

HF1766
.N3614
no.14
QUEEN
c.2

L'ALENA

IC

ET

LE SECTEUR

DU

MEUBLE



Canada

HF
1766
.N3614
NO.14
QUEEN
C.2

L'ALENA

ET LE SECTEUR DU MEUBLE

Industry Canada
Library - Queen

JAN 09 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

Cette publication a été préparée par Industrie Canada dans le cadre d'études des répercussions de l'ALENA sur différents secteurs économiques.



*Imprimé sur du
papier recyclé*



© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994
N° au cat. C2-227/10-1994 F
ISBN 0-662-99857-X
PO PU 0067-93-02

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

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
Dispositions sur les tarifs.....	2
Règles d'origine.....	4
Douanes	9
Marquage du pays d'origine	10
Que savoir de plus ?	11
Contexte commercial nord-américain	15
Plan d'affaires.....	18
Renseignements.....	19
Publications et références	21
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs	23
Annexe B — Règles d'origine	26
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	27

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DU MEUBLE

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 maintient l'accès préférentiel des fabricants canadiens du secteur du meuble aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. La demande mexicaine de meubles importés devrait croître à mesure que l'économie du pays se consolidera. Ce phénomène devrait ouvrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Toute entreprise qui cherche à tirer le maximum de ces débouchés devrait d'abord comprendre les effets de l'Accord sur ses opérations. En second lieu, il lui faudrait revoir son plan d'affaires et déterminer si ses méthodes de production et de commercialisation devraient être modifiées pour les adapter à l'ALENA et, le cas échéant, comment.

Cette publication souligne les principaux aspects de l'Accord qui se rapportent au secteur du meuble. Elle donne des renseignements sur les tarifs 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.

DISPOSITIONS SUR LES TARIFS

Les tarifs appliqués par le Canada, les États-Unis et le Mexique sur les meubles faisant l'objet d'un commerce entre les trois pays seront éliminés en fonction des différentes catégories d'élimination progressive déterminées dans le cadre de l'ALENA. Certains de ces tarifs ont été abolis immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. Les autres le seront sur des périodes de cinq ans et de dix ans se terminant le 1^{er} janvier 1998 ou 2003, selon le cas.

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'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE); ce calendrier n'a pas été modifié par l'ALENA. En vertu de l'ALE, les tarifs s'appliquant à tous les meubles finis ont été éliminés le 1^{er} janvier 1993.

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

L'annexe A de la présente publication contient une liste des échéances de l'élimination des tarifs, par produit du meuble, entre le Canada et le Mexique. Les étapes de l'élimination des tarifs applicables aux autres produits et aux *matières** utilisées dans leur fabrication sont inscrites dans les calendriers de l'ALENA pour l'élimination des tarifs par pays.

Un examen des calendriers canadien et mexicain permettra d'évaluer les effets éventuels de l'ALENA sur toute entreprise.

Calendrier mexicain

Les tarifs mexicains appliqués à l'importation de meubles se situaient entre 10 et 20 p. 100. Plusieurs d'entre eux ont été éliminés immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. C'est le cas des tarifs s'appliquant notamment aux articles tels que :

- ▶ les fauteuils de dentistes et de coiffeurs
- ▶ les bureaux et les tables de dessin en bois
- ▶ les meubles servant à la médecine, à l'art dentaire et à la médecine vétérinaire
- ▶ la plupart des meubles de bureau en métal
- ▶ les parties de meubles

* Dans ce texte, les termes officiels de l'ALENA ont été repris et, la première fois qu'ils sont employés, ils apparaissent en caractère italique gras.

Le 1^{er} janvier 1998, le Mexique éliminera les tarifs sur les meubles de cuisine en bois, un secteur d'exportation intéressant pour les entreprises canadiennes.

Les tarifs sur les autres meubles en bois et en métal seront éliminés le 1^{er} janvier 2003.

Calendrier canadien

Les tarifs canadiens appliqués à l'importation de pratiquement tous les produits finis du secteur du meuble fabriqués au Mexique seront éliminés sur une période de dix ans. Cependant, cet échelonnement dans le cadre de certains meubles de bureau en bois et en métal, y compris les pièces, pourra être remplacé par celui auquel le Canada s'est engagé lors de la conclusion de l'Uruguay Round des négociations du GATT.

Les tarifs canadiens devant être éliminés sur cinq ans comprennent ceux s'appliquant à certains meubles de cuisine en bois, aux chaises et meubles de rotin et de bambou ainsi qu'aux bancs d'église.

Les tarifs canadiens appliqués aux parties de meubles et de chaises ont été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994.

Articles finis fabriqués partiellement aux États-Unis et au Mexique

L'ALENA protège les fabricants canadiens de meubles contre les réductions inopportunes des tarifs canadiens dans les cas des articles finis fabriqués partiellement aux États-Unis et au Mexique. Lorsqu'ils entreront au Canada, ces articles seront généralement l'objet d'un droit plus élevé que celui appliqué aux marchandises produites entièrement au Mexique : les taux de base des tarifs alors applicables sont indiqués entre parenthèses à l'annexe A.

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 s'appliquant au meuble pourront être éliminés plus rapidement que prévu si les trois pays s'entendent pour le faire. Si seulement deux pays s'entendaient sur une élimination plus rapide, cette dernière ne s'appliquerait qu'entre ces deux pays.

RÈGLES D'ORIGINE

L'ALENA accorde un traitement tarifaire préférentiel à toute marchandise reconnue *originnaire* de l'Amérique du Nord et faisant l'objet d'un commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les règles d'origine servent à déterminer si un produit est reconnu comme tel. Ces règles assurent que les avantages de l'ALENA ne s'appliquent qu'aux marchandises principalement fabriquées ou transformées en Amérique du Nord.

Les marchandises originaires admissibles au traitement tarifaire préférentiel sont celles qui sont produites dans l'un ou l'autre ou les trois pays visés par l'ALENA avec des composants et des matières entièrement *obtenus* ou fabriqués dans l'un ou l'autre ou les trois pays en question.

Pour répondre à cette définition, les marchandises comportant 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.

Les règles d'origine de l'ALENA qui s'appliquent au meuble posent les exigences suivantes :

- ▶ Pour être assujettie à un changement particulier de classification tarifaire, 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 ou plus d'un des pays signataires de l'ALENA.
- ▶ Lorsque certaines matières ou certaines pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine sont utilisées dans la fabrication d'un produit, un fabricant peut être tenu de procéder à une évaluation de la *teneur en valeur régionale*, ou contenu régional, de ce produit.

La règle d'origine particulière à chaque produit dicte le changement de classification tarifaire requis et indique quand une telle évaluation du contenu régional est requise. Les règles d'origine particulières applicables à la plupart des articles du secteur étudié ici sont énumérées à l'annexe B.

Les règles d'origine de l'ALENA s'inspirent de celles de l'ALE. Les exportateurs canadiens vont découvrir que les règles de l'ALENA sont plus claires, plus souples et qu'elles ouvrent la voie à des situations plus prévisibles. Ces règles sont plus précises et facilement compréhensibles.

**Différences entre
l'ALENA et l'ALE**

Tous les meubles admissibles au traitement préférentiel de l'ALE en vertu d'un changement tarifaire, tel que défini dans les règles d'origine de cet accord, sont aussi admissibles en vertu des règles d'origine de l'ALENA. Aucune des règles d'origine s'appliquant à des produits particuliers n'a été modifiée.

Cependant, l'ALENA présente de nouvelles dispositions d'application générale qui peuvent aider certains exportateurs canadiens. Voici les changements notables :

- ▶ **Des méthodes plus faciles de calculer la teneur en valeur régionale.** La teneur en valeur régionale de la plupart des marchandises peut maintenant être calculée avec l'une ou l'autre des formules suivantes : la « méthode du coût net » et la nouvelle « méthode de la valeur transactionnelle ». En plus d'assurer une plus grande liberté aux producteurs, ce choix permet de corriger les ambiguïtés de la formule de calcul du contenu régional en vigueur dans le cadre de l'ALE. Les producteurs qui choisissent la méthode de la « valeur transactionnelle » ont la possibilité d'abandonner les systèmes de calcul des coûts exigés par l'ALE ainsi que la méthode du « coût net ». Les deux méthodes de calcul maintenant acceptées sont expliquées à l'annexe C.
- ▶ **Règle de *minimis****. En vertu de l'ALENA, une marchandise est dite originaire lorsque la valeur des matières qui ne proviennent pas de l'Amérique du Nord et qui ne correspondent pas aux exigences de la règle d'origine particulière ne dépasse pas 7 p. 100 de la valeur transactionnelle ou du coût total de cette marchandise. Cette disposition intéressera particulièrement les exportateurs dont les produits contiennent, en quantité limitée, des composants qui ne proviennent pas de l'Amérique du Nord, et ce, pour les raisons suivantes : elle peut permettre que des produits qui ne le seraient pas autrement puissent être reconnus comme étant originaires; ou peut éliminer l'exigence du contenu régional pour de telles marchandises.

Les fabricants de produits assujettis à l'exigence du contenu régional devraient étudier attentivement les nouvelles méthodes de calcul prévues dans l'ALENA. Cela est particulièrement vrai pour ceux qui répondaient tout juste ou ne répondaient pas aux exigences de l'ALE.

Si un entrepreneur exporte aux États-Unis ou au Mexique, il doit vérifier si ses produits sont admissibles aux tarifs préférentiels de l'ALENA. Cette vérification devrait être effectuée en suivant les étapes suivantes :

- ▶ **Étape 1.** Vérifier d'abord si le produit fabriqué au Canada ne renferme que des matières entièrement obtenues ou fabriquées en Amérique du Nord. Si c'est le cas, il est reconnu comme étant originaire et est admissible au traitement tarifaire préférentiel lorsqu'il est exporté aux États-Unis ou au Mexique.

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

Les exportateurs devraient être prudents lorsqu'ils cherchent à déterminer si les matières et les composants dont sont faits leurs produits sont d'origine nord-américaine. Les matières achetées auprès de fournisseurs nord-américains ne sont pas nécessairement d'origine nord-américaine parce qu'elles peuvent avoir été produites ou importées de sources externes.

- ▶ **Étape 2.** Si le produit fini renferme des matières qui ne sont pas d'origine nord-américaine, l'entrepreneur doit alors déterminer la classification tarifaire de ce produit ainsi que celle de chacun de ses composants. Il se peut que ces classifications soient difficiles à déterminer. Dans ce cas, l'entrepreneur doit communiquer avec les services des douanes appropriés, qui sont mentionnés dans cette publication.
- ▶ **Étape 3.** L'entrepreneur doit maintenant découvrir la règle d'origine particulière s'appliquant au produit qu'il veut exporter. Pour ce faire, il peut se référer à l'annexe B de cette publication ou au texte même de l'ALENA. Les règles d'origine renvoient aux tarifs en fonction d'une classification tarifaire fondée sur ce qu'il est convenu d'appeler, dans le texte de l'Accord, des *chapitres*, des *positions*, des *sous-positions* et des *numéros tarifaires* correspondant aux différentes marchandises. La classification tarifaire d'un article comprend huit chiffres : les deux premiers chiffres indiquent le chapitre de l'Accord; les quatre premiers, la position; les six premiers, la sous-position de la marchandise.
- ▶ **Étape 4.** Dans la plupart des cas, une règle d'origine indiquera les changements à apporter à la classification tarifaire, compte tenu de chaque composant qui n'est pas d'origine nord-américaine et du produit fini. La règle se lit alors ainsi : « un changement à la position (XXXX) de toute autre position. » En d'autres mots, tant qu'une matière non originaire de l'Amérique du Nord occupe une position différente de celle attribuée au produit fini, ce dernier est admissible.
- ▶ **Étape 5.** Habituellement, quand la règle exclut l'utilisation de certaines matières non originaires de l'Amérique du Nord, il y a une autre règle qui permet des changements tarifaires pourvu qu'une évaluation du contenu régional donne un résultat positif. Cette autre règle devrait se lire ainsi : « un changement à la sous-position (XXXXXX) de la sous-position (YYYYYY) à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à... » En tel cas, l'entrepreneur doit calculer le contenu régional à l'aide de l'une des deux méthodes prescrites dans l'ALENA et expliquées à l'annexe C de cette publication.

Exemple

Un fabricant canadien de meubles de bureau en bois utilise des serrures provenant de Taiwan, des placages de bois du Brésil et des pattes métalliques du Royaume-Uni.

Étant donné que certaines matières servant à leur fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ces meubles ne peuvent être automatiquement reconnus originaires. Il faut alors se référer à la règle particulière s'appliquant à ce produit.

Le fabricant détermine que la classification tarifaire des meubles de bureau en bois occupe la sous-position 9403.30. La classification tarifaire des parties qui ne sont pas d'origine nord-américaine renvoie aux sous-positions suivantes : 8301.30, 4408.20 et 9403.90, respectivement.

La règle d'origine pour la sous-position 9403.30 (c'est-à-dire les meubles de bureau en bois) exige « un changement aux sous-positions 9403.10 à 9403.80 de tout autre chapitre. » Dans cet exemple, les meubles ne pourraient être reconnus originaires en vertu de la règle d'origine particulière à ce produit parce que la classification tarifaire des pattes métalliques se retrouve dans le même chapitre (c'est-à-dire le chapitre 94).

La seconde partie de la règle d'origine s'appliquant aux meubles de bureau en bois permet « un changement aux sous-positions 9403.10 à 9403.80 de la sous-position 9403.90... à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou à 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée. » Dans cet exemple, si la valeur du contenu nord-américain est supérieure à l'une de ces deux proportions, les meubles de bureau en bois sont reconnus comme étant originaires.

Toutefois, en vertu de la règle *de minimis*, si la valeur des pattes métalliques ne dépasse pas 7 p. 100 de la valeur du meuble fini, le produit est automatiquement accepté et il n'est pas nécessaire de chercher à calculer le contenu régional.

Renseignements

Pour de plus amples renseignements sur les règles d'origine de l'ALENA, consulter les publications suivantes :

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.

Toutes les entreprises exportant aux États-Unis ou au Mexique devraient posséder ces publications mais, ces dernières seront particulièrement utiles aux entreprises dont les produits sont assujettis à l'exigence du contenu régional.

DOUANES

Classification et détermination de l'origine

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

- ▶ Des conseils relatifs à la classification et à l'origine peuvent être obtenus auprès d'un courtier en douanes ou de l'un ou l'autre des trois services des douanes mentionnés au chapitre *Renseignements*.
- ▶ 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.

Administration des douanes

L'expérience acquise dans le cadre de l'ALE a permis aux gouvernements de comprendre l'importance de décrire avec précision les différentes procédures d'administration des douanes et de s'entendre à ce sujet.

L'ALENA comporte des dispositions pour pallier les difficultés éprouvées par les gouvernements, les importateurs et les exportateurs. 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 et des exigences normalisées d'homologation;
- ▶ un droit d'appel plus étendu au sujet de la détermination de l'origine et des décisions anticipées; le droit d'appel est accordé tant aux exportateurs qu'aux importateurs à l'intérieur de la zone couverte par l'ALENA;
- ▶ l'établissement 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 douanières faisant l'objet d'une controverse.

MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE

Les États-Unis et le Mexique exigent le marquage des importations afin d'indiquer à l'acheteur le pays d'origine d'un produit. Les marchandises qui ne sont pas marquées correctement peuvent être retenues à la frontière. Afin de lever les ambiguïtés et d'assurer les exportateurs qu'ils répondent aux exigences du marquage, l'ALENA prévoit des normes uniformes en la matière.

Méthodes de marquage

La marque du pays d'origine d'un produit doit être bien en vue, lisible et placée de façon à être facilement repérée en cours de manutention.

La marque doit être suffisamment permanente pour rester en place à moins d'être enlevée de façon délibérée. L'estampille, le moulage, les autocollants, les étiquettes, les pattes et la peinture font partie des méthodes acceptables de marquage.

Dans les cas suivants, les importations n'ont pas à porter la marque de leur pays d'origine :

- ▶ le coût du marquage empêcherait l'importation;
- ▶ le marquage empêcherait réellement la marchandise d'accomplir sa fonction;
- ▶ le marquage modifierait l'apparence d'un produit de façon importante;
- ▶ la marchandise est une matière brute;
- ▶ l'importateur transformera le produit de façon substantielle.

Pays d'origine

L'ALENA prévoit des règles très précises sur la façon de déterminer le pays d'origine d'un produit. Cependant, presque tous les produits fabriqués au Canada et admissibles aux tarifs préférentiels de l'ALENA peuvent être marqués comme étant d'origine canadienne.

Les entreprises qui ne procèdent qu'à un traitement mineur, ou encore à un simple assemblage ou mélange des composants importés, ou celles dont les marchandises ne correspondent pas à la règle d'origine de l'ALENA, devraient vérifier minutieusement les règles de marquage du pays importateur. Il est possible que leurs marchandises puissent être marquées comme étant d'origine canadienne. Cependant, dans certains cas, ces marchandises devront être marquées comme provenant du pays d'origine de leurs composants.

Lorsqu'il existe un doute sur la façon de marquer correctement un produit, les exportateurs peuvent demander au pays importateur de rendre une décision anticipée. La liste des bureaux des douanes se trouve au chapitre *Renseignements*.

QUE SAVOIR DE PLUS ?

Les dispositions dont il sera ici question peuvent ne pas être reliées directement au secteur du meuble. 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 du secteur du meuble 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 de la visite, 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.

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 chercher à obtenir de l'information ou de la documentation auprès des services d'immigration ou des douanes pertinents.

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.

Après ces dates, 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. Cela évitera de payer des droits dans les deux pays. Le montant des droits abandonnés ou remboursés en vertu de tels programmes ne peut excéder la valeur des droits perçus sur les matières importées ou celle des droits perçus sur le produit fini, ou la plus faible des deux.

Mesures de protection

Tout comme dans le cas de l'ALE, l'ALENA établit des règles et des procédures en vertu desquelles un pays peut décider de prendre certaines mesures de protection afin d'accorder une aide temporaire à ses industries affectées par des vagues d'importation.

Si l'augmentation des importations porte préjudice ou menace de porter sérieusement atteinte à telle industrie canadienne, le Canada peut suspendre les concessions tarifaires à venir ou même remettre en vigueur brusquement les droits tarifaires antérieurs à l'ALENA.

Toutefois, afin de maintenir un commerce libéralisé et d'éviter les abus, tout pays qui choisit d'adopter de telles mesures de protection doit payer une compensation, habituellement sous forme d'une réduction des droits appliqués à d'autres produits importés. Le coût relié à de telles décisions peut être considérable et ce procédé doit être employé avec précaution.

Règlement des différends

L'ALENA améliore le mécanisme de règlement des différends négocié dans le cadre de l'ALE. Ses dispositions 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 pèsent 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. Ce dernier 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.

Marchés publics

Grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes bénéficient de nouveaux débouchés sur les marchés publics américains et mexicains. Alors que les conditions de l'ALE s'appliquant aux marchés publics ne concernaient que les biens achetés par un certain nombre de ministères américains, l'ALENA étend ces conditions pour y inclure les services et la construction et les appliquer à un plus grand nombre de ministères et d'organismes américains; il abaisse les seuils pour l'admission des offres de services et inclut les achats du gouvernement du Mexique.

Les fabricants canadiens continuent de pouvoir fournir des meubles à plusieurs ministères américains et, en plus, à ceux de l'Énergie et des Transports ainsi qu'à l'*Army Corps of Engineers*, organismes qui leur étaient fermés jusqu'à maintenant. En outre, les dispositions du type « achetez américain » de la *Rural Electrification Act* ont été éliminées.

L'ALENA ouvre des débouchés très intéressants sur des marchés importants, notamment auprès des organismes gouvernementaux et ministères mexicains, incluant les services publics géants des télécommunications, du pétrole et gaz ainsi que de l'électricité, tous propriété de l'État. Dans un premier temps, l'accès à ces marchés sera assujéti à certaines restrictions qui seront progressivement éliminées sur une période de dix ans.

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

L'Accord prévoit des procédures détaillées de passation des marchés, notamment des procédures de contestation des offres semblables à celles contenues dans l'ALE, et une exigence de publication de la plupart des appels d'offres publics. 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*.

Normes

L'ALENA comporte des dispositions visant à prévenir la transformation des normes en barrières commerciales. Il préconise la compatibilité des normes, des réglementations techniques et des procédures d'évaluation de la conformité. Avec le temps, cette disposition évitera d'avoir à répondre à des normes différentes dans chaque pays.

Afin de réduire les coûts pour les exportateurs, l'ALENA favorise l'acceptation mutuelle des résultats des tests et des procédures d'homologation. Des installations autorisées pourront éventuellement homologuer les produits respectant les normes des trois pays. L'Association canadienne de normalisation est en mesure d'homologuer certains produits conformément aux quelque 360 normes américaines de santé et de sûreté. Underwriter's Laboratories de l'Illinois ont obtenu l'autorisation d'homologuer les produits conformément aux normes canadiennes.

En vertu de l'ALENA, les trois pays doivent chercher à assurer que les divers gouvernements intéressés et les organismes non gouvernementaux responsables de déterminer les normes se conforment à ces dispositions. Cette clause a été négociée afin d'aider les fabricants canadiens qui se heurtent à une myriade de règlements dans les différents États américains.

Nonobstant ces améliorations, les entreprises canadiennes exportant au Mexique ou aux États-Unis doivent encore s'assurer que leurs produits sont conformes aux règlements portant sur la sûreté, aux exigences de l'étiquetage et à d'autres normes techniques du pays d'exportation.

Droits de propriété intellectuelle

Les producteurs canadiens se fient à la protection des brevets et des marques de commerce pour protéger leurs produits novateurs, leurs procédés spéciaux de fabrication et leurs marques reconnues internationalement. L'ALENA prévoit une très large protection des brevets, des marques de commerce et des secrets commerciaux. C'est le premier accord commercial à offrir une protection des secrets commerciaux, qui peuvent comprendre des formules, des listes de clients et des procédés de production.

L'Accord contient également des dispositions très importantes sur le respect de la propriété intellectuelle, incluant des procédures civiles et administratives, des recours provisionnels, des pénalités de nature criminelle et des mécanismes d'application aux frontières.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la propriété intellectuelle, s'adresser à l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, au numéro (819) 997-1936.

Autres dispositions

L'Accord comporte des dispositions portant sur une variété d'autres sujets incluant l'investissement, l'environnement, la politique de concurrence, les industries culturelles et le commerce transfrontalier.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'ALENA, se reporter au chapitre *Publications et références*.

CONTEXTE COMMERCIAL NORD-AMÉRICAIN

Marché canadien

L'industrie canadienne du meuble est fortement axée sur le marché intérieur où elle effectue 70 p. 100 de ses ventes. Elle se compose d'entreprises fabricant des meubles de maison (45 p. 100 du marché canadien total), de bureau (17 p. 100) et servant à d'autres fins.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Les États-Unis ont été le principal marché d'exportation de l'industrie canadienne du meuble. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le Canada a augmenté de façon importante l'exportation de certains produits du meuble aux États-Unis : en 1992, elles étaient évaluées à 1,1 milliard de dollars, soit environ 2 p. 100 du marché américain. Les fabricants canadiens doivent toutefois concurrencer une industrie américaine de plus grande taille qui a été en mesure de bénéficier d'économies d'échelle.

L'élimination des tarifs résultant de l'ALE et une commercialisation vigoureuse de la part des fabricants américains ont entraîné une augmentation importante des importations canadiennes de meubles américains, y compris les parties. Les exportations américaines, évaluées à plus de 827 millions de dollars, ont représenté environ 20 p. 100 du marché canadien du meuble en 1992; le principal secteur de croissance a été le meuble de maison.

Commerce Canada-Mexique

Le commerce du meuble entre le Canada et le Mexique a été de faible importance. Le Canada n'a pas suivi les États-Unis, l'Europe et l'Asie dans leurs vigoureux efforts de commercialisation visant à répondre à la demande mexicaine croissante.

Les consommateurs et les détaillants mexicains perçoivent les produits européens comme étant de grande qualité, et ceux provenant de l'Asie comme étant moins coûteux et proposant de meilleurs termes de financement. Ils ne connaissent toutefois pas les produits canadiens. En général, les détaillants mexicains n'ont pas retenu l'attention des fabricants et des fournisseurs canadiens. Jusqu'ici, tous les produits du meuble qui entraient au Mexique étaient assujettis à des droits se situant entre 10 et 20 p. 100.

Les exportations mexicaines au Canada étaient assujetties à des droits se situant entre 8 et 10 p. 100 tandis que les tarifs sur les exportations de produits fabriqués partiellement au Mexique et aux États-Unis étaient de 15 p. 100. Même si les importations canadiennes de meubles mexicains devaient augmenter une fois les tarifs éliminés, le volume ne devrait pas augmenter de façon considérable en raison des distances et des coûts de transport.

Commerce entre les États-Unis et le Mexique

Depuis que le Mexique a libéralisé son commerce et abaissé ses barrières tarifaires en 1986, les États-Unis y ont augmenté leurs exportations à un taux annuel composé de 70 p. 100. Les entreprises américaines profitent de la proximité du marché mexicain et y fournissent 75 p. 100 des importations, pour une valeur d'un peu moins de 300 millions de dollars. Ces exportations devraient continuer d'augmenter dans le cadre de l'ALENA, à mesure que les tarifs et les règlements sur les transports seront éliminés. Après le Canada, le Mexique est le deuxième marché d'exportation des États-Unis; ses consommateurs et détaillants connaissent déjà très bien les meubles américains.

Bien que de nombreux produits mexicains du meuble aient pu entrer sur le marché américain en franchise depuis plusieurs années, leur impact sur ce marché n'a pas été important. Avec des exportations d'une valeur de 400 millions de dollars environ dans ce pays en 1992, le Mexique a eu moins de succès que le Canada. La majorité des exportations mexicaines comprend des parties ou des pièces d'origine américaine assemblées au Mexique.

L'ALENA et la concurrence

L'ALENA créera un contexte commercial qui ouvrira des débouchés à l'exportation de produits finis, de composants et, dans certains cas, de techniques. L'Accord assure un traitement tarifaire préférentiel à tous les biens originaires du Canada, des États-Unis et du Mexique échangés entre les trois pays. La réduction ou l'élimination des tarifs permet un accès plus facile et plus économique à un seul grand marché comprenant plus de 360 millions de consommateurs.

Le marché mexicain du meuble est très petit, mais il croît rapidement sous l'effet des nouvelles politiques gouvernementales et de l'augmentation des importations. Le gouvernement et le secteur privé ont mis en place un programme visant à rendre l'industrie du meuble plus concurrentielle. Le secteur du meuble deviendra plus compétitif à mesure que la main-d'œuvre sera plus compétente, que les techniques de commercialisation seront plus à point et que l'investissement étranger augmentera.

Malgré l'abondance d'une main-d'œuvre plutôt peu coûteuse, la production mexicaine est davantage orientée vers le marché intérieur. L'effet de la concurrence mexicaine accrue ne devrait pas avoir d'effet important au Canada.

Nouveaux débouchés sur le marché mexicain

Le marché mexicain du meuble est évalué à environ 1 milliard de dollars. A mesure que l'économie se consolidera et que le marché prendra de l'expansion les fabricants étrangers devraient trouver des débouchés dans un certain nombre de secteurs. Les importations devraient augmenter plus rapidement que la production intérieure, notamment dans les domaines des meubles en bois et en métal. Même si les fabricants mexicains tentent d'améliorer leur productivité, une pénurie de main-d'œuvre qualifiée ainsi que les facteurs automatisation, normes et contrôle de la qualité ne changeront pas la demande de produits importés.

Les taux préférentiels des tarifs découlant de l'ALENA et l'abaissement des autres barrières commerciales mexicaines pourront ouvrir de nouveaux débouchés aux fabricants canadiens. Les produits canadiens comptent déjà pour plus de 50 p. 100 des importations américaines de meubles de bureau et de pratique médicale, ce qui démontre la force du Canada dans ces secteurs d'exportation. A mesure que l'économie mexicaine croîtra, ces produits seront nécessaires pour meubler les nouveaux espaces de bureau ou pour moderniser les bureaux des sociétés et des institutions.

Les entreprises canadiennes pourront connaître du succès dans d'autres domaines du marché mexicain du meuble en participant aux expositions commerciales connues, en commercialisant activement leurs marchandises auprès des acheteurs et des chaînes de magasins, en travaillant avec des distributeurs et des représentants établis au Mexique, et en offrant aux consommateurs des produits de grande qualité à des prix concurrentiels.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la participation à des foires et à des missions commerciales, de même que de l'information sur ces marchés, s'adresser à InfoEx ou à Industrie Canada, tel qu'indiqué au chapitre *Renseignements*.

PLAN D'AFFAIRES

Les entreprises doivent connaître les faits si elles veulent déterminer les effets de la libéralisation du commerce nord-américain sur leurs opérations. 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 opérations, 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 :

Direction du meuble et des produits ménagers et récréatifs
Téléphone : (613) 954-2882
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 Canada
Téléphone : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : (613) 944-4000 ou 993-6435
Télécopieur : (613) 996-9709

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

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

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

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 à :

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*
- ▶ *Étude du marché mexicain des meubles de maison et de bureau*

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

InfoEx
 Affaires étrangères et Commerce international Canada
 Téléphone : 1-800-267-8376
 Région d'Ottawa : (613) 993-6435
 Télécopieur : (613) 996-9709

**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 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 ce document ou l'un ou l'autre de ces rapports, s'adresser à :

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

ANNEXE A

Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs

Cette annexe présente la liste des étapes de l'élimination progressive des tarifs pour la plupart des produits du secteur du meuble; ces tarifs sont classés en fonction de leur numéro de classification. Elle contient une brève description des produits de chaque sous-position tarifaire et indique les catégories particulières dont font partie ces produits sur le plan de l'élimination des tarifs, ainsi que le taux de base du droit pour chacun d'entre eux.

Cette annexe doit être utilisée uniquement comme un instrument de référence. Advenant toute différence entre son contenu et le calendrier officiel d'élimination des tarifs par pays, l'information provenant du calendrier officiel prévaudra.

La classification des tarifs est identique pour chacun des pays, et ce, jusqu'au niveau de la « sous-position », tel que l'indiquent les six premiers chiffres attribués à une marchandise. Cependant, au niveau du « numéro tarifaire », soit au huitième chiffre, les chiffres diffèrent souvent entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. Par conséquent, il peut être nécessaire de se reporter au calendrier de chacun des pays pour trouver les descriptions des produits et le tarif de la marchandise particulière.

Voici l'explication des codes correspondant à chaque catégorie des tarifs à être éliminés :

- A – L'élimination des tarifs est survenue au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994.
- B – Tarifs qui seront éliminés en cinq étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 1998.
- C – Tarifs qui seront éliminés en dix étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 2003.
- D – Les tarifs sont déjà au niveau zéro ou inexistant.
- Fr. – En franchise.
- () – Le taux inscrit entre parenthèses doit être appliqué dans le calcul des droits sur les marchandises finies dont la fabrication est assurée partiellement au Mexique et aux États-Unis et qui sont importées au Canada.

CALENDRIER D'ÉLIMINATION DES TARIFS CANADIENS ET MEXICAINS

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9401.30	Sièges pivotants, ajustables en hauteur, autres que ceux du n° 94.02	9401.30.10	8 (12,6)	C	9401.30.01	15	C
		9401.30.90	10 (15)	C			
9401.40	Sièges autres que le matériel de camping ou de jardin, transformables en lits	9401.40.00	10 (15)	C	9401.40.01	15	C
9401.50	Sièges en rotin, en osier, en bambou ou en matières similaires	9401.50.00	10 (15)	B	9401.50.01	15	B
9401.61	Autres sièges avec bâti en bois, rembourrés	9401.61.00	10 (15)	C	9401.61.01	15	C
9401.69	Autres sièges avec bâti en bois	9401.69.10	4 (6)	B	9401.69.99	15	B
		9401.69.90	10 (15)	C			
9401.71	Sièges avec bâti en métal, rembourrés, autres que ceux du n° 94.02	9401.71.10	2,5	A	9401.71.01	15	C
		9401.71.90	8 (12,6)	C			
9401.79	Sièges avec bâti en métal, autres que ceux du n° 94.02	9401.79.00	8 (12,6)	C	9401.79.99	15	A
9401.80	Autres sièges que ceux du n° 94.02	9401.80.00	10 (15)	C	9401.80.99	15	A
9401.90	Parties de sièges autres que ceux du n° 94.02	9401.90.10	8	A	9401.90.01	10	A
		9401.90.20	25	A	9401.90.02	10	A
		9401.90.90	10	A	9401.90.99	15	A
9402.10	Fauteuils de dentistes, fauteuils pour salons de coiffure et fauteuils similaires et leurs parties	9402.10.10	Fr.	D	9402.10.01	20	A
		9402.10.90	8	A	9402.10.02	20	A
9402.90	Autres mobiliers pour la médecine, la chirurgie, l'art dentaire et leurs parties	9402.90.10	Fr.	D	9402.90.01	15	A
		9402.90.90	6,5	A	9402.90.02	15	A
					9402.90.03	20	A
					9402.90.04	20	A
					9402.90.99	20	A
9403.10	Autres meubles en métal des types utilisés dans les bureaux	9403.10.10	8	C	9403.10.01	20	A
		9403.10.90	8	C	9403.10.99	20	C
9403.20	Autres meubles en métal	9403.20.00	8	C	9403.20.01	20	A
					9403.20.02	20	A
					9403.20.03	15	A
					9403.20.99	20	C
9403.30	Autres meubles en bois des types utilisés dans les bureaux	9403.30.10	10 (15)	C	9403.30.01	15	C
		9403.30.90	10 (16,1)	C			
9403.40	Autres meubles en bois des types utilisés dans les cuisines	9403.40.00	10 (15)	B	9403.40.01	15	B
9403.50	Autres meubles en bois des types utilisés dans les chambres à coucher	9403.50.10	10 (15)	C	9403.50.01	15	C
		9403.50.90	10 (15,3)	C			

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9403.60	Autres meubles en bois	9403.60.00	10 (15)	C	9403.60.01	20	A
					9403.60.02	20	A
					9403.60.99	15	C
9403.70	Autres meubles en matières plastiques	9403.70.00	10	C	9403.70.01	20	A
					9403.70.99	20	A
9403.80	Meubles en autres matières, y compris le rotin, l'osier, le bambou ou les matières similaires	9403.80.00	10 (15)	B	9403.80.01	20	B
9403.90	Autres parties de meuble	9403.90.10	8	A	9403.90.01	10	A

Nota : Ce document se veut un point de référence seulement.

ANNEXE B

Règles d'origine

Chapitre 94

Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; appareils d'éclairage non dénommés ni compris ailleurs; lampes — réclames, enseignes lumineuses, plaques indicatrices lumineuses et articles similaires; constructions préfabriquées

9401.10-9401.80

Un changement aux sous-positions 9401.10 à 9401.80 de tout autre chapitre; ou

Un changement aux sous-positions 9401.10 à 9401.80 de la sous-position 9401.90, qu'il y ait ou non également un changement d'un autre chapitre, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à :

- a) 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou
- b) 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.

9401.90

Un changement à la sous-position 9401.90 de toute autre position.

94.02

Un changement à la position 94.02 de tout autre chapitre.

9403.10-9403.80

Un changement aux sous-positions 9403.10 à 9403.80 de tout autre chapitre; ou

Un changement aux sous-positions 9403.10 à 9403.80 de la sous-position 9403.90, qu'il y ait ou non également un changement d'un autre chapitre, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à :

- a) 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou
- b) 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.

9403.90

Un changement à la sous-position 9403.90 de toute autre position.

ANNEXE C

Calcul du contenu régional

Les règles d'origine précisent que certaines marchandises doivent respecter le contenu régional requis.

L'ALENA prévoit un choix entre deux méthodes pour les exportateurs qui veulent calculer le contenu régional de leurs marchandises :

- ▶ la méthode de la valeur transactionnelle,
- ▶ la méthode du coût net.

Dans la plupart des cas, les exportateurs peuvent employer l'une ou l'autre des méthodes.

Si un exportateur choisit d'employer la méthode de la valeur transactionnelle et qu'il est informé par l'un des services des douanes que la valeur transactionnelle de sa marchandise (ou la valeur de toute matière utilisée pour produire la marchandise) ne respecte pas la norme ou qu'elle doit être redressée, cet exportateur peut alors choisir de se reporter sur la méthode du coût net.

Cependant, si un exportateur choisit initialement la méthode du coût net et que les résultats ne sont pas favorables, il ne peut pas alors opter pour la méthode de la valeur transactionnelle.

Méthode de la valeur transactionnelle

Pour appliquer la méthode de la valeur transactionnelle, les exportateurs doivent prendre la valeur de toute matière non originaire (c'est-à-dire ne provenant pas de l'Amérique du Nord) utilisée pour fabriquer la marchandise et la soustraire du prix réel payé pour cette marchandise ou du prix à payer. Dans la plupart des cas, la valeur de la matière non originaire représente le montant total que paie le producteur pour acheter cette matière et pour la transporter jusqu'à son site de production.

L'exportateur doit alors diviser la différence obtenue par le prix et convertir le résultat en pourcentage afin d'obtenir le contenu régional, ou teneur en valeur régionale (TVR).

La formule de calcul est la suivante :

$$\frac{\text{valeur transactionnelle} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{valeur transactionnelle}} \times 100 = \text{TVR}$$

Dans la plupart des cas où un exportateur fera appel à la méthode de la valeur transactionnelle, la règle d'origine particulière exigera que le contenu régional d'une marchandise originaire soit d'au moins 60 p. 100.

Les exportateurs ne peuvent pas employer la méthode de la valeur transactionnelle dans les circonstances suivantes :

- ▶ la marchandise n'a pas de valeur transactionnelle (par exemple, le troc);
- ▶ la valeur transactionnelle de la marchandise n'est pas admissible en vertu du *Code de la valeur en douane* (se reporter à la publication intitulée *Valeur en douane*, disponible dans tout bureau régional de Douanes Canada);
- ▶ les transactions pour lesquelles la majorité des ventes d'un producteur sont destinées à des personnes de sa famille.

Pour s'assurer qu'il peut utiliser la méthode de la valeur transactionnelle, l'exportateur devrait téléphoner à un bureau régional de Revenu Canada, Douanes.

Méthode du coût net

Pour appliquer la méthode du coût net, l'exportateur doit prendre la valeur des matières non originaires utilisées pour fabriquer la marchandise finie et la soustraire du coût net de cette marchandise. Dans la plupart des cas, la valeur d'une matière non originaire est le montant total qu'elle coûte au producteur pour l'acheter et pour la transporter jusqu'à son site de production.

L'exportateur doit alors diviser la différence par le coût net et convertir le résultat en pourcentage pour obtenir la teneur en valeur régionale.

La formule de calcul du coût net est la suivante :

$$\frac{\text{coût net} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{coût net}} \times 100 = \text{TVR}$$

Dans la plupart des cas, si l'exportateur utilise la méthode du coût net, la règle d'origine particulière exigera que la teneur en valeur régionale d'une marchandise originaire soit d'au moins 50 p. 100.

Pour déterminer le coût net d'une marchandise, il faut commencer par additionner tous les coûts reliés à la production de cette marchandise, puis soustraire du montant obtenu tous les coûts qui sont spécifiquement exclus, soient les suivants :

- ▶ les coûts de publicité et de commercialisation,
- ▶ les coûts du service après-vente,
- ▶ les droits d'auteur ou d'inventeur,
- ▶ les coûts de l'emballage et de l'expédition,
- ▶ les coûts d'intérêt non admissibles.



Industrie Canada

Industry Canada