

1. Logiciel de diagnostic de la préparation d'une entreprise à l'exportation

Commerce international Canada a conçu un logiciel de diagnostic de la préparation à l'exportation des nouveaux exportateurs. Ce logiciel, accessible sur Internet, évalue vos réponses à une série de questions sur votre entreprise et votre produit. Il vous permet de recenser objectivement les points forts et les points faibles de votre entreprise et d'évaluer vos chances de succès sur les marchés d'exportation.

Vous pouvez télécharger le logiciel «services» à l'adresse suivante:

<http://www.exportdiagnostic.ca/index.cfm?lang=f&>

2. Techniques d'études de marché à peu de frais

Ontario Export inc.

Pour bien réussir un programme d'exportation, il faut posséder de l'expérience de même que les connaissances appropriées. Les conseillers spécialisés en marketing international d'Ontario Export inc. peuvent accroître vos chances de succès grâce à leurs programmes d'éducation et à leurs conseils. Ils peuvent vous fournir des renseignements à jour sur les débouchés, les tendances du marché, la concurrence à l'étranger, et les questions culturelles et économiques. Ils peuvent aussi vous aider à élaborer une stratégie de marketing et un plan d'activités efficaces, afin de percer sur un marché.

Si vous voulez un complément d'information, des renseignements sur les exportations à destination d'un pays en particulier, des conseils ou des renseignements commerciaux, choisissez la région qui vous intéresse, puis adressez-vous au conseiller en marketing international responsable de cette région.

Centre de services aux entreprises Canada-Ontario

Le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario est une porte d'entrée importante pour les entreprises ontariennes qui veulent se renseigner sur les programmes et services des gouvernements fédéral et provincial à l'intention des entreprises. Son personnel peut vous aider à trouver des réponses à vos questions sur le lancement d'un programme d'exportation, l'expansion de vos activités commerciales et les exportations en général.

Tél. : 416 954-4636 ou 1 800 567-2345 Téléc. : 416 954-8597

site web: www.cbsc.org/ontario

Équipe Canada inc: 1-888-811-1119

Info-fax : 416 954-8555 ou 1-800-240-4192

site web : <http://www.exportsource.ca>

Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada, qui relève du Commerce international Canada maintient un réseau de bureaux à l'étranger qui peuvent aider les entreprises à trouver des débouchés d'exportation.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Les délégués commerciaux peuvent mener des recherches directes ou faire des sondages préliminaires sur le marché éventuel d'un produit quelconque. Ils peuvent aussi vous aider à rencontrer des dirigeants d'entreprise, des partenaires, des représentants, des utilisateurs ultimes et des fonctionnaires en vue de votre visite à l'étranger. La liste de certains des services que les délégués commerciaux peuvent fournir figure à l'adresse suivante :

<http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/EServices.jsp>

Associations commerciales et professionnelles

Les associations canadiennes de gens d'affaires sont abonnées aux publications de gouvernements étrangers et reçoivent aussi des rapports sectoriels des gouvernements fédéral et provinciaux. Certaines offrent à leurs membres des services d'aide à l'expansion du commerce.

Nombre d'associations ontariennes figurent dans une publication intitulée « Répertoire des associations », qu'on peut consulter dans toutes les grandes bibliothèques de référence.

Ontario Export inc. a dressé une liste consultable de grandes associations qui ont lancé des initiatives d'exportation.

Grandes banques

Le service international des grandes banques peut vous fournir des renseignements sur les documents financiers et connexes, les contrats bancaires à l'étranger et de l'information sur le crédit. Plusieurs banques possèdent des pages d'accueil dans Internet auxquelles vous pouvez avoir facilement accès grâce aux explorateurs ordinaires.

CanadExport en direct

Cette publication bimensuelle comprend des renseignements sur les marchés, des avis sur les activités de promotion commerciale à venir et des listes d'occasions d'affaires particulières.

Vous pouvez vous y abonner gratuitement en communiquant avec CanadExport en direct, à l'adresse suivante :

<http://webapps.dfait-maeci.gc.ca/canadexport/default.asp?language=F>

Base de données sur le commerce mondial de Statistique Canada

Cette base de données comprend une matrice du flux des échanges commerciaux avec 160 pays relativement à 600 biens et services marchands et 300 industries. Ces données peuvent servir à définir les tendances commerciales au pays et à l'étranger et à examiner les parts du marché dans d'autres pays.

Grâce aux données canadiennes, Statistique Canada peut aussi produire un rapport personnalisé en fonction de diverses variables (destination finale aux États-Unis, quantité expédiée, mode de transport, Système harmonisé de classification douanière, pays d'origine/de destination, valeur du produit expédié).

La Base de données sur le commerce mondial, que Statistique Canada met à la disposition du public, comprend des données des Nations Unies aux fins du calcul de la part de marché d'un produit particulier dans un pays donné. La base de données décrit sommairement les parts du marché en fonction des critères suivants : région géographique, nature du produit et secteur industriel. Les entreprises qui veulent apprendre à utiliser les bases de données sur le commerce international peuvent consulter la page d'accueil de Statistique Canada, à l'adresse suivante : **http://www.statcan.ca/start_f.html**

Grandes foires commerciales internationales

Les foires commerciales vous permettent de faire connaître vos produits à l'étranger et de rencontrer des clients éventuels et des agents commerciaux de divers pays. On peut obtenir des renseignements sur les principales foires commerciales internationales auprès d'Ontario Export inc.

Votre association industrielle ou commerciale possède probablement des renseignements sur les principales foires organisées dans votre champ d'activités professionnelles. Vous trouverez aussi dans Internet un certain nombre de sites qui dressent la liste des principales foires commerciales au pays et à l'étranger. Le site de Trade Show News n'est qu'un des nombreux sites qui vous aideront à trouver la foire commerciale qui correspond le plus à vos besoins et intérêts (www.tssn.com).

Remarque à l'intention des exportateurs de services : Les exportateurs de services doivent consulter un certain nombre de sources différentes.

Élargissez vos horizons...Exportez vos services!

Le site Web le plus complet à l'intention des exportateurs de services. En douze étapes, le «Service Export Cycle» vous aide à vous familiariser avec l'exportation de services, la préparation des outils, la conquête du premier marché et la conquête de nouveaux marchés internationaux. <http://www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/fr/es02487.html>

3. L'exportation et Internet

Internet comprend une foule de sites pouvant vous aider à trouver les meilleurs débouchés d'exportation et à recenser les techniques d'exploitation de ces débouchés les plus appropriées. Voici une courte liste de sites susceptibles de vous intéresser :

Carnet ATA

<http://www.chamber.ca/carnet/>

Le Carnet ATA est un document douanier international, unifié qui, par l'entremise d'une série de conventions douanières, simplifie les procédures douanières relatives à l'importation temporaire hors taxe de trois grandes catégories de marchandises échangées à l'échelle internationale:

- échantillons commerciaux;
- produits présentés ou utilisés dans le cadre de foires commerciales, salons, expositions ou événements semblables;
- matériel professionnel.

Banque du Canada

<http://www.banqueducanada.ca>

Les responsabilités de la Banque portent essentiellement sur l'atteinte des objectifs suivants : inflation faible et stable, monnaie sûre et garantie, stabilité financière et gestion efficace des fonds publics et de la dette publique.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Banque de développement du Canada

<http://www.bdc.ca/fr/home.htm>

La Banque de développement du Canada offre des services financiers et des services de consultation novateurs et de qualité supérieure qui répondent aux besoins des petites et moyennes entreprises canadiennes.

Canada 411

<http://www.canada411.ca/>

Contient maintenant plus de 12 millions d'entreprises et de particuliers, y compris les codes postaux.

Corporation commerciale canadienne (CCC)

<http://www.ccc.ca/fre/home.cfm>

La CCC facilite l'accès aux petites et moyennes entreprises à des sources commerciales de préfinancement à l'exportation par le biais du Programme de paiements progressifs (PPP).

Catalogue des exportateurs canadiens

<http://www.worldexport.com/french/default.html>

Ce catalogue électronique aide les entreprises canadiennes à se faire connaître à l'échelle mondiale, à bon marché, en informant les acheteurs étrangers qualifiés sur les produits et services disponibles au Canada.

Agence du revenu du Canada

<http://www.cra-arc.gc.ca/menu-f.html>

L'Agence du revenu du Canada est responsable de l'administration des lois fiscales, des services douaniers, des lois commerciales internationales et d'autres programmes exécutés par l'entremise du régime fiscal.

Affaires étrangères Canada (AEC)

<http://www.fac-aec.gc.ca/menu-fr.asp>

Affaires étrangères Canada (AEC) soutient les Canadiens à l'étranger, et fait la promotion de la paix, de la prospérité ainsi que de nos valeurs et de notre culture sur la scène internationale.

Agence des services frontaliers du Canada

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/export/menu-f.html>

Guide pratique destiné aux exportateurs, contenant des renseignements sur les nouvelles exigences en matière de déclaration et sur les permis d'exportation, les certificats, les permis et les autorisations requises par d'autres services gouvernementaux.

Commerce international Canada (CICan)

<http://www.itcan-cican.gc.ca/menu-fr.asp>

Commerce international Canada (CICan) appuie le développement du commerce en offrant des services aux exportateurs, en élaborant des politiques et en attirant des investissements au Canada.

Office de la propriété intellectuelle au Canada

http://strategis.gc.ca/sc_mrksv/cipo/welcome/welcom-f.html

Recherche de brevets, de marques de commerce et de droits d'auteur enregistrés.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada<http://www.cme-mec.ca/>

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada offrent un annuaire en ligne contenant des renseignements détaillés sur les fabricants, exportateurs et distributeurs canadiens.

Missions canadiennes à l'étranger<http://www.infoexport.gc.ca/>

Le Service des Délégués commerciaux du Canada possède actuellement plus de 125 bureaux dans le monde entier.

CIFFA<http://www.ciffa.com/>

La Canadian International Freight Forwarders Association a pour mission de représenter les membres du secteur de transport de fret canadien et de les aider à fournir à leurs clients des services professionnels de qualité hors pair.

Centre de services aux entreprises Canada-Ontario[http://www.rcsec.org/ontario/
francais/index.cfm](http://www.rcsec.org/ontario/francais/index.cfm)

Le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario (CSECO) fournit de l'information exacte et ponctuelle aux entreprises de l'Ontario.

Convertisseur universel de devises[http://www.banqueducanada.ca/fr/
exchange-look-f.htm](http://www.banqueducanada.ca/fr/exchange-look-f.htm)

Outil interactif qui convertit les devises en utilisant les taux de change les plus récents en direct.

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

L'ancien ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a été scindé en deux ministères distincts : Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada

EuroPages<http://www.europages.com/home-en.html>

Annuaire européen des affaires contenant les adresses de 150 000 entreprises dans plus de 25 pays d'Europe, avec brochures, renseignements clés et liens vers les pages jaunes.

Exportation et développement Canadahttp://www.edc.ca/index_f.htm

EDC offre aux exportateurs canadiens des services de financement, d'assurance de cautionnement ainsi que son expertise sur plus de 200 marchés étrangers.

ExportSource<http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/>

Service en ligne d'information sur les exportations offrant un point d'accès unique à tous les services gouvernementaux liés au commerce.

Gouvernement du Canadahttp://canada.gc.ca/main_f.html

Principal site Internet du gouvernement du Canada où les visiteurs peuvent obtenir des informations sur le Canada, son gouvernement et ses services.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Guide des ressources en ligne en matière d'exportation http://www.ontarioexportsinc.com/oei/filelibrary/pdfs/french/ON-LINE_GUIDE_French.pdf

Le Guide des Ressources en ligne est conçu afin de vous aider à découvrir, diverses sources d'information issues d'une grande variété de sujet relié à l'exportation

IFInet <http://www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp>

Le Réseau d'information sur le financement international (IFInet) fournit aux exportateurs canadiens l'accès à des renseignements sur des projets financés par les institutions financières internationales dans une vingtaine de secteurs d'activité sur les marchés émergents et dans les économies en voie de développement.

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

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) est un partenariat entre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada qui collabore étroitement avec les délégués commerciaux canadiens à l'étranger. Le COAI s'efforce d'augmenter les exportations du Canada en communiquant aux entreprises canadiennes les demandes d'entreprises étrangères concernant des produits, des services et des partenariats.

Plan d'affaires interactif http://www.rcsec.org/pai/home_fr.cfm

Le PAI est un logiciel de création de plan d'affaires conçu expressément pour Internet. Grâce aux possibilités qu'offre Internet, le PAI aide les entrepreneurs dans l'élaboration d'un plan d'affaires de trois ans, que ce soit pour une nouvelle entreprise ou une entreprise existante.

Plan d'exportation interactif <http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/frndocBasic/2.html>

Le plan d'exportation interactif (PEI) est un outil de planification destiné aux entreprises canadiennes qui veulent se doter d'un plan d'exportation ou un plan d'affaires axé sur les activités d'exportation.

Commerce international Canada <http://www.itcan-cican.gc.ca/menu-fr.asp>

Commerce international Canada (CICan) appuie le développement du commerce en offrant des services aux exportateurs, en élaborant des politiques et en attirant des investissements au Canada.

JETRO <http://www.jetro.go.jp/>

Japan External Trade Organization (JETRO) est un organisme para-gouvernemental à but non lucratif qui a pour mission d'encourager des relations commerciales et économiques mutuellement avantageuses entre le Japon et d'autres pays.

Journaux en ligne <http://www.onlinenewspapers.com/>

Listes de journaux disponibles sur Internet.

Association des maisons de commerce extérieure<http://www.oath.on.ca/>

L'Ontario Association of Trading Houses (OATH) est un organisme privé à but non lucratif qui représente les entreprises commerciales de l'Ontario qui importent et exportent des biens et services.

Statistique Canadahttp://www.statcan.ca/start_f.html

Statistique Canada est l'agence nationale de statistiques du Canada dont les programmes sont organisés en trois grands domaines : démographique et social, socio-économique et économique.

Associations ontariennes<http://204.101.2.101/hotlinks/>

Associations ontariennes.

Strategis<http://strategis.ic.gc.ca/frndoc/main.html>

Strategis – site d'information d'Industrie Canada dont la mission est d'aider les entreprises canadiennes à réussir au pays et à l'étranger.

Données sur le commerce en direct http://strategis.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html

Données sur le commerce en direct vous permet de produire à volonté des rapports sur mesure sur le commerce du Canada et des États-Unis avec plus de 200 pays.

Nouvelles de salon commercial<http://www.tsnn.com/>

Site Internet gratuit qui fournit des renseignements sur les expositions, congrès et séminaires mondiaux.

Statistiques sur les exportations[http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/
frndoc/tr_homep.html](http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/frndoc/tr_homep.html)

Outil qui permet aux usagers d'obtenir des données sur le commerce se rapportant à plus de 5 000 marchandises, 500 codes industriels standard et 200 pays.

Annuaire téléphoniques<http://www.infobel.com/teldir/default.asp>

Répertoire d'annuaires téléphoniques du monde entier.

Le département d'États-Unis d'état<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/>

Des fiches de renseignements sont préparées sur tous les pays avec lesquels les États-Unis entretiennent des relations.

Banque mondiale<http://www.worldbank.org/>

La Banque mondiale offre une vaste gamme de produits et services aux entreprises. Les prêts accordés par la Banque mondiale aux gouvernements et à leurs agences se traduisent par quelque 40 000 contrats conclus avec des entreprises du monde entier d'une valeur approximative de 25 milliards de dollars.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Organisation mondiale des douanes <http://www.wcoomd.org/ie/Fr/fr.html>

L'OMD est un organisme intergouvernemental indépendant dont la mission est d'améliorer l'efficacité des administrations des douanes. Elle est l'organisme mondial chargé de traiter les questions relatives à la douane.

Les sites web ci-dessus et les renseignements qui s'y rapportent sont fournis à titre de service au public. On ne peut garantir que l'information est à jour ou exacte. Les lecteurs devront vérifier l'information avant de s'en servir.

4. Autres formules possibles de financement des exportations

4.1 Financement par organisme de crédit à l'exportation—SEE

Financement des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) consent des prêts à moyen et à long terme, à des taux fixes et flottants, aux acheteurs étrangers de produits et de services canadiens. Les fonds sont versés directement aux fournisseurs canadiens au nom de l'emprunteur. Ces prêts ne couvrent pas tous les risques liés aux paiements auxquels l'exportateur fait face.

La SEE finance sur une période allant de deux à 10 ans les exportations qui rapportent des avantages importants au Canada. Elle offre aux banques à charte et aux autres institutions financières la possibilité de participer aux programmes de financement mis en place, y compris le paiement initial, la période de construction d'un projet et le financement des coûts dans les pays que la SEE n'assume pas normalement. Cette aide financière peut prendre la forme de prêts parallèles, de prêts conjoints ou de participation.

Lignes de crédit

La SEE accorde des lignes de crédit à un certain nombre de pays en vue d'aider les exportateurs canadiens à soumissionner des projets à l'étranger. Grâce à ces lignes de crédit, les pays étrangers peuvent étudier attentivement les capacités technologiques et industrielles du Canada. Ces lignes permettent aussi aux fabricants et conseillers canadiens de se sensibiliser au potentiel énorme qui existe pour les biens de production dans le pays d'accueil.

Visitez le site web de la SEE à : www.edc.ca

Pour un complément d'information sur la gamme complète des services qu'offre la SEE, communiquez avec le bureau le plus proche.

Toronto

Suite 810, National Bank Building
150 York Street, Toronto, ON
Tél: 416 640-7600 Téléc. : 416 862-1267

London

Suite 1512, Talbot Centre
148 Fullarton Street, London, ON
Tél. : 519 963-5400 Téléc. : 519 963-5407

Ottawa

Place Export Canada
151 O'Connor Street, Ottawa, ON
Tél. : 613 598-2500 Téléc. : 613 237-2690

4.2 Programmes d'aide au financement

Agence canadienne de développement international-ACDI

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) est l'organisme canadien officiel d'aide au développement. Elle dirige des fonds vers les principales banques multilatérales de développement et fait parvenir directement les biens et services produits par les entreprises canadiennes aux pays en voie de développement qui en ont besoin.

L'entretien et le développement des compétences techniques et de l'emploi des Canadiens est une considération de première importance pour l'ACDI parce qu'elle consacre directement une grande partie de son aide financière à l'approvisionnement en biens et services canadiens.

L'ACDI soutient un nombre important de programmes de développement, notamment les Programmes multilatéraux, le Programme de coopération industrielle et le programme des initiatives nationales.

Les Programmes multilatéraux répartissent la contribution du Canada entre un certain nombre d'organismes d'aide multilatérale dans le monde entier. Quant à lui, le Programme de coopération industrielle s'attache à établir des liens commerciaux entre le Canada et les pays en voie de développement, particulièrement dans le domaine des accords de transfert de techniques.

Communiquez avec l'ACDI à l'adresse suivante :

Agence canadienne de développement international

Relations externes des affaires

200, Promenade du Portage

Gatineau QC K1A 0G4

Tél. : 819 997-5006 Téléc. : 819 953-6088 Péage librement: 1-800-230-6349

Adresse du site web de l'ACDI : www.acdi-cida.gc.ca

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne est un organisme de promotion des exportations du gouvernement fédéral qui a pour mandat de favoriser l'expansion du commerce entre le Canada et d'autres pays.

La CCC aide les exportateurs canadiens à faire des ventes sur les marchés des secteurs public et privé d'autres pays grâce à la garantie unique par l'État d'exécution des contrats.

Elle offre aux exportateurs canadiens un éventail de services de ventes à l'exportation et d'impartition de contrats qui favorisent leur accès aux marchés étrangers et accroissent grandement leur capacité de faire des ventes à l'étranger à de meilleures conditions.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

La CCC fait partie intégrante d'Équipe Canada inc. Elle complète les activités de financement et d'assurance des exportations de la Société pour l'expansion des exportations et fournit des renseignements sur les marchés et les activités promotionnelles au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et à d'autres ministères et organismes du gouvernement fédéral.

Communiquez avec la CCC à : <http://www.ccc.ca>

Corporation commerciale canadienne
1100-50, rue O'Connor
Ottawa ON Canada K1A 0S6
Tél. : 613 996-0034
Télec. : 613 995-2121
Sans frais au Canada : 800 748-8191

Région Ontario
151, rue Yonge, 4^e étage
Toronto ON M5C 2W7
Tél. : 416 973-5081
Télec. : 416 973-5131

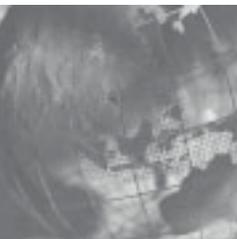
5. Aide du gouvernement ontarien aux exportateurs

5.1 Ontario Export inc.

Ontario Export inc. est un organisme du gouvernement ontarien qui a pour mandat de favoriser et de faciliter les échanges commerciaux à l'échelle internationale. Ses activités sont régies par un conseil d'administration composé de représentants du secteur privé dont l'expérience et le sens aigu des affaires permettent de veiller à ce que les plans, les priorités et les programmes de l'organisme répondent aux besoins du monde des affaires d'une manière pratique et efficiente.

Ontario Export inc. cherche tout particulièrement à aider les petites et moyennes entreprises novatrices et en pleine croissance. De nombreuses petites entreprises ne possèdent pas les renseignements nécessaires pour recenser les débouchés à l'exportation. Elles peuvent avoir besoin soit de renseignements sur les techniques de pénétration d'un marché, soit d'aide pour trouver de nouveaux partenaires qui accepteront de partager les dépenses et les risques associés à une entreprise à l'étranger.

Ontario Export inc. a mis au point tout un éventail de programmes et de services et est dotée d'employés qui peuvent vous aider à élaborer un programme d'exportation ou à percer sur de nouveaux marchés.



Information commerciale et renseignements sur les marchés

Ontario Export inc. dispose d'une équipe de conseillers en marketing international qui parlent en tout 15 langues et dont l'ensemble des années d'expérience dans le domaine de l'exportation totalise 470. Ces conseillers peuvent fournir des renseignements sur les marchés étrangers et aider les fournisseurs ontariens de produits et de services à mettre au point des stratégies de marketing axées sur les principaux marchés étrangers.

Les conseillers en marketing d'Ontario Export inc. ont accès à un certain nombre de sources internes et externes de renseignements sur les marchés de divers pays et à de l'information commerciale. Les échanges que vous aurez avec ces conseillers vous aideront à déterminer la nature des renseignements commerciaux dont vous avez besoin.

L'information sur la façon de percer sur un marché ou sur les stratégies d'introduction d'un produit ou d'un service peut comprendre des statistiques sur les importations et les exportations, les caractéristiques démographiques du marché visé, des conseils sur la façon de faire affaire dans ce marché, les principaux obstacles tarifaires et non tarifaires, la réglementation des importations, les canaux de distribution, les mécanismes de paiement, les fêtes nationales et des conseils sur les voyages.

Promotion des produits et personnes-ressources

Ontario Export inc. présente les entreprises ontariennes à des personnes-ressources importantes sur la scène internationale et à des acheteurs étrangers en facilitant, par exemple, leur participation à de grandes foires internationales et à des missions à l'étranger.

Ces personnes-ressources peuvent être des acheteurs et partenaires éventuels, des représentants et des distributeurs, des fonctionnaires gouvernementaux, des dirigeants d'associations et des chambres de commerce. Les missions à l'étranger peuvent être dirigées par le premier ministre, des ministres du Cabinet ou des hauts fonctionnaires. Les missions de l'étranger qui viennent en Ontario offrent aux entreprises ontariennes la possibilité de présenter leurs produits et services et de rencontrer des acheteurs et des délégués étrangers importants. Les activités de promotion des produits comprennent la participation à certaines foires commerciales à l'étranger et au pays, la réception de missions étrangères et la participation à des missions à l'étranger.

Développement du commerce—prix ontariens d'excellence en commerce international

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international sont les tout premiers prix que l'Ontario accorde aux petites et moyennes entreprises qui prennent leur envol sur la scène internationale. Le gouvernement de l'Ontario et ses partenaires commerciaux ont créé ces prix afin de rendre hommage aux exportateurs qui contribuent à la vitalité économique de la province.

Six prix sont accordés dans chacune des quatre régions de l'Ontario. Les récipiendaires des prix régionaux sont admissibles à l'un des six prix provinciaux accordés lors d'une grande cérémonie dans les six catégories suivantes : leadership; innovation; études en commerce international; partenariats; et expansion des marchés (2).

Pour un complément d'information, consulter la section Prix ontariens d'excellence en commerce international.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

5.2 Programmes d'aide aux exportations

Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers

En collaboration avec Commerce international Canada (CICan), Ontario Export inc. offre le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers. Ce programme de formation de deux jours, dispensé dans un poste frontalier américain, sert à exposer les principes fondamentaux de l'exportation aux États-Unis. Les participants se renseignent sur les points suivants : établissement des prix à l'exportation, régime douanier, sélection des représentants et des distributeurs, entreposage et distribution, activités bancaires et questions juridiques, financement et assurance des exportations, immigration, et recherche de nouveaux débouchés.

Journées ontariennes du commerce

Ce programme se compose d'une série de séminaires d'une demi-journée sur des sujets clés ou de nouveaux sujets qui intéressent les exportateurs, notamment les petites et moyennes entreprises, qui cherchent à élargir et à diversifier leurs activités d'exportation. Le programme vise à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises de l'Ontario en intégrant des questions d'intérêt local et des partenaires locaux. Il favorise la création d'une « attitude ouverte sur le monde » parmi les exportateurs ontariens.

Missions commerciales virtuelles

Les missions commerciales virtuelles (MCVs) représentent un moyen économique pour les entreprises ontariennes de faire du réseautage, de se familiariser avec les nouveaux marchés et de présenter leurs produits et services au monde, sans quitter la province. Les MCV utilisent des vidéoconférences et la technologie Internet pour connecter des petites et moyennes entreprises ontariennes à des partenaires commerciaux éventuels, des experts commerciaux et des représentants gouvernementaux clés du monde entier. Participer à une mission commerciale virtuelle (MCV) est souvent la première étape pour identifier de nouvelles possibilités commerciales à l'étranger.

Conseils pratiques à l'intention des exportateurs

Dans le cadre de ses activités d'élargissement du nombre d'exportateurs ontariens, Ontario Export inc. recense les petits et moyens fournisseurs et les aide à évaluer leur préparation à l'exportation et leur capacité d'exporter en révisant certains principes fondamentaux comme : engagement de la part de la direction, moyens de communication, vigueur du marché intérieur, capacité de production, stabilité financière, modifications éventuelles du produit, plan d'activité judicieux dans le domaine de l'exportation.

Le guide, Exporter ses produits... On se prépare, peut vous aider à évaluer votre préparation à l'exportation.

Pour un complément d'information sur les programmes et services d'Ontario Export inc., prière de communiquer avec :

Agent d'information sur le commerce

Tél. : 416 314-8200

Télec. : 416 314-8222

1 877 46 TRADE

1 877 468-7233

Curriel : trade.officer@edt.gov.on.ca.

www.ontarioexportsinc.com

6. Programmes d'aide du gouvernement fédéral aux exportateurs

6.1 Programmes d'aide au commerce du gouvernement fédéral

Le gouvernement fédéral a conçu quelques sites excellent dans Internet qui pourront vous aider à mieux connaître les exigences en matière d'exportations de produits et de services.

Strategis

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

Strategis est le plus important site web sur les affaires au Canada. Il offre des renseignements sur les marchés, le commerce et les investissements, les perspectives industrielles, la technologie et l'innovation, la recherche et l'analyse micro-économique, la gestion d'une entreprise, et les services en matière de marchés.

ExportSource

<http://exportsource.gc.ca>

ExportSource est le réseau d'accès en direct d'Équipe Canada à une foule de renseignements dans le domaine des exportations. Il constitue un point d'accès unique à tous les ministères et organismes gouvernementaux qui s'intéressent au commerce et comprend des renseignements sur divers sujets, dont les suivants :

- études de marché
- statistiques sur le commerce
- financement des exportations
- personnes-ressources dans le domaine de l'exportation
- règlements/logistique applicables aux exportations
- foires et missions commerciales

Gouvernement du Canada

<http://canada.gc.ca>

Liste exhaustive des emplacements de tous les bureaux du gouvernement du Canada.

Affaires étrangères Canada (AEC)

<http://www.fac-aec.gc.ca/menu-fr.asp>

Affaires étrangères Canada (AEC) soutient les Canadiens à l'étranger, et fait la promotion de la paix, de la prospérité ainsi que de nos valeurs et de notre culture

Commerce international Canada (CICan)

<http://www.itcan-cican.gc.ca/menu-fr.asp>

Commerce international Canada (CICan) appuie le développement du commerce en offrant des services aux exportateurs, en élaborant des politiques et en attirant des Commerce international Canada (CICan) sur la scène internationale. investissements au Canada.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

6.2 Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Essentiellement, le Programme de développement des marchés d'exportation du gouvernement fédéral a pour but d'augmenter la prospérité du Canada et sa compétitivité sur les marchés internationaux.

Le PDME constitue la pierre angulaire de la politique de stimulation du commerce international du gouvernement du Canada. Depuis sa création, en 1971, le PDME a aidé plus de 25 000 entreprises canadiennes à vendre des produits et des services à l'étranger dont la valeur a dépassé 11,5 milliards de dollars. On estime à 250 000 années-personnes les emplois créés par ces ventes. Plus précisément, l'objectif du PDME est d'augmenter les ventes à l'exportation de produits et de services canadiens en couvrant une partie des coûts que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient pas engager seules, réduisant ainsi les risques liés à la pénétration d'un marché étranger.

En établissant une relation de partenariat entre le gouvernement et l'entreprise, le programme permet à cette dernière d'étudier son marché-cible dans une perspective à long terme. Il peut aussi être facilement adapté aux changements qui surviennent dans les conditions des marchés.

Le programme comporte quatre grands volets : Stratégie de développement des marchés (SDM), Entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisations, et Activités des associations commerciales. Élément clé du programme, la SDM aide les sociétés qui souhaitent pénétrer un marché étranger à élaborer un plan de marketing simple. Conçu plus précisément pour les petites entreprises, tant pour celles qui ont déjà exporté que pour les entreprises novices à l'exportation, le programme partage avec le secteur privé les risques des initiatives de marketing à l'étranger.

Le PDME aide aussi les entreprises novices à l'exportation en leur permettant de se lancer sur les marchés d'exportation sans avoir à assumer une charge financière excessive.

Le volet Soumissions pour projets d'immobilisations du PDME aide les sociétés canadiennes à soumissionner des grands projets d'immobilisations à l'extérieur du pays en prenant à sa charge une partie des coûts associés à la préparation de soumissions ou de propositions en vue de la signature d'un marché.

La composante Activités des associations commerciales vise à appuyer les stratégies de développement des marchés d'exportation des associations commerciales et industrielles canadiennes satisfaisant aux critères d'admissibilité du PDME.

Le partenariat entre le PDME et les entreprises canadiennes prend la forme d'un investissement dans une société canadienne décidée à se développer sur les marchés internationaux. Ce n'est pas une subvention, ni un prêt, non plus qu'une prestation, mais plutôt une contribution remboursable. Les modalités de remboursement sont définies en fonction des ventes additionnelles réalisées par la société bénéficiaire ou selon les contrats obtenus.



Afin d'être admissible au PDME, les entreprises doivent respecter certains critères et s'inscrire auprès du programme WIN Exports. Les entreprises peuvent obtenir les formulaires d'inscription à l'adresse suivante :

InfoCentre
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Tél. : 1 800 267-8376 (613) 944-4000
Télec. : (613) 996-9709

Adresse du site web du PDME : <http://www.infoexport.gc.ca/pemd/guide-f.asp>

6.3 Délégué commercial virtuel (DCV)

Le DCV est la base de données informatisée de Commerce international Canada (CICan) répertoriant les exportateurs canadiens et leurs compétences. Elle est utilisée par le Service des délégués commerciaux partout dans le monde ainsi que par les partenaires d'ECI au pays afin de permettre aux exportateurs canadiens d'exploiter les débouchés sur les marchés étrangers.

Inscrivez-vous maintenant pour vous inscrire et obtenir un Délégué commercial virtuel au:
Commerce international Canada
Tél. : 1 800-551-4946 ou (613) 944-4946 (Ottawa)

Pour vous y inscrire, visitez le site Web:

<http://www.infoexport.gc.ca/registration/RegistrationMain.jsp?lang=fr>

6.4 Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI administre les programmes d'aide au développement du Canada. Elle fait appel au secteur privé du Canada en ce qui concerne la mise en oeuvre de la plupart de ses programmes. Les entreprises qui souhaitent fournir des produits ou des services au gouvernement canadien à des fins d'utilisation à l'étranger devraient communiquer avec l'ACDI.

On peut obtenir des renseignements généraux sur la fourniture de produits et de services aux fins des projets de l'ACDI en communiquant avec :
Agence canadienne de développement international
Relations externes des affaires
200, Promenade du Portage
Gatineau QC K1A 0G4
Tél. : (819) 997-5006 Téléc. : (819) 953-6088 Péage librement: 1-800-230-6349

Adresse du site web de l'ACDI : www.acdi-cida.gc.ca

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

6.5 Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne est un organisme du gouvernement fédéral qui porte à l'attention de gouvernements étrangers et d'organismes internationaux les capacités de prestation de services et de produits de fournisseurs canadiens. La CCC fait office d'entrepreneur principal entre le pays-client et les sous-traitants en ce qui concerne les produits et services exigés d'entreprises canadiennes.

La CCC offre aux fournisseurs canadiens un accès aux invitations à soumissionner, assume la responsabilité de l'administration des contrats et, au besoin, s'occupe des modalités d'expédition, d'inspection et d'acceptation. Communiquez avec :

Agents de promotion commerciale
Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa ON K1A 0S6
Tél. : (613) 996-0034 Téléc. : (613) 992-2134
Adresse du site web de la CCC : www.ccc.ca

6.6 Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) aide les exportateurs canadiens à réussir sur les marchés étrangers en offrant un large éventail de services financiers, notamment de l'assurance-crédit à l'exportation, du financement des ventes et des garanties. Société d'État financièrement autonome, la SEE se conforme aux pratiques commerciales normales.

Les entreprises ontariennes, quelle que soit leur taille, peuvent assurer leurs exportations contre tout risque de non-paiement par un client étranger. La SEE assume, règle générale, 90 pour 100 des risques commerciaux et politiques, dont les suivants :

- insolvabilité
- défaut de paiement
- refus d'accepter la livraison des marchandises ou résiliation du contrat par le client
- difficultés de conversion ou de transfert des devises
- guerre ou insurrection
- annulation des licences d'exportation au Canada

La SEE couvre les risques commerciaux et politiques inhérents à l'exportation de produits et de services. Pratiquement toute transaction relative à l'exportation de produits, de services ou de technologie peut être assurée en autant que le contenu canadien soit égal à au moins 50 pour 100 du prix de vente.

Afin de faciliter les dispositions que vous prenez avec votre banque, la SEE acceptera de payer tout produit d'une perte payable en vertu de votre police à la banque ou à toute autre institution financière.

Si une banque ou une autre institution financière accepte d'acheter une créance de l'étranger assurée avec recours limité, la SEE s'engagera à céder vos droits et obligations en vertu de la police à la banque ou à l'institution financière. Cependant, si l'exportateur subit une perte en raison d'un facteur sur lequel il exerce un contrôle, la banque ou l'institution financière peut exercer un recours.

Services d'assurance crédit disponibles :

- **Assurance globale multirisque** : Pour assurer l'exportateur contre les risques commerciaux et politiques inhérents à l'exportation de produits et de services (crédit à court terme). L'exportateur est tenu d'assurer toutes ses ventes à l'exportation, à l'exception des ventes aux États-Unis, des ventes inter-entreprises et des ventes sur lettre de crédit ou payables en espèces à l'avance.
- **Assurance politique globale** : Pour assurer l'exportateur contre des risques politiques déterminés inhérents à l'exportation de produits et de services (crédit à court terme). L'exportateur est tenu d'assurer toutes ses ventes à l'exportation, à l'exception des ventes aux États-Unis, des ventes inter-entreprises et des ventes sur lettre de crédit ou payables en espèces à l'avance.
- **Assurance politique sélective** : Pour assurer l'exportateur contre des risques politiques déterminés inhérents à l'exportation de produits et de services (crédit à court terme). L'exportateur peut choisir les pays visés par l'assurance, mais toutes les ventes à des clients de ces pays doivent être assurées.
- **Assurance-crédit à l'exportation** : Assurance semblable à l'assurance globale multirisque, mais conçue pour les entreprises dont les ventes totales sont inférieures à 5 millions de dollars ou dont les ventes à l'exportation sont inférieures à 1 million de dollars. Le processus de dépôt d'une demande a été simplifié et l'administration de la police est plus simple que celui prévu pour l'assurance globale multirisque.

Adresse du site web de la SEE : www.edc.ca

6.7 Délégués commerciaux du Canada

Le gouvernement fédéral appuie activement les programmes d'exportation de fournisseurs canadiens de produits et de services par l'intermédiaire de plus de 100 missions à l'étranger. Vous trouverez la liste des missions du Canada à l'étranger à l'adresse suivante : <http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/EServices.jsp>

Les délégués commerciaux à l'étranger :

- font la promotion de votre entreprise auprès de clients étrangers
- donnent des conseils sur les voies de marketing
- recommandent votre participation à des foires commerciales et à d'autres manifestations d'ordre commercial
- recensent les entreprises étrangères pouvant vous représenter
- vous aident à trouver des renseignements commerciaux de même que de l'information sur la solvabilité d'éventuels partenaires étrangers
- donnent des conseils sur les douanes, les impôts et taxes, le change, les permis de travail
- donnent des conseils sur l'environnement commercial et financier du pays qui vous intéresse et sur les pratiques qui ont cours dans ces domaines
- donnent des conseils et un appui en ce qui concerne les entreprises conjointes avec un partenaire étranger et les concessions de licence

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Ce que vous devez savoir sur la concurrence :

- Demandez des renseignements sur les fournisseurs de vos produits et services dans le pays qui vous intéresse.
- Une entreprise locale fabrique-t-elle en tout ou en partie ces produits?
- À l'heure actuelle, les produits et services sont-ils importés? Si oui, de quelle entreprise et de quel pays?
- Quelles sont les principales considérations sur les plans du prix et de la qualité dans votre marché-cible?

Quelles sont les conditions locales? :

- Des restrictions frappent-elles l'importation des articles que vous souhaitez vendre? Si oui, quelles sont-elles?
- Devez-vous respecter des codes et des normes?
- Quelles restrictions, le cas échéant, frappent le client qui paie en monnaie forte?
- Quels impôts, taxes ou droits locaux s'appliquent?
- Existe-t-il des conditions spéciales qui peuvent influencer sur vos critères de sélection d'un partenaire, d'un représentant ou d'un distributeur?
- Est-il légal dans le marché-cible de retenir un certain pourcentage sur les honoraires versés aux entreprises sans bureau dans le pays?

Conseils :

Quels sont les points sur lesquels vous voulez des conseils spécifiques du délégué commercial?

- préparation de réunions
- recherche d'un partenaire local
- examen des finances et de la question des devises avec les banques et d'autres conseillers

Liste de contrôle : Éléments devant figurer dans votre lettre

Lorsque vous écrivez pour la première fois à l'ambassade ou au consulat du Canada dans un pays étranger, vous devez lui fournir les renseignements suivants :

- Un bref profil de votre entreprise, qui indique clairement que vous êtes soit une entreprise de services, un fabricant, un représentant, etc., de même que le volume approximatif de vos affaires et le nombre de vos employés.
- Une description de votre produit (y compris votre documentation promotionnelle) et des renseignements détaillés sur ses caractéristiques particulières, ses avantages, la marque de commerce, le prix, les modalités de paiement, etc.
- Une description de l'utilisateur ultime type.
- Votre expérience dans le domaine de l'exportation et les marchés où vous exportez actuellement.
- Le mode de distribution de vos produits au Canada et dans les autres marchés d'exportation.
- Votre expérience de vente précédente dans ce marché-cible, le nom de vos anciens partenaires ou représentants, et toute autre expérience commerciale dans le marché.
- Les exportateurs de produits doivent préciser le prix à l'exportation (CAF) jusqu'à un grand port dans le marché-cible et les modalités de paiement.

Annexe

A. Incidences de l'ALÉ et de l'ALÉNA pour les exportateurs de produits

À quoi le nouvel exportateur doit-il s'attendre dans l'immédiat? L'élimination graduelle des droits sur la plupart de nos exportations aux États-Unis devrait avoir un effet favorable sur les prix de vente.

Conformément aux dispositions de l'ALÉNA, certains obstacles tarifaires seront éliminés immédiatement, tandis que d'autres disparaîtront graduellement après 5, 10 ou 15 ans.

Les obstacles non tarifaires, tels que les redevances douanières, les contingents et les prescriptions de licence, seront également éliminés dans 10 à 15 ans. Le commerce entre le Canada et les États-Unis sera toujours régi par l'élimination graduelle des tarifs prévue dans l'ALÉ. Les calendriers d'élimination graduelle des tarifs ne sont pas visés par l'ALÉNA. Comme pour l'ALÉ, il existe une clause d'accélération en vertu de laquelle les tarifs peuvent être éliminés plus rapidement que prévu si les trois pays en conviennent. Si deux seulement se mettent d'accord, l'accélération s'effectuera entre eux deux.

Règles de l'ALÉNA sur le contenu

En vertu de l'ALÉNA, un traitement tarifaire préférentiel est accordé à tous les produits d'origine nord-américaine échangés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les règles de l'ALÉNA sur le contenu servent à déterminer si un article est considéré comme d'origine nord-américaine. Elles assurent donc que les tarifs préférentiels ne s'appliquent qu'aux articles produits ou transformés en très grande partie en Amérique du Nord.

Tout bien produit dans un des pays signataires de l'ALÉNA, ou dans les trois, à partir d'éléments et de matériaux dont l'origine ou la fabrication est attribuable dans un de ces pays, est considéré comme pouvant jouir d'un traitement tarifaire préférentiel.

Les produits qui comprennent des matières premières ou des éléments de l'étranger seront eux aussi admissibles au traitement tarifaire préférentiel s'ils ont subi un changement précis d'une catégorie de tarifs à une autre. Pour certains produits tels que les pièces d'assemblage automobiles, ces critères font l'objet d'un test supplémentaire relatif à la valeur ajoutée.

Les règles de l'ALÉNA régissant l'origine des produits se fondent sur les règles élaborées pour l'ALÉ. Les exportateurs canadiens trouveront les règles de l'ALÉNA plus claires et plus prévisibles.

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-en.aspx>

Toutes les entreprises exportant vers les États-Unis et le Mexique trouveront ces sites utiles, mais ceux-ci intéresseront plus particulièrement les entreprises dont les produits sont subordonnés à une exigence relative à la valeur du contenu.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Certificat d'origine

Il appartient à l'exportateur de déterminer l'admissibilité de ses produits au traitement de l'ALÉNA et de fournir un certificat d'origine à l'importateur. Pour avoir droit au traitement de l'ALÉNA, l'importateur doit être en possession d'un certificat d'origine valide qui lui a été remis par l'exportateur canadien et qui atteste que les produits en question sont conformes aux règles de l'ALÉNA relatives à l'origine des produits.

Le certificat d'origine doit être envoyé directement à l'importateur et ne doit pas accompagner les produits. L'exportateur peut obtenir un certificat général d'origine couvrant plus d'un envoi, valide pour une période précise.

Les exportateurs peuvent aussi obtenir ce certificat auprès des bureaux de l'Agence du revenu du Canada à Hamilton, à London et à Ottawa et auprès de tout poste frontalier important ou en consultant le site web de l'Agence à : www.cra-arc.gc.ca

Règles de marquage du pays d'origine

Les règles de l'ALÉNA concernant le marquage diffèrent des règles sur le contenu. Les règles sur le marquage servent au niveau local à informer le consommateur ultime d'un produit de son lieu de fabrication. Contrairement aux règles sur le contenu de l'ALÉNA, qui s'appliquent en commun aux trois pays, il incombe à chaque pays signataire de l'ALÉNA d'établir ses propres règles de marquage.

Les règles de marquage de chaque pays membre de l'ALÉNA s'appliquent seulement aux importations en provenance des autres pays signataires de l'ALÉNA. En conséquence, les règles américaines sur le marquage ne s'appliqueront qu'aux produits importés du Canada et du Mexique. De même, les règles canadiennes sur le marquage ne s'appliquent qu'aux produits importés du Mexique et des États-Unis. Les règles de marquage de l'ALÉNA ne s'appliquent pas aux produits à exporter ni aux produits vendus sur le territoire national.

Le marquage doit être assez durable pour demeurer en place à moins que l'on choisisse délibérément de l'enlever. Les méthodes acceptables de marquage comprennent les tampons, les moules, les autocollants, les étiquettes et la peinture.

Le marquage des produits d'importation **ne doit pas** forcément indiquer le pays d'origine si :

1. Le prix du marquage rendrait l'importation trop coûteuse.
2. Le marquage nuirait à la fonction du produit.
3. Le marquage nuirait sérieusement à l'apparence du produit.
4. Le produit est un matériau brut.
5. L'importateur transformera le produit dans une grande mesure.

Le classement tarifaire et la déclaration d'origine de votre produit devraient être déterminés avant d'en entreprendre l'exportation.

Vous pouvez obtenir des conseils sur le classement tarifaire et la détermination d'origine auprès de votre courtier en douane ou de l'une des trois agences douanières ci-dessous.

Les décisions définitives, par écrit, concernant le classement, la déclaration d'origine et le marquage peuvent désormais être obtenues à l'avance auprès du siège social des douanes canadiennes, américaines et mexicaines. Ces décisions doivent être obtenues dans le pays où les produits seront expédiés.

Pour un complément d'information sur les questions de douane relatives à l'ALÉNA, les décisions préalables sur le classement et les taux tarifaires, visitez le site web à :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-en.aspx>

Drawbacks des droits de douane

Les drawbacks des droits de douane correspondent au remboursement des droits de douane perçus sur des matériaux et des pièces importés d'autres pays et incorporés dans des produits destinés à l'exportation.

Pour le commerce entre le Canada et les États-Unis, en vertu de l'ALÉ, tous les programmes de drawbacks des droits de douane devaient être éliminés au plus tard le 1^{er} janvier 1994. L'ALÉNA a prolongé cette échéance de deux ans et l'a reportée au 1^{er} janvier 1996. Pour le commerce avec le Mexique, les programmes de drawbacks actuellement en vigueur seront maintenus jusqu'au 1^{er} janvier 2001. Ensuite, chaque pays pourra toujours adopter une procédure de remboursement partiel des droits à l'égard des produits auxquels le tarif préférentiel de l'ALÉNA ne s'applique pas.

Les exportateurs devraient consulter le programme de drawback pour s'assurer qu'ils profitent de toutes les possibilités de réduction des coûts qui existent et que leurs politiques des prix tiendront compte des éliminations de 1996 et de 2001 à l'avenir.

Normes concernant les produits

L'ALÉNA comprend des dispositions qui visent à éviter que certaines normes ne deviennent des obstacles commerciaux. Ces dispositions encouragent l'adoption de normes, de règlements techniques et de méthodes d'évaluation de la conformité compatibles les uns avec les autres. Éventuellement, les problèmes relatifs à la conformité aux normes des autres pays membres devraient disparaître.

Pour réduire les coûts d'exportation, l'ALÉNA encourage l'acceptation mutuelle des résultats de tests et des méthodes de certification. Les installations reconnues seront éventuellement en mesure de certifier que leurs produits sont conformes aux normes des trois pays. L'Association canadienne de normalisation peut désormais certifier que certains produits sont conformes à plus de 360 normes américaines en matière de santé et de sécurité. Les Underwriters' Laboratories (Illinois) ont reçu l'autorisation de certifier que des produits américains sont conformes aux normes canadiennes.

L'ALÉNA exige que les trois pays s'efforcent de faire en sorte que les administrations des provinces, des États et des municipalités, ainsi que les organismes non gouvernementaux qui établissent des normes, se plient aux dispositions décrites. Cette clause a été négociée pour aider les fabricants canadiens qui font actuellement face à une multitude de règlements américains.

Malgré ces améliorations, les entreprises canadiennes qui exportent vers le Mexique ou les États-Unis doivent encore s'assurer que leurs produits sont conformes aux règlements sur la sécurité, aux exigences sur le marquage et à d'autres normes techniques du pays où ils sont expédiés. On peut obtenir tous les renseignements à ce sujet auprès de Ontario Export inc. et du Conseil canadien des normes.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Fixation des prix

Dans le cadre de l'ALÉNA, de nombreuses entreprises américaines considèrent les exportateurs comme des fournisseurs locaux. Dans ce cas, il est habituel pour l'importateur américain de demander que le prix des produits canadiens comprenne tous les frais à l'arrivée à l'entrepôt de l'acheteur, en dollars américains. L'exportateur doit donc s'assurer de savoir qui a la responsabilité des frais d'expédition jusqu'à la destination finale.

Les entreprises ontariennes qui expédient des produits aux É.-U. auront avantage à traiter avec plusieurs représentants ou distributeurs selon les États ou les régions. Cela est nécessaire en raison de l'étendue du marché américain et de sa diversité.

Respect des lois

Les produits importés doivent être conformes au code juridique approprié, tout comme leurs équivalents américains. Tous les produits vendus aux É.-U. doivent respecter les codes du gouvernement fédéral, des États et des municipalités. Certains sont bien connus comme ceux qui s'appliquent aux produits alimentaires et pharmaceutiques et à leurs emballages. D'autres réglementations moins connues, mais tout aussi importantes, sont celles qui sont imposées au matériel domestique, commercial et industriel. Ces produits doivent avoir reçu la certification d'un laboratoire précis et en montrer clairement l'emblème.

Exigences concernant le marquage et l'étiquetage

Les exportations vers les États-Unis doivent satisfaire strictement les exigences concernant le marquage et l'étiquetage, afin de veiller à ce que l'utilisateur ultime ait pleine connaissance des origines du produit. Tout article qui entre aux États-Unis pour y être vendu au détail, ou dans un état suffisamment proche de celui où il sera vendu ou distribué, doit porter une indication clairement visible, en anglais, du pays d'origine où il a été produit.

Responsabilité

Quiconque fait partie d'une séquence de fabrication, de distribution ou de vente d'un produit s'expose à une responsabilité légale. En raison des pertes qu'ils ont déjà subies, de lois difficiles et changeantes et des attitudes courantes de la société et des tribunaux, de nombreux assureurs ont parfois refusé d'offrir ce genre d'assurance, surtout en ce qui concerne le marché américain.

Ce problème s'est quelque peu modifié récemment et quelques-uns des principaux assureurs canadiens sont maintenant prêts à examiner la possibilité d'accorder une protection contre ce risque. Il s'agit là d'une considération importante si votre entreprise fait affaire aux États-Unis, et vous devez en tenir compte dans votre politique d'établissement des prix.

B. Incidences de l'ALÉ et de l'ALÉNA pour les exportateurs de services

L'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALÉNA) fait fond sur les initiatives de l'Accord de libre-échange (ALÉ) et crée des disciplines reconnues internationalement en ce qui concerne la réglementation gouvernementale applicable aux investissements et à l'échange de services. L'ALÉNA touche davantage les investissements et l'échange de services de part et d'autre des frontières que l'ALÉ grâce à l'élargissement des investissements que visent ses règlements et à l'ajout de services supplémentaires, comme les transports terrestres et les services aériens spécialisés.

Toutefois, chaque pays a désigné un certain nombre d'exclusions aux règles en matière d'investissements et de services. Le Canada, par exemple, a pris des mesures en ce qui concerne les services sociaux et de santé. Outre les exclusions générales, chaque pays signataire de l'ALÉNA peut conserver ses lois actuelles et d'autres mesures qui ne sont pas conformes à certaines des règles prévues dans le cadre de l'ALÉNA.

Ces lois fédérales et mesures sont énoncées dans l'Accord. Les provinces et les États disposent d'au plus deux ans pour faire inscrire les mesures qu'ils veulent protéger.

Les entreprises de services ont droit à une bonne nouvelle : l'ALÉNA élargit les dispositions applicables aux marchés publics. À l'instar des entreprises américaines, les entreprises canadiennes et mexicaines peuvent maintenant soumissionner des contrats de biens et de services du gouvernement fédéral américain et de ses organismes d'une valeur égale ou supérieure à 50 000 dollars américains ou plus et des projets de travaux de construction supérieurs à 6,5 millions de dollars américains. Le seuil fixé dans le cas des achats de biens et de services par des entreprises du gouvernement américain, comme les sociétés d'énergie, est établi à 250 000 dollars américains et à 8 millions de dollars américains pour ce qui est des projets de construction. Le U.S. Army Corps of Engineers, qui accorde en sous-traitance plusieurs contrats dont la valeur totale peut équivaloir à des dizaines de millions de dollars chaque année, est le nouvel organisme important ouvert aux entreprises canadiennes.

Le Commerce Business Daily représente la meilleure source de renseignements sur les contrats à venir. Toutefois, les entreprises devraient avoir déjà engagé des pourparlers avec le ministère responsable des marchés avant la publication de la demande de proposition.

Afin d'être admissible à soumissionner un contrat du gouvernement, une entreprise doit être déjà inscrite auprès du ministère visé (et souvent auprès du bureau de district particulier de ce ministère). Il n'existe aucun service central d'inscription aux États-Unis.

Une fois que l'entreprise est inscrite, elle doit indiquer par écrit les dossiers pour lesquels elle ne désire pas présenter de soumission après avoir reçu une invitation à soumissionner, sinon elle risque d'être éliminée de la base de données des inscriptions.

C. Étude de cas : Détermination du bon prix

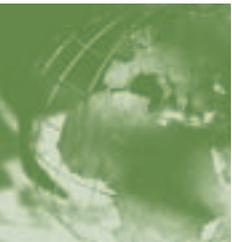
Étude de cas : La Société canadienne des ventes inc.

Remplissez la formule d'établissement du prix d'une entreprise ontarienne fictive, la Société canadienne des ventes inc. Cet exercice illustre les techniques d'établissement de prix.

La formule comprend trois colonnes. La première, Prix sur le marché intérieur, vous permet de consigner tous les frais nationaux dans le bon ordre. Vous prenez ainsi conscience des diverses composantes du prix national, y compris toute exonération fiscale au pays. La deuxième colonne vise l'autre marché d'exportation et la troisième correspond au marché américain.

Nous avons fait quelques hypothèses simples afin de rendre le processus plus clair :

- les coûts utilisés dans cet exemple sont purement arbitraires
- La Société canadienne des ventes inc., qui a décidé de pénétrer ces marchés, compte 50 employés
- elle fabrique un bien électronique dont le prix de détail suggéré au Canada est 64,95 \$ CAN
- elle vend 7 000 unités de ce bien par mois au Canada
- même si l'entreprise vient tout juste de commencer à exporter, diverses études de marché révèlent que son potentiel de croissance dans l'autre marché d'exportation et aux États-Unis est élevé
- les ventes de l'entreprise dans l'autre marché d'exportation ont atteint 10 000 unités pendant le premier trimestre, tandis que celles aux États-Unis pendant la même période se sont chiffrées à 25 000 unités
- la TPS ne doit pas figurer dans le calcul des coûts hypothétiques, car le vendeur canadien peut la recouvrer.
- le taux de change du dollar américain est fixé à 40 pour 100
- le taux des droits de douane aux États-Unis s'élève à 5 pour 100. Prière de consulter la base de données sur les droits de douane de l'ALENA à : <http://www.nafta-customs.org/engfram.html> pour déterminer si votre produit est exempté
- les frais d'expédition et d'assurance sont facturés au prix coûtant
- l'entreprise vise un taux de profit de 10 pour 100 par unité



I. Coût unitaire du Produit	Marché intérieur d'exportation	Autre marché	Marché américain
Matériaux	3,15 \$	3,15 \$	3,15 \$
Main-d'oeuvre	5,35 \$	5,35 \$	5,35 \$
Frais généraux	1,30 \$	1,30 \$	1,30 \$
Administration	5,75 \$	2,75 \$	3,15 \$
Totalité des frais de vente au pays	5,25 \$	s/o	s/o
Totalité des frais de vente à l'exportation	s/o	1,95 \$	1,55 \$
Publicité	1,05 \$	0,25 \$	0,25 \$
Total des coûts	21,85 \$	14,75 \$	14,40 \$

2. Frais d'exportation	Marché intérieur d'exportation	Autre marché	Marché américain
Mise en caisse	s/o	1,30 \$	s/o
Documents	s/o	0,60 \$	0,45 \$
Total partie	121,85 \$	16,95 \$	15,15 \$
Moins drawback des droits de douane (s'il y a lieu) (Voir note ci-dessous)	s/o	- 0,80 \$	- 0,80 \$*
Coût avant profit	21,85 \$	16,15 \$	14,35 \$
Plus profit souhaité	+ 2,20 \$	+ 1,60 \$	+1,40 \$
Prix de vente de base	24,05 \$	17,75 \$	15,75 \$
Plus commission des représentants à l'étranger (% du prix de vente de base)	s/o	+ 2,67 \$	+ 2,37 \$
Plus intérêts bancaires sur les ventes à crédit (consultez votre banquier)	+ s/o	+ s/o	+ s/o
Prix départ-usine (en \$ CAN)	24,05 \$	20,42 \$	18,12 \$

3. Frais d'exportation	Marché intérieur d'exportation	Autre marché	Marché américain
Plus Transport intérieur		+ 1,40 \$	s/o
Droit de quai		+ 0,35 \$	s/o
Total (prix franco à bord au Canada) en \$ CAN		22,17 \$	s/o
Plus Fret maritime		+ 1,70 \$	s/o
Assurance maritime		+ 0,35 \$	s/o
Total-coût, assurance, fret et port d'entrée en \$ CAN		24,22 \$ CAN	s/o
Prix du marché final— autre marché d'exportation		\$14,53 US	N/A

Conversion de la devise étrangère en dollar canadien ou américain (au taux de change fixé) (peut être dans la devise de l'acheteur)

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

4. Frais d'exportation	Marché intérieur d'exportation	Autre marché	Marché américain
Prix à l'usine		18,12 \$	CAN
Change (au taux de 40 %)		10,87 \$	US
Plus(i) Droits de douane américaine			
(i) en fonction du prix à l'usine converti		(en \$ US)	+ 0,54 \$
(ii) Fret (usine jusqu'à la destination finale aux É.-U.)		(en \$ US)	+ 1,70 \$
(iii) Assurance		(en \$ US)	+ 0,10 \$
(iv) Frais d'agence en douane aux É.-U.		(en \$ US)	+ 2,00 \$
Prix de vente (rendu droits acquittés-DDP)		15,21 \$	US
(rendu droits acquittés à l'acheteur américain (en \$ US))			

Coût du produit

La fabrication d'un produit, quel que soit le pays où il est vendu, suppose les mêmes coûts de matériaux, de main-d'oeuvre et d'administration.

Remarque : Si le produit était vendu uniquement au pays, les frais seraient plus élevés que ceux qui sont indiqués ici à l'égard de trois postes de travail.

Les économies sur le plan des matériaux ne deviendront apparentes qu'en cas d'achats en grande quantité. Les frais de supervision de la main-d'oeuvre peuvent diminuer même si l'augmentation du volume de production peut s'accompagner d'un accroissement des primes de poste. Les frais généraux constituent ordinairement un coût total fixe et leur coût à l'unité varie en fonction des volumes de production.

Administration

Comme le siège social se trouve au Canada, la plus grande partie des dépenses d'administration est imputée au marché intérieur. Les dépenses suivantes sont comprises :

- facturation
- employés salariés
- frais juridiques et de comptabilité
- commissions de découvert
- matériel informatique et de bureau, fournitures
- frais de poste

Les ventes sur le marché intérieur constituent un total distinct. Le total des frais administratifs de vente à l'étranger comprend toutes les dépenses qu'engagent les cadres chargés des marchés d'exportation.

Les frais de réalisation des brochures sont généralement plus élevés pour le marché intérieur, car le prix des originaux prêts à photographier et de la séparation des couleurs doit être imputé aux versions destinées au marché intérieur. Les dépenses imputables aux brochures destinées aux marchés étrangers ne comprennent que les frais de traduction et d'impression et le coût du papier.

Mise en caisse, expédition et drawback des droits de douane

Les droits de douane canadienne acquittés sur les matériaux importés (ou les composantes incluses dans les produits exportés) donnent droit à un drawback de 100 pour 100. Rappelez-vous cependant que ces drawbacks devraient être supprimés sur la plupart des exportations aux États-Unis en 1996 et au Mexique en 2001 en vertu de l'ALÉNA.

Les frais de mise en caisse à des fins d'expédition du produit aux États-Unis sont les mêmes que pour l'ensemble du Canada. Aucune majoration n'est prévue pour le marché américain. Cependant, la Société canadienne des ventes inc. fabrique un appareil électronique qui sera expédié par mer. Elle doit donc prévoir un emballage spécial qui le protégera de la corrosion par l'air salin. Les emballages à destination de l'étranger doivent être suffisamment solides pour résister aux pires techniques de manutention et d'expédition.

Les frais liés aux documents et aux assurances s'appliquent tant au marché américain qu'aux marchés étrangers.

Le total des coûts avant profit révèle que l'entreprise a tenu compte de tous les coûts, à l'exception de ses profits. Dans notre exemple, la Société canadienne des ventes inc. visait un profit avant impôt de 10 pour 100 par unité. Elle devra peut-être modifier ce but une fois qu'elle connaîtra la réaction du marché.

Commissions de vente et intérêts

Les intérêts bancaires à long terme ne s'appliquent qu'aux montants très importants et si le client a besoin de dispositions financières spéciales. Ils ne s'appliquent pas dans notre exemple. La Société canadienne des ventes inc. a déterminé le prix de vente départ-usine pour trois marchés. Remarque : Les deux prix à l'exportation sont considérablement inférieurs au prix de vente sur le territoire national.

Fret, droits de quai et assurance

Les frais d'expédition à l'étranger incluent les frais de transport de l'usine aux installations portuaires, de même que les droits de quai et les frais de chargement. Le prix du produit est maintenant franco à bord, en dollars canadiens.

Une fois que nous ajoutons les droits de fret maritime et l'assurance maritime, nous avons maintenant un prix CAF (coût, assurance, fret) au point de destination précisé (Londres, par exemple). Il convient maintenant d'utiliser la devise étrangère appropriée. Afin d'illustrer ces principes, nous avons utilisé le dollar US dans notre exemple, mais nous aurions pu utiliser la livre anglaise.

Importance du concept CAF (coût, assurance, fret)

La plupart des clients étrangers s'attendent à ce que les prix que vous leur faites soient des prix CAF au lieu de destination précisé. Lorsqu'ils connaissent ce prix, ils ajoutent les derniers coûts à l'importation et leur marge de profit afin d'arriver à un prix compétitif.

Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide

Frais d'exportation aux États-Unis

Les États-Unis disposent d'un processus distinct, étant donné que la plupart des importateurs américains considèrent les fournisseurs canadiens comme des fournisseurs nationaux. Règle générale, ils veulent des prix en dollars US jusqu'à leur quai de réception. Dans l'exemple ci-dessus, nous utilisons un taux de change de 10 pour 100. Dans la pratique, vous devez utiliser le taux de change le plus exact qui soit. Le taux de change de 10 pour 100 nous a permis de convertir le prix départ-usine en dollars US.

Les droits de douane américaine et les frais de courtage sont calculés en fonction de ce chiffre. Ajoutez maintenant les frais de transport jusqu'à la destination américaine. Le prix auquel vous arrivez comprend la livraison, droits de douane acquittés, jusqu'au quai de réception du client.

Remarque : La formule B13 n'est plus nécessaire en ce qui concerne la plupart des expéditions aux États-Unis. Consultez votre transitaire.

La Société canadienne des ventes inc. connaît le prix à l'exportation susceptible de lui permettre de faire un profit raisonnable. Elle n'a pas oublié l'objectif de 10 pour 100 inclus dans le calcul du prix départ-usine. Le client étranger connaît le prix franco dédouané et peut facilement le comparer à celui des compétiteurs locaux.



ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

COMMENT REMPLIR LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Pour donner droit au traitement tarifaire préférentiel, le présent document doit être rempli lisiblement et au complet par l'exportateur et l'importateur doit l'avoir en sa possession au moment de la déclaration. Il peut aussi être rempli volontairement par le producteur aux fins d'utilisation par l'exportateur. Veuillez écrire en majuscules ou à la machine :

- Zone 1: Inscire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt de l'exportateur. Au Canada, il s'agit du numéro d'employeur ou du numéro d'importateur ou d'exportateur attribué par Revenu Canada; au Mexique, il s'agit du numéro d'enregistrement fédéral du contribuable (RFC); et aux États-Unis, il s'agit du numéro d'identification de l'employeur ou du numéro de la sécurité sociale.
- Zone 2: Remplir cette zone si le certificat vise de multiples expéditions de produits identiques décrites à la zone 5 et importées dans un pays ALÉNA pour une période déterminée d'une durée maximale d'un an (période globale). «DU» est la date à laquelle le certificat devient applicable aux produits visés par le certificat général (elle peut précéder celle de la signature du certificat). «AU» est la date d'expiration de la période globale. Toute importation à l'égard de laquelle le traitement tarifaire préférentiel est demandé sur la foi du certificat doit se situer entre ces deux dates.
- Zone 3: Inscire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt (voir la définition pour la zone 1 ci-dessus) du producteur. Si les produits de plus d'un producteur sont inclus dans le certificat, annexer la liste des autres producteurs, y compris le nom légal, l'adresse (cela comprend le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt, avec renvoi aux produits mentionnés dans la zone 5. Si vous désirez que ces renseignements demeurent confidentiels, vous pouvez préciser «Seront fournis aux Douanes sur demande». Si le producteur et l'exportateur sont la même personne, écrire «VOIR 1 CI-DESSUS». Si le nom du producteur n'est pas connu, la mention «INCONNU» est acceptable.
- Zone 4: Inscire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt (voir la définition pour la zone 1 ci-dessus) de l'importateur. Si l'importateur n'est pas connu, inscrire «INCONNU»; dans le cas d'importateurs multiples, inscrire «DIVERS».
- Zone 5: Donner une description complète de chaque produit. Elle doit être suffisante afin de permettre d'établir un rapport avec la description sur la facture et la description dans le Système harmonisé (SH). Si le certificat ne vise qu'une expédition d'un produit, inclure le numéro de la facture commerciale. S'il n'est pas connu, indiquer tout autre numéro de référence unique, par exemple le numéro du bordereau d'expédition.
- Zone 6: Indiquer les six premiers chiffres du numéro de classement tarifaire du SH pour chaque produit mentionné dans la zone 5. Si le produit est assujéti à une règle d'origine particulière de l'annexe 401 qui exige un numéro jusqu'à huit chiffres, inscrire les huit premiers chiffres du numéro de classement tarifaire du SH du pays dans le territoire duquel le produit est importé.
- Zone 7: Indiquer le critère (A à F) qui s'applique à chaque produit mentionné dans la zone 5. Les règles d'origine se trouvent au chapitre quatre et à l'annexe 401. D'autres règles sont énoncées à l'annexe 703.2 (certains produits agricoles), à l'annexe 300-B appendice 6A (certains produits textiles) et à l'annexe 308.1 (certains produits de traitement automatique de l'information et leurs pièces). **NOTA : Chaque produit doit répondre à au moins un des critères énumérés ci-dessous pour bénéficier du traitement tarifaire préférentiel.**

Critères de préférence

- A Le produit est «entièrement obtenu ou produit» sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA, au sens de l'article 415, NOTA : L'achat d'un produit sur le territoire n'en fait pas nécessairement un produit «entièrement obtenu ou produit». S'il s'agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. (Référence : articles 401a) et 415)
- B Le produit est produit entièrement sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA et répond à la règle d'origine spécifique, énoncée à l'annexe 401, qui s'applique à son classement tarifaire. La règle peut comprendre un changement de classement tarifaire, l'exigence d'une teneur en valeur régionale ou une combinaison des deux. Le produit doit aussi respecter toutes les autres exigences applicables du chapitre quatre. S'il s'agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. (Référence : article 401b)
- C Le produit est produit entièrement sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA, exclusivement de matières originaires. Selon ce critère, une ou plusieurs des matières pourraient ne pas être incluses dans la définition de «entièrement obtenu ou produit», figurant à l'annexe 415. Toutes les matières ayant servi à la production du produit doivent être admissibles en tant que matières «originaires», conformément aux règles de l'article 401a) à d). S'il agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. (Référence : article 401c)
- D Un produit est produit sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA mais ne respecte pas la règle d'origine applicable, énoncée à l'annexe 401, parce que certaines matières non originaires ne font pas l'objet du changement de classement tarifaire exigé. Le produit respecte cependant l'exigence de la teneur en valeur régionale conformément aux règles de l'article 401d). Ce critère se limite à l'une des deux situations suivantes :
- le produit a été importé sur le territoire d'un pays ALÉNA sous une forme non montée ou démontée, mais a été classé comme produit monté en vertu de la Règle générale d'interprétation 2a) du Système harmonisé; ou
 - Le produit incorporait une ou plusieurs matières non-originaires, prévues comme des pièces dans le S.H., qui ne peuvent faire l'objet d'un changement de classement tarifaire parce que la position décrit expressément à la fois le produit lui-même et ses pièces et n'est pas non plus subdivisée.
NOTA : Ce critère ne s'applique pas aux chapitres 61 à 63 du SH (Référence : article 401d))
- E Certains produits de traitement automatique de l'information et leurs pièces, prévus à l'annexe 308.1, qui ne sont pas originaires du territoire sont considérés comme originaires à l'importation dans le territoire d'un pays ALÉNA, en provenance du territoire d'un autre pays ALÉNA, lorsque le taux de droit du Tarif de la nation la plus favorisée du produit correspond au taux établi dans l'annexe 308.1 et est le même dans tous les pays ALÉNA. (Référence : annexe 308.1)
- F Le produit est un produit agricole originaire selon le critère de préférence A, B ou C décrit ci-dessus et il n'est assujéti à une restriction quantitative du pays ALÉNA importateur étant donné qu'il s'agit d'un produit «admissible» au sens de l'annexe 703.2, section A ou B (préciser la section). Un produit qui est mentionné dans l'appendice 703.2.B.7 est également exempt de restrictions quantitatives et est éligible à un taux tarifaire préférentiel de l'ALÉNA s'il est inclus dans la définition d'un produit «admissible» dans la section A de l'annexe 703.2. **NOTA 1 : Ce critère ne s'applique pas aux produits entièrement originaires du Canada ou des États-Unis et qui sont échangés entre ces deux pays. NOTA 2 : Un contingent tarifaire n'est pas considéré comme étant une restriction quantitative.**
- Zone 8: Pour chaque produit mentionné dans la zone 5, inscrire «OUI» si vous en êtes le producteur. Si vous n'en êtes pas le producteur, inscrire «NON», puis (1), (2) ou (3), selon que, pour remplir le présent certificat, vous êtes fondé sur : (1) votre connaissance du fait que le produit est admissible ou non en tant que produit originaire; (2) la confiance que vous avez accordée à l'assertion écrite (sauf un certificat d'origine) du producteur, voulant que le produit soit admissible en tant que produit originaire; ou (3) un certificat rempli et signé à l'égard du produit et fourni volontairement à l'exportateur par le producteur.
- Zone 9: Pour chaque produit mentionné dans la zone 5, lorsque le produit est assujéti à une prescription de teneur en valeur régionale (TVR), il faut inscrire «CN» si la TVR est calculée selon la méthode du coût net; sinon, il faut inscrire «NON». Si la TVR est calculée conformément à la méthode du coût net sur une période de temps, il faut aussi inscrire la première et la dernière date (JJ/MM/AA) de cette période. (Référence : articles 402.1, 402.5)
- Zone 10: Indiquer le nom du pays («MX» ou «US» pour des produits agricoles ou des produits textiles exportés au Canada; «US» ou «CA» pour tous les produits exportés au Mexique; ou «CA» ou «MX» pour tous les produits exportés aux États-Unis) pour tout produit auquel s'applique le droit de douane à un taux préférentiel établi conformément aux règlements sur le marquage et ceux prévus à l'annexe 302.2 ou selon la liste d'élimination des droits de douane de chacune des parties.
- Pour tout autre produit originaire exporté au Canada, indiquer, selon le cas, «MX» ou «US» s'il s'agit d'un produit de ce pays ALÉNA tel que décrit dans le Règlement sur les règles d'origine et qu'aucune transformation ultérieure dans l'autre pays ALÉNA n'a pas accru la valeur transactionnelle du produit de plus de 7%; sinon, il doit être désigné par les lettres «CP» (co-production). (Référence : annexe 302.2)
- Zone 11: Cette zone doit être remplie, signée et datée par l'exportateur. Lorsque le certificat est rempli par le producteur pour être utilisé par l'exportateur, elle doit être remplie, signée et datée par le producteur. La date doit être celle où le certificat a été rempli et signé.



Accord de libre-échange nord-américain

CERTIFICAT D'ORIGINE

(Instructions ci-jointes)

Veillez écrire en majuscules ou à la machine

1 Nom et adresse de l'exportateur : <div style="border: 1px solid black; width: 100%; margin-top: 10px; padding: 2px;"> Numéro d'identification aux fins de l'impôt ► </div>	2 Période globale : Du <table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">JJ</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">MM</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">AA</td></tr></table> Au <table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">JJ</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">MM</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">AA</td></tr></table>	JJ	MM	AA	JJ	MM	AA
JJ	MM	AA					
JJ	MM	AA					
3 Nom et adresse du producteur : <div style="border: 1px solid black; width: 100%; margin-top: 10px; padding: 2px;"> Numéro d'identification aux fins de l'impôt ► </div>	4 Nom et adresse de l'importateur : <div style="border: 1px solid black; width: 100%; margin-top: 10px; padding: 2px;"> Numéro d'identification aux fins de l'impôt ► </div>						

5 Description des produits	6 Numéro de classement tarifaire SH	7 Critère de préférence	8 Producteur	9 Coût net	10 Pays d'origine

11 J'atteste que :

- les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fausses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant;
- je conviens de conserver et de produire sur demande les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influencer sur son exactitude ou sa validité;
- les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain et, sauf exemption expresse à l'article 411 ou à l'annexe 401, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des parties;
- ce présent certificat se compose de _____ pages, y compris les pièces jointes.

Signature autorisée	Société			
Nom	Titre			
Date <table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"><tr><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">JJ</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">MM</td><td style="border: 1px solid black; width: 20px; text-align: center;">AA</td></tr></table>	JJ	MM	AA	N° de téléphone
JJ	MM	AA		
N° de télécopieur				



**CANADIAN
SALES INC.**

14 Main Street, Toronto, Ontario Canada

PACKING LIST

CONSIGNEE:

ABC INTERNATIONAL PLC
123 Pall Mall
London
United Kingdom

DATE:

May 3, 1992

PRODUCT

Visual Signaling Equipment
- braking lights

QUANTITY

150 Units

NET WEIGHT:

400 Kgs.

GROSS WEIGHT:

500 Kgs.

PACKING:

Wooden Cases

MEASUREMENTS:

78 Cft.

MARKS:

EXP/UK

COUNTRY OF ORIGIN

CANADA

HS No.:

8512.20

DATE OF SHIPMENT:

May 6, 1992

CANADIAN SALES INC.

per: _____

BILL OF LADING

TYPICAL

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS Canadian Sales Inc. 1A Main Street Toronto, Ontario Canada		B/L NO. E-000					
CONSIGNEE TO: To Order		SHIPPER'S REFERENCE NO.					
NOTIFY PARTY ABC International PLC 123 Pall Mall London United Kingdom		FORWARDER REF. T.P. Forwarding Co. 1500 East Avenue Toronto, Ontario					
PRE-CARRIAGE BY* ABC Trucking		PLACE OF RECEIPT* Toronto					
OCEAN VESSEL & VOY. NO. Hollandia V.000		PORT OF LOADING Halifax					
PORT OF DISCHARGE London		PLACE OF DELIVERY* London					
MARKS AND NOS. CONTAINER SEAL NO.		PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER QUALITY AND DESCRIPTION OF GOODS					
Exp/UK Container No. HPU 000011 150		Visual signaling equipment - braking lights Freight Prepaid Clean On Board May 6, 19--					
		GROSS WEIGHT 500 kgs.					
		MEASUREMENT 78 cft					
*Applicable only when document used as Through Bill of Lading							
SHIPPER'S DECLARED VALUE SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CLAUSE 7 OF THIS B/L		FREIGHT CHARGES PAYABLE AT					
<p>CARRIER'S RECEIPT - Received in apparent external good order and condition except as otherwise noted herein. The containers whose numbers are listed above are to contain the goods or in the case of breakbulk cargo the number of pieces or packages listed above to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and there to be delivered to the authorized receiver. The shipment to be transported by the ocean vessel, feeder vessel or other means of transportation rail, truck or air, subject to the terms and conditions noted on this page and overall and also when applicable subject to the Carrier's published tariffs on file with the Federal Maritime Commission, Washington, D. C., USA or with the Canadian Transport Commission, Ottawa, Ont., Canada, such tariffs also being available from any port agent listed on the reverse side hereof. In accepting this Bill of Lading the Merchant agrees to be bound by its terms and conditions. Kent Line Limited shall have the right to the goods in containers and to stow all types of containers on deck or underdeck. In witness whereof the contact herein the Carrier has signed 13 original Bills of Lading, one of which being as completed the others to be void.</p> <p>FOR KENT LINE LIMITED</p> <p>Toronto, May 6, 19--</p> <p>By _____ as Agents PLACE AND DATE OF ISSUE</p>		BY					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>FREIGHT AND CHARGES</th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		FREIGHT AND CHARGES	PREPAID	COLLECT	
FREIGHT AND CHARGES	PREPAID	COLLECT					



**CANADIAN
SALES INC.**

14 Main Street, Toronto, Ontario Canada

WEIGHT CERTIFICATE

CONSIGNEE:

ABC INTERNATIONAL PLC
123 Pall Mall
London
United Kingdom

DATE:

May 3, 1992

PRODUCT

Visual Signaling Equipment
- braking lights

QUANTITY

150 Units

NET WEIGHT:

400 Kgs.

GROSS WEIGHT:

500 Kgs.

MARKS:

EXP/UK

COUNTRY OF ORIGIN

CANADA

HS No.:

8512.20

DATE OF SHIPMENT:

May 6, 1992

CANADIAN SALES INC.

per: _____

EXPORT DOCUMENTARY CREDIT

XYZ NATIONAL BANK OF COMMERCE
22-25 Lower Street
Hong Kong

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO. IM50554 DATE: June 1, 19__

BENEFICIARY H.P. & Sons Ltd 101 Corrigan Avenue Toronto, Ontario Canada	APPLICANT International Imports Inc. P.O. Box 330 Hong Kong
ADVISING BANK ABC Banking Corporation International Department Second Avenue East Toronto, Ontario Canada	AMOUNT US\$ 9,360.00 Nine Thousand Three Hundred and Sixty United States Dollars
PARTIAL SHIPMENTS: Prohibited TRANSHIPMENT: Prohibited	EXPIRY DATE: July 13, 19__ in Toronto, Ontario
SHIPMENT FROM: Any Canadian Port TO: Hong Kong LATEST: June 20, 19__	CREDIT AVAILABLE: by negotiation by any bank DRAFTS: at sight on us for full invoice amount.

DOCUMENTS REQUIRED:

1. Signed Commercial Invoice in quintuplicate.
2. Full set of clean on board ocean bills of lading made out to shipper's order, notify International Imports Inc. P.O. Box 330, Hong Kong, blank endorsed, marked "freight prepaid".
3. Certificate of Origin in duplicate.
4. Packing List in duplicate.
5. Weight Certificate in duplicate.
6. Marine Insurance Certificate for full CIF value plus 10%.

Covering: 120 Precision Scales Model TP1A @ US\$78.00 each CIF Hong Kong

Documents must be presented 10 days after bill of lading date but within the validity of the Credit.

All bank charges outside Hong Kong for the beneficiary's account. Drafts must be show: "Drawn under XYZ NATIONAL BANK OF COMMERCE Credit No. IM50554 dated June 1, 19__"

THIS DOCUMENTARY CREDIT IS SUBJECT TO UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1983 REVISION) ICC PUBLICATION 400.

OFFICIAL SIGNATURE



EXPORT DECLARATION DÉCLARATION D'EXPORTATION

**PROTECTED (WHEN COMPLETED)
PROTÉGÉ (UNE FOIS REMPLI)**

Original Amended - Modifié Void - Nul Copy - Copie _____ of - de _____

Page _____ of - de _____

See completion instructions — PLEASE PRINT - Voir la façon de remplir le formulaire — EN LETTRES MOULÉES S.V.P.

1. Business no. / N° d'entreprise: R M		2. Export permit/licence no. (if applicable) - N° du permis/de la licence d'exportation (s'il y a lieu)																	
3. Exporter information (includes non-resident) - Renseignements sur l'exportateur (y compris les non-résidents) Name - Nom: _____ No. and street - N° et rue: _____ City - Ville: _____ Province/state, country - Province/État, pays: _____ Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____																			
4. Consignee information - Renseignements sur le destinataire Name - Nom: _____ No. and street - N° et rue: _____ City - Ville: _____ Province/state, country - Province/État, pays: _____ Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____																			
5. Country of final destination - Pays de destination finale		<div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; width: 100px; margin: auto;"> STAMP TIMBRE </div>																	
6. Name of exporting carrier, freight forwarder, or consolidator - Nom du transporteur, du transitaire ou du groupeur de marchandises à exporter																			
7. Transportation document no. - N° du document de transport																			
8. Mode of transport from place of exit - Mode de transport à partir du bureau de sortie <input type="checkbox"/> Highway Routier <input type="checkbox"/> Rail Ferroviaire <input type="checkbox"/> Marine Maritime <input type="checkbox"/> Air Aérien <input type="checkbox"/> Other (specify) Autre (précisez) _____		9(a) Customs proof of report no. - N° de la preuve de déclaration des douanes yyyy/mm/dd., time - 24hr., export reporting office code, reference no. aaaa/mm/jj., heure - 24h., code du bureau de déclaration d'exportation, n° de référence 9(b) Goods inspected by customs - Marchandises inspectées par les douanes <div style="text-align: center; color: gray;">FOR CUSTOMS USE ONLY - RÉSERVÉ AUX DOUANES</div> <input type="checkbox"/> Yes Oui																	
10. Vessel name (if applicable) - Nom du bateau (s'il y a lieu)		11. Date of export (yyyy/mm/dd) - Date d'exportation (aaaa/mm/jj)																	
12. No. packages - N° de colis: _____ Kind of packages - Genre de colis: _____ Container no. - N° de conteneur: _____		13. Place of exit - Bureau de sortie																	
16. Origin - Origine <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Country Pays</th> <th style="width: 25%;">Province</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		Country Pays	Province			17. Item description - Description d'article		18. HS Commodity Code / Code de marchandise du SH											
Country Pays	Province																		
21. Currency used for declared value - Devise de la valeur déclarée		22. Gross weight - Poids brut	19. Qty. & unit of measure / Qté & unité de mesure																
20. Value F.O.B place of exit / Valeur f.à.b. bureau de sortie		23. Total value F.O.B. place of exit - Valeur totale f.à.b. bureau de sortie																	
24. Freight charges to place of exit, estimated if unknown (included in field 20) - Frais de transport jusqu'au bureau de sortie, estimé si inconnu (compris à la zone 20).		25. If goods are not sold, state reason for export (if applicable). If a lease or rental, state period - Si les marchandises ne sont pas vendues, motivez l'exportation (s'il y a lieu). S'il s'agit d'une location ou d'un bail, précisez la période.																	
26. Customs service provider information (if applicable) - Renseignements sur le fournisseur de services douaniers (s'il y a lieu) Name - Nom: _____ No. and street - N° et rue: _____ City - Ville: _____ Area code and tel. no. / Indicatif régional et n° de tél.: () Province/state, country - Province/État, pays: _____ Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____																			
27. I hereby certify that the information given above and on the continuation sheet(s), if any, is true and complete. / Je certifie que les renseignements inscrits ci-dessus et sur les feuilles supplémentaires, s'il en est, sont exacts et complets. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="width: 50%;">Name of person responsible for completion - Nom de la personne responsable de remplir le formulaire: _____</td> <td colspan="3">Company name - Nom de la compagnie: _____</td> </tr> <tr> <td>No. and street - N° et rue: _____</td> <td>City - Ville: _____</td> <td>Province/state - Province/État: _____</td> <td>Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____</td> <td rowspan="2"> 28. Status - Statut <input type="checkbox"/> Exporter Exportateur <input type="checkbox"/> Other Autre </td> </tr> <tr> <td colspan="2">Area code and tel. no. / Indicatif régional et n° de tél.: () </td> <td colspan="2">Signature: _____</td> <td>Date: _____</td> </tr> </table>					Name of person responsible for completion - Nom de la personne responsable de remplir le formulaire: _____		Company name - Nom de la compagnie: _____			No. and street - N° et rue: _____	City - Ville: _____	Province/state - Province/État: _____	Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____	28. Status - Statut <input type="checkbox"/> Exporter Exportateur <input type="checkbox"/> Other Autre	Area code and tel. no. / Indicatif régional et n° de tél.: ()		Signature: _____		Date: _____
Name of person responsible for completion - Nom de la personne responsable de remplir le formulaire: _____		Company name - Nom de la compagnie: _____																	
No. and street - N° et rue: _____	City - Ville: _____	Province/state - Province/État: _____	Postal/Zip code - Code postal/ZIP: _____	28. Status - Statut <input type="checkbox"/> Exporter Exportateur <input type="checkbox"/> Other Autre															
Area code and tel. no. / Indicatif régional et n° de tél.: ()		Signature: _____			Date: _____														



**EXPORT DECLARATION — CONTINUATION SHEET
DÉCLARATION D'EXPORTATION — FEUILLE SUPPLÉMENTAIRE**

**PROTECTED (WHEN COMPLETED)
PROTÉGÉ (UNE FOIS REMPLI)**

<p>1. Business no. / N° d'entreprise: _____ R M _____</p>	<p>Page _____ of - de _____</p>
<p>2. Export permit, licence or certificate no. (if applicable) - N° du permis, du certificat ou de la licence d'exportation (s'il y a lieu)</p>	<p>12. Container no. - N° de conteneur</p>
<p>14. Exporter reference no. (if applicable) - N° de référence de l'exportateur (s'il y a lieu)</p>	<p>15. Conveyance identification no. (if applicable) - N° d'identification du moyen de transport (s'il y a lieu)</p>

16. Origin - Origine		17. Item description - Description d'article	18. HS Commodity Code Code de marchandise du SH	19. Qty. & unit of measure Qté & unité de mesure	20. Value F.O.B. place of exit Valeur f.à.b. bureau de sortie
Country Pays	Province				
			22. Gross weight - Poids brut	23. Total value F.O.B. place of exit - Valeur totale f.à.b. bureau de sortie	

<p>Information from this declaration will be used for customs control purposes, and may be shared with other government departments to enforce Canadian laws. Details are available in the Treasury Board of Canada publication called Info Source. Info Source is available at public libraries, government public reading rooms, and on the Internet at: http://infosource.gc.ca</p>	<p>Les renseignements fournis dans cette déclaration serviront à des fins de contrôle douanier et pourront être partagés avec d'autres ministères afin de faire respecter les lois canadiennes. Vous trouverez des détails à ce sujet dans la publication du Conseil du Trésor du Canada, Info Source. Info Source est disponible dans les bibliothèques publiques, les salles de lecture publiques du gouvernement et sur Internet à http://infosource.gc.ca</p>
--	---

<p>For information on how to report exports, how to code export commodities or for statistical information, contact:</p>	<p>Export Statistics Liaison Unit International Trade Division, Statistics Canada Tel: (613) 951-6291 or 1-800-257-2434 Fax: (613) 951-6823 or 1-888-269-5305 E-Mail: export@statcan.ca</p>	<p>Pour des renseignements sur la façon de déclarer vos exportations, sur la codification des marchandises exportées ou pour des renseignements statistiques, communiquez avec :</p>	<p>Unité de liaison des statistiques sur les exportations, Division du commerce international, Statistique Canada Tél. : (613) 951-6291 ou 1-800-257-2434 Télécopieur : (613) 951-6823 ou 1-888-269-5305 Courriel : export@statcan.ca</p>
<p>For information on exports refer to D20-1-1 or contact:</p>	<p>Tel: 1-800-461-9999 From outside Canada Tel: (204) 983-3500 or (506) 636-5064 or visit the CBSA web site at: www.cbsa.gc.ca</p>	<p>Pour des renseignements sur les exportations, consultez le D20-1-1 ou communiquez avec :</p>	<p>Tél. : 1-800-959-2036 De l'extérieur du Canada Tél. : (204) 983-3700 ou (506) 636-5067 ou visitez le site Web de l'ASFC au : www.asfc.gc.ca</p>

B13A - EXPORT DECLARATION Completion Instructions

PLEASE PRINT. ILLEGIBLE FORMS ARE NOT ACCEPTABLE AND MAY BE SUBJECT TO PENALTY. ALL FIELDS ARE MANDATORY IF APPLICABLE.

Original, amended, void and copy : check the appropriate box to indicate whether the B13A is the original document, has been amended, has been submitted but cancelled, or is a copy of the original document. Copies are required for multiple shipments. For copies, state which copy is represented, ex. copy 2 of 4. If the document is a copy of an amended document, both the "Amended" and "Copy" boxes are to be checked.

Page ___ of ___: write "Page 1 of 1" if only the first page is submitted. If the first page plus two continuation sheets are submitted, write "Page 1 of 3" on the first page.

Field No. Explanation

1. Enter the federal government assigned Business Number (BN), including the six-digit RM account identifier, of the person or company that exports the goods or causes them to be exported.

Note: Administrative Monetary Penalty System penalties will be assessed against the company whose BN appears on the form.

To request a BN, visit the Canada Revenue Agency Web site at www.cra-arc.gc.ca/tax/business/topics/bn/menu-e.html or call 1-800-959-5525. Exporters outside of North America can visit the CRA International Tax Services Office Web site at www.cra-arc.gc.ca/contact/tso/international-e.html. An emigrant completing his own export declaration for the export of personal or household effects is not required to provide a BN.

Continuation sheet(s) may be included to provide the information found in fields 2, 12, 14-20, 22, and 23.

2. State the permit, licence or certificate number for goods and technologies subject to export controls. This includes goods and technologies covered under General Export Permits (GEP).
3. An exporter is defined as the person or company, including a non-resident exporter, that exports the goods or causes them to be exported. Enter the name and complete address of the Canadian or non-resident whose BN appears in field 1. If the BN is that of a customs service provider (CSP) state the name/address of the person or company contracting the CSP.
4. Enter the full name and address of the ultimate consignee or, if not available, the name and address of the foreign importer.
5. Show the country of final destination where the goods are to be consumed, further processed or manufactured, as known at the time of export.
6. Show the name of the carrier that will transport the goods out of Canada or the name of the freight forwarder or consolidator handling the exportation.
7. Indicate the reference number that the carrier will use to track the shipment (ex. booking number, manifest number, waybill number or file number of the CSP).
8. Check the box indicating the last mode of transport by which the goods left the country. For the box "Other" specify the mode, ex. pipeline. Goods travelling by truck on an air waybill to a U.S. airport for shipment overseas are considered highway exports.
9. (a) Stamp the B13A, either manually or by using the stamp machine, at the customs office (an inland office or at the place of exit) where the goods are reported and available for inspection. The stamp must be identical on the three copies of the B13A. Indicate the date and time the B13A was submitted, the export reporting office code and a unique six-digit reference number.
(b) If the goods are inspected by customs, the customs officer will affix their stamp in this field and check the "Yes" box.
10. If the mode of transport is marine, provide the vessel name.
11. Show the date the goods are expected to be exported.
12. Show the number and type of packages (ex., 3 drums, 7 skids). For car load, truck load, or container load shipments, show the car, trailer or container number.
13. State the place of exit through which the goods are expected to leave Canada.
14. Enter the exporter's internal reference number that can be used to trace the shipment – usually an invoice or purchase order number.

B13A - DÉCLARATION D'EXPORTATION Façon de remplir le formulaire

EN LETTRES MOULÉES S.V.P. LES FORMULAIRES ILLISIBLES NE SONT PAS ACCEPTABLES ET POURRAIENT DONNER LIEU À DES SANCTIONS. TOUS LES CHAMPS SONT OBLIGATOIRES S'IL Y A LIEU.

Document original, modifié, annulé et copie : cochez la case appropriée afin d'indiquer si le B13A est le document original, s'il a été modifié, s'il a été présenté, puis annulé, ou s'il s'agit d'une copie du document original. Des copies sont requises pour les expéditions multiples. Pour les copies, veuillez indiquer ce qu'elles représentent, p. ex. copie 2 de 4. S'il s'agit d'une copie d'un document modifié, les cases intitulées " Modifié " et " Copie " doivent être cochées.

Page ___ de ___ : écrivez " Page 1 de 1 " si seulement la première page est présentée. Si, en plus de la première page, deux feuilles supplémentaires sont présentées, écrivez " Page 1 de 3 " sur la première page.

Champ n° Explication

1. Inscrivez le numéro d'entreprise (NE) assigné par le gouvernement, y compris l'identificateur de compte RM de six chiffres, de la personne ou de l'entreprise qui exporte les marchandises ou suscite leur exportation.

Nota : Toute pénalité en vertu du Régime de sanctions administratives pécuniaires sera imposée à l'endroit de l'entreprise dont le NE apparaît sur le formulaire.

Pour obtenir un NE, accédez au site Web de l'Agence du revenu du Canada (ARC) à l'adresse www.cra-arc.gc.ca/tax/business/topics/bn/menu-f.html ou composez le 1-800-959-7775. Les exportateurs à l'extérieur de l'Amérique du Nord peuvent trouver le numéro de téléphone pour leur pays en visitant le site Web du Bureau international des services fiscaux de l'ARC à l'adresse www.cra-arc.gc.ca/contact/tso/international-f.html. Lorsqu'un émigrant remplit sa propre déclaration d'exportation pour signaler les effets personnels ou mobiliers qu'il exporte du pays, il n'a pas besoin de NE.

Des feuilles supplémentaires peuvent être incluses pour fournir les renseignements qui correspondent aux champs 2, 12, 14 à 20, 22 et 23.

2. Indiquez le numéro du permis, du certificat ou de la licence pour les marchandises et technologies assujetties à des contrôles d'exportation. Ceci comprend les marchandises et technologies visées par une licence générale d'exportation (LGE).
3. Un exportateur s'entend d'une personne ou d'une entreprise, y compris un non-résident, qui exporte des marchandises ou suscite leur exportation. Inscrivez le nom et l'adresse complète de l'exportateur canadien ou non résidant dont le NE apparaît au champ 1. Si le NE est celui d'un fournisseur de services douaniers, indiquez le nom et l'adresse de la personne ou de l'entreprise retenant ses services.
4. Inscrivez le nom et l'adresse complète du destinataire final ou, si non disponible, le nom et l'adresse de l'importateur étranger.
5. Indiquez le pays de destination finale où les marchandises doivent être consommées, transformées ou ouvrées davantage, tel que connu au moment de l'exportation.
6. Indiquez le nom du transporteur qui transportera les marchandises à l'extérieur du Canada ou le nom du transitaire ou du groupeur qui s'occupera de l'exportation.
7. Indiquez le numéro de référence dont se servira le transporteur afin de retracer l'envoi (p. ex. le numéro de contrat, de manifeste, de connaissance ou de dossier du fournisseur de services douaniers).
8. Cochez la case indiquant le dernier mode de transport emprunté par les marchandises quittant le pays. Pour la case " autre ", veuillez préciser le mode, p. ex. pipeline. Les marchandises transportées par camion jusqu'à un aéroport américain pour une expédition outremer sont considérées comme étant exportées par mode routier.
9. (a) Le B13A doit être estampillé manuellement ou à l'aide d'un timbre dater au bureau de douane (à un bureau intérieur ou au bureau de sortie) où les marchandises sont déclarées et disponibles pour inspection. Les timbres apparaissant sur les trois copies du B13A doivent être identiques. Indiquez la date et l'heure de soumission du B13A, le code du bureau de déclaration d'exportation et un numéro de référence unique de six chiffres.
(b) Si les marchandises font l'objet d'une inspection, l'agent apposera le timbre des douanes dans ce champ et cochera la case " oui ".
10. Si le mode de transport est maritime, inscrivez le nom du bateau.
11. Indiquez la date prévue d'exportation.
12. Indiquez le nombre et le genre de colis (p. ex. : 3 cylindres, 7 palettes). Pour les expéditions en wagon, en camion ou en conteneur, veuillez indiquer le numéro de wagon, de camion ou de conteneur.
13. Indiquez le bureau de sortie où les marchandises doivent quitter le Canada.
14. Inscrivez le numéro de référence interne de l'exportateur dont celui-ci peut se servir pour retracer l'expédition – il s'agit normalement d'un numéro de facture ou de commande.

**B13A — EXPORT DECLARATION
Completion Instructions**

**B13A — DÉCLARATION D'EXPORTATION
Façon de remplir le formulaire**

Field No.	Explanation	Champ N°	Explication
15.	If the good being exported from Canada is a conveyance, enter the vehicle identification number (VIN), the hull identification number (HIN) or the serial number of the conveyance. Conveyances for export include vehicles, motorcycles, all terrain vehicles, boats, etc. This does not include the identification number of the transport vehicle used to export the conveyance.	15.	Si la marchandise exportée du Canada est un moyen de transport, inscrivez le numéro d'identification du véhicule (VIN), le numéro d'identification de coque (NIC) ou le numéro de série du moyen de transport. Les moyens de transport pour exportation comprennent les véhicules, les motocyclettes, les véhicules tous terrains, les bateaux, etc. Ceci ne comprend pas le numéro d'identification du véhicule utilisé pour l'exportation du moyen de transport.
16.	If the goods are of Canadian origin, state the province from which the goods were grown, mined or manufactured. If not, state the country. In addition, if the goods are further processed imported goods or are imported goods being exported, state the province from which the goods are exported.	16.	Si les marchandises sont d'origine canadienne, indiquez la province où elles ont été cultivées, minées ou fabriquées. Sinon, veuillez indiquer le pays d'origine. De plus, s'il s'agit de marchandises importées transformées davantage ou s'il s'agit de marchandises importées qui sont exportées, indiquez la province d'où elles sont exportées.
17.	Provide a complete description of the goods in normal trade terms with sufficient detail to verify the declared HS code. General terms such as groceries, meats, dry goods, machinery, parts, prints, etc., will not be accepted. Describe each individual item with a separate classification number on a separate line. If a conveyance is exported, state the VIN, HIN or serial number of the conveyance to be exported.	17.	Fournissez une description complète des marchandises en utilisant une terminologie commerciale normale avec suffisamment de détails pour vérifier le code SH déclaré. Des termes généraux tels que viandes, marchandises sèches, machineries, imprimés, etc. ne seront pas acceptés. Décrivez chaque article portant un numéro de classification distinct sur une ligne distincte. S'il s'agit de l'exportation d'un moyen de transport, indiquez le NIV, le NIC ou le numéro de série du moyen de transport à exporter.
18.	State either the Canadian 8 digit HS export code or the Canadian 10 digit import code from the Customs Tariff. Exporters of chemicals listed in 7003 of the Export Control List should use the 10 digit HS import Code. Exporters can obtain information on the Canadian HS codes by referring to the contact information provided at the bottom of the continuation sheet or by visiting www.statcan.ca/english/tradedata/cec/index.htm	18.	Indiquez le numéro du système harmonisé (SH) canadien à 8 chiffres ou le code d'importation à 10 chiffres du Tarif des douanes. Les exportateurs de substances chimiques énumérées sous 7003 de la Liste des marchandises d'exportation contrôlée doivent utiliser le code SH à 10 chiffres. Les exportateurs peuvent obtenir de plus amples informations sur les codes du SH canadien en se référant aux coordonnées de contact fournies au bas de la feuille supplémentaire ou en consultant le : www.statcan.ca/francais/tradedata/cec/index_f.htm
19.	For each line, state the quantity and unit of measurement for each item as specified by the Canadian export classification requirements or the import Customs Tariff or the permit. <i>Note: When weight is required, show the net weight not including outercoverings. Use metric measurements, ex. International System of Units (SI).</i>	19.	Pour chaque ligne, indiquez la quantité et l'unité de mesure pour chaque article tel qu'indiqué dans les exigences de la Nomenclature canadienne des exportations, dans le Tarif des douanes pour les importations ou dans la licence. <i>Nota : Lorsqu'un poids est requis, inscrivez le poids net, sans inclure les revêtements extérieurs. Veuillez utiliser des mesures métriques, p. ex. Le Système international d'unités (SI).</i>
20.	State the value of each item on a separate line. This value will include the freight charges, handling, insurance, or similar charges incurred to the place of exit from Canada, minus any discounts entered into prior to exportation, but will exclude these charges from the Canadian place of exit to the foreign destination. If the goods are shipped "no charge", show the value the goods would have been sold for under normal conditions.	20.	Indiquez la valeur de chaque article sur une ligne différente. Cette valeur devra comprendre les frais de transport, de manutention, d'assurance ou tout frais semblable occasionné jusqu'au bureau de sortie du Canada, moins tout rabais accordé avant l'exportation, mais devra exclure ces frais à partir du bureau de sortie du Canada jusqu'à la destination étrangère. Si les marchandises sont expédiées "sans frais", inscrivez la valeur à laquelle les marchandises auraient été vendues dans des conditions normales.
21.	Identify the currency used in fields 20 and 23 (ex., Canadian dollars, U.S. dollars, Japanese yen). If a continuation sheet is required for fields 16-20, fields 22 and 23 should only be completed on the continuation sheet.	21.	Identifiez la devise dont vous servez dans les champs 20 et 23 (p. ex. dollars canadiens, dollars américains, yen japonais). Si une feuille supplémentaire est requise pour les champs 16 à 20, les champs 22 et 23 ne doivent être remplis que sur cette feuille.
22.	Show the gross shipping weight.	22.	Indiquez le poids brut de l'envoi.
23.	Enter the total of the values found in field 20.	23.	Indiquez le total des valeurs inscrites au champ 20.
24.	Show the freight charge in Canadian dollars from the place of lading to the place of exit from Canada (estimate the amount if unknown, this includes the use of Incoterms). For example, goods shipped from Edmonton to Vancouver by rail, to be put on a ship for Japan, show the rail costs only. Shipments leaving Toronto by air, show zero if no charges were incurred in getting the goods to the airport.	24.	Indiquez les frais de transport en dollars canadiens du lieu de déchargement au bureau de sortie du Canada (estimez le montant à défaut de connaître ces frais, ceci comprend l'utilisation d'Incoterms). Par exemple, pour des marchandises expédiées d'Edmonton à Vancouver par rail, afin d'être chargées sur un navire à destination du Japon, indiquez seulement le coût du transport ferroviaire. Pour des expéditions partant de Toronto par avion, indiquez zéro si aucun frais n'a été engagé pour transporter les marchandises jusqu'à l'aéroport.
25.	If the goods are not sold, state the reason for the export, (ex., repair and return, lease, transfer of company goods). If the goods have been leased to a person/company in another country, identify the period of the lease or rental agreement.	25.	Si les marchandises ne sont pas vendues, donnez la raison de l'exportation (p. ex. réparation et retour, bail, transfert de marchandises appartenant à l'entreprise). Si les marchandises ont été louées à une personne ou à une entreprise dans un autre pays, indiquez la période visée par le bail ou par la location.
26.	Enter the name, address, and telephone number, including area code of the customs service provider.	26.	Inscrivez le nom, l'adresse et le numéro de téléphone, y compris le code régional du fournisseur de services douaniers.
27.	Show the name, company, address, and telephone number of the person who completed form B13A. The person responsible for the accuracy of the data must sign in this field.	27.	Indiquez le nom, l'entreprise, l'adresse et le numéro de téléphone de la personne qui a rempli le formulaire B13A. La personne responsable de l'exactitude des données doit signer dans ce champ.
28.	Indicate whether the person signing the declaration is the exporter of the goods or another person, i.e. acting on behalf of the exporter such as a customs service provider.	28.	Indiquez si la personne qui signe la déclaration est l'exportateur des marchandises ou une autre personne représentant celui-ci tel un fournisseur de services douaniers, etc.

Exporter - Exportateur Canadian Sales Inc. 1A Main Street Toronto, Ontario Canada		Numbers - Numéros	
Consignee - Destinataire ABC International PLC 123 Pall Mall London United Kingdom		CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
Particulars of Transport (where required) Renseignements relatifs au transport (le cas échéant) M/V Hollandia V.000 Ex Halifax May 6, 19--			
MARKS & NUMBERS: NUMBER & KIND OF PACKAGES; DESCRIPTION OF THE GOODS MARQUES ET NUMÉROS: NOMBRE ET NATURE DES COLIS; DÉSIGNATION DES MARCHANDISES		QUANTITY QUANTITÉ	GROSS WEIGHT POIDS BRUT
Exp/UK Visual signaling equipment braking lights HS No. 8512.20		150	500 kgs.
Sworn to me this _____ day of _____ Juré devant moi ce _____ jour de _____ Signature _____		It is hereby certified that the above mentioned goods originate in: Le soussigné certifie que les marchandises mentionnées ci-dessus sont originaires de: CANADA	
Name of Authorized Trade Association Nom de l'association commerciale agréée _____		Canadian Sales Inc.	
The undersigned has examined the Manufacturer's Invoice or Shipper's Affidavit concerning the origin of the merchandise and according to the best of his knowledge and belief finds that the products named originated in: Le soussigné a vérifié l'origine des marchandises d'après la facture du fabricant ou la déclaration sous serment de l'expéditeur et, à sa connaissance et à son avis, pense que les produits énumérés ci-dessus sont originaires de:		Place & Date Toronto, Ontario Lieu et date May 3, 19--	
Authorized Signature Fondé de signature _____		Authorized Signature Fondé de signature _____	



**CANADIAN
SALES INC.**
14 Main Street, Toronto, Ontario Canada

COMMERCIAL INVOICE

CONSIGNEE:

ABC INTERNATIONAL PLC
123 Pall Mall
London
United Kingdom

INVOICE No.

DATE:

May 3, 1992

PAYMENT TERMS:

Open Account

CONSIGNEE:

Same

TERMS OF SALE:

CIF London

PRODUCT	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL
Visual Signaling Equipment - braking lights	150 Units	US\$ 20.42	US\$ 3,063.00

MARKS:

EXP/UK

COUNTRY OF ORIGIN

CANADA

HS No.:

8512.20

DATE OF SHIPMENT:

May 6, 1992

CANADIAN SALES INC.

per: _____



Ontario

Ontario Export inc.

Ontario Export inc. peut vous aider à concevoir un programme d'exportation qui sera couronné de succès.

Pour un complément d'information, communiquez avec :

Ontario Export inc.
7^e étage, 56, rue Wellesley Ouest
Toronto (Ontario) CANADA M7A 2E4
Tél. : 416 314-8200
Numéro sans frais : 1 877 468-7233
Télé. : (416) 314-8222 ou 1 877 468-7233
Courriel : trade.officer@edt.gov.on.ca
www.ontarioexportsinc.com

© 2005 Imprimeur de la Reine pour l'Ontario
Ontario Export inc.
Ontario Export inc. est enregistrée QMS à la norme ISO 9001:2000.
ISBN 0-7778-8559-X

Ces informations sont fournies comme service public. Bien que nous nous efforcions de faire en sorte que l'information soit à jour et exacte, des erreurs surviennent parfois. Nous ne pouvons donc pas garantir que l'information est exacte. Les lecteurs devront si possible vérifier l'information avant de s'en servir.



Imprimé dans Ontario Canada sur le papier réutilisé