

# Considérations douanières et réglementaires pour les expéditeurs transfrontaliers du marché secondaire automobile



***Purolator***

**2025**

# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	3
<b>Le Marché Secondaire Automobile Nord-Américain Intégré</b> .....	5
Le Secteur Du Marché Secondaire Aux États-Unis	
Le Secteur Du Marché Secondaire Au Canada	
Le Secteur Du Marché Secondaire Au Mexique	
<b>Un Marché Grandement Dépendant Du Commerce Transfrontalier</b> .....	12
<b>Le Libre-Échange Au Cœur Du Marché Secondaire Nord-Américain</b> .....	14
L'ACEUM Et Les Pièces Automobiles	
La Teneur En Valeur Régionale (TVR)	
<b>Conformité Du Marché Secondaire – 5 Étapes Essentielles</b> .....	18
Classification Tarifaire	
Description Du Produit	
Pays D'origine	
Évaluation	
Permis Des OGP Et AM Propres Au Produit	
<b>Les Envois En Provenance Du Mexique Nécessitent Quelques Étapes Supplémentaires</b> .....	22
<b>Les Ressources Offertes Aux Fins De Conformité Douanière Et Réglementaire</b> ...	24
<b>Conclusion</b> .....	29



# Introduction

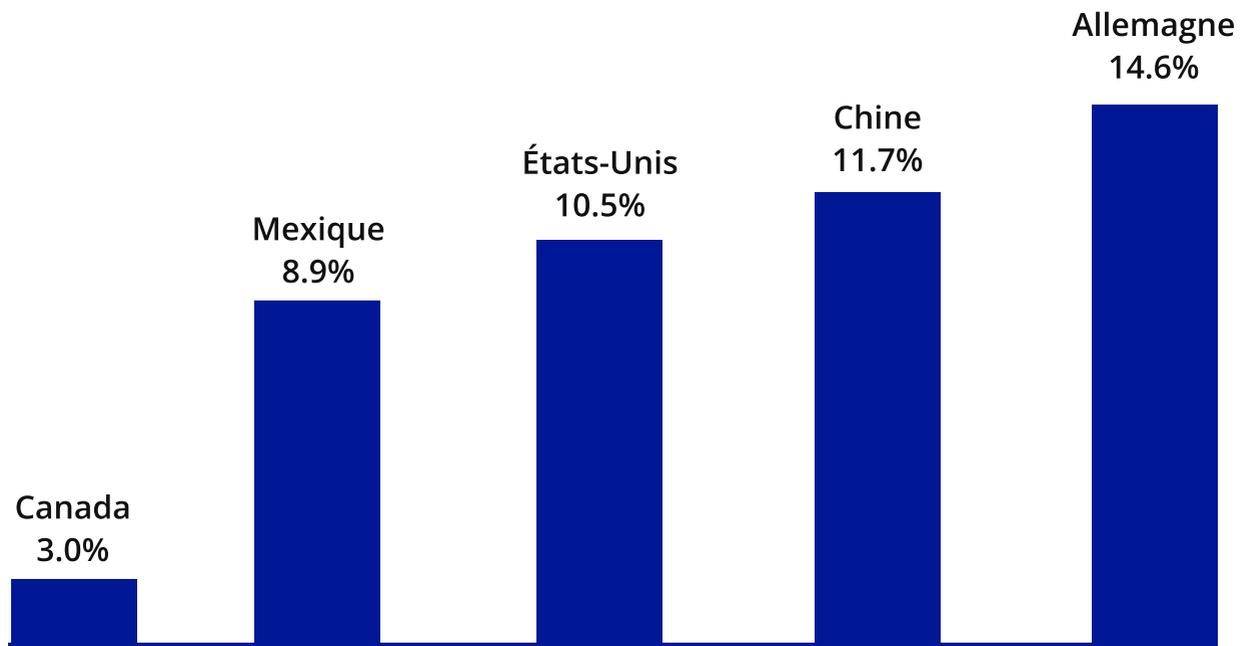
Le marché secondaire automobile fait référence aux pièces, aux composantes et à l'équipement utilisés pour la réparation, l'entretien ou la personnalisation d'un véhicule après son assemblage par le fabricant d'origine. Petits écrous, boulons, sièges, batteries, essuie-glaces, phares... la liste est longue. Les passionnés de voitures améliorent régulièrement leurs véhicules en y ajoutant des pneus, des systèmes d'échappement et d'autres accessoires personnalisés, qui sont aussi tous considérés comme des produits du marché secondaire. Sachant qu'un véhicule à essence typique compte environ 30 000 pièces (article en anglais seulement), il n'est pas surprenant que plusieurs millions de produits soient proposés.

Les pièces du marché secondaire se distinguent de celles du fabricant d'équipement d'origine (FEO), qui sont conçues selon les spécifications d'un véhicule en particulier.

L'approvisionnement constant de ces pièces est du ressort des milliers de fabricants, grossistes et fournisseurs qui effectuent les quelque 80 % de ventes auprès du marché de l'installation après vente, qui comprend les garages indépendants, les revendeurs, les ateliers de réparation et les concessionnaires.

Autre marché, celui de l'installation à faire soi-même, représente les ventes directes aux consommateurs, qui se font généralement dans les magasins de pièces, chez les gros détaillants ou, de plus en plus, en ligne.

Bien que les pièces du marché secondaire soient distribuées par l'intermédiaire de multiples canaux, il y a un objectif commun : veiller à ce qu'elles soient en stock au besoin et prêtes à être transportées rapidement jusqu'à leur destination finale. Si de plus en plus de pièces d'origine et du marché secondaire sont fabriquées à l'étranger, une proportion importante provient de l'Amérique du Nord. Par exemple, les États-Unis fournissent un peu plus de 10 % des pièces d'automobile utilisées dans le monde, ce qui en fait le troisième exportateur en importance (article en anglais seulement) derrière l'Allemagne (14,6 %) et la Chine (11,7 %). Les exportations du Mexique totalisent quant à elles 8,9 %, ce qui place le pays au 4e rang, tandis que le Canada fournit 3 % des pièces, un chiffre qui lui vaut le 11e rang.



En plus d’approvisionner le reste du monde, les fabricants américains, canadiens et mexicains répondent aux besoins du marché intérieur. Les trois pays comptent les uns sur les autres quand vient le temps de se procurer les pièces et les composants nécessaires à la fabrication des véhicules et au marché secondaire. Les entreprises qui œuvrent dans ce dernier doivent donc composer avec les nombreux défis douaniers et réglementaires inhérents au commerce transfrontalier. Elles doivent aussi connaître les mesures incitatives gouvernementales pertinentes, en particulier les dispositions de l’Accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM).

La présente ressource aborde plusieurs des défis clés liés aux douanes et à la réglementation afin d’aider les entreprises à comprendre leurs responsabilités connexes. Elle souligne également l’importance de faire équipe avec un partenaire logistique expérimenté qui se chargera de la gestion du processus transfrontalier. Un transporteur qui maîtrise tant les exigences commerciales applicables que les procédures douanières, et qui saura assurer la ponctualité et l’efficacité des livraisons, même lorsque les envois doivent traverser une frontière internationale.



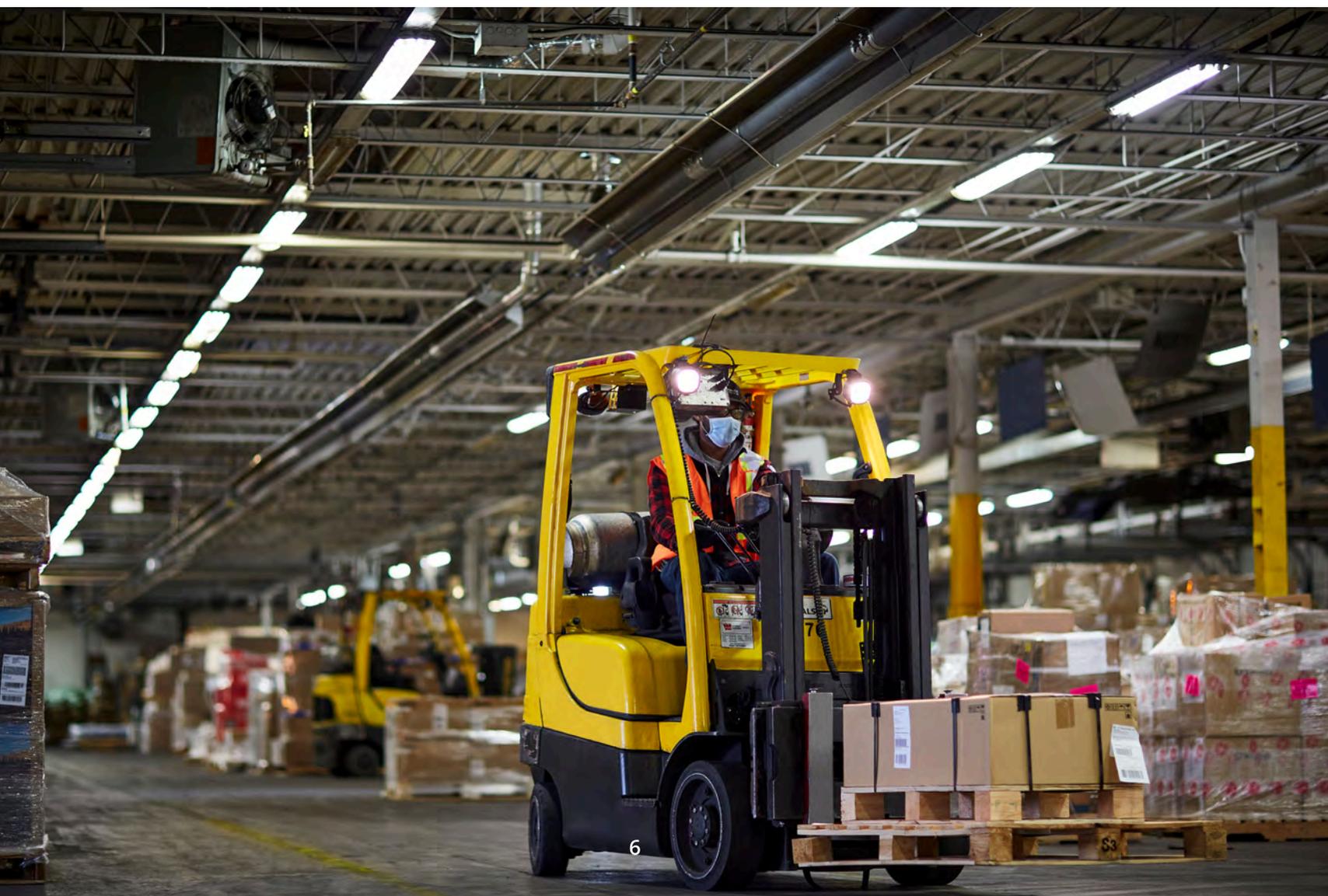


Le marché secondaire  
automobile nord-  
américain intégré

On utilise souvent l'expression « hautement intégré » pour décrire le marché automobile nord-américain. Ce qu'elle signifie exactement? L'Académie française définit notamment l'intégration comme un « regroupement ou rapprochement d'entreprises dont les activités complémentaires peuvent concourir à un même processus de production. »

Une description qui reflète bien le secteur automobile nord-américain. Ensemble, les États-Unis, le Canada et le Mexique forment la troisième plus grande région de fabrication de véhicules et de pièces au monde (rapport en anglais seulement), derrière la Chine et l'Union européenne. L'ancienne représentante au Commerce des États-Unis Katherine Tai a fait remarquer dans un rapport présenté au Congrès en 2022 (en anglais seulement) que le secteur « joue un rôle démesuré dans les économies des États-Unis et de l'Amérique du Nord » et que « le commerce automobile total (importations et exportations de véhicules et de pièces) est la plus grande composante du commerce nord-américain, représentant 22 % du commerce total en vertu de l'ACEUM. » [Voir ci-dessous pour obtenir plus d'information sur l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM).]

Bien que chaque pays voit à la vigueur de son marché intérieur, où fabricants mondiaux de véhicules et de pièces mènent aujourd'hui leurs activités aux côtés des fournisseurs locaux, le secteur est renforcé par une grande intégration transfrontalière.



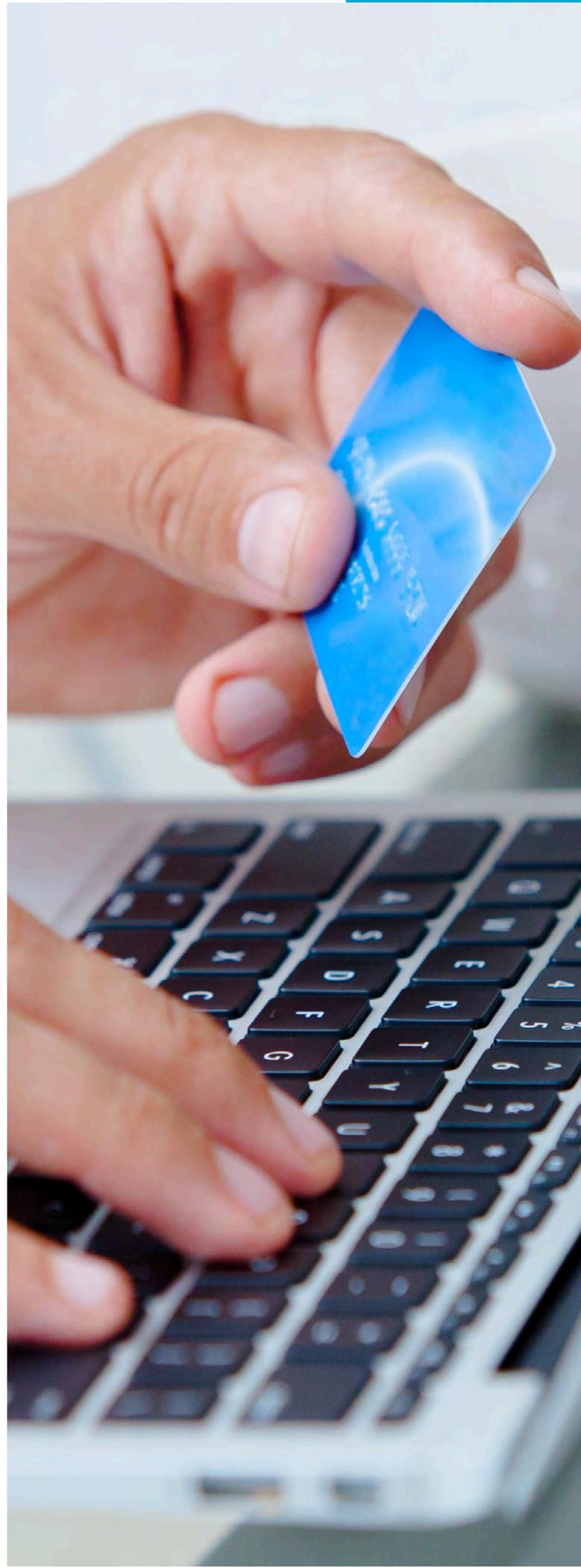
## Le secteur du marché secondaire aux États-Unis

Le marché secondaire automobile aux États-Unis est le plus important au monde, avec une valeur prévue de 535 milliards de dollars en 2024, selon le site AutomotiveAftermarket.org. Celle du marché mondial, voitures particulières et véhicules légers, moyens et lourds y compris, s'est élevée à 2,33 billions de dollars (article en anglais seulement) en 2022, les États-Unis détenant ainsi 23 % des parts. Les autres principaux marchés, dans l'ordre, sont la Chine, le Japon, l'Allemagne et le Brésil.

En Amérique du Nord, les États-Unis détiennent 76 % (page en anglais seulement) des parts du marché secondaire, soit la plus importante proportion. Selon l'Auto Care Association (page en anglais seulement), le secteur américain « compte plus de 500 000 entreprises distinctes, y compris des fabricants indépendants, des ateliers de réparation, des distributeurs, des marchands et des détaillants. » Des entreprises desquelles dépendent les quelque 290 millions de véhicules légers, moyens et lourds actuellement immatriculés, précise l'analyse.

L'âge moyen (article en anglais seulement) des véhicules circulant sur les autoroutes américaines est de 12,6 ans, du jamais vu. Le camion, le VUS et le véhicule multisegment typique ont 11,9 ans, tandis que la voiture particulière moyenne a quant à elle 14 ans. Un propriétaire de véhicule peut s'attendre à dépenser chaque année près de 1 500 \$ en entretien et en réparations selon l'American Automobile Association (AAA) (renseignements en anglais seulement), ce qui suggère une demande accrue pour les pièces du marché secondaire nécessaires pour maintenir les véhicules en bon état de marche.

Les fabricants qui produisent ces pièces sont aussi bien de grandes entreprises internationales que des petites et moyennes entreprises (PME). La plupart des PME établies aux États-Unis n'exportent pas, selon l'International Trade Administration (ITA), qui précise que celles qui le font s'en tiennent au Canada et au Mexique. « Cela démontre le potentiel inexploité des fournisseurs américains dans les marchés étrangers, en particulier le marché secondaire. »



## Le secteur du marché secondaire au Canada

Selon l'[Association des industries de l'automobile du Canada \(AIA\)](#), le secteur canadien de l'entretien et de la réparation automobile est évalué à 43,9 milliards de dollars canadiens (31,2 milliards de dollars américains). Cette industrie compte des milliers d'entreprises partout au pays qui « fabriquent, distribuent et installent des pièces de rechange, des accessoires, des outils et des équipements automobiles » utilisés par les quelque 27 millions de véhicules qui sillonnent les autoroutes canadiennes. Pour ce qui est des pièces, les ventes au détail sont estimées à 20 milliards de dollars par année au Canada.

Le marché secondaire du pays est un sous-ensemble de son industrie automobile dominante. La plupart des fabricants de véhicules et des fournisseurs de pièces internationaux tels que Ford, General Motors, Stellantis, Toyota et Honda ont font partie.

**Leader mondial de la fabrication d'équipement d'origine, l'entreprise torontoise [Magna International](#) maintient une présence transfrontalière importante en [Amérique du Nord](#) (page en anglais seulement) :**

<b>Canada:</b>	<b>États-Unis:</b>	<b>Mexique:</b>
50 installations de fabrication et d'assemblage, et 9 installations de développement de produits, d'ingénierie et de vente	58 installations de fabrication et d'assemblage, et 17 installations de développement de produits, d'ingénierie et de vente	33 installations de fabrication et d'assemblage

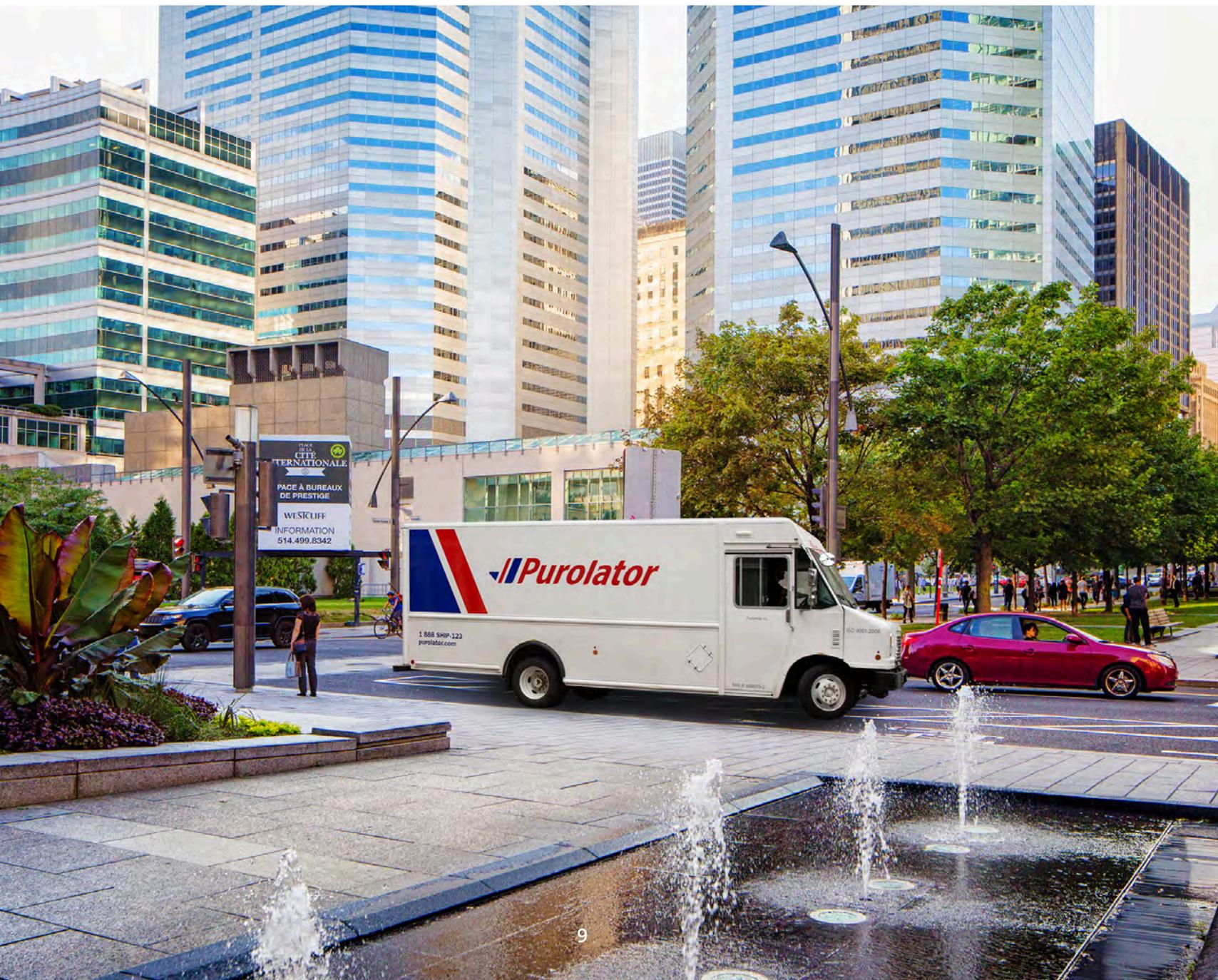
[Linamar Corp.](#) (Ontario; page en anglais seulement), [Martinrea International](#) (Ontario; page en anglais seulement), [ABC Technologies](#) (Ontario; page en anglais seulement), [Multimatic Inc.](#) (Ontario; page en anglais seulement), [Uni-Select](#) (Québec) et [MevoTech](#) (Ontario) sont d'autres grands fabricants de pièces établis au Canada.

Ils sont au nombre des sociétés qui fournissent des pièces et des services aux milliers d'entreprises du secteur canadien de l'entretien et de la réparation automobile. Selon [AutomotiveAftermarket.org](#) (site en anglais seulement), ces entreprises comprennent environ 4 600 détaillants de pièces automobiles, d'accessoires et de pneus, et 23 000 ateliers de réparation, entre autres. Bien que de nombreux fournisseurs de pièces et services basés aux États-Unis aient étendu leurs activités au Canada, les marques nationales de premier plan comprennent [M. Lube](#), [Great Canadian Oil Change](#) (division de Valvoline; site en anglais seulement), [Lordco](#) (site en anglais seulement) et [Wakefield](#) (division de BP/Castrol).

En outre, les principaux détaillants en ligne du pays comprennent [Parts Avatar](#), [Parts Monkey](#) (site en anglais seulement), [AutoPartsWAY](#) (site en anglais seulement) et [CanadaWheels](#) (site en anglais seulement).

S'il y a des entreprises du marché secondaire partout au pays, [AutomotiveAftermarket.org](#) souligne que « plus du tiers des entreprises canadiennes de réparation automobile sont situées en Ontario, puis au Québec. » Voilà qui n'est pas surprenant étant donné que ces provinces comptent près de la moitié de la population canadienne.

Il est important de noter l'objectif ambitieux du Canada : vendre uniquement des véhicules sans émission d'ici 2035, ce qui aurait une incidence considérable sur les pratiques actuelles du marché secondaire. Dans cette visée, le gouvernement a annoncé l'adoption d'un règlement qui, selon la [CBC](#) (article en anglais seulement), mettra fin à la vente de nouvelles voitures particulières à essence et au diesel en 2035.



## Le secteur du marché secondaire au Mexique

Selon l'ITA, le Mexique est le septième fabricant de voitures en importance au monde, le cinquième fabricant de véhicules lourds et le quatrième fabricant de pièces automobiles, derrière l'Allemagne, la Chine et les États-Unis (article en anglais seulement). En plus de produire de nombreuses pièces d'automobile dans le monde, le Mexique en est l'un des principaux acheteurs et le principal marché pour celles provenant des États-Unis.

En 2023, la valeur des pièces de FEO et du marché secondaire faites au Mexique s'est élevée à 116 milliards de dollars américains. Selon la National Auto Parts Industry du Mexique (article en anglais seulement), elle devrait en 2024 franchir le cap des 125 milliards de dollars américains, s'approchant d'un record historique.

L'industrie automobile (page en anglais seulement) est un pilier de l'économie du Mexique : elle représente 3,6 % de son produit intérieur brut et emploie plus d'un million de personnes à l'échelle du pays. Les fabricants de camions et de voitures particulières présents au Mexique comptent notamment Audi, Baic Group, BMW, Stellantis, Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Kia, Mazda, Mercedes Benz, Nissan, Toyota, Volkswagen, Volvo, Mack Trucks, Freightliner-Daimler et Cummins.

Les fabricants, les producteurs de pièces et les fournisseurs se situent principalement dans les plus de 30 grappes du secteur automobile qui, selon TECMA (site en anglais seulement), se trouvent dans les États de Chihuahua, de Coahuila, de Mexico, de Guanajuato, de Laguna, de Nuevo León, de Querétaro, de San Luis Potosí, de Puebla et de Tlaxcala.

Par exemple, Coahuila (article en anglais seulement) est le principal fabricant de pièces du pays, avec 17,7 % de celles produites au total. L'État de Chihuahua (site en anglais seulement), qui compte plus de 400 entreprises automobiles, arrive au 2e rang avec 11,4 % de la production totale. Ce qui y est principalement fabriqué? Volants, rembourrage intérieur, faisceaux de câblage, roues en aluminium, freins et pièces de suspension, pièces coulées de moteur, coussins gonflables, systèmes d'injection de carburant, moteurs, radiateurs et pistons.

Le gouvernement de l'État cite de nombreuses raisons pour expliquer le succès de la grappe automobile de Chihuahua, y compris sa main-d'œuvre instruite, ses capacités industrielles, l'absence de syndicats... et surtout son emplacement stratégique. L'État partage une frontière avec le Texas et le Nouveau-Mexique, la ville d'El Paso étant située à 230 milles du centre de Chihuahua.



## L'expansion de la Chine dans le secteur automobile mexicain

On ne peut parler du secteur automobile mexicain sans souligner l'afflux de marques et de fabricants chinois dans ce marché au cours des dernières années. Selon [U.S. News & World Report](#) (article en anglais seulement), la Chine a entrepris une expansion agressive de son industrie automobile et est maintenant le [plus grand exportateur de véhicules au monde](#) (article en anglais seulement).

### La Chine est bien présente sur le marché mexicain, notamment dans le secteur de la production de pièces d'automobile.

Selon [DigiTimes Asie](#) (article en anglais seulement), 33 entreprises chinoises de pièces d'automobile exerçaient leurs activités au Mexique en 2023, et 18 d'entre elles exportaient vers les États-Unis. Le rapport révèle aussi que la valeur de ces exportations a dépassé 1,1 milliard de dollars en 2023. L'afflux de fabricants de pièces chinois est dû en partie aux offres d'Elon Musk, chef de la direction de Tesla. Selon certaines sources, M. Musk aurait invité des fournisseurs chinois à étendre leurs activités au Mexique pour soutenir une [méga-usine de Tesla](#) (article en anglais seulement), dont la construction est prévue dans l'état de Nuevo León. Toutefois, les plans pour l'établissement de Tesla ont été mis en attente, et M. Musk s'est dit préoccupé par la menace de [tarifs douaniers](#) (article en anglais seulement) imposés sur les véhicules fabriqués au Mexique.

La présence accrue d'entreprises chinoises sur le marché mexicain laisse croire au recours à des [stratégies de contournement](#) (article en anglais seulement) dans le cadre desquelles les entreprises profitent de certaines dispositions des lois commerciales américaines pour accéder au marché des États-Unis. Par exemple, les fabricants chinois opérant au Mexique pourraient tirer parti de celles de l'ACEUM afin d'éviter le [tarif douanier élevé de 27,5 %](#) (article en anglais seulement)

Une croissance qui s'est accompagnée d'une entrée ambitieuse dans le marché mexicain. [Mexico Business News](#) (article en anglais seulement) indique que les ventes de voitures chinoises « ont augmenté significativement, passant de 6,5 % en 2022 à 9,4 % en 2023. » Une hausse due en grande partie au coût, « les véhicules chinois étant en moyenne de 36 % à 50 % plus abordables. » Les fabricants d'automobiles chinois, y compris BYD, Chery et SAIC, [cherchent à construire](#) (article en anglais seulement) des installations de fabrication au Mexique, tandis que JAC exploite déjà une usine à Hidalgo.

que les États-Unis imposent sur les importations chinoises. « Les importations en provenance du Mexique fabriquées avec des pièces chinoises ne sont assujetties qu'à des droits de 2,5 % en vertu des règles de l'ACEUM », explique [Autoweek](#) (article en anglais seulement). Sinon, selon l'analyse, un énorme tarif douanier de 27,5 % est imposé aux véhicules importés directement de la Chine.

Les gouvernements des États-Unis et du Mexique ont pris des mesures pour lutter contre l'accès injuste au marché nord-américain. Selon [Reuters](#) (article en anglais seulement), en avril 2024, le gouvernement mexicain a accepté, sous la pression des États-Unis, de ne plus offrir d'incitatifs aux fabricants d'automobiles chinois, tandis qu'en mai 2024, l'administration Biden a annoncé des tarifs douaniers importants sur les véhicules électriques, les batteries et les pièces fabriqués en Chine. En outre, l'administration Trump a annoncé son intention d'imposer un [tarif douanier de 25 %](#) (article en anglais seulement) sur toutes les marchandises en provenance du Mexique.

L'incidence de ces mesures sur le plan d'expansion ambitieux des entreprises automobiles chinoises reste à voir.

Le secteur du marché  
secondaire de  
l'automobile dépend  
grandement du  
commerce transfrontalier

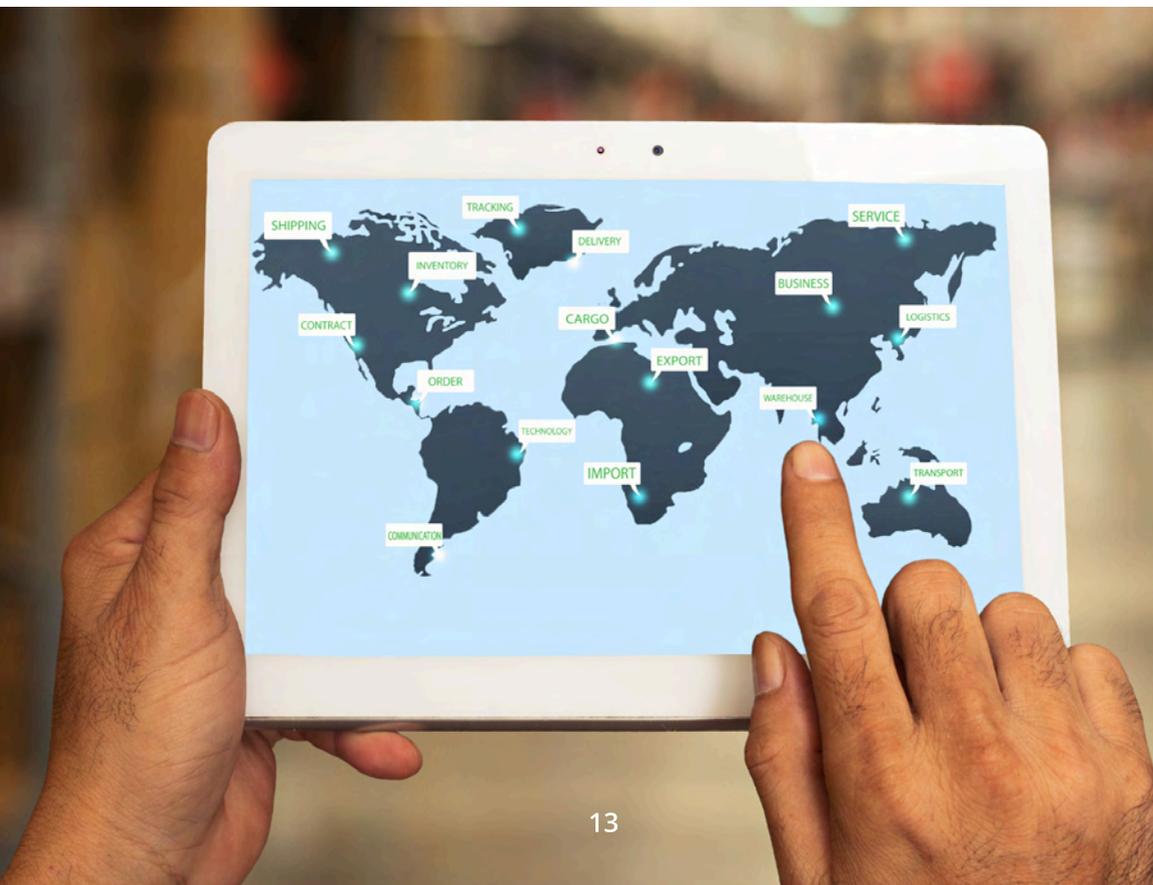


Les efforts du secteur automobile chinois dans l'établissement d'une présence solide au Mexique mettent en lumière la taille du marché nord-américain et le pouvoir des relations commerciales entre les États-Unis, le Mexique et le Canada.

**Pour ce qui est des pièces d'automobile, prenez en considération l'interconnectivité des marchés des trois pays (page en anglais seulement). Selon l'International Trade Administration des États-Unis (page en anglais seulement):**

- Le Mexique achète **40%** de toutes les exportations de pièces d'automobile des États-Unis, tandis que le Canada en achète **30%**.
- Le Mexique est la source de **37%** des importations de pièces des États-Unis, dont **10%** proviennent du Canada.
- En outre, **87%** des pièces exportées par le Mexique étaient vendues aux États-Unis et **3,5%** étaient destinées au Canada.
- Des pièces exportées par le Canada, **89%** étaient vendues aux États-Unis et **7%** au Mexique.
- Pour ce qui est des pièces importées au Canada, **61%** provenaient des États-Unis et **13%** du Mexique.

Une grande partie de cette interdépendance peut être attribuée à l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), le pacte de libre-échange qui élimine de nombreux obstacles commerciaux et offre des incitatifs, y compris l'exemption de droits de douane pour les marchandises qualifiées. Toutefois, d'autres considérations douanières et réglementaires ont une incidence sur les envois transfrontaliers de pièces du secteur du marché secondaire. Voici un aperçu de plusieurs de ces dispositions.





**Le libre-échange au cœur  
du marché secondaire  
nord-américain**

Les secteurs de l'automobile aux États-Unis, au Canada et au Mexique comprennent depuis longtemps les avantages de la collaboration, grâce à des initiatives de facilitation du commerce qui remontent aux années 1960 (document en anglais seulement). Toutefois, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (page en anglais seulement), qui est entré en vigueur en 1994, est largement reconnu comme favorisant l'environnement qui a créé le secteur hautement intégré d'aujourd'hui.

« L'ALENA a aidé le secteur automobile à livrer concurrence à la Chine », conclut l'analyse du Council on Foreign Relations (CFR) (page en anglais seulement), principalement en éliminant ou en réduisant les tarifs douaniers et en protégeant la propriété intellectuelle. « En contribuant au développement des chaînes d'approvisionnement transfrontalières, l'ALENA a permis de réduire les coûts, d'augmenter la productivité et d'améliorer la compétitivité des États-Unis. Étant donné la proximité du Mexique, il est possible d'avoir une grappe manufacturière régionale où les marchandises peuvent circuler. » Il en résulte un secteur hautement intégré qui donne aux fabricants d'automobiles un avantage décisif sur le marché mondial.

## L'ACEUM et les pièces automobiles

L'ALENA a été remplacé en 2020 par l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM). L'ACEUM poursuit les principes fondamentaux du libre-échange de l'ALENA, soit la réduction du fardeau administratif et la protection de la propriété intellectuelle. Toutefois, l'accord apporte plusieurs changements importants concernant les pièces d'automobile, en particulier en ce qui a trait aux matériaux utilisés dans chaque pièce et à leur pays d'origine.



## La teneur en valeur régionale (TVR)

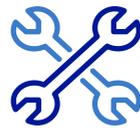
La teneur en valeur régionale fait référence à la proportion de la valeur finale d'un produit qui provient d'un pays partenaire de l'ACEUM. Pour ce qui est des pièces utilisées dans la fabrication d'un véhicule, le Center for Automotive Research (page en anglais seulement) explique que l'ACEUM exige qu'au moins 75 % des pièces principales, y compris les moteurs, les transmissions et les essieux, proviennent de l'Amérique du Nord. Pour les pièces principales, y compris les pneus, le verre, les pompes, les compresseurs et les ceintures de sécurité, l'exigence relative au contenu est de 70 %. Les pièces complémentaires, qui comprennent les convertisseurs catalytiques, les tuyaux et les essuie-glaces, doivent atteindre un seuil d'origine nord-américaine de 65 %.



Toutefois, selon la [Specialty Equipment Market Association \(SEMA\)](#) (article en anglais seulement), l'entente fait une distinction entre les FEO et les pièces d'origine du marché secondaire. « Les nouvelles exigences complexes relatives à l'origine ne s'appliquent qu'aux véhicules de passagers, aux camions légers ou lourds et aux pièces d'équipement d'origine, souligne l'analyse de la SEMA, et la valeur régionale des pièces du marché secondaire est généralement moins contraignante. » En outre, « les pièces du marché secondaire sont généralement assujetties à une exigence de contenu national de 50 % à 60 %, selon le produit ».

Les entreprises du marché secondaire peuvent déterminer l'admissibilité à l'ACEUM en fonction du code de classement tarifaire attribué à chaque produit. Ces codes identifient les produits alors qu'ils se déplacent entre les marchés internationaux. Aux États-Unis, les codes de classement tarifaire se trouvent dans un [système harmonisé](#) (page en anglais seulement) géré par l'International Trade Commission. Le système canadien s'appelle le [Tarif des douanes](#) et il est administré par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Au Mexique, les classifications tarifaires se trouvent dans la liste tarifaire du Mexique, gérée par la [National Customs Agency \(ANAM\)](#) (page en anglais seulement).

**Une fois le bon code de classement tarifaire identifié, plusieurs outils de recherche en ligne peuvent être utilisés pour déterminer le taux tarifaire correspondant et l'admissibilité aux avantages de l'ACEUM. Les outils offerts comprennent les suivants :**



- **L'Assistant commercial de Purolator,** géré par le fournisseur de services logistiques transfrontaliers de Purolator. Aide les entreprises avec les codes du système harmonisé, fournit une estimation des tarifs douaniers pour les envois à destination des États-Unis et suggère les documents de douane requis.
- **L'outil tarifaire de l'ALE** (outil en anglais seulement), géré par l'U.S. International Trade Administration. Indique l'admissibilité aux avantages en vertu de tous les accords de libre-échange avec les États-Unis.
- **Le moteur de recherche pour l'Annexe B** (outil en anglais seulement), géré par l'U.S. Census Bureau. Aide les expéditeurs à trouver le bon code d'exportation de l'Annexe B.
- **L'Info-Tarif Canada,** géré par Exportation et développement Canada et le Service des délégués commerciaux du Canada. Indique les renseignements tarifaires des produits et des pays avec lesquels le Canada a conclu des accords de libre-échange.

**En plus de ces principaux avantages de l'ACEUM, les entreprises du marché secondaire peuvent également être admissibles aux incitatifs commerciaux suivants:**

**Économies sur les droits/taxes.** Les envois qui arrivent à la frontière par l'entremise d'un transporteur express (p. ex., Purolator) peuvent être admissibles à des économies sur les droits/taxes en raison des changements apportés au seuil de minimis de chaque pays. Le seuil de minimis correspond au montant en dollars auquel les droits/taxes sont appliqués. Tout produit dont la valeur est inférieure au seuil de minimis est exempté, tandis que les produits dont la valeur y est supérieure sont assujettis aux droits/taxes applicables.

## L'ACEUM aborde les seuils de minimis comme suit:

- Les envois à destination du Canada d'une valeur inférieure à 40 \$ CA sont exemptés des taxes. Les envois d'une valeur inférieure à 150 \$ CA ne sont pas assujettis aux droits de douane. Les envois admissibles peuvent également éviter les procédures d'entrée officielle, ce qui signifie un dédouanement plus rapide et moins coûteux.
- Le Mexique a augmenté son seuil de minimis pour l'admissibilité à l'exemption de droits de douane de 50 \$ US pour atteindre l'équivalent de 117 \$ US. La valeur de minimis de l'exemption d'impôt est de 50 \$ US.
- Aux États-Unis, le seuil de minimis est fixé à 800 \$, soit le plus élevé au monde. De cette façon, les marchandises d'une valeur de 800 \$ ou moins peuvent entrer aux États-Unis en franchise de droits.

**TOUTEFOIS**, seuls les envois transportés par des transporteurs express sont admissibles à ces économies sur les droits et les taxes. Il s'agit d'une distinction essentielle qui signifie que les envois livrés par un transporteur sans service express ne sont pas touchés et peuvent être assujettis à des taxes et à des droits de douane plus élevés.

- **Seuil pour les expéditions de faible valeur.** Les envois à destination du Canada peuvent bénéficier du Programme des messageries d'expéditions de faible valeur (EFV) du pays, qui permet la déclaration non officielle de tous les envois commerciaux d'une valeur maximale de 3 300 \$ CA. Pour être admissible, un envoi doit être transporté par une entreprise qui participe au programme d'EFV et les marchandises ne doivent pas être réglementées, contrôlées ou interdites.
- **L'harmonisation de la réglementation.** Le commerce transfrontalier est également facilité par l'harmonisation des normes réglementaires. Selon l'International Trade Administration (page en anglais seulement), « l'environnement réglementaire canadien pour le secteur automobile est harmonisé avec celui des États-Unis », ce qui évite le fardeau administratif associé aux produits qui doivent respecter des normes d'essai et de conformité distinctes. Les produits mexicains sont assujettis aux dispositions de la Loi sur les infrastructures de qualité (article en anglais seulement), qui a été adoptée par le pays en 2021. La loi vise à assurer la conformité (article en anglais seulement) aux dispositions de l'ACEUM, mais n'harmonise pas les exigences réglementaires.



# Conformité du marché secondaire – 5 étapes essentielles



Qu'une entreprise du marché secondaire puisse ou non tirer parti des dispositions de l'ACEUM, chaque envoi qui circule entre les États-Unis, le Canada et/ou le Mexique doit respecter des exigences douanières spécifiques. Bien que celles-ci puissent varier en fonction des attributs uniques de chaque produit, les envois du marché secondaire doivent s'inscrire dans les mandats de cinq secteurs précis:

- I. Classement tarifaire
- II. Description du produit
- III. Pays d'origine
- IV. Évaluation
- V. Permis des OGP et AM propres au produit.



**Classement tarifaire.** Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, le classement tarifaire est une étape essentielle pour déterminer l'admissibilité des produits à l'ACEUM et aux autres avantages d'un accord de libre-échange. Le classement tarifaire approprié sert également à d'autres fins. Le taux tarifaire d'un produit est déterminé par le code de classement attribué. En outre, les pays se fient aux codes de classement pour faire le suivi des marchandises qui traversent la frontière et déterminer si un produit nécessite un permis ou une licence supplémentaire.



**Description du produit.** Les factures d'expédition doivent comprendre des renseignements précis et détaillés sur le produit. Prenez en considération les directives suivantes de l'U.S. Customs and Border Protection (CBP) : « ... la classification n'est qu'une supposition si les factures ne donnent pas une description complète et précise de ce qui est importé. »

Une description détaillée du produit aidera les agents des douanes à déterminer si le classement tarifaire attribué est exact et réduira au minimum le risque qu'un envoi soit retenu aux fins d'examen approfondi. Pour ce qui est des pièces d'automobile, la CBP (document en anglais seulement) cite les éléments de fixation comme un exemple d'une catégorie de produit qui est souvent mal catégorisée. « De nombreux expéditeurs de pièces d'automobile considèrent pratiquement tous les éléments de fixation filetée pouvant être utilisés avec un écrou comme des boulons, explique la CBP. Toutefois, pour les douanes et le secteur des éléments de fixation, un élément de fixation filetée utilisé avec un écrou peut être catégorisé comme une vis, ce qui entraîne des droits de douane 12 fois plus élevé! »

Comme le montre clairement cet exemple, les expéditeurs ont un intérêt financier à fournir des renseignements détaillés et précis sur la facture. Plutôt que d'indiquer une description vague comme « pièces d'auto », les documents doivent contenir des détails aussi précis que possible selon A & A Customs Brokers (article en anglais seulement), qui ajoute que les fonctionnaires des douanes y voient un signe, et cela augmente le risque d'une enquête de vérification.



**Pays d'origine.** Les expéditeurs doivent fournir des renseignements précis sur le pays d'origine d'un produit. Ils sont nécessaires pour plusieurs raisons:

- Déterminer l'admissibilité aux avantages d'un accord de libre-échange.
- Déterminer le taux de droit.
- Évaluer l'applicabilité des droits antidumping ou compensateurs.
- Déterminer l'admissibilité à l'importation.

En général, lorsqu'un produit est entièrement cultivé ou produit dans un seul pays et que la preuve de son origine est facile à établir, c'est simple de respecter la conformité aux exigences douanières. Malheureusement, ce n'est pas la majorité des cas. Étant donné que de nombreuses marchandises importées sont composées de matériaux provenant de plus d'un pays ou sont fabriquées dans le cadre de processus effectués dans plusieurs pays, des règles complexes ont été établies pour déterminer le pays d'origine. C'est pourquoi les importateurs doivent faire preuve d'une diligence raisonnable dans l'évaluation des composantes de leur produit.



**Évaluation.** Il faut attribuer à chaque produit qui traverse une frontière une valeur qui est utilisée à plusieurs fins, notamment l'évaluation des droits et la collecte de statistiques précises. Il peut toutefois être compliqué de déterminer la bonne valeur, car il faut prendre en considération de nombreux facteurs. En général, la valeur indiquée sur une facture commerciale doit être le prix payé par l'acheteur pour un produit (et non le montant pour lequel les marchandises seront vendues). Il s'agit de la valeur transactionnelle du produit. Elle doit également refléter les sommes versées en commissions, en aides, en redevances, en coûts de production et en emballages. Les facteurs qui ne doivent pas être pris en considération comprennent les frais de transport ou d'assurance, ou les taxes payées sur l'article. Consultez ce [guide](#) pour obtenir des détails (en anglais seulement).



**Permis des OGP et AM propres au produit.** Certaines pièces du marché secondaire doivent être conformes aux exigences imposées par les organismes gouvernementaux pertinents. Ces organismes sont appelés « autres ministères (AM) » ou « organismes gouvernementaux partenaires (OGP) » (page en anglais) et font partie intégrante du processus d'importation. Il incombe à chaque expéditeur de déterminer si un produit est assujéti à un examen d'un OGP ou d'un AM et de répondre à toutes les demandes de documents.

**En ce qui concerne les pièces du marché secondaire, plusieurs organismes gouvernementaux supervisent le processus d'importation.**

**Voici quelques exemples:**

- Aux États-Unis, la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) (site en anglais) s'assure que tous les équipements automobiles importés respectent les normes fédérales de sécurité automobile établies (en anglais seulement). Cela comprend les flexibles de frein, les feux, les pneus, les ceintures de sécurité et les matériaux de vitrage.
- Le ministère des Transports des États-Unis (page en anglais) réglemente l'importation de pneus au pays et gère les exigences en matière d'étiquetage et de marques.
- L'Environmental Protection Agency (EPA) réglemente les importations de moteurs et de toutes les pièces du marché secondaire liées aux émissions.
- Au Canada, Transports Canada établit les exigences pour l'importation de véhicules, de pièces et de pneus.

En plus des exigences fédérales d'importation des États-Unis et du Canada, les fabricants du marché secondaire doivent se conformer aux exigences des États et des provinces. Par exemple, le District de Columbia et 15 États (Californie, Colorado, Connecticut, Delaware, Maine, Maryland, Massachusetts, New Jersey, New York, Oregon, Pennsylvanie, Rhode Island, Vermont, Virginie, Washington) ont adopté des normes d'émissions qui dépassent les exigences fédérales de l'EPA (article en anglais seulement). Cela signifie que les pièces liées aux émissions doivent respecter les exigences de chaque État.



An aerial photograph of Mexico is overlaid with a complex network of glowing blue lines and nodes, representing a digital or communication network. The network is denser in urban areas and follows major transportation routes. The background shows the geographical outline of Mexico and surrounding regions, with a soft, hazy atmosphere. A solid magenta vertical bar is on the right side of the image.

**Les envois en provenance du  
Mexique nécessitent quelques  
étapes supplémentaires**

La conformité douanière et réglementaire est plus difficile à suivre pour les pièces du marché secondaire en provenance du Mexique. Le processus d'expédition pour passer la frontière mexicaine comporte quelques étapes supplémentaires. En outre, les expéditeurs dont les envois sont à destination du Canada, un processus qui implique le passage de deux frontières internationales, doivent travailler avec les douanes américaines pour éviter de payer des droits de douane des États-Unis et de produire des documents douaniers officiels.

### Voici quelques points à considérer:

- Les camions et des conducteurs mexicains ne sont pas autorisés à circuler à plus de 40 km au-delà de la frontière entre les États-Unis et le Mexique. La [U.S. Federal Highway Administration \(FHWA\)](#) indique ce qui suit (page en anglais seulement) : « À l'heure actuelle, les tracteurs mexicains ne peuvent circuler que dans une zone commerciale étroite s'étendant jusqu'à 40 km de la frontière (ou jusqu'à 120 km en Arizona). » Par conséquent, les envois mexicains à destination des États-Unis doivent être soumis à une stratégie de factage. Il s'agit d'utiliser un camion du Mexique pour récupérer un envoi du côté mexicain de la frontière et l'acheminer aux États-Unis. « Puis, l'envoi est déposé afin qu'un tracteur longue distance des États-Unis puisse transporter la remorque plus loin en territoire américain », explique la [FHWA](#).

### Pour respecter cette restriction, il existe deux façons de faire passer des envois de l'autre côté de la frontière mexicaine:

- Transbordement (aussi appelé transfert de quai). Le fret est transféré dans une autre remorque après la frontière.
- Transport par remorque. Le fret demeure dans la même remorque. Ce processus nécessite plusieurs conducteurs, mais comme aucun transfert de fret n'est requis, les envois sont acheminés plus rapidement.
- **Expédition sous douane pour les envois à destination du Canada.** Les envois à destination du Canada peuvent transiter par les États-Unis sous forme d'envois « sous douane » (page en anglais seulement). Ainsi, les envois peuvent circuler en continu sur le territoire américain sans avoir à payer de droits de douane ou à remplir des documents douaniers officiels. L'expédition sous douane est offerte par la U.S. Customs and Border Protection, mais les envois sont limités aux transporteurs autorisés, y compris Purolator Inc. établie au Canada.



# Les ressources offertes aux fins de conformité douanière et réglementaire



Évidemment, la conformité douanière est une étape inévitable du commerce transfrontalier. Mais les complexités pour y parvenir n'ont pas à être accablantes. Pour commencer, les expéditeurs ont accès à l'expertise et aux conseils de l'équipe de spécialistes en conformité commerciale de Purolator. Les membres de l'équipe aident les entreprises à gérer les processus de conformité et de réglementation et à trouver des occasions d'améliorer leur efficacité et de réduire les coûts.

**Courtiers en douanes.** Ils agissent à titre d'intermédiaires entre les entreprises et les agences de douane dans le processus de dédouanement. Un courtier en douanes comprendra toutes les exigences de conformité pertinentes pour un envoi en particulier et maîtrisera le processus de dédouanement. Parmi leurs nombreux services offerts, les courtiers préparent les documents requis, repèrent les codes de classement tarifaire et d'autres renseignements, calculent les droits et les frais, et interagissent avec les fonctionnaires des douanes au nom de l'expéditeur.

Même si le recours à un courtier en douanes est facultatif, la plupart des entreprises font appel à un courtier pour les aider dans le processus transfrontalier.

Une étude comparative préparée par l'Organisation mondiale des douanes a révélé qu'en moyenne, 85 % des expéditeurs ont recours aux services d'un courtier en douanes. La U.S. Customs and Border Protection (liste en anglais) et l'Agence des services frontaliers du Canada fournissent des listes de courtiers en douanes autorisés. Toutefois, les entreprises doivent s'assurer qu'un partenaire de courtage potentiel possède l'expertise requise. Cela comprend une expertise des exigences de dédouanement du Mexique, une connaissance complète de l'ACEUM et la capacité de gérer de façon transparente les envois acheminés entre les trois pays d'Amérique du Nord.

Il est important de noter que les courtiers en douanes peuvent gérer le processus douanier au nom de l'entreprise, mais ils n'en assument PAS la responsabilité. La responsabilité des renseignements soumis aux douanes incombe à l'expéditeur. Comme l'a souligné l'ASEC : « Même si un importateur a recours à un mandataire pour traiter avec l'ASFC, il est responsable des documents de déclaration en détail, du paiement des droits et des taxes et des corrections ultérieures comme la révision du classement, de l'origine ou de l'établissement de la valeur ».



**Expertise en logistique.** Un fournisseur de services logistiques expérimenté peut s'avérer essentiel pour assurer l'efficacité des considérations douanières et réglementaires. De nombreuses entreprises accordent la priorité aux services de base de la chaîne d'approvisionnement, comme le transport, la gestion des stocks et l'entreposage, lorsqu'elles choisissent un fournisseur de services logistiques. Pourtant, une expertise en matière de douanes et de réglementation est indispensable pour les envois transfrontaliers. Avec le bon fournisseur, une entreprise peut couvrir tous ses besoins : expertise en matière de douanes et de réglementation, capacités de logistique transfrontalière, gestion de la chaîne d'approvisionnement et couverture complète pour la livraison aux États-Unis et au Canada.

C'est le cas de Purolator, qui offre des solutions logistiques de bout en bout pour les envois transfrontaliers, y compris les produits provenant du Mexique. Elle est l'une des rares entreprises de transport qui dessert l'ensemble des provinces et territoires du Canada. Cela permet aux envois de demeurer dans le réseau de Purolator et d'éviter les transferts de véhicules qui prennent du temps et peuvent causer des dommages. Le réseau de Purolator offre un vaste éventail d'options de livraison qui peuvent facilement répondre aux besoins du marché secondaire en matière de services à délai fixe.

Purolator International est la filiale américaine de l'entreprise. L'entreprise travaille avec chaque client pour créer la solution idéale. Pour un fabricant ou un fournisseur de pièces, il peut s'agir notamment de cueillettes prévues à un moment stratégique ou d'une cueillette qui regroupe les envois de messagerie et de fret dans le même camion. Souvent, les envois sont regroupés avec d'autres envois à destination du Canada pour assurer un service rapide et continu à la frontière canadienne. Les envois arrivent souvent au Canada le jour même de leur cueillette aux É.-U.

Une fois au Canada, les envois entrent facilement dans le réseau canadien de Purolator. Ensuite, une livraison finale est effectuée dans les magasins de détail, les installations de réparation, les centres de distribution des fournisseurs, les concessionnaires ou directement au domicile des consommateurs.



Les capacités importantes de Purolator et son bilan éprouvé en font un partenaire de choix pour de nombreuses entreprises du marché secondaire de l'automobile. Voici quelques offres de Purolator pour les services transfrontaliers:

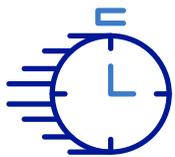


**Expertise transfrontalière et spécialistes du commerce.** Les expéditeurs ont accès à l'équipe de spécialistes du commerce de Purolator qui veillent au respect de toutes les exigences douanières. Ils ont établi des relations avec le personnel de l'ASFC et de la CBP, ce qui leur permet d'obtenir un grand nombre de renseignements et de connaissances sur le processus transfrontalier. Les spécialistes veillent également à l'exactitude des documents et au dépôt de ceux-ci auprès de tous les organismes gouvernementaux concernés. Il s'agit d'une mesure de précaution supplémentaire pour s'assurer que les envois sont acheminés sans problème aux douanes, ce qui réduit le risque de retards et d'amendes.



**Service fluide.** La plupart des entreprises de logistique américaines n'offrent pas de couverture complète au Canada. Les envois sont plutôt souvent transportés à la frontière, puis confiés à une entreprise canadienne. Il est préférable de continuer à faire affaire avec un fournisseur, comme Purolator, qui possède des capacités de distribution importantes aux États-Unis et au Canada. Les envois à destination des États-Unis entrent dans le réseau de Purolator au point de cueillette et y demeurent jusqu'à ce qu'ils arrivent à leur destination finale au Canada. Cette approche procure des avantages clés, dont les suivants:

- Visibilité ininterrompue.
- Chaîne de contrôle et de responsabilité.
- Délai de transit réduit.
- Transport fluide depuis les États-Unis, à la frontière et jusqu'à l'entrée au Canada.
- Intégration directe au réseau canadien de Purolator afin d'assurer une couverture dans toutes les provinces et tous les territoires, ainsi que l'ensemble des codes postaux.
- Accès direct au réseau de messagerie de Purolator, qui comprend une gamme complète de services de livraison répondant aux besoins des entreprises du marché secondaire.



**Capacités de logistique au Mexique.** Les envois en provenance du Mexique nécessitent quelques étapes supplémentaires, mais Purolator offre des services complets, dont les suivants:

- **Coordination du transbordement et du transport par remorque.** Comme nous l'avons mentionné à la section 6, les camions des États-Unis ne sont généralement pas autorisés à se rendre au Mexique. Par conséquent, les expéditeurs doivent compter sur les services de transbordement et de transport par remorque pour faire entrer les marchandises aux États-Unis. L'équipe de spécialistes du commerce de Purolator aidera une entreprise à déterminer la meilleure option pour ses besoins précis.

- **Intégration directe dans le réseau de Purolator.** Une fois aux États-Unis, les envois sont acheminés directement au centre de traitement de Purolator à Dallas, au Texas. Cet établissement sert de « centre de commandement » pour le traitement des envois à destination du Canada.
- Une fois au Canada, les envois sont acheminés dans le réseau de Purolator. Les envois sont acheminés pour livraison finale en fonction de leur destination dans le marché canadien.
- Purolator offre également des services complets de livraison de produits essentiels pour les envois extrêmement urgents. Les envois de pièces en provenance du Mexique sont acheminés directement au Canada par avion et transportés immédiatement à leur destination finale. Les services de livraison de produits essentiels comprennent le plus haut niveau de service à la clientèle et garantissent que les pièces sont livrées à une heure précise, pratiquement n'importe où au Canada.
- Envoi sous douane. Les envois à destination du Canada peuvent transiter par les États-Unis sous forme d'envois « sous douane » (page en anglais seulement). Ainsi, les envois peuvent circuler en continu sur le territoire américain sans avoir à payer de droits de douane ou à remplir des documents douaniers.



**Marchandises dangereuses.** De nombreuses pièces du marché secondaire comprennent des matières dangereuses qui nécessitent une manutention et un emballage particuliers. Elles sont également soumises à des exigences douanières supplémentaires. En voici quelques exemples (en anglais seulement) : batteries (plusieurs produits chimiques), coussins gonflables (gaz comprimé), amortisseurs et jambes (liquide hydraulique et gaz comprimé), peinture, adhésifs et scellant, réfrigérant, accumulateurs de frein (gaz à haute pression) et haut-parleurs (métal magnétisé).

Purolator possède l'équipement, l'expérience et les certifications nécessaires pour le transport des marchandises dangereuses au Canada. L'entreprise respecte rigoureusement toutes les exigences de Transports Canada en matière de marchandises dangereuses, y compris les occasions de simplifier les exigences administratives au moyen de l'exemption de 500 kg.



**Manutention spéciale.** Certains types de pièces, comme les capteurs, les jauge et les systèmes GPS, sont très fragiles et nécessitent une attention particulière. Purolator prend toutes les précautions nécessaires pour l'emballage et l'étiquetage, et pour s'assurer que les envois sont bien palettisés et ne peuvent pas bouger durant le transport. En outre, l'entreprise prend grand soin d'assurer la sécurité du personnel et des clients.



# Conclusion



En juin 2024, le Wall Street Journal a publié No One Wants a New Car Now. Here's Why (en anglais seulement), un article au titre audacieux qui se penche sur les raisons poussant les gens à garder leurs véhicules plus longtemps, à l'heure où l'âge moyen d'une voiture atteint près de 14 ans. L'inflation, les taux d'intérêt et le montant des primes d'assurance contribuent à cette tendance, tout comme le sentiment grandissant que les voitures plus anciennes sont plus fiables.

« Dernièrement, précise l'article, un nouveau facteur inattendu se dessine dans les statistiques : les gens sont convaincus que les modèles les plus récents des constructeurs automobiles, qu'ils fonctionnent à l'essence, à l'électricité ou en mode hybride, sont moins performants que ceux qu'ils remplacent. » Les raisons évoquées sont notamment les préoccupations concernant la protection de la vie privée dans les véhicules connectés, l'arrêt automatique des moteurs aux feux rouges et les préférences pour les lecteurs CD intégrés.

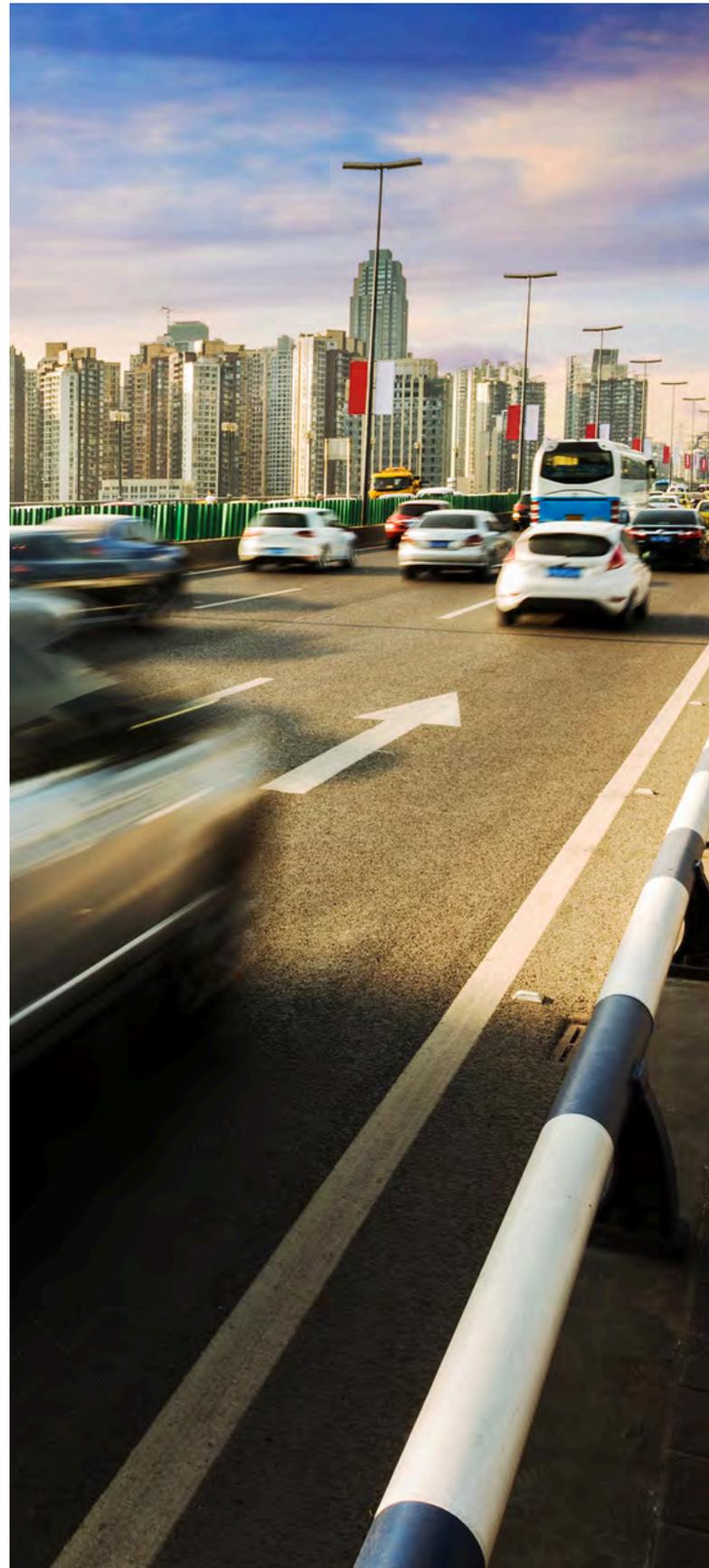
Si les véhicules d'aujourd'hui sont plus élégants et plus performants, ils ne correspondent pas nécessairement aux attentes des consommateurs. Ces derniers préfèrent garder leurs véhicules plus anciens et investir dans les pièces et équipements nécessaires pour les maintenir en bon état de marche, ce qui alimente une forte demande pour les pièces du marché secondaire.

Pour les entreprises du marché secondaire, répondre à cette demande implique de garantir la disponibilité des bonnes pièces, au bon moment et au bon endroit. Avec un volume croissant de pièces traversant les frontières, il devient crucial de faire appel à un fournisseur de services logistiques fiable.

Un partenaire expérimenté comme Purolator peut offrir des services logistiques complets adaptés aux besoins des entreprises du marché secondaire, ainsi qu'une expertise essentielle en ce qui concerne les douanes et le dédouanement. Voici les principales capacités de Purolator:

- Expertise en gestion douanière et en expédition transfrontalière.
- Les spécialistes du commerce internes ont établi de solides relations avec la CBP et l'ASFC. Ils ont une parfaite compréhension de l'ACEUM et d'autres accords commerciaux et veillent au respect de toutes les exigences douanières. En outre, les membres de l'équipe cherchent des occasions d'améliorer l'efficacité du processus de dédouanement.
- Les spécialistes basés au Mexique conçoivent des solutions logistiques pour les envois en provenance du Mexique et à destination du Canada.
- Un vaste éventail d'options de service est offert pour les marchandises dangereuses. Purolator accepte plus de classes de marchandises dangereuses que tout autre transporteur de petits colis et est le seul transporteur canadien à bénéficier d'une exemption de 500 kg.
- Purolator est membre de tous les programmes pour négociants fiables aux États-Unis et au Canada, preuve que l'entreprise accorde la priorité à la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, et bénéficie à ce titre d'un dédouanement accéléré, entre autres avantages.
- Solutions logistiques transfrontalières complètes de bout en bout.

- Vastes capacités aux États-Unis pour des cueillettes souples et personnalisées.
- Services de regroupement permettant les cueillettes uniques pour les pièces des FEO et celles du marché secondaire, ainsi que pour les envois de fret et de messagerie.
- Réseau de distribution couvrant tout le Canada et offrant un accès rapide et direct à toutes les provinces et à tous les territoires.
- Expédition garantie à tous les codes postaux canadiens.
- Service assuré dans les régions éloignées, y compris les chantiers hors route.
- Options de service complètes qui aident les entreprises du marché secondaire à répondre à leurs besoins de livraison. Il s'agit notamment de cueillettes et livraisons quotidiennes multiples, ainsi que des services pour tous les types d'ateliers de réparation et d'installations de vente au détail.
- Solutions transfrontalières fluides pour les envois du marché secondaire en provenance du Mexique.
- Attention particulière pour assurer la sécurité des envois. Il s'agit notamment de l'emballage et la manutention adéquats, ainsi que des mesures strictes pour réduire au minimum le risque de vol.
- Gestion des stocks qui assure un accès direct aux produits les plus demandés et un accès facile à ceux qui sont moins populaires.
- Gestion des retours.
- Plus haut niveau de service à la clientèle prévoyant l'affectation d'un représentant dédié à chaque compte. Votre représentant du service à la clientèle Purolator est toujours disponible par téléphone ou message texte : plus de numéro sans frais anonyme!



# *Purolator*



Découvrez comment Purolator peut optimiser votre stratégie de logistique transfrontalière.

**Discuter avec un expert**

 *Purolator*