

HF1766  
.N3614  
no.2  
QUEEN  
c.2

# L'ALENA

ET

IC

LE SECTEUR  
DES SPORTS, JEUX ET  
DIVERTISSEMENT



Canada

AF  
1766  
N3614  
no.2  
QUEEN  
(C.2)

# L'ALENA

## ET LE SECTEUR DES SPORTS, JEUX ET DIVERTISSEMENT

Industry Canada  
Library - Queen

JAN 04 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. C2-227/23-1994 F  
ISBN 0-662-99011-0  
PO PU 0080-93-02

*Also available in English under the title*  
NAFTA and the Sporting and Recreational 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.....	19
Renseignements.....	21
Publications et références .....	22
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs .....	24
Annexe B — Règles d'origine .....	28
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	30

Nota : Le titre de cette publication englobe les articles et le matériel de sports, le matériel récréatif, les appareils installés dans les centres de loisirs et les jeux de divertissement fonctionnant par l'introduction d'une pièce de monnaie ou d'un jeton.

## **L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DES SPORTS, JEUX ET DIVERTISSEMENT**

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 fabricants canadiens du secteur des sports, des jeux et du divertissement aux marchés américains et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Le marché des sports, des jeux et du divertissement du Mexique est le septième en importance dans le monde et pourrait connaître une croissance pouvant atteindre 15 p. 100 au cours des prochaines années.

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 des sports, des jeux et du divertissement, incluant les fabricants d'équipement de sports d'hiver et d'été, d'exercices physiques et de gymnastique. Elle donne des renseignements sur les taux des tarifs s'appliquant à des produits particuliers, sur l'élimination progressive des tarifs, sur les règles d'origine ainsi que sur d'autres dispositions concernant les fabricants et les distributeurs. La publication propose aussi un aperçu général du marché nord-américain et indique les nouvelles possibilités de débouchés au Mexique.

## DISPOSITIONS SUR LES TARIFS

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

### Tarifs Canada-États-Unis

Le commerce entre les États-Unis et le Canada continuera à 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 destiné aux sports, aux jeux et au divertissement 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 de sport, de jeu et de divertissement. Les étapes de l'élimination des tarifs applicables aux autres produits et aux *matières\** utilisées dans leur fabrication sont inscrites dans les calendriers de l'ALENA pour l'élimination des tarifs par pays.

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

### Calendrier mexicain

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

- ▶ les articles de pêche
- ▶ les piscines
- ▶ les sacs de couchage
- ▶ le matériel de bowling
- ▶ les crosses et les balles de golf
- ▶ les ballons gonflables

Cette élimination immédiate des tarifs est d'un intérêt particulier pour les fabricants canadiens des produits suivants :

- ▶ le matériel de gymnastique et d'exercice
- ▶ les patins à glace et à roulettes, incluant les patins à roues alignées
- ▶ une variété de matériel de sports nautiques
- ▶ la plupart des pièces de bicyclette
- ▶ les casques protecteurs, dont les casques de hockey

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

## **Calendrier canadien**

Les tarifs s'appliquant à tout autre matériel de sport, de jeu et de divertissement, sauf les bicyclettes, seront éliminés d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Ceux sur les bicyclettes seront éliminés en dix réductions annuelles dont la dernière aura lieu le 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Les tarifs canadiens appliqués à l'importation de certains des produits fabriqués au Mexique ont eux aussi été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord, notamment dans le cas des produits suivants : les skis et les fixations, l'équipement et les balles de golf, les raquettes ainsi que la plupart des articles de pêche.

Les tarifs canadiens seront éliminés d'ici cinq ans sur des articles tels que la plupart des pièces de bicyclette, les tables de billard, le matériel de bowling automatique, les crosses (clubs) de golf, le matériel de ping-pong, certaines balles de sports, le matériel de gymnastique et d'exercice, les bâtons de hockey, le matériel motorisé de développement des aptitudes, les protecteurs et le matériel de tir à l'arc.

Les tarifs sur les bicyclettes seront éliminés sur une période de dix ans. Le Canada a également négocié une élimination progressive, sur une période de dix ans, des tarifs sur les patins à roulettes, incluant les patins à roues alignées. Cette disposition donnera aux fabricants canadiens le maximum de temps possible pour s'adapter au contexte du libre-échange.

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

L'ALENA protège les entreprises canadiennes fabriquant du matériel de sport, de jeu et de divertissement 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 destiné aux sports, aux jeux et au divertissement pourront être éliminés plus rapidement que prévu si les trois pays s'entendent pour le faire. Si seulement deux pays s'entendaient sur une élimination plus rapide, cette dernière ne s'appliquerait qu'entre ces deux pays.

## RÈGLES D'ORIGINE

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

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

Pour répondre à cette définition, les marchandises comportant des matières qui ne proviennent pas du continent nord-américain doivent être fabriquées conformément aux exigences énoncées dans les règles d'origine de l'ALENA.

Les règles d'origine de l'ALENA qui s'appliquent au matériel de sport, de jeu et de divertissement 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

Tout le matériel destiné aux sports, aux jeux et au divertissement qui est admissible au traitement préférentiel de l'ALE en vertu d'un changement tarifaire, tel que défini dans les règles d'origine de cet accord, est aussi admissible en vertu des règles d'origine de l'ALENA. Aucune des règles d'origine s'appliquant à des produits particuliers n'a été modifiée.

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

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

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

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

## Comment appliquer les règles d'origine

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

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

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

- ▶ **Étape 2.** Si le produit fini renferme des matières qui ne sont pas d'origine nord-américaine, l'entrepreneur doit alors déterminer la classification tarifaire de ce produit ainsi que celle de chacun de ses composants. Il se peut que ces classifications soient difficiles à déterminer. Dans ce cas, l'entrepreneur doit communiquer avec les services des douanes appropriés qui sont mentionnés dans cette publication.

- ▶ **Étape 3.** L'entrepreneur doit maintenant découvrir la règle d'origine particulière s'appliquant au produit qu'il veut exporter. Pour ce faire, il peut se référer à l'annexe B de cette publication ou au texte même de l'ALENA. Les règles d'origine renvoient aux tarifs en fonction d'une classification tarifaire fondée sur ce qu'il est convenu d'appeler, dans le texte de l'Accord, des chapitres, des *positions*, des *sous-positions* et des *numéros tarifaires* correspondant aux différentes marchandises. La classification tarifaire d'un article comprend huit chiffres : les deux premiers chiffres indiquent le chapitre de l'Accord; les quatre premiers, la position; les six premiers, la sous-position de la marchandise.

- ▶ **Étape 4.** Dans la plupart des cas, une règle d'origine indiquera les changements à apporter à la classification tarifaire, compte tenu de chaque composant qui n'est pas d'origine nord-américaine et du produit fini. La règle se lit alors ainsi : « un changement à la position (XXXX) de toute autre position, à l'exception de la position (YYYY). » Dans cet exemple, la première position inscrite correspond à la marchandise; la seconde aux matières qui sont exclues parce qu'elles ne sont pas originaires. Tant que toutes les matières non originaires sont classées dans les positions et les sous-positions permises, le produit est reconnu originaire.

- **Étape 5.** Habituellement, quand la règle exclut l'utilisation de certaines matières non originaires de l'Amérique du Nord, il y a une autre règle qui permet des changements tarifaires pourvu qu'une évaluation du contenu régional donne un résultat positif. Cette autre règle devrait se lire ainsi : « un changement à la position (XXXX) de la position (YYYY) à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à... » En tel cas, l'entrepreneur doit calculer le contenu régional à l'aide de l'une des deux méthodes prescrites dans l'ALENA et expliquées à l'annexe C de cette publication.

### Exemple

Un fabricant canadien de bicyclettes utilise des jantes provenant du Japon, des coussinets provenant d'Allemagne, des pneus et des chambres à air d'origine britannique.

Étant donné que certaines matières servant à leur fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ces bicyclettes 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 bicyclettes occupe la position 8712. La classification tarifaire des pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine renvoie aux positions suivantes : 8714, 8482, 4011 et 4013, respectivement.

La règle d'origine pour la position 8712 (c'est-à-dire les bicyclettes) exige « un changement à la position 8712 de toute autre position, à l'exception de la position 8714. » Dans cet exemple, les bicyclettes ne pourraient être reconnues originaires en vertu de la règle d'origine particulière à ce produit parce que la classification tarifaire des jantes occupe la position 8714, qui est exclue.

La seconde partie de la règle d'origine s'appliquant aux bicyclettes permet « un changement à la position 8712 de la position 8714 à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou à 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée. » Dans cet exemple, si la valeur du contenu nord-américain est supérieure à l'une de ces deux proportions, les bicyclettes sont reconnues comme étant originaires.

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

## **Renseignements**

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

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

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

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

## DOUANES

### **Classification et détermination de l'origine**

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

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

Ces décisions anticipées doivent être obtenues du pays importateur. Consulter la liste des services des douanes à la fin de cette publication.

### **Administration des douanes**

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

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

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

## MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE

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

### Méthodes de marquage

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

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

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

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

### Pays d'origine

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

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

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

## QUE SAVOIR DE PLUS ?

Les dispositions dont il sera ici question peuvent ne pas être reliées directement au secteur des sports, des jeux et du divertissement. 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 des sports, des jeux et du divertissement 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 porter une 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 transférées 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 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.

## 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 des droits perçus sur le produit fini, le plus bas 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.

**Normes**

L'ALENA comporte des dispositions visant à prévenir la transposition 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 gouvernement 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 innovateurs, leurs procédés spéciaux de fabrication et leurs marques reconnues internationalement. L'ALENA prévoit une très large protection des brevets, des marques de commerce et des secrets commerciaux. C'est le premier accord commercial à offrir une protection des secrets commerciaux, qui peuvent comprendre des formules, des listes de clients et des procédés de production.

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

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

**Autres  
dispositions**

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

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

## CONTEXTE COMMERCIAL NORD-AMÉRICAIN

### Marché canadien

Le marché canadien du matériel destiné aux sports, aux jeux et au divertissement est estimé à 1,2 milliard de dollars au prix du gros. C'est un marché important qui dépend des échanges commerciaux.

Les importations du Canada s'élèvent en effet à près de 700 millions de dollars, soit environ 58 p. 100 de son marché; environ 40 p. 100 des importations proviennent des États-Unis, 42 p. 100 de l'Asie et 12 p. 100 de l'Europe de l'Ouest.

Les entreprises canadiennes exportent pour une valeur d'environ 250 millions de dollars, soit presque un tiers du total de leurs expéditions. Les États-Unis continuent d'être le principal marché d'exportation, suivis par l'Europe de l'Ouest.

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

Dans ce secteur, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis sont très actives. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le commerce bilatéral a connu une augmentation importante. La valeur des exportations américaines vers le Canada est passée de 145 millions de dollars en 1989 à 275 millions en 1992, soit une augmentation de la part du marché d'importation canadien de 32 à 40 p. 100.

Durant la même période, la valeur des exportations canadiennes vers les États-Unis est passée de 112 millions à 204 millions de dollars, une augmentation importante par rapport à 1989; à cette date, les exportations vers les États-Unis représentaient seulement 69 p. 100 du total des exportations tandis qu'aujourd'hui elles en représentent plus de 80 p. 100.

### Commerce Canada-Mexique

Bien que des redressements aient été nécessaires, les deux pays se sont adaptés assez bien à la libéralisation des échanges résultant de l'ALE. Les échanges devraient continuer de croître durant encore plusieurs années. Le secteur canadien est bien placé pour tirer profit des tendances actuelles ou qui pointent dans les activités récréatives telles que le patin à roues alignées, le hockey ainsi que les sports nautiques et de plein air.

Les fabricants canadiens devraient être en mesure de conserver leur présence dominante dans les domaines du patin sur glace et du hockey et une position moins forte, quoiqu'encore concurrentielle, dans les domaines des bicyclettes et du matériel d'exercice.

Les États-Unis continueront de dominer le marché du golf et leur présence restera importante dans les domaines de la bicyclette, des sports nautiques et du matériel d'exercice et de pêche.

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

Contrairement à la situation florissante du commerce du matériel de sport, de jeu et de divertissement entre le Canada et les États-Unis, celle entre le Canada et le Mexique est peu importante.

En 1992, la valeur des importations canadiennes en provenance du Mexique a augmenté, passant de 1,6 million à 2,1 millions de dollars. Ces importations se composaient principalement de composants de crosses de golf (730 000 \$), d'articles de pêche (460 000 \$), de balles de sports (145 000 \$) ainsi que de pièces et d'accessoires de piscines (640 000 \$).

En 1992, la valeur des exportations canadiennes vers le Mexique n'était que de 47 000 \$, soit un recul par rapport à 1991 alors que le chiffre était de 138 000 \$, le principal produit étant les bicyclettes.

Le commerce entre les États-Unis et le Mexique est plus important. En 1992, le Mexique a exporté du matériel d'une valeur de 140,2 millions de dollars vers les États-Unis; la valeur des exportations américaines vers le Mexique a été de 106,4 millions.

Les États-Unis ont importé du Mexique des pièces et des composants de crosses de golf d'une valeur de 80 millions de dollars, ce qui a représenté quelque 56 p. 100 de leurs importations de matériel de sport, de jeu et de divertissement en provenance de ce pays. Ils ont aussi importé des articles de pêche d'une valeur de 15 millions de dollars.

Les principales exportations des États-Unis vers le Mexique ont été l'équipement de golf (54,1 millions de dollars), le matériel de gymnastique et d'exercice (14,7 millions), les bicyclettes (9,2 millions) et les pièces de bicyclettes (7,2 millions). Tout indique que, pour les crosses de golf, le commerce entre le Mexique et les États-Unis repose avant tout sur la production ainsi que la transformation des pièces et des composants partagées entre les deux pays.

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

L'effet direct de la concurrence mexicaine accrue sur le marché canadien du matériel destiné aux sports, aux jeux et au divertissement devrait être minime. Même si le Mexique dispose d'une abondante main-d'œuvre plutôt bon marché, la production y souffre d'une faible productivité, d'une insuffisance de technologies modernes et d'une concentration sur des produits moins complexes. Cette situation pourrait évoluer à mesure que la main-d'œuvre deviendra plus compétente, que les techniques de commercialisation seront plus à point et que l'investissement étranger au Mexique augmentera.

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

Les projets d'entreprises en participation visant à desservir les marchés du Mexique, de l'Amérique latine et du sud-ouest des États-Unis sont un secteur où le changement pourrait avoir des effets plus directs sur cette industrie. À mesure que les entreprises bénéficieront du climat d'investissement découlant de la libéralisation des échanges et de la réduction des tarifs qui prévaudra au Mexique, les entreprises canadiennes étudieront la faisabilité de déplacer leurs activités d'amont, les faisant passer de l'Extrême-Orient au Mexique. Ce phénomène sera une source possible de changements.

De nouveaux débouchés émergent pour les fabricants canadiens et américains. Les réformes commerciales et d'autres politiques économiques ont aidé à faire passer le Mexique de l'une des économies les plus protégées du monde à l'un des systèmes commerciaux les plus ouverts. Les tarifs ont été réduits considérablement et les permis d'importation ont été éliminés pour un large éventail de produits récréatifs et de consommation. Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens bénéficieront de réductions supplémentaires des tarifs.

Le marché des sports, des jeux et du divertissement devrait prendre de l'expansion du fait que les programmes sportifs et d'exercice physique continueront de connaître une grande popularité au Mexique. Ce pays compte 70 grandes fédérations sportives dont le nombre d'abonnés, amateurs et professionnels est d'environ 6,5 millions de personnes. Selon les estimations, 20 millions d'autres personnes pratiqueraient un sport.

Le soccer est le sport national du Mexique. Le baseball, le basket-ball, le volley-ball, le tennis, l'athlétisme sur piste, les exercices aérobiques, la natation et les sports nautiques sont d'autres activités populaires.

En 1990-1991, la ville de Mexico à elle seule offrait plus de 600 centres sportifs publics et 3 « cités sportives », et comptait entre 25 et 30 clubs privés offrant des installations de tennis, de golf et de natation.

Partout au Mexique, chaque ville importante possède des installations de sports et tous les enfants d'âge scolaire ont un programme d'études comprenant des activités sportives. En 1990-1991, il y avait 100 stades en ce pays et leur assistance moyenne était estimée à 15 millions de personnes.

La valeur actuelle du marché mexicain des sports, des jeux et du divertissement est estimée à moins de 400 millions de dollars. Bien qu'il soit en expansion, il s'agit d'un petit marché pour un pays dont la population se chiffre à 85 millions. Les importations sont évaluées à quelque 275 millions, dont environ 40 p. 100 proviennent des États-Unis.

L'importante production mexicaine de bicyclettes domine le marché intérieur. Le pays fabrique aussi une certaine quantité de raquettes, de balles et de gants de sports ainsi que du matériel de gymnastique, de camping, de pêche et d'équitation.

Selon les prévisions, la production mexicaine ne devrait pas pouvoir suivre le rythme de l'expansion de la demande intérieure de ces produits. Les exportations devraient s'accroître, particulièrement dans le domaine des pièces et des composants pour le matériel de golf et d'exercice ainsi que pour certains produits protecteurs dont la fabrication est partagée avec un autre pays.

La croissance des échanges commerciaux en général, combinée à celle du secteur des hôtels et de la villégiature, devrait élargir les débouchés pour plusieurs fabricants nord-américains. Le marché mexicain des biens de consommation croît rapidement et pourrait aussi offrir certains nouveaux débouchés aux fabricants canadiens de produits finis.

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

## PLAN D'AFFAIRES

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

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

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

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

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

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

## RENSEIGNEMENTS

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

Direction du meuble et des produits  
ménagers et récréatifs  
Téléphone : (613) 954-3109  
Télécopieur : (613) 954-3107

ou

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 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*

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

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

**Publications sur l'importation de produits au Canada  
et sur les questions reliées aux douanes**

- ▶ *Vous importez des marchandises au Canada ?*
- ▶ *Guide douanier tripartite sur l'ALENA*
- ▶ *Règles d'origine de l'ALENA et marche à suivre pour déterminer l'origine d'un produit*

**Pour obtenir des exemplaires de ces publications, s'adresser aux bureaux régionaux de Revenu Canada, Douanes ou à :**

Revenu Canada, Douanes  
Téléphone : (613) 941-0965  
Télécopieur : (613) 941-8138

La publication suivante contient des rapports portant sur 36 secteurs du domaine de la fabrication et décrivant les débouchés et les avantages nouveaux pour les entreprises américaines faisant affaire au Mexique et au Canada :

- ▶ *NAFTA Opportunities for U.S. Industries* (PB# 94-100849)

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

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

## ANNEXE A

### *Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs*

Cette annexe présente la liste des étapes de l'élimination progressive des tarifs pour la plupart du matériel de sport, de jeu et de divertissement; 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.
- B+ - Tarifs qui seront éliminés en sept étapes, dont la dernière aura lieu le 1<sup>er</sup> janvier 2001.
- 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 du tarif 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
4202.91	Contenants à surface extérieure en cuir naturel, y compris les sacs de golf et de sports	4202.91.10	11,5	C	4202.91.01	20	C
		4202.91.20	Fr.	D			
		4202.91.90	7,5	C			
4202.92	Contenants à surface extérieure en feuilles de matières plastiques ou en matières textiles, y compris les sacs de golf et de sports	4202.92.11	11,5	C	4202.92.01	20	C
		4202.92.12	Fr.	D			
		4202.92.19	7,5	C			
		4202.92.91	11,5	C			
4203.21	Gants, mouffes et gants, conçus pour la pratique de sports, en cuir naturel ou reconstitué	4203.21.10	Fr.	A	4203.21.01	20	A
		4203.21.90	16,5 (25)	C			
6306.21	Tentes de coton	6306.21.00	22,5	B+	6306.21.01	20	B+
6306.22	Tentes de fibres synthétiques	6306.22.00	25,0	B+	6306.22.01	20	B+
6306.29	Tentes d'autres matières textiles	6306.29.00	22,5	B+	6306.29.99	20	B+
6506.10	Coiffures de sécurité	6506.10.10	Fr.	D	6506.10.01	15	A
		6506.10.90	9,0	A	6506.10.99	15	A
8512.10	Appareils d'éclairage ou de signalisation des types utilisés pour les bicyclettes	8512.10.00	7,5	B	8512.10.01	15	C
					8512.10.02	15	B
					8512.10.03	15	A
					8512.10.99	15	A
8712.00	Bicyclettes et autres cycles sans moteur	8712.00.00	8,50	C	8712.00.01	20	C
					8712.00.02	20	C
					8712.00.03	20	C
					8712.00.99	20	A
8714.91	Cadres et fourches de bicyclettes, et leurs parties	8714.91.00	6,5	B	8714.91.01	15	A
8714.92	Jantes et rayons de bicyclettes	8714.92.00	6,5 (10,2)	B	8714.92.01	15	A
8714.93	Moyeux de bicyclettes et pignons de roues libres	8714.93.00	6,5 (10,2)	B	8714.93.01	15	A
8714.94	Freins de bicyclettes, y compris les moyeux à freins, et leurs parties	8714.94.00	6,5	B	8714.94.01	15	A
					8714.94.99	15	A
8714.95	Selles de bicyclettes	8714.95.00	7,5 (11,3)	B	8714.95.01	15	A
8714.96	Pédales et pédaaliers de bicyclettes et leurs parties	8714.96.00	6,5 (10,2)	B	8714.96.01	15	A
8714.99	Autres parties de bicyclettes	8714.99.10	Fr.	A	8714.99.01	15	A
		8714.99.20	6,5	B			
9303.10	Armes à feu ne pouvant être chargées que par le canon	9303.10.00	Fr.	A	9303.10.01	10	A
					9303.10.99	20	A
9303.20	Fusils de chasse y compris fusils de chasse à coulisse et de tir sportif ou carabines de tir à la cible	9303.20.10	Fr.	A	9303.20.01	20	A
		9303.20.90	Fr.	A			
9303.30	Autres fusils et carabines de chasse ou de tir sportif	9303.30.10	Fr.	A	9303.30.01	20	A
		9303.30.90	Fr.	A			
9303.90	Autres armes à feu et engins similaires utilisant la déflagration de la poudre	9303.90.10	Fr.	D	9303.90.01	15	A
		9303.90.90	Fr.	A			
9304.00	Autres armes, à l'exclusion de celles du n° 93.07	9304.00.11	Fr.	A	9304.00.01	20	A
		9304.00.19	Fr.	A			
		9304.00.90	7,5	A			

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9305.10	Parties et accessoires des revolvers ou pistolets des numéros 93.01 à 93.04	9305.10.00	Fr.	A	9305.10.01	20	A
9305.21	Canons lisses de fusils ou carabines du n° 93.03	9305.21.00	Fr.	A	9305.21.01	20	A
9305.29	Parties et accessoires des fusils ou carabines, autres que ceux du n° 93.03	9305.29.10	6,5	A	9305.29.01	20	A
		9305.29.81	Fr.	D			
		9305.29.89	Fr.	A			
		9305.29.90	7,5	A			
9306.10	Cartouches pour outils de scellement ou similaires ou pour pistolets d'abattage et leurs parties	9306.10.00	Fr.	A	9306.10.01	20	A
					9306.10.02	10	A
9306.21	Cartouches, fusils	9306.21.00	Fr.	A	9306.21.01	10	A
					9306.21.99	20	B
9306.29	Plombs pour carabines à air comprimé et parties de cartouches pour fusils	9306.29.00	Fr.	A	9306.29.01	20	A
9307.00	Sabres, épées, baïonnettes, lances et autres armes blanches, leurs parties et leurs fourreaux	9307.00.00	Fr.	A	9307.00.01	20	A
9404.30	Sacs de couchage	9404.30.00	25,0	B	9404.30.01	20	A
9504.20	Articles de billards et leurs accessoires	9504.20.10	6,5	A	9504.20.01	20	B
		9504.20.21	11,0	B	9504.20.02	20	B
		9504.20.22	8,0 (8,5)	B	9504.20.99	20	B
		9504.20.23	9,0	B			
		9504.20.24	6,0 (8,5)	B			
		9504.20.29	6,5 (8,5)	B			
		9504.20.90	10,0	B			
9504.30	Jeux fonctionnant par l'introduction d'une pièce de monnaie ou d'un jeton, à l'exclusion des jeux de quilles automatiques	9504.30.00	Fr.	D	9504.30.01	20	A
					9504.30.99	20	A
9504.90	Articles pour fêtes, jeux de société, jeux à moteur ou à mouvement, tables spéciales pour jeux de casino et jeux de quilles automatiques	9504.90.10	Fr.	A	9504.90.01	20	A
		9504.90.20	2,5 (4,6)	B	9504.90.02	20	B
		9504.90.90	9,0	B	9504.90.03	20	A
					9504.90.04	20	A
					9504.90.05	20	A
					9504.90.06	20	A
					9504.90.07	20	A
					9504.90.08	15	A
					9504.90.09	20	A
					9504.90.10	15	A
					9504.90.99	15	A
9506.11	Skis de neige	9506.11.00	7,5	A	9506.11.01	15	A
9506.12	Fixations pour skis	9506.12.00	7,5	A	9506.12.01	15	A
9506.19	Autre matériel pour la pratique du ski de neige	9506.19.10	6,5	A	9506.19.99	15	A
		9506.19.90	8,0	A			
9506.21	Planches à voile	9506.21.00	10,0	A	9506.21.01	20	A
		9506.21.99	20	A			
9506.29	Skis nautiques, aquaplanes et autre matériel pour la pratique des sports nautiques	9506.29.00	7,5 (11,4)	B	9506.29.01	15	A
					9506.29.99	20	A

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
9506.31	Clubs de golf complets	9506.31.00	8,0	B	9506.31.01	20	A
9506.32	Balles de golf	9506.32.10	7,5	A	9506.32.01	15	A
		9506.32.90	8,0	A			
9506.39	Autre matériel pour le golf	9506.39.10	Fr.	D	9506.39.01	15	A
		9506.39.20	2,5	A	9506.39.99	20	A
		9506.39.30	4,5	A			
		9506.39.90	7,5	A			
9506.40	Articles et matériel pour le tennis de table	9506.40.00	7,5	B	9506.40.01	20	B
					9506.40.99	20	B
9506.51	Raquettes de tennis, même non cordées	9506.51.00	7,5	A	9506.51.01	20	B
					9506.51.02	15	B
9506.59	Raquettes de badminton ou similaires, même non cordées	9506.59.00	7,5	A	9506.59.01	15	B
					9506.59.02	15	B
					9506.59.99	15	B
9506.61	Balles de tennis	9506.61.00	7,5	A	9506.61.01	15	B
9506.62	Ballons gonflables	9506.62.10	7,5	A	9506.62.01	15	A
		9506.62.90	7,5	B			
9506.69	Autres balles et ballons	9506.69.10	Fr.	A	9506.69.01	15	A
		9506.69.20	Fr.	D	9506.69.99	15	A
		9506.69.90	7,5	B			
9506.70	Patins à glace et patins à roulettes, y compris les chaussures auxquelles sont fixés des patins et y compris patins à roulettes alignées	9506.70.11	22,5	A	9506.70.01	20	A
		9506.70.12	22,5	C			
		9506.70.20	5,5	A			
9506.91	Articles et matériel pour la gymnastique et l'athlétisme	9506.91.10	8,0	B	9506.91.01	15	A
		9506.91.20	2,5 (9,2)	B	9506.91.02	15	A
		9506.91.90	6,5 (10,0)	B			
9506.99	Autres articles et matériel pour les sports et jeux de plein air, piscines et pataugeoires	9506.99.10	Fr.	A	9506.99.01	15	B
		9506.99.20	Fr.	D	9506.99.02	15	A
		9506.99.30	Fr.	A	9506.99.03	15	B
		9506.99.41	Fr.	A	9506.99.04	15	B
		9506.99.49	2,5	B	9506.99.05	15	B
		9506.99.50	Fr.	D	9506.99.06	15	A
		9506.99.60	2,5 (9,2)	B	9506.99.07	15	A
		9506.99.70	25,0	B	9506.99.08	15	B
		9506.99.81	6,0	B	9506.99.09	15	A
		9506.99.89	7,0	B	9506.99.10	10	A
		9506.99.90	7,5 (11,8)	B	9506.99.11	15	A
					9506.99.12	15	A
			9506.99.99	15	A		
9507.10	Cannes à pêche	9507.10.00	Fr.	A	9507.10.01	15	A
					9507.10.99	15	A
9507.20	Hameçons, même montés sur avançons	9507.20.10	Fr.	D	9507.20.01	15	A
		9507.20.90	Fr.	A			
9507.30	Moulinets pour la pêche	9507.30.00	Fr.	A	9507.30.01	15	A
9507.90	Autres leurres pour pêche à la ligne, épuisettes pour tous usages, leurres et articles de chasse ou de tir similaires	9507.90.10	Fr.	A	9507.90.01	15	A
		9507.90.90	Fr. (10,2)	A	9507.90.02	15	A

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

## **ANNEXE B**

### **Règles d'origine**

- Chapitre 42**      **Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie [y compris gants pour la pratique de sports, sacs de golf et articles similaires]; ouvrages en boyaux (autres que de vers à soie)**
- 4202.39-4202.91      Un changement aux sous-positions 4202.39 à 4202.91 de tout autre chapitre.
- 4202.92      Un changement à la sous-position 4202.92 de tout autre chapitre, à l'exception des positions 54.07, 54.08 ou 55.12 à 55.16, ou des numéros tarifaires canadiens 5903.10.20, 5903.20.20, 5903.90.20, 5906.99.20 ou 5907.00.13, des numéros tarifaires américains 5903.10.15, 5903.10.18, 5903.10.20, 5903.10.25, 5903.20.15, 5903.20.18, 5903.20.20, 5903.20.25, 5903.90.15, 5903.90.18, 5903.90.20, 5903.90.25, 5906.99.20, 5906.99.25, 5907.00.10A, 5907.00.90A, 5907.00.10B ou 5907.00.90B ou des numéros tarifaires mexicains 5903.10.01, 5903.20.01, 5903.90.02, 5906.99.03 ou 5907.00.06.
- 4202.99      Un changement à la sous-position 4202.99 de tout autre chapitre.
- 42.03-42.06      Un changement aux positions 42.03 à 42.06 de tout autre chapitre.
- Chapitre 63**      **Autres articles textiles confectionnés; assortiments; friperie et chiffons**
- 63.04-63.10      Un changement aux positions 63.04 à 63.10 de tout autre chapitre, à l'exception des positions 51.06 à 51.13, 52.04 à 52.12, 53.07 à 53.08, ou 53.10 à 53.11, des chapitres 54 à 55, ou des positions 58.01 à 58.02 ou 60.01 à 60.02, à la condition que la marchandise soit taillée (ou façonnée) et cousue ou autrement assemblée sur le territoire d'au moins une des Parties.
- Chapitre 65**      **Coiffures et parties de coiffures**
- 65.03-65.07      Un changement aux positions 65.03 à 65.07 de toute position à l'extérieur de ce groupe.
- Chapitre 87**      **Véhicules autres que les véhicules ferroviaires ou de tramway et leurs parties et accessoires**
- 87.12      Un changement à la position 87.12 de toute autre position, à l'exception de la position 87.14; ou
- Un changement à la sous-position [sic] 87.12 de la position 87.14, qu'il y ait ou non un changement de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à :
- 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.
- 87.14      Un changement à la position 87.14 de toute autre position.

<b>Chapitre 95</b>	<b>Jouets, jeux, articles pour divertissement ou pour sports; leurs parties et accessoires</b>
95.03-95.05	Un changement aux positions 95.03 à 95.05 de tout autre chapitre.
9506.11-9506.29	Un changement aux sous-positions 9506.11 à 9506.29 de tout autre chapitre.
9506.31 <sup>1</sup>	Un changement à la sous-position 9506.31 de tout autre chapitre; ou Un changement à la sous-position 9506.31 de la sous-position 9506.39, qu'il y ait ou non également un changement d'un autre chapitre, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à : <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou</li> <li>b) 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.</li> </ul>
9506.32	Un changement à la sous-position 9506.32 de tout autre chapitre.
9506.39	
9506.39.aa	Un changement au numéro tarifaire mexicain 9506.39.01 de tout autre chapitre; ou Un changement au numéro tarifaire mexicain 9506.39.01 de tout autre numéro tarifaire, qu'il y ait ou non également un changement de tout autre chapitre, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à : <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou</li> <li>b) 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.</li> </ul>
9506.39	Un changement à la sous-position 9506.39 de tout autre chapitre.
9506.40-9506.99	Un changement aux sous-positions 9506.40 à 9506.99 de tout autre chapitre.
95.07-95.08	Un changement aux positions 95.07 à 95.08 de tout autre chapitre.

<sup>1</sup>9506.31

Les États-Unis et le Canada classent les clubs de golf, qu'ils soient ou non en ensembles, à la sous-position 9506.31. Les parties de clubs de golf sont classées à la sous-position 9506.39.

Le Mexique ne classe à la sous-position 9506.31 que les ensembles complets de clubs de golf; les clubs de golf individuels et les parties de clubs de golf sont classés à la sous-position 9506.39 sous le numéro tarifaire 9506.39.01.

## ANNEXE C

### Calcul du contenu régional

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

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

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

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

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

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

#### Méthode de la valeur transactionnelle

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

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

La formule de calcul est la suivante :

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

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

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

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

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

### Méthode du coût net

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

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

La formule de calcul du coût net est la suivante :

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

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

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

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

