



# Accès

• janvier 1994 •

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

OCT 12 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

## L'ALENA ENTRE EN VIGUEUR

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Même si les entreprises semblent vaquer à leurs affaires comme à l'accoutumée au cours des premières semaines, il n'en reste pas moins que la mise en œuvre de l'ALENA modifie de nombreux aspects des échanges commerciaux que le Canada entretient avec ses partenaires qui sont parties à l'Accord, soit les États-Unis et le Mexique. Le nouvel accord trilatéral comporte également certaines améliorations par rapport à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Quelques-uns des éléments négociés dans le cadre de l'ALENA ont été mis immédiatement en application, alors que d'autres le seront progressivement. Certaines dispositions sont de nature technique et relativement simple (l'élimination d'un droit de douane, par exemple), tandis que d'autres offrent de nouvelles possibilités. Accès traitera en détail quelques-uns de ces thèmes dans les numéros suivants. Dans ce numéro-ci, nous allons esquisser, dans l'ensemble, comment l'ALENA influera sur les entreprises canadiennes.

**L'abaissement des droits de douane :** Des milliers de droits de douane sont touchés par l'ALENA. Les exportateurs devraient donc consulter la Liste des droits de douane pour obtenir des précisions dans les cas particuliers. Certains des droits de douane mexicains qui seront éliminés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1994 s'appliquent aux articles suivants : les aéronefs, les pièces et le matériel radar et de navigation; la plupart des poissons frais, congelés, séchés ou fumés, et une grande variété de coquillages, y compris les crabes; le

soufre, l'oxyde d'aluminium et l'hydroxyde, les acides carboxylique, les composés fonctionnels de l'azote ainsi que les sulfates. Les droits de douane sur les voitures de tourisme et les camions légers sont immédiatement réduits de 50 %.

**Les marchés publics :** Les fournisseurs canadiens auront accès, pour la première fois, au secteur des services achetés par le gouvernement américain et mexicain. Aux États-Unis seulement, ce marché représente environ 30 milliards de dollars par an. Parmi les nouvelles possibilités créées par cet accord, citons l'accès aux contrats de construction passés par l'U.S. Army Corps of Engineers. Au Mexique, l'ALENA accorde notamment l'accès aux contrats passés par la société pétrolière d'État, PEMEX, et par la société d'électricité d'État, CFE.

**Les investissements :** Tous les investisseurs des pays qui sont parties à l'ALENA seront traités sur un pied d'égalité. Au Mexique, les mesures de restriction des investissements seront atténuées dans de nombreux domaines, dont l'automobile, les mines, l'agriculture, la pêche, les services financiers, les transports et une bonne partie du secteur manufacturier.

**Les services de transport :** L'ouverture progressive (sur une période de six ans) du secteur du transport routier de marchandises, convenue entre les États-Unis et le Mexique, facilitera l'entrée des marchandises transportées par voie terrestre à toutes les frontières de l'Amérique du Nord. Les camionneurs canadiens pourront charger leur véhicule aux États-Unis, le décharger au Mexique

et en ramener des marchandises pour les États-Unis et le Canada.

**Les télécommunications :** Les barrières commerciales que le Mexique imposait en ce qui concerne les services améliorés (le traitement évolué des données, par exemple) sont supprimées. L'ALENA garantit l'accès aux contrats que passent les services de télécommunications gérés par le gouvernement du Mexique, un marché qui devrait connaître une croissance de 42 % d'ici la fin du siècle.

**Les services financiers :** Les marchés financiers mexicains, jusqu'ici fermés aux institutions financières canadiennes et américaines, s'ouvriront progressivement. Nos entreprises pourront créer des filiales détenues en propriété exclusive au Mexique. Au départ, des mesures de limitation de la part du marché seront appliquées, mais elles disparaîtront d'ici l'an 2000.

**L'admission temporaire :** Les gens d'affaires se verront accorder plus facilement un permis d'admission temporaire dans un pays qui est partie à l'ALENA.

### L'ALENA et l'ALE

Tandis que l'ALE reste inchangé, l'ALENA protège, élargit et renforce les gains réalisés par le Canada dans le cadre de cet accord bilatéral. Parmi les grandes améliorations apportées, mentionnons :

- des règles d'origine plus claires et plus précises, qui auront pour effet de diminuer la portée des différends;

Voir page II



## Portrait d'un exportateur canadien

Sam Suissa, vice-président • Omega Recycling Systems • Montréal (Québec)

« Grâce à l'ALENA, nous allons rester au Canada », déclare Sam Suissa, vice-président de la société Omega Recycling Systems de Montréal.

« Notre marché se trouve aux États-Unis, » affirme ce chef d'une entreprise familiale qui a commencé à fabriquer du matériel de nettoyage à sec en 1987 et qui, depuis, s'est dotée d'une division spécialisée dans la production de systèmes de filtration et de distillation permettant de purifier et de recycler les huiles et autres solvants. « Nos principaux concurrents sont européens, allemands et italiens surtout, et ils sont féroces. La position tarifaire du Canada, sous le régime du libre-échange, nous a permis de ne pas déménager aux États-Unis. Nous avons ouvert une petite filiale dans l'État de New York pour fournir des pièces, mais nous sommes demeurés à Montréal. »

La société Omega, qui n'a pas de concurrent canadien dans le secteur du matériel de nettoyage à sec, détient une bonne part du marché intérieur. Mais, au dire de M. Suissa, plus de 70 p. 100 des ventes annuelles de l'entreprise, qui se chiffrent à cinq millions de dollars, sont constituées d'exportations, principalement aux États-Unis. Des clients australiens et néo-zélandais ont manifesté un certain intérêt, mais c'est vers le Mexique que M. Suissa s'est tourné récemment pour prendre de l'expansion.

« Aux États-Unis, le recyclage est une industrie d'avenir. Les règlements de protection de l'environnement y sont encore plus stricts qu'au Canada; par conséquent, le producteur de déchets doit en assumer la responsabilité pendant toute la durée de leur cycle de vie. Nos machines sont en mesure de purifier complètement les solvants (les diluants pour peintures en sont un bon exemple). De cette façon, on peut les réutiliser plutôt que de les transformer en déchets dangereux, qu'il faudrait transporter au loin.

« Nous pouvons démontrer qu'il ne s'agit pas seulement de respecter la réglementation en matière d'environ-

nement, mais de retirer aussi un avantage économique. Une société qui achetait 50 gallons de diluant, pour ensuite s'en débarrasser après utilisation, peut désormais se contenter de quatre à cinq gallons pendant la même période. L'équipement se paie de lui-même. »

M. Suissa est manifestement satisfait de la suppression des droits de douane au Mexique, ce qui confèrera un certain avantage aux sociétés canadiennes par rapport aux féroces Européens. Mais ce qu'il retient le plus de l'ALENA pour l'instant, ce sont les dispositions de protection de l'environnement.

« Le Mexique a adopté d'excellentes lois environnementales, mais leur

### Omega fonde ses espoirs sur l'accord additionnel de l'environnement.

application laisse à désirer. Je mise sur l'entrée en vigueur de l'ALENA, d'autant plus que l'accord additionnel sur l'environnement donnera un peu de vigueur à ces lois. Si c'est le cas, nous sommes bien placés pour pénétrer ce marché en force. »

Des employés d'Omega se sont rendus au Mexique à plusieurs reprises. Un voyage récent effectué par un cadre de l'entreprise a abouti à une commande importante de machines de nettoyage à

sec à San Luis Potosi, ville d'un million d'habitants. M. Suissa a participé à la première Expo Canada, qui a eu lieu à Monterrey il y a deux ans, où il a pu susciter un certain intérêt. Il exposera de nouveau des produits de sa division de recyclage à la prochaine Expo Canada, qui se tiendra à Mexico en mars.

Pour M. Suissa, il ne fait aucun doute que l'avenir de la société réside dans son volet recyclage. Ses clients vont des petites stations-service du coin à des géants comme Hydro-Québec et Pratt and Whitney. Les premières achèteront une machine choisie dans la gamme des produits courants tandis que les deuxièmes commanderont du matériel fait sur mesure pour un projet particulier.

« À Mexico, les clients pourront évaluer les diverses options. »

Omega avait un représentant au Mexique à un moment donné mais, comme cela arrive souvent sur un nouveau marché, « ça n'a pas réussi. » Par contre, l'équipe de Montréal comprend un employé-clé qui est salvadorien, qui parle couramment l'espagnol et qui connaît bien les marchés et les coutumes de l'Amérique latine. « Il nous rappelle constamment que la patience est essentielle, » de dire M. Suissa, qui ne semble pas en être dépourvu. Sa vision à long terme inclut la conquête du marché sud-américain. Il en est déjà arrivé à la conclusion que le Mexique représente un « tremplin idéal » pour atteindre cet objectif. « L'ALENA, affirme-t-il, est une bonne affaire pour nous. »

### L'ALENA - Suite de la première page

- un accès élargi au marché américain dans les secteurs des textiles et de l'habillement grâce à l'introduction de contingents spéciaux;
- des droits de propriété intellectuelle supplémentaires destinés à protéger l'emploi et les œuvres des créateurs, inventeurs et chercheurs canadiens;
- la prorogation pour deux ans, à l'expiration en 1994, de la disposition relative à la ristourne tarifaire (drawback) de l'ALE ; en 1996, cette ristourne sera remplacée par

un système permanent de remboursement des droits de douane, d'où une baisse du coût des intrants pour les manufacturiers canadiens.

Nous invitons fortement tous les exportateurs à se familiariser avec les dispositions de l'ALENA. Aux entreprises qui en font la demande, InfoEx peut suggérer des documents utiles, ou les orienter vers les services du Centre du commerce international le plus proche.

## PROTECTION DES SECRETS COMMERCIAUX

On croit généralement, et à tort le plus souvent, que les lois mexicaines ne protègent pas suffisamment les secrets commerciaux et autres renseignements exclusifs.

Or, de nombreuses dispositions importantes du code pénal mexicain et la Loi sur la promotion et la protection de la propriété intellectuelle industrielle, que le Mexique a promulguée le 27 juin 1991, assurent bel et bien la protection juridique des secrets commerciaux.

Il reste qu'à cause de la réticence des tribunaux mexicains à décerner des injonctions à l'égard de secrets commerciaux, il était jusqu'ici plus pratique d'avoir recours au Code pénal pour régler les problèmes.

Dans l'ALENA, un chapitre détaillé sur la propriété intellectuelle, y compris les secrets commerciaux, garantit la protection des inventions, des dessins et des œuvres de création. Certains articles de l'ALENA devraient faciliter l'obtention d'injonctions auprès des tribunaux mexicains.

L'article 1711, qui porte expressément sur les secrets commerciaux, expose les obligations des trois Parties, tenues « d'empêcher que des secrets commerciaux ne soient divulgués à des tiers, acquis ou utilisés par eux, sans le consentement de la personne licitement en possession de ces renseignements et d'une manière contraire aux pratiques commerciales honnêtes. »

L'article 1715 précise comme suit : « Chacune des Parties donnera aux détenteurs de droits accès aux procédures civiles destinées à faire respecter les droits de propriété intellectuelle visés par le présent chapitre. »

Une disposition de l'article 1716 stipule que : « Chacune des Parties habilitera ses autorités judiciaires à ordonner des mesures conservatoires ex parte, en particulier lorsque tout retard est de nature à causer un préjudice irréparable au détenteur du droit... »

Des clauses particulières du chapitre 17 exigent que les partenaires de l'ALENA adaptent leur législation en conséquence. Ainsi, des modifica-

tions aux lois sur les brevets des trois pays sont prévus par l'article 1709, qui porte sur la technologie. Le Mexique est tenu d'adopter d'ici quatre ans une loi protégeant les schémas de circuits intégrés, tandis que le Mexique et le Canada doivent tous deux promulguer un nouveau règlement relatif aux formalités d'approbation de la mise en marché, de manière à protéger contre

**CONFIDENTIEL**

une utilisation commerciale déloyale les données confidentielles présentées aux autorités gouvernementales.

D'autres modifications encore doivent être apportées aux lois et règlements, même si les dates d'entrée en vigueur peuvent varier. On s'entend généralement pour dire que les tribunaux mexicains devraient être plus enclins à décerner des injonctions, comme méthode supplémentaire de protection des secrets commerciaux.

Les sociétés qui exercent des activités au Mexique peuvent elles-mêmes prendre des mesures pour mieux protéger leurs secrets commerciaux dans leurs transactions mexicaines.

Ces entreprises peuvent conclure des accords de non-divulgaration lorsqu'elles

désirent divulguer des secrets commerciaux dans le cadre de négociations, ou pour l'exécution d'un contrat avec un homologue mexicain.

Ces accords sont normalement exécutoires s'ils sont conformes à la loi mexicaine, si l'information confidentielle, clairement identifiée et inscrite sur des supports matériels, relève des catégories mentionnées dans les lois du Mexique, et si le partenaire mexicain a été informé du caractère confidentiel de l'information.

Les gens d'affaires canadiens peuvent ajouter des dispositions dans les contrats, par exemple :

- une clause d'arbitrage stipulant que toute difficulté découlant du contrat ou toute violation de ce contrat fera l'objet d'un jugement d'arbitrage au Canada, au Mexique ou ailleurs;
- une clause prévoyant l'application de lois d'un pays autre que le Mexique (ex. : loi d'une province canadienne);
- une clause de pénalités en cas de violation de l'accord de non-divulgaration.

Il convient de se rappeler que l'inclusion et l'exécution d'un accord de non-divulgaration doivent se faire cas par cas, que le libellé doit être confié à des spécialistes de cette branche particulière du droit et, dans les transactions entre le

Canada et le Mexique, que les juristes choisis doivent bien connaître les lois correspondantes des deux pays. Il est fortement conseillé aux exportateurs de demander l'aide d'un avocat spécialisé avant d'entreprendre des activités assujetties à ces lois.

L'ALENA comporte des dispositions de protection, ce qui n'était pas le cas de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, pour de nombreuses questions de propriété intellectuelle. Il reste, bien sûr, à les mettre à l'épreuve, mais la volonté des trois Parties était clairement de mettre à l'abri du vol et du piratage cet élément du commerce, dont l'importance ne cesse de croître, au même titre que les marchandises.

## Événements à venir

ANTAD EXPO 94 (Guadalajara) - 26-28 février 1994 - le plus important salon de l'alimentation du Mexique.

CANADA EXPO 94 (Mexico) - 22-25 mars 1994 - vitrine sur une gamme complète de produits/services canadiens.

PRO-ECO FORUM 94 (Monterrey) - 3-6 mai 1994 - vitrine et conférence d'équipement et des services écologique.

EXPO-PAK 94 (Mexico) - 17-20 mai 1994 - foire internationale pour les provisionneurs et les fabricants des industries d'emballage et d'étiquetage.

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.



# Le transport maritime vers le Mexique

Le moyen que vous choisirez pour transporter vos marchandises au Mexique dépend d'un certain nombre de facteurs : votre emplacement, la nature de vos marchandises, la valeur de celles-ci, la durée de vie du produit, la destination au Mexique.

Bien que le transport maritime soit le plus lent de nos jours, il demeure le moyen le moins coûteux et le plus économe d'énergie pour transporter de gros volumes de marchandises en vrac à forte densité. En outre, la conteneurisation du fret a conféré au transport maritime une importance accrue pour le commerce canadien outre-mer.

Les expéditions par mer représentaient 33 p. 100 des exportations canadiennes au Mexique en 1992. Si ce chiffre a baissé par rapport à 1988, époque où il atteignait plus de 40 p. 100, la valeur des expéditions a, quant à elle, augmenté de 20 p. 100 au cours de la même période. Toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard, choisissent l'option du transport maritime pour

une partie de leurs exportations vers le Mexique. Il peut sembler étonnant que les plus gros utilisateurs du transport maritime soient les provinces enclavées de la Saskatchewan et de l'Alberta, mais il faut se rappeler la nature des cargaisons des navires. Les principales exportations par ce moyen de transport sont, en effet, le blé et le méteil, le soufre brut ou raffiné, le pétrole lampant et le pétrole obtenu de matières bitumineuses autres que le brut.

L'option maritime est particulièrement indiquée lorsque le temps n'est pas un facteur essentiel de l'expédition des marchandises. À titre d'exemple, le service ordinaire entre Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick, et Veracruz, au Mexique, prend huit jours.

En ce qui concerne le prix, les tarifs pour les envois maritimes sont très concurrentiels par rapport aux tarifs routiers et ferroviaires. Dans le cas de produits en vrac comme les céréales et le pétrole, le transport maritime est très avantageux. La conteneurisation et le recours à des transitaires permettent de grouper les envois et, partant, de réduire les frais des expéditeurs, qui bénéficient ainsi de ristournes. Si la manutention en vrac représente le principal avantage du transport maritime, de nombreuses lignes peuvent prendre en charge les envois isolés.

Le service du Canada au Mexique est offert sur les deux côtes, est et ouest, vers plusieurs ports mexicains. Il y a aussi la possibilité de choisir un navire en partance pour l'Amérique du Sud, avec escale au Mexique, ou d'avoir recours à

un autre moyen de transport, par exemple jusqu'à un port américain comme Galveston ou Los Angeles, pour expédition maritime subséquente.

Les grands terminaux à conteneurs du Canada (Vancouver, Montréal, Saint-Jean et Halifax) sont desservis par le CN ou le CP (ou les deux), ainsi que par des transporteurs routiers avec l'option intermodale.

Les documents d'expédition exigés pour les exportations au Mexique sont expliqués dans le numéro de décembre d'Accès. En résumé, les titres de transport maritime à produire comprennent trois originaux des documents demandés, plus trois copies. Il convient d'envoyer ces documents par messagerie internationale à l'importateur ou au courtier en douane du Mexique.

L'assurance maritime est un élément essentiel du commerce et du transport internationaux, car elle offre une protection financière contre les pertes et les dommages causés aux marchandises en raison de périls maritimes. Il s'agit d'une spécialité, à l'intérieur du domaine déjà spécialisé des assurances. C'est pourquoi les exportateurs devraient s'adresser à des spécialistes pour choisir la police la plus pertinente. Les transitaires peuvent apporter une aide précieuse à cet égard, en plus de faciliter le traitement de la documentation complexe et de grouper les envois.

Pour obtenir de plus amples renseignements, et des documents détaillés sur les options de transport qui s'offrent aux exportateurs, prière de communiquer avec InfoEx.

## Comme document référence...

La troisième édition, mise à jour, de **Canada-Mexique - Partenaires du succès**, sera publiée ce mois-ci. Produit par les Publications Prospectus et présenté par le MAECI, la Banque de Montréal, Baker & McKenzie, l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique et le programme de diversification de l'économie de l'Ouest, ce document donne une vue d'ensemble des occasions d'affaires offertes par le Mexique et des stratégies pour y faire des affaires. Pour obtenir une copie, communiquer avec InfoEx.

## Accès

**Accès**, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste au ministère des affaires étrangères, 125, promenade Victoria, Toronto (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur Accès Amérique du Nord, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).



Imprimé au Canada

(Also available in English)