



vendredi, 15 h. Dehors, le thermomètre oscille autour de 35 °C. Les remorques font la file sur l'autoroute qui sépare Laredo, au Texas, de Nuevo Laredo, au Mexique.

Souvent, cette file s'étend sur quatre à cinq kilomètres et les véhicules sont immobilisés; des camionneurs prennent l'air en causant avec leurs confrères, d'autres lisent ou somnolent dans la cabine climatisée de leur camion.

La route de Laredo est la voie d'entrée au Mexique la plus achalandée. Du lundi au vendredi, et 12 heures par jour, c'est un défilé ininterrompu. Seul le nombre de véhicules fluctue – certains jours, 2 000 d'entre eux franchissent le pont qui enjambe le Rio Grande.

À l'approche de la frontière, les chauffeurs de camions scrutent l'horizon pour savoir si les feux de circulation clignotent. Un feu rouge clignotant signifie que le service mexicain des douanes procède systématiquement à des inspections.

«C'est comme jouer à la loterie. Vous ne savez jamais quand ce sera votre tour [...] un véhicule sur 10 est arrêté et fouillé en profondeur», déclare Julio Lasky, directeur de la société Livingston Trade Services à Mexico, une filiale du Livingston Group Inc., dont le siège social est situé à Toronto, en Ontario.

La spécialité du groupe Livingston, c'est de faciliter le passage des produits d'un pays à l'autre. «Tous les jours, nous aidons des clients en leur offrant des services de commerce et de logistique de qualité supérieure», ajoute M. Lasky. Cette société, qui emploie plus de 2 500 personnes au Canada et aux États-Unis, est en mesure d'offrir un éventail complet de services conçus pour faciliter la distribution, le transport et le mouvement transfrontière de divers produits.

L'élément tangible du commerce est la marchandise, mais ce sont des services semblables à ceux du groupe Livingston qui permettent à cette marchandise de franchir les frontières. Des services qui exercent une influence de plus en plus marquée sur le nouveau marché de l'Amérique du Nord.

LES SERVICES EN AMÉRIQUE DU NORD

Nuala Beck, auteur d'un ouvrage intitulé *Shifting Gears*, estime que les services – et non le secteur manufacturier – seront la locomotive de l'économie au cours de la décennie 1990 et des décennies subséquentes. Les entreprises de services offrent une gamme étendue de services, dont bon nombre sont innovateurs et basés sur

Que signifie «nord-américain»?

Les entreprises canadiennes commencent tout juste à comprendre et maîtriser les règles découlant de l'ALE lorsque l'ALENA a été paraphé. Cet accord définissait de nouvelles lignes directrices concernant l'admission en franchise de droits des produits «fabriqués en Amérique du Nord», de nouvelles lignes directrices avec lesquelles les expéditeurs doivent maintenant se familiariser.

En vigueur depuis janvier 1994, l'ALENA supprimera progressivement, sur une période de 15 ans, les droits de douane sur tous les produits de fabrication nord-américaine. En fait, la plupart des droits de douane seront abolis au cours des 10 prochaines années. Selon M. Lasky, directeur de Livingston Trade Services à Mexico, l'adoption d'un processus semblable à celui prévu dans l'ALE permet à l'économie et aux industries du Canada, des États-Unis et du Mexique d'effectuer les ajustements internes nécessaires.

Alors, comment un expéditeur de métier ou un expéditeur novice peut-il savoir si un produit est considéré comme nord-américain aux termes de l'ALENA? Tous les produits doivent être conformes aux nouvelles règles d'origine, et non aux anciennes règles énoncées dans l'ALE. Ainsi, l'expéditeur qui expédie une montre doit connaître l'origine de toutes les

composantes de cette montre – de la peinture appliquée sur le boîtier aux mécanismes internes et au bracelet.

Un produit dont toutes les composantes proviennent d'un pays signataire de l'ALENA est de toute évidence un produit nord-américain. Il en va de même s'il s'agit d'un produit dont la classification

tarifaire, en vertu du système harmonisé, diffère de celle de ses composantes, ce qui signifie que ce produit a subi une transformation importante en Amérique du Nord.

Pour la majorité des produits, les composantes fabriquées dans un pays signataire de l'ALENA doivent représenter 60 p. 100 du prix de détail ou 50 p. 100 des coûts de fabrication. Des règles spéciales s'appliquent aux textiles et aux automobiles.

Afin d'aider ses clients à s'y retrouver dans les changements apportés aux règles et règlements, le groupe Livingston a un logiciel adapté aux exigences de l'ALENA appelé ORIGIN. Grâce à ce logiciel, les expéditeurs peuvent rapidement savoir si tel ou tel autre produit respecte les règles d'origine et satisfait aux autres exigences formulées dans l'ALENA. Le logiciel ORIGIN permet également de repérer tous les éléments non admissibles dans le cas d'un produit jugé non conforme. Ce logiciel comprend également le texte complet et les annexes de l'Accord de libre-échange nord-américain; il s'inscrit dans une série de logiciels techniques et spécialisés que compte élaborer le groupe Livingston afin de répondre aux besoins nouveaux du commerce international.



Julio Lasky de Livingston Trade Services, Mexique.