

HF1766  
.N3614  
no.12  
QUEEN  
c.2

# L'ALENA

IC

ET

LE SECTEUR  
DU MATÉRIEL  
ROULANT



Canada

HF  
1766  
.N3614  
no.12  
QUEEN  
c.2

# **L'ALENA**

## **ET LE SECTEUR**

### **DU MATÉRIEL ROULANT**

Industry Canada  
Library - Queen

**JAN 09 1995**

Industrie Canada  
Bibliothèque - Queen

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



Imprimé sur du  
papier recyclé



© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994  
N° au cat. C2-227/21-1994 F  
ISBN 0-662-99868-5  
PO PU 0078-93-02

*Also available in English under the title*  
NAFTA and the Urban Transit and Rail Sector

## ***TABLE DES MATIÈRES***

Introduction.....	1
Dispositions sur les tarifs.....	2
Règles d'origine.....	4
Douanes .....	9
Marquage du pays d'origine .....	10
Que savoir de plus ? .....	11
Contexte commercial nord-américain .....	15
Plan d'affaires.....	18
Renseignements.....	19
Publications et références .....	21
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs .....	23
Annexe B — Règles d'origine .....	26
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	29

**Nota :** Le titre de cette publication englobe les articles et le matériel servant au transport ferroviaire des voyageurs et des marchandises, y compris les appareils de signalisation, les conteneurs, les wagons-citernes, les wagons réfrigérants et frigorifiques, ainsi que les autobus pour neuf personnes et plus.

## **L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DU MATÉRIEL ROULANT**

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> 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 constructeurs canadiens du secteur du matériel roulant aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Ce pays lance actuellement des initiatives importantes pour moderniser son réseau de transport, initiatives qui englobent la privatisation de certaines sociétés d'État. Pour les fabricants canadiens dynamiques, c'est une excellente occasion pour de nouveaux débouchés.

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 roulant, incluant les constructeurs d'autobus urbains, d'autocars, de wagons et des systèmes complémentaires, de wagons de marchandises et de locomotives. 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 roulant 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<sup>er</sup> janvier 1994. Les autres le seront sur des périodes de cinq ans et de dix ans se terminant le 1<sup>er</sup> 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 roulant ont déjà été réduits d'au moins 60 p. 100; ils seront tous éliminés d'ici le 1<sup>er</sup> 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 des articles du secteur du matériel roulant. Les étapes de l'élimination des tarifs applicables aux autres produits et aux *matières\** utilisées dans leur fabrication sont inscrites dans les calendriers de l'ALENA pour l'élimination des tarifs par pays.

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

### Calendrier mexicain

Les tarifs mexicains appliqués à l'importation du matériel roulant se situaient entre 10 et 20 p. 100. Plus de la moitié d'entre eux ont été éliminés immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1<sup>er</sup> janvier 1994. C'est le cas des tarifs s'appliquant à des articles tels que :

- ▶ les diesels
- ▶ les locomotives et les wagons autopropulsés, y compris les pièces
- ▶ la plupart des wagons de marchandises, y compris les pièces
- ▶ la plupart du matériel de signalisation, y compris les pièces
- ▶ la plupart des essieux et des roues, y compris les pièces
- ▶ les attelages, y compris les pièces

La plupart des autres tarifs seront éliminés en dix réductions annuelles dont la dernière aura lieu le 1<sup>er</sup> janvier 2003. C'est le cas des tarifs s'appliquant aux wagons de voyageurs, aux autocars conçus pour des besoins spéciaux, à certains wagons à déchargement automatique, aux freins à air comprimé y compris les pièces, aux rails et traverses en fer ou en acier, aux conteneurs de cargo et aux autobus pour neuf personnes et plus.

\* 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**

Le 1<sup>er</sup> janvier 1994, le Canada a éliminé les tarifs appliqués à l'importation de certains produits mexicains admissibles tels que les éléments de fer et d'acier pour la construction de wagons et de tramway, les locomotives, certains essieux et roues y compris les pièces, et la plupart des pièces du matériel roulant sur rail.

Le Canada a négocié de façon à obtenir sur une période de cinq ans une élimination des tarifs s'appliquant à certains articles, dont les génératrices de courant alternatif, les pièces de locomotive ainsi que certains essieux et roues. L'élimination des tarifs sera échelonnée sur dix ans dans les cas des voitures de passagers et des autocars conçus pour des besoins spéciaux, des freins à air comprimé, des conteneurs de cargo et des autobus. Cet échelonnement sur dix ans s'appliquant à certains bogies pourra être remplacé par celui accepté par le Canada lors de la conclusion de l'Uruguay Round des négociations du GATT.

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

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

### **Accélération de l'élimination des droits**

Tout comme dans le cas de l'ALE, l'ALENA comporte une clause d'accélération de l'élimination des droits. Les tarifs s'appliquant au matériel roulant 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 roulant posent les exigences suivantes :

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

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

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

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

L'ALENA apporte quelques changements aux règles d'origine de produits particuliers du secteur du matériel roulant, changements qui s'appliquent à certaines pièces seulement.

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

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

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

\* 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. Les fabricants devraient garder à l'esprit que les règles d'origine de certains produits du secteur du matériel roulant (par exemple, les autobus) classés au chapitre 87 ne permettent de calculer le contenu régional qu'avec la seule méthode du coût net.

### Exemple

Un constructeur canadien de wagons autopropulsés utilise des diesels importés d'Allemagne et des carrosseries provenant de France.

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

Le fabricant détermine que la classification tarifaire des wagons autopropulsés occupe la position 8603. La classification tarifaire des pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine renvoie aux positions suivantes : 8408 et 8607, respectivement.

La règle d'origine pour la position 8603 (c'est-à-dire les voitures ferroviaires) exige « un changement aux positions 8601 à 8606 de toute autre position... à l'exception de la position 8607. » Dans cet exemple, les wagons ne pourraient être reconnus originaires en vertu de la règle d'origine particulière à ce produit parce que la classification tarifaire des carrosseries occupe la position 8607, qui est exclue.

La seconde partie de la règle d'origine s'appliquant aux voitures permet « un changement aux positions 8601 à 8606 de la position 8607... 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 voitures sont reconnues comme étant originaires.

## **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 roulant. 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 constructeurs canadiens du secteur du matériel roulant 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 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<sup>er</sup> janvier 1994. Comme l'ALENA ajoute deux années à cette date limite, ces programmes peuvent maintenant être en vigueur jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1996. Quant au commerce avec le Mexique, les programmes de *drawback* actuels peuvent être maintenus jusqu'au 1<sup>er</sup> 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.

Malheureusement, le Canada n'a pas pu obtenir que les obligations soient étendues pour s'appliquer aux marchés publics indirects financés par le gouvernement fédéral des États-Unis dans le domaine de la construction reliée aux transports et du transport en commun. En outre, l'ALENA n'étend pas les conditions concurrentielles d'appels d'offres jusqu'aux paliers des États et des administrations locales et n'élimine pas les préférences inscrites dans la législation américaine en ce qui concerne les petites entreprises et les entreprises de groupes minoritaires.

Toutefois, l'Accord comporte une clause particulière exigeant de nouvelles négociations trilatérales relatives aux marchés publics à l'intérieur d'une période de cinq ans suivant son entrée en vigueur. Cette clause précise que les parties devront chercher à étendre le champ d'application du chapitre actuel sur les marchés publics afin d'y inclure les autres sociétés d'État et les marchés publics qui autrement seraient l'objet d'exceptions consacrées par la législation ou par des décisions administratives. Cette révision pourrait inclure les dispositions du type « achetez américain » reliées au secteur du matériel roulant.

## 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

Les entreprises canadiennes fabriquent une grande variété de matériel roulant incluant des autobus urbains, des autocars, des wagons avec leurs systèmes complémentaires, des wagons de marchandises et des locomotives. Pratiquement tout le matériel roulant et les systèmes complémentaires vendus sur le marché canadien sont assemblés au pays mais, la plupart des composants importants sont importés, et ce, principalement des États-Unis. Les fournisseurs canadiens fabriquent aussi des composants et offrent une grande variété de produits et services complémentaires.

Le nombre de personnes employées dans la construction du matériel roulant, y compris les pièces et fournitures, est d'environ 10 000. Cette donnée exclut l'effectif relié aux composants et aux produits fournis dans le cadre du service après-vente, service qui ne peut pas toujours être délimité par secteur, et les experts qui contribuent aussi de façon importante aux ventes et à l'embauche.

### Commerce entre le Canada et les États-Unis

Plus de 70 p. 100 de la production canadienne sont exportés, principalement aux États-Unis. Dans le cadre de l'ALE, les tarifs ont été éliminés sur la plupart du matériel roulant, à l'exception des wagons de marchandises dont les tarifs seront réduits progressivement jusqu'à leur élimination prévue pour 1998.

L'ALENA confirme l'accès du Canada au marché américain. Des mesures non tarifaires telles que les dispositions du type « achetez américain » continuent d'affecter ce secteur en restreignant l'accès aux marchés et en défavorisant les nouveaux investissements ou l'expansion au Canada.

Pour le matériel roulant servant au transport de marchandises, le marché américain laissera apparaître de nouveaux débouchés à mesure qu'entreront en vigueur les réductions tarifaires complètes prévues dans l'ALE. Les entreprises canadiennes devraient continuer de tenir un rôle majeur sur les marchés des nouveaux wagons de marchandises et de la remise à neuf des locomotives. La construction des wagons de marchandises devrait connaître une expansion lorsque les sociétés de chemin de fer renouvelleront leur vieux matériel et en achèteront du nouveau conçu de façon spéciale, tel celui destiné à un usage intermodal.

## **Commerce Canada-Mexique**

Contrairement aux flux commerciaux importants entre le Canada et les États-Unis, ceux entre le Canada et le Mexique ont été bien faibles jusqu'à maintenant. Des ventes limitées de locomotives et de wagons de marchandises, incluant du matériel usagé, ont été conclues avec les chemins de fer mexicains. La société multinationale Bombardier, établie au Canada, a récemment fait l'acquisition du fabricant mexicain de wagons Concarril et, ce faisant, s'est assurée d'importants contrats de remise à neuf et de fabrication de matériel neuf. La société AMF Technotransport a réussi à obtenir des contrats de remise à neuf de tracteurs pour les chemins de fer mexicains.

Le fabricant mexicain d'autobus Dina a annoncé récemment son intention d'acheter la société Motor Coach Industries (MCI), un constructeur d'autocars ayant des usines au Canada et aux États-Unis. Selon les prévisions, cette décision ne devrait pas avoir d'effet immédiat sur les usines de MCI en activité à Winnipeg et au Dakota du Nord, qui produisent en fonction des marchés canadiens et américains. Toutefois, il est possible que la transaction résulte en un échange de la technologie canadienne et américaine avec les établissements mexicains.

## **Commerce entre les États-Unis et le Mexique**

Pour le matériel roulant servant au transport de marchandises, la proximité du Mexique a permis aux États-Unis de réaliser d'importantes exportations de matériel ferroviaire et d'expertise en matière de systèmes. Les principales sociétés de chemin de fer américaines ont établi des liens avec les sociétés mexicaines. Elles participent à la remise à neuf du système mexicain afin de se préparer à profiter des débouchés qui résulteront éventuellement de l'ALENA.

Les constructeurs établis au Mexique n'ont pas réussi à vraiment pénétrer sur le marché américain. En plus de se heurter aux barrières non tarifaires, le Mexique a fabriqué des produits qui n'ont pas emporté la faveur des systèmes de transport américains.

## **L'ALENA et la concurrence**

L'ALENA ne devrait avoir qu'un effet immédiat mineur sur les constructeurs canadiens de matériel roulant. Malgré l'avantage apparent qu'accorde au Mexique une main-d'œuvre peu coûteuse, la plus faible productivité et le manque de techniques modernes appliquées aux produits devraient limiter les occasions de ce pays de pénétrer sur les marchés canadiens et américains. Le Mexique ne compte aucun constructeur de locomotives.

## **Nouveaux débouchés sur le marché mexicain**

Le commerce Canada-Mexique dans ce secteur ayant été limité jusqu'à maintenant, le manque de connaissance des débouchés possibles sur le marché mexicain est une question qui mérite une attention rapide de la part des entreprises canadiennes. Dans le cadre d'un effort visant à tirer le maximum des débouchés suscités par la mise en vigueur de l'ALENA, Industrie Canada, et Affaires étrangères et Commerce international Canada collaborent afin :

- ▶ de distribuer des documents rédigés en espagnol qui décrivent les capacités du secteur canadien du matériel roulant;
- ▶ de faire des études de marché et d'en diffuser les résultats de façon à décrire les débouchés pour les produits et les services de transport canadiens ainsi que les meilleurs types de liens commerciaux permettant de tirer profit de ces débouchés;
- ▶ de soutenir des initiatives visant à informer les éventuels exportateurs canadiens.

Le Mexique lance des initiatives importantes pour moderniser son réseau de transport, initiatives qui englobent la privatisation de certaines sociétés d'État. Ainsi, des franchises à long terme de gestion des installations d'entretien des locomotives et des wagons pourraient offrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

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 :

Transport urbain et ferroviaire

Téléphone : (613) 954-3427

Télécopieur : (613) 952-8088

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*

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 roulant; 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<sup>er</sup> janvier 1994.
- B - Tarifs qui seront éliminés en cinq étapes annuelles égales : première étape, le 1<sup>er</sup> janvier 1994; dernière étape, le 1<sup>er</sup> janvier 1998.
- C - Tarifs qui seront éliminés en dix étapes annuelles égales : première étape, le 1<sup>er</sup> janvier 1994; dernière étape, le 1<sup>er</sup> 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
7302.10	Rails, en fer ou en acier	7302.10.10	Fr.	D	7302.10.01	10	C
		7302.10.20	6,8	C	7302.10.02	Fr.	D
		7302.10.90	7,8	C			
7302.20	Traverses, en fer ou en acier	7302.20.00	6,5 (10,2)	C	7302.20.01	10	C
7302.30	Aiguilles, pointes de cœur, triangles d'aiguillage et autres éléments de croisement ou de changement de voies, en fer ou en acier	7302.30.00	10,2	C	7302.30.01	10	C
					7302.30.99	10	C
7302.40	Éclisses et selles d'assise, en fer ou en acier	7302.40.10	Fr.	D	7302.40.01	15	C
		7302.40.90	7,12 \$/tonne	C	7302.40.99	10	C
7302.90	Autres éléments de voies ferrées, en fer ou en acier	7302.90.00	10,2	A	7302.90.01	15	C
					7302.90.99	10	C
8408.90	Autres moteurs, diesels	8408.90.10	Fr.	D	8408.90.01	15	A
		8408.90.90	Fr.	A	8408.90.99	10	A
8501.64	Machines génératrices à courant alternatif, d'une puissance excédant 750 kVA	8501.64.10	2,5	B	8501.64.01	20	C
		8501.64.90	10	B	8501.64.99	10	C
8530.10	Appareils électriques de signalisation, de sécurité ou de contrôle pour voies ferrées	8530.10.00	Fr.	D	8530.10.01	10	A
8530.90	Parties d'appareils électriques de signalisation, de sécurité ou de contrôle	8530.90.10	Fr.	D	8530.90.01	10	A
		8530.90.20	6,5	A			
8601.10	Locomotives et locotracteurs, à source extérieure d'électricité	8601.10.00	10	A	8601.10.01	10	A
8601.20	Locomotives et locotracteurs, à accumulateurs électriques	8601.20.00	10	A	8601.20.01	10	A
8602.10	Locomotives diesels-électriques	8602.10.00	10	A	8602.10.01	10	A
8602.90	Autres locomotives et locomoteurs; tenders	8602.90.00	10	A	8602.90.01	10	A
					8602.90.99	10	A
8603.10	Automotrices à source extérieure d'électricité	8603.10.00	Fr.	A	8603.10.01	10	A
8603.90	Autres automotrices	8603.90.00	Fr.	A	8603.90.99	10	A
8604.00	Véhicules pour l'entretien ou le service des voies ferrées	8604.00.10	Fr.	D	8604.00.01	10	A
		8604.00.90	2,5 (4,6)	A	8604.00.02	10	C
					8604.00.03	10	C
					8604.00.99	10	A
8605.00	Voitures à voyageurs et voitures spéciales, non autopropulsées	8605.00.00	11,5	C	8605.00.01	10	C
					8605.00.02	10	C
					8605.00.03	15	C
					8605.00.99	10	C
8606.10	Wagons-citernes, non autopropulsés	8606.10.00	11,5	A	8606.10.01	10	A
					8606.10.99	10	A
8606.20	Wagons isothermes, réfrigérants ou frigorifiques, autres que les wagons-citernes	8606.20.00	11,5	A	8606.20.01	10	A

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
8606.30	Wagons à déchargement automatique, autres que les wagons-citernes ou du type réfrigérant	8606.30.00	11,5	(17,5) C	8606.30.01	10	C
					8606.30.99	10	C
8606.91	Wagons, couverts et fermés	8606.91.00	11,5	A	8606.91.01	10	A
8606.92	Wagons, ouverts, à parois non amovibles d'une hauteur excédant 60 cm	8606.92.00	11,5	A	8606.92.01	10	A
8606.99	Autres wagons	8606.99.00	11,5	A	8606.99.01	10	A
					8606.99.99	10	A
8607.11	Bogies et bissels de traction	8607.11.10	6,5	C	8607.11.01	15	C
		8607.11.20	Fr.	A	8607.11.99	10	A
8607.12	Autres bogies et bissels	8607.12.10	6,5	C	8607.12.01	15	C
		8607.12.20	Fr.	A	8607.12.99	10	A
		8607.12.90	11,5	C			
8607.19	Essieux, roues et parties	8607.19.11	7,5	B	8607.19.01	Fr.	D
		8607.19.12	7,5	B	8607.19.02	10	A
		8607.19.13	7,5	B	8607.19.03	10	A
		8607.19.20	Fr.	A	8607.19.04	10	B
		8607.19.91	6,5	A	8607.19.05	10	A
		8607.19.92	Fr.	A	8607.19.06	10	A
		8607.19.93	11,5	A	8607.19.07	10	A
8607.21	Freins à air comprimé pour véhicules de voies ferrées	8607.21.00	10,5	C	8607.21.01	10	C
					8607.21.02	10	C
					8607.21.99	10	C
8607.29	Autres freins et leurs parties pour véhicules de voies ferrées	8607.29.00	10,5	A	8607.29.01	10	A
					8607.29.99	10	A
8607.30	Systèmes d'attelage et parties pour véhicules de voies ferrées	8607.30.00	7,5	A	8607.30.01	10	A
					8607.30.99	10	A
8607.91	Autres parties de locomotives	8607.91.00	6,5	B	8607.91.01	10	A
					8607.91.02	10	C
					8607.91.03	10	A
					8607.91.04	10	A
					8607.91.99	10	A
8607.99	Autres parties pour véhicules de voies ferrées	8607.99.11	Fr.	D	8607.99.01	10	A
		8607.99.12	2,5	A	8607.99.02	10	A
		8607.99.19	8,5	A	8607.99.03	10	A
		8607.99.20	11,5	A	8607.99.04	10	A
			8607.99.99	10	A		
8608.00	Appareils de signalisation fluviale, pour voies ferrées, ou aéroports et leurs parties	8608.00.11	6,5	A	8608.00.01	10	A
		8608.00.19	Fr.	D	8608.00.02	10	A
		8608.00.90	10,2	A	8608.00.03	10	A
					8608.00.04	15	C
					8608.00.99	15	C
8609.00	Cadres et conteneurs conçus pour un ou plusieurs modes de transport	8609.00.10	6,5	(10,2) C	8609.00.01	20	C
		8609.00.20	9	(13,6) C			
		8609.00.90	6	(9,2) C			
8702.10	Autobus diesels conçus pour le transport de plus de neuf personnes	8702.10.10	6	C	8702.10.01	20	C
		8702.10.90	6	C	8702.10.02	20	C
8702.90	Autres autobus conçus pour le transport de plus de neuf personnes	8702.90.10	6	C	8702.90.01	20	C
		8702.90.90	6	C	8702.90.02	20	C
					8702.90.03	20	C
					8702.90.04	20	C

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

## **ANNEXE B**

### **Règles d'origine**

- Chapitre 73**                    **Ouvrages en fonte, fer ou acier**
- 73.01-73.03                Un changement aux positions 73.01 à 73.03 de tout autre chapitre.
- Chapitre 84**                    **Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces machines ou appareils**
- 84.07-84.08                Un changement aux positions 84.07 à 84.08 de toute autre position, y compris une autre position à l'intérieur de ce groupe, 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 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**
- 85.01                        Un changement à la position 85.01 de toute autre position, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8503.00.11 à 8503.00.19, du numéro tarifaire américain 8503.00.40A, 8503.00.60A ou 8503.00.60C ou du numéro tarifaire mexicain 8503.00.01 ou 8503.00.05; ou
- Un changement à la position 85.01 du numéro tarifaire canadien 8503.00.11 à 8503.00.19, du numéro tarifaire américain 8503.00.40A, 8503.00.60A ou 8503.00.60C ou du numéro tarifaire mexicain 8503.00.01 ou 8503.00.05, 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 :
- 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.
- 8530.10-8530.80            Un changement aux sous-positions 8530.10 à 8530.80 de toute autre position; ou
- Un changement aux sous-positions 8530.10 à 8530.80 de la sous-position 8530.90, 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.
- 8530.90                      Un changement à la sous-position 8530.90 de toute autre position.

- Chapitre 86**                    **Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties; appareils mécaniques (y compris électromécaniques) de signalisation pour voies de communication.**
- 86.01-86.06                    Un changement aux positions 86.01 à 86.06 de toute autre position, y compris une autre position à l'intérieur de ce groupe, à l'exception de la position 86.07; ou
- Un changement aux sous-positions [sic] 86.01 à 86.06 de la position 86.07, 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 de coût net est utilisée.
- 8607.11-8607.12                Un changement aux sous-positions 8607.11 à 8607.12 de toute autre position.
- 8607.19
- 8607.19.aa                    Un changement au numéro tarifaire canadien 8607.19.11, au numéro tarifaire américain 8607.19.10A ou au numéro tarifaire mexicain 8607.19.02 ou 8607.19.06 de toute autre position; ou
- Un changement au numéro tarifaire canadien 8607.19.11, au numéro tarifaire américain 8607.19.10A ou au numéro tarifaire mexicain 8607.19.02 ou 8607.19.06 du numéro tarifaire canadien 8607.19.13, du numéro tarifaire américain 8607.19.10B ou du numéro tarifaire mexicain 8607.19.07, 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.
- 8607.19.cc                    Un changement au numéro tarifaire canadien 8607.19.12, au numéro tarifaire américain 8607.19.20A ou au numéro tarifaire mexicain 8607.19.03 de toute autre position; ou
- Un changement au numéro tarifaire canadien 8607.19.12, au numéro tarifaire américain 8607.19.20A ou au numéro tarifaire mexicain 8607.19.03 du numéro tarifaire canadien 8607.19.13, du numéro tarifaire américain 8607.19.20B ou du numéro tarifaire mexicain 8607.19.07, 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 de coût net est utilisée.

- 8607.19 Un changement à la sous-position 8607.19 de toute autre position.
- 8607.21-8607.99 Un changement aux sous-positions 8607.21 à 8607.99 de toute autre position.
- 86.08-86.09 Un changement aux positions 86.08 à 86.09 de toute autre position, y compris une autre position à l'intérieur de ce groupe.
- Chapitre 87 Véhicules autres que les véhicules ferroviaires ou de tramway et leurs parties et accessoires**
- 87.02
- 8702.10.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8702.10.10, au numéro tarifaire américain 8702.10.00A ou au numéro tarifaire mexicain 8702.10.03 de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 50 p. 100 selon la méthode du coût net.
- 8702.10.bb Un changement au numéro tarifaire canadien 8702.10.90, au numéro tarifaire américain 8702.10.00B ou au numéro tarifaire mexicain 8702.10.01 ou 8702.10.02 de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 50 p. 100 selon la méthode du coût net.
- 8702.90.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8702.90.10, au numéro tarifaire américain 8702.90.00A ou au numéro tarifaire mexicain 8702.90.04 de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 50 p. 100 selon la méthode du coût net.
- 8702.90.bb Un changement au numéro tarifaire canadien 8702.90.90, au numéro tarifaire américain 8702.90.00B ou au numéro tarifaire mexicain 8702.90.01, 8702.90.02 ou 8702.90.03 de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 50 p. 100 selon la méthode du coût net.

## 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