

HF1766
.N3614
no. 6
QUEEN
c. 2

L' A L E N A

E T

IC

**LE SECTEUR
DE LA SANTÉ —
MATÉRIEL ET PRODUITS**

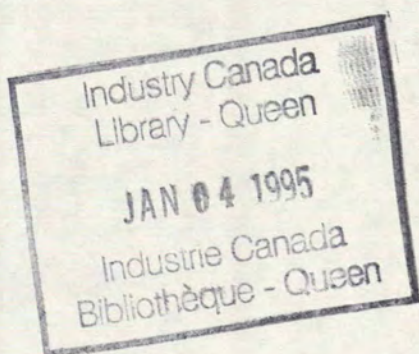


Canada

HF
1766
D3614
no. 6
QUEEN
C.2
C.2

L'ALENA

ET LE SECTEUR DE LA SANTÉ — MATÉRIEL ET PRODUITS



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. C2-227/12-1994 F
ISBN 0-662-99859-6
PO PU 0069-93-02

Also available in English under the title
NAFTA and the Health Care Products 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	29
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	33

Nota : Le titre de cette publication englobe les articles et le matériel servant entre autres à la médecine, la chirurgie, la dentisterie, l'ophtalmologie, l'orthopédie, la radiologie et la médecine vétérinaire.

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DE LA SANTÉ

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 de la santé (matériel et produits) aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Ces dernières années, le marché mexicain de ce secteur a connu une croissance rapide s'établissant en moyenne à 27 p. 100 annuellement; il pourrait donc offrir d'excellentes occasions d'exportation 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 de la santé, incluant les fabricants de matériel, de meubles et de fournitures médicaux. 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

Le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont entendus pour éliminer les tarifs sur le matériel et les produits du secteur de la santé 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 au plus tard 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 tout le matériel et à tous les produits du secteur de la santé dont il est question ici ont déjà été réduits d'au moins 60 p. 100; ils seront tous éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998. Cependant, certains échelonnements négociés dans le cadre de l'ALE, tels ceux sur les pansements, les bandages, les trousseaux pour les soins de première urgence et les préparations contraceptives, pourront être remplacés par ceux auxquels le Canada s'est engagé lors de la conclusion de l'Uruguay Round des négociations du GATT.

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, entre le Canada et le Mexique, et ce, pour la plupart des articles du secteur étudié. 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 au matériel et aux produits du secteur de la santé se situaient entre 10 et 20 p. 100. Près des trois quarts 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 suivants : les meubles destinés aux dentistes, aux médecins et aux vétérinaires; les réactifs pour la recherche des groupes sanguins; les amalgames, les dents artificielles et autres plombages et produits d'obturation; les cordes en boyaux; les ouvrages en plâtre; les fauteuils roulants; les lentilles cornéennes; les montures de lunettes et leurs pièces; le matériel d'électro-diagnostic; les instruments pour la dentisterie et l'ophtalmologie; les appareils de mécanothérapie et de psychotechnie; les appareils

* 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.

d'oxygénothérapie et respiratoires; les appareils d'orthopédie; les prothèses articulaires et autres prothèses; et les appareils utilisant les rayons alpha, bêta et gamma. Nombre de ces articles présentent de l'intérêt pour les entreprises canadiennes sur le plan de l'exportation.

D'ici le 1^{er} janvier 1998, le Mexique éliminera les tarifs sur les cathéters et tous les autres dispositifs et instruments médicaux et vétérinaires.

Pour tous les autres produits reliés à la santé tels que les ligatures stériles pour sutures, les troussees pour les soins de première urgence, certains réactifs pour les diagnostics et les laboratoires, la plupart des pansements et des bandages et les gants de caoutchouc, les tarifs seront éliminés en dix réductions annuelles égales dont la dernière aura lieu le 1^{er} janvier 2003.

Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, plusieurs produits reliés à la santé entraient au Canada en franchise. A compter du 1^{er} janvier 1994, les tarifs canadiens s'appliquant aux produits mexicains admissibles ont été éliminés : les réactifs pour la recherche des groupes sanguins, les plombages et les produits d'obturation, les condoms, les fauteuils roulants et leurs pièces, les lentilles et les pièces de lunettes.

Le Canada a réussi à échelonner l'élimination des tarifs sur cinq ou dix ans, selon le cas, pour certains articles vulnérables aux importations tels que les montures de lunettes, les lunettes, les appareils d'orthopédie, les gants pour la chirurgie et certains réactifs composés de diagnostic et de laboratoire. Certains des échelonnements négociés dans le cadre de l'ALE, tels ceux s'appliquant aux pansements et aux bandages, aux troussees pour les soins de première urgence et aux préparations contraceptives, seront remplacés par ceux auxquels le Canada s'est engagé lors de la conclusion de l'Uruguay Round des négociations du GATT.

L'ALENA protège les entreprises canadiennes fabriquant du matériel et des produits pour le secteur de la santé 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 alors applicables sont indiqués entre parenthèses à l'annexe A.

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 matériel et aux produits du secteur de la santé 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.

Calendrier canadien

Articles finis fabriqués partiellement aux États-Unis et au Mexique

Accélération de l'élimination des droits

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 matériel et aux produits du secteur de la santé 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 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.

L'ALENA apporte certains changements aux règles d'origine de l'ALE s'appliquant aux produits du secteur de la santé, notamment l'élimination de l'exigence de la teneur en valeur régionale dans le cas de certains appareils médicaux (par exemple, les systèmes de surveillance des patients, les électrocardiographes et les défibrillateurs).

Différences entre l'ALENA et l'ALE

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 ouvrent la voie à des situations plus prévisibles. Ces règles sont plus précises et facilement compréhensibles.

En plus des changements apportés aux règles d'origine s'appliquant à des produits particuliers, l'ALENA présente de nouvelles dispositions d'application générale qui peuvent aider certains exportateurs canadiens de matériel et de produits de la santé. 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. Il est important que les fabricants de matériel médical gardent à l'esprit que la règle de *minimis* ne s'applique pas aux assemblages de circuits imprimés d'origine autre que nord-américaine.

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.

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

Comment appliquer les règles d'origine

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 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, à l'exception de la position (YYYY). » Dans cet exemple, la première position inscrite correspond à la marchandise; la seconde aux matières qui sont exclues parce qu'elles ne sont pas originaires. Tant que toutes les matières non originaires sont classées dans les positions et les sous-positions permises, le produit est reconnu originaire.

- **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 position (XXXX) de la position (YYYY) 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 fauteuils roulants motorisés utilise des jantes provenant du Japon et des moteurs électriques d'origine allemande.

Étant donné que certaines matières servant à leur fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ces fauteuils roulants 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 fauteuils roulants occupe la position 8713. La classification tarifaire des pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine renvoie aux positions suivantes : 8714 et 8501, respectivement.

La règle d'origine pour la position 8713 (c'est-à-dire les fauteuils roulants) exige « un changement à la position 8713 de toute autre position, à l'exception de la position 8714. » Dans cet exemple, les fauteuils roulants ne pourraient être reconnus originaires en vertu de la règle d'origine particulière à ce produit parce que la classification tarifaire des jantes occupe la position 8714, qui est exclue.

La seconde partie de la règle d'origine s'appliquant aux fauteuils roulants permet « un changement à la position 8713 de la position 8714... 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 fauteuils roulants sont reconnus comme étant originaires.

Toutefois, en vertu de la règle *de minimis*, si la valeur des jantes ne dépasse pas 7 p. 100 de la valeur du fauteuil roulant 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.

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 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 matériel et aux produits du secteur de la santé. 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 de la santé 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 pour 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 de matériel et de produits du secteur de la santé ont maintenant accès à de nouveaux marchés publics aux États-Unis, notamment à ceux des ministères de l'Énergie et des Transports ainsi que de l'*Army Corps of Engineers*, organismes qui leur étaient fermés jusqu'à maintenant.

Le gouvernement du Mexique est responsable de plus de 70 p. 100 de la consommation intérieure des produits reliés à la santé. L'ALENA ouvre plusieurs débouchés sur les marchés publics, notamment ceux des organismes suivants : l'institut de sécurité sociale, qui est le plus important organisme d'État; l'institut de la sécurité et des services sociaux des travailleurs de la fonction publique; PEMEX, la société pétrolière d'État, et les forces armées, ces deux entités qui gèrent elles-mêmes leurs propres hôpitaux.

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

Le Régime universel d'assurance santé du Canada a permis l'expansion d'un secteur des produits reliés à la santé à la fois actif et reconnu pour ses compétences dans certains domaines. En 1992, le Canada a exporté des marchandises et des services se chiffrant à près de 900 millions de dollars. Les entreprises de ce secteur sont axées sur les produits à valeur ajoutée élevée et plusieurs d'entre elles font appel à la technologie.

Associé à un régime de réglementation intérieur rigoureux, le secteur est réputé pour la fabrication de produits de catégorie supérieure. Cette condition est indispensable à l'expansion des exportations au Mexique, ce pays ayant adopté les normes de santé nord-américaines.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Le Canada exporte plus de produits du secteur de la santé aux États-Unis que dans tous les autres pays réunis. La géographie, les similarités dans les pratiques des soins et l'ALE favorisent cette relation commerciale dont la croissance est constante depuis 1990.

Ces dernières années, les exportations d'une grande variété d'appareils médicaux vers les États-Unis ont augmenté. C'est le cas notamment des électrocardiographes, d'autre matériel d'électro-diagnostic, des cathéters, des appareils respiratoires et des appareils utilisant les rayons X.

L'adoption éventuelle d'un régime national de santé proposé aux États-Unis pourrait augmenter la demande de produits canadiens et les entreprises canadiennes pourraient en profiter sur le plan des exportations. Ces entreprises pourraient faire preuve d'une certaine avance étant donné qu'elles ont l'habitude de traiter avec des institutions de santé paragouvernementales.

Commerce Canada-Mexique

Jusqu'à maintenant, le commerce des produits reliés à la santé entre le Canada et le Mexique a été de faible importance, le total combiné des transactions entre les deux pays ayant été d'environ 5 millions de dollars en 1992. La demande mexicaine croissante et la capacité canadienne de fournir des produits de grande qualité devraient se traduire, pour le Canada, par une augmentation des exportations.

Commerce entre les États-Unis et le Mexique

Le marché mexicain de la santé est dominé par les produits américains. Néanmoins, la part américaine des importations a diminué de 1989 à 1992, passant de 71 à 59 p. 100, conséquence des plans dynamiques de commercialisation de l'Allemagne et du Japon. L'ALENA pourrait aider à renverser cette tendance. La proximité des marchés, la connaissance que les praticiens mexicains ont des produits américains et l'élimination des tarifs sur plusieurs produits dès l'entrée en vigueur de l'Accord sont citées comme étant des facteurs pouvant aider les États-Unis à conserver son importante part du marché.

Débouchés pour le matériel médical au Mexique

Le marché mexicain du matériel et des fournitures médicaux a connu une croissance très rapide au cours des dernières années, soit un taux annuel moyen de 27 p. 100. Ce phénomène peut être attribué à l'engagement pris par le gouvernement, dans son plan de développement national 1989-1994, de dispenser des services de santé à de nouvelles couches de la population et de libéraliser le commerce.

Malgré cette croissance rapide étalée sur plusieurs années, une grande partie de la technologie médicale utilisée au Mexique est dépassée et doit être remplacée. Les importations devraient continuer d'augmenter puisque les utilisateurs achètent de plus en plus du matériel de pointe et complexe dont la production intérieure est faible.

Les hôpitaux et les établissements publics de soins de santé dispensent plus de 80 p. 100 des services dans ce domaine. Les plus importants acheteurs de matériel médical sont le ministère de la santé (*Secretaria de Salud, SS*), l'institut social du Mexique (*Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS*) et certains autres organismes d'État décentralisés. Les entreprises canadiennes qui sont habituées à traiter avec les hôpitaux gérés par les États et les provinces devraient tirer parti de cette situation, à la condition qu'elles puissent adapter leur expérience au marché mexicain.

La connaissance des procédures locales sera cruciale pour faire affaire au Mexique. Les entreprises sont invitées à visiter ce pays et à choisir un agent ou un distributeur local habitué à la façon d'y faire des affaires. Invariablement, la présence d'un agent mexicain est nécessaire pour vendre aux organismes publics de santé.

Il existe de fortes chances d'expansion pour les produits suivants, qui font partie de la gamme des produits canadiens : le matériel à ultrason, le matériel d'oxygénothérapie, le matériel d'électro-chirurgie et les électrocardiographes, le matériel utilisant le rayon laser, le matériel de réanimation, les cathéters intraveineux, les ligatures, les instruments d'ophtalmologie, le matériel utilisant les rayons X et les prothèses d'accès vasculaire. Les produits suivants semblent aussi offrir de bonnes possibilités : les incubateurs, les aiguilles pour la chirurgie et l'anesthésie, les unités d'oto-rhino-laryngologie, le matériel de transfusion sanguine et les lames chirurgicales.

**Débouchés pour
les produits
de santé
personnels
au Mexique**

Les facteurs concurrentiels les plus importants dans les ventes de matériel médical au Mexique sont les techniques de pointe, la qualité, le prix, le financement, la disponibilité des pièces de rechange ainsi que les services techniques. Les fabricants canadiens devraient considérer la possibilité d'établir des entreprises en participation avec des entreprises locales ou des usines d'assemblage installées au Mexique afin de fabriquer du matériel et des produits de pointe.

Il existe aussi un marché au Mexique pour les produits de santé personnels, principalement les médicaments à base de produits naturels ou les vitamines, les crèmes, les huiles et les savons, les liquides anti-infection, les bandages et les cotons. Ce marché devrait croître à un taux annuel de 20 p. 100 au cours des prochaines années.

S'ils sont commercialisés, les ingrédients naturels dérivés ont un avenir dans ce pays. Par exemple, les anti-oxydants, telle la vitamine E, connaissent un certain succès dans le domaine des traitements faciaux. Pour les produits de santé personnels, la qualité et le prix sont des facteurs importants quand il s'agit de décider d'acheter.

Les entreprises en participation avec des entreprises mexicaines, ou l'établissement d'installations de fabrication ou d'assemblage au Mexique, pourraient être les meilleurs moyens de pénétrer sur ce marché. Le fait de maintenir des liens commerciaux étroits avec les entreprises américaines profitera aux entreprises canadiennes tant sur le plan de l'ouverture de débouchés aux États-Unis que sur celui de profiter des efforts de commercialisation de ce pays au Mexique.

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 des produits de santé

Téléphone : (613) 954-3077

Télécopieur : (613) 952-4209

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*
- ▶ *Mexican Market Study on Medical Equipment and Supplies*

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 du matériel et des produits du secteur de la santé; 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
3005.10	Pansements et autres articles ayant une couche adhésive	3005.10.10	6	C	3005.10.01	20	C
		3005.10.91	10 (17,5)	C	3005.10.02	10	A
		3005.10.99	21,7	C	3005.10.99	20	C
3005.90	Autres pansements et articles similaires, imprégnés ou recouverts ou conditionnés à des fins médicales	3005.90.10	6,5	C	3005.90.01	20	C
		3005.90.20	6	C	3005.90.02	20	C
		3005.90.30	10	C	3005.90.03	20	A
		3005.90.91	25	C	3005.90.99	20	C
		3005.90.92	17,5	C			
		3005.90.93	6,5	C			
		3005.90.99	22,5	C			
3006.10	Ligatures pour sutures, stériles; laminaires, stériles; hémostatiques, stériles, pour la chirurgie ou l'art dentaire	3006.10.00	Fr.	D	3006.10.01	10	C
					3006.10.02	10	C
					3006.10.99	20	C
3006.20	Réactifs destinés à la détermination des groupes ou des facteurs sanguins	3006.20.10	Fr.	D	3006.20.01	15	A
		3006.20.20	6,5	A	3006.20.99	20	A
		3006.20.90	8	A			
3006.30	Préparations opacifiantes pour examens radiographiques; réactifs de diagnostic conçus pour être employés sur le patient	3006.30.10	8	C	3006.30.01	15	C
		3006.30.91	Fr.	D	3006.30.02	10	A
		3006.30.99	8	C	3006.30.99	20	C
3006.40	Ciments et autres produits d'obturation dentaire; ciments pour la réfection osseuse	3006.40.10	Fr.	D	3006.40.01	15	A
		3006.40.20	Fr.	A	3006.40.02	20	A
		3006.40.90	8	A	3006.40.03	10	A
					3006.40.99	20	A
3006.50	Trousses et boîtes de pharmacie garnies, pour soins de première urgence	3006.50.00	6,5	C	3006.50.01	20	C
3006.60	Préparations chimiques contraceptives à base d'hormones ou de spermicides	3006.60.00	6	C	3006.60.01	20	C
3822.00	Autres réactifs composés de diagnostic ou de laboratoire	3822.00.00	8	C	3822.00.01	15	C
					3822.00.02	15	C
					3822.00.03	15	C
					3822.00.04	15	C
					3822.00.05	15	C
4014.10	Articles d'hygiène ou de pharmacie en caoutchouc, etc., préservatifs	4014.10.00	6,5	A	4014.10.01	15	C
4014.90	Autres articles d'hygiène ou de pharmacie en caoutchouc, etc.	4014.90.00	6,5 (10,3)	B	4014.90.01	20	A
					4014.90.02	20	A
					4014.90.03	10	C
					4014.90.04	10	C
					4014.90.99	20	C
4015.11	Gants en caoutchouc pour chirurgie	4015.11.00	16,5 (25)	C	4015.11.01	20	A
4206.10	Cordes en boyaux	4206.10.00	Fr.	D	4206.10.01	15	A

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
6809.90	Autres ouvrages en plâtre ou en compositions à base de plâtre	6809.90.10	Fr.	D	6809.90.01	20	A
		6809.90.90	6,5	A			
7015.10	Verres de lunetterie médicale, non travaillés optiquement	7015.10.10	Fr.	D	7015.10.01	15	A
		7015.10.90	6,5	A	7015.10.99	15	A
8713.10	Fauteuils roulants sans mécanisme de propulsion	8713.10.00	Fr.	A	8713.10.01	15	A
8713.90	Fauteuils roulants avec mécanisme de propulsion	8713.90.00	Fr.	A	8713.90.99	10	A
8714.20	Autres parties de fauteuils roulants	8714.20.00	Fr.	A	8714.20.01	10	A
9001.30	Verres de contact	9001.30.00	Fr.	D	9001.30.01	15	A
					9001.30.02	10	A
					9001.30.99	15	A
9001.40	Verres de lunetterie en verre	9001.40.10	Fr.	D	9001.40.01	15	A
					9001.40.90	6,5	A
					9001.40.99	15	A
9001.50	Verres de lunetterie en autres matières	9001.50.10	Fr.	D	9001.50.01	10	A
		9001.50.90	6,5	A	9001.50.99	15	A
9003.11	Montures de lunettes ou d'articles similaires en matières plastiques	9003.11.10	Fr.	D	9003.11.01	15	A
		9003.11.20	6	B			
9003.19	Montures de lunettes ou d'articles similaires en autres matières	9003.19.10	Fr.	D	9003.19.01	15	A
		9003.19.20	6	B			
9003.90	Parties pour montures de lunettes ou d'articles similaires	9003.90.10	Fr.	D	9003.90.01	10	A
		9003.90.21	Fr.	D	9003.90.02	15	A
		9003.90.22	6	A			
9004.10	Lunettes solaires	9004.10.00	6,5 (10,2)	B	9004.10.01	15	A
9004.90	Autres lunettes correctrices, protectrices ou autres, ou articles similaires	9004.90.10	Fr.	D	9004.90.99	15	A
		9004.90.90	6,5 (10,2)	B			
9018.11	Électrocardiographes	9018.11.10	Fr.	D	9018.11.01	10	A
		9018.11.91	Fr.	D	9018.11.02	15	C
		9018.11.99	Fr.	D	9018.11.99	15	C
9018.19	Autres appareils d'électrodiagnostic	9018.19.10	Fr.	D	9018.19.01	10	A
		9018.19.20	Fr.	D	9018.19.02	10	A
		9018.19.91	Fr.	D	9018.19.03	10	A
		9018.19.99	Fr.	D	9018.19.04	10	A
					9018.19.05	15	A
					9018.19.06	10	A
					9018.19.07	10	A
					9018.19.08	10	A
					9018.19.09	15	A
					9018.19.10	10	A
					9018.19.11	10	A
					9018.19.12	10	A
					9018.19.13	10	A
					9018.19.14	10	A
			9018.19.15	10	A		
			9018.19.16	10	A		
			9018.19.17	10	A		
			9018.19.99	10	A		

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9018.20	Appareils à rayons ultraviolets ou infrarouges	9018.20.00	Fr.	D	9018.20.01	10	A
9018.31	Seringues, avec ou sans aiguilles	9018.31.00	Fr.	D	9018.31.01	15	B
					9018.31.02	10	B
					9018.31.99	10	B
9018.32	Aiguilles tubulaires en métal et aiguilles à sutures	9018.32.00	Fr.	D	9018.32.01	15	A
					9018.32.02	10	B
					9018.32.99	15	B
9018.39	Autres aiguilles, cathéters, canules et instruments similaires	9018.39.00	Fr.	D	9018.39.01	15	B
					9018.39.02	15	A
					9018.39.03	20	B
					9018.39.04	20	A
					9018.39.05	15	B
					9018.39.99	10	B
9018.41	Tours dentaires, même combinés sur une base commune avec d'autres équipements dentaires	9018.41.00	Fr.	D	9018.41.01	15	A
					9018.41.99	10	A
9018.49	Autres instruments et appareils pour l'art dentaire	9018.49.00	Fr.	D	9018.49.01	15	A
					9018.49.02	10	A
					9018.49.03	15	A
					9018.49.04	10	A
					9018.49.05	10	A
					9018.49.06	10	A
					9018.49.07	15	A
9018.50	Autres instruments et appareils d'ophtalmologie	9018.50.00	Fr.	D	9018.50.01	10	A
9018.90	Autres instruments et appareils pour la médecine et l'art vétérinaire	9018.90.10	Fr.	D	9018.90.01	10	A
					9018.90.02	15	A
					9018.90.03	15	B
					9018.90.04	15	A
					9018.90.05	15	B
					9018.90.06	15	A
					9018.90.07	15	B
					9018.90.08	10	A
					9018.90.09	15	B
					9018.90.10	15	A
					9018.90.11	10	A
					9018.90.12	15	B
					9018.90.13	10	A
					9018.90.14	20	A
					9018.90.15	10	B
					9018.90.16	15	A
					9018.90.17	15	A
					9018.90.18	10	B
					9018.90.19	20	B
					9018.90.20	10	A
					9018.90.21	10	A
9018.90.22	10	A					
9018.90.23	10	A					
9018.90.24	10	B					
9018.90.25	10	B					
9018.90.26	10	B					
9018.90.99	10	B					

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE					
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT			
9019.10	Appareils de mécano-thérapie; appareils de massage; appareils de psychotechnie	9019.10.10	2,5	A	9019.10.01	10	A			
		9019.10.20	9	A	9019.10.02	15	A			
					9019.10.03	10	A			
					9019.10.99	10	A			
9019.20	Appareils d'oxygénothérapie, appareils respiratoires de réanimation ou autres appareils de thérapie respiratoire	9019.20.00	Fr.	D	9019.20.01	10	A			
9020.00	Appareils respiratoires et masques à gaz, à l'exception des masques de protection dépourvus de parties mécaniques	9020.00.00	Fr.	D	9020.00.01	10	A			
					9020.00.02	15	A			
					9020.00.03	10	A			
					9020.00.04	10	A			
					9020.00.05	15	A			
					9020.00.99	10	A			
9021.11	Prothèses articulaires	9021.11.00	Fr.	D	9021.11.01	10	A			
9021.19	Autres appareils d'orthopédie ou pour fractures	9021.19.10	6,5	B	9021.19.01	10	A			
					9021.19.20	10	A			
					9021.19.30	Fr.	D	9021.19.03	10	A
								9021.19.04	10	A
								9021.19.05	10	A
								9021.19.99	10	A
9021.21	Dents artificielles	9021.21.00	Fr.	D	9021.21.01	10	A			
					9021.21.99	10	A			
9021.29	Autres articles et appareils de prothèse dentaire	9021.29.10	Fr.	D	9021.29.99	10	A			
								9021.29.20	6,5	A
9021.30	Autres articles et appareils de prothèse	9021.30.00	Fr.	D	9021.30.01	10	A			
					9021.30.02	10	A			
					9021.30.03	10	A			
					9021.30.04	10	A			
					9021.30.99	10	A			
9021.40	Appareils pour faciliter l'audition aux sourds, à l'exclusion des parties et accessoires	9021.40.00	Fr.	D	9021.40.01	10	A			
9021.50	Stimulateurs cardiaques, à l'exception des parties et accessoires	9021.50.00	Fr.	D	9021.50.01	10	A			
9021.90	Autres appareils orthopédiques et appareils à tenir à la main, à porter sur la personne ou à implanter dans l'organisme	9021.90.00	Fr.	D	9021.90.01	10	A			
					9021.90.99	10	A			
9022.11	Appareils à rayons X à usage médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire	9022.11.00	Fr.	D	9022.11.01	10	C			
9022.21	Appareils utilisant les radiations alpha, bêta ou gamma à usage médical	9022.21.00	Fr.	D	9022.21.01	10	A			
					9022.21.99	10	A			
9022.30	Tubes à rayons X	9022.30.00	Fr.	D	9022.30.01	10	A			

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9022.90	Parties et accessoires pour appareils utilisant les rayons X ou autres radiations	9022.90.10	Fr.	D	9022.90.01	10	A
		9022.90.20	Fr.	D	9022.90.02	10	A
		9022.90.90	Fr.	D	9022.90.03	10	A
					9022.90.04	10	A
					9022.90.05	10	A
			9022.90.99	10	A		
9025.11	Thermomètres, non combinés à d'autres instruments, à liquide	9025.11.10	Fr.	D	9025.11.01	10	A
		9025.11.90	2,5	A	9025.11.99	20	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

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

ANNEXE B

Règles d'origine

Chapitre 30

Produits pharmaceutiques

- 30.05 Un changement aux sous-positions 3005.10 à 3005.90 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 3005.10 à 3005.90 de toute autre sous-position à l'intérieur de la position 30.05 qu'il y ait ou non également un changement de toute autre position, 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
 - 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.
- 30.06 Un changement aux sous-positions 3006.10 à 3006.60 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 3006.10 à 3006.60 de toute autre sous-position à l'intérieur de la position 30.06, qu'il y ait ou non également un changement de toute autre position, 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
 - 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.

Chapitre 38

Produits divers des industries chimiques

- 38.09-38.23 Un changement aux sous-positions 3809.10 à 3823.90 de tout autre chapitre, à l'exception des chapitres 28 à 38; ou
- Un changement aux sous-positions 3809.10 à 3823.90 de toute autre sous-position à l'intérieur des chapitres 28 à 38, y compris une autre sous-position à l'intérieur de ce groupe, qu'il y ait ou non également un changement de tout autre chapitre, 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
 - 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.

Chapitre 40

Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc

- 40.13-40.15 Un changement aux positions 40.13 à 40.15 de toute autre position, à l'exception des positions 40.09 à 40.17.

Chapitre 42	Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie; articles de voyage, sacs à main et contenants similaires; ouvrages en boyaux (autres que de vers à soie)
42.03-42.06	Un changement aux positions 42.03 à 42.06 de tout autre chapitre.
Chapitre 68	Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues [sic]
68.01-68.11	Un changement aux positions 68.01 à 68.11 de tout autre chapitre.
Chapitre 70	Verres et ouvrages en verres
70.10-70.20	Un changement aux positions 70.10 à 70.20 de toute autre position, à l'exception des positions 70.07 à 70.20.
Chapitre 87	Véhicules autres que les véhicules ferroviaires ou de tramway et leurs parties et accessoires
87.13	Un changement à la position 87.13 de toute autre position, à l'exception de la position 87.14; ou Un changement à la sous-position 87.13 de la sous-position 87.14, qu'il y ait ou non un changement de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à : <ul style="list-style-type: none"> 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.
Chapitre 90	Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision; instruments et appareils médico-chirurgicaux; parties et accessoires de ces instruments ou appareils
9001.20-9001.90	Un changement aux sous-positions 9001.20 à 9001.90 de toute autre position.
9003.11-9003.19	Un changement aux sous-positions 9003.11 à 9003.19 de tout autre chapitre [sic]; ou Un changement aux sous-positions 9003.11 à 9003.19 de la position [sic] 9003.90, qu'il y ait ou non également un changement de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à : <ul style="list-style-type: none"> 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.
9003.90	Un changement à la sous-position 9003.90 de toute autre position.
90.04	Un changement à la position 90.04 de tout autre chapitre; ou

Un changement à la position 90.04 de toute autre position du chapitre 90, qu'il y ait ou non également un changement de tout 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.

9018.11

9018.11.aa

Un changement au numéro tarifaire canadien 9018.11.10, au numéro tarifaire américain 9018.11.00A ou au numéro tarifaire mexicain 9018.11.01, de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 9018.11.91, du numéro tarifaire américain 9018.11.00B ou du numéro tarifaire mexicain 9018.11.02.

9018.11

Un changement à la sous-position 9018.11 de toute autre position.

9018.19

9018.19.aa

Un changement au numéro tarifaire canadien 9018.19.10, au numéro tarifaire américain 9018.19.80A ou au numéro tarifaire mexicain 9018.19.16, de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 9018.19.91, du numéro tarifaire américain 9018.19.80B ou du numéro tarifaire mexicain 9018.19.17.

9018.19

Un changement à la sous-position 9018.19 de toute autre position.

9018.20-9018.50

Un changement aux sous-positions 9018.20 à 9018.50 de toute autre position.

9018.90

9018.90.aa

Un changement au numéro tarifaire canadien 9018.90.10, au numéro tarifaire américain 9018.90.70A ou au numéro tarifaire mexicain 9018.90.25, de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 9018.90.91, du numéro tarifaire américain 9018.90.70B ou du numéro tarifaire mexicain 9018.90.26.

9018.90

Un changement à la sous-position 9018.90 de toute autre position.

90.19-90.21

Un changement aux positions 90.19 à 90.21 de toute position à l'extérieur de ce groupe.

9022.11

Un changement à la sous-position 9022.11 de toute autre position [sic], à l'exception du numéro tarifaire canadien 9022.90.10, du numéro tarifaire américain 9022.90.90A ou du numéro tarifaire mexicain 9022.90.04.

9022.19

Un changement à la sous-position 9022.19 de toute autre sous-position, à l'exception de la sous-position 9022.30 ou du numéro tarifaire canadien 9022.90.10, du numéro tarifaire américain 9022.90.90A ou du numéro tarifaire mexicain 9022.90.04.

- 9022.21 Un changement à la sous-position 9022.21 de toute autre sous-position, à l'exception du numéro tarifaire canadien 9022.90.20, du numéro tarifaire américain 9022.90.90B ou du numéro tarifaire mexicain 9022.90.05.
- 9022.29-9022.30 Un changement aux sous-positions 9022.29 à 9022.30 de toute autre sous-position; ou
- Un changement aux sous-positions 9022.29 à 9022.30 de la position [sic] 9022.90, qu'il y ait ou non également un changement de toute autre position, 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.
- 9022.90
- 9022.90.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 9022.90.10, au numéro tarifaire américain 9022.90.90A ou au numéro tarifaire mexicain 9022.90.04, de tout autre numéro tarifaire.
- 9022.90 Un changement à la sous-position 9022.90, de toute autre position; ou
- Aucun changement de la classification tarifaire à la sous-position 9022.90 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.
- 9025.11-9025.80 Un changement aux sous-positions 9025.11 à 9025.80 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 9025.11 à 9025.80 de la sous-position 9025.90, qu'il y ait ou non également un changement de toute autre position, 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.
- Chapitre 94 Meuble**
- 94.02 Un changement à la position 94.02 de tout autre chapitre.

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.

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.

**Méthode
de la valeur
transactionnelle**

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.

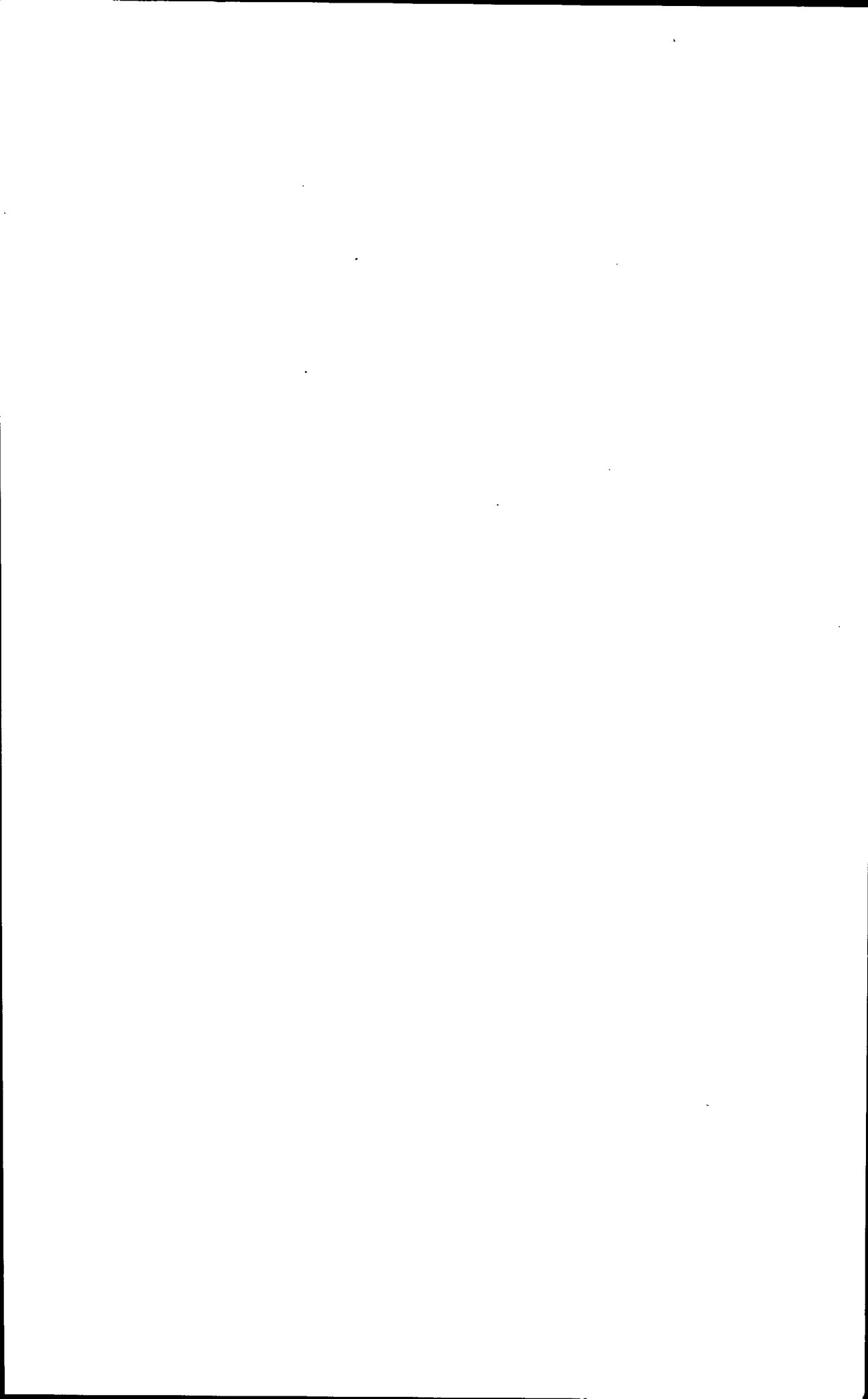
La formule de calcul du coût net est la suivante :

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

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.



HF1766 .N3614 no.6 QUEEN c.2
L'ALENA et le secteur de la
santé : matériel et produi
ts

DATE DUE - DATE DE RETOUR

ISTC 1551 (2/90)

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



64406

