

Exportation

Guides destinés aux petites entreprises
Ressources – petites entreprises

Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique
601, rue Cordova Ouest, Vancouver (C.-B.) V6B 1G1
Téléphone : (604) 775-5525; numéro sans frais en Colombie-Britannique :
1-800-667-2272; télécopieur : (604) 775-5520
Site WEB : <http://www.sb.gov.bc.ca>
InfoFax : (604) 775-5515

**Règlements / Aspects
juridiques**

Financement

**Manuels pratiques /
didactiques**

Contacts / Répertoires

**Données sur le marché /
Statistiques**

Règlements / Aspects juridiques 2

Règlements de base du démarrage 2

Lois et règlements 2

Accords de libre-échange 3

Assurance 4

Financement 5

Le financement de l'entreprise 5

Sources de financement 5

Manuels pratiques / didactiques 7

Manuels pratiques 9

Cours de formation 10

Contacts / Répertoires 11

Associations professionnelles 11

Sources gouvernementales d'aide 12

Répertoires 13

Magazines et bulletins de nouvelles 14

Données sur le marché / statistiques 15

Sources de données sur le marché 15

Statistiques 16

Exportation

Règlements de base du démarrage

Il y a des règlements de base communs qui sont susceptibles de s'appliquer lorsque vous lancez une entreprise. Par exemple : enregistrement du nom commercial; obtention des permis nécessaires; versement de taxes diverses. Pour obtenir des renseignements plus complets sur les règlements de base, visitez le site WEB du Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique à l'adresse suivante :

<http://www.sb.gov.bc.ca/smallbus/workshop/basics.html>

Lois et règlements

L'information présentée ci-dessous a pour seul but de vous aider à comprendre les principales caractéristiques de la réglementation de base régissant cette activité. Elle ne doit être utilisée en aucun cas pour fournir une interprétation juridique.

Revenu Canada – Numéro d'entreprise

Les individus ou les entreprises qui importent ou exportent des marchandises commerciales doivent demander un numéro d'entreprise pour déclarer ces marchandises.

Déclaration d'exportation

Les exportateurs doivent déclarer auprès de l'Agence des douanes et du revenu du Canada les marchandises exportées du Canada. Toutes les marchandises exportées du Canada directement à destination d'un autre pays que les É.-U., ou vers des pays étrangers en passant par les É.-U., doivent faire l'objet d'une déclaration. Les marchandises d'une valeur de moins de 2 000 \$ ne sont pas visées par l'exigence de déclaration. L'ADRC a conçu un système pour simplifier le processus. Il est donc possible de déclarer les marchandises via l'Internet grâce à la Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA).

Dossiers des exportateurs et des producteurs

La Loi sur les douanes fournit le cadre législatif nécessaire à l'administration et à l'application des lois sur les douanes. En vertu de l'article 97.2(1) de la Loi sur les douanes, « toute personne qui exporte ou fait exporter des marchandises en vue de leur vente ou d'usages industriels, professionnels, commerciaux ou collectifs, ou à d'autres fins analogues, ou toute personne qui a rempli et signé un certificat de l'origine : marchandises exportées vers un partenaire de libre-échange, est tenue de conserver les documents relatifs à ces marchandises ». Les documents doivent être conservés dans le lieu désigné et pendant le délai stipulé dans le règlement.

Lois et règlements

Revenu Canada – Numéro d'entreprise

Agence des douanes et du revenu du Canada (AFRC)
708 – 333, rue Dunsmuir
Vancouver (C.-B.)
V6B 5R4
Sans frais : 1-800-461-9999
Tél. : (604) 666-0545
Télécopieur : (604) 666-2212

Déclaration d'exportation

Services aux clients
Agence des douanes et du revenu du Canada
708 – 333, rue Dunsmuir
Vancouver (C.-B.)
V6B 5R4
Sans frais : 1-800-461-9999
Tél. : (604) 666-0545
Télécopieur : (604) 666-2212
<http://www.ccra-drc.gc.ca/customs/business/exporting/d20-1-1-f.html>

Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA)

http://www.statcan.ca/francais/expor ts/index_f.htm

Dossiers des exportateurs et des producteurs

Services aux clients
Agence des douanes et du revenu du Canada
708 – 333, rue Dunsmuir
Vancouver (C.-B.)
V6B 5R4
Sans frais : 1-800-461-9999
Tél. : (604) 666-0545
Télécopieur : (604) 666-2212

Règlements / Aspects juridiques (suite)

Licences d'exportation

En vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, les exportateurs doivent, pour certaines marchandises et certaines destinations, obtenir auprès du MAÉCI – Direction des contrôles à l'exportation une licence fédérale d'exportation avant de pouvoir exporter les marchandises. Cette loi met en application les dispositions de certains accords commerciaux et engagements que le Canada a signés avec d'autres pays. Il faut obtenir une licence à cette fin pour exporter à partir du Canada vers tous les pays répertoriés dans la Liste des pays visés (LPV), ou encore lorsque les marchandises apparaissent dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée (LMEC). Il y a deux types de licences : licence générale d'exportation (LGE) et licence individuelle d'exportation (LIE).

La Direction des contrôles à l'exportation aide les exportateurs à déterminer si une licence d'exportation est requise. Elle publie aussi des brochures et des avis aux exportateurs. Cette documentation est envoyée sans frais, sur demande.

Préférence tarifaire – Certificat d'origine – Marchandises exportées – ALÉNA / ALÉCI / ALÉCC

Tout exportateur de marchandises vers un pays visé par l'Accord de libre-échange nord américain (ALÉNA), par l'Accord de libre-échange Canada-Israël (ALÉCI) ou par l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALÉCC) qui bénéficie d'une préférence tarifaire en vertu d'un accord de libre-échange, doit certifier par écrit que les marchandises exportées ou à exporter à partir du Canada vers un pays de l'ALÉNA, ALÉCI ou ALÉCC respectent les règles concernant l'origine telles qu'elles ont été établies dans l'accord.

Accords de libre-échange

Accord de libre-échange nord-américain - ALÉNA

L'ALÉNA est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'accord prévoit l'élimination, d'ici le 1^{er} janvier 2003, d'à peu près tous les tarifs s'appliquant au commerce des produits visés entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. En vertu de l'ALÉNA, un calendrier progressif de réduction des tarifs a été établi pour le commerce entre les États-Unis et le Mexique : les tarifs devaient être réduits progressivement sur une période de cinq et dix ans respectivement à compter de la date de mise en œuvre de l'accord. La plupart des obstacles non tarifaires entre le Canada et le Mexique, par exemple les licences d'importation, seront aussi éliminés au cours de cette période. Principales dispositions de l'ALÉNA : élimination des tarifs; traitement national; accès à des marchés garantis; règlement des différends; accords gouvernementaux de contrepartie; voyages d'affaires; propriété intellectuelle. Il est possible de se procurer auprès du MAÉCI un certain nombre de documents expliquant l'Accord. Revenu Canada peut fournir des réponses aux questions sur les taxes et les douanes.

Licences d'exportation
Direction des contrôles à
l'exportation
Direction générale des contrôles à
l'exportation et à l'importation
MAECI
CP 481, Succursale A
Ottawa (Ontario)
K1N 9K6
Tél. : (613) 996-2387
Télécopieur : (613) 996-9933
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb>

Préférence tarifaire – Certificat d'origine – Marchandises exportées - ALÉNA / ALÉCI / ALÉCC

Services aux clients
Agence des douanes et du revenu du
Canada
708 – 333, rue Dunsmuir
Vancouver (C.-B.)
V6B 5R4
Sans frais : 1-800-461-9999
Tél. : (604) 666-0545
Télécopieur : (604) 666-2212

Accords de libre-échange

Accord de libre-échange nord- américain (ALÉNA)

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-f.asp>

Règlements / Aspects juridiques (suite)

Accord de libre-échange Canada-Chili (ALÉCC)

La loi visant à donner suite à l'Accord de libre-échange Canada-Chili est entrée en vigueur le 5 juillet 1997. Principales caractéristiques de l'Accord : accès immédiat en franchise de douane pour 85 % des exportations canadiennes et élimination du tarif douanier de 11 % imposé par le Chili sur pratiquement tous les produits industriels et produits dérivés des matières premières au cours d'une période de cinq ans; meilleur accès pour une grande variété de produits agricoles; convention préventive de double imposition signée en novembre 1999 et devant prendre effet le 1^{er} janvier 2000; création d'une commission chargée du règlement des différends; accord parallèle touchant l'environnement et la main-d'œuvre; élimination mutuelle des droits antidumping à l'intérieur d'un délai maximal de six ans.

Accord de libre-échange Canada-Israël - ALÉCI

L'Accord de libre-échange Canada-Israël (ALÉCI) a été adopté le 30 décembre 1996 et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997.

Principaux éléments de l'Accord : élimination dès le 1^{er} janvier 1997 des tarifs sur la majeure partie des produits industriels d'origine canadienne ou israélienne; accès en franchise de douane ou moyennant droits minimes pour une grande variété de produits de l'agriculture et de la pêche exportés par les deux pays; création d'une commission chargée du règlement des différends.

Ligne d'information sur les accords de libre-échange

Pour toute question d'ordre général sur les accords de libre-échange, communiquer avec la ligne d'information sur les accords de libre-échange.

Assurance

Assurance globale multirisque

La police d'assurance globale multirisque de la SEE protège vos créances à l'exportation. Elle couvre jusqu'à 90 % des sinistres causées par toute une gamme de risques commerciaux, notamment : insolvabilité ou défaut de paiement; retard dans le paiement; refus du client étranger de prendre livraison des marchandises; guerre ou troubles civils; annulation ou non-renouvellement des licences d'exportation ou d'importation.

Couverture des cautions de la SEE

Pour obtenir des lettres de garanties de votre banque, il vous faut des cautions. Une police d'assurance distincte de la SEE offre à votre banque une couverture totale (100 p. 100) contre tout appel d'une lettre de garantie émise en votre nom, que l'appel soit justifié ou non. Dans la plupart des cas, vous pouvez utiliser la couverture de la SEE en nantissement, au lieu d'engager vos propres ressources.

Accord de libre-échange Canada-Chili (ALÉCC)

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/bilateral-f.asp>

Accord de libre-échange Canada-Israël - ALÉCI

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cifta-f.asp>

Ligne d'information sur les accords de libre-échange

Sans frais : 1-800-661-6121

Télécopieur : (613) 952-0022.

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/>

Assurance

Assurance globale multirisque

Équipe des exportateurs en essor
Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Sans frais : 1-800-850-9626

Télécopieur : (613) 598-6871

<http://www.edc-see.ca>

Couverture des cautions de la SEE

Équipe des exportateurs en essor
Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Sans frais : 1-800-850-9626

Télécopieur : (613) 598-6871

<http://www.edc-see.ca>

Règlements / Aspects juridiques (suite)

SEE : Assurance risques politiques

SEE couvre jusqu'à 90 p. 100 des sinistres attribuables à trois catégories de risques politiques :

Impossibilité de transférer les fonds : impossibilité de convertir les gains sur place en devises fortes, ou de sortir ces dernières du pays hôte.

Expropriation : impossibilité de se servir des actifs ou de mener le projet à bien par suite de mesures d'expropriation prises par le gouvernement du pays hôte.

Troubles politiques : en cas de troubles, les investissements pourraient être immobilisés, le matériel détruit ou les activités interrompues en raison d'un conflit politique, ce qui peut avoir une incidence sur la capacité de remboursement du prêt.

Services d'inspection

Il arrive parfois qu'il soit nécessaire de faire inspecter les marchandises par un organisme d'inspection indépendant. Cela permet d'assurer le respect du marché tout en améliorant la rapidité et l'efficacité des transactions. Si l'acheteur a des craintes quant à la qualité des marchandises exportées ou si le vendeur veut éliminer tout risque de contestation, il peut être justifié de faire appel à un service indépendant d'inspection.

Financement

Le financement de l'entreprise

Le financement des petites entreprises peut prendre diverses formes. Mentionnons par exemple le financement par emprunt à court terme, le financement par emprunt à long terme et le financement par capitaux propres. Pour avoir plus d'information sur les différentes formes de financement, visitez le site Web du Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique à l'adresse suivante : <http://www.sb.gov.bc.ca/smallbus/workshop/finance.html>

Sources de financement

BDC et NORTHSTAR Financement du commerce international inc.

La BDC et NORTHSTAR ont formé une alliance pour aider les petites entreprises canadiennes à accroître leurs ventes à l'étranger, par l'octroi de financement à leurs clients acheteurs étrangers. Ce nouveau service s'ajoute aux autres produits et services que la BDC, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et la Corporation commerciale canadienne (CCC) offrent à leurs clients exportateurs.

SEE : Assurance risques politiques

Équipe des exportateurs en essor
Société pour l'expansion des exportations (SEE)
Sans frais : 1-800-850-9626
Télécopieur : (613) 598-6871
<http://www.edc-see.ca>

Services d'inspection

Pour obtenir la liste des entreprises qui offrent de tels services, consulter les pages jaunes locales sous « Laboratories – Analytical »
<http://www.bcyellowpages.com>

Sources de financement

BDC et NORTHSTAR Financement du commerce international inc.
Banque de développement du Canada (BDC)
Sans frais : 1 888 INFO BDC
Télécopieur : (514) 283-2872
<http://www.bdc.ca>
[ou communiquer avec NORTHSTAR Financement du commerce international inc. (page 6)]

Financement (suite)

Fonds de croissance à l'exportation

Le Fonds de croissance à l'exportation est conçu pour aider les petites entreprises à financer leurs activités d'exportation. Les PME éligibles peuvent accroître leur fonds de roulement jusqu'à 250 000 \$ pour couvrir les frais importants reliés à la pénétration et au développement de marchés internationaux. Les modalités de remboursement relativement souples permettent aux petites entreprises de consolider leurs ventes à l'étranger et d'assurer la viabilité à long terme de l'entreprise.

Alliance stratégique entre la Centrale des caisses de crédit du Canada et la BDC

Afin d'élargir la gamme de services qu'il fournit aux petites entreprises, surtout aux entreprises innovatrices, les entreprises en croissance et les entreprises exportatrices, la Centrale des caisses de crédit du Canada a conclu une entente avec la BDC dans le but d'offrir à sa clientèle un éventail complet de produits financiers et de services de gestion. Ces services s'adressent plus particulièrement aux entreprises qui emploient moins de 100 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est de moins de 10 millions de dollars. Les prêts ne dépassent pas en général 500 000.\$

Alliance stratégique entre la Banque TD et la BDC

La Banque TD et la BDC ont signé une entente pour offrir des prêts conjoints à des entreprises d'infotechnologie, des entreprises exportatrices ainsi qu'à des entreprises novatrices oeuvrant dans le secteur manufacturier canadien. Une entreprise peut obtenir un prêt pouvant s'élever à un million de dollars. Ce programme s'adresse aux entreprises qui exportent depuis peu ou qui envisagent la possibilité d'exporter.

Services de financement pour les exportateurs de biens de production

À l'aide des spécialistes en PME de la SEE, les petites entreprises peuvent inclure dans leurs propositions des options de financement à l'exportation qui sont comparables à celles offertes par les firmes concurrentes plus importantes. La SEE offre des solutions simples et rapides pour répondre à vos besoins et à ceux de votre acheteur.

- Financement à l'exportation – la SEE prête l'argent à votre acheteur étranger, mais vous verse cette somme directement, ici au Canada; elle assume les risques relatifs au remboursement.
- Les lignes de crédit dont bénéficie la SEE auprès des institutions financières étrangères permettent aux acheteurs d'avoir facilement accès à des fonds dans une institution qu'ils connaissent et dans leur propre langue.

Fonds de croissance à l'exportation

Banque de développement du Canada (BDC)
Sans frais : 1-888-INFO BDC
Télécopieur : (514) 283-2872
<http://www.bdc.ca>

Alliance stratégique entre la Centrale des caisses de crédit du Canada et la BDC

Banque de développement du Canada (BDC)
Sans frais : 1-888- INFO BDC
Télécopieur : (604) 666-7859
<http://www.bdc.ca>

Alliance stratégique entre la Banque TD et la BDC

Banque de développement du Canada (BDC)
Sans frais : 1-888-INFO BDC
Télécopieur : (604) 666-7859
<http://www.bdc.ca>

Services de financement pour les exportateurs de biens de production

Équipe des exportateurs en essor
Société pour l'expansion des exportations (SEE)
Sans frais : 1-800-850-9626
Télécopieur : (613) 598-6871
<http://www.edc-see.ca>

Financement (suite)

- Dans le cas d'un billet à ordre, la SEE offre un programme d'achat du billet à ordre qui permet de convertir le marché en vente au comptant.

SEE et NORTHSTAR Financement du commerce international inc.

Northstar Trade Finance Inc. appuie les PME exportatrices en offrant du financement aux acheteurs étrangers de biens et services canadiens admissibles. Elle complète les services de financement à l'exportation de la SEE (Société pour l'Expansion des Exportations) en offrant un financement remboursable sur une période de un à cinq ans pour des ventes à l'étranger de 100 000 \$ à 5 000 000 \$.

Programme de capitaux propres

Programme de capitaux propres : nom du programme d'incitation à l'investissement dont il est fait mention dans la Small Business Venture Capital Act. Le programme a pour objet d'encourager des investisseurs totalement indépendants à fournir des capitaux propres à des entreprises qui mettent l'accent sur l'exportation, remplacent les importation ou diversifient l'économie de la Colombie-Britannique. Le gouvernement de la Colombie-Britannique fournit aux investisseurs un incitatif équivalant à 30 p. 100 de leur investissement dans une société de portefeuille (société de capitaux à risque) qui, à son tour, investit dans une ou plusieurs entreprises admissibles. Les investisseurs peuvent obtenir un crédit d'impôt grâce à l'émission de certificats de crédits d'impôt.

Programme d'emploi en commerce international (PECI)

Le Peci est un programme de financement unique conçu par DEO à l'intention des entreprises exportatrices de l'Ouest canadien. Il permet aux petites entreprises de recruter des diplômés admissibles de niveau postsecondaire qui les aideront à mettre en oeuvre des stratégies de marketing tout en partageant certains des coûts liés au recrutement de diplômés récents qui travailleront à des projets de commerce international. Grâce à ce programme, des diplômés récents qui sont sans travail ou qui ne travaillent pas dans leur domaine sont recrutés par des entreprises de l'Ouest canadien.

SEE et NORTHSTAR Financement
du commerce international inc.

NORTHSTAR Financement du
commerce international inc.
5811, Cooney Road, bureau 205
Richmond (C.-B.)
V7X 3M1
Sans frais : 1-800-663-9288
Tél. : (604) 664-5828
Télécopieur : (604) 664-5838
<http://www.northstar.ca>

Programme de capitaux propres

Business Equity Branch
CP 9800, Succursale du gouvernement
provincial
4^e étage, 1405, rue Douglas
Victoria (C.-B.)
V8W 9W1
Sans frais : 1-800-665-6597
Tél. : (250) 387-0225
Télécopieur : (250) 387-1080
<http://www.beb.sb.gov.bc.ca>

Programme d'emploi en commerce international (PECI)

Diversification de l'économie de l'Ouest
700-601, rue Hastings Ouest
Édifice Price Waterhouse
Vancouver (C.-B.)
V6B 5G9
Sans frais : 1-888-338-9378
Tél. : (604) 666-6256
Télécopieur : (604) 666-2353
<http://www.wd.gc.ca>

Programme de développement des marchés d'exportation

Industrie Canada
300, rue Georgia Ouest, bureau 2000
Vancouver (C.-B.)
V6B 6E1
Tél. : (604) 666-1443
Télécopieur : (604) 666-0954
<http://www.infoexport.gc.ca/pemd-f.asp>

Financement (suite)

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Essentiellement, le PDME constitue la pierre angulaire de la politique de stimulation du commerce international du gouvernement du Canada. Plus précisément, l'objectif du PDME est d'augmenter les ventes à l'exportation de biens et de services canadiens en couvrant une partie des coûts (contributions remboursables). Le PDME encourage les entreprises canadiennes à se lancer sur le marché des exportations et aide celles qui exportent déjà à développer de nouveaux marchés.

Programme des paiements progressifs – Aide à l'exportation

Le programme des paiements progressifs donne aux PME accès à un crédit de préfinancement pour les ventes à l'exportation. Le programme est offert par les institutions financières participantes en collaboration avec la Corporation commerciale canadienne. Lorsque la CCC appuie un contrat, la banque participante est habituellement disposée à fournir des fonds au-delà de la marge de crédit normale de l'entreprise. La marge de crédit est ouverte pour couvrir les coûts de production d'une vente à l'exportation en particulier. La marge de crédit est remboursée par les fonds reçus de l'acheteur dès que les marchandises ont été exportées du Canada.

Affacturation ou financement des comptes à recevoir

Afin de faciliter l'expansion d'une compagnie en pleine croissance, les entreprises se tournent souvent vers le financement des comptes à recevoir ou *affacturation*. Cette méthode est habituellement utilisée lorsqu'une entreprise en démarrage ou en pleine croissance est incapable d'obtenir de sa banque ou caisse populaire un crédit supplémentaire. L'affacturation permet à une entreprise de « vendre » ses comptes à recevoir à une entreprise de financement en échange de liquidités. La période de grâce de 30 à 60 jours ainsi obtenue permet à la compagnie d'éviter la stagnation, voire la faillite et d'augmenter ses ventes et de se développer.

Your Guide to Canadian Export Financing -1998-99

Techniques pratiques de financement des exportations et programmes gouvernementaux d'aide aux exportateurs.

Programme des paiements progressifs – Aide à l'exportation

Corporation commerciale canadienne

300, rue Georgia Ouest

Bureau 2000

Vancouver (C.-B.)

V6B 6E1

Sans frais : 1-800-748-8191

Tél. : (604) 666-4781

Télécopieur : (604) 666-0954,

<http://www.ccc.ca>

Affacturation

Consulter les pages jaunes sous la rubrique « financing/financement »

<http://www.bcyellowpages.com>

Your Guide to Canadian Export Financing

Éditeur : Productive Publications

ISBN : 1-896210-72-4

Manuels pratiques / didactiques

Toutes les publications énumérées ci-dessous sont disponibles pour consultation à la bibliothèque du commerce et des marchés du Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique.

Manuels pratiques

Export manager: Guide to Export Marketing and Management

Convient parfaitement aux personnes qui souhaitent s'aventurer dans le secteur des exportations. Sujets abordés : procédures de gestion; méthodes de marketing international; étiquette de l'exportation; sources de référence.

Exporting from Canada: A Practical Guide to Finding and Developing Export Markets for Your Product or Service

Guide étape par étape du processus d'exportation. Il contient des réponses à des questions du genre : « comment savoir si mes produits ou services vont se vendre? » « Comment faire pour établir mes coûts et ce que je dois facturer au client? » « Qu'est-ce qu'une lettre de crédit ? Son fonctionnement? » « Comment transporter mes produits et quels sont les coûts rattachés au transport? » « Quels sont les documents requis? » « Quels formulaires doivent être remplis? Que faut-il faire pour bien les remplir? » « Quelle est la meilleure façon d'expédier mes marchandises? »

Kiss, Bow, or Shake Hands: How to do Business in 60 Countries

Guide pour faire des affaires dans 60 pays. Chapitres spécifiques pour chaque pays : pratiques culturelles, protocole et pratiques commerciales.

Export Finance: A Guide for Canadian Managers

Contient de l'information sur tous les aspects du financement à l'exportation : gestion des coûts de développement des marchés à l'exportation; risques associés au change; offre de crédit à l'exportation; relations commerciales avec les institutions financières; termes commerciaux; documentation; prix à l'exportation; offres de financement d'organismes de crédit à l'exportation; aide et prêts des banques commerciales; garanties relatives aux résultats des exportations; mouvements de trésorerie à l'exportation; fiscalité.

Incoterms 1990 (Usages de la vente commerciale internationale)

Définitions normalisées à l'échelle internationale qui précisent les droits et obligations pour la livraison de marchandises lors de transactions internationales. Le document sur les Incoterms 1990 a été révisé en profondeur afin de refléter les changements en matière de commerce international, comme par exemple les techniques de transport et l'échange électronique des données (ÉÉD).

Manuels pratiques

Export Manager: Guide to Export Marketing and Management

Éditeur : XPO International
ISBN : 0-9698593-0-9

Exporting from Canada: A Practical Guide

Éditeur : Self-Counsel Press
ISBN : 0-88908-786-5
<http://www.self-counsel.com>

Kiss, Bow, or Shake Hands...

Éditeur : Adams Media Corporation
ISBN : 1-55850-444-3

Export Finance: A Guide for Canadian Managers

Éditeur : Carswell Thomson Professional Publishing
ISBN : 0-459-56302-5

Incoterms 1990

Éditeur : ICC Publishing S.A.
ISBN : 92-842-0087-3

Manuels pratiques / didactiques (suite)

A Short Course in International Payments:: Letters of Credit, Documentary Collections and Cyberpayments in International Transactions

Ce livre est conçu de manière à fournir tant aux acheteurs qu'aux vendeurs de l'information au sujet des options de paiements internationaux. L'intérêt relatif de chacun des quatre principaux types de paiements y est expliqué. On y présente en détail les deux options les plus courantes : recouvrement d'effets et lettre de crédit documentaire. Certains chapitres portent sur les cyberpaiements, Incoterms 1990; le document contient de plus un lexique complet et une section consacrée aux documents utilisés pour les transactions internationales.

A Short course in International Marketing: Approaching and Penetrating the International Marketplace

Ce manuel permet de jeter un coup d'œil sur les préoccupations culturelles essentielles au processus de marketing international. Il contient de plus des lignes directrices : formulation d'une stratégie de marketing; analyse culturelle; planification de la recherche; aperçu du plan de marketing.

Introduction à l'approche mondiale

« Introduction à l'approche mondiale » fournit des réponses aux questions posées le plus fréquemment sur l'exportation de services, la façon de déterminer si on est prêt à exporter, et la manière de se préparer à faire des affaires au plan international. Contient : renseignements sur les marchés mondiaux pour les exportateurs de services; publications; conseils en matière d'exportation; listes utiles; liste complète de ressources.

Cours de formation

British Columbia Institute for International Trade (BCISIT)

Le BCISIT dispense le programme de formation en commerce international – FITT Habiletés. Ce programme mène à l'obtention d'un diplôme internationalement reconnu en commerce international; il est requis pour l'obtention de la désignation « Professionnel accrédité en commerce international (PACI)» (titre professionnel national). FITT Habiletés est un cours intensif complet, conçu pour les exportateurs, et qui met l'accent sur le fonctionnement du commerce international.

Le BCSIT offre aux nouveaux exportateurs ou aux exportateurs potentiels une variété de mini-cours portant sur le commerce. Les séances (½ journée à une journée) sont offertes au printemps et à l'automne et portent, entre autres, sur les conditions du marché et les changements de la conjoncture. L'information présentée peut être appliquée directement aux activités courantes de l'entreprise.

A Short Course in International Payments

Éditeur : World Trade Press
ISBN : 1-885073-50-X

A Short course in International Marketing

Éditeur : World Trade Press
ISBN : 1-885073-52-6

Introduction à l'approche mondiale

<http://www.strategis.ic.gc.ca/twv>

Cours de formation

British Columbia Institute for International Trade (BCISIT)

422 – 555, rue Seymour
Vancouver (C.-B.)

V6B 3H6

Tél. : (604) 412-7686

Télécopieur : (604) 687-2488

Manuels pratiques / didactiques (suite)

BCIT – Cours sur l'importation et l'exportation

Le British Columbia Institute of Technology (BCIT) est l'un des principaux instituts de technologie avancée et de formation en commerce au Canada. Il offre des services de recherche appliquée et de formation touchant un grand nombre de sujets, dont l'importation et l'exportation.

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers - NEÉF/NEÉF Plus

Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) est un important outils d'initiation à l'exportation destiné aux entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore leurs produits ou services vers les États-Unis. Ce programme initie les exportateurs aux rudiments de l'exportation, notamment en leur fournissant des renseignements pratiques ainsi que des contacts directs avec les marchés des États frontaliers américains.

NEÉF/Plus est un nouveau programme aidant les entreprises canadiennes qui exportent déjà vers les États américains frontaliers à élargir leurs marchés vers d'autres régions des États-Unis.

Services-conseils à l'exportation

La Banque de développement du Canada a mis au point un ensemble de services-conseils à l'exportation pour aider les petites entreprises à tirer profit des occasions offertes sur le marché mondial. Grâce à un réseau de spécialistes compétents et expérimentés qui connaissent tous les aspects de l'exportation, ces services sont conçus de façon à répondre aux besoins spécifiques des entrepreneurs qui s'aventurent sur les marchés mondiaux.

Contacts / Répertoires

Associations professionnelles

Alliance of Manufacturers and Exporters Canada

Alliance of Manufacturers and Exporters Canada (AMEC) : association industrielle nationale sans but lucratif dont l'objectif consiste à améliorer la compétitivité des manufacturiers et exportateurs canadiens. L'Alliance défend les intérêts de ses membres auprès de tous les paliers de gouvernement, distribue de l'information et organise des réunions portant sur des questions d'actualité. Cotation établie d'après les ventes annuelles.

BCIT – Cours sur l'importation et l'exportation

British Columbia Institute of Technology (BCIT)
3700, avenue Willingdon
Burnaby (C.-B.) V5G 3H2
Sans frais : 1-800-667-0676
Tél. : (604) 434-1610
<http://www.bcit.bc.ca>

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF)

Centre du commerce international
Industrie Canada
2000 – 300, rue Georgia Ouest
Vancouver (C.-B.)
V6B 6E1
Tél. : (604) 666-1443
Télécopieur : (604) 666-0954

Services-conseils à l'exportation

Banque de développement du Canada
Sans frais : 1-888- INFO BDC
Télécopieur : (604) 666-7859
<http://www.bdc.ca>

Associations professionnelles

Alliance of Manufacturers and Exporters Canada

1330 – 1100, rue Melville
Vancouver (C.-B.) V6E 4A6
Tél. : (604) 713-7800
Télécopieur : (604) 713-7801
<http://www.the-alliance.org>

Contacts / Répertoires (suite)

Sources d'aides gouvernementales

Équipe Canada Inc.

Le fondement d'Équipe Canada Inc. repose sur l'esprit de partenariat qui anime toutes les missions commerciales d'Équipe Canada Inc. Il s'agit d'un réseau commercial virtuel qui fournit aux entreprises exportatrices un « guichet unique » pour accéder à tous les fournisseurs de services à l'exportation du gouvernement fédéral. Principaux clients d'Équipe Canada Inc. : les entreprises canadiennes qui cherchent à exporter des produits et des services sur les marchés étrangers.

Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada est le prolongement international d'Équipe Canada Inc. Plus de 300 commissaires commerciaux canadiens travaillent pour les entreprises canadiennes dans plus de 100 villes étrangères. On les retrouve dans les ambassades canadiennes, les hauts-commissariats et les consultats. Les commissaires commerciaux canadiens font partie du MAÉCI et ils collaborent avec des agents commerciaux qui connaissent les coutumes et les pratiques commerciales locales.

Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés

La Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés du ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAÉCI) a mis sur pied un projet pilote visant à fournir des renseignements sur les tarifs douaniers étrangers et l'accès aux marchés correspondants. Le projet consiste à donner de l'information sur les tarifs douaniers visant presque tous les produits et services qu'exporte le Canada pour un certain nombre de pays.

WIN Exports

WIN Exports est une base de données gouvernementales interne regroupant plus de 27 000 exportateurs canadiens de produits et de services qui font appel aux services des missions canadiennes à l'étranger. Les entreprises canadiennes exportatrices (ou celles qui sont intéressées à exporter leurs produits au cours des 12 prochains mois) sont admissibles.

Carnet de route pour l'exportation : guide des services du gouvernement fédéral

Guide utile des services gouvernementaux fournissant un aperçu des trois étapes de la préparation à l'exportation : Les exportateurs potentiels; Les entreprises prêtes à exporter; Les exportateurs chevronnés. Listes de personnes-ressources et de services reliés à l'exportation offerts par le gouvernement fédéral.

C/BC BSC Info Fax Line

Un document InfoFax est un sommaire de une ou deux pages qui vous sera automatiquement transmis par télécopieur. Communiquez avec la ligne InfoFax du Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique pour demander un catalogue des documents InfoFax se rapportant à l'exportation.

Sources gouvernementales d'aide

Équipe Canada Inc.

Sans frais : 1-888-811-1119

<http://exportsource.gc.ca>

Service des délégués commerciaux du Canada

<http://infoexport.gc.ca>

Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés

MAÉCI

125, Promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

Tél. : (613) 944-5070 ou

(613) 944-1569

Télécopieur : (613) 944-4840 ou

(613) 992-6002

WIN Exports

Centre du commerce international

Industrie Canada

2000 – 300, rue Georgia Ouest

Vancouver (C.-B.)

V6B 6E1

Tél. : (604) 666-0005

Télécopieur : (604) 666-0954

Carnet de route pour l'exportation

Éditeur : MAÉCI

Sans frais : 1-800-267-8376

aussi disponible auprès du CSE

Canada/Colombie-Britannique
(Vancouver)

Sans frais : 1-800-667-2272

Tél. : (604) 775-5525

Ligne InfoFax CSE

Canada/Colombie-Britannique

Sans frais : 1-800-667-2272

Tél. : (604) 775-5515

*Contacts / Répertoires (suite)***Répertoires***Canadian Trade Index - CTI 1999*

Répertoire fournissant de l'information sur plus de 26 000 entreprises canadiennes (20 000 manufacturiers; 11 500 exportateurs; 7 000 distributeurs de produits au Canada; ainsi que 3 700 entreprises de services de produits manufacturés). Le Canadian Trade Index contient une liste de produits et de services, une liste d'entreprises par ordre alphabétique, un répertoire géographique, un catalogue d'entreprises, une section sur les transports. Il contient aussi pour chaque entreprise des détails utiles comme par exemple : adresses du siège social et des succursales, numéros de téléphone et de télécopieur, principaux produits, marques, personnes-ressources pour l'exportation, régions d'exportation, ventes annuelles et taille de l'entreprise.

Réseau des entreprises canadiennes

Le Réseau des entreprises canadiennes est une base de données en direct contenant le profil d'environ 36 200 entreprises canadiennes. En effectuant une recherche détaillée, il est possible d'obtenir une liste d'entreprises qui exportent dans le moment et à quel endroit elles exportent, ainsi que celles qui prévoient exporter dans certains pays.

International Directory of Importers

Contient des listes complètes d'entreprises internationales d'importation, ainsi qu'une section présentant des renseignements détaillés sur chaque importateur. Outil très utile pour les activités promotionnelles de ventes à l'exportation, la recherche de distributeurs et d'agents potentiels, la préparation de listes de distribution, la localisation d'importations reliées à un produit en particulier, la vérification des données sur une entreprise, etc. Ensemble de 9 volumes.

American Wholesalers & Distributors Directory

Guide complet contenant de l'information sur plus de 27 000 distributeurs et grossistes aux États-Unis.

TSCentral

Disponible gratuitement sur l'Internet. Fournit la liste des salons et foires commerciales aux États-Unis et partout à l'étranger. Contient aussi de l'information sur les entreprises, organismes et sources se rapportant à l'industrie des salons professionnels. À consulter : la section « Event Center » (calendrier des événements) à la page d'accueil pour un répertoire des événements internationaux.

Répertoires*Canadian Trade Index - CTI 1999*

Éditeur : Nexport Media pour
Alliance of Manufacturers &
Exporters Canada
ISBN : 0-919102-26-3
<http://www.ctidirectory.com/>

Réseau des entreprises canadiennes

http://strategis.ic.gc.ca/sc_coinf/ccc/fredoc/homepage.html

International Directory of Importers

Éditeur : Interdata
ISBN : 1-58239-003-7
<http://www.export-leads.com>

American Wholesalers & Distributors Directory

Éditeur : The Gale Group
ISBN : 0-7876-2430-6

TSCentral

<http://www.tscentral.com>

Courtiers en douanes

Seuls les courtiers en douanes accrédités par l'Agence des douanes et du revenu du Canada peuvent, sur une base commerciale, s'occuper des formalités de dédouanement des marchandises et verser les droits et taxes correspondants au nom d'un importateur, le tout en vertu de l'article 21 de la *Loi sur les douanes*.

Il y a environ 260 entreprises de courtiers en douanes au Canada faisant affaires à partir de 800 bureaux autorisés. L'importateur doit autoriser le courtier à s'occuper de ses activités de dédouanement. L'autorisation peut se rapporter spécifiquement à une entreprise de courtage en particulier ou elle peut permettre à une firme donnée de nommer un ou plusieurs agents secondaires pour effectuer les opérations aux endroits où le courtier principal n'est pas accrédité. Le courtier en douanes peut informer l'exportateur de tout problème potentiel qui peut exister dans le pays de destination. Consultez les pages jaunes locales pour obtenir la liste complète des courtiers en douanes de votre région.

Transitaires

Fonctions de base du transitaire : acheminer les marchandises du point A au point B au bon moment et en un seul envoi. Le transitaire est un transporteur ou un agent qui se charge de la « circulation » des marchandises pour le client. Le transitaire peut faire économiser temps et argent à l'exportateur. Consultez les pages jaunes locales pour obtenir la liste complète des transitaires de votre région.

Magazines et bulletins de nouvelles

CanadExport

CanadExport : bulletin de nouvelles bilingue du MAÉCI – publié deux fois par mois sous forme de document imprimé. Il est aussi disponible sous forme de document électronique (publication en ligne mise à jour régulièrement) et sous forme d'édition courrier électronique pour les abonnés inscrits par l'entremise du site Internet.

Export Leads

Publication destinée aux manufacturiers, aux exportateurs et aux entreprises de commerce international. Fournit des pistes d'exportation et des renseignements transmis par divers importateurs étrangers.

Export Today

« Export Today » : magazine sur le commerce et la technologie au plan international publié 12 fois par année. Contient une vaste gamme d'articles et de renseignements d'intérêt pour les exportateurs.

Exportateurs avertis

Publication de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), institution financière canadienne unique en son genre qui aide les exportateurs et les investisseurs canadiens à réussir à l'étranger. « Exportateurs avertis » couvre les événements et préoccupations se rapportant à l'industrie canadienne de l'exportation.

Courtiers en douanes

Consulter les pages jaunes sous « customs brokers »
<http://www.bcyellowpages.com>

Transitaires

Consulter les pages jaunes sous « Freight Forwarders »
<http://www.bcyellowpages.com>

Magazines et bulletins de nouvelles

CanadExport

Éditeur : MAÉCI
ISSN : 0823-3330
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Export-Leads

Éditeur : Interdata
ISSN : 1064-1513
<http://www.export-leads.com>

Export Today

Éditeur : Trade Communications Inc.
ISSN : 0882-4711
<http://www.exporttoday.com>

Exportateurs avertis

Éditeur : Société pour l'expansion des exportations
Tél. : (613) 598-2784
<http://www.edc-see.ca>

Données sur le marché / Statistiques

Sources de données sur le marché

Exporters' Encyclopedia 1998/99

L'Exporters' Encyclopedia donne un aperçu de l'environnement commercial dans plus de 220 marchés internationaux, afin d'aider les exportateurs à décider où faire des affaires en toute sécurité et de manière rentable. Contient des détails pour réussir sur chaque marché : réglementation en matière de commerce; documentation; principaux contacts; transport; mesures législatives ayant une incidence sur le commerce d'exportation. Il est aussi fait mention de conseils se rapportant aux voyages d'affaires : réglementation en matière de passeport, étiquette commerciale, climat et jours fériés.

Globus & National Trade Databank - STAT-USA

GLOBUS (Global Business Opportunities) : liste quotidienne des opportunités commerciales du Trade Opportunities Program (TOPS), ainsi que du US Department of Agriculture. GLOBUS contient aussi les opportunités quotidiennes d'achat de la US Defense Logistics Agency, des Nations Unies et du Commerce Business Daily.

Historique des opportunités commerciales disponible jusqu'à trois mois. Historique des opportunités TOPS disponible pour une période de deux ans.

La NTDB (National Trade Data Bank) donne accès aux guides commerciaux par pays, aux rapports de recherche sur les marchés et aux rapports sur les meilleurs marchés. La NTDB fournit aussi des données statistiques sur les importations et les exportations aux États-Unis, ainsi que sur 75 autres rapports et programmes divers.

Nota : Site WEB accessible uniquement pour les abonnés – possibilité d'y accéder via le Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique.

Sources de données sur le marché

Exporters' Encyclopedia 1998/99

Éditeur : Dun & Bradstreet

ISBN : 1-56203-652-1

<http://www.dnb.com/global/pglobalee.htm>

Globus & National Trade Databank - STAT-USA

<http://www.stat-usa.gov>

Données sur le marché / statistiques (suite)

Export Alerte!

Export Alerte! est un service pilote gratuit qui transmet automatiquement un courrier électronique à toutes les entreprises inscrites dès qu'un gouvernement des 134 pays membres de l'OMC, y compris le Canada, propose des changements aux règlements s'appliquant aux produits et services. Les abonnés choisissent parmi 41 domaines ceux qu'ils souhaitent surveiller. Le système les avertit par courrier électronique des changements proposés par tout gouvernement en matière de réglementation technique, régime d'évaluation de la conformité ou norme obligatoire.

Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), partenariat entre le ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAÉCI) et Industrie Canada, offre un service de jumelage faisant le lien entre les acheteurs étrangers identifiés par les commissaires commerciaux canadiens et les entreprises canadiennes, plus particulièrement les petites et moyennes entreprises.

Statistiques

Données sur le commerce en ligne

« Données sur le commerce en ligne » est un produit conçu pour faciliter l'accès aux données statistiques sur le commerce au Canada et aux États-Unis par produit (codes du SH), industrie (code CTI) et emplacement géographique. Les données sont obtenues auprès de Statistique Canada et du U.S. Department of Commerce.

Base de données sur le commerce mondial

Cette base de données contient des données sur l'importation et sur l'exportation pour 110 pays commerçants ainsi que sur certains groupes comme l'Union européenne et l'OCDE.

La Base de données sur le commerce mondial est payante. Les responsables fournissent une estimation du prix du service lorsqu'ils reçoivent une demande de renseignement.

American Demographics Magazine

L'American Demographics Magazine est un outil d'une valeur inestimable pour toute personne intéressée par le marché des États-Unis. Habitudes de consommation, outils de marketing et analyses des marchés futurs.

Analyseur du commerce mondial

L'Analyseur du commerce mondial permet de suivre les tendances du commerce des marchandises entre les pays membres des Nations Unies (données sur le commerce).

Export Alerte!

<http://www.scc.ca/exportalerte/index.html>

Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)

MAÉCI

125, Promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Télécopieur : (613) 996-2635

<http://www.iboc.gc.ca>

Statistiques

Données sur le commerce en ligne

<http://strategis.ic.gc.ca/tdo>

Base de données sur le commerce mondial

MAÉCI

Services bibliothécaires (SXCI)

125, Promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Tél. : (613) 995-3711

Télécopieur : (613) 944-0222

American Demographics

Éditeur : Cowles Business Media Inc.

ISBN : 0163-4089

<http://www.demographics.com>

Analyseur du commerce mondial

Statistique Canada

Immeuble R.H. Coats Building

Avenue Holland

Ottawa (Ontario)

K1A 0T6

Sans frais : 1-800-263-1136

Tél. : (604) 666-3691

<http://www.statcan.ca>