

Suppression des droits de douane le 1^{er} janvier conformément aux dispositions de l'ALENA

Par Jaime Seidner, de Coopers & Lybrand

Avec l'avènement du nouvel an viendra la possibilité pour les exportateurs canadiens d'augmenter leurs ventes. En effet, à partir du 1^{er} janvier 1998, les droits de douane américains sur la plupart des produits canadiens admissibles aux termes de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sont réduits à zéro.

L'ALENA prévoit entre autres la suppression des droits de douane sur les marchandises originaires de chacun des trois pays signataires de l'ALENA — le Canada, les États-Unis et le Mexique — qui entrent sur le territoire de l'un des deux autres. Tandis que les exportations dans les deux sens entre le Canada et les États-Unis se feront en franchise dans la plupart des cas, le Mexique a quant à lui un calendrier de réduction des droits de douane qui fait en sorte que ces droits diminueront graduellement jusqu'à ce qu'ils aient complètement disparu en 2009.

Comment profiter des avantages de l'ALENA?

Pour que les produits de votre entreprise puissent, aux fins de l'ALENA, être considérés comme des produits originaires, ils doivent satisfaire certains critères définis dans l'ALENA. Ces critères ont trait à des conditions précises du point de vue de la règle d'origine, par exemple qu'un produit ne soit pas assujéti à une exigence de changement de classification tarifaire et qu'il satisfasse à la norme de teneur en valeur régionale de l'ALENA ainsi qu'à d'autres conditions.

L'objectif de la règle d'origine est de permettre de déterminer si, pour certains produits, il y a eu un degré de transformation suffisant dans un pays de l'ALENA, ou si ces produits ont été ou non entièrement cultivés, pêchés ou extraits sur le territoire d'un pays membre. (Les produits achetés dans un pays de l'ALENA, mais importés d'un pays non signataire de l'ALENA où ils ont été entièrement fabriqués ne sont pas admissibles aux avantages tarifaires de l'ALENA.)

Pourquoi avoir recours à l'ALENA si la marchandise est classée de manière à entrer en franchise?

Il peut y avoir des cas où une marchandise exportée aux États-Unis est classée « en franchise » sans qu'il soit nécessaire de recourir aux avantages offerts par l'ALENA. Cependant, lorsque des produits canadiens sont expédiés aux États-Unis et qu'ils ne sont pas certifiés comme étant originaires en vertu de l'ALENA, ils sont assujéti à une redevance pour les formalités relatives aux marchandises, laquelle peut ajouter jusqu'à 485,00 \$ au coût de chaque

expédition. Cette somme, bien que petite, fait augmenter le coût pour un importateur américain et peut faire perdre une vente à un exportateur canadien si ses clients aux États-Unis cherchent une source d'approvisionnement moins chère pour le produit.

Assurez-vous que tous les documents sont bien remplis

Pour bénéficier des avantages offerts par l'ALENA, il faut que les documents soient bien préparés et conservés. Une documentation incorrectement remplie ou incomplète peut entraîner la suppression des avantages tarifaires de l'ALENA et peut-être même des pénalités. L'exportateur doit par conséquent veiller à ce que les documents soient remplis correctement et demander les avantages de l'ALENA seulement si ses marchandises y sont admissibles.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Jaime Seidner, directeur, module du commerce international et des douanes, Coopers & Lybrand, 145, King Street West, Toronto (Ontario), M5H 1V8, tél. : (416) 814-5798, fax : (416) 941-8415.

Le PDME travaille pour les exportateurs canadiens (Suite de la page 3)

Avec son succès sur les marchés d'exportation et la croissance de ses ventes qui en découle, KSH n'est plus admissible à l'aide du PDME, qui est désormais réservée aux petites entreprises dont les ventes annuelles ne dépassent pas 10 millions de dollar.

Outre qu'elle peut être utilisée pour le partage des coûts de la préparation de soumissions dans des projets d'immobilisations internationaux, l'aide du PDME peut servir au partage des coûts de mise en œuvre de la stratégie de

développement d'un nouveau marché d'une entreprise. Les entreprises nouvellement venues à l'exportation peuvent obtenir de l'aide pour effectuer un voyage en vue d'étudier un nouveau marché ou pour participer à une foire commerciale internationale.

L'aide est remboursable, mais l'entreprise bénéficiaire n'est pas tenue de rembourser la somme avant d'avoir effectué des ventes sur le marché d'exportation ou soumissionné avec succès la réalisation d'un projet d'immobilisa-

tions. Une aide non remboursable est également offerte aux associations nationales d'une industrie ou d'un secteur pour assurer la promotion générale ou pour recueillir des renseignements sur les marchés au nom des entreprises qui en font partie ou de l'industrie dans son ensemble.

Pour plus de renseignements sur le PDME, communiquer avec Dennis Gibson, directeur adjoint, direction de l'expansion des exportations, MAECI; tél. : (613) 996-1408; fax : (613) 995-5773.