

HF1766
.N3614
no. 1
QUEEN
c. 2

L'ALENA

ET

IC

LE SECTEUR DU MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

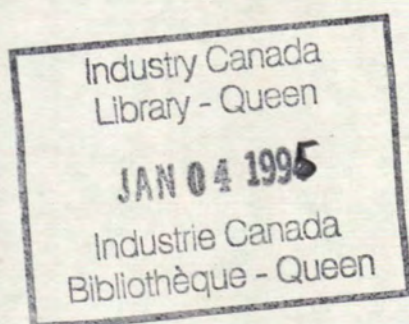


Canada

#F
1766
-N3614
NO.1
QUEEN
C.2
C.2

L'ALENA

ET LE SECTEUR DU MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS



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. C2-227/19-1994 F
ISBN 0-662-99866-9
PO PU 0076-93-02

Also available in English under the title
NAFTA and the Telecommunications Equipment 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	16
Plan d'affaires.....	20
Renseignements.....	21
Publications et références	23
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs	25
Annexe B — Règles d'origine	29
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	35

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DU MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

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 de matériel de télécommunications aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Selon les prévisions, les investissements locaux et étrangers au titre de la modernisation de l'infrastructure des télécommunications du Mexique s'élèveront à plus de 30 milliards de dollars au cours de la prochaine décennie.

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 matériel de télécommunications. 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

En vertu de l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont entendus pour éliminer immédiatement, ou sur une période de cinq ans, selon le cas, les tarifs s'appliquant à la plupart du matériel de télécommunications. Pratiquement tous les tarifs sur les produits de ce secteur échangés entre les trois pays seront éliminés au plus tard le 1^{er} janvier 1998.

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 de télécommunications ont déjà été réduits d'au moins 60 p. 100; ils seront tous éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998.

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 du matériel de télécommunications et des pièces. Les étapes de l'élimination des tarifs applicables aux autres produits et aux *matières** utilisées dans la 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 presque tout le matériel de télécommunications et des pièces se situaient entre 10 et 20 p. 100. La plupart 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 à des articles tels que :

- ▶ le matériel de télécommunications par fil
- ▶ les modems
- ▶ les autocommutateurs privés raccordés aux réseaux publics
- ▶ les téléphones cellulaires
- ▶ la plupart des pièces

Les tarifs s'appliquant à pratiquement tout autre matériel de télécommunications seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998.

* 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.

**Calendrier
canadien**


Les tarifs canadiens appliqués à l'importation de pratiquement tous les produits de télécommunications fabriqués au Mexique ont eux aussi été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord.

**Articles finis
fabriqués
partiellement
aux États-Unis
et au Mexique**

L'ALENA protège les entreprises canadiennes fabriquant du matériel de télécommunications 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.

**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 matériel de télécommunications 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 matériel de télécommunications 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.
- ▶ La plupart du matériel de télécommunications doit se conformer à une autre condition relative au nombre d'assemblages de circuits imprimés non originaires de l'Amérique du Nord qu'il est permis d'incorporer dans un produit.
- ▶ Lorsque certaines pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine sont utilisées dans la fabrication d'un produit, un fabricant est 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.

Différences entre l'ALENA et l'ALE

L'ALENA prévoit des changements importants aux règles d'origine s'appliquant au matériel de télécommunications, notamment l'élimination de l'exigence de la teneur en valeur régionale que comporte l'ALE. Cette exigence qui était applicable dans la plupart des cas était coûteuse et constituait un fardeau pour les entreprises.

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.

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 de télécommunications. 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 particulières 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 de télécommunications 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 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

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 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 de 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 dispositifs de commutation téléphonique d'un bureau central utilise du fil isolant provenant de Malaysia, des résistances d'origine japonaise et des assemblages de circuits imprimés d'origine britannique. Chaque dispositif contient un total de quatre assemblages de circuits imprimés, dont un est d'origine britannique.

Étant donné que certains composants servant à leur fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ces dispositifs 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 dispositifs de commutation téléphonique occupe la sous-position 8517.30. La classification tarifaire des pièces d'origine autre que nord-américaine renvoie aux sous-positions suivantes : 8544.41, 8533.10 et 8517.90 (le numéro tarifaire de la marchandise étant 8517.90.13), respectivement.

La règle d'origine pour la sous-position 8517.30 (c'est-à-dire les dispositifs de commutation téléphonique) exige « un changement à la sous-position 8517.30 de toute autre sous-position... » Dans cet exemple, l'utilisation du fil malais ou des résistances japonaises dont les sous-positions sont, respectivement, 8544.41 et 8533.10, n'empêcherait pas les dispositifs en question d'être considérés originaires. En effet, ils occupent chacun une sous-position différente correspondant à l'exigence « ... toute autre sous-position ».

La règle 8517.30 comporte toutefois une condition supplémentaire se rapportant à l'utilisation d'assemblages de circuits imprimés qui ne sont pas d'origine nord-américaine. Les produits qui contiennent moins de trois assemblages ne doivent contenir que des assemblages d'origine nord-américaine; ceux qui en contiennent trois assemblages ou plus ne peuvent en contenir qu'un seul qui soit d'origine autre que nord-américaine pour chaque multiple de neuf assemblages originaires. Dans cet exemple-ci, les dispositifs de commutation téléphonique contiennent un total de quatre assemblages de circuits imprimés; le produit est conforme à la règle parce qu'il ne contient qu'un seul assemblage d'origine autre que nord-américaine.

Cependant, si le fabricant incorporait dans les mêmes dispositifs deux assemblages de circuits imprimés ne provenant pas de l'Amérique du Nord (c'est-à-dire contenant chacun quatre assemblages), ces derniers ne répondraient pas aux exigences de la règle. Si, par ailleurs, le dispositif contenait dix assemblages, le fabricant pourrait en utiliser deux d'origine autre que l'Amérique du Nord.

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 ?

Admission temporaire pour raison d'affaires

Les dispositions dont il sera ici question peuvent ne pas être reliées directement au secteur du matériel de télécommunications. 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.

Les fabricants canadiens du secteur du matériel de télécommunications 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.

Les fournisseurs de services après-vente peuvent eux aussi être admis temporairement pour raison d'affaires en vertu de l'ALENA. Il en découle que les entreprises canadiennes peuvent maintenant offrir des services et de la formation dans le cadre de leurs contrats de garantie ou de service. Ces fournisseurs peuvent obtenir un droit d'entrée temporaire pour 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.

Mesures de protection

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.

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.

Aux États-Unis, les entreprises canadiennes ont désormais accès aux marchés des ministères de l'Énergie et des Transports ainsi qu'à l'*Army Corps of Engineers*, qui leur étaient jusqu'à maintenant fermés. Au total, ces marchés sont évalués à plus de 12 milliards de dollars. Aussi, les entreprises canadiennes peuvent maintenant soumettre des propositions en réponse aux appels d'offres concernant l'achat de matériel téléphonique assujetti à la *Rural Electrification Act* des États-Unis.

Au Mexique, les entreprises canadiennes peuvent maintenant présenter des propositions en réponse aux appels d'offres concernant des achats importants de plusieurs ministères et organismes gouvernementaux, incluant *Telecomunicaciones de Mexico*, de propriété publique, qui fournit des services de satellite et de commutation de paquets sur le territoire du Mexique. De plus, les services publics géants du pétrole et gaz (*PEMEX*) et de l'électricité (*CFE*), propriété de l'État, sont maintenant assujettis à des conditions internationales d'appels d'offres qui s'appliquent à l'achat de matériel de télécommunications. Dans un premier temps, l'accès aux marchés publics du Mexique sera l'objet de certaines restrictions qui seront éliminées progressivement 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

Tendances

Plusieurs grandes tendances façonnent le secteur des télécommunications de l'Amérique du Nord :

- ▶ La convergence des télécommunications et de l'informatique, de pair avec l'incorporation des techniques numériques dans les produits de communications, mène à un monde multimédia intégrant la voix, l'image vidéo et les données.
- ▶ La libéralisation des marchés des services de télécommunications a ouvert des possibilités qui permettent une expansion commerciale dans le domaine du matériel.
- ▶ La réforme rapide de l'économie du Mexique a pavé la voie à une augmentation de puissance et à une modernisation importantes des réseaux d'information de ce pays.
- ▶ L'industrie des télécommunications est en voie de consolidation par le biais de fusions, d'acquisitions, d'entreprises en participation, de regroupements stratégiques et de consortiums de recherches.

L'industrie des télécommunications continue d'évoluer dans un contexte de changements importants aux chapitres de la technologie et des marchés. Les communications à plus grande vitesse seront l'amorce de la croissance dans les domaines de la fibre optique et du nouveau matériel de réseaux. Les fournisseurs de services cellulaires vont convertir leurs réseaux articulés autour du matériel analogique en réseaux articulés autour du matériel numérique. Les services de communications personnelles devraient connaître une croissance fulgurante, entraînant une forte demande pour des systèmes reliés à des satellites placés sur des orbites rapprochées et pour du nouveau matériel sans fil installé chez les clients. Sur le marché des télécommunications commerciales, l'intégration du téléphone et de l'informatique prend une grande importance.

Marché canadien

L'industrie canadienne du matériel de télécommunications, dont les expéditions ont une valeur de 6,7 milliards de dollars, est concurrentielle sur le marché mondial, dont elle détient une part de 4,3 p. 100. En raison de l'augmentation de ses exportations, ce secteur est l'un de ceux qui connaissent la croissance la plus rapide au Canada.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Le marché américain des télécommunications est le plus important marché national au monde et, depuis la privatisation de AT&T, l'un des plus libres. Les fournisseurs américains et étrangers s'y livrent une vive concurrence.

Au cours des dernières années, le marché du matériel de télécommunications des États-Unis se composait d'importations dans une proportion de plus de 20 p. 100. Les exportations canadiennes dans ce pays continuent d'augmenter, atteignant une valeur totale de plus de 1,3 milliard de dollars.

Les importations canadiennes en provenance des États-Unis sont pour leur part évaluées à plus de 1,4 milliard de dollars.

Le commerce entre les deux pays devrait rester florissant et la concurrence entre les fabricants canadiens et américains, acharnée.

Commerce Canada-Mexique

Ces dernières années, les barrières commerciales du Mexique ont été réduites de façon importante. Les tarifs qui étaient établis à 100 p. 100 ont été abaissés à 20 p. 100. Les permis d'importation ne sont plus nécessaires. Ces mesures ont permis aux entreprises étrangères de pénétrer sur ce marché.

Les exportations canadiennes de matériel de télécommunications vers le Mexique sont passées d'une valeur de 3 millions de dollars en 1988 à plus de 60 millions en 1993, soit 2 p. 100 du marché mexicain d'importation. Les importations canadiennes en provenance du Mexique ont aussi augmenté, passant de 10 millions de dollars à 22 millions durant la même période.

Dans le cadre de l'ALENA, la plupart des tarifs sur les produits de télécommunications ont été entièrement éliminés. Les entreprises canadiennes et américaines qui vendent au Mexique profitent donc d'un avantage important, mais les sociétés canadiennes devront s'attaquer à ce marché avec vigueur si elles veulent évincer les concurrents américains qui y sont déjà établis.

Commerce entre les États-Unis et le Mexique

Les États-Unis détiennent plus de 60 p. 100 de la part du marché mexicain d'importation du matériel de télécommunications, qui est leur deuxième marché d'exportation. Les marchés canadien et mexicain absorbent ensemble plus du quart de toutes les exportations américaines de ce secteur.

**L'ALENA et
le secteur
nord-américain
du matériel de
télécommunications**

L'ALENA va rendre le contexte commercial nord-américain plus concurrentiel, ce qui stimulera les investissements dans les réseaux ultramodernes de télécommunications et dans les logiciels de pointe. En outre, la mise en place d'un marché des télécommunications intégré et sans tarif, de même que les mesures adoptées pour en arriver à un contexte plus concurrentiel favorisant l'amélioration des services informatiques et de télécommunications, devraient activer le commerce. Ces facteurs aideront l'Amérique du Nord à consolider sa position dans le domaine des services et dans la mise au point et la fabrication de techniques de télécommunications de pointe.

La concurrence accrue en provenance du Mexique ne devrait pas avoir un effet important sur l'industrie canadienne. Même si le Mexique dispose d'une abondante main-d'œuvre plutôt bon marché, la production y souffre d'une faible productivité, d'une insuffisance de techniques modernes et d'une concentration sur des produits moins complexes. Cette situation pourrait évoluer à mesure que la main-d'œuvre deviendra plus compétente, que les techniques de commercialisation se raffineront et que l'investissement étranger au Mexique augmentera.

Les projets d'entreprises en participation visant à desservir les marchés du Mexique, de l'Amérique latine et du sud-ouest des États-Unis sont un secteur où le changement pourrait avoir des effets plus directs sur l'industrie canadienne. Certaines entreprises canadiennes et américaines pourront aussi trouver avantageux de déplacer leurs activités de production de l'Extrême-Orient vers le Mexique.

**Nouveaux
débouchés sur le
marché mexicain**

La politique économique du Mexique vise à maintenir la relance soutenue en mettant en place les conditions nécessaires pour favoriser l'investissement local et étranger. En mettant l'accent sur l'importance des télécommunications pour la croissance et le développement, le gouvernement a stimulé l'investissement orienté vers les réseaux de communications par satellite, de télématique et le réseau fédéral à micro-ondes et à fibres optiques.

Selon les prévisions pour la prochaine décennie, les investisseurs mexicains et étrangers devraient injecter plus de 30 milliards de dollars dans l'installation de réseaux privés de transmission des données, de systèmes de téléappel, de systèmes de télécopie, de services téléphoniques cellulaires et de dispositifs d'émission.

Les facteurs prix et financement sont ceux qui influent le plus sur la demande mexicaine de matériel de télécommunications. Comme la qualité et le rendement des produits sont essentiels, les entreprises concurrentes ont été en mesure de pénétrer sur le marché et d'en accroître leur part en présentant des propositions de financement attrayantes aux chapitres des taux d'intérêt et des termes des paiements.

Les importations continueront d'être importantes sur le marché mexicain, particulièrement dans des secteurs de haute technologie tels que les communications par satellite, les fibres optiques, la télématique, les téléphones cellulaires et le matériel de radiodiffusion.

Les fabricants canadiens seront peut-être en bonne position pour tirer profit des nouveaux débouchés sur le marché mexicain, notamment en ce qui concerne les produits suivants :

- ▶ le matériel de commutation téléphonique
- ▶ les autocommutateurs privés raccordés aux réseaux publics
- ▶ le matériel de transmission des données
- ▶ les systèmes numériques
- ▶ le matériel de télévision et de radiodiffusion
- ▶ le matériel de satellite et les services techniques
- ▶ les produits pour les essais et l'entretien.

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 :

Télécommunications et micro-électronique

Téléphone : (613) 954-3315

Télécopieur : (613) 952-8419

ou

Relations internationales en télécommunications

Téléphone : (613) 993-5444

Télécopieur : (613) 990-4215

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 du matériel et des systèmes de télécommunications au Mexique*

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 de télécommunications; ces tarifs sont classés en fonction de leurs numéros 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 inexistants.
- Fr. – En franchise.

CALENDRIER D'ÉLIMINATION DES TARIFS CANADIENS ET MEXICAINS

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
8517.10	Postes téléphoniques d'usagers	8517.10.00	10	A	8517.10.01	20	B
					8517.10.02	20	B
					8517.10.03	20	B
					8517.10.04	20	A
8517.20	Téléscripteurs	8517.20.00	Fr.	A	8517.20.01	20	A
					8517.20.99	15	A
8517.30	Appareils de commutation pour la téléphonie ou la télégraphie	8517.30.11	10	A	8517.30.01	20	B
		8517.30.12	10	A	8517.30.99	20	A
		8517.30.13	10	A			
		8517.30.19	10	A			
		8517.30.20	Fr.	A			
8517.40	Autres appareils, pour la télécommunication par courant porteur	8517.40.10	Fr.	A	8517.40.01	20	A
		8517.40.91	10	A	8517.40.02	15	A
		8517.40.92	10	A	8517.40.03	15	A
					8517.40.04	15	A
			8517.40.99	15	A		
8517.81	Autres appareils pour la téléphonie	8517.81.00	10,3	A	8517.81.01	10	A
					8517.81.02	20	B
					8517.81.03	20	A
					8517.81.04	10	A
					8517.81.05	15	A
					8517.81.99	15	A
8517.82	Autres appareils pour la télégraphie	8517.82.10	Fr.	D	8517.82.01	10	A
		8517.82.20	Fr.	A			
		8517.82.90	Fr.	A			
8517.90	Parties d'appareils électri- ques pour la téléphonie ou la télégraphie par fil	8517.90.11	Fr.	A	8517.90.01	10	A
		8517.90.12	Fr.	D	8517.90.02	10	A
		8517.90.13	10,1	A	8517.90.03	10	A
		8517.90.14	Fr.	A	8517.90.04	10	A
		8517.90.21	Fr.	A	8517.90.05	10	A
		8517.90.22	Fr.	D	8517.90.06	10	A
		8517.90.23	10,1	A	8517.90.07	10	A
		8517.90.24	Fr.	A	8517.90.08	10	A
		8517.90.31	Fr.	D	8517.90.09	10	A
		8517.90.39	Fr.	D	8517.90.10	15	A
		8517.90.41	10,1	A	8517.90.11	15	A
		8517.90.42	Fr.	A	8517.90.12	15	A
		8517.90.43	10,1	A	8517.90.13	15	A
		8517.90.44	Fr.	A	8517.90.14	15	A
		8517.90.45	10,1	A	8517.90.15	15	A
		8517.90.46	Fr.	A	8517.90.16	15	A
8517.90.91	Fr.	A	8517.90.99	15	A		
	10,1	A					
	Fr.	A					
8518.30	Écouteurs, même combinés avec un microphone	8518.30.10	6,5	A	8518.30.01	10	A
		8518.30.90	6,5	A	8518.30.02	15	A
					8518.30.03	20	A
					8518.30.99	20	A
8520.20	Répondeurs téléphoniques	8520.20.00	5	A	8520.20.01	15	A

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
8525.10	Appareils d'émission pour radiotéléphonie, radiotélégraphie, radiodiffusion ou télévision	8525.10.10	Fr.	D	8525.10.01	10	A
		8525.10.90	Fr.	A	8525.10.02	10	A
					8525.10.03	15	B
					8525.10.04	20	A
					8525.10.05	20	B
					8525.10.06	15	B
					8525.10.07	15	A
					8525.10.08	20	B
					8525.10.09	20	A
					8525.10.10	10	A
					8525.10.11	10	A
			8525.10.99	15	B		
8525.20	Appareils d'émission, pour radiotélégraphie incorporant un appareil de réception	8525.20.10	Fr.	D	8525.20.01	15	B
		8525.20.90	Fr.	A	8525.20.02	20	A
					8525.20.03	10	A
					8525.20.04	20	B
					8525.20.05	15	B
					8525.20.06	15	A
					8525.20.07	20	B
					8525.20.08	20	B
					8525.20.09	20	A
					8525.20.10	10	A
			8525.20.99	15	B		
8526.92	Appareils de radio-télécommande	8526.92.10	Fr.	A	8526.92.01	10	A
		8526.90.90	Fr.	A	8526.92.99	15	A
8527.90	Autres appareils récepteurs de radiodiffusion	8527.90.10	Fr.	D	8527.90.01	15	A
		8527.90.91	Fr.	A	8527.90.02	20	A
		8527.90.99	Fr.	A	8527.90.03	20	B
					8527.90.04	15	B
					8527.90.05	15	A
					8527.90.06	10	A
					8527.90.07	10	B
					8527.90.08	20	B
					8527.90.09	20	A
					8527.90.10	20	A
					8527.90.11	20	A
					8527.90.12	10	A
					8527.90.13	15	B
			8527.90.99	15	B		
8529.10	Antennes et réflecteurs de tous types; parties reconnaissables comme étant utilisées conjointement avec ces articles	8529.10.10	Fr.	A	8529.10.01	10	A
		8529.10.20	Fr.	A	8529.10.02	10	A
		8529.10.90	Fr.	A	8529.10.03	15	A
					8529.10.04	10	A
					8529.10.05	15	C
					8529.10.06	10	A
					8529.10.07	20	A
					8529.10.99	15	A

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
8529.90	Parties reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinées aux appareils des n ^{os} 85.25 à 85.28	8529.90.11	Fr.	D	8529.90.01	10	A
		8529.90.12	Fr.	A	8529.90.02	10	A
		8529.90.51	Fr.	D	8529.90.03	10	A
		8529.90.52	Fr.	A	8529.90.04	10	A
		8529.90.60	7,5	A	8529.90.05	15	A
		8529.90.90	7,5	A	8529.90.06	10	A
					8529.90.07	15	A
					8529.90.08	10	A
					8529.90.09	10	A
					8529.90.10	10	A
					8529.90.11	10	A
					8529.90.12	10	A
					8529.90.13	10	A
					8529.90.14	10	A
					8529.90.15	10	A
					8529.90.16	10	A
					8529.90.17	10	A
					8529.90.18	10	A
					8529.90.19	10	A
					8529.90.20	10	A
			8529.90.21	10	A		
			8529.90.22	10	A		
			8529.90.99	10	A		
8805.50	Satellites	8802.50.10	6,5	A	8802.50.01	10	A

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

ANNEXE B

Règles d'origine

Chapitre 85

Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils

8517.10

Un changement à la sous-position 8517.10 de toute autre sous-position, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13, 8517.90.14 ou 8517.90.41, du numéro tarifaire américain 8517.90.05B, 8517.90.10B, 8517.90.15B, 8517.90.30A, 8517.90.30B, 8517.90.35B, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8517.90.12 ou 8517.90.15.

8517.20-8517.30

Un changement aux sous-positions 8517.20 à 8517.30 de toute autre sous-position, y compris toute autre sous-position dans ce groupe, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8473.30.21, 8473.30.22, 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13, 8517.90.14, 8517.90.43 ou 8517.90.44, des numéros tarifaires américains 8473.30.40A, 8517.90.05A ou 8517.90.05B, 8517.90.10A, 8517.90.10B, 8517.90.15A, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35A, 8517.90.35B, 8517.90.40A, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60A, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8473.30.03, 8517.90.13 ou 8517.90.15 :

- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
- b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.

8517.40

8517.40.bb

Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.40.91, au numéro tarifaire américain 8517.40.50 ou au numéro tarifaire mexicain 8517.40.03 de toute autre sous-position, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8473.30.21, 8473.30.22, 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13, 8517.90.14, 8517.90.43 ou 8517.90.44, des numéros tarifaires américains 8473.30.40A, 8517.90.05A, 8517.90.05B, 8517.90.10A, 8517.90.10B, 8517.90.15A, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35A, 8517.90.35B, 8517.90.40A, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60A, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8473.30.03, 8517.90.13 ou 8517.90.15 :

- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
- b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.

8517.40 Un changement à la sous-position 8517.40 de toute autre sous-position.

8517.81
8517.81.aa Un changement au numéro tarifaire mexicain 8517.81.05 de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8517.90.31, du numéro tarifaire américain 8517.90.70A ou du numéro tarifaire mexicain 8517.90.10.

8517.81 Un changement à la sous-position 8517.81 de toute autre sous-position, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8473.30.21, 8473.30.22, 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13, 8517.90.14, 8517.90.43 ou 8517.90.44, des numéros tarifaires américains 8473.30.40A, 8517.90.05A, 8517.90.05B, 8517.90.10A, 8517.90.10B, 8517.90.15A, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35A, 8517.90.35B, 8517.90.40A, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60A, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8473.30.03, 8517.90.13 ou 8517.90.15 :

- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
- b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.

8517.82
8517.82.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.82.10, au numéro tarifaire américain 8517.82.00A, de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8517.90.31, du numéro tarifaire américain 8517.90.70A ou du numéro tarifaire mexicain 8517.90.10.

8517.82 Un changement à la sous-position 8517.82 de toute autre sous-position.

- 8517.90
8517.90.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.41, au numéro tarifaire américain 8517.90.30A ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.12 de tout autre numéro tarifaire, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13 ou 8517.90.14, des numéros tarifaires américains 8517.90.05B, 8517.90.10B, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35B, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8517.90.15.
- 8517.90.bb Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.43 ou 8517.90.44, aux numéros tarifaires américains 8517.90.05A, 8517.90.10A, 8517.90.15A, 8517.90.35A, 8517.90.40A ou 8517.90.60A ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.13 de tout autre numéro tarifaire, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8473.30.21, 8473.30.22, 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13, 8517.90.14, 8517.90.42, 8517.90.45 ou 8517.90.46, des numéros tarifaires américains 8473.30.40A, 8517.90.05B, 8517.90.10B, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35B, 8517.90.40B, 8517.90.55A, 8517.90.55B, 8517.90.60B, 8517.90.70C, 8517.90.70D, 8517.90.80A ou 8517.90.80B ou du numéro tarifaire mexicain 8473.30.03, 8517.90.14 ou 8517.90.15 :
- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
 - b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.
- 8517.90.cc Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.31, au numéro tarifaire américain 8517.90.70A ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.10 de tout autre numéro tarifaire.
- 8517.90.dd Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.42, 8517.90.45 ou 8517.90.46, aux numéros tarifaires américains 8517.90.55A, 8517.90.70C ou 8517.90.80A ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.14 de tout autre numéro tarifaire.
- 8517.90.ee Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.11, 8517.90.12, 8517.90.13 ou 8517.90.14, aux numéros tarifaires américains 8517.90.05B, 8517.90.10B, 8517.90.15B, 8517.90.30B, 8517.90.35B, 8517.90.40B, 8517.90.55B, 8517.90.60B, 8517.90.70D ou 8517.90.80B ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.15 de tout autre numéro tarifaire.

- 8517.90.ff Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.21, 8517.90.22, 8517.90.23 ou 8517.90.24, aux numéros tarifaires américains 8517.90.05C, 8517.90.10C, 8517.90.15C, 8517.90.30C, 8517.90.35C, 8517.90.40C, 8517.90.55C, 8517.90.60C, 8517.90.70E ou 8517.90.80C ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.16 de tout autre numéro tarifaire [sic].
- 8517.90.gg Un changement au numéro tarifaire canadien 8517.90.91, 8517.90.92 ou 8517.90.93, aux numéros tarifaires américains 8517.90.05D, 8517.90.10D, 8517.90.15D, 8517.90.30D, 8517.90.35D, 8517.90.40D, 8517.90.55D, 8517.90.60D, 8517.90.70F ou 8517.90.80D ou au numéro tarifaire mexicain 8517.90.99 à l'exception du numéro tarifaire canadien 8517.90.21, 8517.90.22, 8517.90.23 ou 8517.90.24, des numéros tarifaires américains 8517.90.05C, 8517.90.10C, 8517.90.15C, 8517.90.30C, 8517.90.35C, 8517.90.40C, 8517.90.55C, 8517.90.60C, 8517.90.70E ou 8517.90.80C ou du numéro tarifaire mexicain 8517.90.16, ou de toute autre position.
- 8517.90 Un changement à la sous-position 8517.90 de toute autre position.
- 8518.10-8518.21 Un changement aux sous-positions 8518.10 à 8518.21 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 8518.10 à 8518.21 de la sous-position 8518.90, 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.
- 8518.30.10
8518.30.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8518.30.10, au numéro tarifaire américain 8518.30.10 ou au numéro tarifaire mexicain 8518.30.03 de tout autre numéro tarifaire.
- 8518.40-8518.50 Un changement aux sous-positions 8518.40 à 8518.50 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 8518.40 à 8518.50 de la sous-position 8518.90, 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.

- 8520.10-8520.90 Un changement aux sous-positions 8520.10 à 8520.90 de toute autre sous-position, y compris une autre sous-position au sein de ce groupe, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8522.90.31, 8522.90.32, 8522.90.33, 8522.90.34 ou 8522.90.39, des numéros tarifaires américains 8522.90.40A, 8522.90.40B, 8522.90.60A ou 8522.90.90A ou du numéro tarifaire [mexicain] 8522.90.14.
- 85.22 Un changement à la position 85.22 de toute autre position.
- 8525.10-8525.20 Un changement aux sous-positions 8525.10 à 8525.20 de toute sous-position à l'extérieur de ce groupe, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8529.90.11, 8529.90.12, 8529.90.13 ou 8529.90.14, des numéros tarifaires américains 8529.90.15A, 8529.90.20A, 8529.90.30A, 8529.90.35A, 8529.90.40A, 8529.90.40B, 8529.90.45A ou 8529.90.50A, du numéro tarifaire mexicain 8529.90.16 :
- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
 - b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.
- 8526.91-8526.92 Un changement aux sous-positions 8526.91 à 8526.92 de toute autre position, à l'exception de la position 85.29; ou
- Un changement aux sous-positions 8526.91 à 8526.92 de la position 85.29, 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.
- 8527.90 Un changement à la sous-position 8527.90 de toute autre sous-position, à la condition que, relativement aux assemblages de circuits imprimés (ACI) du numéro tarifaire canadien 8529.90.11, 8529.90.12, 8529.90.13 ou 8529.90.14, des numéros tarifaires américains 8529.90.15A, 8529.90.20A, 8529.90.30A, 8529.90.35A, 8529.90.40A, 8529.90.40B, 8529.90.45A ou 8529.90.50A ou du numéro tarifaire mexicain 8529.90.16 :
- a) sous réserve de la disposition du sous-alinéa (b), pour chaque multiple de 9 ACI, ou toute portion de cette quantité, qui est contenu dans la marchandise, un ACI seulement puisse être un ACI non originaire, et
 - b) si la marchandise contient moins de 3 ACI, tous les ACI soient des ACI originaires.

8529.10	Un changement à la sous-position 8529.10 de toute autre position.
8529.90	
8529.90.aa	Un changement au numéro tarifaire canadien 8529.90.11, 8529.90.12, 8529.90.13 ou 8529.90.14, aux numéros tarifaires américains 8529.90.15A, 8529.90.20A, 8529.90.30A, 8529.90.35A, 8529.90.40A, 8529.90.40B, 8529.90.45A ou 8529.90.50A ou au numéro tarifaire mexicain 8529.90.16 de tout autre numéro tarifaire.
8529.90.ff	Un changement au numéro tarifaire canadien 8529.90.51, 8529.90.52, 8529.90.53 ou 8529.90.54, au numéro tarifaire américain 8529.90.15B, 8529.90.20B, 8529.90.30B, 8529.90.35B, 8529.90.45C ou 8529.90.50B ou au numéro tarifaire mexicain 8529.90.21 de tout autre numéro tarifaire.
8529.90.gg	Un changement au numéro tarifaire canadien 8529.90.60, aux numéros tarifaires américains 8529.90.30C ou 8529.90.50C ou au numéro tarifaire mexicain 8529.90.22 de toute autre position; ou Aucun changement de la classification tarifaire au numéro tarifaire canadien 8529.90.60, aux numéros tarifaires américains 8529.90.30C ou 8529.90.50C ou au numéro tarifaire mexicain 8529.90.22, 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.
8529.90	Un changement à la sous-position 8529.90 de toute autre position.
Chapitre 88	Navigation aérienne ou spatiale
8801.10-8803.90	Un changement aux sous-positions 8801.10 à 8803.90 de toute autre sous-position, y compris une autre sous-position à l'intérieur de ce groupe.

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.



Industrie Canada Industry Canada