États-Unis qui sont assujettis à des droits selon le taux de la NPF (une fois les NPT entièrement utilisés), en prolongement de ce qui avait été accepté dans l'ALE. Cette possibilité de remboursement continuera de s'appliquer indéfiniment aux vêtements exportés à l'extérieur de la zone de libre-échange de l'ALENA.

Marquage du pays d'origine

MARQUAGE ET ÉTIQUETAGE

L'ALENA prévoit des normes uniformes sur la façon de procéder au marquage des produits échangés entre les Parties. Ces produits doivent porter très visiblement la marque du pays d'origine. La marque indique à l'acheteur le pays d'origine du produit et elle peut être rédigée en français, en anglais ou en espagnol. L'annexe 311 de l'Accord détermine comment et dans quelles circonstances les produits doivent être marqués.

Les règlements sur le marquage du pays d'origine qui ne sont pas communs aux trois Parties sont publiés dans des documents officiels séparés (par exemple : la *Gazette du Canada*, le *U.S. Federal Register*). Les exportateurs canadiens dont les produits ne correspondent pas aux règles d'origine devraient vérifier attentivement les règles de marquage du pays où ils exportent.

Dans certains cas, il est possible de marquer le produit comme étant d'origine canadienne; dans d'autres, le produit devra être marqué comme étant originaire du pays d'où proviennent les matières premières. Ces dispositions ont, bien évidemment, des incidences sur les produits canadiens exportés aux États-Unis, produits qui peuvent être touchés par les quotas prévus dans l'Arrangement multifibre dans le cas des pays dont la main-d'œuvre est bon marché. Les exportateurs peuvent demander au pays importateur une décision anticipée. Pour obtenir la liste des services des douanes, se reporter au chapitre *Renseignements*.

Le Sous-comité de l'étiquetage des produits textiles et des vêtements, organisme conjoint du gouvernement et du secteur privé composé entre autres d'experts techniques, de fabricants et de détaillants, a été créé en vertu de l'article 913(5) de l'ALENA. Le Sous-comité doit d'abord dresser un plan de travail visant l'harmonisation des règles actuelles sur l'étiquetage. Puis, il recommandera des moyens pour harmoniser les règles actuelles sur les aspects suivants : le contenu en fibres, l'identité du marchand, l'inscription des recommandations pour la manutention, le marquage du pays d'origine, les exigences linguistiques et l'usage de chiffres dans les systèmes nationaux de codification.

Contenu en fibres et recommandations sur l'étiquetage

MESURES DE PROTECTION

Un pays membre de l'ALENA peut décider de prendre certaines mesures bilatérales de protection afin d'accorder une aide temporaire à ses fabricants dont les marchés sont gravement touchés, ou menacés de l'être, par des vagues d'importation en provenance d'un autre pays membre. Ces mesures de protection ne peuvent être prises que durant la période de transition devant mener à l'application complète de l'Accord, c'est-à-dire la période de dix ans commençant le 1^{er} janvier 1994.

La principale différence entre la méthode de protection proposée dans l'ALENA pour les produits textiles et les vêtements et celle proposée pour les autres produits indique que les critères qui s'appliquent aux « préjudice grave ou menace réelle de préjudice grave », dans le cas des premiers, sont moins exigeants. En outre, la décision d'adopter des mesures de protection ne relève pas d'un organisme indépendant tel que le Tribunal canadien du commerce extérieur. En vertu de l'ALENA, le ministre des Finances (dans le cas des mesures tarifaires) et le ministre des Affaires étrangères et du Commerce international (dans le cas des mesures portant sur les quotas) peuvent recevoir les demandes directement.

Une décision d'ordre tarifaire peut être prise si certains critères de définition du préjudice s'appliquent à des produits originaires. Une Partie peut suspendre les futures concessions tarifaires dans le cas d'un produit donné ou même remettre en vigueur soudainement le droit tarifaire de la NPF applicable à des produits non originaires, et ce, pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans. Telle décision ne peut être prise qu'une seule fois dans le cas d'un même produit durant la période de transition, mais elle peut être prolongée d'une autre année par consentement mutuel.

Tout pays qui choisit d'adopter de telles mesures de protection doit payer une compensation équivalente à la valeur des droits supplémentaires exigés et, dans la mesure du possible, appliquer cette compensation à d'autres produits textiles ou vêtements. S'il est impossible d'en arriver à une entente sur la nature de la compensation, les concessions équivalentes peuvent être retirées (sans être limitées aux produits textiles et aux vêtements) par le pays qui estime être injustement visé par la mesure de protection.

Parmi les critères qui permettent d'établir s'il y a « préjudice grave ou menace réelle de préjudice grave », mentionnons les changements dans les taux de productivité, l'utilisation de la capacité de fabrication, les inventaires, la part du marché, les exportations, les salaires, l'emploi, les prix intérieurs et l'investissement. Les changements en matière de technologie ou les préférences des consommateurs ne peuvent être considérés.

L'ALENA prévoit aussi l'imposition de quotas temporaires sur les importations de produits textiles et de vêtements non originaires, et ce, durant la période de transition. Les quotas ne peuvent être appliqués qu'à des produits qui ne satisfont pas aux exigences des règles d'origine, y compris les produits admissibles aux NPT. Cependant, le Canada et les États-Unis sont mutuellement exemptés d'imposer des quotas sur leurs importations respectives. Dans ce cas, aucune compensation n'est requise.

Que ce soit durant la période de transition ou après, l'ALENA n'affecte pas le droit du Canada, dans le cadre du GATT, d'imposer des mesures de protection générales dans le cas des importations causant un préjudice et provenant de pays autres que de l'Amérique du Nord, à condition que ces pays soient ses principaux fournisseurs.

QUE SAVOIR DE PLUS ?

Les dispositions dont il sera ici question peuvent ne pas être reliées directement au secteur de l'habillement. Elles influent néanmoins sur le contexte commercial général de l'Amérique du Nord et sont d'un intérêt certain pour les entreprises qui évoluent dans ce contexte.

Admission temporaire pour raison d'affaires

Les fabricants canadiens de vêtements peuvent faire appel aux dispositions sur l'admission temporaire prévues dans l'ALENA afin de faciliter leurs voyages d'affaires reliés à la mise en marché de leurs produits aux États-Unis et au Mexique. Les personnes qui voyagent pour raison d'affaires doivent avoir avec elles la preuve qu'elles ont la citoyenneté de l'un des pays couverts par l'ALENA et une lettre de leur employeur expliquant la nature du voyage et indiquant le siège principal de l'activité de cet employeur et le lieu où ce dernier réalise effectivement ses bénéfices.

Les représentants de commerce peuvent apporter avec eux des échantillons, de la publicité et le matériel nécessaire à leurs activités commerciales sans avoir à payer des droits sur ces articles. Toutefois, il est toujours nécessaire de détenir un permis d'importation dans le cas des vêtements.

L'admission temporaire est également permise pour d'autres types de voyageurs commerciaux tels que les négociants, les investisseurs, les personnes mutées au sein de la même entreprise et les professionnels.

Toute personne qui désire se prévaloir de l'une ou l'autre des dispositions concernant l'admission temporaire devrait obtenir de l'information ou de la documentation auprès des services d'immigration ou des douanes.

Quotas

Dans le cas du commerce entre le Canada et le Mexique, pays n'ayant aucune entente sur les quotas, l'ALENA ne comporte aucune disposition sur l'élimination progressive des restrictions imposées sur les volumes attribués à la NPF.

De leur côté, les États-Unis ont plusieurs ententes de restrictions au sujet des taux de la NPF applicables à des produits particuliers, dont les produits textiles et les vêtements. En vertu de l'ALENA, ces restrictions seront supprimées, certaines immédiatement (produits originaires importés du Mexique) et d'autres graduellement (produits non originaires importés du Mexique). L'annexe 300-B, appendice 3.1 de l'ALENA donne des précisions sur l'élimination de ces restrictions.

Règlement des différends

A compter du 1^{er} janvier 1994, les États-Unis devaient éliminer les quotas sur les produits textiles et les vêtements assemblés au Mexique à partir de tissus entièrement dessinés et coupés aux États-Unis, puis importés au Mexique pour être ensuite exportés aux États-Unis, à savoir les produits du numéro tarifaire américain 9802.00.80.10 (auparavant, les dispositions 807 et 807A).

L'ALENA améliore le mécanisme de règlement des différends négocié dans le cadre de l'ALE. Les dispositions de l'ALENA prévoient trois étapes :

- ▶ **La consultation** — Lorsqu'un pays croit qu'on a porté atteinte aux droits d'accès qui lui sont reconnus dans l'ALENA, il peut demander à tenir des consultations avec le pays contre lequel portent les allégations. Le troisième pays membre de l'ALENA peut aussi participer à ces consultations s'il le désire.
- ▶ **L'arbitrage** — Si une entente ne se dégage pas des consultations, il est possible de demander une rencontre avec la Commission du libre-échange afin de discuter de la façon de régler le différend à l'amiable. La Commission se compose de représentants désignés par les autorités politiques de chaque pays.
- ▶ **Le renvoi à un groupe d'experts** — Si une entente ne peut intervenir par le biais de l'arbitrage de la Commission du libre-échange, il est possible de convoquer un groupe d'experts. Le groupe cherchera à déterminer si telle action commerciale posée par un pays est conforme aux dispositions de l'ALENA. Le règlement des différends doit survenir dans des limites de temps strictes et chacune des parties doit se conformer aux recommandations du groupe ou, le cas échéant, offrir une compensation acceptable.

Dumping et subventions

Les trois pays membres de l'ALENA se sont réservé le droit de conserver leurs lois actuelles contre les pratiques préjudiciables de *dumping* et de subvention. Chacun peut modifier ses lois, mais les amendements doivent être examinés par un groupe d'experts qui déterminent leur compatibilité avec les dispositions de l'ALENA et du GATT; dans le cas contraire, les autres pays membres peuvent entamer des consultations afin de résoudre la question.

Toute initiative d'ordre législatif prise par un pays membre doit être transparente. Le pays qui agit ainsi doit informer les autres pays membres de ses intentions et leur divulguer le contenu des changements. Si l'un des pays membres le désire, il peut demander à un groupe binational d'examiner les décisions finales contre le *dumping* ainsi que les mesures de protection adoptées.

Marchés publics

Dans le cas des marchés publics, l'ALENA élargit la réglementation de l'ALE sur les soumissions. L'Accord couvre les achats de certains ministères fédéraux dans chacun des trois pays.

Il précise que les pays membres doivent s'accorder mutuellement un traitement national pour l'admission des offres de services dans le cas de contrats dont la valeur est égale ou supérieure :

- ▶ à 50 000 \$ US pour les produits et les services;
- ▶ et à 6 500 000 \$ US pour les services de construction.

Dans le cas des sociétés d'État, les seuils sont plus élevés : 250 000 \$ US pour les biens et les services; 8 000 000 \$ US pour les services de construction.

L'ALENA n'étend pas les conditions concurrentielles d'appels d'offres jusqu'aux États et administrations locales et il n'élimine pas les préférences inscrites dans la législation américaine touchant les petites entreprises et les entreprises de groupes minoritaires.

L'Accord prévoit une procédure détaillée de passation des marchés, notamment la procédure de contestation des offres semblable à celle contenue dans l'ALE, et une exigence de publication de la plupart des appels d'offres des gouvernements. Ces dispositions permettent la mise en place d'un processus d'appel d'offres plus équitable, moins discriminatoire, plus transparent et ouvrant la voie à des situations plus prévisibles.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les débouchés que présentent les marchés publics, s'adresser au Service des invitations ouvertes à soumissionner dont il est fait mention au chapitre *Renseignements*.

Investissement

Chaque pays membre de l'ALENA a accepté d'accorder un traitement non discriminatoire aux investisseurs de la zone de l'ALENA, avec quelques exceptions. Le Canada conserve le droit d'approuver les acquisitions directes de sociétés en activité dont la valeur dépasse 150 000 000 \$ CAN. Il maintient aussi toutes les restrictions actuelles relatives à des secteurs vulnérables de l'économie canadienne, par exemple les transports, les télécommunications, les services sociaux et les industries culturelles.

Nouvelles adhésions

L'ALENA comporte une clause sur les nouveaux pays qui voudraient y adhérer. L'Accord n'aura pas à être renégocié en entier si de nouveaux pays adhèrent aux conditions inscrites dans le texte actuel. Tout nouveau membre devra accepter les termes déjà acceptés par les trois membres signataires, à moins que chacun de ces trois membres n'accepte de modifier ces termes.

Autres dispositions

L'Accord comporte des dispositions portant sur une variété d'autres sujets incluant les droits de propriété intellectuelle, les dispositions environnementales, la politique de concurrence, les industries culturelles et le commerce transfrontalier. Pour obtenir plus de renseignements sur ces sujets ou sur d'autres dispositions de l'ALENA, voir le chapitre *Publications et références*.

CONTEXTE COMMERCIAL NORD-AMÉRICAIN

Marché canadien

L'industrie des vêtements est le huitième fournisseur d'emplois au sein du secteur canadien de la fabrication. Son effectif était de 75 000 personnes en 1992. La même année, ses expéditions étaient évaluées à 5,5 milliards de dollars, dont des exportations d'une valeur de 577 millions (10 p. 100). Par ailleurs, les importations canadiennes de vêtements se chiffraient à 3 milliards de dollars, ce qui représentait 37 p. 100 du marché canadien. L'industrie se concentre principalement au Québec, en Ontario et au Manitoba. Pour demeurer concurrentielle, elle met l'accent sur la conception de designs innovateurs, sur l'amélioration de son service et de sa position commerciale, sur la réduction de ses coûts et sur l'investissement dans une technologie de fabrication souple qui lui permet de répondre rapidement à la demande.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Le Canada et les États-Unis ont des relations commerciales très actives. En 1992, les exportations canadiennes de vêtements étaient destinées aux États-Unis dans une proportion de 90 p. 100. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le commerce s'est accru considérablement entre les deux pays. De 1989 à 1992, les exportations canadiennes de vêtements vers les États-Unis ont en effet augmenté dans une proportion de 85 p. 100 tandis que l'augmentation des importations en provenance de ce dernier pays était de l'ordre de 86 p. 100. Le Canada conserve une balance commerciale favorable avec les États-Unis dans le secteur de l'habillement même si ce pays a fourni, en 1991, 8,7 p. 100 de toutes les importations canadiennes. La même année, la part canadienne des importations américaines représentait seulement 1 p. 100 du total.

Les importations canadiennes de vêtements en provenance des États-Unis sont passées d'une valeur de 186 millions de dollars en 1989 à 347 millions en 1992, tandis que la valeur des exportations canadiennes vers ce pays sont passées de 278 millions de dollars à 516 millions durant la même période. Les exportations canadiennes représentaient respectivement 3 et 9 p. 100 des expéditions totales de l'industrie en 1989 et en 1992. Avant 1989, date de l'entrée en vigueur de l'ALE, le Canada conservait une balance commerciale favorable avec les États-Unis, et ce, depuis 1982. Durant cette période, la proportion des expéditions totales canadiennes qui était exportée aux États-Unis était plutôt constante, soit près de 3 p. 100.

Pour l'industrie canadienne des vêtements, les exportations sont très importantes. En effet, au cours des dernières années, la demande des consommateurs canadiens n'a pas été assez forte pour permettre aux fabricants de bénéficier d'économies d'échelle importantes. Par le biais de l'augmentation de leurs ventes sur les marchés étrangers, les entreprises canadiennes ont la possibilité d'accroître leur rentabilité et leur productivité.

Commerce Canada-Mexique

Bien que certaines adaptations aient été nécessaires, les entreprises canadiennes semblent avoir réagi assez bien à la libéralisation commerciale qui a résulté de l'ALE.

Jusqu'à maintenant, le commerce des vêtements entre le Canada et le Mexique a été faible. Cependant, la population mexicaine nombreuse ouvre des débouchés importants, surtout dans les domaines à valeur ajoutée de la mode et des vêtements spéciaux. Les exportations canadiennes au Mexique étaient évaluées à 743 000 \$ en 1992, ce qui représentait une augmentation de 235 p. 100 par rapport à 1989, et les importations en provenance de ce pays se chiffraient à 14 millions de dollars, une augmentation de 60 p. 100.

Incidence de l'ALENA

Au début, les importations de vêtements mexicains auront une incidence marginale sur la compétitivité des entreprises canadiennes. Il semble improbable que les détaillants commandent d'importantes quantités de vêtements confectionnés au Mexique à partir de tissus américains, mexicains ou canadiens, car ces produits n'ont ni le style ni la qualité qu'il faut pour satisfaire aux exigences des consommateurs canadiens. L'industrie mexicaine cherchera plutôt à répondre à la demande de son marché intérieur, dont la croissance est rapide. L'incidence de l'ALENA sur le secteur des vêtements, à court terme et à moyen terme, ne devrait pas être aussi sérieuse que certains critiques le laissent à penser.

Pour l'industrie canadienne, l'entrée en vigueur de l'ALENA et les nouvelles conditions du commerce des vêtements américains et mexicains ne sont pas une menace immédiate, mais cela ne veut pas dire que les fabricants doivent se contenter de la situation actuelle. L'ALENA exigera une certaine adaptation de la part des entreprises qui devront non seulement accepter la façon américaine de faire des affaires, mais aussi comprendre les caractéristiques d'un pays en voie d'industrialisation dont les coûts de production sont plus bas et dont la démographie est en pleine expansion et la culture, très différente.

Nouvelles stratégies

Plusieurs entreprises ont compris que si l'industrie canadienne voulait prendre de l'expansion, elle ne pourrait pas compter exclusivement sur le marché intérieur, mais elle aurait à ouvrir de nouveaux marchés étrangers. Elles en sont venues à la conclusion qu'elles devaient remettre en question leur propension à se concentrer sur les marchés intérieurs et que des stratégies nouvelles devaient être mises au point pour livrer concurrence sur les marchés extérieurs.

Les exportateurs de vêtements qui ont connu du succès ont indiqué que les stratégies devaient être axées sur le design, les tissus originaux, la qualité et la capacité de s'adapter rapidement pour différencier les produits canadiens des autres.

PLAN D'AFFAIRES

Les entreprises doivent connaître les faits si elles veulent déterminer les effets de la libéralisation du commerce nord-américain sur leurs activités. Celles qui sont prudentes mettront au point un plan d'affaires qui assurera leur expansion grâce aux débouchés que présente l'ALENA.

Lorsqu'une entreprise évaluera les effets de l'Accord sur ses activités, ses cadres devront se poser les questions suivantes :

- ▶ Quels sont les effets sur l'entreprise des réductions tarifaires prévues dans l'ALENA ?
- ▶ Comment les changements sur les règles d'origine peuvent-ils influencer sur le commerce des produits de l'entreprise ?
- ▶ Est-ce que le report de l'échéance pour la fin de l'application du *drawback* et l'amélioration des dispositions concernant les normes, la protection et l'investissement ont des effets sur l'entreprise ?
- ▶ Quels seront les effets de l'ALENA sur les clients, les fournisseurs et les concurrents ?

Pour évaluer comment adapter l'entreprise au contexte suscité par l'ALENA, voici certaines des questions à considérer :

- ▶ Quels sont les marchés américains et mexicains qui présentent le meilleur potentiel de croissance ?
- ▶ Quelles sont les meilleures dispositions à prendre sur ces marchés pour le transport, la distribution et le service ?
- ▶ Quels produits feront face à une plus vive concurrence sur le marché intérieur ?
- ▶ Faut-il modifier la gamme des produits pour tirer profit des débouchés qu'ouvre l'ALENA ?
- ▶ La nouvelle technologie ou les nouveaux procédés de production peuvent-ils réduire les coûts ?
- ▶ Pour profiter davantage des tarifs préférentiels de l'ALENA, est-il possible d'utiliser une plus grande quantité de composants nord-américains ?
- ▶ Quels effets l'expansion du marché de l'entreprise aura-t-elle sur son mouvement de trésorerie, ses profits, ses pertes et son solde opérationnel ?
- ▶ Les besoins au chapitre des ressources humaines seront-ils modifiés ?

Le fait de répondre à ces questions sera un bon point de départ pour la cueillette de l'information à la base d'un plan d'action stratégique adapté au nouveau contexte concurrentiel suscité par l'ALENA. Dans le cadre du marché libre que l'on connaît de nos jours, les entreprises ont besoin d'un plan d'affaires complet si elles veulent affronter avec succès la concurrence. Pour obtenir des conseils sur la mise au point d'un tel plan d'affaires, s'adresser à l'un des bureaux d'Industrie Canada mentionnés au chapitre *Renseignements*.



RENSEIGNEMENTS

Pour de plus amples renseignements sur ce secteur, s'adresser à Industrie Canada, aux bureaux suivants :

Textiles, vêtements et chaussure

Téléphone : (613) 954-2856

Télécopieur : (613) 954-3107

ou

Service d'information sur l'ALENA

Direction générale des affaires internationales

Téléphone : (613) 952-5010

Télécopieur : (613) 952-0540

Pour de plus amples renseignements sur les douanes, sur les décisions anticipées en matière de classification et sur les taux des tarifs, s'adresser à :

Revenu Canada, Douanes

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (613) 941-0965

Télécopieur : (613) 941-8138

Service des douanes du Mexique

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (011-525) 211-3545

Télécopieur : (011-525) 224-3000

Service des douanes des États-Unis

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (202) 927-0066

Télécopieur : (202) 927-0097

Pour de plus amples renseignements sur les programmes et les activités d'expansion des exportations, s'adresser à :

InfoEx

Affaires étrangères et Commerce international

Téléphone : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Pour obtenir des exemplaires de rapports détaillés sur le commerce nord-américain de produits particuliers, s'adresser au :

Service de renseignements commerciaux
et de possibilités technologiques
Industrie Canada
Téléphone : (613) 954-4970
Télécopieur : (613) 954-2340

Pour de plus amples renseignements sur les marchés publics du Canada, des États-Unis et du Mexique, s'adresser au :

Service des invitations ouvertes à soumissionner
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Téléphone : (819) 956-3440

Service des invitations ouvertes à soumissionner
Téléphone : 1-800-361-4637
Région d'Ottawa : (613) 737-3374

PUBLICATIONS ET RÉFÉRENCES

Liste des sujets traités dans les publications de la série sur l'ALENA :

- ▶ Appareils domestiques et commerciaux
- ▶ Bois et produits du bois
- ▶ Composants électroniques
- ▶ Habillement
- ▶ Matériaux de construction
- ▶ Matériel de télécommunications
- ▶ Matériel d'exploitation des ressources
- ▶ Matériel électrique
- ▶ Matériel et services environnementaux
- ▶ Matériel industriel
- ▶ Matériel roulant
- ▶ Métaux de base
- ▶ Meuble
- ▶ Plastique
- ▶ Poisson et produits du poisson
- ▶ Produits chimiques
- ▶ Produits du papier
- ▶ Santé — matériel et produits
- ▶ Services commerciaux et professionnels
- ▶ Sports, jeux et divertissement
- ▶ Textiles

Pour recevoir des exemplaires de ces publications, s'adresser au :

Service d'information sur l'ALENA
 Industrie Canada
 Téléphone : (613) 952-5010
 Télécopieur : (613) 952-0540

Publications sur l'exportation dans la région commerciale couverte par l'ALENA

- ▶ *L'ALENA : Qu'en est-il au juste ?*
- ▶ *Accord de libre-échange nord-américain*
- ▶ *Guide d'exportation Canada-Mexique : Documents d'expédition et réglementation des exportations à destination du Mexique*
- ▶ *Guide des règles d'origine et procédures douanières à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent vers le marché américain*
- ▶ *Mexique — Guide de l'exportateur canadien*
- ▶ *Les marchés publics au Mexique*

Pour obtenir des exemplaires de ces publications, s'adresser à :

InfoEx
 Affaires étrangères et Commerce international
 Téléphone : 1-800-267-8376
 Région d'Ottawa : (613) 944-4000
 Télécopieur : (613) 996-9709

La Direction du contrôle des importations I (Textiles et vêtements), Direction générale des licences d'exportation et d'importation, Affaires étrangères et Commerce international Canada, a publié ce document :

- ▶ *Avis aux exportateurs — Administration des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain sur les produits textiles et les vêtements*

Pour obtenir des exemplaires de cette publication, s'adresser par :

Téléphone : (613) 996-3711
Télécopieur : (613) 995-5137

Publications sur l'importation de produits au Canada et sur les questions reliées aux douanes

- ▶ *Vous importez des marchandises au Canada ?*
- ▶ *Guide douanier tripartite sur l'ALENA*
- ▶ *Règles d'origine de l'ALENA et marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit*

Pour obtenir des exemplaires de ces publications, s'adresser aux bureaux régionaux de Revenu Canada, Douanes ou à :

Revenu Canada, Douanes
Téléphone : (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 941-8138

La Fédération canadienne du vêtement a publié le document suivant :

- ▶ *Manuel sur l'ALENA — Un guide sur l'Accord de libre-échange nord-américain pour les fabricants canadiens de vêtements*

Pour obtenir des exemplaires de cette publication, s'adresser à la Fédération canadienne du vêtement :

Téléphone : (613) 231-3220
Télécopieur : (613) 231-2305

La publication suivante contient des rapports portant sur 36 secteurs du domaine de la fabrication et décrivant les débouchés et les avantages nouveaux pour les entreprises américaines faisant affaire au Mexique et au Canada :

- ▶ *NAFTA Opportunities for U.S. Industries* (PB# 94-100849)

Pour obtenir l'un ou l'autre de ces rapports, s'adresser au :

U.S. Department of Commerce
Téléphone : (703) 487-4650.

ANNEXE A

Tissus dont l'approvisionnement est insuffisant

Dans le cas des vêtements autres que ceux en bonneterie du Chapitre 62 de la Liste tarifaire du S.H. :

- ▶ Velvétine de la sous-position 5801.23 de la Liste tarifaire du S.H., contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton;
- ▶ Velours côtelés de la sous-position 5801.22 de la Liste tarifaire du S.H., contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton et plus de 7,5 colonnes par centimètre;
- ▶ Tissus contenant au moins 85 p. 100 en poids de laine cardée ou de poils d'animal fins cardés (de la sous-position 5111.11 ou 5111.19 de la Liste tarifaire du S.H.) si tissés à la main, la largeur du métier devant être inférieure à 76 cm, tissés au Royaume-Uni conformément aux règles et règlements de la Harris Tweed Association, Ltd., et certifiés comme tels par l'Association;
- ▶ Tissus de laine peignée ou de poils d'animal peignés (de la sous-position 5112.30 de la Liste tarifaire du S.H.), ne pesant pas plus de 340 g/m², contenant de la laine, pas moins de 20 p. 100 en poids de poils d'animal fins et pas moins de 15 p. 100 en poids de fibres synthétiques discontinues;
- ▶ Batiste de fibres de polyester discontinues, contenant moins de 85 p. 100 en poids de ces fibres mélangées principalement ou uniquement avec du coton (de la sous-position 5513.11 ou 5513.21 de la Liste tarifaire du S.H.), en carré, excédant 76 numéros métriques de fils simples, contenant entre 60 et 70 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, d'un poids ne dépassant pas 110 g/m².

Dans le cas des chemises pour hommes ou garçonnets de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles (des sous-positions 6205.20 et 6205.30 de la Liste tarifaire du S.H.) :

- ▶ Tissus de coton, dont le poids en coton est d'au moins 85 p. 100, ne pesant pas plus de 200 g/m², pouvant être blanchis, à pièces teintes, fils teints ou imprimés (de la sous-position 5208.21, 5208.22, 5208.29, 5208.31, 5208.32, 5208.39, 5208.41, 5208.42, 5208.49, 5208.51, 5208.52 ou 5208.59 de la Liste tarifaire du S.H.), dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 135;
- ▶ Tissus de fibres de polyester discontinues, contenant moins de 85 p. 100 en poids de ces fibres, mélangées principalement ou uniquement avec du coton (de la sous-position 5513.11 ou 5513.21 de la Liste tarifaire du S.H.), non en carré, contenant plus de 70 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 70;

- ▶ Tissus de coton, contenant moins de 85 p. 100 en poids de coton, mélangés principalement avec des fibres synthétiques ou artificielles, ne pesant pas plus de 200 g/m^2 , à armure toile, blanchis ou teints (de la sous-position 5210.21 ou 5210.31 de la Liste tarifaire du S.H.), non en carré, contenant plus de 70 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 70;
- ▶ Tissus de coton, contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton, à armure toile, blanchis ou teints, pesant plus de 100 g/m^2 mais pas plus de 200 g/m^2 (de la sous-position 5208.22 ou 5208.32 de la Liste tarifaire du S.H.), non en carré, contenant plus de 75 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 65;
- ▶ Tissus contenant moins de 85 p. 100 en poids de filaments synthétiques, mélangés principalement ou uniquement avec du coton, pouvant être blanchis ou écrus, à pièces teintes ou fils teints (de la sous-position 5407.81, 5407.82 ou 5407.83 de la Liste tarifaire du S.H.), dont le poids n'excède pas 170 g/m^2 , et dont l'armure de ratière est créée à l'aide d'un accessoire à ratière;
- ▶ Tissus de coton, contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton, en fils teints, à armure toile, dont le poids excède 100 g/m^2 mais pas plus de 200 g/m^2 (de la sous-position 5208.42 ou 5208.49 de la Liste tarifaire du S.H.) autre qu'à armure toile ou serge, non en carré, contenant plus de 85 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 85;
- ▶ Tissus, contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton, dont le poids n'excède pas 100 g/m^2 , imprimés, à armure toile (de la sous-position 5208.51 de la Liste tarifaire du S.H.), en carré, contenant plus de 75 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, faits de fils simples, et dont le numéro métrique moyen est d'au moins 95;
- ▶ Tissus de coton, contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton, de fils teints, à armure toile, dont le poids n'excède pas 100 g/m^2 (de la sous-position 5208.41 de la Liste tarifaire du S.H.), en carré, à dessin guingan, comptant au moins 85 fils de chaîne et duites de trame par centimètre carré, faits de fils simples, de numéro métrique moyen d'au moins 95, et caractérisés par un effet à carreaux produit par la variation des couleurs des fils de chaîne et de trame; ou

- ▶ Tissus de coton, contenant au moins 85 p. 100 en poids de coton, de fils teints, à armure toile, dont le poids n'excède pas 100 g/m² (de la sous-position 5208.41 de la Liste tarifaire du S.H.) dont la chaîne est induite de teintures végétales et le fil de trame blanc ou traité avec des teintures végétales, et dont le numéro métrique moyen du fil est supérieur à 65.

Dans le cas des chemises de nuit et des pyjamas pour hommes et garçonnets (de la sous-position 6107.21 de la Liste tarifaire du S.H.) et des slips et culottes pour femmes et fillettes (de la sous-position 6108.21 de la Liste tarifaire du S.H.) ou des chemises de nuit et pyjamas (de la sous-position 6108.31 de la Liste tarifaire du S.H.) :

- ▶ Tricot circulaire, uniquement de fils de coton titrant en fils simples moins de 100 décitex, c'est-à-dire, excédant 100 numéros métriques en fils simples (du numéro 6002.92.10 de la Liste tarifaire du S.H.).

ANNEXE B

Vêtements à doublure visible

1. Pour la plupart des vêtements à doublure visible du corps du vêtement (c'est-à-dire, manches mises à part), la doublure doit être confectionnée de tissus fabriqués en Amérique du Nord, mais les fils peuvent être importés sans perdre leur admissibilité à l'ensemble des avantages de l'ALENA. (Les doublures invisibles comme l'isolation ou la doublure amovible ne sont pas prises en considération dans l'établissement du respect des règles d'origine.) Cette règle s'applique aux catégories de vêtements suivantes :

Chapitre 61 — Vêtements de bonneterie :

- | | |
|---|--|
| 6101.10 – 6101.90
(sauf 6101.90) | Manteaux, cabans, capes, anoraks (y compris les blousons de ski), coupe-vent et articles semblables, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles pour femmes ou fillettes, hommes ou garçonnets. |
| 6102.10 – 6102.90
(sauf 6102.90) | Costumes ou complets pour hommes ou garçonnets, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles. |
| 6103.11 – 6103.19
(sauf 6103.19.90) | Composants des ensembles pour hommes ou garçonnets décrits à la position 61.01 (manteaux, anoraks et coupe-vent) ou aux sous-positions 6103.31 – 6103.39 (blousons et vestes), en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles. |
| 6103.21 – 6103.29
(certains composants de ceux-ci) | Blousons et vestes pour hommes ou garçonnets, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles. |
| 6103.31 – 6103.39
(sauf 6103.39.90) | Costumes tailleurs pour femmes ou fillettes, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles. |
| 6104.11 – 6104.19
(sauf 6104.19.90) | Composants des costumes tailleurs pour femmes ou fillettes décrits à la position 61.02 (manteaux, anoraks et coupe-vent), aux sous-positions 6104.31 – 6104.39 (blousons et vestes) ou aux sous-positions 6104.51 – 6104.59 (jupes), en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles. |
| 6104.21 – 6104.27
(certains composants de ceux-ci) | |

- 6104.31 – 6104.39
(sauf 6104.39.90) Blousons et vestes pour femmes ou fillettes, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6104.51 – 6104.59
(sauf 6104.59.90) Jupes et jupes-culottes pour femmes ou fillettes, en bonneterie, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6112.20
(certains composants de ceux-ci) Composants des ensembles de ski décrits à la position 61.01, 61.02, 62.01 ou 62.02 (blousons de ski), de laine (de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.

Chapitre 62 — Vêtements tissés

- 6201.11 – 6201.99
(sauf 6201.19 et 6201.99) Manteaux, cabans, capes, anoraks (y compris les blousons de ski), coupe-vent et articles semblables, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles pour femmes ou fillettes, hommes ou garçonnetts.
- 6202.11 – 6202.99
(sauf 6202.19 et 6202.99) Costumes ou complets pour hommes ou garçonnetts, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6203.11 – 6203.19
(sauf 6203.11.90) Composants des ensembles pour hommes ou garçonnetts décrits à la position 62.01 (manteaux, anoraks et coupe-vent) ou aux sous-positions 6203.31 – 6203.39 (blousons et vestes), tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6203.21 – 6203.29
(certains composants de ceux-ci) Blousons et vestes pour hommes ou garçonnetts, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6203.31 – 6203.39
(sauf 6203.39.90) Costumes tailleurs pour femmes ou fillettes, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
- 6204.11 – 6204.19
(sauf 6204.19.90) Composants des ensembles pour femmes ou fillettes décrits à la position 62.02 (manteaux, anoraks et coupe-vent) ou aux sous-positions 6204.31 – 6204.39 (blousons et vestes) ou aux sous-positions 6204.51 – 6204.59 (jupes), tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.

6204.31 – 6204.39 (sauf 6204.39.90)	Blousons et vestes pour femmes ou fillettes, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
6204.51 – 6204.59 (sauf 6204.59.90)	Jupes et jupes-culottes pour femmes ou fillettes, tissés, de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.
6211.20 (certains composants de ceux-ci)	Composants des ensembles de ski décrits à la position 61.01, 61.02, 62.01 ou 62.02 (blousons de ski), de laine (ou de poils d'animal fins), de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles.

2. Les catégories de vêtements suivantes ne sont pas assujetties à la règle d'origine de la doublure visible :

- ▶ Vêtements pour bébés (âge 0 – 24 mois) (ou dont la taille n'exécède pas 86 cm) de la position 61.11 ou 62.09.
- ▶ Imperméables et par-dessus de tissus abondamment imprégnés de la position 59.03, 59.06 ou 59.07 ou de feutre ou non tissés de la position 56.02 ou 56.03.
- ▶ Pantalons, culottes, salopettes, combinaisons et shorts, y compris salopettes de ski et pantalons de ski.
- ▶ Costumes ou complets, blousons, vestes, jupes et jupes-culottes, présentés séparément ou comme faisant partie d'un ensemble, de soie ou de fibre végétale autre que le coton (par ex., lin et ramie).
- ▶ Manteaux, imperméables, anoraks, coupe-vent et articles semblables, présentés séparément ou comme faisant partie d'un ensemble de ski, de soie ou de fibre végétale autre que le coton (par ex., lin et ramie).
- ▶ Vêtements autrement assujettis à la disposition relative à la doublure visible, si le tissu de la doublure est de coton écreu ou blanchi ou de fibres synthétiques ou artificielles, qui n'a subi aucun autre traitement.
- ▶ Gilets coupés de la position 62.11.
- ▶ Robes pour femmes et fillettes.

3. Pour compléter la règle d'origine, les catégories de vêtements à doublure visible confectionnée de tissus admissibles tireraient profit de l'ensemble des avantages d'accès même si ces tissus sont importés d'un pays non visé par l'ALENA :

- ▶ Tissus de soie de la position 50.07.
- ▶ Tissus de poils grossiers ou de crin (51.13).
- ▶ Tissus de fibres végétales autre que le coton des positions 53.09 à 53.11 (y compris les tissus de fils de papier).

- ▶ Tissus de rayonne cupro-ammoniacale (« Bemberg ») de la position 5408.22.10, 5408.23.10 ou 5408.24.10.
- ▶ Étoffes à boucles des sous-positions 6001.21 à 6001.29 et autres velours, peluches en bonneterie (tissus éponges) autres que les étoffes dites à « longs poils », de coton de la sous-position 6001.91 ou d'autres matières textiles autres que les fibres synthétiques ou artificielles de la sous-position 6001.99.
- ▶ Étoffes de bonneterie-chaîne de laine ou de poils d'animal fins de la sous-position 6002.41, de coton de la sous-position 6002.42 ou d'autres matières textiles autres que les fibres synthétiques ou artificielles de la sous-position 6002.49.
- ▶ Étoffes de bonneterie étroites des sous-positions 6002.10 à 6002.20.
- ▶ Autres étoffes de bonneterie (autres que celles dites à longs poils, de bonneterie-chaîne ou tricotés circulaires) de la sous-position 6002.30 (par ex., dentelle).

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222106

ANNEXE C

Traitement tarifaire préférentiel applicable aux filés et tissus non originaires

TABLEAU 1

(Conformément à la liste 6.B.2 de l'ALENA)

<i>Niveau de préférence tarifaire (NPT) pour les tissus de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles, de bonneterie et les produits confectionnés (en équivalents-mètres carrés)</i>						
Pays exportateur :	Canada	É.-U.	Canada	Mexique	É.-U.	Mexique
Pays importateur :	É.-U.	Canada	Mexique	Canada	Mexique	É.-U.
	65 000 000 ¹	2 000 000 ²	7 000 000	7 000 000	2 000 000	24 000 000 ³

¹ Comprend le plafond annuel de 35 millions d'EMC pour les étoffes en bonneterie et les articles confectionnés, et le plafond annuel de 35 millions d'EMC pour les tissus et les articles confectionnés.

Ce NPT inclut un taux d'augmentation annuel de 2 p. 100 pendant cinq ans, depuis le 1^{er} janvier 1995.

² Ce NPT se limite aux produits du Chapitre 60.

³ Comprend un plafond annuel de 18 millions d'EMC pour les étoffes en bonneterie et les articles confectionnés et le plafond annuel de 6 millions d'EMC pour les tissus et les articles confectionnés.

Nota : Les tissus de laine (S.H., Chapitre 51 de la Liste tarifaire du S.H.) et les autres tissus contenant au moins 36 p. 100 en poids de laine ne sont pas couverts par ce NPT. Les tissus à mailles contenant des fibres de laine, peu importe leur pourcentage en poids, sont admissibles. Ce NPT s'applique aux chapitres 52 à 55, 58, 60, 63 et à la sous-position 9404.90 de la Liste tarifaire du S.H., qui répondent aux conditions d'admissibilité au NPT et au traitement tarifaire préférentiel de l'Accord.

TABLEAU 2

(Conformément à la liste 6.B.3 de l'ALENA)

<i>Niveau de préférence tarifaire (NPT) pour les filés de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles non originaires (en kilogrammes)</i>						
Pays exportateur :	Canada	É.-U.	Canada	Mexique	É.-U.	Mexique
Pays importateur :	É.-U.	Canada	Mexique	Canada	Mexique	É.-U.
	10 700 000 ¹	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000

¹ Ce NPT comprend un taux d'augmentation annuel de 2 p. 100 pendant cinq ans, depuis le 1^{er} janvier 1995.

Nota : Ce NPT s'applique aux filés de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles décrits aux positions du système harmonisé 52.05 à 52.07 et 55.09 à 55.11 de la Liste tarifaire du S.H. qui sont fabriqués dans un des pays membres à partir de fibres des positions 52.01 à 52.03 ou 55.01 à 55.07.