

HF1766
.N3614
no.13
QUEEN
c.2

L'ALENA

IC

ET

**LE SECTEUR
DU BOIS ET
DES PRODUITS DU BOIS**



Canada

HF
1766
.N3614
no.13
QUEEN
C.2

L'ALENA
ET LE SECTEUR DU BOIS
ET DES PRODUITS DU BOIS



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. C2-227/22-1994 F
ISBN 0-662-99869-3
PO PU 0079-93-02

Also available in English under the title
NAFTA and the Wood and Wood Products Sector

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
Dispositions sur les tarifs.....	2
Règles d'origine.....	4
Douanes	7
Marquage du pays d'origine	8
Que savoir de plus ?	9
Contexte commercial nord-américain	13
Plan d'affaires.....	16
Renseignements.....	17
Publications et références	19
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs	21
Annexe B — Règles d'origine	27

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DU BOIS ET DES PRODUITS DU BOIS

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

L'ALENA maintient l'accès préférentiel des fabricants canadiens du secteur du bois et des produits du bois aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. L'augmentation prévue de la demande mexicaine dans le domaine du logement (un million d'unités par année) pourrait ouvrir des débouchés aux fournisseurs canadiens de bois destiné aux structures, aux fenêtres, aux portes et aux maisons préfabriquées.

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 bois et des produits du bois, notamment aux fabricants canadiens de bois d'œuvre, de contreplaqué de feuillu et de résineux, de panneaux de grandes particules orientées, de fenêtres, de portes et de maisons préfabriquées. 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 les produits du bois en fonction des différentes catégories d'élimination progressive déterminées dans le cadre de l'ALENA. Certains de ces tarifs ont été abolis immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. Les autres le seront sur des périodes de cinq ans et de dix ans se terminant le 1^{er} janvier 1998 ou 2003, selon le cas.

Tarifs Canada-États-Unis

Le commerce entre les États-Unis et le Canada continuera d'être régi en vertu du calendrier d'élimination progressive des tarifs négocié dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE); ce calendrier n'a pas été modifié par l'ALENA. En vertu de l'ALE, les tarifs s'appliquant à tous les produits du bois 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 des produits du bois, par produit, entre le Canada et le Mexique. Les étapes de l'élimination des tarifs applicables aux autres produits et aux *matières** utilisées dans leur fabrication sont inscrites dans les calendriers de l'ALENA pour l'élimination des tarifs par pays.

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

Calendrier mexicain

La plupart des tarifs mexicains appliqués à l'importation seront éliminés sur des périodes de cinq ans et de dix ans, selon le cas, parce que le Mexique considère ce secteur vulnérable à la concurrence des fournisseurs canadiens et américains. Toutefois, le Mexique a éliminé immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord les tarifs s'appliquant aux produits suivants : le bois d'œuvre de résineux correspondant aux normes canadiennes et américaines de construction; les placages, les planchéiages, les moulurages, les bardeaux et les maisons préfabriquées.

Le Mexique éliminera aussi, d'ici le 1^{er} janvier 1998, les tarifs sur une variété d'autres produits du bois d'intérêt pour les entreprises canadiennes, notamment sur le panneau dur et sur certaines catégories de bois d'œuvre de feuillu (par exemple, l'érable, le hêtre).

Calendrier canadien

Les tarifs canadiens appliqués à l'importation de la plupart des produits mexicains du bois seront également éliminés sur des périodes de cinq et de dix ans, selon le cas, et, si possible, en même temps que les tarifs mexicains correspondants.

* 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.

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

L'ALENA protège les entreprises canadiennes fabriquant des produits du bois 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 aux produits du bois 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 secteur du bois et des produits du bois posent l'exigence suivante :

- ▶ 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 règle d'origine particulière applicable aux articles du secteur étudié ici est inscrite 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.

Tout le bois et tous les produits du bois admissibles au traitement préférentiel de l'ALE en vertu d'un changement tarifaire, tel que défini dans les règles d'origine de cet accord, sont aussi admissibles en vertu des règles d'origine de l'ALENA. La règle s'appliquant particulièrement à tous ces produits n'a pas été modifiée. Cependant, une règle de l'ALE s'appliquant aux produits de contreplaqué recouvert exportés aux États-Unis n'apparaît plus dans les règles d'origine mais plutôt dans les règles du marquage du pays d'origine.

Différences entre l'ALENA et l'ALE

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 pour le bois et les produits du bois se lit ainsi : « Un changement aux positions 44.01 à 44.21 de toute autre position, y compris une autre position à l'intérieur de ce groupe. » En d'autres mots, tant qu'une matière non originaire de l'Amérique du Nord correspond à une position différente de celle attribuée à la marchandise finie, cette dernière est reconnue originaire.

Exemple

Un fabricant canadien de contreplaqué affiné avec un placage de bois tropical utilise des feuilles de placage importées du Brésil.

Étant donné que certaines matières servant à sa fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ce contreplaqué affiné ne peut être automatiquement reconnu originaire. Il faut alors se référer à la règle particulière s'appliquant à ce produit.

Le fabricant détermine que la classification tarifaire du contreplaqué affiné avec un placage de bois tropical occupe la position 4412. La classification tarifaire de la matière qui n'est pas d'origine nord-américaine renvoie à la position 4408.

La règle d'origine pour la position 4412 exige « un changement à la position... de toute autre position... » Dans cet exemple, le contreplaqué en question pourrait être reconnu originaire parce que la classification tarifaire du placage occupe une position différente.

Renseignements

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

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

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

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

Classification et détermination de l'origine

DOUANES

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

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

Ces décisions anticipées doivent être obtenues du pays importateur. Consulter la liste des services des douanes au chapitre *Renseignements*.

Administration des douanes

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

L'ALENA comporte des dispositions pour pallier les difficultés éprouvées par les gouvernements, les importateurs et les exportateurs. Entre autres, ces dispositions prescrivent :

- ▶ une réglementation uniforme afin d'assurer une interprétation, une application et une administration compatibles des règles d'origine et des autres questions relatives à l'administration des douanes;
- ▶ des exigences communes relatives à l'enregistrement, un certificat d'origine unique et des exigences normalisées d'homologation;
- ▶ un droit d'appel plus étendu au sujet de la détermination de l'origine et des décisions anticipées; le droit d'appel est accordé tant aux exportateurs qu'aux importateurs à l'intérieur de la zone couverte par l'ALENA;
- ▶ l'établissement de groupes de travail trilatéraux pour étudier les futures modifications aux règles d'origine et aux obligations sur le marquage, pour uniformiser les réglementations douanières et pour se pencher sur les questions douanières faisant l'objet d'une controverse.

MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE

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

Méthodes de marquage

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

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

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

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

Pays d'origine

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

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

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

QUE SAVOIR DE PLUS ?

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

Admission temporaire pour raison d'affaires

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

Les représentants de commerce peuvent apporter avec eux des échantillons, de la publicité et le matériel nécessaire à leurs activités commerciales sans avoir à payer des droits sur ces articles.

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

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

Drawback

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

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

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

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.

Les besoins des ministères et des organismes gouvernementaux américains qui étaient déjà couverts par l'ALE et ceux des ministères et des organismes des États-Unis et du Mexique auxquels donne désormais accès l'ALENA peuvent se traduire en nouvelles occasions de ventes pour les fabricants canadiens de bois d'œuvre et de produits du bois. Le ministère de l'Énergie, celui des Transports et l'*Army Corps of Engineers* font partie des nouveaux organismes américains couverts. Au Mexique, la plupart des ministères ainsi que les services publics géants des télécommunications, du pétrole et gaz, ainsi que de l'électricité, tous propriété de l'État, seront assujettis à des procédures ouvertes d'appel d'offres. 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.

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

L'industrie canadienne

L'industrie canadienne du bois se compose de plusieurs grandes sociétés forestières intégrées, d'entreprises de taille moyenne et de petites entreprises familiales. Elle fabrique un éventail de produits variant des articles de base traditionnels tels que le bois d'œuvre, le contreplaqué de feuillu et de résineux, les panneaux de grandes particules orientées, les panneaux de particules et d'autres panneaux à base de bois, jusqu'aux produits à plus grande valeur ajoutée tels que les fenêtres, les portes, les moulurages, les armoires de cuisine et les maisons préfabriquées.

Ce secteur de l'économie canadienne connaît du succès en raison de son taux de croissance fondé principalement sur ses importantes ventes d'exportation. La valeur de ses expéditions totales, dont près de la moitié sont destinées aux États-Unis, a généralement été supérieure à 11 milliards de dollars. Traditionnellement, ces expéditions vont dans une proportion de 70 à 75 p. 100 à l'exportation, principalement des produits de base.

Les pressions découlant des enjeux environnementaux devraient avoir des effets importants sur les flux commerciaux des produits nord-américains du bois. La protection de grandes zones forestières de la région Pacifique nord-ouest des États-Unis et les réductions des coupes annuelles admissibles en Colombie-Britannique ont déjà influé sur certains modèles commerciaux.

A long terme, la demande nord-américaine devrait connaître une croissance. Toutefois, la capacité de répondre à cette demande dépendra de la disponibilité des ressources et des progrès dans les domaines de la technologie de transformation et de l'équipement.

Les États-Unis sont le principal marché du Canada pour le bois d'œuvre de résineux, les panneaux à base de bois et les produits dérivés. Ce pays est en même temps l'un des plus importants concurrents du Canada sur les marchés de ces produits. Le ratio du surplus commercial des échanges entre le Canada et les États-Unis est de quatre pour un. Cette situation est due à une forte demande de bois de charpente sur le marché américain de l'habitation et à une pénurie générale de bois d'œuvre aux États-Unis.

Jusqu'à maintenant, les exportations canadiennes de produits de bois au Mexique ont été très limitées. Il se pourrait que les données sur le commerce entre ces deux pays soient sous-estimées; en effet, il est possible que les produits canadiens entrent sur le marché mexicain à partir des centres américains de rechargement.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Commerce Canada-Mexique

Commerce entre les États-Unis et le Mexique

Nouveaux débouchés sur le marché mexicain

Au Mexique, la réduction des tarifs et l'élimination des permis d'importation pourraient ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. Par ailleurs, les fabricants canadiens ne devraient pas subir une concurrence accrue de la part des Mexicains.

Historiquement, les États-Unis ont fourni 99 p. 100 des importations mexicaines de produits du bois. Les fabricants du sud-est des États-Unis ont fait des efforts concertés pour assurer leur expansion sur le marché mexicain, dont la proximité leur assure de faibles coûts de transport.

A court terme, les produits américains du bois devraient continuer de dominer sur le marché mexicain. Cependant, un nouvel accord de libre-échange, cette fois entre le Mexique et le Chili, pourrait permettre à ce dernier pays d'exporter davantage de matériaux bruts et de produits finis vers le premier.

Quoique le Mexique soit un important importateur de produits du bois, les entreprises mexicaines de ce secteur ont été l'objet d'un haut degré de protection dû à la structure tarifaire. Toutefois, ces tarifs ont défavorisé l'investissement dans les techniques de pointe. En outre, le système de tenure ne permet qu'une disponibilité très limitée de bois pour fin de transformation. De façon générale, les fabricants mexicains de produits de bois se sont principalement concentrés sur la production d'un éventail de produits dérivés.

Les données démographiques du Mexique indiquent clairement que la demande de logement connaîtra une croissance forte et rapide. Le besoin de plus de un million d'unités de logement par année pourrait inciter l'industrie mexicaine de l'habitation, qui utilise principalement du ciment et des briques, à faire davantage appel au bois.

Malgré une accessibilité accrue au marché mexicain liée à la réduction des tarifs, les contraintes aux chapitres de l'approvisionnement en fibre et des coûts de transport pourraient empêcher les fabricants canadiens d'y faire des gains importants. Ces derniers devront aussi affronter la forte concurrence de leurs compétiteurs du sud-est des États-Unis qui sont probablement en meilleure position pour bénéficier de cette meilleure accessibilité au marché mexicain. En contrepartie, l'augmentation des exportations américaines au Mexique pourrait résulter en une demande américaine accrue pour les produits canadiens.

La capacité du Canada de fournir des produits de grande qualité n'est pas vraiment reconnue sur le marché mexicain. La meilleure façon pour le Canada d'augmenter sa part de ce marché sera la mise en place d'un plan à long terme de commercialisation de ses produits et de sa capacité d'approvisionner le Mexique. Ce plan pourrait être axé sur les éléments suivants :

- ▶ La qualité supérieure de la fibre de certaines essences d'origine canadienne en vue d'accéder à certains créneaux du marché.
- ▶ L'implantation sur le marché des pièces de bois, un marché important et en expansion; plusieurs entreprises mexicaines spécialisées dans l'assemblage, les *maquiladora*, utilisent de grands volumes de bois de qualité et coupé sur mesure pour fabriquer des meubles et d'autres produits finis.
- ▶ L'utilisation du cèdre pour des applications externes; ce produit répond à des exigences strictes en matière de conditions climatiques et de résistance aux insectes.
- ▶ La recherche de débouchés qui permettront aux usines canadiennes d'approvisionner le marché mexicain en bois d'œuvre coupé selon les normes métriques.
- ▶ Les habitations à charpente en plate-forme ou une plus grande utilisation du bois dans la construction. L'usage du bois dans la construction des murs intérieurs et des plafonds pourrait ouvrir des débouchés.

L'industrie canadienne a trouvé des débouchés d'exportation pour un large éventail de produits, dont les produits de base tels que le bois d'œuvre de résineux et de feuillu, les feuilles de placage, les panneaux de grandes particules orientées, les panneaux de particules et le contreplaqué. Le marché présente aussi des possibilités pour les produits manufacturés tels que les meubles et les armoires, les moulurages, les fenêtres, les portes, les cadres de portes et les maisons préfabriquées.

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

PLAN D'AFFAIRES

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

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

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

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

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

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

RENSEIGNEMENTS

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

Direction générale des industries forestières
Téléphone : (613) 954-3040
Télécopieur : (613) 954-8048

ou

Service d'information sur l'ALENA
Direction générale des affaires internationales
Téléphone : (613) 952-5010
Télécopieur : (613) 952-0540

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

Revenu Canada, Douanes
Service de renseignements sur l'ALENA
Téléphone : (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 941-8138

Service des douanes du Mexique
Service de renseignements sur l'ALENA
Téléphone : (011-525) 211-3545
Télécopieur : (011-525) 224-3000

Service des douanes des États-Unis
Service de renseignements sur l'ALENA
Téléphone : (202) 927-0066
Télécopieur : (202) 927-0097

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

InfoEx
Affaires étrangères et Commerce international Canada
Téléphone : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : (613) 944-4000 ou 993-6435
Télécopieur : (613) 996-9709

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

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

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

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

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

PUBLICATIONS ET RÉFÉRENCES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- A – L'élimination des tarifs est survenue au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994.
- B – Tarifs qui seront éliminés en cinq étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 1998.
- C – Tarifs qui seront éliminés en dix étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 2003.
- Cq – Il n'y a pas de droits appliqués aux importations mexicaines de ces marchandises, pour les quantités indiquées ci-après. Les tarifs sur les importations qui excèdent ces quantités seront réduits selon le calendrier de la catégorie précédente, la catégorie C.

Numéro tarifaire de la marchandise	Tonnes métriques
4401.2101	3 500
4403.1001	750
4407.1001	500
4407.1002	6 300
4407.1003	50
4407.9101	175
4407.9999	130

- * – Le tarif a été éliminé le 1^{er} janvier 1994 pour le bois d'œuvre de résineux des essences citées ci-après, pourvu qu'il serve exclusivement à la construction de charpentes en bois et qu'il corresponde aux normes applicables à ce type de bois lorsqu'utilisé aux mêmes fins dans le pays d'origine, soit le Canada, soit les États-Unis.

Picea Glauca, Picea Engelmanni, Picea Rubens, Picea Mariana, Picea Sitchensis, Pinus Contorta, Pinus Banksiana, Pinus Resinosa, Pinus Monticola, Pinus Strobus, Pinus Taeda, Pinus Rigida, Pinus Palustris, Pinus Eshinata, Pinus Eliotti, Pinus Ponderosa, Pinus Lambertiana, Pinus Viginiana, Thuja Plicata, Abies Balsamea, Abies Concolor, Abies Grandis, Abies Procera, Abies Lasiocarpa, Abies Amabilis, Pseudotsuga Mensiesii, Larix Occidentalis, Tsuga Heterophylla, Chamaecyparis Nootkanensis et Sequioa Sempervirens.

- D – Les tarifs sont déjà au niveau zéro ou inexistantes.
 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
4401.10	Bois de chauffage	4401.10.00	Fr.	D	4401.10.01	10	B
4401.21	Bois en plaquettes, de conifères	4401.21.00	Fr.	D	4401.21.01	10	Cq
4401.22	Bois en plaquettes, autres que de conifères	4401.22.00	Fr.	D	4401.22.01	10	B
4401.30	Sciures et déchets et débris de bois	4401.30.00	Fr.	D	4401.30.01	10	C
4402.00	Charbon de bois (y compris le charbon de coques ou de noix)	4402.00.10	Fr.	D	4402.00.01	10	C
		4402.00.90	6,5	A			
4403.10	Bois bruts, traités ou peints, etc.	4403.10.00	Fr.	D	4403.10.01	10	Cq
4403.20	Autres bois bruts, de conifères	4403.20.00	Fr.	D	4403.20.01	10	C
4403.31	Bois bruts, Red Meranti (Light et Dark) et Bakau	4403.31.00	Fr.	D	4403.31.01	10	A
4403.32	Bois bruts, White Lauan, Meranti, Seraya : Yellow Meranti et Alan	4403.32.00	Fr.	D	4403.32.01	10	A
4403.33	Bois bruts, Keruing, Ramin, Kapur, Teak, Jongkong, Merbau, etc.	4403.33.00	Fr.	D	4403.33.01	10	A
4403.34	Bois bruts, Okoumé, Obeche, Sapelli, Sipo, Acajou d'Afrique, etc.	4403.34.00	Fr.	D	4403.34.01	10	C
4403.35	Bois bruts, Tiama, Mansonia, Ilomba, Dibétou, Limba et Azobé	4403.35.00	Fr.	D	4403.35.01	10	C
4403.91	Bois bruts, chêne	4403.91.00	Fr.	D	4403.91.01	10	B
4403.92	Bois bruts, hêtre	4403.92.00	Fr.	D	4403.92.01	10	B
4403.99	Bois bruts, autres que de conifères	4403.99.00	Fr.	D	4403.99.99	10	C
4404.10	Pieux, piquets, etc., de conifères, appointés mais non sciés	4404.10.00	Fr.	D	4404.10.01	15	C
					4404.10.02	15	B
4404.20	Pieux, piquets, etc., autres que de conifères, appointés mais non sciés	4404.20.00	Fr.	D	4404.20.01	20	A
					4404.20.02	15	B
					4404.20.03	15	A
					4404.20.04	15	B
					4404.20.99	15	B
4405.00	Laine de bois; farine de bois	4405.00.00	Fr.	D	4405.00.01	15	C
					4405.00.02	15	C
4406.10	Traverses en bois pour voies ferrées, non imprégnées	4406.10.00	Fr.	D	4406.10.01	15	C
4406.90	Autres traverses en bois pour voies ferrées	4406.90.00	Fr.	D	4406.90.99	15	B
4407.10	Bois d'œuvre, de conifères (bois mou) d'une épaisseur de 6 mm et plus	4407.10.00	Fr.	D	4407.10.01	15	Cq*
					4407.10.02	10	Cq*
					4407.10.03	10	Cq
					4407.10.99	15	C*

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE					
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT			
4407.21	Bois d'œuvre, Red Meranti (Light et Dark), Meranti Bakau, White Lauan, etc.	4407.21.0	Fr.	D	4407.21.01	15	B			
					4407.21.99	15	B			
4407.22	Bois d'œuvre, Okoumé, Obeche, Sapelli, Sipo, Acajou d'Afrique, Makoré, etc.	4407.22.00	Fr.	D	4407.22.01	15	B			
					4407.22.99	15	B			
4407.23	Bois d'œuvre, Baboen, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia et Balsa	4407.23.00	Fr.	D	4407.23.01	15	C			
					4407.23.99	15	B			
4407.91	Bois d'œuvre, chêne	4407.91.00	Fr.	D	4407.91.01	15	Cq			
4407.92	Bois d'œuvre, hêtre	4407.92.00	Fr.	D	4407.92.01	10	A			
					4407.92.99	15	B			
4407.99	Bois d'œuvre, autres que de conifères	4407.99.00	Fr.	D	4407.99.01	15	C			
					4407.99.02	10	C			
					4407.99.03	10	B			
					4407.99.04	10	B			
					4407.99.05	15	B			
					4407.99.99	15	Cq			
4408.10	Placage, de conifères (bois mou) d'une épaisseur de moins de 6 mm	4408.10.00	Fr.	D	4408.10.01	15	A			
4408.20	Placage, de bois tropicaux, d'une épaisseur de moins de 6 mm	4408.20.00	Fr.	D	4408.20.01	15	A			
4408.90	Placage, autres que de conifères d'une épaisseur de moins de 6 mm	4408.90.00	Fr.	D	4408.90.99	15	A			
4409.10	Bois (d'œuvre) profilés tout au long d'une ou de plusieurs faces, de conifères (bois mou)	4409.10.00	Fr.	D	4409.10.01	20	A			
					4409.10.02	10	A			
					4409.10.99	20	A			
4409.20	Bois (d'œuvre) profilés tout au long d'une ou de plusieurs faces, autres que de conifères (bois dur)	4409.20.11	3,5	A	4409.20.01	20	A			
					4409.20.19	Fr.	D	4409.20.99	20	A
					4409.20.90	Fr.	D			
4410.10	Panneaux de particules de bois	4410.10.10	2,5	C	4410.10.01	20	C			
					4410.10.91	2,5	C			
					4410.10.99	6	C			
4410.90	Panneaux de particules d'autres matières ligneuses	4410.90.10	2,5	C	4410.90.01	15	C			
					4410.90.02	20	C			
					4410.90.99	20	C			
4411.11	Panneaux de fibres de bois >0,8 g/cm ³ non ouvrés ni recouverts en surface	4411.11.00	4	B	4411.11.01	15				
4411.19	Autres panneaux de fibres de bois >0,8 g/cm ³	4411.19.00	6	B	4411.19.99	15	B			
4411.21	Panneaux de fibres de bois >0,5 g/cm ³ <0,8 g/cm ³ non ouvrés ni recouverts en surface	4411.21.00	4 (6,5)	B	4411.21.01	15	B			
4411.29	Autres panneaux de fibres de bois >0,5 g/cm ³ <0,8 g/cm ³	4411.29.00	4 (6,5)	B	4411.29.99	15	B			
4411.31	Panneaux de fibres de bois >0,35 g/cm ³ <0,5 g/cm ³ non ouvrés ni recouverts en surface	4411.31.00	4 (6,5)	B	4411.31.01	15	B			
4411.39	Autres panneaux de fibres de bois >0,35 g/cm ³ <0,5 g/cm ³	4411.39.00	4 (6,5)	B	4411.39.99	15	B			

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
4411.91	Autres panneaux de fibres de bois non ouvrés ni recouverts en surface (0,35 g/cm ³ et moins)	4411.91.00	4 (6,5)	B	4411.91.01	15	B
4411.99	Autres panneaux de fibres de bois (0,35 g/cm ³ et moins)	4411.99.00	4 (6,5)	B	4411.99.99	15	B
4412.11	Panneaux de bois contre-plaqués, ayant au moins un pli extérieur en bois tropicaux (plis de <6 mm)	4412.11.10 4412.11.90	5 6	C C	4412.11.01	20	C
4412.12	Autres contre-plaqués, ayant au moins un pli extérieur de bois autres que de conifères (plis de <6 mm)	4412.12.10 4412.12.90	5 6	C C	4412.12.01	15	C
4412.19	Autres contre-plaqués, ayant au moins un pli de bois de conifères (plis de <6 mm)	4412.19.10 4412.19.90	5 (9,2) 10 (15)	C C	4412.19.01 4412.19.02 4412.19.99	15 15 20	C C C
4412.21	Panneaux, ayant un pli extérieur de bois autres que de conifères et un pli de particules	4412.21.10 4412.21.90	5 6	C C	4412.21.01	15 0	C
4412.29	Autres panneaux, ayant un pli extérieur de bois autres que de conifères	4412.29.10 4412.29.90	5 6	C C	4412.29.99	20	C
4412.91	Panneaux, ayant un pli extérieur de bois de conifères et un pli de particules	4412.91.10 4412.91.90	5 6	C C	4412.91.01	15	C
4412.99	Autres panneaux, ayant un pli extérieur en bois de conifères	4412.99.10 4412.99.90	5 (8) 6 (9,2)	C C	4412.99.99	20 0	C
4413.00	Bois dits « densifiés », en blocs, planches, lames ou profilés	4413.00.00	6	A	4413.00.01 4413.00.02 4413.00.99	10 15 20	A A A
4415.10	Caisses, caissettes, cageots, cylindres et emballages similaires; tambours pour câbles, en bois	4415.10.10 4415.10.90	10 6	B B	4415.10.01 4415.10.99	20 20	B B
4415.20	Palettes simples, palettes-caisses et autres plateaux de chargement, en bois	4415.20.00	6	C	4415.20.01	20	C
4416.00	Futailles, barils, etc. (ouvrages de tonnellerie) et parties en bois, y compris les merrains	4416.00.10 4416.00.90	Fr. 6	D B	4416.00.01 4416.00.02 4416.00.03 4416.00.04 4416.00.05 4416.00.99	20 0 20 20 20 20	B B B B B B
4417.00	Outils, montures et manches d'outils, montures et manches de balais ou de brosse, en bois, etc.	4417.00.11 4417.00.19 4417.00.20 4417.00.90	Fr. 10 7,5 6	D B B B	4417.00.01 4417.00.02 4417.00.99	20 15 20	B B B
4418.10	Fenêtres, portes-fenêtres et leurs cadres, en bois	4418.10.10 4418.10.90	6 8	B B	4418.10.01	20	B
4418.20	Portes et leurs encadrements et seuils, en bois	4418.20.10 4418.20.20	4,5 Fr.	B A	4418.20.01	20	B
4418.30	Panneaux pour parquets, y compris les tuiles en bois	4418.30.00	Fr.	A	4418.30.01	20	B

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
4418.40	Coffrages pour le bétonnage, en bois	4418.40.00	6	B	4418.40.01	20	B
4418.50	Bardeaux, en bois	4418.50.00	Fr.	D	4418.50.01	20	A
4418.90	Autres ouvrages de menuiserie et pièces de charpente en bois	4418.90.10	2,5	B	4418.90.01	20	B
		4418.90.90	6	C	4418.90.99	20	C
4421.10	Cintres pour vêtements, en bois	4421.10.00	6 (9,2)	C	4421.10.01	20	C
4421.90	Autres articles en bois	4421.90.10	Fr.	D	4421.90.01	20	C
		4421.90.20	4 (6)	C	4421.90.02	15	C
		4421.90.30	Fr.	A	4421.90.03	20	C
		4421.90.40	7,5 (11,3)	C	4421.90.04	15	C
		4421.90.50	10 (15)	C	4421.90.05	20	C
		4421.90.60	Fr.	A	4421.90.06	15	C
		4421.90.90	6 (9,2)	C	4421.90.99	20	C
9406.00	Constructions préfabriquées	9406.00.10	4,5	A	9406.00.01	15	A
		9406.00.20	25	A	9406.00.02	15	A
		9406.00.91	6	A	9406.00.03	15	A
		9406.00.99	6,5	A	9406.00.99	15	A

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



ANNEXE B

Règles d'origine

Chapitre 44

Bois, charbon de bois et ouvrages en bois

44.01-44.21

Un changement aux positions 44.01 à 44.21 de toute autre position, y compris une autre position à l'intérieur de ce groupe.

HF1766 .N3614 no.13 QUEEN c^d
L'ALENA et le secteur du bo
is et des produits du bois

DATE DUE - DATE DE RETOUR

OCT 27 2000

ISTC 1551 (2/90)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



64434

