

l'aéronef immatriculé aux États-Unis appartient à une société américaine dont moins de 75 p. 100 des intérêts avec droit de vote sont détenus ou contrôlés par des citoyens américains (et dont le président - ou plus d'un tiers du conseil d'administration et autres dirigeants - est un étranger). Ainsi, chaque fois qu'un Canadien devient propriétaire d'une partie importante d'une entreprise américaine ou qu'il y fait de gros investissements, il tombe sous le coup de cette obligation.

À notre connaissance, il n'y a pas de loi américaine empêchant un Canadien d'investir dans une société de services aériens spécialisés ou interdisant à un opérateur canadien d'établir une base opérationnelle temporaire pendant la mise en oeuvre d'un service aux États-Unis. Pour des raisons de sécurité, une telle base est parfois souhaitable. L'opérateur aurait besoin d'une autorisation « 375 », mais depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le processus est simplifié (voir ci-dessus).

#### **b) Immigration**

Le personnel des services aériens spécialisés qui ne bénéficie pas du privilège de l'admission temporaire prévu par l'ALENA (voir ci-dessus en (2)d)) devrait s'adresser au bureau d'immigration compétent des consulats américains dans les grandes villes du Canada, afin de se renseigner sur les formalités d'admission (voir pièce jointe « G »).

#### **c) Douanes**

Les douanes américaines classent certains matériels sous la dénomination de « tools of the trade » (outils professionnels) (voir la pièce jointe « E ») et elles en autorisent l'admission en franchise à titre temporaire (un an ou moins, bien qu'il puisse y avoir une prolongation) à condition que l'importation soit faite par un non-résident. Conformément aux obligations que leur impose l'ALENA (voir en (2)d)(ii) ci-dessus), les États-Unis autorisent les personnes dont la profession figure à l'Annexe 1603.D.1 (voir pièce jointe « C ») à faire entrer des matériels en franchise. Il y a toutefois d'autres matériels considérés comme outils professionnels, qui bénéficient également de la franchise. Veuillez vous adresser aux douanes américaines pour plus de détails (voir la pièce jointe « G »).

Toute personne qui demande à faire entrer son matériel en franchise aux États-Unis doit présenter les documents suivants :

- 1) une déclaration décrivant le matériel, indiquant l'objet de son importation et attestant qu'il est importé par un non-résident;
- 2) une caution à déposer pour des produits non originaires, remboursable dès que le matériel en question aura été exporté des États-Unis.