

Douanes, Revenu Canada

Guide douanier tripartite sur l'ALENA

Préface

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est prévue pour le 1^{er} janvier 1994. L'élimination des droits de douane entre le Canada, les États-Unis et le Mexique sur presque tous les produits admissibles, d'ici à l'an 2003, est l'un des principaux résultats de cet accord. Le chapitre 5 de l'Accord vise à faire en sorte que les procédures douanières facilitent le plus possible l'activité commerciale.

La politique commerciale et les courants d'échanges sont essentiels à la réalisation des objectifs économiques et sociaux du Canada. Les exportations canadiennes représentent environ 40 % de la production totale du secteur privé. Un emploi sur cinq est tributaire des exportations. En 1992, les exportations canadiennes ont atteint 157,5 milliards de dollars. Or, il faut savoir que de nouvelles exportations ayant une valeur de 1 milliard de dollars représentent 15 000 emplois.

Les échanges commerciaux doivent se faire sous le signe de la liberté, de la justice et de l'ouverture. Notre avenir en dépend. L'ALENA permet aux entreprises et aux entrepreneurs canadiens d'accéder à la plus grande zone de libre-échange au monde.

Le présent guide porte essentiellement sur les chapitres 4 et 5 de l'ALENA, qui décrivent les règles d'origine et les procédures à respecter en matière d'administration douanière. Il fournit également des sources d'information complémentaires relatives à chaque pays. Nous espérons qu'il donnera aux importateurs, aux exportateurs et aux fabricants un aperçu des avantages et des exigences de l'Accord.

Le présent guide vise uniquement à fournir des renseignements généraux sur l'Accord de libre-échange nord-américain. Pour obtenir plus de renseignements et des décisions anticipées, communiquez avec les sources énumérées au chapitre 15, notamment avec les administrations douanières de chaque pays signataire de l'ALENA.

Table des matières

Préface

1	Description de l'ALENA	
	Objectifs	1
	Élimination progressive des tarifs	1
2	Les règles d'origine	
	But	3
	Produits entièrement obtenus ou produits	3
	Produits répondant aux critères d'origine de l'annexe 401	5
	Produits entièrement produits avec des matières originaires dans le territoire visé par l'ALENA	10
	Produits non montés et classés avec leurs pièces	10
3	Autres cas où les produits sont jugés originaires	
	Matières intermédiaires	11
	Cumul	16
	Règle <i>de minimis</i>	20
	Produits et matières fongibles	25
4	Autres dispositions concernant l'origine	
	Accessoires, pièces de rechange et outils	25
	Conditionnement pour la vente au détail	26
	Emballage pour l'expédition	27
	Réexpédition	28
	Opérations non admissibles	29
5	Dispositions concernant des secteurs particuliers	
	Produits textiles	29
	Produits automobiles	32
	Produits électroniques	35
	Produits agricoles	36
6	Certificat d'origine	
	Langue 39	
	Portée	39
	Comment remplir le certificat	39
	Obligations de l'importateur	40
	Obligations de l'exportateur	40
	<i>Certificat d'origine</i>	41

7	Procédures d'importation	
	Demandes	43
	Procédures au Canada	43
	Procédures au Mexique	44
	Procédures aux États-Unis	45
8	Vérifications de l'origine	
	Renseignements généraux	47
	Questionnaires	47
	Visites de vérification	47
9	Sanctions	48
10	Refus des avantages	49
11	Décisions anticipées	
	Généralités	50
	Procédures au Canada	51
	Procédures au Mexique	51
	Procédures aux États-Unis	52
12	Procédures d'appel	
	Généralités	52
	Procédures au Canada	53
	Procédures au Mexique	53
	Procédures aux États-Unis	54
13	Marquage du pays d'origine	54
14	Effets de l'ALENA	
	Programmes de drawback et de report des droits	55
	Échantillons commerciaux et imprimés publicitaires	57
	Admission temporaire	57
	Réparations et modifications	58
	Redevances douanières	59
	Droits antidumping et compensateurs	59
	Opérations de montage (n° 9802.00.80 de l'ATH des É.-U.)	60
	Système généralisé de préférences	61
	Tarif de préférence général	61
	Tarif de la nation la plus favorisée	62
15	Bureaux pouvant fournir une assistance supplémentaire	
	Au Canada	63
	Au Mexique	65
	Aux États-Unis	66
16	Autres publications utiles	
	Canada	68
	Mexique	69
	États-Unis	71

Remarque : *Dans le présent guide, toutes les expressions désignant des personnes visent à la fois les hommes et les femmes.*

1 Description de l'ALENA

Objectifs

Les objectifs de l'Accord (définis de façon plus précise dans ses principes et ses règles, notamment le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée et la transparence) sont les suivants :

- éliminer les obstacles au commerce des produits et des services et faciliter le mouvement transfrontières de ces produits et services entre les territoires du Canada, des États-Unis et du Mexique;
- favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange;
- augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur le territoire du Canada, des États-Unis et du Mexique;
- assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire du Canada, des États-Unis et du Mexique;
- établir des procédures efficaces pour la mise en oeuvre et l'application de l'Accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends;
- créer le cadre d'une coopération tripartite, régionale et multilatérale plus poussée, afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant de l'Accord.

Élimination progressive des tarifs

L'ALENA élimine les tarifs sur la plupart des produits originaires du Canada, des États-Unis et du Mexique, au cours d'une période de transition maximale de quinze ans. L'échéancier déjà prévu pour l'élimination des tarifs dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis continuera d'être respecté, de sorte que tout le commerce effectué entre le Canada et les États-Unis s'effectuera en franchise à compter de 1998. En ce qui a trait aux échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique, dans la plupart des cas, l'ALENA prévoit l'abolition immédiate des droits de douane existants ou leur élimination progressive sur une période de cinq à dix ans. Les tarifs seront éliminés sur une période de quinze ans dans le cas de certaines produits de nature délicate. Cela dit, les pays signataires de l'ALENA peuvent décider d'un commun accord d'éliminer plus rapidement les tarifs visant n'importe quel produit.

Au cours de la période de transition, les taux de droit varieront en fonction du pays signataire de l'ALENA dans lequel les produits ont été

produits. Ainsi, l'ALENA peut prévoir un taux différent à l'égard de produits identiques importés aux États-Unis, selon que ces produits proviennent du Canada ou du Mexique. Trois taux sont prévus dans l'ALENA à l'égard de la plupart des produits importés au Canada; le taux varie selon que les importations sont d'origine américaine, d'origine mexicaine, ou qu'elles ont été produites avec des intrants américains et mexicains. Pour connaître le taux de droit applicable, les commerçants doivent d'abord vérifier que les produits satisfont aux règles d'origine de l'ALENA, puis ils doivent se servir des règles tarifaires énoncées à l'annexe 302.2 de l'ALENA.

D'une façon générale, les tarifs ne seront éliminés qu'à l'égard des produits «originaires», au sens de la définition donnée à l'article 401 de l'ALENA. Par conséquent, le fait que des produits fabriqués au Guatemala soient transbordés au Mexique, par exemple, ne les rend pas admissibles aux taux de droit préférentiels de l'ALENA. L'Accord prévoit toutefois des avantages dans le cas de certains produits du Canada, des États-Unis et du Mexique qui ne sont pas originaires, mais qui satisfont à des conditions établies. Ainsi, des quantités limitées de produits non originaires pourraient être admissibles à un traitement préférentiel prévu par l'ALENA, en vertu de tarifs spéciaux s'appliquant à des contingents tarifaires.

L'ALENA crée une zone de libre-échange mais non pas un marché commun. Les administrations douanières continueront d'exister et les produits qui entreront au Canada, aux États-Unis et au Mexique devront continuer à respecter les dispositions législatives et réglementaires de chaque pays. L'ALENA n'autorise pas la circulation non contrôlée des produits entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

2 Les règles d'origine

But

L'ALENA accorde des avantages à divers produits provenant des territoires visés. Les avantages les plus importants sont réservés aux produits **originaires** de la région visée par l'ALENA. Les règles d'origine énoncées dans l'Accord précisent quels produits sont originaires et empêchent les produits venant d'autres pays de bénéficier des mêmes avantages du seul fait qu'ils transitent par le Canada, les États-Unis ou le Mexique. Dans le contexte de l'ALENA, le terme **originaire** a un sens différent de celui de l'expression «pays d'origine». Ainsi, il est possible que des produits ne soient pas originaires du Canada, des États-Unis ou du Mexique, au sens donné à ce terme dans l'ALENA, mais qu'ils soient néanmoins des articles du Canada, des États-Unis ou du Mexique aux fins du marquage du pays d'origine, de même qu'à des fins statistiques ou autres.

La définition du terme **originaire** donnée à l'article 401 de l'Accord englobe quatre groupes : les produits entièrement obtenus ou produits sur le territoire visé par l'ALENA; les produits entièrement produits sur le territoire visé par l'ALENA et uniquement à partir de matières originaires; les produits satisfaisant aux règles d'origine énoncées à l'annexe 401; et les produits non montés ainsi que les produits classés avec leurs pièces qui ne satisfont pas à la règle d'origine énoncée à l'annexe 401, mais dont la teneur en valeur régionale n'est pas inférieure à 60 % lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée (50 % lorsque la méthode du coût net est utilisée).

**Produits
entièrement obtenus
ou produits**

Les produits entièrement obtenus ou produits au Canada, aux États-Unis ou au Mexique ne renferment aucune matière ou pièce étrangère provenant d'un pays à l'extérieur du territoire visé par l'ALENA. L'article 415 définit les «produits entièrement obtenus ou produits sur le territoire de l'une ou de plusieurs des Parties» comme suit :

- a) les produits minéraux extraits au Canada, aux États-Unis ou au Mexique;

L'argent extrait au Mexique est un produit originaire, parce qu'il est obtenu dans le territoire de l'une des Parties.

Le blé cultivé au Canada est un produit originaire parce qu'il est cultivé dans le territoire de l'une des Parties.

- b) les produits du règne végétal, au sens du Système harmonisé, récoltés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique;
- c) les animaux vivants nés et élevés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique;
- d) les produits obtenus de la chasse, du piégeage ou de la pêche au Canada, aux États-Unis ou au Mexique;
- e) les produits (poissons, crustacés et autres animaux marins) tirés de la mer par des navires immatriculés ou enregistrés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique et battant le pavillon de ce pays;
- f) les produits fabriqués à bord de navires-usines à partir des produits visés à l'alinéa e), à condition que ces navires-usines soient immatriculés ou enregistrés auprès de ce pays et qu'ils battent son pavillon;
- g) les produits que le Canada, les États-Unis, le Mexique ou une personne de ces pays tire des fonds marins ou de leur sous-sol à l'extérieur des eaux territoriales, à condition que le Canada, les États-Unis ou le Mexique ait le droit d'exploiter lesdits fonds marins;
- h) les produits tirés de l'espace extra-atmosphérique, à condition qu'ils soient obtenus par le Canada, les États-Unis ou le Mexique, ou par une personne de ces pays, et qu'ils ne soient pas transformés sur le territoire d'un pays non-signataire de l'ALENA;
- i) les déchets et résidus provenant
- d'opérations de production au Canada, aux États-Unis

- ou au Mexique, ou de produits usagés recueillis au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, ou dans plus d'un de ces pays, à condition qu'ils ne puissent servir qu'à la récupération de matières premières;

Le fil de cuivre récupéré au Canada de câbles téléphoniques ou électriques de rebut est entièrement obtenu ou produit au Canada, peu importe où il a été produit à l'origine.

Les bijoux en argent fabriqués aux États-Unis avec de l'argent extrait au Mexique sont entièrement obtenus ou produits dans le territoire visé par l'ALENA, parce qu'ils sont faits exclusivement d'un produit minéral extrait au Mexique.

- j) les produits qui sont produits au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, uniquement à partir de produits visés aux alinéas a) à i) inclusivement, ou à partir de leurs dérivés, à toute étape de la production.

Produits répondant aux critères d'origine de l'annexe 401

L'article 401 b) mentionne que des produits sont **originaires** du Canada, des États-Unis ou du Mexique même s'ils renferment des matières non originaires, pourvu que les matières respectent la règle d'origine énoncée à l'annexe 401 de l'Accord. Les règles d'origine de l'annexe 401 sont communément appelées les **règles d'origine spécifiques** et se fondent sur un changement de la classification tarifaire, sur une exigence de teneur en valeur régionale, ou les deux. L'annexe 401 est structurée en fonction du numéro de l'Annexe tarifaire harmonisée (ATH), de sorte qu'il faut connaître ce numéro pour déterminer la règle d'origine spécifique s'appliquant à un produit. L'annexe 401 précise la règle d'origine applicable par rapport au numéro ATH pertinent.

Changement tarifaire. Lorsqu'une règle d'origine se fonde sur un changement de classification tarifaire, chacune des matières non originaires utilisées dans la fabrication des produits doit être assujettie au changement applicable, du fait que la production s'effectue entièrement au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, ou dans plus d'un de ces pays. Cela signifie que les matières non originaires sont classées en vertu d'une disposition tarifaire avant le traitement et d'une autre lorsque la transformation est achevée. La règle d'origine spécifique à l'annexe 401 précise exactement quel changement de

classification tarifaire doit être effectué pour que les produits soient considérés comme **originaires**.

Du porc congelé (ATH 02.03) est importé aux États-Unis de Hongrie et combiné à des épices importées des Antilles (ATH 09.07-09.10) et à des céréales cultivées et produites aux États-Unis pour faire de la saucisse de porc fraîche (ATH 16.01). La règle d'origine de l'annexe 401 pour le numéro 16.01 de la ATH dit :

Un changement aux positions 16.01 à 16.05 de tout autre chapitre.

Étant donné que la viande congelée importée est classée au chapitre 2 et que les épices sont classées au chapitre 9, ces matières non originaires satisfont aux conditions régissant le changement tarifaire requis. Il n'y a pas lieu de se préoccuper de savoir si les céréales satisfont à ces critères, étant donné que celles-ci sont des matières originaires et que seules les matières **non originaires** doivent subir un changement tarifaire.

Teneur en valeur régionale. Certaines règles d'origine spécifiques de l'annexe 401 exigent qu'un produit ait une teneur en valeur régionale minimale, ce qui signifie qu'un certain pourcentage de la valeur des produits doit provenir de l'Amérique du Nord. L'article 402 renferme deux formules pour calculer la teneur en valeur régionale. D'une façon générale, l'exportateur ou le producteur peut choisir entre les deux formules suivantes : la méthode de la **valeur transactionnelle** et la **méthode du coût net**.

Le fait d'avoir deux méthodes fournit aux producteurs plus d'une façon de prouver que la règle d'origine a été respectée. En général, la méthode de la valeur transactionnelle est plus simple à utiliser, mais un producteur peut opter pour la formule la plus avantageuse.

La **méthode de la valeur transactionnelle** permet de calculer la valeur des matières non originaires comme un pourcentage de la valeur transactionnelle du produit tel qu'il a été établi en vertu du GATT, c'est-à-dire le prix total payé pour le produit, sous réserve de certains rajustements pour l'emballage et d'autres éléments. Cette formule se fonde sur les principes du Code de la valeur en douane du GATT et permet de calculer la valeur de matières non originaires comme un pourcentage du prix facturé, qui est habituellement le prix réellement payé pour ces matières. Étant donné que la méthode de la valeur transactionnelle permet au producteur de considérer tous ses coûts et profits comme ayant été engagés et réalisés dans le territoire, la teneur en valeur régionale établie selon cette méthode doit correspondre à un pourcentage plus élevé que si l'on a recours à la méthode du coût net.

Cela dit, il existe un certain nombre de situations où l'exportateur ou le producteur ne peut pas utiliser la méthode de la valeur transactionnelle, de sorte que la méthode du coût net est la seule solution possible. La méthode du coût net doit être employée lorsqu'il n'y a pas de valeur transactionnelle, dans le cas de certaines opérations entre personnes apparentées, relativement à certains véhicules à moteur et à certaines pièces de tels véhicules, lorsqu'un producteur cumule la teneur en valeur régionale (la page 17 traite du cumul), ainsi que pour établir la teneur en valeur régionale de matières intermédiaires désignées (voir page 12). Le producteur peut aussi s'en remettre à la méthode du coût net si le résultat obtenu en se servant de la méthode de la valeur transactionnelle est défavorable.

Voici la formule pour calculer la teneur en valeur régionale selon la méthode de la valeur transactionnelle :

$$\text{TVR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

où

TVR est la teneur en valeur régionale, exprimée en pourcentage;
VT est la valeur transactionnelle du produit ajustée en fonction d'une base FAB;
VMN est la valeur des matières non originaires utilisées par le producteur dans la production du produit.

La **méthode du coût net** permet de calculer la teneur en valeur régionale comme un pourcentage du coût net de la production du produit. Le coût net représente les coûts engagés par le producteur, moins les frais de promotion (y compris la commercialisation et le service après-vente), les redevances, les frais d'expédition et d'emballage, ainsi que les frais d'intérêt non admissibles. Le pourcentage auquel doit correspondre la teneur en valeur régionale est moins élevé dans le cas de la méthode du coût net que dans celui de la méthode de la valeur transactionnelle, étant donné que, dans le premier cas, certains coûts sont exclus du calcul du coût net.

Voici la formule pour calculer la teneur en valeur régionale selon la méthode du coût net :

$$TVR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

où

TVR est la teneur en valeur régionale, exprimée en pourcentage;
CN est le coût net du produit;
VMN est la valeur des matières non originaires utilisées par le producteur dans la production du produit.

Un fer à friser électrique (ATH 8516.32) est fabriqué au Mexique à partir de pièces japonaises (ATH 85.16.90). Chaque fer est vendu 4 \$ US; la valeur des pièces non originaires s'élève à 1,80 \$ US. La règle d'origine de l'annexe 401 qui vise le numéro 8516.32 de la ATH dit :

Un changement à la sous-

Un changement à la sous-position 8516.32 de la sous-position 8516.90, qu'il y ait ou non également un changement de la sous-position 8516.80 ou 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.

La première des deux règles n'est pas respectée, étant donné qu'il n'y a pas de changement de position. Par conséquent, le producteur doit vérifier si les fers à friser sont admissibles en vertu de la deuxième règle. Aux fins de cette règle, le changement nécessaire de sous-position est effectué (de la sous-position 8516.90 à la sous-position 8516.32), de sorte qu'on peut calculer la teneur en valeur régionale. Selon la méthode de la valeur transactionnelle, cette teneur est la suivante :

$$\frac{(4,00 - 1,80)}{100} = \frac{x}{4,00} \quad 55 \%$$

Le fer à friser n'est pas considéré comme un produit originaire selon cette méthode, étant donné que la teneur en valeur régionale exigée correspond à 60 % lorsqu'on se sert de la méthode de la valeur transactionnelle.

Le producteur utilise plutôt la méthode du coût net. Le coût total du fer à friser est 3,90 \$ US, ce qui inclut 0,25 \$ US pour les

$$\frac{(3,65 - 1,80)}{3,65} \times 100 = 50,1 \%$$

Le fer à friser serait considéré comme un produit originaire, étant donné que la teneur en valeur régionale exigée est de 50 % lorsqu'on se sert de la méthode du

**Produits
entièrement
produits avec des
matières originaires
dans le territoire
visé par l'ALENA**

Les produits sont aussi originaires s'ils sont entièrement produits au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, ou dans plus d'un de ces pays, et uniquement à partir de matières jugées originaires du fait qu'elles satisfont aux règles d'origine spécifiques de l'annexe 401.

L'entreprise A importe au Mexique des peaux brutes entières de bovins (41.01) de provenance de l'Argentine et les transforme en cuir préparé (41.04). Le cuir préparé est ensuite acheté par la compagnie B pour fabriquer des étuis à lunettes en cuir (4202.31). La règle d'origine 41.04 dit :

Un changement à la position 41.04 de toute autre position, à l'exception des positions 41.05 à 41.11.

Le cuir préparé est originaire du Mexique parce qu'il satisfait au critère de l'annexe 401. Si les étuis à lunettes ne contiennent pas de matières non originaires, ils sont considérés comme des produits originaires, étant donné qu'ils sont entièrement fabriqués à partir d'une matière originaire (du fait qu'elle satisfait au critère de l'annexe 401).

Produits non montés et produits classés avec leurs pièces

Dans certains cas, un produit qui n'a pas subi le changement tarifaire requis peut quand même être admissible au traitement préférentiel de l'ALENA si l'exigence relative à la teneur en valeur régionale est satisfaite. Cette disposition de l'ALENA peut être utilisée dans deux circonstances très précises. Toutefois, elle ne peut jamais être invoquée dans le cas des vêtements visés aux chapitres 61 et 62, ainsi que des articles textiles visés au chapitre 63 du Système harmonisé. Cette disposition peut être utilisée lorsque les produits ne subissent pas le changement tarifaire exigé à l'annexe 401, pour l'une des deux raisons suivantes :

- les produits sont importés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique sous une forme non montée ou démontée, mais sont classés comme des produits montés conformément à la Règle générale d'interprétation 2a) du Système harmonisé;
- les produits sont fabriqués en se servant des matières importées dans un pays visé par l'ALENA, qui sont fournies en tant que pièces conformément au Système harmonisé, et ces pièces sont classées dans la même sous-position ou position non subdivisée que le produit fini.

3 Autres cas où les produits sont jugés originaires

Matières intermédiaires

Les quatre principaux critères énoncés au chapitre 2 du présent guide sont les conditions fondamentales permettant de déterminer si un produit est un produit originaire. Toutefois, un produit qui ne satisfait pas à ces exigences peut, dans certains cas, être considéré comme un produit originaire selon d'autres options décrites ci-après.

Aux fins du calcul de la teneur en valeur régionale du produit fini (en se servant de la méthode de la valeur transactionnelle ou de la méthode du coût net), l'article 402(10) permet à un producteur de désigner comme matière intermédiaire toute matière originaire auto-produite utilisée dans la production du produit final. Du moment que la matière intermédiaire est admissible à titre de matière originaire, sa valeur totale peut être considérée comme originaire aux fins du calcul de la teneur en valeur régionale du produit fini.

La catégorie des matières intermédiaires vise à traiter les fabricants ayant une structure à intégration verticale le plus possible de la même façon que les producteurs qui achètent des matières de fournisseurs indépendants. Si vous produisez vos propres matières avec des intrants non visés par l'ALENA, la disposition relative aux matières intermédiaires peut aider vos produits à être considérés comme des produits originaires. Cette disposition englobe tous les produits et matières, sauf les deux types de produits suivants :

- les produits automobiles définis à l'article 403(1) et décrits à l'annexe 403.1;
- les composantes décrites à l'annexe 403.2, à savoir les moteurs et les boîtes de vitesses.

Une **matière intermédiaire** est une matière auto-produite, conçue par le producteur, qui satisfait aux règles d'origine de l'annexe 401 et qui est intégrée au produit final. L'article 415 définit une matière auto-produite comme une matière produite par le producteur d'un produit fini et utilisée dans la production dudit produit.

Une matière intermédiaire peut être composée de matières auxiliaires originaires et non originaires. Après avoir déterminé qu'une matière intermédiaire satisfait à la règle d'origine applicable en vertu de l'article 401, le coût total de la production de cette matière intermédiaire est considéré comme un coût de matière originaire. En d'autres mots, le producteur n'inclurait pas la valeur des matières non originaires utilisées pour produire la matière intermédiaire dans la valeur des matières non originaires des produits finis. L'avantage lié au fait de pouvoir désigner des matières intermédiaires est que le producteur peut traiter les

matières auto-produites de la même façon qu'il traiterait une matière originaire achetée sans lien de dépendance, aux fins du calcul de la valeur des matières non originaires des produits finis.

Si la règle d'origine de l'annexe 401 qui vise la matière exige un minimum de teneur en valeur régionale, il faut employer la méthode du coût net pour calculer cette teneur.

Un producteur peut désigner autant de matières intermédiaires qu'il le souhaite; toutefois, aucune matière visée par une exigence de teneur en valeur régionale ne peut être désignée comme une matière intermédiaire si elle renferme des matières auxiliaires qui sont aussi visées par une exigence de teneur en valeur régionale et qui ont aussi été désignées comme des matières intermédiaires.

L'entreprise Z fabrique des chariots élévateurs à fourches au Canada ainsi que certaines des matières qui entrent dans la production de ces véhicules. Comme l'illustre le graphique ci-dessus, chaque symbole géométrique représente une matière utilisée dans la production du chariot élévateur à fourches. Les matières représentées par un cercle (c'est-à-dire la bague de roulement extérieure, les billes, l'acier, les joints d'étanchéité, le rotor, les roulements, le bloc moteur et le vilebrequin) sont obtenues de vendeurs dans des pays non signataires de l'ALENA. Les carrés représentent les

et les moteurs). Ces matières sont considérées comme étant en situation horizontale les unes par rapport aux autres. Les assemblages de rotor ne peuvent pas être considérés comme des matières intermédiaires parce qu'ils ne satisfont pas à la règle d'origine de l'annexe 401 («un changement à la sous-position 8413.91 de toute autre position»). Toutefois, les roulements d'embout de bielle, les gaines et les moteurs pourraient tous être considérés comme des matières intermédiaires, à condition de satisfaire aux règles d'origine applicables de l'annexe 401 (il ne fait aucun doute que les gaines satisfont à la règle d'origine, qui fait allusion à «un changement à la sous-position 8412.90 de toute autre position»). Les moteurs et les roulements d'embout de bielle satisfont au critère du changement tarifaire énoncé dans les règles d'origine à l'annexe 401, mais doivent aussi satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale pour être considérés comme originaires).

Les roulements d'embout de bielle et les gaines servent à la production des cylindres. De même, les assemblages de rotor et les moteurs servent à produire les pompes qui actionnent les mécanismes hydrauliques des chariots élévateurs à fourches. Les cylindres et les pompes (représentés par des triangles) sont des matières intermédiaires qui sont en situation horizontale les unes par rapport aux autres et en situation verticale par rapport aux matières qui ont servi à les fabriquer. Chaque nouvelle matière peut être désignée comme une matière intermédiaire, pourvu qu'il n'y ait pas d'exigence de teneur en valeur régionale pour plus d'une matière intermédiaire dans la structure verticale. Toutefois, dans ce

les moteurs que les pompes sont visés par une exigence de teneur en valeur régionale, de sorte que l'entreprise Z doit choisir la solution la plus avantageuse : désigner les moteurs comme une matière intermédiaire ou désigner les pompes.

Le chariot élévateur à fourches est admissible comme produit originaire en vertu de l'article 401 c), parce qu'il est fabriqué au Canada exclusivement de matières originaires.

Lorsqu'un producteur unique désigne des matières intermédiaires qui sont admissibles en tant que matières originaires uniquement en raison d'un changement tarifaire, c'est-à-dire sans devoir satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale, des désignations ultérieures peuvent être faites relativement à des matières intermédiaires désignées auparavant. Par conséquent, dans l'exemple ci-dessus, si le moteur n'était pas visé par une exigence de teneur en valeur régionale, ce moteur ainsi que la pompe pourraient tous deux être désignés comme des matières intermédiaires.

Il y a deux façons de déterminer la valeur d'une matière intermédiaire; les voici :

- calculer le coût total engagé relativement à la production de tous les produits, qui peut être attribué de façon raisonnable à cette matière intermédiaire;
- déterminer l'ensemble des coûts faisant partie du coût total qui est supporté pour cette matière intermédiaire et qui peut être attribué de façon raisonnable à celle-ci.

Les producteurs peuvent choisir entre ces deux méthodes celle qui est la mieux adaptée à leur production et à leurs pratiques comptables. La valeur de la matière intermédiaire devrait être à peu près la même avec les deux méthodes. **Toutefois, la méthode du coût net doit être employée dans le cas de matières intermédiaires assujetties à une exigence de teneur en valeur régionale.** L'article 402(8) de l'Accord énumère les coûts qui ne peuvent pas être inclus aux fins du calcul de la teneur en valeur régionale de la matière intermédiaire au moyen de la méthode du coût net, notamment :

- les frais de promotion des ventes, y compris les frais de commercialisation et de service après vente;
- les redevances;
- les frais d'expédition et d'emballage;
- les frais d'intérêt non admissibles.

Bien que ces coûts soient exclus du calcul du coût net, ils font partie du coût total de la matière. Par conséquent, les coûts tels que les redevances sont exclus du calcul du coût net aux fins de déterminer si une matière satisfait à une exigence de teneur en valeur régionale (et est par conséquent originaire et peut être désignée comme une matière intermédiaire). Mais ces coûts sont inclus dans la valeur totale de la matière une fois que son origine a été déterminée. Comme on le mentionne ci-dessus, la valeur totale d'une matière intermédiaire peut être considérée comme le coût d'une matière originaire.

Cumul

Lorsqu'un producteur détermine la teneur en valeur régionale de produits, la valeur intégrale des matières utilisées dans la production des produits qu'il acquiert de fournisseurs est considérée comme la valeur de produits entièrement originaires ou entièrement non originaires, selon le cas. La disposition relative au cumul permet au producteur ou à l'exportateur de choisir d'inclure, aux fins de la teneur en valeur régionale, toute valeur régionale ajoutée par les fournisseurs de matières non originaires utilisées pour produire le produit final. Le cumul permet donc au producteur de réduire la valeur des matières non originaires utilisées dans la production du produit, en tenant compte des intrants visé par l'ALENA qui ont été incorporés à ces matières.

Par conséquent, lorsqu'un producteur constate qu'il ne peut satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale fondée sur (i) ses propres coûts de transformation et (ii) la valeur des matières originaires qu'il utilise pour la production d'un produit, le cumul lui permet d'inclure (iii) toute valeur régionale ajoutée dans le territoire visé par l'ALENA par d'autres personnes ayant produit les matières non originaires qui ont par la suite été incorporées dans le produit final.

Les conditions régissant le cumul sont les suivantes :

- les producteurs ou exportateurs qui décident d'opter pour le cumul doivent se servir de la méthode du coût net pour calculer toute teneur en valeur régionale;
- les producteurs ou exportateurs des produits doivent obtenir des renseignements sur la teneur en valeur régionale des matières non originaires utilisées pour fabriquer leurs produits auprès des producteurs ou fournisseurs de ces matières (ces renseignements ne seront pas obtenus par les autorités gouvernementales);
- toutes les matières non originaires utilisées dans la production des produits doivent subir le changement de classification tarifaire précisé à l'annexe 401 de l'Accord, et les produits doivent satisfaire à toute exigence de teneur en valeur régionale applicable sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays signataires de l'ALENA;
- les produits doivent satisfaire à toutes les autres exigences pertinentes des règles d'origine.

L'entreprise A importe des bagues de roulement non finies (ATH 8482.99) du Japon au Canada et les transforme en bagues finies (ATH 8482.99.11 au Canada). Étant donné que les bagues de roulement finies renferment des matières non originaires, elles doivent satisfaire au critère d'origine de l'annexe 401 pour être considérée comme des produits originaires. Le critère pertinent de l'annexe 401 pour l'ATH 8482.99 est le suivant :

Un changement aux sous-positions 8482.91 à 8482.99 de toute autre position tarifaire.

Étant donné que les bagues de roulement non finies sont classées dans la même sous-position tarifaire que les bagues finies, il n'y a pas de changement de position. Par conséquent, les bagues de roulement finies ne peuvent être considérées comme originaires, même si

Le coût unitaire de l'entreprise A s'établit
comme suit :

0,75	\$	matières non originaires
0,15	\$	matières originaires
0,35	\$	main-d'oeuvre
<u>0,05</u>	\$	frais généraux
1,30	\$	coût total

Par la suite, l'entreprise A vend les bagues finies (ATH 8482.99.11 au Canada) pour 1,45 \$ à l'entreprise B aux États-Unis, qui incorpore les bagues à des roulements à billes (ATH 8482.10). L'entreprise B exporte les billes au Mexique et demande à bénéficier du traitement préférentiel prévu dans l'ALENA. Les règles d'origine pour l'ATH 8482.10 sont les suivantes :

Un changement aux sous-positions 8482.10 à 8482.80 de toute sous-position à l'extérieur de ce groupe, à l'exception des numéros tarifaires canadiens 8482.99.11 ou 8482.99.91, des numéros tarifaires américains 8482.99.10A*, 8482.99.30A*, 8482.99.50A* ou 8482.99.70A* ou du numéro tarifaire mexicain 8482.99.01 ou 8482.99.03; ou

Un changement aux sous-positions 8482.10 à 8482.80, des numéros tarifaires canadiens 8482.99.11 ou 8482.99.91, des numéros tarifaires américains 8482.99.10A*, 8482.99.30A*, 8482.99.50A* ou 8482.99.70A* ou du numéro tarifaire mexicain 8482.99.01* ou 8482.99.03*, qu'il y ait ou non également un changement de toute 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.

Les roulements ne subissent pas le changement tarifaire dont il est fait mention dans la première règle. Toutefois, ils satisfont au changement tarifaire prévu dans la deuxième règle et, pourvu qu'ils satisfassent à l'une des deux exigences de teneur en valeur régionale, peuvent être considérés comme originaires. L'entreprise B sait que, d'une façon ou d'une autre, elle ne satisfait pas à l'exigence de teneur en valeur régionale; par conséquent, elle décide d'opter pour le cumul de sa teneur en valeur régionale avec celle de l'entreprise A.

Si l'on suppose que l'entreprise A a vendu les bagues à l'entreprise B au coût de 1,45 \$ l'unité et que l'entreprise A est prête à fournir à l'entreprise B la teneur en valeur régionale des bagues finies qu'elle lui a vendues, le cumul s'établit ainsi :

sans cumul

avec cumul

1,45 \$	bague non originaire (A)	
0,75 \$	teneur en valeur non régionale des bagues (A)	
0,45 \$	matière originaire (B)	
0,55 \$	teneur en valeur régionale des bagues (A)	
0,75 \$	main-d'oeuvre (B)	
	0,45 \$	matière originaire (B)
<u>0,05 \$</u>	frais généraux (B)	
	0,75 \$	main-d'oeuvre (B)
2,70 \$	total	
	<u>0,05 \$</u>	frais généraux (B)
		2,55 \$ total

Le montant de 0,75 \$ représente la valeur

* Numéro pas encore déterminé.

La teneur en valeur régionale calculée au moyen de la méthode du coût net s'établit comme suit :

$$\text{TVR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

TVR = teneur en valeur régionale
CN = coût net
VMN = valeur des matières non originaires

Par conséquent, le calcul de la teneur en valeur régionale, avec et sans le cumul, est :

sans cumul
avec cumul

$$\frac{2,70 \$ - 1,45 \$}{2,55 \$ - 0,75 \$} \times 100 = 46 \%$$
$$\frac{2,70 \$}{2,55 \$} \times 100 = 71 \%$$

Ainsi, le cumul permet à l'entreprise B de faire en sorte que les roulements soient originaires en totalisant la teneur en valeur régionale des entreprises A et B.

Règle de *minimis*

Bien que le fait d'exiger un changement de classification tarifaire soit un principe très simple, celui-ci suppose que **toutes** les matières non originaires subissent le changement requis. Il est possible qu'un très faible pourcentage des matières ne fassent pas l'objet d'un changement tarifaire, ce qui empêche les produits d'être originaires. En conséquence, l'Accord renferme une règle *de minimis* qui rend les produits originaires, à condition que ces matières ne représentent pas plus qu'un certain pourcentage (7 % dans la plupart des cas) de la valeur transactionnelle des produits, ajustée en fonction d'une base franco à bord (FAB) ou, dans certains cas, pas plus qu'un certain pourcentage du coût total des produits.

Toutefois, si les produits doivent satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale pour être considérés comme des produits originaires, la valeur des matières non originaires doit être prise en compte dans le

calcul de la teneur en valeur régionale.

Lorsque la règle d'origine renferme une exigence de teneur en valeur régionale, le calcul de cette teneur n'est pas nécessaire si la valeur de **toutes** les matières non originaires utilisées dans la production des produits n'est pas supérieure au montant *de minimis* spécifié.

Un fabricant achète des bracelets en tissu bon marché fabriqués à Taiwan (ATH 91.13) pour les assembler avec des mouvements de montre mécaniques originaires (ATH 91.08) et des boîtiers originaires (ATH 91.12). La valeur des bracelets représente moins de 7 % de la valeur transactionnelle du produit final, soit la montre (ATH 91.02), ajustée en fonction d'une base FAB.

Le critère d'origine pour la position 91.02 dans l'annexe 401 dit :

Un changement aux positions 91.01 à 91.07 de tout autre chapitre; ou

Un changement aux positions 91.01 à 91.07 de la position 91.14, 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 :

- 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.

Seules les matières non originaires doivent subir le changement de classification tarifaire requis c'est-à-dire, dans ce cas-ci, les bracelets en tissu. Ces bracelets ne satisfont ni à l'un ni à l'autre critère de changement tarifaire, mais étant donné que leur valeur représente moins de 7 % de la valeur transactionnelle de la montre

Produits textiles. Dans le cas des produits textiles classés dans les chapitres 50 à 63 du Système harmonisé, la règle *de minimis* s'applique en fonction du poids (plutôt que de la valeur) à la composante du produit qui détermine sa classification tarifaire, conformément aux Règles générales d'interprétation du Système harmonisé.

Un fabricant mexicain produit des blouses dont le corps est tricoté et les manches tissées. Le corps tricoté est composé à 60 % de coton, à 35 % de laine, et à 5 % de rayonne, selon le poids. Les manches sont fabriquées avec du tissu japonais composé à 100 % de polyester. Étant donné que le corps tricoté confère aux blouses leur caractère essentiel, celles-ci sont classées dans le numéro 6106.10 de l'ATH. Le critère de l'annexe 401 qui s'applique au numéro 6106.10 est la **règle d'origine du fil** (voir le chapitre 5 du présent guide). Si l'on suppose que les parties en coton et en laine du corps du vêtement satisfont à la règle d'origine du fil, le vêtement peut encore être considéré comme un produit originaire même si la rayonne provient de la Chine, étant donné que la règle *de minimis* s'applique à ce vêtement. On ne tient pas compte des manches pour déterminer si les blouses sont originaires, parce que **seule la composante qui détermine la classification tarifaire** des produits est prise en considération au moment d'appliquer la règle *de minimis*.

Produits agricoles. La règle *de minimis* prévue à l'article 405 ne s'applique pas aux produits agricoles visés par les chapitres 1 à 27 du Système harmonisé, à moins que les matières non originaires soient classées dans des sous-positions différentes des sous-positions dans lesquelles sont classés les produits finis.

Du café moulu, vendu au détail dans de petits emballages, est produit au Mexique (ATH 0901.21). La plupart des grains sont cultivés et torréfiés au Mexique, mais le producteur ajoute des grains du Kenya (ATH 0901.21) afin de donner une saveur unique au café. La valeur des grains du Kenya correspond à 5 % de la valeur transactionnelle, ajustée en fonction d'une base FAB, pour chaque emballage destiné à la vente au détail. Le critère d'origine énoncé à l'annexe 401 pour le numéro ATH 09.01 est le suivant :

Un changement aux positions 09.01 à 09.10 de tout autre chapitre.

Le café ne peut pas être considéré comme un produit originaire, étant donné que les grains du Kenya ne subissent par le changement tarifaire requis. La règle de *minimis* ne s'applique pas parce que les grains du Kenya sont classés dans la même sous-position que le produit final.

Remarque : Si du café non torréfié était importé du Kenya et torréfié au Mexique, la règle de *minimis* s'appliquerait, parce que les grains de café non torréfiés sont classés dans le numéro 0901.11 de l'ATH, soit dans une sous-position différente. Par conséquent, le café moulu dans des emballages destinés à la vente au détail pourrait être considéré comme un produit originaire.

Cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes. Selon la règle de *minimis*, le pourcentage applicable est 9 % et non pas 7 % de la valeur transactionnelle ajustée en fonction d'une base FAB.

Produits exclus. La règle de *minimis* énoncée à l'article 405 ne s'applique pas aux matières suivantes :

- certains produits laitiers et préparations utilisés dans la production de produits visés par le chapitre 4 de l'ATH;

- des produits visés au chapitre 4 de l'ATH et certaines préparations à base de lait servant à la production de certains produits renfermant du lait, des ingrédients laitiers ou de la matière grasse de beurre;
- certains fruits et jus utilisés dans la production de certains jus et concentrés de jus;
- des grains de café utilisés dans la production de café instantané non aromatisé (remarque : le critère d'origine énoncé à l'annexe 401 relativement au café instantané non aromatisé prévoit que jusqu'à 60 % du café peut être non originaire; par conséquent, un pourcentage important est déjà prévu pour les intrants non originaires);
- les graisses, le saindoux, les huiles et les produits connexes visés au chapitre 15 de l'ATH qui entrent dans la production de produits visés au chapitre 15 (sauf les huiles d'olive, de palme et de coco, lorsque la règle *de minimis* s'applique);
- le sucre de canne ou de betterave utilisé dans la production de sucres, sirops et autres produits visés par les positions 1701-1703 de l'ATH;
- le sucre, la mélasse, les sucreries et autres produits visés au chapitre 17 de l'ATH, ainsi que la poudre de cacao visée à la position 18.05 de l'ATH, qui servent dans la production de chocolat et d'autres préparations alimentaires renfermant du cacao;
- la bière, le vin et les autres boissons fermentées visées dans les positions 22.03 à 22.08 de l'ATH, qui sont utilisées dans la production de boissons alcooliques et de produits connexes visés dans les positions 22.07 et 22.08 de l'ATH;
- toute matière non originaire utilisée dans la production d'un bon nombre de gros appareils ménagers tels que les réfrigérateurs, les congélateurs, les climatiseurs, les poêles, les cuisinières, les compacteurs à déchets, les sécheuses et les laveuses;
- les montages de circuits imprimés utilisés dans la production d'un produit, si le changement tarifaire exigé à l'annexe 401 pour ce produit impose des restrictions quant à leur utilisation.

Produits et matières fongibles

En vertu de l'article 415 de l'ALENA, les produits fongibles sont des produits qui sont interchangeables dans le commerce et dont les propriétés sont essentiellement les mêmes. Lorsqu'un producteur mélange des produits fongibles originaires et non originaires de telle sorte qu'il est impossible d'identifier concrètement les produits originaires, le producteur peut déterminer l'origine de ces produits en se fondant sur l'une ou l'autre des méthodes reconnues de comptabilisation des stocks (par exemple, la méthode du premier entré, premier sorti, ou celle du dernier entré, premier sorti) mentionnées dans la réglementation uniforme. Ces dispositions s'appliquent de la même façon aux matières fongibles utilisées dans la production d'un produit.

L'entreprise Y du Mexique fournit des brides de fixation à des constructeurs aéronautiques installés partout en Amérique du Nord. Certaines de ces brides de fixation sont originaires du Mexique et d'autres, de la Chine, mais comme elles sont construites de façon identique et entreposées ensemble à la société Y, il est impossible de les distinguer en fonction de leur origine. Le 1^{er} janvier, l'entreprise Y achète 3 000 brides de fixation d'origine mexicaine et, le 3 janvier, elle en achète 1 000 d'origine chinoise. Si l'entreprise Y adopte la méthode du premier entré, premier sorti,

4 Autres dispositions concernant l'origine

Accessoires, pièces de rechange et outils

Les accessoires, les pièces de rechange et les outils qui sont livrés avec le produit et qui en font normalement partie sont considérés comme originaires si le produit est originaire, et ils ne sont pas pris en compte pour déterminer si toutes les matières non originaires subissent le changement de classement tarifaire prévu à l'annexe 401. Cette disposition s'applique pourvu que les accessoires, les pièces de rechange et les outils soient facturés avec le produit et que leurs quantités et leur valeur correspondent aux usages courants pour le produit. Cependant, si le produit est assujéti à une exigence de teneur en valeur régionale, la valeur des accessoires, des pièces de rechange

et des outils est prise en compte comme s'il s'agissait de matières originaires ou non originaires, selon le cas, dans le calcul de la valeur de la teneur régionale du produit.

Une pompe originaire du Canada est vendue munie de tuyaux d'aspiration et de décharge en caoutchouc fabriqués à Taïwan. Ces tuyaux sont facturés et emballés avec la pompe et sont habituellement vendus avec des pompes du même genre. La pompe étant originaire, les tuyaux en caoutchouc sont considérés comme l'étant aussi aux fins du changement de classement tarifaire. Leur valeur serait toutefois déterminée comme s'il s'agissait de matières non originaires pour tout calcul de la teneur en valeur régionale.

Conditionnement pour la vente au détail

L'ALENA fait une distinction entre le conditionnement pour la vente au détail et l'emballage pour l'expédition. Les matières de conditionnement et les contenants dans lesquels un produit est présenté pour la vente au détail ne sont pas, s'ils sont classés avec le produit, pris en compte pour déterminer si toutes les matières non originaires utilisées dans la production du produit subissent le changement de classement tarifaire applicable prévu à l'annexe 401. Cependant, si le produit est assujéti à une exigence de teneur en valeur régionale, la valeur des matières de conditionnement et des contenants en tant que matières originaires ou non originaires, selon le cas, est prise en compte dans le calcul de la teneur en valeur régionale du produit.

Des chaussures en cuir (ATH 64.03) produites au Mexique sont enveloppées de papier mousseline et présentées dans une boîte de carton portant un logo aux fins de la vente au détail; le papier et la boîte sont originaires du Brésil. Selon l'annexe 401, le critère d'origine de

Un changement aux positions 64.01 à 64.05 de toute position à l'extérieur de ce groupe, à l'exception de la sous-position 6406.10, à la condition que la teneur en valeur régionale ne soit pas inférieure à 55 p. 100 selon la méthode du coût net.

Même si le papier mousseline et la boîte de carton ne sont pas considérés aux fins du changement tarifaire, leur valeur, en tant que matières non originaires, est prise en compte dans le calcul de la teneur en valeur régionale.

Emballage pour l'expédition

Les matières d'emballage et les contenants dans lesquels le produit est emballé pour son expédition ne sont pas pris en compte pour déterminer si toutes les matières non originaires utilisées dans la production du produit subissent le changement de classement tarifaire applicable qui est prévu à l'annexe 401. De même, ils ne sont pas considérés pour déterminer si les produits répondent à une exigence de teneur en valeur régionale.

L'entreprise X produit des chaises (ATH 9401.69) au Mexique avec des parties venant de la Suède (ATH 9401.90). L'entreprise Y du Canada achète des chaises de l'entreprise X au prix de 10,90 \$ CAN; ce prix inclut 0,90 \$ CAN pour les caisses du Guatemala contenant les chaises pour le transport international. Selon l'ATH 9401.69 de l'annexe 401 :

Un changement aux sous-positions 9401.10 à 9401.80 de tout autre chapitre; ou

Un changement aux sous-positions 9401.10 à 9401.80 de la sous-position 9401.90, qu'il y ait ou non également un changement

- 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.

La valeur des parties suédoises est de 4,10 \$ CAN. Selon la méthode de la valeur transactionnelle, la teneur en valeur régionale est la suivante :

$$\frac{10,00 - 4,10}{10,00} \times 100 = 59 \%$$

La chaise n'est pas originaire, car elle n'a pas une teneur en valeur régionale d'au moins 60 %. À noter que le coût de l'emballage et de l'expédition (0,90 \$) a été déduit de la valeur transactionnelle aux fins du calcul de la teneur en valeur régionale.

Réexpédition

Un produit originaire ne sera plus considéré comme tel s'il fait ultérieurement l'objet, à l'extérieur de la zone visée par l'ALENA, d'une opération autre qu'un déchargement, un rechargement ou une autre opération nécessaire pour le maintenir en bon état ou pour le transporter au Canada, aux États-Unis ou au Mexique.

Des instruments chirurgicaux produits aux États-Unis (entièrement avec des matières originaires) ainsi que des blouses de chirurgien et des bandages en coton produits au Mexique (entièrement avec des fibres cultivées et du tissu produit au Mexique) sont expédiés en République dominicaine, où ils sont emballés ensemble puis stérilisés pour être utilisés dans des salles d'opération. À leur retour aux États-Unis, ces fournitures médicales ne sont pas admissibles au traitement préférentiel puisqu'elles ont subi, en République dominicaine, une opération qui n'était pas nécessaire ni pour les maintenir en bon état ni pour les transporter aux États-Unis.

Opérations non admissibles

Selon l'article 412, un produit n'est pas considéré comme originaire du seul fait qu'il est simplement dilué dans l'eau ou dans une autre substance qui ne modifie pas sensiblement ses propriétés. Ainsi, la simple dilution, même si elle entraîne un changement du classement tarifaire, ne suffit pas à rendre le produit originaire. Cependant, la dilution jointe à un autre processus peut suffire à modifier sensiblement les propriétés du produit et en faire un produit originaire.

L'article 412 prévoit aussi qu'un produit n'est pas considéré comme originaire si l'on peut raisonnablement démontrer qu'il a fait l'objet d'une méthode de production ou de tarification ayant pour but d'éluider les dispositions du chapitre 4 sur les règles d'origine. Ces règles d'origine ont pour objet de garantir que le traitement et les coûts engagés à l'égard du produit sont commercialement importants et appropriés, comme le précisent les règles sur le changement de classement tarifaire et, le cas échéant, les règles sur la teneur en valeur.

5 Dispositions concernant des secteurs particuliers

Produits textiles

Règles d'origine. Le commerce des produits textiles et des vêtements fait l'objet de dispositions particulièrement détaillées dans l'ALENA. Les critères se rapportant à l'origine qui figurent dans l'annexe 401 visent à garantir que les opérations de production des produits textiles et du vêtement s'effectuent surtout en Amérique du Nord.

La règle d'origine fondamentale pour les produits textiles et les vêtements est la **règle d'origine du fil**. Selon cette règle, le fil utilisé pour produire le tissu (qui peut ensuite être utilisé pour produire des vêtements ou divers produits textiles) doit être originaire d'un pays signataire de l'ALENA. Ainsi, une chemise de laine produite au Canada avec un fil de laine produit en Argentine ne serait pas considérée comme originaire, le fil n'étant pas originaire d'un pays signataire de l'ALENA. Par contre, si la fibre de laine était importée au Canada de l'Argentine pour produire le fil de laine utilisé dans la production du tissu de laine, la chemise serait alors considérée comme un produit originaire.

Des règles d'origine moins exigeantes s'appliquent à certains sous-vêtements, soutiens-gorge et chemises de bonneterie produits avec du tissu qui se trouve en faible quantité en Amérique du Nord, ainsi qu'à des produits textiles et des vêtements produits avec du tissu dont la production est rare en Amérique du Nord. Par exemple, les vêtements en soie et en lin font l'objet d'une seule transformation au lieu d'être assujettis à la règle d'origine du fil. Même si elles sont produites avec du tissu non originaire, les blouses en soie sont donc considérées comme des produits originaires, pourvu que le tissu soit coupé et cousu dans un ou plusieurs pays signataires de l'ALENA. Ces exceptions

donnent plus de flexibilité aux producteurs pour importer des matières dont la production n'est pas abondante en Amérique du Nord.

Par contre, des règles d'origine plus sévères visent certains produits textiles et certains vêtements fabriqués avec des fibres produites en abondance au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Par exemple, le fil de coton et les tissus en coton utilisés en bonneterie sont assujettis à la **règle d'origine de la fibre** pour les produits échangés entre les trois pays, alors que les chandails produits avec des fibres synthétiques ou artificielles sont assujettis à une règle d'origine de la fibre en ce qui concerne le commerce entre les États-Unis et le Mexique.

Niveaux de préférence tarifaire (NPT). Pour plus de flexibilité, il existe, pour les exportations de produits textiles et de vêtements, des niveaux de préférence tarifaire. Ainsi, des quantités précises de certaines fibres et certains fils et tissus qui ne satisfont pas aux critères d'origine prévus à l'article 401, mais qui subissent un traitement important dans un ou plusieurs pays signataires de l'ALENA, peuvent être admissibles à des taux préférentiels prévus dans l'ALENA. Les quantités de produits qui dépassent ces quantités précises bénéficient du tarif de la nation la plus favorisée (NPF). Les vêtements produits avec du tissu non originaire coupé et cousu en Amérique du Nord sont admissibles aux niveaux de préférence tarifaire.

Élimination des tarifs douaniers. Dans leurs échanges commerciaux, le Canada et les États-Unis continuent d'appliquer les taux de droit négociés dans l'Accord de libre-échange qu'ils ont déjà conclu.

Quant au commerce entre le Canada et le Mexique, les tarifs applicables à la plupart des produits textiles seront éliminés progressivement sur une période de huit ans; dans le cas des vêtements, l'élimination s'échelonnera sur dix ans.

Dans le commerce entre le Mexique et les États-Unis, les tarifs qui s'appliquent à de nombreux produits textiles et vêtements sont complètement éliminés dès l'entrée en vigueur de l'Accord (catégorie A d'échelonnement). D'autres seront éliminés sur une période de six ans et, au bout de dix ans, tous les tarifs sur les produits textiles et les vêtements seront supprimés. De plus, selon l'appendice 2.1 de l'annexe 300-B, les droits sur les articles des catégories d'échelonnement B6 (six ans) et C (dix ans) ne doivent jamais dépasser 20 % de la valeur en douane. Même si ce taux maximal de 20 % s'applique jusqu'à ce que les réductions du taux *ad valorem* aboutissent à un taux de 20 % ou moins, il ne peut servir au calcul des réductions subséquentes.

Le tarif des États-Unis sur les chandails de bébé en fibres synthétiques du Mexique (ATH 6111.30.40) doit être éliminé comme il est prévu pour la catégorie d'échelonnement B6 (six ans). Selon l'appendice 2.1, l'élimination s'effectuera comme suit :

Taux	Taux de base	Taux réduit	Taux réel
1994 20,0 %	34,6 %	22,6 %	
1995 18,0	22,6	18,0	
1996 13,5	18,0	13,5	
1997 9,0	13,5	9,0	
1998 4,5	9,0	4,5	
1999 0,0	4,5	0,0	

Le taux réduit est celui qui s'appliquerait pendant une période de six ans pour la catégorie d'échelonnement B6. Or, le taux réel est différent, puisqu'il ne peut dépasser 20 %. De plus, le taux réel appliqué en 1994 (20,0 %) n'est pas utilisé comme base pour calculer les réductions tarifaires subséquentes. C'est plutôt le taux réduit calculé pour 1994 qui devient le taux de base du calcul des réductions subséquentes.

Restrictions quantitatives (contingents). Dès l'entrée en vigueur de l'Accord, les interdictions, les restrictions et les niveaux de consultation applicables à l'importation et à l'exportation de produits textiles et de vêtements originaires seront tous éliminés. Par conséquent, tous les contingents sur l'importation de produits textiles et de vêtements originaires seront immédiatement supprimés. Les États-Unis maintiendront des contingents pour 14 catégories de produits non originaires importés du Mexique. Pour dix d'entre elles, les droits seront éliminés le premier jour de la huitième année de la période d'échelonnement et, pour les quatre autres, l'élimination s'effectuera le premier jour de la dixième année.

Produits automobiles

Régime spécial (U.S. ATH 9802.00.8010). Le régime spécial prévoit un accès bilatéral au marché américain pour certains produits textiles et vêtements assemblés au Mexique avec des tissus produits et coupés aux États-Unis. Cet accord est inscrit dans l'annexe tarifaire au numéro 9802.00.8010. Ce libre accès est accordé aussi dans le cas d'articles qui sont assemblés au Mexique avec du tissu produit et coupé aux États-Unis, et qui ont ensuite fait l'objet d'un lavage à l'acide, d'un blanchiment, d'une teinture ou d'un pressage permanent. En vertu de l'ALENA, les États-Unis élimineront immédiatement tous les droits et les contingents appliqués à ces deux catégories de produits. Cette nouvelle disposition figurera sous un nouveau numéro dans l'annexe tarifaire des États-Unis.

Règle de minimis. Pour les produits textiles classés aux chapitres 50 à 63 du Système harmonisé, le taux *de minimis* est de 7 % du poids (au lieu de la valeur) de la composante qui détermine le classement tarifaire (voir page 21).

Règles d'origine. Les règles d'origine prévues dans l'ALENA pour les produits automobiles sont fondées sur un changement tarifaire seulement ou sur un changement tarifaire en plus d'une exigence de teneur en valeur régionale. L'Accord exige que la teneur en valeur régionale de ces produits soit calculée au moyen de la méthode du coût net. La teneur en valeur régionale pour les automobiles et les véhicules légers, ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, sera de 50 %, selon la méthode du coût net lorsque l'Accord entrera en vigueur; ce pourcentage sera porté à 62,5 % au cours de la période de transition de huit ans. La teneur en valeur régionale pour les autres véhicules (p. ex., tracteurs, véhicules pour le transport d'au moins 16 personnes, camions), ainsi que leurs moteurs et leurs transmissions, et diverses autres pièces automobiles, sera de 50 % selon la méthode du coût net et atteindra 60 % à la fin de la période de transition de huit ans. L'exigence finale de teneur en valeur régionale s'appliquera progressivement de la façon suivante :

	Autos et véhicules légers, leurs moteurs et leurs transmissions, et pièces transmissions automobiles pour véhicules	Autres véhicules, leurs moteurs et leurs transmissions de tous genres
1994/1/1	50 %	50 %
1998/1/1	56 %	55 %
2002/1/1	62,5 %	60 %

Suivi. Le suivi garantit une plus grande exactitude du calcul de la teneur en valeur régionale, car il permet de déterminer la valeur des principales composantes et sous-ensembles automobiles importés dans la région

visée par l'ALENA, de sorte que la valeur de ces composantes et sous-ensembles comme matières non originaires est prise en compte dans le calcul de la teneur en valeur régionale du véhicule motorisé ou des pièces devant servir dans l'équipement original. La **récapitulation ascendante** et **descendante** s'en trouve très limitée, car la pleine valeur des produits est calculée comme si les produits étaient originaires ou non originaires, même s'ils contiennent un mélange de matières originaires ou non originaires. Pour les composantes assujetties au suivi, toute valeur non originaire (non visée par l'ALENA) restera non originaire à toutes les étapes du montage jusqu'au calcul de la teneur en valeur régionale du véhicule automobile (ou de la pièce devant servir dans l'équipement original). Une liste des articles des véhicules pour le transport des personnes et des véhicules légers qui doivent faire l'objet du suivi paraît à l'annexe 403.1, et celle des pièces devant faire l'objet du suivi pour les autres véhicules paraît à l'annexe 403.2. La valeur des composantes automobiles qui peuvent faire l'objet du suivi est déterminée au moment où les composantes non originaires sont reçues par la première personne au Canada, aux États-Unis ou au Mexique qui en prend possession, après leur importation en provenance de l'extérieur de la zone visée par l'ALENA. La valeur des composantes est déterminée selon les normes d'établissement de la valeur et correspond habituellement à la valeur transactionnelle. Certains coûts (p. ex. emballage, commissions) s'ajoutent à cette valeur transactionnelle s'ils ne sont pas déjà inclus.

Choix d'une moyenne. Le producteur de produits automobiles peut choisir d'établir une moyenne de ses coûts pour calculer la teneur de la valeur régionale. Le producteur de véhicules automobiles peut établir une moyenne sur l'ensemble de son exercice financier sur la base soit de tous les véhicules automobiles, soit seulement des véhicules d'une catégorie qui sont exportés vers un autre pays signataire de l'ALENA. Les quatre catégories sont les suivantes :

- le même modèle de véhicules automobiles appartenant à la même catégorie de véhicules produits dans la même usine;
- la même catégorie de véhicules automobiles produits dans la même usine;
- le même modèle de véhicules automobiles produits;
- les règles spéciales relatives à l'établissement d'une moyenne pour la société CAMI Automotive.

Le producteur de composantes devant faire l'objet d'un suivi peut aussi établir la moyenne de ses coûts sur l'ensemble :

- de l'exercice financier du producteur de véhicules automobiles à qui le produit est vendu;
- de tout trimestre ou mois;
- de son exercice financier, si le produit est vendu comme pièce destinée au marché du service après-vente.

Le producteur peut calculer la moyenne séparément pour un ou pour la

totalité des produits vendus à un ou à plusieurs producteurs de véhicules automobiles, ou il peut faire un calcul distinct pour les produits qui sont exportés au Canada, aux États-Unis ou au Mexique.

Autres dispositions Les dispositions sur le cumul, les produits fongibles et les matières intermédiaires peuvent servir à intégrer et à rationaliser les procédés de production partout au Canada, aux États-Unis ou au Mexique. Les composantes assujetties au suivi pour les automobiles et les véhicules légers peuvent être désignées comme des matières intermédiaires. Par contre, un

Produits électroniques

producteur ne peut désigner comme matière intermédiaire une composante assujettie au suivi de véhicules motorisés autres que les automobiles et les véhicules légers.

Libéralisation du marché mexicain. L'ALENA libéralisera beaucoup l'accès au marché mexicain des produits automobiles, notamment parce qu'il inclut :

- la réduction immédiate de 50 % des tarifs sur les automobiles servant au transport des personnes, les tarifs restants devant être supprimés en dix tranches annuelles égales;
- la réduction immédiate de 50 % des tarifs sur les camions légers, les tarifs restants devant être supprimés en cinq tranches annuelles égales;
- l'élimination en dix tranches annuelles égales des tarifs sur tous les autres véhicules;
- l'élimination immédiate des tarifs sur certaines pièces automobiles et l'élimination progressive sur cinq ans des droits sur la plupart des autres pièces;
- l'élimination progressive entre 2009 et 2019 des restrictions visant l'importation au Mexique de véhicules usagés.

Règles d'origine. Pour un grand nombre de produits électroniques (p. ex., ordinateurs, matériel de télécommunication, téléviseurs, machines-outils, semiconducteurs), les règles d'origine sont strictement fondées sur un changement du classement tarifaire. En effet, selon ce changement du classement tarifaire, les principaux sous-ensembles du produit doivent être produits en Amérique du Nord. Au besoin, les annexes tarifaires du Canada, des États-Unis et du Mexique seront modifiées en fonction de ces règles d'origine.

Un téléviseur doté d'un tube image d'un diamètre de plus de 14 pouces peut être considéré comme un produit originaire si le tube image est produit et assemblé en Amérique du Nord.

D'autres produits électroniques peuvent être considérés comme des produits originaires, soit parce qu'ils font l'objet d'un changement de classement tarifaire, soit parce qu'ils font l'objet d'un changement de classement tarifaire et présentent la teneur en valeur régionale exigée. Le premier changement du classement tarifaire est habituellement plus rigoureux (les matières non originaires doivent être classées dans un autre chapitre), de sorte qu'aucune teneur en valeur régionale n'est exigée. L'autre changement du classement tarifaire possible suppose une transformation des pièces en un produit fini. Puisque le changement du classement tarifaire correspond à un degré inférieur de traitement, l'exigence de teneur en valeur régionale garantit une teneur

Produits agricoles

nord-américaine importante.

Harmonisation des taux de la nation la plus favorisée (NPF).

Selon une caractéristique spéciale de l'ALENA, les trois pays harmonisent, en une série de réductions progressives, leurs taux respectifs du tarif de la NPF pour les ordinateurs et les périphériques. Une fois les taux de droit pour ces articles harmonisés, les droits sur les produits seront payables uniquement à leur entrée dans le territoire visé par l'ALENA. Une fois dans le territoire visé, ces articles sont considérés comme des produits originaires et peuvent circuler en franchise au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

De plus, dès le premier jour de l'entrée en vigueur de l'ALENA, les trois pays n'imposeront plus les taux du tarif de la NPF sur presque tous les semiconducteurs, toutes les pièces d'ordinateur et tous les appareils liés aux réseaux locaux.

Accès aux marchés. Les dispositions concernant les produits agricoles font suite à des négociations bilatérales. Les dispositions applicables aux échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis diffèrent donc de celles qui s'appliquent aux échanges entre le Canada et le Mexique. Pour ce qui est des échanges entre le Canada et les États-Unis, les dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont été incorporées dans l'ALENA.

La section A de l'annexe 703.2 de l'Accord s'applique aux échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis. Au lieu d'exiger des licences d'importation pour les produits agricoles venant des États-Unis, le Mexique exigera, soit un contingent tarifaire, soit un tarif ordinaire qui sera progressivement éliminé sur une période de dix ans, sauf dans le cas du maïs, des fèves séchées et du lait en poudre, où la période d'échelonnement sera de 15 ans. Tout contingent d'importation imposé aux termes de l'article 22 de la *U.S. Agricultural Adjustment Act*, telle que modifiée (7 U.S.C. 624), sera remplacé par un contingent tarifaire pour le Mexique qui sera aussi éliminé progressivement sur une période de dix ans, sauf dans le cas des arachides, où la période d'échelonnement sera de 15 ans. Les contingents d'importation prévus à l'article 22 seront maintenus pour toutes les importations venant d'autres pays que le Mexique, y compris le Canada. La quantité d'un tel contingent sera admise en franchise alors que la quantité excédentaire sera assujettie à un tarif hors contingent.

Le Mexique et les États-Unis libéraliseront progressivement le commerce bilatéral du sucre. Les deux pays appliqueront des contingents tarifaires qui auront le même effet sur le sucre venant d'un tiers pays, après la sixième année suivant l'entrée en vigueur de l'Accord. Toutes les restrictions imposées au commerce du sucre entre les deux pays seront éliminées à la fin de la période de transition de 15 ans. Les détails sur les dispositions spéciales concernant les sucres et l'accès aux marchés au cours de la période de transition se trouvent aux

sections A et B de l'annexe 703.2.

La section B de l'annexe 703.2 porte sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique. Les deux pays élimineront toutes les barrières tarifaires et non tarifaires sur leurs échanges commerciaux dans les secteurs agricoles, à l'exception de ceux des produits laitiers, de la volaille, des oeufs, des sucres et des sirops. Le Canada exemptera immédiatement le Mexique des restrictions sur les importations de blé, d'orge et de leurs produits, du boeuf et du veau, et de la margarine. Le Canada et le Mexique élimineront immédiatement, ou progressivement sur une période de cinq ans, les tarifs imposés à l'égard de nombreux produits de fruits et de légumes, alors que les tarifs sur les autres produits de fruits et de légumes seront éliminés progressivement sur dix ans.

Dispositions de sauvegarde. Des dispositions de sauvegarde sont incluses dans l'ALENA pour assurer une protection contre les augmentations subites d'importations de produits névralgiques pendant la période d'élimination progressive des tarifs qui s'y appliquent. Un pays signataire de l'ALENA peut recourir à ce mécanisme de sauvegarde et imposer un contingent tarifaire à l'égard des produits agricoles dont la liste paraît à l'annexe 703.3 de l'Accord. Autrement dit, une quantité déterminée de produits pourra être importée au taux tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA. Une fois cette quantité atteinte, le pays importateur pourra appliquer un taux hors contingent inférieur au moins élevé des montants suivants : le taux de la nation la plus favorisée (NPF) appliqué depuis le 1^{er} juillet 1991, ou le taux de la NPF alors en vigueur. Les tarifs sur le volume inférieur au contingent seront éliminés progressivement sur une période de dix ans. Cependant, il n'y aura pas de période d'échelonnement pour l'élimination du tarif hors contingent avant la dixième année d'application de l'Accord, date à laquelle les tarifs pour les volumes du contingent et hors contingent seront éliminés. Ces dispositions de sauvegarde s'appliquent au commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique, et entre le Canada et les États-Unis.

Pour les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, la disposition sur le **retour au droit** prévue dans l'Accord de libre-échange qui lie ces deux pays reste en vigueur pour les produits qui y sont désignés. Cette disposition permet au Canada ou aux États-Unis d'appliquer un droit provisoire sur certains fruits et légumes frais originaires de l'autre pays qui sont importés dans son territoire, lorsque le prix des importations chute sous la moyenne mensuelle du prix à l'importation et que la superficie plantée s'établit dans certaines limites.

Normes de commercialisation des produits agricoles. Aux termes de l'ALENA, si le Mexique ou les États-Unis applique une mesure concernant la classification, le classement ou la commercialisation d'un produit agricole provenant de son territoire, ce pays doit traiter tout produit admissible similaire qui est importé à des fins de traitement de

façon non moins favorable.

6 Certificat d'origine

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'établir un certificat d'origine uniforme pour attester que les produits importés dans leurs territoires sont admissibles au traitement

tarifaire préférentiel prévu par l'ALENA. Seuls les importateurs ayant en leur possession un certificat d'origine valide peuvent demander le traitement tarifaire préférentiel.

Langue

Les trois pays utiliseront un certificat d'origine uniforme, imprimé en anglais, en français ou en espagnol. Ce certificat sera rempli dans la langue en usage dans le pays exportateur ou dans le pays importateur, selon le choix de l'exportateur. L'importateur doit en fournir, sur demande, une traduction à sa propre administration douanière.

Portée

Un certificat d'origine peut porter sur une seule importation de produits ou sur des importations de produits identiques. Dans le cas d'envois multiples, ce document porte le nom de certificat général et s'applique aux produits importés au cours de la période de douze mois qui y est indiquée. Le certificat d'origine peut viser des produits importés au cours d'une période maximale de douze mois, mais il reste valide aux fins des demandes de traitement préférentiel prévu dans l'ALENA pendant quatre années à compter de la date de sa signature.

Une machine fabriquée au Canada est admissible au traitement tarifaire prévu dans l'ALENA et elle est exportée avec un certificat d'origine signé le 1^{er} janvier 1995. Au lieu de la mettre en vente, l'importateur américain place cette machine dans un entrepôt en douane. Il oublie le certificat d'origine et omet de demander le traitement prévu dans l'ALENA pour ladite machine au moment de l'entreposer. S'il retire la machine de l'entrepôt le 17 janvier 1999 pour la mettre en vente, il ne pourra pas demander le traitement prévu dans l'ALENA à ce moment, parce que le certificat aura plus de quatre ans et ne sera plus valide.

Comment remplir le certificat

C'est l'exportateur qui remplit et signe le certificat d'origine.
L'exportateur qui n'est pas le producteur peut remplir le certificat :
- en se fondant sur sa connaissance de l'admissibilité du produit comme produit originaire;

Obligations de l'importateur

- en accordant raisonnablement foi à la déclaration écrite du producteur quant à l'admissibilité du produit comme produit originaire;
- en s'appuyant sur un certificat rempli et signé à l'égard du produit en cause, qui lui a été fourni volontairement par le producteur.

L'importateur qui demande le traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA fera une déclaration, fondée sur le certificat d'origine qu'il a en sa possession, concernant les documents d'importation. Si l'importateur ne présente pas cette demande au moment de l'importation, il peut le faire dans un délai d'au plus un an à compter de la date d'importation, pourvu qu'un certificat d'origine soit obtenu.

L'importateur doit fournir, sur demande, le certificat d'origine à l'administration douanière du pays importateur; il doit en outre présenter une déclaration corrigée et acquitter les droits exigibles dès qu'il a des raisons de croire que le certificat d'origine contient des renseignements inexacts.

L'administration douanière du pays importateur peut refuser le traitement tarifaire préférentiel, si l'importateur néglige de se conformer à l'une des procédures douanières établies au chapitre 5 de l'ALENA.

L'importateur doit conserver les documents concernant l'importation pendant cinq ans ou plus, selon les exigences de son pays.

Obligations de l'exportateur

L'exportateur ou le producteur qui remplit le certificat d'origine doit en fournir, sur demande, un exemplaire à l'administration douanière de son propre pays.

L'exportateur ou le producteur qui fournit un certificat d'origine doit conserver les documents concernant l'exportation pendant cinq ans ou plus, selon les exigences de son pays.

L'exportateur ou le producteur qui remplit un certificat d'origine doit informer toutes les parties à qui ce certificat est remis de tout changement susceptible de modifier son exactitude ou sa validité.

7 Procédures d'importation

Demandes

Une demande de traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA est habituellement fondée sur les documents douaniers utilisés au moment de l'importation du produit au Canada, aux États-Unis ou au Mexique. Les procédures seront différentes, car les formulaires et les pratiques varient d'un pays à l'autre.

Procédures au Canada

Pour demander le traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA, l'importateur présente par écrit une déclaration d'origine et inscrit, dans la case 14 de la déclaration en détail B3 des Douanes de Revenu Canada, le code approprié du traitement tarifaire demandé. Quand il présente la déclaration, l'importateur doit avoir en sa possession le certificat d'origine, même s'il n'est pas tenu de le présenter à ce moment. Il doit néanmoins être en mesure de le fournir, sur demande, aux Douanes.

Importations commerciales de faible valeur. Pour demander le traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA pour une importation commerciale d'une valeur inférieure à 1 000 \$ US (1 600 \$ CAN), l'importateur doit en attester l'origine au moyen d'une déclaration figurant sur la facture ou annexée à celle-ci. Il n'a pas besoin d'un certificat d'origine en bonne et due forme, pourvu que l'importation ne fasse pas partie d'une série d'importations ayant pour but d'éluider les exigences d'attestation officielle.

Déclaration d'origine après l'importation. Lorsque l'importateur ne demande pas le traitement préférentiel pour des produits qui y sont admissibles au moment de l'importation, parce qu'il n'a pas le certificat d'origine en sa possession, il peut demander ultérieurement un remboursement des droits.

Toute personne ayant payé les droits sur des produits peut en demander le remboursement dans un délai d'un an après avoir présenté la déclaration en détail les concernant. À cette fin, il doit procéder comme suit :

- remplir la formule B2 des Douanes de Revenu Canada, conformément à l'article 74(1)(c.1) de la *Loi sur les douanes*;
- annexer un certificat d'origine valide et complet;
- présenter la demande au bureau de douane de la région où les produits ont été dédouanés ou, s'ils ont été importés par la poste, à n'importe quel bureau de douane au Canada.

Déclaration d'origine corrigée. L'importateur ou le propriétaire de produits pour lesquels un traitement tarifaire préférentiel prévu dans

Procédures au Mexique

L'ALENA est demandé, ou toute personne autorisée à les déclarer en détail, doit présenter une déclaration d'origine corrigée et acquitter tous les droits exigibles. Cette correction doit être effectuée :

- dans les 90 jours suivant la date où la personne a des raisons de croire que la déclaration initiale est inexacte;
- sur une formule B2 des Douanes de Revenu Canada, dûment remplie, conformément à l'article 32.2(1) de la *Loi sur les douanes*.

L'importateur doit recourir aux services d'un courtier en douane (fournisseur du secteur privé) pour obtenir la mainlevée du produit. L'agent de douane fournit à l'importateur tous les renseignements nécessaires concernant les droits applicables et les règlements à caractère non tarifaire. La déclaration douanière doit être accompagnée des documents suivants :

- la facture commerciale, lorsque la valeur en douane du produit est déterminée selon la valeur transactionnelle et dépasse 300 \$ US ou l'équivalent dans une devise étrangère. La facture est rédigée en espagnol, sinon, une traduction est fournie sur la facture même ou au verso;
- le connaissement ou le bordereau d'expédition aérienne, endossé par la société de transport;
- les documents établissant l'observation des exigences relatives aux restrictions et aux règlements à caractère non tarifaire applicables à l'importation;
- un document établissant le pays d'origine et le pays exportateur, selon le cas;
- le document garantissant le paiement des montants additionnels qui peuvent devenir exigibles si la valeur déclarée est inférieure au prix estimatif établi par le secrétaire du Trésor et du Crédit public pour le produit sous-évalué.

Les factures commerciales ne sont pas exigées pour les importations ni pour les exportations faites par des ambassades ou des consulats étrangers ou par leurs représentants et leurs employés, lorsqu'il s'agit d'énergie électrique, de pétrole brut, de gaz naturel et de leurs dérivés quand ils sont importés ou exportés par pipeline, ou d'effets personnels. L'importateur doit présenter une déclaration par écrit et sous serment aux représentants des douanes en y annexant les documents qui permettent de déterminer la valeur en douane des produits. Une copie de cette déclaration est remise au courtier en douane ou à l'avocat aux fins du calcul de la valeur en douane inscrite sur la déclaration.

Le courtier en douane rédige la déclaration d'importation à l'aide des renseignements fournis par l'importateur et il règle les montants dus à la banque du secteur privé qui est située aux douanes. Le courtier en douane présente ensuite les produits, avec la déclaration douanière et le reçu, aux fins de la sélection pour examen.

Le représentant des douanes met en branle le mécanisme de sélection, qui détermine si l'expédition doit être examinée. Dans l'affirmative,

Procédures aux États-Unis

l'examen sera effectué dans les heures qui suivent, sauf en cas de problèmes. Si l'expédition n'est pas assujettie à l'examen, elle est immédiatement libérée aux fins de livraison.

L'importateur conserve les documents qui prouvent l'importation légale des produits, au cas où l'administration douanière exige une clarification après le dédouanement.

Les procédures d'importation actuellement en vigueur continueront d'être utilisées aux termes de l'ALENA. Comme c'est le cas pour d'autres programmes de préférence commerciale, l'importateur doit demander le traitement préférentiel prévu dans l'ALENA pour pouvoir en bénéficier. Aux États-Unis, pour faire cette demande, il faut inscrire le préfixe «MX» ou «CA», selon le cas, devant le numéro de classement tarifaire sur la formule 7501 des douanes américaines. La signature de l'importateur officiel sur la formule CF 7501, jointe au préfixe, représente la déclaration écrite de l'importateur attestant que son produit est admissible au traitement préférentiel.

Conformément à l'article 503 de l'Accord, les États-Unis n'exigent pas la présentation d'un certificat d'origine pour l'importation d'un produit dont la valeur ne dépasse pas 1 250 \$ US. Dans le cas des importations commerciales, la facture qui accompagne le produit doit néanmoins inclure une déclaration attestant que celui-ci est admissible comme produit originaire.

Le directeur du district peut exiger un certificat d'origine valide avant d'accorder le traitement prévu dans l'ALENA, lorsqu'il constate que l'importation fait partie d'une série d'importations ayant pour but d'éluider l'exigence de présentation d'un certificat d'origine.

Demandes présentées après l'importation. Il peut arriver qu'une demande de traitement prévu dans l'ALENA ne soit pas présentée au moment de l'importation. Dans certains cas, c'est que l'Accord interdit à l'importateur de demander le traitement préférentiel prévu dans l'ALENA s'il n'a pas en sa possession un certificat d'origine valide, qui n'est pas toujours délivré au moment de l'importation. Il se peut aussi que l'importateur ignore que le produit est admissible au traitement préférentiel.

Lorsque des produits sont admissibles au traitement préférentiel, mais que l'importateur ne le demande pas au moment de l'importation, il peut demander ultérieurement un remboursement de tous les droits payés en trop, du fait que les produits n'ont pas bénéficié du traitement préférentiel prévu dans l'ALENA. Cette demande de remboursement doit être présentée dans l'année qui suit la date d'importation.

L'importateur s'adresse au directeur du district douanier dont relève le bureau d'importation du produit. La demande par écrit doit comprendre les documents suivants :

— une déclaration attestant que le produit était admissible comme

- produit originaire au moment de l'importation;
- une copie du certificat d'origine;
- d'autres documents justificatifs, au besoin.

L'importateur doit présenter promptement une déclaration corrigée et acquitter tout droit exigible, s'il constate qu'un certificat justifiant une déclaration contient des renseignements inexacts.

8 Vérifications de l'origine

Renseignements généraux

L'ALENA autorise l'administration douanière du pays importateur à effectuer des vérifications auprès de l'exportateur ou du producteur pour déterminer si un produit est admissible comme produit originaire, comme l'atteste le certificat d'origine. Ces vérifications prennent surtout la forme de questionnaires écrits et de visites, mais aussi de communications par téléphone ou par télécopieur et de renseignements obtenus auprès du fournisseur.

Questionnaires

Le pays importateur peut envoyer un questionnaire à l'exportateur ou au producteur qui a rempli le certificat d'origine, dans le but de déterminer si les produits satisfont vraiment aux règles d'origine de l'ALENA. Les renseignements demandés devraient être ceux dont l'exportateur ou le producteur s'est servi, avant de signer le certificat d'origine, pour déterminer l'admissibilité des produits au traitement préférentiel prévu dans l'ALENA. Si les renseignements fournis en réponse au questionnaire ne permettent pas de déterminer l'origine, un agent de douane peut obtenir d'autres renseignements en effectuant une visite de vérification. Une fois que l'administration douanière du pays importateur a rendu sa décision quant à l'origine du produit, il doit la communiquer par écrit à l'exportateur ou au producteur.

Visites de vérification

L'administration douanière du pays importateur peut effectuer des visites de vérification dans le territoire du pays exportateur, pour s'assurer que les produits de l'exportateur ou du producteur satisfont aux règles d'origine de l'ALENA.

Avant d'effectuer une visite de vérification, l'administration douanière doit informer par écrit l'exportateur ou le producteur de son intention de se rendre dans ses locaux, ainsi que l'administration douanière du territoire où la visite doit avoir lieu. Avant d'effectuer la visite, il faut aussi obtenir le consentement écrit de l'exportateur ou du producteur du produit devant faire l'objet de la visite. L'exportateur ou le producteur peut désigner deux observateurs qui seront présents au cours de la visite.

Si l'exportateur ou le producteur du produit dont l'origine doit être vérifiée ne donne pas son consentement à la visite dans les 30 jours qui suivent la réception de l'avis, le traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA peut être refusé au produit. L'exportateur ou le producteur conserve toutefois le droit de demander un examen ou de faire appel de la décision.

Une détermination d'origine est effectuée à la fin d'une visite de vérification. Cette détermination peut faire l'objet d'un examen ou d'un

appel dans le pays importateur. Tout renseignement commercial confidentiel recueilli ne peut être divulgué qu'aux autorités responsables de l'administration et de l'application des déterminations d'origine, et des questions relatives aux douanes et aux revenus.

9 Sanctions

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont pris des mesures imposant des sanctions pénales, civiles ou administratives aux personnes qui enfreignent leurs lois ou n'observent pas leurs formalités douanières, y compris celles qui se rapportent à l'ALENA. Par exemple, l'exportateur ou le producteur qui fait une déclaration trompeuse sur un certificat d'origine de l'ALENA en y indiquant faussement qu'un produit est admissible à titre de produit originaire peut encourir une pénalité. L'importateur peut aussi être pénalisé s'il demande un traitement préférentiel prévu par l'ALENA sur les documents d'importation des Douanes alors qu'il n'y a pas droit.

De telles pénalités peuvent être évitées, dans le cas des exportateurs et des producteurs, s'ils avisent promptement et volontairement toutes les parties concernées des renseignements inexacts contenus dans le certificat d'origine, et, dans le cas des importateurs, s'ils présentent une déclaration corrigée et payent les droits promptement et volontairement lorsqu'ils apprennent que les renseignements contenus dans le certificat d'origine sont inexacts.

Les importateurs, les exportateurs et les producteurs qui établissent un certificat d'origine peuvent aussi être pénalisés s'ils ne conservent pas leurs registres aussi longtemps que le prévoit l'ALENA (généralement cinq ans).

10 Refus des avantages

Dans certains cas, l'administration douanière du pays importateur peut choisir de ne pas accorder les avantages prévus par l'ALENA si ses règlements douaniers ne sont pas observés. Par exemple, le traitement préférentiel pourrait être refusé dans les cas suivants :

- l'importateur ne produit pas de certificat d'origine pour des importations commerciales évaluées à 1 000 \$ US (1 250 \$ US, pour les produits importés aux États-Unis) ou moins, et il est raisonnable de croire que l'importation fait partie d'une série d'importations effectuées dans le but d'éviter l'exigence de présenter un certificat d'origine;
- l'auteur d'un certificat d'origine ne consent pas par écrit à une visite de vérification dans les 30 jours suivant la date de réception d'un avis l'informant de l'intention d'effectuer une telle visite.

Les avantages prévus peuvent aussi être refusés lorsque l'administration douanière d'un pays établit qu'un produit n'est pas admissible à titre de produit originaire. Si au moins deux vérifications révèlent qu'un exportateur ou un producteur a, de façon répétée, déclaré faussement ou sans justification qu'un produit est admissible à titre de produit originaire, l'administration douanière du pays importateur peut refuser le traitement tarifaire préférentiel à des produits identiques exportés ou produits par cette personne, jusqu'à ce que celle-ci ait prouvé qu'elle se conforme aux règles d'origine.

11 Décisions anticipées

Généralités

Les importateurs, les exportateurs et les producteurs de produits peuvent obtenir, de la part des administrations douanières du Canada, des États-Unis et du Mexique, des décisions anticipées concernant l'application de l'ALENA à des importations ultérieures dans chacun de ces pays. De telles décisions seront rendues pour trancher un large éventail de questions liées à ALENA, notamment :

- si un produit importé est admissible ou non à titre de produit originaire et peut bénéficier de ce fait du traitement tarifaire préférentiel prévu dans l'ALENA;
- si un produit satisfait à une règle spécifique concernant la teneur en valeur régionale ou le changement de classement tarifaire (les règles de ce genre sont connues sous le nom générique de règles d'origine et servent à déterminer si un produit peut bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel prévue par l'ALENA);
- si la marque proposée pour un produit est conforme aux règles de marquage du pays d'origine.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique sont liés par les décisions qu'ils rendent, et ces décisions s'appliquent aux importations visées à compter de la date à laquelle elles ont été rendues ou d'une date ultérieure qui y est indiquée. La décision pourrait ne pas être appliquée si l'on constate que les produits importés diffèrent sensiblement des produits visés, ou si la personne ayant demandé la décision ne s'est pas conformée aux modalités et conditions établies dans celle-ci.

Toute décision anticipée qui n'est plus valable peut être modifiée ou annulée. En général, la modification ou l'annulation ne s'applique qu'aux importations effectuées après la date de cette modification ou annulation. Les nouvelles cotisations ne seront rétroactives que dans certaines circonstances, par exemple, lorsque la personne à laquelle la décision anticipée a été communiquée ne s'est pas conformée aux conditions précisées dans la décision, ou lorsque la modification ou l'annulation est

avantageuse pour la personne qui a demandé la décision. Le destinataire d'une décision anticipée a le droit d'appeler de cette décision.

Procédures au Canada

Les importateurs sur le territoire du Canada, ainsi que les exportateurs et les producteurs sur le territoire du Mexique et des États-Unis, peuvent obtenir une décision anticipée concernant des importations ultérieures en demandant une telle décision par écrit au chef des Décisions et Appels de la région douanière où se feront la plupart des importations. Les Douanes examineront toutes les demandes reçues et aviseront le demandeur des renseignements supplémentaires requis. Selon la norme établie, ces décisions doivent être rendues dans les 120 jours suivant la date de réception de tous les renseignements requis.

Le numéro de la décision anticipée peut être indiqué sur le certificat d'origine, sur la facture des Douanes de Revenu Canada ou dans la zone du document de déclaration en détail B3 réservée à la désignation des marchandises. Bien que toutes les personnes important les produits en question puissent utiliser ce numéro et soient encouragées à le faire, la décision n'a force obligatoire qu'à l'égard des personnes pour lesquelles elle a été rendue. Comme tous les renseignements reçus sont traités comme des renseignements confidentiels, les détails de la décision ne seront communiqués qu'à la personne pour laquelle elle a été rendue.

Procédures au Mexique

Les importateurs sur le territoire du Mexique ainsi que les exportateurs et les producteurs sur le territoire du Canada et des États-Unis peuvent demander une décision anticipée à la Direction générale de la politique du revenu et des affaires financières internationales, Sous-secrétariat du revenu, ministère des Finances et du Crédit public (Dirección de política de ingresos y asuntos fiscales internacionales, Subsecretaría de ingresos, Secretaría de hacienda y crédito público).

Les demandes doivent être présentées par écrit, conformément aux dispositions des articles 18 et 34 du Code fiscal de la Fédération, et uniquement pour les questions mentionnées à l'article 509 de l'Accord.

Comme les autorités compétentes doivent traiter les renseignements reçus comme des renseignements confidentiels, les détails de la décision ne seront communiqués qu'à la personne pour laquelle cette décision a été rendue. Les autorités compétentes ont un délai de quatre mois pour rendre la décision.

Procédures aux États-Unis

Les importateurs sur le territoire des États-Unis ainsi que les exportateurs et les producteurs sur le territoire du Canada et du Mexique peuvent obtenir du U.S. Customs Service des décisions anticipées sur l'application de l'Accord à l'égard de transactions éventuelles. La marche à suivre pour demander de telles décisions est décrite à la partie 177, titre 19, du *Code of Federal Regulations*. Les demandes doivent être faites par écrit et envoyées à l'adresse suivante :

Area Director, National Import Specialist Division, U.S. Customs Service, 6 World Trade Center, Room 423, New York, New York, 10048. Le U.S. Customs Service commencera à rendre des décisions anticipées dès l'entrée en vigueur de l'ALENA.

12 Procédures d'appel

Généralités

En vertu de l'ALENA, diverses parties ont le droit d'appeler des déterminations d'origine, des décisions sur la conformité des marques du pays d'origine et des décisions anticipées rendues par un pays signataire de l'ALENA. Chaque pays doit établir au moins un palier d'examen administratif indépendant de l'agent ou de l'organe responsable de la décision contestée et prévoir un recours judiciaire ou quasi-judiciaire dans sa législation intérieure pour les personnes dont les appels ont été rejetés au palier administratif.

Les déterminations de l'origine peuvent faire l'objet d'un appel par l'auteur du certificat d'origine ou par l'importateur ayant demandé le traitement préférentiel prévu dans l'ALENA. Le fait que l'importateur ait déposé un appel concernant l'origine des produits n'empêche pas l'auteur du certificat d'origine de présenter un appel identique. Les personnes dont les produits ont fait l'objet d'une détermination relative au marquage du pays d'origine ou qui ont reçu une décision anticipée peuvent aussi appeler de ces décisions si elles sont défavorables.

Procédures au Canada

Au Canada, l'appel d'une détermination d'origine est appelée «demande de révision de la détermination de l'origine» et peut être déposée par l'auteur du certificat d'origine ou par l'importateur. Toute demande de l'auteur du certificat d'origine est envoyée par écrit au chef des Décisions et Appels de la région douanière où se font la plupart des importations. La demande peut regrouper plusieurs demandes de révision portant sur des produits importés sous des numéros de transaction et de ligne différents, si elles portent toutes sur l'origine d'un seul et même produit. Les numéros de transaction et de ligne de l'importation ou des importations en cause doivent alors être indiqués dans la demande.

Une lettre est envoyée à l'auteur du certificat d'origine pour l'informer des résultats de la révision demandée. En vertu des dispositions de la *Loi sur les douanes*, l'auteur d'une demande de révision de la détermination de l'origine peut appeler de cette révision.

Les demandes d'appel d'une décision anticipée ou d'une détermination relative au marquage peuvent être présentées par écrit au bureau ayant rendu la décision.

Procédures au Mexique

La marche à suivre pour contester les décisions définitives rendues par les autorités douanières est la même que celle qui s'applique aux recours prévus dans le Code fiscal de la Fédération, mais la partie intéressée doit faire appel de la décision avant d'introduire une instance devant la Cour fiscale de la Fédération.

Lorsqu'un appel d'une décision rendue en vertu de l'article 31 de la *Loi sur les douanes* est interjeté, les autorités douanières peuvent rétablir la procédure administrative, s'il y a lieu, avant de prendre la résolution qui mettra fin à la procédure et réglera l'appel et avant de remplacer la décision contestée par une nouvelle décision.

L'appel doit être présenté à l'autorité qui a rendu ou exécuté la décision contestée, dans les 45 jours suivant la date de réception de l'avis de décision.

Si l'appelant est domicilié à l'extérieur de la ville où se trouvent les autorités douanières ayant rendu ou exécuté la décision contestée, l'appel peut être présenté au bureau d'impôt le plus près ou envoyé par courrier recommandé avec avis de réception, pourvu que le lieu d'expédition soit aussi le lieu où réside l'appelant. La date de dépôt de l'appel est la date à laquelle la demande est présentée ou expédiée par la poste, selon le cas.

Si la décision de l'autorité fiscale est défavorable, l'appelant peut appeler cette décision à la Cour fiscale de la Fédération, qui est un organisme quasi-judiciaire. Les deux parties peuvent appeler la décision de la Cour devant le tribunal judiciaire, et les décisions de ce tribunal peuvent être appelées devant la Cour suprême.

Procédures aux États-Unis

Les demandes d'appel doivent fournir aux douanes tous les renseignements dont elles ont besoin pour examiner les faits et rendre une décision définitive, y compris le nom et l'adresse de l'appelant, une description précise du produit visé par la détermination, la date de la détermination, ainsi que la nature et le motif de la contestation. Un réexamen des appels rejetés peut être demandé à un deuxième palier, indépendant de l'auteur de la révision initiale.

Aux États-Unis, les appels d'une détermination d'origine ou d'une détermination relative au marquage sont déposés par écrit au bureau de douane du district où la détermination a été faite.

Les appels d'une décision anticipée doivent être envoyés à l'adresse suivante : Area Director, National Import Specialist Division, U.S. Customs Service, 6 World Trade Center, Room 423, New York, New York, 10048. La National Import Specialist Division examine l'appel et avise l'appelant par écrit de sa décision et des motifs de cette décision.

13 Marquage du pays d'origine

La marque du pays d'origine avise le dernier acheteur de l'endroit où le produit a été fabriqué. L'ALENA exige que le Canada, les États-Unis et le Mexique se conforment aux normes énoncées à l'annexe 311 en ce qui concerne le marquage de produits comme produits d'un pays signataire de l'ALENA. Chaque pays doit établir des règles de marquage précisant les critères qui serviront à déterminer le pays d'origine. Ces règles peuvent être fondées sur des changements de classement tarifaire. Le marquage peut se faire en anglais, en espagnol ou en français, mais chaque pays peut demander que la marque du pays d'origine d'un produit importé soit conforme aux règles établies pour le marquage des produits nationaux. Tout pays signataire de l'ALENA peut exiger, en vertu de l'Accord, que la marque du pays d'origine soit bien en vue, lisible et suffisamment permanente pour que le dernier utilisateur la trouve dans le même état dans lequel elle se trouvait au moment de l'importation. Toute méthode raisonnable de marquage d'un produit est acceptée aux termes de l'ALENA, notamment l'emploi d'autocollants, d'étiquettes volantes ou autres, ou de peinture. L'Accord prévoit aussi certaines exemptions en ce qui concerne le marquage.

Les règles de marquage peuvent être utilisées à d'autres fins que celle d'indiquer le pays d'origine du produit. Dans le cas de produits fabriqués dans plusieurs pays signataires de l'ALENA, les règles peuvent servir à déterminer si le pays d'origine est le Canada, les États-Unis ou le Mexique. Chaque pays devra établir ses propres

règles de marquage en se fondant sur les lignes directrices énoncées dans l'ALENA.

14 Effets de l'ALENA

Programmes de drawback et de report des droits

Les dispositions de l'ALENA sur les drawbacks et le report des droits s'appliqueront aux produits importés qui seront réexportés vers les États-Unis ou le Canada le 1^{er} janvier 1996 ou après cette date, ou vers le Mexique le 1^{er} janvier 2001 ou après cette date.

Drawback. Le drawback est le remboursement, la réduction ou la remise de tout ou d'une partie des droits de douane imposés ou perçus à l'égard d'un article ou de matières importés qui sont ensuite réexportés.

Aux termes de l'ALENA, le montant des droits de douane qui peut être remboursé, réduit ou remis est le moins élevé des montants suivants : le total des droits de douane payés ou à payer à l'égard des produits ou des matières au moment de l'importation dans un pays signataire de l'ALENA, ou le total des droits de douane payés ou à payer à l'égard du produit fini dans le pays signataire de l'ALENA vers lequel il est exporté.

Aucun pays signataire de l'ALENA ne peut assujettir à des conditions d'exportation le remboursement, la remise ou la réduction des montants suivants : les droits antidumping ou compensateurs, les primes offertes dans le cadre d'un mécanisme d'appel d'offres lié à l'administration de restrictions quantitatives à l'importation, de contingents tarifaires ou de niveaux de préférences tarifaires, les redevances appliquées conformément à l'article 22 de l'*Agricultural Adjustment Act* des États-Unis et les droits payés à l'égard de produits substitués à un produit identique ou semblable réexporté.

Programmes de report des droits (traitement intérieur). Les programmes de report des droits comprennent toutes les mesures régissant les zones franches, les importations temporaires sous douane, les entrepôts en douane, les «maquiladoras» et les programmes de remise pour traitement intérieur. L'ALENA prévoit une autre méthode de remise des droits à l'égard de produits ou de matières importés dans le cadre de l'un des programmes de report des droits susmentionnés et réexportés vers un autre pays signataire de l'ALENA. Au moment de l'exportation, les produits ou les matières seront traités comme s'ils avaient été retirés à des fins de consommation intérieure, et ils seront donc assujettis aux droits de douane applicables. Ces droits peuvent faire l'objet d'une réduction ou d'une remise d'un montant égal au moins élevé des montants suivants : le total des droits de douane payés ou à

payer à l'égard de l'importation, ou le total des droits de douane payés dans un autre pays signataire de l'ALENA au moment de l'importation du produit ouvré. Cette réduction ou cette remise est accordée sur présentation d'une preuve suffisante des droits de douane payés dans le pays visé par l'ALENA vers lequel l'article est réexporté. Si le demandeur ne présente pas cette preuve dans les 60 jours suivant l'exportation, l'administration douanière du pays exportateur percevra les droits. Le demandeur qui obtient une preuve suffisante par la suite pourra obtenir un remboursement sur présentation de cette preuve en temps opportun selon les lois et les règlements de chaque pays signataire de l'ALENA.

Échantillons commerciaux et imprimés publicitaires

L'ALENA prévoit l'importation en franchise de certains échantillons commerciaux et imprimés publicitaires. Ces échantillons commerciaux doivent être de valeur négligeable, c.-à-d. d'une valeur ne dépassant pas un dollar US (ou l'équivalent dans la devise du Mexique ou du Canada) ou doivent être marqués, déchirés, perforés ou dans un autre état qui fait qu'ils ne peuvent être vendus ou utilisés autrement que comme échantillons commerciaux. Seuls les imprimés publicitaires classés dans le chapitre 49 des annexes tarifaires harmonisées (ATH), par exemple les brochures, les dépliants, les feuillets, les catalogues et les annuaires publiés par des associations commerciales, peuvent être importés en franchise en vertu de cette disposition.

Admission temporaire

En vertu de l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont tenus d'autoriser l'admission temporaire en franchise de certaines catégories de produits importés d'un autre pays signataire de l'ALENA, même si des produits semblables directement concurrentiels ou substituables peuvent être obtenus dans le pays importateur et même si les produits visés ne sont pas originaires d'un pays visé par l'ALENA.

Certains outils professionnels, produits importés à des fins sportives et produits pour exposition ou démonstration. Les produits qui peuvent être importés temporairement en franchise comprennent : les outils professionnels (instruments de travail), les équipements utilisés par la presse, les stations radiophoniques ou les chaînes de télévision, les équipements cinématographiques, les produits importés à des fins sportives et les produits destinés à servir dans une exposition ou une démonstration. Pour admettre ces produits en franchise, le pays visé par l'ALENA peut exiger :

- qu'ils ne soient pas vendus ou loués pendant qu'ils se trouvent sur son territoire;
- qu'ils soient accompagnés d'un cautionnement s'ils ne sont pas des produits originaires au sens du chapitre 4 de l'ALENA;
- qu'ils soient exportés au départ de la personne ou dans le délai raisonnable que ce pays aura déterminé;
- qu'ils soient identifiables au moment de l'exportation;
- qu'ils soient importés en quantité raisonnable compte tenu de l'utilisation projetée;

- qu'ils soient importés par un ressortissant ou un résident d'un autre pays signataire de l'ALENA qui demande l'admission temporaire;
- qu'ils soient utilisés uniquement par cette personne ou sous sa surveillance personnelle, dans l'exercice de son métier, de son occupation ou de sa profession.

Échantillons commerciaux et films publicitaires. Les échantillons commerciaux et les films publicitaires peuvent aussi être importés temporairement en franchise. Pour les admettre en franchise, le pays visé par l'ALENA peut exiger que ces produits :

- soient importés uniquement dans le dessein d'obtenir des commandes de produits ou de services de fournisseurs d'un autre pays;
- ne soient pas vendus ou loués, ni utilisés à d'autres fins que des fins de démonstration ou d'exposition pendant qu'ils se trouvent sur son territoire;
- soient identifiables au moment de l'exportation;
- soient exportés dans un délai raisonnable compte tenu de l'objet de l'admission temporaire;
- soient importés en quantité raisonnable compte tenu de l'utilisation projetée.

Réparations et modifications

Produits visés par une garantie. Aucun des pays signataires de l'ALENA ne peut percevoir de droits de douane à l'égard de produits qui sont réadmis après avoir été exportés dans un autre pays visé par l'ALENA pour y être réparés ou modifiés aux termes d'une garantie, et ce, quelle que soit l'origine du produit et sans égard à la question de savoir si les réparations ou les modifications auraient pu être effectuées sur le territoire du pays exportateur.

Produits non visés par une garantie. Le pays visé par l'ALENA peut cependant choisir de percevoir des droits de douane sur la valeur des réparations ou des modifications non visées par une garantie qui sont effectuées dans un autre pays signataire de l'ALENA. Le taux de droit appliqué dans ce cas est le taux préférentiel prévu dans l'ALENA, que les produits réparés ou modifiés soient des produits originaires ou non. Pour calculer les droits à percevoir sur la valeur des réparations ou des modifications de ce genre qui sont effectuées au Mexique ou aux États-Unis, le Canada utilisera le taux de droit applicable en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, incorporé à l'annexe 307.1 de l'ALENA, pour les produits des deux pays. Aucun droit ne sera perçu par le Mexique sur les réparations ou les modifications de ce genre exécutées aux États-Unis ou au Canada, et les États-Unis percevront des droits sur celles qui seront exécutées au Canada, mais non sur celles qui seront exécutées au Mexique.

Redevances douanières

Canada. Les Douanes de Revenu Canada ne perçoivent aucune redevance douanière.

Mexique. Le Mexique éliminera ses frais d'administration douanière le 30 juin 1999 à l'égard des produits originaires du Canada et des

États-Unis. Ces frais ne seront pas éliminés par étapes et continueront de s'appliquer jusqu'à la date de leur élimination définitive, soit le 30 juin 1999.

États-Unis. À compter du 1^{er} janvier 1994, les produits originaires du Canada, dont le marquage comme produits du Canada est autorisé selon les règles de marquage établies, seront exemptés de la taxe à l'ouvraison des marchandises. Dans le cas des produits originaires du Mexique dont le marquage comme produits du Mexique est autorisé aux termes de l'annexe 311, la taxe à l'ouvraison des marchandises sera complètement éliminée le 30 juin 1999, et il n'y aura pas d'élimination graduelle de cette taxe d'ici à cette date. Les autres redevances ne sont pas touchées et continueront d'être perçues, que les produits soient originaires du Canada ou du Mexique. Elles comprennent les frais portuaires et les frais perçus à l'égard du coton, du boeuf, du porc, du miel, etc. Les envois postaux continueront d'être assujettis à une redevance de 5 \$ US.

Droits antidumping et compensateurs

Sous le régime de l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique conservent le droit d'imposer, à l'égard de produits importés d'un autre pays visé par l'ALENA, les droits antidumping et compensateurs que prévoit leur législation intérieure. L'Accord prévoit aussi l'institution de groupes spéciaux binationaux indépendants pour l'examen des déterminations finales rendues par les autorités administratives de chaque pays en matière de droits antidumping et compensateurs. Les parties du secteur privé qui désirent contester une décision administrative à l'égard de produits d'un pays signataire de l'ALENA peuvent demander l'institution d'un

**Opérations de
montage (numéro
9802.00.80 de
l'ATH des É.-U.)**

tel groupe spécial. Dans ce cas, la procédure d'examen par ce groupe remplace la procédure d'examen judiciaire du pays ayant rendu la décision administrative.

Le groupe spécial binational devra se prononcer sur la conformité de la détermination faite en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs avec la législation intérieure du pays importateur. S'il constate qu'une erreur a été commise en faisant cette détermination, il peut la renvoyer pour correction à l'organisme gouvernemental compétent. Les décisions rendues par un groupe spécial ont force obligatoire et ne peuvent pas faire l'objet d'un appel devant un tribunal national. L'Accord prévoit aussi des mécanismes de sauvegarde visant à garantir l'intégrité du régime d'examen par des groupes spéciaux.

Par exemple, si un exportateur mexicain désire qu'un groupe spécial binational examine une détermination finale rendue par le U.S. Department of Commerce, il doit déposer une plainte auprès de l'organe compétent du SECOFI (Secretaría de comercio y fomento industrial). Le gouvernement du Mexique peut aussi demander l'institution d'un groupe spécial binational au nom de l'exportateur mexicain.

De nombreux produits importés aux États-Unis du Mexique et du Canada sont importés en vertu du numéro tarifaire 9802.00.80 des États-Unis, qui prévoit une réduction des droits de douane à l'égard des articles montés entièrement ou partiellement à l'étranger à partir de composantes des États-Unis. Les droits perçus à l'égard de ces articles sont calculés sur la différence entre la valeur totale de l'article et le coût ou la valeur des composantes des États-Unis.

Le taux appliqué à la valeur en douane est celui qui aurait été appliqué à l'article importé si cet article n'avait pas été classé dans le numéro 9802.00.80 de l'ATH. Par conséquent, la réduction ne découle pas de l'application d'un taux de droit différent, mais du fait que le coût ou la valeur des composantes des États-Unis a été soustrait de la valeur totale de l'article. Sous le régime de l'ALENA, le numéro 9802.00.80 de l'ATH peut être utilisé conjointement avec le taux préférentiel qui serait appliqué si l'article était classé dans les chapitre 1 à 97 du Tarif pourvu que l'article soit un produit originaire et remplisse toutes

les autres exigences de l'ALENA. (Pour connaître les répercussions de l'ALENA sur les produits textiles importés sous le régime spécial, voir le chapitre 5 du présent document.)

Des bagues de roulement (ATH 8482.99.10) fabriquées aux États-Unis sont exportées au Mexique pour y être incorporées à des roulements à billes (8482.10.50). Toutes les autres composantes sont fabriquées au Mexique. Le roulement à billes importé est considéré comme un produit originaire puisqu'il est produit entièrement sur le territoire du Canada, du Mexique ou des États-Unis, ou dans plus d'un de ces pays, exclusivement à partir de matières originaires (voir l'alinéa 401d) et peut donc bénéficier du taux de droit préférentiel prévu dans l'ALENA qui est de 9,9 % pendant la première année de mise en oeuvre de l'Accord. En supposant que la valeur totale de chaque roulement à billes est de 10,40 \$ US et que la valeur des bagues des États-Unis dans chaque roulement est de 2,40 \$ US, la valeur en douane serait de 8 \$ US (10,40 \$ US - 2,40 \$ US). Les droits sont calculés comme suit :

9802.00.80	2,40 \$		
8482.10.50	8,00 \$	x	9,9 % =
0,80			

Les droits à payer seraient de 1,03 \$ US par roulement à billes si l'on n'utilisait que le taux préférentiel prévu dans l'ALENA. L'application du numéro 9802.00.80 de l'ATH en conjonction avec ce taux permet de réaliser une économie supplémentaire de 0,23 \$ US par roulement à billes.

Système généralisé de préférences

Système généralisé de préférences (États-Unis). Les produits du Mexique qui répondent aux exigences du Système généralisé de préférences (SGP) continueront d'être admis en franchise aux États-Unis jusqu'au 30 septembre 1994, mais l'application de ce système n'est pas autorisée au-delà de cette date en vertu de la loi habilitante actuelle.

Tarif de préférence général

Tarif de préférence général (Canada). Comme les différents régimes de traitement préférentiel ont chacun leurs propres règles d'origine, il est possible que des marchandises exportées du Mexique qui ne peuvent pas être considérées comme des produits originaires aux termes de l'ALENA puissent quand même bénéficier du Tarif de préférence général (TPG) lorsqu'ils sont importés au Canada. Toutefois, les commerçants doivent savoir que le TGP est un tarif distinct de ceux de l'ALENA et que le Canada n'est pas tenu de continuer à accorder cet avantage.

Tarif de la nation la plus favorisée

Tarif de la nation la plus favorisée. En général, l'ALENA n'a pas de répercussions sur les taux de droit que les pays accordent à la nation la plus favorisée (NPF). Par conséquent, chaque pays continuera de percevoir des droits sur les produits de pays non signataires de l'ALENA, comme il l'a fait jusqu'à maintenant. Les produits qui subissent un traitement au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, ou dans plus d'un de ces pays, et qui n'ont pas droit au bénéfice du traitement préférentiel de l'ALENA continueront cependant de bénéficier des taux de droit NPF (ou, dans le cas des produits mexicains, des taux du SGP ou du TPG).

À quelques exceptions près, le Canada, les États-Unis et le Mexique n'harmoniseront pas leurs taux de droit NPF. Ces pays signataires harmoniseront toutefois leurs taux de droit NPF pour les ordinateurs et les périphériques dans le cadre d'une série de réductions par étapes. Lorsque les taux auront été harmonisés, les droits perçus à l'égard de ces produits ne seront acquittés qu'aux points d'entrée sur le territoire visé par l'ALENA. Les produits en question pourront ensuite circuler librement sur les territoires du Canada, des États-Unis et du Mexique sans qu'il soit nécessaire de payer de droits de douane à leur égard.

En outre, à la date d'entrée en vigueur de l'ALENA, les trois pays réduiront jusqu'à la franchise leurs taux de droit NPF s'appliquant à la plupart des semi-conducteurs, des pièces d'ordinateur et des appareils de réseau local.

15 Bureaux pouvant fournir une assistance

Au Canada

Service de renseignements sur l'ALENA
Revenu Canada - Accise, Douanes et Impôt
6^e étage
191, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
téléphone : 1-800-661-6121
télécopieur : (613) 954-4494
(Pour toute demande d'aide ou de renseignement concernant les douanes canadiennes et l'ALENA)

Les Douanes de Revenu Canada ont mis en place une ligne téléphonique de renseignements sur l'ALENA en espagnol
téléphone : (613) 941-0965

Directeur
Politique et Administration
Division des droits antidumping et compensateurs
Revenu Canada - Accise, Douanes et Impôt
191, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
téléphone : (613) 954-7251
télécopieur : (613) 941-2612
(Pour tout renseignement concernant les procédures administratives et les enquêtes régies par la législation canadienne sur les droits antidumping et compensateurs)

Secrétaire
Tribunal canadien du commerce extérieur
365, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0G7
téléphone : (613) 993-4601
télécopieur : (613) 998-4783
(Pour tout renseignement concernant le rôle du Tribunal canadien du commerce extérieur)

Secrétaire, Section canadienne
Secrétariat de l'ALENA
90, rue Sparks, pièce 705
Ottawa (Ontario) K1P 5B4
téléphone : (613) 992-9380
télécopieur : (613) 992-9392

(Pour tout renseignement concernant la procédure d'examen par des groupes
spéciaux binationaux)

InfoEx

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
téléphone : (613) 944-4000 (région d'Ottawa)
1-800-267-8376
télécopieur : (613) 996-9709

(Pour obtenir des publications sur l'ALENA et des renseignements sur les
programmes et les services touchant l'exportation. InfoEx est un centre
d'orientation et de référence pour les exportateurs et les sociétés du Canada qui
s'intéressent aux marchés mondiaux.)

Gestionnaire, Vérifications de l'origine

6^e étage
Immeuble Sir Richard Scott
191, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
téléphone : (613) 954-5641
télécopieur : (613) 954-4494

(Pour tout renseignement concernant la teneur en valeur régionale ou les
vérifications)

Chef, Programmes interministériels
Opérations commerciales
Revenu Canada - Accise, Douanes et Impôt

5^e étage
555, avenue Mackenzie
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
téléphone : (613) 954-7129
télécopieur : (613) 952-1698

(Pour tout renseignement concernant le programme de marquage)

Au Mexique

Secretaría de comercio y fomento industrial (SECOFI)
Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales
Calle Alfonso Reyes No. 30
Colonia Condesa
C.P. 06140 México, D.F.

pour les appels en provenance d'un autre pays que le Mexique :

52-5-211-3545

52-5-211-3405

52-5-211-0872

52-5-211-3050

52-5-211-3301

52-5-211-0952

pour les appels en provenance du Mexique : 91-800-90415

télécopieur : 52-5-224-3000

SECOFI

Delegación Jalisco

Licenciado Héctor Rafael Pérez Partida

Avenida Mariano Otero 3431

Colonia Valle verde

Guadalajara, Jalisco

téléphone : 621 06 94

621 16 42

621 11 15

télécopieur : 6 21 13 60

6 21 05 34

SECOFI

Delegación Nuevo León

Licenciado Carlos Alberto García Triana

Edificio Cintermex, Local 88

Avenida Fundidora y Adolfo P.

Monterrey, N.L.

téléphone: 6 96 480

6 96 481

6 96 482

télécopieur : 6 96 487

(Pour tout renseignement sur l'exportation de produits du Mexique vers les États-Unis; les exportateurs peuvent aussi communiquer avec les autres bureaux régionaux du SECOFI)

Aux États-Unis

Secretaría de hacienda y crédito público
Subsecretaría de ingresos
Dirección general fiscal internacional
Avenida Hidalgo #77, Módulo 1
Planta Baja, Colonia Guerrero
Delegación Cuauhtemoc
06300 México, D.F.

(Pour tout renseignement sur les exigences en matière d'importation liées à l'ALENA)

Banco nacional de comercio exterior, S.N.C.
Camino a Sta. Teresa 1679
01900 México, D.F.
téléphone : 52-5-227-9078

NAFTA «FlashFAX» System
Automated Facsimile Delivery System
téléphone : (202) 927-1692 ou 927-1694
(Système automatisé de transmission directe de renseignements sur l'ALENA à tout télécopieur aux États-Unis - fonctionne 24 heures sur 24)

NAFTA Help Desk
U.S. Customs Service
1301 Constitution Avenue, N.W., Room 1325
Washington, D.C. 20229
téléphone : (202) 927-0066
télécopieur : (202) 927-0097
(Service d'assistance technique sur toute question concernant l'application de la législation douanière américaine et de l'ALENA aux produits importés aux États-Unis - ouvert du lundi au vendredi entre 8 h et 17 h, heure de l'Est)

U.S. Department of Commerce
Office of Mexico, Room 3022
14th Street and Constitution Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20230
téléphone : (202) 482-0300
(Pour tout renseignement sur l'exportation de marchandises des États-Unis vers le Mexique)

U.S. Department of Commerce
Office of Mexico
Flash Facts System
Automated Facsimile Delivery System
(Offert aux États-Unis seulement)
téléphone : (202) 482-4464

(Système automatisé fonctionnant 24 heures sur 24 qui permet de transmettre directement un large éventail de renseignements par télécopieur. Les sujets traités comprennent les répercussions probables de l'ALENA sur l'économie américaine, des données concernant le commerce, l'économie et la commercialisation, la réglementation mexicaine et le climat d'investissement au Mexique.)

U.S. Department of Commerce
Office of Canada, Room 3033
14th Street and Constitution Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20230
téléphone : (202) 482-3101

(Pour tout renseignement sur l'exportation de produits des États-Unis vers le Canada)

U.S. Department of Agriculture
The Interamerica Group
South Building, Room 5506
14th Street and Independence Avenue, SW
Washington, D.C. 20250
téléphone : (202) 720-1340

(Pour tout renseignement, autre que les normes phytosanitaires, qui porte sur l'importation de produits agricoles aux États-Unis aux termes de l'ALENA)

U.S. Department of Agriculture
Animal and Plant Health Inspection Service
Trade Support Group
South Building, Room 1128
14th Street and Independence Avenue, SW
Washington, D.C. 20250
téléphone : (202) 720-7677

(Pour tout renseignement sur les normes phytosanitaires s'appliquant aux importations de produits agricoles aux États-Unis)

16 Autres publications utiles

Canada

Toutes les publications énumérées ci-après peuvent être obtenues gratuitement à l'adresse suivante :

InfoEx
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
téléphone : (613) 944-4000 (région d'Ottawa)
1-800-267-8376
télécopieur : (613) 996-9709

Ces documents sont publiés en anglais et en français, et ceux marqués d'un «*» sont bilingues.

L'ALENA : Qu'en est-il au juste (110 pages)
(Gui de complet sur l'ALENA) (1993)

Coup d'oeil sur l'Accord de libre-échange nord-américain (24 pages)
(Cette brochure donne un aperçu général des avantages offerts par l'ALENA)
(1993)

Accord de libre-échange nord-américain (environ 3000 pages)
(Accord passé entre les gouvernements du Canada, des États-Unis du Mexique
et des États-Unis d'Amérique) (Décembre 1992)

Accord de libre-échange nord-américain--Errata* (39 pages)
(Liste des fautes qui se sont glissées dans le texte de l'ALENA du
17 décembre) (Avril 1993)

Points saillants de l'Accord de libre-échange nord-américain (4 pages)
(Ce document présente les points clés de l'Accord) (Mars 1993)

Accord de libre-échange nord-américain--Cahier des médias* (40 pages)
(Cette publication contient le communiqué, la fiche d'information, la
déclaration ministérielle, les points saillants de l'ALENA et la chronologie)
(Février 1993)

***Accord de libre-échange nord-américain--Examen environnemental du
Canada**** (28 pages)
(Ce sommaire analyse les effets environnementaux possibles de la
participation du Canada à l'ALENA)

Pour obtenir la publication mentionnée ci-après, en français ou en anglais, adressez-vous à un bureau régional des Douanes de Revenu Canada.

Vous importez des marchandises au Canada (62 pages)
(Gui de général pour l'établissement des documents exigés pour l'importation de marchandises au Canada)

Mexique

Les documents énumérés ci-après sont disponibles à l'adresse suivante :

SECOFI
Piso 18
Coordinación sectorial
Alfonso Reyes No. 30
06179 México, D.F.

U.S. Exports to Mexico: A State-By-State Overview, 1987-90
TLC 001
U.S. Department of Commerce (U.S.A. 1991)

Las relaciones comerciales de México con el mundo
TLC 001.1
Secretaría de comercio y fomento industrial (México D.F. 1990)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Reglas de origen (Monografía 1)
TLC 003.1
Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Solución de controversias (Monografía 3)

TLC 003.3

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Prácticas desleales de comercio (Monografía 6)

TLC 003.6

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Normas (Monografía 8)

TLC 003.8

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Servicios (Monografía 9)

TLC 003.9

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Sector automotriz (Monografía 10)

TLC 003.10

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: Enseres domésticos (Monografía 11)

TLC 003.11

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio en América del Norte: La industria textil (Monografía 13)

TLC 003.13

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

Tratado de libre comercio: Bases de la negociación del tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos

TLC 010

Jaime Serra Puche, Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1991)

La adhesión de México al GATT (Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos)

TLC 028

Blanca Torres, El Colegio de México (México 1989)

États-Unis

La cuenca del pacífico

TLC 029

Banco nacional de México (México D.F.)

El acuerdo marco de cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea

TLC 035

S.R.E., SECOFI, BANCOMEX, CEMAI (México 1991)

Tratado de libre comercio entre México y Chile

TLC 047

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1992)

A North American Free Trade Agreement: The Elements Involved

TLC 062

Michael Hart, University of Ottawa (Canada 1990)

Algunos efectos del acuerdo de libre comercio en la administración de las empresas y el apoyo de asesores externos en economía

TLC 063

Mauricio Mobarak Gonzalez (México 1991)

Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades

TLC 064

Secretaría de comercio y fomento industrial (México 1990)

Canada and a Mexico-United States Trade Agreement Working Paper

TLC 068

Ministère des Finances (Canada 1990)

Les documents publiés par le gouvernement des États-Unis sont en vente à l'adresse suivante :

Superintendent of Documents
U.S. Government Printing Office
Washington, D.C. 20402-9328
Attn: Order Desk
téléphone : (202) 783-3238

North American Free Trade Agreement, Volumes I & II

Coût : 41 \$ US

Numéro de catalogue : 041-001-00376-2

(Texte de l'Accord et règles d'origine spécifiques)

Annex 302.2: Schedule of the United States

Coût : 34 \$ US

Numéro de catalogue : 041-001-00377-1

(Taux de droits préférentiels qui seront appliqués, en vertu de l'ALENA, aux produits importés aux États-Unis)

Annex 302.2: Schedule of Canada

Coût : 30 \$ US
Numéro de catalogue : 041-001-00390-8
(Taux de droits préférentiels qui seront appliqués, en vertu de l'ALENA, aux produits importés au Canada)

Annex 302.2: Schedule of Mexico

Coût : 34 \$ US
Numéro de catalogue : 041-001-00391-6
(Taux de droits préférentiels qui seront appliqués, en vertu de l'ALENA, aux produits importés au Mexique)

Importing into the United States

Coût : 4,75 \$ US
Numéro de catalogue : 048-002-00112-5
(Gui de complet sur les procédures, les lois et les règlements régissant les importations aux États-Unis)

Importar en los Estados Unidos

Coût : 6,75 \$ US
Numéro de catalogue : 048-002-00115-0
(Version espagnole du document intitulé «Importing into the United States»)

Harmonized Tariff Schedule of the United States

Coût : 52 \$ US
Numéro de catalogue : 949-009-00000-9
(Liste des numéros tarifaires et des taux de droits de douane applicables aux produits importés aux États-Unis)

Title 19, Code of Federal Regulations

Coût : 46 \$ US
Numéro de catalogue : 869-019-00061-5
(Réglementation douanière des États-Unis)

(Les prix sont ceux de mai 1993 et pourraient changer. Ajoutez 25 % pour les commandes internationales.)