

## **La B-13 éliminée pour la plupart des marchandises exportées vers les É.-U.**

La Déclaration d'exportation B-13 a été éliminée pour la plupart des marchandises exportées par le Canada vers les États-Unis.

Cette mesure — annoncée le mois dernier par le ministre du Revenu national, M. Otto Jelinek et le ministre responsable de Statistique Canada, M. Benoît Bouchard — découle d'une entente sans précédent entre les services des douanes canadiens et américains et Statistique Canada et le bureau du recensement des États-Unis, selon laquelle chaque pays utilisera les statistiques d'importation de l'autre pays pour produire ses propres statistiques d'exportation.

Cette décision, qui profitera à quelque 15 000 à 20 000 exportateurs, permettra d'éliminer plus de 200 000 documents par mois, réduisant ainsi de façon importante la "paperasse" que doivent traiter les entreprises. De plus, elle permettra une meilleure évaluation du commerce canado-américain.

Certaines exceptions s'appliquent à cette nouvelle mesure, notamment les marchandises qui transitent par les États-Unis vers un autre pays ou qui sont destinées à un pays autre que les États-Unis, et certaines marchandises telles que les avions, l'équipement satellite, l'uranium et l'or.

Bien que la B13 ne soit plus requise, les documents commerciaux tels que les bordereaux d'expédition, les factures et les connaissances seront toujours nécessaires.

Pour de plus amples informations sur cette nouvelle mesure qui entre en vigueur aujourd'hui, communiquer avec Grant Wilkinson, Douanes et Accise Canada, tél. : (613) 954-7133; ou avec Ellis Drover, Statistique Canada, tél. : (613) 951-9733.

## **Un programme enseigne aux exportateurs à se lancer en Europe de l'Ouest**

Un programme parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), qui aide les entreprises canadiennes à percer sur le marché de l'Europe de l'Ouest au moyen de foires commerciales et de missions, amorce sa deuxième année d'existence avec optimisme grâce à l'enthousiasme affiché par les entreprises et les gouvernements provinciaux qui y participent.

### **Un programme didactique conçu pour les exportateurs**

Appelé « Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) », c'est un programme didactique conçu pour présenter les méthodes commerciales utilisées en Europe aux petites et aux moyennes entreprises canadiennes.

Cette année, dans le cadre de la stratégie « Horizon le Monde » d'AECEC, le nombre de missions entreprises par NEXOS fera plus que doubler, passant de quatre à neuf. Bien qu'il soit possible de faire des contacts — et même de conclure des marchés — au cours d'une mission, le programme vise avant tout à faire connaître le milieu des affaires des nouveaux marchés.

Une histoire vécue dans le cadre de NEXOS :

David Stewart, le vice-président de Koolatron, une entreprise de Brantford (Ont.), a participé à une mission entreprise dans le cadre de NEXOS, à L'ÉQUIP'AUTO, un salon de l'automobile qui a eu lieu dernièrement à Paris (France).

### **Une expérience précieuse**

Cette expérience s'est avérée une occasion d'expansion précieuse pour M. Stewart qui, en plus d'apprendre le fonctionnement de l'industrie et du marché de l'automobile en Europe, a établi une relation d'affaires précieuse. D'après lui, le succès de la mission était de « 109 pour 100 ».

Les premières journées de cette mission particulière ont été consacrées à des colloques sur la composition du marché de l'automobile en Europe. Au cours des deux autres journées, les

représentants de l'entreprise en ont eu plus que pour leur argent. Ils ont en effet reçu un enseignement pratique au cours du salon.

« Nous les poussons à l'eau et nous les laissons nager », nous dit le délégué commercial John Dierckx. « Les gens obtiennent une éducation remarquable. C'est vraiment un grand plaisir à voir ».

### **Critères de sélection**

Les entreprises qui participent aux missions de NEXOS sont généralement choisies parce qu'elles ont déjà établi des relations commerciales soutenues et réussies aux États-Unis. Il est fort vraisemblable qu'elles ont déjà participé au programme « Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) » et au programme « Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) », qui sont tous les deux parrainés par AECEC. La participation des entreprises qui n'ont pas pris part à ces programmes, mais qui ont présenté une demande aux fonctionnaires voulus, sera envisagée lors des prochaines missions.

Ce sont généralement les fonctionnaires des centres du commerce international régionaux, les ambassades du Canada ou les directions au sein d'AECEC qui suggèrent la participation des entreprises.

### **Frais subventionnés dans le cadre du programme**

Les frais subventionnés par NEXOS comprennent le voyage en avion aller-retour, les déplacements au sol et les services de représentation aux ambassades.

Les entreprises qui désirent obtenir de plus amples renseignements peuvent communiquer avec le centre du commerce international de leur région, ou téléphoner sans frais à Info-Export, au 1-800-267-8376. Elles peuvent en outre communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie avec l'Europe de l'Ouest (RWT), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-3298.