

HF1766
.N3614
no.11
QUEEN
c.2

L'ALÉNA

IC

ET

LE SECTEUR
DES COMPOSANTS
ÉLECTRONIQUES



Canada

HF
1766
.N3614
NO.11
QUEEN
C.2

L'ALENA ET LE SECTEUR DES COMPOSANTS ÉLECTRONIQUES



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. C2-227/7-1994 F

ISBN 0-662-99853-7

PO PU 0064-93-02

Also available in English under the title
NAFTA and the Electronic Components Sector

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
Dispositions sur les tarifs.....	2
Règles d'origine.....	4
Douanes	8
Marquage du pays d'origine	9
Que savoir de plus ?	10
Contexte commercial nord-américain	14
Plan d'affaires.....	16
Renseignements.....	17
Publications et références	19
Annexe A — Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs	21
Annexe B — Règles d'origine	25
Annexe C — Calcul du contenu régional.....	27

L'ALENA ET LE SECTEUR CANADIEN DES COMPOSANTS ÉLECTRONIQUES

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

L'ALENA maintient l'accès préférentiel des fabricants canadiens de composants électroniques aux marchés américains du secteur spatial et leur procure un nouvel accès préférentiel au Mexique. Le marché mexicain des composants électroniques devrait connaître une croissance rapide fondée sur le rythme auquel le secteur privé et les gouvernements augmenteront la puissance de leurs systèmes informatiques et de télécommunications.

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 composants électroniques, incluant les cartes de circuits imprimés, les tubes à rayons cathodiques, les transformateurs et les alimentations électriques. Elle donne des renseignements sur les tarifs s'appliquant à des produits particuliers, sur l'élimination progressive des tarifs, sur les règles d'origine ainsi que sur d'autres dispositions concernant les fabricants et les distributeurs. La publication propose aussi un aperçu général du marché nord-américain et indique les nouvelles possibilités de débouchés au Mexique.

DISPOSITIONS SUR LES TARIFS

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

En outre, l'Accord prévoit l'élimination, par les trois pays, des tarifs sur certains composants électroniques importés de tout autre pays (par exemple, les alimentations électriques d'ordinateur, les dispositifs à semi-conducteur, les circuits intégrés). Ces tarifs ont été éliminés immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'ALENA ou le seront sur une période de cinq ans débutant le 1^{er} janvier 1999, 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 composants électroniques ont déjà été réduits d'au moins 60 p. 100; ils seront tous éliminés au plus tard le 1^{er} janvier 1998.

Calendrier de l'ALENA pour l'élimination progressive des tarifs

L'annexe A de la présente publication contient une liste des échéances de l'élimination des tarifs, par produit, entre le Canada et le Mexique, et ce, pour la plupart des composants électroniques. 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 tous les composants électroniques se situaient entre 10 et 15 p. 100. La plupart d'entre eux ont été éliminés immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994. C'est le cas des tarifs qui s'appliquaient à des articles tels que les condensateurs, les tubes et une variété de semi-conducteurs (par exemple, les diodes, les transistors, les thyristors, les cristaux piézo-électriques).

* 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.

Les tarifs s'appliquant à la plupart des autres composants électroniques seront éliminés d'ici le 1^{er} janvier 1998. Dans le cas de quelques-uns de ces produits (par exemple, certaines bobines de réactance et leurs pièces, certains condensateurs et résistances), ils seront éliminés en dix réductions annuelles dont la dernière aura lieu le 1^{er} janvier 2003.

Calendrier canadien

Les tarifs canadiens appliqués à l'importation de la plupart des produits fabriqués au Mexique ont eux aussi été éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord, notamment sur pratiquement tous les condensateurs, résistances, tubes et semi-conducteurs.

Les tarifs canadiens seront éliminés sur une période de cinq ans sur des produits tels que les circuits imprimés et certains condensateurs et bobines de réactance.

Articles finis fabriqués partiellement aux États-Unis et au Mexique

L'ALENA protège les entreprises canadiennes fabriquant des composants électroniques 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 composants électroniques 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 aux composants électroniques 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.

L'ALENA apporte des changements importants aux règles d'origine des composants électroniques, notamment l'élimination de l'exigence de la teneur en valeur régionale prévue dans l'ALE et qui s'appliquait à la plupart de ces produits.

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**

Outre les modifications apportées aux règles d'origine de produits particuliers, 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.

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

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 résistances variables utilise du fil de cuivre importé de France et des organes de réglage provenant d'Allemagne.

Étant donné que certaines matières servant à leur fabrication ne sont pas d'origine nord-américaine, ces résistances 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 résistances variables occupe la sous-position 8533.40. La classification tarifaire des pièces qui ne sont pas d'origine nord-américaine renvoie aux sous-positions suivantes : 7408.19 et 8533.90, respectivement. Les éléments de contrôle sont classés au numéro tarifaire canadien 8533.90.11.

La règle d'origine pour la sous-position 8533.40 exige « un changement à la sous-position 8533.40 de toute autre sous-position, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8533.90.11. » Dans cet exemple, les résistances en question ne pourraient être reconnues originaires en vertu de la règle d'origine particulière à ce produit parce que la classification des organes de réglage occupe le numéro tarifaire 8533.90.11, qui est exclue.

Toutefois, en vertu de la règle *de minimis*, si la valeur des organes de réglage ne dépasse pas 7 p. 100 de la valeur de la résistance finie, le produit est automatiquement accepté.

Renseignements

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

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

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

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

DOUANES

Classification et détermination de l'origine

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

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

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

Administration des douanes

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

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

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

MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE

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

Méthodes de marquage

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

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

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

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

Pays d'origine

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

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

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

QUE SAVOIR DE PLUS ?

Admission temporaire pour raison d'affaires

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

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

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

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

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

Drawback

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

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

Après ces dates, chaque pays pourra encore adopter des méthodes de remboursement partiel des droits pour les marchandises qui ne sont pas admissibles au tarif de préférence général de l'ALENA. Cela évitera de payer des droits dans les deux pays. Le montant des droits abandonnés ou remboursés en vertu de tels programmes ne peut excéder la valeur des droits perçus sur les matières importées ou celle des droits perçus sur le produit fini, ou la plus faible des deux.

Mesures de protection

Tout comme dans le cas de l'ALE, l'ALENA établit des règles et des procédures en vertu desquelles un pays peut décider de prendre certaines mesures de protection afin d'accorder une aide temporaire à ses industries affectées par des vagues d'importation.

Si l'augmentation des importations porte préjudice ou menace de porter sérieusement atteinte à telle industrie canadienne, le Canada peut suspendre les concessions tarifaires à venir ou même remettre en vigueur brusquement les droits tarifaires antérieurs à l'ALENA.

Toutefois, afin de maintenir un commerce libéralisé et d'éviter les abus, tout pays qui choisit d'adopter de telles mesures de protection doit payer une compensation, habituellement sous forme d'une réduction des droits appliqués à d'autres produits importés. Le coût relié à de telles décisions peut être considérable et ce procédé doit être employé avec précaution.

Règlement des différends

L'ALENA améliore le mécanisme de règlement des différends négocié dans le cadre de l'ALE. Ses dispositions prévoient trois étapes :

- ▶ **La consultation** — Lorsqu'un pays croit qu'on a porté atteinte aux droits d'accès qui lui sont reconnus dans l'ALENA, il peut demander à tenir des consultations avec le pays contre lequel pèsent les allégations. Le troisième pays membre de l'ALENA peut aussi participer à ces consultations s'il le désire.
- ▶ **L'arbitrage** — Si une entente ne se dégage pas des consultations, il est possible de demander une rencontre avec la Commission du libre-échange afin de discuter de la façon de régler le différend à l'amiable. La Commission se compose de représentants désignés par les autorités politiques de chaque pays.
- ▶ **Le renvoi à un groupe d'experts** — Si une entente ne peut intervenir par le biais de l'arbitrage de la Commission du libre-échange, il est possible de convoquer un groupe d'experts. Ce dernier cherchera à déterminer si telle action commerciale posée par un pays est conforme aux dispositions de l'ALENA. Le règlement des différends doit survenir dans des limites de temps strictes et chacune des parties doit se conformer aux recommandations du groupe ou, le cas échéant, offrir une compensation acceptable.

Marchés publics

Grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes bénéficient de nouveaux débouchés sur les marchés publics américains et mexicains. Alors que les conditions de l'ALE s'appliquant aux marchés publics ne concernaient que les biens achetés par un certain nombre de ministères américains, l'ALENA étend ces conditions pour y inclure les services et la construction et pour les appliquer à un plus grand nombre de ministères et d'organismes américains; il abaisse les seuils pour l'admission des offres de services et inclut les achats du gouvernement du Mexique.

Bien que la plupart des ministères et organismes publics américains ne sont probablement pas d'importants acheteurs de composants électroniques, il existe cependant des débouchés du côté du ministère de l'Énergie, de celui des Transports et de l'*Army Corps of Engineers* qui sont maintenant couverts par l'ALENA, et aussi en raison de l'élimination des dispositions du type « achetez américain » de la *Rural Electrification Act*.

Au Mexique, les services publics géants des télécommunications (*TELECOM*), du pétrole et gaz (*PEMEX*) ainsi que de l'électricité (*CFE*), tous propriété de l'État, sont également assujettis aux conditions internationales des appels 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.

Normes

L'ALENA comporte des dispositions visant à prévenir la transformation des normes en barrières commerciales. Il préconise la compatibilité des normes, des réglementations techniques et des procédures d'évaluation de la conformité. Avec le temps, cette disposition évitera d'avoir à répondre à des normes différentes dans chaque pays.

Afin de réduire les coûts pour les exportateurs, l'ALENA favorise l'acceptation mutuelle des résultats des tests et des procédures d'homologation. Des installations autorisées pourront éventuellement homologuer les produits respectant les normes des trois pays. L'Association canadienne de normalisation est en mesure d'homologuer certains produits conformément aux quelque 360 normes américaines de santé et de sûreté. Underwriter's Laboratories de l'Illinois ont obtenu l'autorisation d'homologuer les produits conformément aux normes canadiennes.

En vertu de l'ALENA, les trois pays doivent chercher à assurer que les divers gouvernements intéressés et les organismes non gouvernementaux responsables de déterminer les normes se conforment à ces dispositions. Cette clause a été négociée afin d'aider les fabricants canadiens qui se heurtent à une myriade de règlements dans les différents États américains.

Nonobstant ces améliorations, les entreprises canadiennes exportant au Mexique ou aux États-Unis doivent encore s'assurer que leurs produits sont conformes aux règlements portant sur la sûreté, aux exigences de l'étiquetage et à d'autres normes techniques du pays d'exportation.

**Droits de
propriété
intellectuelle**

Les producteurs canadiens se fient à la protection des brevets et des marques de commerce pour protéger leurs produits novateurs, leurs procédés spéciaux de fabrication et leurs marques reconnues internationalement. L'ALENA prévoit une très large protection des brevets, des marques de commerce et des secrets commerciaux. C'est le premier accord commercial à offrir une protection des secrets commerciaux, qui peuvent comprendre des formules, des listes de clients et des procédés de production.

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

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

**Autres
dispositions**

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

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

CONTEXTE COMMERCIAL NORD-AMÉRICAIN

Marché canadien

Le secteur canadien des composants électroniques est un secteur dynamique axé sur l'exportation. Il se compose d'environ 220 entreprises qui emploient quelque 12 000 personnes. La production, dont près de 80 p. 100 sont exportés, se chiffre à 1,2 milliard de dollars approximativement.

Le Canada importe des composants électroniques d'une valeur totale approximative de 5,5 milliards de dollars, 85 p. 100 d'entre eux provenant des États-Unis. Les autres fournisseurs importants sont le Japon, la Corée du Sud, Taiwan et Hong Kong.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Les États-Unis sont le plus important partenaire commercial du Canada dans ce secteur. Les échanges sont surtout axés sur les six types de produits suivants : les circuits imprimés et les semi-conducteurs, principalement; les condensateurs, les résistances, les commutateurs et les connecteurs.

Le commerce entre les entreprises est très important. De grandes sociétés multinationales ayant des installations dans les deux pays importent des composants électroniques au Canada afin de les transformer davantage et d'augmenter leur valeur ajoutée ou d'en faire des produits finis. Des entreprises canadiennes, plus petites, évoluent au sein de ce marché libre, exportant des composants conçus sur mesure pour des clients des secteurs de l'automobile, de l'informatique et des télécommunications.

Commerce Canada-Mexique

Le commerce entre le Canada et le Mexique est bien faible. En 1992, les importations canadiennes en provenance du Mexique totalisaient 44 millions de dollars et se composaient principalement de produits bas de gamme tels les fusibles, les commutateurs et les bancs de lampes. Les exportations canadiennes étaient évaluées à moins de un million de dollars.

Commerce entre les États-Unis et le Mexique

Au cours des années 80, le commerce des composants électroniques entre les États-Unis et le Mexique s'est intensifié à la suite de la mise en place, dans les zones mexicaines de libre-échange, les *maquiladora*, d'installations d'assemblage de produits électroniques destinés aux télécommunications, à l'informatique et à la consommation. En 1992, les exportations mexicaines vers les États-Unis totalisaient 2 milliards de dollars, et les exportations américaines vers le Mexique, 2,1 milliards.

Les fabricants mexicains se concentrent principalement sur les dispositifs à semi-conducteur bas de gamme et sur les cartes de circuits imprimés. Leur expansion du côté des autres composants électroniques a été limitée par une pénurie de travailleurs qualifiés et un important mouvement au sein de la main-d'œuvre.

L'ALENA et la concurrence

Les fabricants américains fournissent la majorité des produits haut de gamme sur le marché mexicain.

L'effet direct de la concurrence mexicaine accrue sur le marché canadien des composants électroniques devrait être minime. Même si le Mexique dispose d'une abondante main-d'œuvre plutôt bon marché, la production y souffre d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et d'une concentration sur des produits moins complexes. Cette situation pourrait changer pour certains produits à mesure que la main-d'œuvre deviendra plus compétente et que l'investissement étranger au Mexique augmentera.

Nouveaux débouchés sur le marché mexicain

Durant plusieurs années, le marché mexicain a été très réglementé et fermé à la concurrence étrangère. Les réformes commerciales récentes et d'autres politiques économiques ont résulté en une économie plus ouverte. L'ALENA élimine la plupart des entraves qui subsistent.

Les marchés des télécommunications, de l'informatique et des produits électroniques de consommation croissent rapidement. Les investisseurs locaux et étrangers devraient investir plus de 30 milliards de dollars au Mexique afin de mettre en place de nouveaux systèmes informatiques et de télécommunications. Cela augmentera la demande de circuits imprimés, de tubes à rayons cathodiques, de transformateurs, de connecteurs, d'alimentations électriques et de condensateurs. Les fournisseurs canadiens sont en bonne position pour répondre à cette demande.

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

PLAN D'AFFAIRES

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

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

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

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

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

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

RENSEIGNEMENTS

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

Télécommunications et micro-électronique

Téléphone : (613) 954-3312

Télécopieur : (613) 952-8419

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 tarifs, s'adresser à :

Revenu Canada, Douanes

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (613) 941-0965

Télécopieur : (613) 941-8138

Service des douanes du Mexique

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (011-525) 211-3545

Télécopieur : (011-525) 224-3000

Service des douanes des États-Unis

Service de renseignements sur l'ALENA

Téléphone : (202) 927-0066

Télécopieur : (202) 927-0097

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

InfoEx

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Téléphone : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : (613) 944-4000 ou 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

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

Service de renseignements commerciaux

et de possibilités technologiques

Industrie Canada

Téléphone : (613) 954-4970

Télécopieur : (613) 954-2340

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

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

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

PUBLICATIONS ET RÉFÉRENCES

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

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

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

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

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

- ▶ *L'ALENA : Qu'en est-il au juste ?*
- ▶ *Accord de libre-échange nord-américain*
- ▶ *Guide d'exportation Canada-Mexique : Documents d'expédition et réglementation des exportations à destination du Mexique*
- ▶ *Guide des règles d'origine et procédures douanières à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent vers le marché américain*
- ▶ *Mexique — Guide de l'exportateur canadien*
- ▶ *Les marchés publics au Mexique*
- ▶ *Étude du marché des composants électroniques au Mexique*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANNEXE A

Canada-Mexique : élimination progressive des tarifs

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

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

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

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

- A - L'élimination des tarifs est survenue au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord, le 1^{er} janvier 1994.
- B - Tarifs qui seront éliminés en cinq étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 1998.
- C - Tarifs qui seront éliminés en dix étapes annuelles égales : première étape, le 1^{er} janvier 1994; dernière étape, le 1^{er} janvier 2003.
- D - Les tarifs sont déjà au niveau zéro ou inexistant.
- Fr. - En franchise.
- () - Le taux inscrit entre parenthèses doit être appliqué dans le calcul des droits sur les marchandises finies dont la fabrication est assurée partiellement au Mexique et aux États-Unis et qui sont importées au Canada.

CALENDRIER D'ÉLIMINATION DES TARIFS CANADIENS ET MEXICAINS

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE			
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	
8504.50	Bobines de réactance, électriques	8504.50.10	Fr.	D	8504.50.01	15	C	
		8504.50.90	5,5	B	8504.50.02	15	C	
					8504.50.03	10	A	
					8504.50.99	10	A	
8504.90	Parties de transformateurs, convertisseurs électriques et bobines de réactance électriques	8504.90.11	10 (15)	B	8504.90.01	10	A	
		8504.90.12	Fr.	D	8504.90.02	10	C	
		8504.90.13	6	B	8504.90.03	10	A	
		8504.90.14	6	A	8504.90.04	10	A	
		8504.90.15	11,5	B	8504.90.05	10	A	
		8504.90.16	6	B	8504.90.06	15	C	
		8504.90.17	6	B	8504.90.07	10	C	
		8504.90.80	6	A	8504.90.08	10	C	
		8504.90.91	10 (15)	B	8504.90.99	10	C	
		8504.90.92	Fr.	D				
		8504.90.93	6	B				
		8504.90.94	6	B				
		8504.90.95	11,5	B				
8504.90.96	6	B						
8532.21	Autres condensateurs électriques, fixes, au tantale	8532.21.00	6,5	A	8532.21.01	10	A	
					8532.21.99	10	A	
8532.22	Autres condensateurs électriques, fixes, électrolytiques à l'aluminium	8532.22.00	6,5	A	8532.22.01	10	A	
					8532.22.99	10	C	
8532.23	Autres condensateurs électriques, fixes, à diélectrique en céramique, à une seule couche	8532.23.00	6,5	A	8532.23.01	10	A	
					8532.23.02	15	A	
					8532.23.03	10	A	
					8532.23.99	15	A	
8532.24	Autres condensateurs électriques, fixes, à diélectrique en céramique, multicouches	8532.24.00	6,5	A	8532.24.01	10	A	
					8532.24.02	15	A	
					8532.24.03	10	A	
					8532.24.99	15	A	
8532.25	Autres condensateurs électriques, fixes, à diélectrique en papier ou en matière plastique	8532.25.00	6,5	B	8532.25.01	10	A	
					8532.25.02	15	C	
					8532.25.99	15	C	
8532.29	Autres condensateurs électriques, fixes	8532.29.00	6,5	B	8532.29.01	15	B	
					8532.29.02	15	B	
					8532.29.03	10	A	
					8532.29.04	10	B	
					8532.29.05	10	A	
					8532.29.99	15	B	
8532.30	Condensateurs électriques, variables ou ajustables	8532.30.00	6,5	A	8532.30.01	10	A	
					8532.30.02	10	A	
					8532.30.03	15	A	
					8532.30.04	15	A	
					8532.30.05	10	A	
					8532.30.99	15	A	
8532.90	Parties de condensateurs électriques	8532.90.00	6,5	A	8532.90.01	10	A	

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE		
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT
8533.40	Autres résistances variables, y compris les rhéostats et les potentiomètres	8533.40.10	6,5	A	8533.40.01	10	A
		8533.40.90	6,5	A	8533.40.02	15	A
					8533.40.03	10	A
					8533.40.04	15	C
					8533.40.05	15	B
					8533.40.06	15	B
					8533.40.07	15	B
			8533.40.99	15	B		
8533.90	Parties de résistances électriques, rhéostats et potentiomètres	8533.90.11	6,5	A	8533.90.01	10	A
		8533.90.19	6,5	A	8533.90.02	10	A
		8533.90.20	6,5	A	8533.90.99	10	A
8534.00	Circuits imprimés	8534.00.00	6,5	B	8534.00.01	15	B
					8534.00.99	10	B
8540.41	Tubes magnétrons	8540.41.00	9,2	A	8540.41.01	15	A
8540.42	Tubes klystrons	8540.42.00	9,2	A	8540.42.01	15	A
8540.49	Autres tubes pour hyperfréquences	8540.49.00	9,2	A	8540.49.99	15	A
8540.81	Valves et tubes de réception ou d'amplification	8540.81.00	9,2	A	8540.81.01	10	A
					8540.81.02	10	A
					8540.81.99	15	A
8540.89	Autres valves et tubes	8540.89.00	9,2	A	8540.89.01	10	A
					8540.89.02	10	A
					8540.89.03	10	A
					8540.89.99	15	A
8540.91	Parties de tubes cathodiques	8540.91.10	Fr.	D	8540.91.01	10	A
					8540.91.02	10	A
					8540.91.03	5	A
					8540.91.04	10	A
					8540.91.05	15	A
					8540.91.06	5	A
					8540.91.07	10	A
					8540.91.99	10	A
8540.99	Autres parties de valves et tubes	8540.99.10	Fr.	D	8540.99.01	10	A
					8540.99.02	10	A
					8540.99.03	10	A
					8540.99.04	10	A
					8540.99.05	10	A
					8540.99.99	10	A
8541.10	Diodes, autres que les photodiodes et les diodes émettrices de lumière	8541.10.10	Fr.	A	8541.10.01	10	A
					8541.10.90	Fr.	D
8541.21	Transistors, autres que les phototransistors, à pouvoir de dissipation inférieur à 1 W	8541.21.00	Fr.	D	8541.21.01	10	A
8541.29	Autres transistors que les phototransistors	8541.29.00	Fr.	D	8541.29.99	10	A
8541.30	Thyristors, diacs et triacs, autres que les dispositifs photosensibles	8541.30.11	Fr.	A	8541.30.01	10	A
		8541.30.19	Fr.	D	8541.30.99	15	A
		8541.30.20	Fr.	D			

SOUS- POSITION	DESCRIPTION	CANADA			MEXIQUE					
		NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT	NUMÉRO	TAUX (%)	ÉCHELONNEMENT			
8541.40	Dispositifs photosensibles à semi-conducteur, cellules photovoltaïques et diodes émettrices de lumière	8541.40.10	Fr.	D	8541.40.01	10	A			
		8541.40.90	Fr.	D	8541.40.02	15	A			
					8541.40.03	10	A			
					8541.40.04	10	A			
					8541.40.99	15	A			
8541.50	Autres dispositifs à semi-conducteur	8541.50.00	Fr.	D	8541.50.01	10	A			
					8541.50.02	5	A			
					8541.50.99	15	A			
8541.60	Cristaux piézo-électriques montés	8541.60.00	Fr.	A	8541.60.01	15	A			
8541.90	Parties de cristaux piézo-électriques et dispositifs à semi-conducteur	8541.90.00	Fr.	D	8541.90.01	10	A			
8542.11	Circuits intégrés monolithiques, numériques	8542.11.10	Fr.	D	8542.11.01	10	A			
					8542.11.90	Fr.	D	8542.11.02	10	A
								8542.11.99	10	A
8542.19	Autres circuits intégrés monolithiques	8542.19.00	Fr.	D	8542.19.01	10	A			
					8542.19.99	10	A			
8542.20	Circuits intégrés hybrides	8542.20.00	Fr.	A	8542.20.01	10	A			
					8542.20.02	15	A			
					8542.20.99	10	A			
8542.80	Autres circuits intégrés et micro-assemblages électroniques	8542.80.00	Fr.	D	8542.80.01	10	A			
					8542.80.99	10	A			

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

ANNEXE B

Règles d'origine

Chapitre 85	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils
8504.50	Un changement à la sous-position 8504.50 de toute autre position; ou Un changement à la sous-position 8504.50 de la sous-position 8504.90, qu'il y ait ou non un changement de toute autre position, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à : <ul style="list-style-type: none"> a) 60 p. 100 lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou b) 50 p. 100 lorsque la méthode du coût net est utilisée.
8504.90	
8504.90.bb	Un changement au numéro tarifaire canadien 8504.90.80 ou au numéro tarifaire mexicain 8504.90.08, de tout autre numéro tarifaire.
8504.90	Un changement à la sous-position 8504.90 de toute autre position.
8532.21-8532.30	Un changement aux sous-positions 8532.21 à 8532.30 de toute autre sous-position, y compris une autre sous-position à l'intérieur de ce groupe.
8532.90	Un changement à la sous-position 8532.90 de toute autre position.
8533.40	Un changement à la sous-position 8533.40 de toute autre sous-position, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8533.90.11, du numéro tarifaire américain 8533.90.00A ou du numéro tarifaire mexicain 8533.90.02.
8533.90	Un changement à la sous-position 8533.90 de toute autre position.
85.34	Un changement à la position 85.34 de toute autre position.
8540.41-8540.49	Un changement aux sous-positions 8540.41 à 8540.49 de toute sous-position à l'extérieur de ce groupe, à l'exception du numéro tarifaire canadien 8540.99.10, du numéro tarifaire américain 8540.99.00A ou du numéro tarifaire mexicain 8540.99.05.
8540.81-8540.89	Un changement aux sous-positions 8540.81 à 8540.89 de toute autre sous-position, y compris une autre sous-position à l'intérieur de ce groupe.
8540.91	
8540.91.aa	Un changement au numéro tarifaire canadien 8540.91.10, au numéro tarifaire américain 8540.91.40A ou au numéro tarifaire mexicain 8540.91.03 de tout autre numéro tarifaire.

- 8540.91 Un changement à la sous-position 8540.91 de toute autre position.
- 8540.99
- 8540.99.aa Un changement au numéro tarifaire canadien 8540.99.10, au numéro tarifaire américain 8540.99.00A ou au numéro tarifaire mexicain 8540.99.05 de tout autre numéro tarifaire.
- 8540.99 Un changement à la sous-position 8540.99 de toute autre position.
- 85.41-85.42 *Nota : Nonobstant l'article 411 (Transbordement), la marchandise des sous-positions 8541.10 à 8541.60 ou 8542.11 à 8542.80 admissible aux termes de la règle ci-dessous comme étant une marchandise originaire peut faire l'objet d'un surcroît de production à l'extérieur du territoire des Parties et, lorsqu'importée dans le territoire d'une Partie, est originaire du territoire d'une Partie, à la condition que ce surcroît de production n'ait pas résulté en un changement à une sous-position à l'extérieur de ce groupe.*
- Un changement aux sous-positions 8541.10 à 8542.90 de toute autre sous-position, y compris une autre sous-position à l'intérieur de ce groupe.

ANNEXE C

Calcul du contenu régional

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

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

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

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

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

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

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 d'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 en valeur 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.



Industrie Canada

Industry Canada