

# L'Accord de libre-échange nord-américain et ce qu'il représente pour les investisseurs au Canada

## **III** *Le marché*

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le 1<sup>er</sup> janvier 1994, a permis la création d'un marché nord-américain unique réunissant 360 millions de consommateurs et affichant un PIB combiné de plus de 8,5 billions de dollars.

Les biens, les services et les capitaux canadiens peuvent maintenant entrer librement sur le riche marché des États-Unis de même que sur celui du Mexique. Dans un proche avenir, d'autres pays devraient pouvoir adhérer à l'ALÉNA.

## **21** *Élimination des barrières tarifaires et non tarifaires*

Les échanges de produits canadiens et américains se poursuivent selon le calendrier de mise en œuvre négocié dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis. La plupart des exportations canadiennes aux États-Unis ne sont pas assujetties à des droits de douane.

Les tarifs qui frappent toujours les exportations canadiennes aux États-Unis seront entièrement supprimés au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Aux termes de l'ALÉNA, les tarifs imposés par le Mexique sur la plupart des exportations canadiennes seront éliminés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Le Mexique a accordé l'accès immédiat en franchise de douane à un grand nombre d'exportations clés du Canada, dont les produits agricoles et les produits de la pêche, un bon nombre de métaux et de minéraux, la majorité du matériel de télécommunications, de nombreux types de machines et certains articles en bois et en papier. Les tarifs imposés par le Mexique dans des secteurs comme les meubles et les produits pharmaceutiques, ainsi que sur certains produits en bois et quelques produits métalliques finis seront supprimés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003.

La majorité des barrières non tarifaires du Mexique, telles que les licences d'importation, seront également éliminées d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003.

## **31** *Traitement national*

Le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée sont assurés en vertu de l'ALÉNA; en outre, l'entente interdit les prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique doivent traiter les biens, les services et les capitaux de l'un et de l'autre comme s'il s'agissait des leurs, et ceux-ci ne peuvent faire l'objet de mesures discriminatoires en raison de leur origine.

Les investisseurs internationaux qui ont déjà injecté des capitaux au Canada bénéficient des dispositions de l'ALÉNA s'ils se servent du Canada comme « tremplin » pour investir aux États-Unis ou au Mexique.

## **41** *Accès sûr aux marchés*

L'ALÉNA garantit aux exportateurs installés au Canada un accès sûr aux marchés américain et mexicain. Des règles plus claires en matière de contenu nord-américain, notamment dans le secteur de l'automobile, réduisent les risques d'interprétations unilatérales de la part des douaniers (voir le tableau à la page suivante).

## **51** *Meilleurs mécanismes de règlement des différends*

Les exportateurs et les investisseurs peuvent être certains que leurs intérêts seront efficacement défendus grâce à un système de règlement des différends plus transparent qui prévoit de meilleures mesures de mise en application.

### Calendrier de mise en œuvre Élimination des droits de douanes – ALÉNA

Droits de douane éliminés le 1 <sup>er</sup> janvier 1994	Droits de douane éliminés d'ici 1998	Droits de douane éliminés d'ici 2003
Locomotives et wagons	Turbines hydrauliques	Autres wagons et voitures
Matériel de construction	Conditionneurs d'air	Bateaux et plate-formes de forage
Matériel de télécommunications	Un grand nombre de résines	Bicyclettes
Engrais	La plupart des fils de cuivre	La plupart des produits d'acier inoxydable laminé
Matériel de soins de santé et appareils médicaux	Savons de blanchissage	Meubles
Un grand nombre de produits chimiques et de produits en plastique	Bois et papiers	Produits pharmaceutiques

Nota : À titre d'exemple seulement. Pour autres renseignements, prière de consulter la liste tarifaire du Canada – ALÉNA.

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

MAY 30 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Canada

Les différends résultant de l'imposition de droits de douane peuvent être soumis à des comités spéciaux binationaux.

L'Accord prévoit que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALÉNA peuvent faire l'objet d'un arbitrage international. L'ALÉ canado-américain confiait à des groupes spéciaux binationaux la tâche d'examiner les décisions touchant l'antidumping et les droits compensateurs, et de rendre des décisions exécutoires sur la conformité avec les lois nationales. L'ALÉNA renforce les règles de l'ALÉ et les applique au Mexique. Le système binational de règlement des différends a été renforcé, et toute incertitude au sujet de sa permanence a été dissipée.

Un des éléments essentiels ayant incité le gouvernement du Canada à aller de l'avant avec l'ALÉNA a été la création de comités de travail sur les subsides et le dumping qui se pencheront sur les préoccupations de longue date du Canada au sujet des différends touchant l'antidumping et les droits compensateurs. Le mandat de ces groupes de travail consiste à trouver des solutions visant à diminuer les possibilités de différends résultant de la mise en application de lois sur les sanctions commerciales; ils doivent s'en acquitter avant la fin du mois de décembre 1995.

## **[6]** *Marchés publics*

Les trois pays ont accepté d'élargir sensiblement l'accès des entrepreneurs étrangers à leurs marchés publics, non seulement pour ce qui est de l'achat de biens, mais aussi en ce qui concerne l'acquisition de services, notamment dans le domaine de la construction.

Par exemple, les sociétés canadiennes peuvent chercher à obtenir les marchés de service et de forage annoncés par la société publique mexicaine Petroleos Mexicanos (PEMEX).

## **[7]** *Voyages d'affaires*

L'adoption de nouvelles procédures simplifiées a eu pour effet d'accélérer les voyages d'affaires. Les gens d'affaires admissibles œuvrant dans plus de 60 professions peuvent se voir accorder un permis de séjour temporaire, sans qu'il leur soit nécessaire d'obtenir une autorisation préalable.

## **[8]** *Propriété intellectuelle*

L'ALÉNA comporte un éventail complet de dispositions visant à normaliser et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. Ainsi, les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux des entreprises et des particuliers établis au Canada sont protégés.

L'entente protège mieux les droits de propriété intellectuelle que tout autre accord bilatéral ou multilatéral.

## **[9]** *Investissement*

Aux termes de l'Accord, tous les investisseurs originaires des pays signataires et toutes les sociétés constituées dans l'un ou l'autre de ces pays doivent être traités sur un même pied. Cela contribue à convaincre les investisseurs étrangers que le Canada demeure un lieu d'investissement attrayant, car il leur offre de meilleures assises pour rayonner sur l'ensemble du marché nord-américain.

Le Mexique réduit actuellement le nombre de ses restrictions en matière d'investissement dans des dizaines de secteurs économiques, dont l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche et les transports, et dans la majorité des activités de fabrication.

Il a également été prévu dans l'Accord que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALÉNA peuvent, à la demande de l'investisseur, faire l'objet d'un arbitrage international. Les entrepreneurs canadiens qui investissent aux États-Unis et au Mexique bénéficient ainsi d'un plus grand sentiment de confiance.

Aux termes de l'ALÉNA, l'investissement étranger est permis à 100 % dans la majorité des industries mexicaines.

Il existe d'importantes disciplines touchant les restrictions en matière d'investissement ayant un effet de distorsion sur les échanges, ce qui permet au Canada et aux autres pays signataires de l'ALÉNA de demeurer des endroits privilégiés pour les investissements nationaux et internationaux.

Le seuil d'examen s'appliquant aux investissements dans des entreprises mexicaines a été augmenté : il était de 25 millions de dollars US lors de la première année de l'Accord, et il se situera à 150 millions de dollars US après neuf ans.

### **Formules servant à déterminer les niveaux de contenu nord-américain**

Lorsque le contenu nord-américain pose des problèmes, les exportateurs ou les fabricants peuvent choisir l'une de deux formules suivantes :

#### **Méthode de la valeur transactionnelle** (pas moins de 60 %)

$$CR = \frac{VT - VMNO}{VT} \times 100$$

$$CR = \text{contenu régional}$$

VT = valeur de la transaction selon le prix FAB  
VMNO = valeur des matériaux non d'origine utilisés par le fabricant dans la production d'une marchandise

#### **Méthode du coût net** (pas moins de 50 %)

$$CR = \frac{CN - VMNO}{CN} \times 100$$

$$CN = \text{coût net d'une marchandise}$$

Comme le prévoit l'ALÉNA, les entreprises mexicaines et américaines jouissent des avantages reliés à des seuils d'examen accrus en vertu de la *Loi sur Investissement Canada*. Ces avantages ont également été accordés à tous les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour ce qui est des investissements effectués dans les biens et dans les services. Sous réserve de certaines exceptions (les entreprises culturelles, les entreprises offrant des services financiers et de transport, et les entreprises uranifères), l'ALÉNA situe le seuil d'examen pour 1995 à 160 millions de dollars (éléments d'actif acquis) en ce qui concerne les acquisitions directes. Les acquisitions indirectes par des investisseurs américains et mexicains ne font pas l'objet d'un examen aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*.

### **[10]** *L'ALÉNA et l'Union européenne*

Les pays membres de l'Union européenne ont supprimé les obstacles au commerce intérieur et établi un tarif extérieur commun. Ils se dotent progressivement de règlements internes communs touchant la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

L'ALÉNA n'a aucune incidence sur le mode de traitement des importations provenant des autres partenaires commerciaux des pays signataires. Il ne donne lieu à aucune harmonisation des règlements ou politiques internes, qu'ils soient d'ordre économique, social, culturel ou autres.

---

## **DISPOSITIONS TOUCHANT DES SECTEURS PARTICULIERS**

---

### **[11]** *Automobile*

Le Pacte de l'automobile canado-américain demeure en vigueur.

Les exportateurs canadiens ont graduellement accès au marché mexicain de l'automobile, qui connaît le taux de

croissance le plus rapide en Amérique du Nord. Aux termes de l'ALÉNA, les fabricants canadiens ont déjà un accès direct au Mexique pour ce qui est des camions de poids moyen, des camions lourds et des autocars. En 2003, le Canada aura liberté d'accès à tout le marché mexicain de l'automobile.

Dès l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, les tarifs imposés par le Mexique sur les véhicules et les camions légers ont été réduits de moitié. Les droits touchant les trois quarts des pièces exportées au Mexique seront supprimés en 1998. Les prescriptions du Mexique relativement à l'« équilibre des échanges » et au « niveau de contenu local » seront éliminées progressivement d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003.

L'ALÉNA précise les règles de contenu nord-américain qui s'appliquent aux automobiles et aux pièces. L'ALÉNA a porté à 62,5 % le contenu nord-américain minimum obligatoire des véhicules légers, y compris les automobiles et les camions légers, une hausse qui s'effectuera en deux étapes étalées sur huit ans. Les nouvelles usines devront se conformer aux nouvelles prescriptions de contenu d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1998. Les usines ayant subi d'importantes rénovations disposeront d'un délai de deux ans.

Les pays signataires ont convenu d'une formule plus claire et plus simple pour déterminer le niveau de contenu nord-américain.

L'ALÉNA prévoit la prolongation du drawback des droits de douane jusqu'en 1996. Un nouveau système de remboursement, instauré par la suite, réduira le coût des intrants des fabricants canadiens.

### **[12]** *Services financiers*

Avant la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, aucune autre entente n'avait traité des services financiers. Les États-Unis avaient convenu de s'assurer que les principes du traitement national, de l'accès aux marchés et de la nation la plus

favorisée s'appliquent aux services financiers.

Dans le cadre de l'ALÉNA, le Mexique va autoriser, au terme d'une période de transition, un vaste accès à son marché financier. Ainsi, nos banques, nos sociétés de fiducie, nos courtiers en valeurs mobilières et nos compagnies d'assurance pourront y créer des filiales, investir dans des institutions financières mexicaines et en faire l'acquisition. En outre, les institutions financières canadiennes seront en mesure de servir leur clientèle dans les pays signataires.

### **[13]** *Autres secteurs de services*

L'ALÉNA comporte des dispositions relatives aux services transfrontaliers, dont les services de transport, les services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques) et les services professionnels.

Au chapitre des transports, l'industrie du camionnage jouit d'une plus grande liberté d'action, ce qui permet aux entreprises canadiennes de transporter plus facilement leurs marchandises aux États-Unis, puis de poursuivre leur route jusqu'au Mexique.

Le Canada et le Mexique ont convenu de maintenir leur marché international de transport maritime relativement ouvert.

Le Mexique a accepté d'ouvrir son marché de services commerciaux et professionnels, notamment dans les secteurs de la gestion, du génie, du traitement de l'information de pointe, de la comptabilité et du droit.

Les entreprises ayant leur siège au Canada peuvent désormais tenter d'obtenir d'importants marchés de fournitures des gouvernements et des sociétés d'État aux États-Unis et au Mexique. Le marché américain des services est évalué à environ 30 milliards de dollars par année. Au Mexique, les sociétés d'État responsables du pétrole et de l'électricité accordent chaque année des contrats totalisant plus de 8 milliards de dollars pour l'achat de biens et de services.

#### **114** *Textiles et vêtements*

L'ALÉNA comporte de nouvelles règles d'origine plus strictes, qui obligent les pays signataires à s'approvisionner davantage en Amérique du Nord. Les vêtements ne peuvent bénéficier des dispositions de l'Accord que s'ils sont faits de fils et de tissus produits en Amérique du Nord. Quant aux fils, ils doivent être faits de fibres produites en Amérique du Nord. Ces nouvelles règles sont contrebalancées par l'augmentation des « contingents tarifaires » qui fournissent un accès privilégié au marché américain pour les vêtements faits au Canada.

L'ALÉNA amènera les autorités canadiennes et mexicaines à abolir d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2003 tous les droits de douane frappant les vêtements. Dans le cas des textiles, l'élimination se fera d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2001.

#### **115** *Énergie et pétrochimie*

L'ALÉNA renferme des dispositions qui empêchent le Mexique de recourir à certaines mesures de restriction du commerce dans le secteur de l'énergie. Il renferme des disciplines interdisant au Mexique d'imposer des restrictions à la frontière et des taxes à l'exportation considérées comme étant discriminatoires.

L'élimination des restrictions en matière d'investissement imposées par le Mexique sur les produits pétrochimiques secondaires et la suppression immédiate des restrictions commerciales touchant la majorité des produits pétrochimiques offrent aux entreprises dont le siège est au Canada d'importantes

possibilités à exploiter. Les fabricants d'appareillage industriel destiné à l'industrie de l'énergie ont aussi le loisir de solliciter plus facilement la clientèle mexicaine. L'Accord comporte également des disciplines plus claires visant à empêcher les législateurs d'adopter des mesures discriminatoires et à faire en sorte que les arrangements contractuels soient modifiés le moins possible.

#### **116** *Agriculture*

L'ALÉ canado-américain continue de régir le commerce des produits agricoles entre les deux pays. Aux termes de l'ALÉNA, le commerce entre le Canada et le Mexique fait l'objet d'un accord distinct. Le Mexique ouvre graduellement son marché aux produits canadiens grâce à la suppression immédiate des licences d'importation, et l'ouvrira davantage suivant l'élimination progressive des tarifs.

#### **117** *Télécommunications*

Le Canada est aujourd'hui un chef de file mondial dans ce domaine, et cela est un fait reconnu de tous. L'ALÉNA favorise le développement de réseaux de télécommunications concurrentiels et fait apparaître de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes qui offrent des services de pointe (messagerie et courrier électroniques, télématique avancée, etc.).

Le Mexique s'efforce actuellement de moderniser ses services de façon à les rendre compatibles avec les réseaux canadiens et américains. On s'attend à ce que la demande mexicaine sur le plan du matériel de télécommunications

importé s'accroisse de 42 % d'ici à l'an 2000. Aux termes de l'ALÉNA, le Mexique a aboli, en 1994, tous les droits de douane frappant le matériel de télécommunications, sauf ceux visant le matériel de centraux de commutation et les appareils téléphoniques, qui, eux, seront progressivement éliminés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1998.

#### **118** *Transports*

L'ALÉNA a rationalisé les déplacements entre les trois pays signataires. D'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1999, les camions et les autocars pourront sillonner tout le continent nord-américain, pratiquement sans restrictions aux frontières.

Aux termes de l'ALÉNA, un camionneur canadien de Calgary ayant à livrer des marchandises à Mexico peut s'arrêter en cours de route, au Texas par exemple, pour compléter son chargement. Au retour, il lui est possible de transporter des produits mexicains destinés à des clients américains comme canadiens.

En ce qui concerne le transport maritime international, le marché du Canada et celui du Mexique sont également ouverts aux armateurs de l'un et l'autre pays.

Les dispositions de l'ALÉNA relatives au commerce et aux services transfrontières ne font pas mention des déplacements aériens de personnes et de biens. Toutefois, comme nous l'avons mentionné précédemment, elles touchent les services aériens spécialisés, notamment la cartographie et les levés topographiques.

*Nota* : À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.