



## Pleins feux sur les États-Unis

# En route pour les États-Unis

### **Comment exporter mes produits sans avoir de pépins à la frontière?**

Bien que les droits de douane sur la plupart des produits mexicains, américains et canadiens aient été abolis le 1<sup>er</sup> janvier 1998, des droits continuent d'être exigés sur les produits de pays tiers. Tous les États souverains exercent une surveillance sur les produits qui passent leur frontière et toutes les marchandises qui entrent aux États-Unis doivent respecter les formalités de dédouanement du service des douanes américain. Les exportateurs doivent tenir compte de ce facteur dans l'élaboration de leur plan marketing.

À l'heure actuelle, la Direction générale des services frontaliers des douanes, de Revenu Canada, offre un atelier d'une journée qui a pour titre « Journée d'information sur les douanes », et qui porte sur les échanges transfrontaliers.

Pour plus de renseignements sur ces ateliers, composer le (613) 957-7256. Pour de l'information générale, communiquer avec Wendy McCauley, Revenu Canada, tél. : (613) 954-6820.

Pour obtenir des précisions sur les formalités douanières en vigueur aux États-Unis (règlements, information exigée sur les produits importés et autres renseignements), suivez les liens qui vous sont indiqués dans le site *ExportSource* pour accéder au site du service des douanes américain.

Afin de stimuler les échanges transfrontaliers, diverses mesures ont été prises pour faciliter le mouvement des marchandises et des personnes entre les deux pays, notamment l'adoption, en février 1995, de l'Accord Canada - États-Unis sur la frontière commune. Cet accord a pour objet de permettre aux gouvernements et aux entreprises de réduire leurs coûts par

un partage des ressources, une simplification des formalités douanières, l'informatisation des déclarations douanières et des mesures d'inspection plus efficaces.

### **En quoi un courtier en douane peut-il m'être utile?**

Le dédouanement est un processus complexe. Si les préparatifs nécessaires n'ont pas été faits, cela peut engendrer de la frustration et entraîner des retards coûteux.

Un courtier en douane reconnu, offrant des services complets, a pour rôle de faciliter le commerce et de vous fournir les renseignements dont vous avez besoin pour que votre entreprise remplisse les diverses formalités de dédouanement. Le courtier en douane vous donnera par ailleurs des conseils sur le classement douanier, les taux de droit et d'autres droits exigés par le service des douanes, les règles d'évaluation en douane, les règles d'origine prescrites par l'ALE, les exigences concernant l'indication du pays d'origine aux fins de la douane, les règles en matière d'étiquetage et les programmes de modernisation et d'informatisation.

Les courtiers en douane figurent dans les Pages jaunes.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le CCI de votre région ou avec le consulat du Canada sur votre marché aux États-Unis.

### **Quelles formalités doivent remplir les gens d'affaires canadiens qui se rendent aux États-Unis?**

Le système de contrôle des mouvements transfrontaliers des gens d'affaires n'est pas parfait, mais voici quelques conseils pour vous faciliter la vie.

Aux termes de l'ALENA, pour entrer aux États-Unis, vous devez avoir la citoyenneté d'un des pays signataires (Canada ou Mexique) et satisfaire à toutes les exigences des lois américaines en matière d'immigration. Vous devez

en outre faire partie de l'une des quatre catégories de gens d'affaires suivantes : hommes et femmes d'affaires en visite; professionnels; négociants et investisseurs; ou personnes mutées à l'intérieur d'une société.

### **Hommes et femmes d'affaires en visite :**

Les personnes dans cette catégorie exercent des activités commerciales internationales liées à la recherche et à la conception, à la culture, à la fabrication, à la vente, à la distribution et au service après-vente, mais ne recevront pas de rémunération d'une source américaine.

On vous reconnaîtra le statut d'homme ou de femme d'affaires en visite si vous vous rendez aux États-Unis pour affaires, si l'activité commerciale projetée est d'envergure internationale, si votre principal lieu d'affaires et votre principale source de rémunération sont au Canada et si vous êtes en mesure de produire une lettre faisant état du but du voyage, de préférence une lettre d'invitation de la part de l'entreprise ou des entreprises que vous entendez visiter. Vous devez par ailleurs avoir en mains votre passeport canadien.

**Professionnels :** Entrent dans cette catégorie les gens d'affaires qui prévoient offrir des services professionnels aux États-Unis, par exemple des consultants, formateurs ou designers. Pour que l'on vous reconnaisse le statut de professionnel, vous devez exercer une des professions énumérées à la section D de l'Appendice 1603 de l'ALENA (qui est reproduite sur le site *ExportSource*), posséder les qualifications requises pour exercer cette profession (vous devrez peut-être apporter vos titres professionnels) et avoir un emploi réservé ou avoir conclu un contrat avec une entreprise américaine.

Voir page XIII — En route