

À propos du Conseil économique des provinces de l'Atlantique

Le Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CÉPA) est un organisme de recherche en politiques publiques dont le mandat est de favoriser les progrès économiques au Canada atlantique et de développer les synergies entre parties intéressées, dans l'optique de renforcer la position de la région dans un monde en pleine évolution. Le CÉPA est un organisme indépendant, non gouvernemental et à but non lucratif, qui s'appuie sur le soutien de ses adhérents et qui est guidé dans ses activités par un conseil d'administration dont les membres sont issus des différentes provinces de la région de l'Atlantique. Pour réaliser son mandat, le CÉPA se livre aux activités suivantes : il effectue un travail de suivi et d'analyse des tendances et politiques actuelles et émergentes; il s'appuie, dans les conclusions de ses travaux de recherche, sur un processus approfondi de consultation et il cherche à parvenir à un consensus en ce qui a trait aux solutions pour les politiques publiques; il assure la communication de ses travaux de recherche et d'analyse des politiques aux entreprises, aux administrations gouvernementales et à la collectivité dans son ensemble; et il milite pour l'adoption de mesures de politique appropriées tant dans le secteur privé que dans le secteur public.

Pour en savoir plus sur le CÉPA, veuillez visiter le site www.apec-econ.ca.

Indépendance du CÉPA

Le CÉPA n'accepte aucune subvention de recherche ou autre contribution, quelle qu'elle soit, qui exige de l'organisme qu'il produise un résultat particulier ou qu'il adopte une position particulière en matière de politiques publiques ou qui l'empêche de garder son indépendance dans l'exécution de ses activités de recherche et de diffusion. Les rapports de recherche et autres publications du CÉPA sont tous susceptibles d'être réexaminés et c'est le personnel du CÉPA qui est, en dernière analyse, responsable du contenu définitif et de la formulation définitive de l'ensemble des publications et des communiqués de l'organisme.

Remerciements et avertissements

Fred Bergman était l'auteur principal de ce guide. Le CÉPA tient à remercier Arent Fox et Livingston International de leurs suggestions pour ce guide, ainsi que les entreprises et les fonctionnaires gouvernementaux qui ont été interrogés lors de la phase de recherche et les individus qui ont fait part de leurs commentaires et suggestions après leur lecture de la première version du rapport. Les opinions exprimées dans le présent rapport ne correspondent pas nécessairement à celles des membres du conseil d'administration du CÉPA, des adhérents du CÉPA, de la CCA, d'Arent Fox ou de Livingston International. Le rapport se fonde sur les informations qui étaient disponibles au 31 juillet 2018. Le CÉPA a fait tout son possible pour s'assurer que les informations figurant dans ce guide proviennent de sources fiables, mais il n'est pas responsable des erreurs ou omissions qui pourraient s'y être glissées ni des résultats obtenus à la suite de l'utilisation de ces informations. Toutes les informations figurant dans ce guide sont proposées en l'état et il est déconseillé de s'en servir au lieu de consulter des spécialistes professionnels du domaine.



Atlantic Chamber of Commerce
Representing business since 1896

Chambre de commerce de l'Atlantique

Représentant les affaires depuis 1896

Le présent guide pour les entreprises a été préparé au nom de la Chambre de commerce de l'Atlantique (CCA), la voix forte, crédible et unie qui influe sur le milieu où évoluent les entreprises du Canada atlantique, et représente plus de 16 000 entreprises par l'intermédiaire de son réseau de 93 chambres de commerce dans les quatre provinces de l'Atlantique.

POUR BIEN GÉRER LES INCERTITUDES ENTOURANT LES RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ÉTATS-UNIS -

POUR BIEN GÉRER LES INCERTITUDES ENTOURANT LES RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ÉTATS-UNIS -GUIDE PRATIQUE POUR LES ENTREPRISES DU CANADA ATLANTIQUE

TABLE DES MATIÈRES

	ADEL DES MATIERES			
	Abréviations	4		
	SCÉNARIOS ET STRATÉGIES POUR L'ALENA			
	Scénarios potentiels pour l'ALENA	6		
1000	Mesures que les entreprises peuvent prendre	7		
1177	CECTION DES OUESTIONS LIÉES AUX TABLES		400	
	GESTION DES QUESTIONS LIÉES AUX TARIFS 3. Études de cas sur les tarifs douaniers			
	3. Etudes de cas sur les tarifs douaniers	8		
	GESTION DES QUESTIONS NON LIÉES AUX TARIFS			
H PO	4. Risques relatifs au taux de change	14		
N W I'Y	5. Règles d'origine	16		
1 7	6. Risques frontaliers – Marchandises	18		
	7. Risques à la frontière – Personnes	20		
	8. Préférences pour les marchés publics aux États-Unis	24		
Walter State of the State of th	9. Investissements transfrontaliers	26		
The state of the s	DIVERSIFICATION À L'EXPORTATION			
	10. Diversification vers des marchés autres que			
	le marché américain	27	This may make	Ham area
		_'		
	RESSOURCES			200
	Annexe : Tarif ALENA et tarif NPF pour les principales			4.4
	exportations du Canada atlantique vers les États-Unis			3.1
	et importations en provenance des États-Unis	28		
			PERSONAL PROPERTY.	
-			THE PARTY OF	
TITISHU		-		
		ENE		THE RE
	SEPTEM	BRE 2018	3	

ABRÉVIATIONS

AECG | Accord économique et commercial global entre le Canada et l'UE

ALENA | Accord de libre-échange nord-américain (Canada-États-Unis-Mexique)

ASFC | Agence des services frontaliers du Canada

NPF | nation la plus favorisée

OMC | Organisation mondiale du commerce

PME | petite ou moyenne entreprise

SH | Système harmonisé (système de classification des produits pour





Smart In Your World

Simplifiez Votre Approche.

Nous aidons les entreprises au Canada atlantique à comprendre le marché des États-Unis, qui est d'une complexité croissante.

Arent Fox LLP

Birgit Matthiesen

DC / LA / NY / SF arentfox.com

Directrice des affaires commerciales transfrontalières Canada-États-Unis 202.350.3620 / birgit.matthiesen@arentfox.com

POUR BIEN GÉRER LES INCERTITUDES ENTOURANT LES RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ÉTATS-UNIS -GUIDE PRATIQUE POUR LES ENTREPRISES DU CANADA ATLANTIQUE



Avec des échanges commerciaux bilatéraux d'une valeur quotidienne de plus de 75 millions de dollars entre le Canada atlantique et les États-Unis, les petites et moyennes entreprises (PME) de la région ont des inquiétudes concernant leur accès au marché américain. Ces inquiétudes concernent l'issue de la renégociation actuelle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), la crainte de l'éventualité que les États-Unis se retirent de l'accord et le risque de tarifs douaniers dissuasifs pour les exportations et les importations canadiennes. Le pourcentage de PME relevant de l'ALENA qui utilisent les tarifs préférentiels de l'ALENA dans leurs échanges commerciaux en Amérique du Nord se situe entre 40 et 50 p. 100, mais 5 p. 100 seulement des PME ont un plan de circonstance en place, pour le cas où la renégociation de l'ALENA échouerait.

Le présent guide a pour but d'aider les entreprises de l'Atlantique à comprendre ce qui se passe, à évaluer les répercussions actuelles et potentielles et à préparer un plan de circonstance. Il est possible que le processus débouche sur une version modernisée de l'ALENA avec des retombées positives pour l'ensemble des trois pays partenaires, mais il reste des incertitudes considérables concernant l'issue des négociations actuelles. Il faut donc que les entreprises du Canada atlantique envisagent d'adopter un plan de circonstance en fonction des différentes issues possibles.

LE PRÉSENT GUIDE COMPREND LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- une description de quatre scénarios potentiels pour l'ALENA;
- une discussion sur les trois mesures concrètes que les entreprises peuvent prendre;
- quatre études de cas illustrant les retombées potentielles de l'adoption de tarifs et la façon de gérer de tels risques;
- une discussion sur six questions autres que celle des tarifs et sur les stratégies pour régler ces questions;
- une discussion sur les avantages, les coûts et les risques de la diversification des entreprises avec l'adoption de marchés autres que les États-Unis;
- une liste de ressources supplémentaires et des coordonnées d'interlocuteurs auxquels vous pouvez vous adresser pour obtenir de l'aide et des conseils.

SCÉNARIOS ET STRATÉGIES POUR L'ALENA

1 | SCÉNARIOS POTENTIELS POUR L'ALENA

Les scénarios suivants sont conçus en vue d'aider les entreprises de l'Atlantique à réfléchir à tout l'éventail des issues possibles de la renégociation de l'ALENA.

SCÉNARIO 1 - MAINTIEN DE L'ALENA

L'ALENA est maintenu en place pendant que les négociations se poursuivent, par intermittence. La menace d'un retrait des États-Unis persiste cependant pendant des mois ou des années; les difficultés à la frontière s'intensifient; et le risque de tarifs dissuasifs imposés par les États-Unis se réalise. C'est le scénario auquel les entreprises de l'Atlantique font face à l'heure actuelle.

SCÉNARIO 2 - ALENA « ZOMBIE »

Si le président des États-Unis invoque <u>l'article 2205 de l'ALENA</u> et donne un préavis de six mois concernant le retrait des États-Unis de l'ALENA, les États-Unis s'engageront en terrain inexploré. Il risque d'y avoir une longue période de bouleversements, avec des actions en justice du Congrès américain et d'entreprises américaines, ainsi que d'autres négociations avec le Canada et le Mexique. Cette situation d'incertitude prolongée, qui pourrait persister pendant plusieurs années (d'où l'appellation d'ALENA « zombie »), déboucherait à terme sur un accord renégocié (scénario 3) ou sur la fin de l'accord (scénario 4).

SCÉNARIO 3 - ALENA 2.0

Après des mois ou des années d'incertitude, on finit par aboutir à une version renégociée de l'ALENA, avec le maintien de l'élimination des tarifs pour la plupart des marchandises. Certains éléments de l'accord sont modernisés, mais certaines caractéristiques, comme les règles relatives à l'origine des automobiles, sont modifiées. À compter du 29 juin, les négociations ont achevé la discussion sur neuf chapitres relatifs à la modernisation de l'accord, y compris pour les PME. Une fois qu'un accord sera conclu, il pourra falloir jusqu'à six mois avant qu'il soit approuvé, ce qui signifie que la version renégociée de l'ALENA ne sera pas ratifiée avant la première session du nouveau Congrès américain, en janvier 2019.

SCÉNARIO 4 - FIN DE L'ALENA

Les États-Unis se retirent de l'ALENA et aucun accord de libreéchange n'est négocié avec le Canada¹. Ce sont désormais les taux pour les tarifs et les règles commerciales de « nation la plus favorisée » (NPF) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'appliquent aux échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis (voir pages 30 et 31). Les taux NPF sont les taux pour les tarifs que les membres de l'OMC imposent aux autres membres de l'OMC et qui représentent les taux les plus favorables qui soient offerts aux membres de l'OMC, sauf dans le cas des pays ayant négocié un accord préférentiel pour les échanges commerciaux, comme l'ALENA. Au total, 45 p. 100 environ des marchandises importées des États-Unis au niveau du code à six chiffres du Système harmonisé (SH) sont exemptes de tarifs; un tiers des marchandises font l'objet d'un tarif inférieur à 5 p. 100; et 22 p. 100 font l'objet d'un tarif de 5 p. 100 ou plus². L'ALENA restera en vigueur pour les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique, même si le retrait des États-Unis risque de susciter certaines complications pour l'application des règles de l'accord.

Le gouvernement américain pourrait également utiliser ses pouvoirs exécutifs pour imposer, pour les tarifs, des taux plus élevés que les taux NPF de l'OMC, pour certains produits bien particuliers importés du Canada, comme il l'a déjà fait. Le Congrès américain reste responsable de la supervision de la réglementation des échanges commerciaux internationaux, mais le président a des pouvoirs extraordinaires, qu'il peut utiliser pour imposer des tarifs. À titre d'exemple, le tarif de 25 p. 100 sur l'acier et le tarif de 10 p. 100 sur l'aluminium ont été imposés en vertu de <u>l'article 232 de la *Trade Expansion Act*</u> (loi sur l'essor commercial) pour des raisons de sécurité nationale³. Le Canada pourra accepter de respecter des contingents à l'importation pour éviter ces tarifs, comme l'ont fait certains pays pour l'acier et l'aluminium, et comme le Canada l'a fait lors du conflit antérieur sur le bois d'œuvre de résineux.

2 | MESURES QUE LES ENTREPRISES PEUVENT PRENDRE

Il y a de nombreuses inconnues et plusieurs issues possibles dans les relations commerciales actuelles entre le Canada et les États-Unis. Les entreprises du Canada atlantique peuvent gérer ces incertitudes en prenant les mesures concrètes suivantes. Dans la dernière partie du présent guide, nous évoquons également le rôle de la diversification, avec l'adoption de marchés autres que les États-Unis.

MESURE 1 – ÉVALUER LES RÉPERCUSSIONS POTENTIELLES DES DIFFÉRENTS SCÉNARIOS ET ÉLABORER UN PLAN POUR CHAQUE ISSUE POSSIBLE.

Il est essentiel pour les entreprises de veiller à gérer cette période d'incertitude qui pourrait se prolonger et de prendre des mesures dès maintenant, en se préparant aux différentes issues potentielles du processus. Prenez le temps de réfléchir aux différentes issues que pourrait avoir le processus actuel, telles qu'elles sont évoquées dans les quatre scénarios proposés par le CÉPA, et aux répercussions potentielles de chaque scénario pour votre entreprise. Examinez les répercussions de changements éventuels des tarifs sur vos activités, en utilisant l'approche évoquée dans le présent guide ou en demandant à un courtier en douane ou à un autre agent de ce type de faire cette analyse pour vous. Évaluez votre vulnérabilité vis-à-vis des obstacles autres que les tarifs, comme ceux qui sont évoqués dans le présent guide, et prenez des décisions sur la façon dont vous gérerez ces difficultés. Définissez une stratégie pour chaque issue potentielle du processus, de façon à pouvoir activer votre plan en temps réel quand les événements se produiront.

MESURE 2 – DISCUTER DES RÉPERCUSSIONS ET DES STRATÉGIES AVEC VOS PARTENAIRES ET VOS CLIENTS AMÉRICAINS.

Faites part de vos conclusions et de votre évaluation de la situation à vos clients, fournisseurs et autres partenaires clés aux États-Unis. Assurez-leur que vous continuerez d'entretenir avec eux des relations commerciales ou montrez-leur ce que vous ferez pour gérer les changements et atténuer leurs effets éventuels. Livrez-vous avec eux à des discussions pour que vous puissiez œuvrer en collaboration quand il s'agira d'atténuer les effets négatifs des changements et encouragez-les à continuer d'exercer des pressions poussant les États-Unis continuent de participer à l'ALENA sous une forme modernisée.

MESURE 3 - METTRE EN PLACE UN RÉSEAU DE SOUTIEN.

Entrez en contact avec le gouvernement provincial et avec le gouvernement fédéral (voir page 28), pour profiter de leur savoir-faire, de leur expérience, de leurs ressources et de leurs réseaux de relations. Mettez en évidence les spécialistes professionnels qui pourraient vous être utiles, comme les avocats spécialisés dans le commerce, les courtiers en douane, les transitaires et les gestionnaires de comptes commerciaux de votre établissement bancaire. Discutez de la situation avec l'association responsable de votre industrie et les autres entreprises qui font affaire aux États-Unis.

¹ En 1994, l'ancien Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) a été suspendu, mais non révoqué. Certains analystes pensent qu'il est possible qu'on assiste à une réactivation de cet ancien accord. Le processus juridique que celi impliquerait est loin d'être clair, mais il exigerait probablement des mesures de la part des deux gouvernements concernés. Étant donné que les États-Unis souhaitent à l'heure actuelle renégocier l'ALENA ou s'en retirer, le CÉPA considère qu'il est peu probable qu'on revienne à un accord antérieur. Cela étant dit, il existe bel et bien une mince possibilité que les États-Unis et le Canada négocient un nouvel accord bilatéral si les États-Unis se retirent de l'ALENA.

² La moyenne pondérée des tarifs américains de NPF pour l'ensemble des produits appliqués aux importations du Canada était de <u>2,2 p. 100 en 2016</u>, tandis que la moyenne pondérée des tarifs canadiens de NPF pour l'ensemble des produits appliqués aux importations des États-Unis était de <u>3,3 p. 100 en 2016</u>.

³ Les tarifs américains sur l'acier et l'aluminium ont été proclamés par le président américain le 8 mars 2018 et sont entrés en vigueur le 23 mars 2018. <u>L'industrie canadienne</u> a été exemptée jusqu'au 31 mai 2018; <u>les contre-mesures du Canada</u> sont entrées en vigueur le 1 er juillet 2018.

GESTION DES QUESTIONS LIÉES AUX TARIFS

3 | ÉTUDES DE CAS SUR LES TARIFS DOUANIERS

Les quatre études de cas qui suivent portent sur des entreprises fictives de l'Atlantique et montrent ce qu'elles peuvent faire pour évaluer les différentes issues possibles de la discussion sur les tarifs qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur leurs exportations vers les États-Unis ou leurs importations en provenance des États-Unis et pour prendre des mesures en réponse à chaque situation, notamment en se diversifiant avec l'adoption de marchés où les tarifs sont plus attrayants, comme l'UE dans le cadre de l'Accord économique et commercial global (AECG).

Ces études de cas portent uniquement sur les changements susceptibles d'être apportés aux tarifs. Si les incertitudes se prolongent ou si l'ALENA prend fin, cela pourrait également avoir des retombées d'ordre macroéconomique sur la demande, les investissements ou la compétitivité, avec par exemple une fluctuation du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, qui pourrait aller dans un sens opposé à celui des changements liés aux tarifs. Les problèmes autres que les tarifs (abordés à la partie III) et les autres politiques gouvernementales,

comme les récentes modifications de la fiscalité aux États-Unis, pourraient également avoir des répercussions sur les décisions des entreprises.

ÉVALUER LES IMPLICATIONS DES TARIFS POUR VOTRE ENTREPRISE

Utilisez ces études de cas pour effectuer votre propre analyse des tarifs et évaluer votre vulnérabilité si les tarifs préférentiels de l'ALENA devaient cesser de s'appliquer⁴.

Appliquez les quatre étapes suivantes :

- 1. Déterminez les codes du Système harmonisé (SH) pour vos produits (voir page 9).
- 2. Trouvez les tarifs qui s'appliquent à ces produits (voir page 9).
- Effectuez l'analyse, comme dans les présentes études de cas, ou bien arrangezvous pour qu'un courtier en douane, un transitaire ou un agent s'en occupe pour vous.
- 4. Définissez votre plan en fonction des résultats de cette analyse.

⁴ L'analyse des études de cas dans le présent guide se fonde sur les tarifs au niveau du code SH à huit chiffres, obtenus après de l'administration douanière de chaque pays concerné (comme l'Agence des services frontaliers du Canada), à partir des tarifs en usage selon la liste tarifaire concernée. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) fournit des informations sur les <u>droits de douane consolidés</u>, mais ces droits se situent au niveau du code SH à six chiffres et ne sont pas suffisamment détaillés pour permettre de faire des études de cas.

CODES DU SYSTÈME HARMONISÉ (SH) POUR VOS PRODUITS*

Trouvez le code SH pour les produits que vous exportez ou que vous importez. C'est ce code qui déterminera le tarif douanier qui s'applique. Vous trouverez le code SH dans votre certificat d'origine de l'ALENA pour les marchandises que vous exportez ou importez régulièrement ou bien vous pouvez utiliser les liens ri-dessous

Pour les exportations vers les États-Unis :

• Moteur de recherche pour la liste tarifaire B (code SH) de l'U.S. Bureau of Census

Pour les importations en provenance des États-Unis :

• <u>Nomenclature canadienne des exportations de Statistique</u> Canada

Pour les exportations vers l'UE :

• Nomenclature combinée (codes SH) de l'Union européenne

Pour les exportations vers un pays quelconque :

• Postes Canada

* Au niveau des codes à six chiffres, tous les pays utilisent les mêmes codes du Système harmonisé (SH). Au niveau des codes à huit chiffres et à 10 chiffres, en revanche, les codes sont propres à chaque pays. La liste tarifaire de l'Organisation mondiale du commerce se fonde sur les codes à six chiffres, mais l'Agence des services frontaliers du Canada prélève généralement des droits au niveau des codes à huit chiffres et TU.S. Customs Border Protection prélève généralement des droits au niveau des codes à 10 chiffres. Ces facteurs compliquent les comparaisons pour les codes SH et les tarifs d'une instance à l'autre.

POUR TROUVER LES DROITS DE DOUANE POUR VOS PRODUITS

Pour les exportations du Canada vers les États-Unis, avec les tarifs de l'ALENA et les tarifs NPF de l'OMC :

• Liste tarifaire harmonisée

Pour les importations au Canada en provenance des États-Unis, avec les tarifs de l'ALENA et les tarifs NPF de l'OMC :

- Codification ministérielle du Tarif des douanes 2018
- Info-Tarif Canada

Pour les exportations du Canada vers l'UE, avec les tarifs de l'AECG :

• Commission européenne - Consultation TARIC

Pour les importations au Canada en provenance de l'UE, avec les tarifs de l'UE :

• Codification ministérielle du Tarif des douanes 2018

Pour des informations tarifaires sur les membres de l'Organisation mondiale du commerce :

• Fonction de téléchargement des données tarifaires

Pour les tarifs de l'ancien Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis :

• Exportations du Canada vers les États-Unis et importations des États-Unis au Canada



Entreprise A : distributeur de produits de la mer

L'entreprise A a son siège social à Halifax, en Nouvelle-Écosse. Il s'agit d'un grossiste distributeur de produits de la mer.

Produits

L'entreprise A se spécialise dans l'exportation et l'importation de produits de la mer, y compris de produits vivants.

L'entreprise A souhaite connaître les droits de douane qui pourraient s'appliquer aux produits qu'elle échange à l'heure actuelle avec les États-Unis si les États-Unis se retirent de l'ALENA. L'entreprise A demande à son courtier en douane de faire des recherches sur les tarifs s'appliquant à ses produits selon l'ALENA, l'OMC et l'AECG.

Exportations et importations

L'entreprise vend des homards vivants et des pétoncles à des détaillants du secteur alimentaire aux États-Unis.

Entreprise A: exportations vers les États-Unis

Produit	Code SH	Tarif ALENA	<u>Tarif NPF ÉU.</u>	Tarif AECG
Homard vivant	0306.32.00	0	0	0
Pétoncles	0307.21.00	0	0	0

Sources : liste tarifaire harmonisée des É.-U. et Consultation TARIC de la Commission européenne.

L'entreprise A importe des crevettes d'un fournisseur américain et les revend à des restaurants des provinces de l'Atlantique.

Entreprise A : importations en provenance des États-Unis

Produit	Code SH	Tarif ALENA	Tarif NPF Canada	Tarif AECG
Crevettes	0306.16.00	0	0	0

Sources : Info-Tarif Canada et Codification ministérielle du *Tarif des douanes* 2018 de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Conclusion

L'entreprise A détermine qu'elle n'aurait pas à faire face à des tarifs plus élevés pour ses exportations et ses importations, même si les États-Unis se retiraient de l'ALENA. L'entreprise entre en contact avec ses clients et fournisseurs américains pour leur faire part de la bonne nouvelle. En l'absence de tarifs sur les exportations vers l'Union européenne, elle peut également explorer les arguments commerciaux justifiant des activités d'exportation vers l'Europe, au cas où elle commencerait à faire face à des difficultés à la frontière entre le Canada et les États-Unis.

Étude de cas 2 : tarifs possibles pour les exportations

Entreprise B : exportateur de pommes de terre

L'entreprise B est un cultivateur de pommes de terre situé à Summerside, à l'Île-du-Prince-Édouard, qui est en activité depuis 1972.

Produits

L'entreprise B cultive des pommes de terre jaunes (Yukon Gold) et des pommes de terre rouges (Red Norland), qu'elle revend à des fabricants de pommes frites du Canada et de l'est des États-Unis.

Exportations et importations

L'entreprise B n'importe pas de marchandises des États-Unis.

Les revenus de l'entreprise B proviennent à 65 p. 100 des ventes dans l'est des États-Unis. L'entreprise B souhaite examiner les implications pour le prix de ses produits aux États-Unis si le pays se retire de l'ALENA. Elle pourrait communiquer avec son courtier en douanes pour déterminer les tarifs qui s'appliquent, mais elle décide de consulter les tarifs pour ses produits à l'aide du présent guide, afin de trouver les codes SH appropriés et les taux en vigueur.

Entreprise B: exportations vers les États-Unis

Produit	Code SH	Tarif ALENA	<u>Tarif NPF ÉU.</u>	Tarif AECG
Pommes de terre jaunes	0701.90.10	0	0.5 cents/kg	0
Pommes de terre rouges	0701.90.50	0	0.5 cents/kg	0

Sources : liste tarifaire harmonisée des É.-U. et *Consultation TARIC* de la Commission européenne.

Conclusion

Les propriétaires de l'entreprise B découvrent que leurs deux catégories de produits exportés feront l'objet de tarifs douaniers en l'absence de l'ALENA. L'entreprise B examine des manières de réduire ses coûts afin de compenser l'effet potentiel des tarifs sur ses clients américains. Elle appelle ses clients américains pour leur faire part de la bonne nouvelle, qui est qu'elle n'aura pas à répercuter les tarifs éventuels, ce qui lui permet de continuer d'entretenir des relations positives avec sa clientèle. Elle pourra également envisager d'exporter une plus grande partie de ses produits dans les autres provinces du Canada et dans l'Union européenne, puisqu'aucun tarif ne s'applique à ces marchés. L'entreprise B décide d'entrer en relation avec son gouvernement provincial pour s'informer sur les avantages de la diversification à l'exportation et sur les formes d'aide disponibles.

L'entreprise B va continuer de s'appuyer sur <u>l'assurance crédit</u> d'Exportation et Développement Canada (EDC), au cas où l'un de ses clients américains manquerait à ses engagements financiers. L'entreprise B hésite toujours à chercher à vendre ses produits sur des marchés en émergence, en raison du risque élevé de défaut de paiement.



Étude de cas 3 : tarifs possibles pour les importations

Entreprise C : entreprise de transport routier

L'entreprise C, basée à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, offre des services de transport par camion sur de longues distances au Canada et aux États-Unis.

Produits

L'entreprise offre un service de transport par camion. Elle se contente de transporter les produits d'autres entreprises.

Exportations et importations

L'entreprise n'exporte pas de marchandises aux États-Unis. Elle se contente d'offrir des services de transport.

Pour satisfaire sa clientèle en plein développement, l'entreprise C importe des camions tracteurs de l'Illinois depuis 2010. Avec l'ALENA, aucun tarif ne s'applique à ces marchandises. L'entreprise s'inquiète cependant du risque d'avoir à payer des prix plus élevés pour ses importations si les fabricants de camions tracteurs font soudain face à des tarifs douaniers plus élevés pour leurs exportations au Canada.

Pour se préparer au plan d'investissements de l'année à venir, l'entreprise C aimerait savoir s'il y aurait des tarifs s'appliquant à ses importations, au cas où l'ALENA n'aurait plus force obligatoire. Le directeur de l'approvisionnement de l'entreprise C a préparé le tableau ci-dessous, en s'appuyant sur les codes SH pertinents et sur les accords de libre-échange.

Entreprise C: importations en provenance des États-Unis

Produit	Code SH	Tarif ALENA	Tarif NPF Canada	Tarif AECG
25 000 véhicules tracteurs GWR	8701.20.00	0	6,1 %	0
30 000 véhicules tracteurs GWR avec allumage commandé	8704.23.00	0	6,1 %	3 %

Sources : Info-Tarif Canada et Codification ministérielle du *Tarif des douanes* 2018 de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Conclusion

Si les États-Unis se retiraient de l'ALENA, le coût de l'importation des véhicules tracteurs augmenterait probablement. L'entreprise C envisagera de chercher de nouveaux fournisseurs au Canada, mais si elle décide d'acheter des véhicules auprès d'un nouveau fournisseur, cela exigera des formations pour ses mécaniciens et l'acquisition d'un inventaire de pièces détachées. Elle pourrait choisir d'acheter des véhicules de l'Union européenne, où les tarifs sont inférieurs aux tarifs NPF de l'OMC pour le Canada. Mais cela exigerait l'achat de véhicules auprès d'un fabricant différent et ferait augmenter les frais d'expédition.

Les tarifs récents imposés par les États-Unis pour l'acier et l'aluminium pourraient avoir des répercussions sur les achats de camions et sur la structure des coûts à l'avenir, car ces métaux sont des intrants essentiels dans la fabrication du châssis, de la carrosserie, du moteur et de la transmission des véhicules tracteurs, ainsi que dans la fabrication de diverses autres pièces. L'autre risque provient de l'éventualité de nouveaux tarifs douaniers pour les véhicules motorisés, y compris les véhicules tracteurs. Il sera difficile d'absorber cette augmentation des coûts, parce que les États-Unis sont en train d'imposer des tarifs semblables à bon nombre de leurs partenaires commerciaux. L'entreprise C peut explorer des manières de réduire ses frais de fonctionnement ou de réduire ses marges, mais pour le reste, elle sera contrainte de répercuter l'augmentation des coûts sur les prix pour les clients, parce que les autres entreprises de transport routier font face à des pressions comparables.

Étude de cas 4 : tarifs possibles pour les exportations et les importations

Entreprise D : exportateur de produits de la mer

L'entreprise D est une entreprise familiale de produits de la mer de Terre-Neuve-et-Labrador, qui est en activité depuis plusieurs décennies.

Produits

L'entreprise D pêche des homards et des crabes au Canada et vend ces crustacées et de la chair de crabe, ainsi que du hareng en conserve. L'entreprise approvisionne des épiceries et l'industrie des restaurants offrant des produits de la mer au Canada atlantique. Elle exporte une partie de ses produits aux États-Unis.

Exportations et importations

Les exportations de l'entreprise D aux États-Unis représentent 25 p. 100 du total du chiffre d'affaires de l'entreprise. Elles offrent une marge bénéficiaire plus élevée que les produits vendus au Canada. Le comptable de la direction de l'entreprise craint que le prix des produits de l'entreprise expédiés aux États-Unis augmente. L'entreprise D entre en contact avec son courtier en douane pour vérifier les codes du Système harmonisé (SH) pour les produits qu'elle exporte et les tarifs de l'ALENA, de l'OMC et de l'AECG.

Entreprise D: exportations vers les États-Unis

Produit	Code SH	<u>Tarif ALENA</u>	<u>Tarif NPF ÉU.</u>	<u>Tarif AECG</u>
Homard transformé	1605.30.05	0	10	0
Homard surgelé	1605.30.10	0	0	0
Chair de crabe	0306.14.20	0	7,5	0
Crabe des neiges	0306.14.40	0	0	3,7
Hareng en conserve	1604.12.20	0	4	3,2

Source : liste tarifaire harmonisée des É.-U. et Consultation TARIC de la Commission européenne.

L'entreprise importe de l'huile de graissage des États-Unis pour les machines qu'elle utilise pour la transformation et l'emballage de ses marchandises et pour les moteurs de ses bateaux. Son courtier vérifie s'il est possible qu'il y ait des tarifs en dehors de l'ALENA.

Entreprise D : importations en provenance des États-Unis

Produit	Code SH	Tarif ALENA	<u>Tarif NPF Canada</u>	Tarif AECG
Huile de graissage	2710.12.20	0	5	0

Sources: Info-Tarif Canada et Codification ministérielle du Tarif des douanes 2018 de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Conclusion

Si les États-Unis se retirent de l'ALENA, l'entreprise D fera face à des tarifs de 5 p. 100 pour ses importations d'huile de graissage au Canada. L'entreprise D craint d'avoir à payer des prix plus élevés pour ses importations. Elle explorera les options d'importation d'huile de graissage d'autres provinces du Canada ou de l'Union européenne sans avoir à payer de tarif ou bien elle négociera le prix de l'huile avec ses fournisseurs, avec lesquels elle entretient des relations de longue date. Elle pourrait également obtenir un prix d'achat fixe pour plusieurs années, afin de réduire les tensions relatives aux coûts dans les années à venir

L'entreprise constate qu'aucun des produits qu'elle exporte ne fait l'objet de tarifs dans le cadre de l'ALENA à l'heure actuelle. Elle ferait cependant face à tout un éventail de tarifs si les États-Unis se retiraient de l'ALENA. L'entreprise D pourrait réduire sa marge bénéficiaire aux États-Unis pour compenser les tarifs et limiter les répercussions pour ses clients. Elle pourrait se concentrer davantage sur les produits sans tarif NPF aux États-Unis, comme le homard surgelé et le crabe des neiges. Elle pourrait également explorer les exportations vers l'Union européenne, où la plupart des tarifs pour ses produits sont inférieurs aux tarifs NPF des États-Unis. Enfin, elle pourrait répercuter les tarifs auprès de ces clients, avec une augmentation de ses prix.

L'entreprise est entrée en contact avec l'IBDD (<u>International Business Development Division</u>) du gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador pour se faire conseiller sur la gestion des changements apportés à l'ALENA, s'il y a lieu, et pour profiter des dispositifs de soutien offerts par le gouvernement aux exportateurs afin de réduire au minimum les risques associés à la disparition de l'ALENA.

L'augmentation des tarifs pour l'acier et l'aluminium risque aussi d'avoir des répercussions sur ses activités, si elle doit acheter de nouveaux bateaux à coque en acier, agrandir son usine de transformation du poisson (acier pour les structures, barres d'armature, etc.) ou acheter de nouvelles machines ou de nouveaux appareils (chauffage, aération, climatisation, etc.). L'entreprise décide qu'elle a la possibilité de retarder ces investissements de deux années au moins et qu'elle va continuer de surveiller l'évolution des choses, en espérant que les conflits commerciaux actuels seront réglés d'ici là.

GESTION DES QUESTIONS NON LIÉES AUX TARIFS

4 | RISQUES RELATIFS AU TAUX DE CHANGE

Le taux de change est le taux utilisé pour convertir la devise d'un pays donné ou l'échanger contre la devise d'un autre pays. Ces conversions sont nécessaires lorsqu'on importe des produits d'un autre pays ou qu'on exporte ses produits dans un autre pays et lorsqu'on achète ou qu'on vend des marchandises de base dans la planète dont le prix est fixé en dollars américains, par exemple.

Il y a plusieurs facteurs qui influencent le taux de change. Il pourrait y avoir des changements imprévus dans la situation des négociations sur l'ALENA ou une décision de retrait des États-Unis de l'ALENA, ce qui pourrait déboucher sur une évolution du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien. Certaines analyses laissent à penser que cette évolution du taux de change pourrait compenser l'effet des nouveaux tarifs de l'OMC pour les exportations. Cela étant dit, l'évolution du taux de change pourrait malgré tout avoir une incidence sur les marges bénéficiaires et les titres de créance en devises étrangères, si les changements sont inattendus et si l'on ne s'est pas couvert.

Les entreprises peuvent atténuer l'effet des fluctuations dans le taux de change en achetant ou en vendant des instruments financiers dérivés, comme des contrats à terme ou des contrats d'opération à terme ou bien elles

peuvent se couvrir en se livrant à des trocs financiers ou en achetant des options. Certaines entreprises peuvent être automatiquement couvertes si elles importent des intrants en provenance des États-Unis et exportent des marchandises dont le prix est fixé en dollars américains ou si elles ont un compte bancaire américain. Les PME de l'Atlantique ont aussi comme option de demander à se faire payer pour les exportations ou de payer leurs importations à un montant fixe en dollars canadiens, afin d'éviter d'avoir à se couvrir.

Les PME de l'Atlantique peuvent envisager de communiquer avec le gestionnaire des comptes commerciaux de leur banque pour discuter des risques auxquelles elles sont exposées en ce qui a trait au taux de change et pour élaborer une stratégie de gestion des risques. Exportation et développement Canada a plusieurs ressources utiles : « Gérer le risque de change », « Élaborer une politique de change » et « Garantie de facilité de change ». Les stratégies de la Banque de développement du Canada pour composer avec les fluctuations du dollar canadien et l'introduction à l'exportation de Manufacturiers et Exportateurs du Canada peuvent également être utiles.





Chambre de commerce de l'Atlantique Représentant les affaires depuis 1896



Pour aider les entreprises à réussir en Canada Atlantique

Associez-vous à la Chambre de commerce

5 | RÈGLES D'ORIGINE

De nos jours, la plupart des marchandises produites dans la zone de l'ALENA ont droit à un traitement préférentiel pour ce qui est des tarifs (c'est-à-dire qu'elles sont exemptes), du moment que les exportateurs remplissent les formulaires décrivant en détail l'origine de leurs marchandises. Ce sont les règles d'origine de l'ALENA (au chapitre 4 et à l'annexe 401 de l'accord) qui déterminent les démarches que les entreprises doivent effectuer pour avoir droit à ce traitement préférentiel. Il y a quatre manières de respecter les critères et elles varient d'un produit à l'autre.

Dans les dispositions de l'ALENA, les trois pays ont accepté d'utiliser un « certificat d'origine » de l'ALENA pour certifier que les marchandises ont droit au traitement préférentiel. C'est l'exportateur qui doit remplir ce certificat. Le producteur ou fabricant peut également remplir un certificat d'origine dans un territoire de l'ALENA, qui servira de base au certificat d'origine de l'exportateur pour l'ALENA. Pour demander le traitement préférentiel dans le cadre de l'ALENA, l'importateur doit posséder un certificat d'origine de l'ALENA au moment de sa demande. Le producteur ou l'exportateur doivent remplir un certificat d'origine de l'ALENA si la valeur de la

marchandise exportée du Canada vers les États-Unis dépasse 2500 dollars.

Dans les cas où le produit ne respecte pas la règle d'origine qui s'applique, l'importateur doit payer un tarif appelé le tarif de « nation la plus favorisée » (NPF). Le taux NPF est le taux appliqué au produit qui s'applique à presque tous les importateurs qui ne revendiquent pas le traitement préférentiel.

La conformité aux règles d'origine a un coût, puisque les entreprises doivent tenir des dossiers, rassembler des informations auprès des fournisseurs et remplir des formulaires administratifs. Ces frais administratifs risquent de dissuader les PME dont les produits sont de faible valeur ou sont exportés en volume limité de profiter du traitement préférentiel de l'ALENA. Les recherches montrent que, lorsque le tarif NPF est inférieur à 4-5 p. 100, il y a de bonnes chances que les avantages du traitement préférentiel soient de valeur inférieure au coût de la conformité aux règles d'origine. En 2016, les exportateurs canadiens n'ont choisi de demander le traitement préférentiel de l'ALENA que dans 80 p. 100 des cas environ.





POUR OBTENIR LE TARIF PRÉFÉRENTIEL DE L'ALENA

La démarche comprend trois étapes :

- Évaluez le coût et les avantages (voir tableau page 17). Faites-vous conseiller par des spécialistes professionnels sur l'application des règles d'origine de l'ALENA à vos produits.
- 2. Demandez une décision anticipée ou examinez les décisions antérieures rendues par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Les décisions anticipées de l'ASFC sur les exportations vers les États-Unis sont généralement acceptées par l'USCBP (U.S. Customs and Border Protection). Il est cependant important de fournir suffisamment de détails pour obtenir la
- classification correcte pour le produit, parce que ces décisions sont considérées comme étant à caractère obligatoire. Pour les exportations vers les États-Unis, l'USCBP délivrera une <u>décision à caractère obligatoire</u> permettant aux importateurs et aux autres parties intéressées d'obtenir, préalablement à l'importation du produit, une décision à caractère obligatoire de classification avant l'entrée sur le territoire.
- Veillez à vous conformer aux règles pour le certificat d'origine de l'ALENA, afin d'éviter d'avoir à verser des droits ou des amendes après coup.

ÉVALUATION DES AVANTAGES DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT PRÉFÉRENTIEL DE L'ALENA POUR LES EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS

	Crabe (SH 0306.14.20)	Hareng en conserve (SH 604.12.20)	Hareng en conserve (SH 1604.12.20)
Valeur de la transaction	100 000 \$	100 000 \$	1 000 000 \$
Taux du tarif NPF (en %)	7,5 %	4 %	4 %
Tarif NPF (en \$)	7 500 \$	4 000 \$	40 000 \$
Taux du tarif ALENA (en %)	0 %	0 %	0 %
Tarif ALENA (en \$)	0 \$	0 \$	0 \$
Frais administratifs (en \$)	5 000 \$	5 000 \$	5 000 \$
Avantage net (en \$)	2 500 \$	(1 000 \$)	35 000 \$
Conclusion	Les économies grâce au tarif de l'ALENA sont plus élevées que le coût de la mise en conformité. On demande le tarif préférentiel.	Les économies grâce au tarif de l'ALENA ne suffisent pas à justifier le coût de la mise en conformité. L'importateur ne demande pas le tarif préférentiel.	Les économies grâce au tarif de l'ALENA sont plus élevées que le coût de la mise en conformité. On demande le tarif préférentiel.



RISQUES RELIÉS À LA RENÉGOCIATION DE L'ALENA

Les règles d'origine de l'ALENA semblent bien fonctionner, mais la simplification des règles pourrait permettre de réduire le coût de la mise en conformité. Le fait d'apporter des changements à la méthodologie suivie pour l'évaluation de la teneur en valeur régionale pourrait garantir qu'un plus grand nombre de marchandises puissent faire l'objet du traitement préférentiel.

Les règles d'origine pour les automobiles sont un enjeu clé de la renégociation de l'ALENA et, en cas d'adoption d'un nouvel accord, il est probable qu'il y aura certains changements. D'après l'USCBP (U.S. Customs and Border Protection), les automobiles et les pièces détachées pour automobiles exigent une teneur en valeur régionale d'au moins 60 p. 100, selon la méthode d'évaluation utilisée.

Les textiles présentent également un risque clé pour ce qui est des changements dans leur traitement dans le cadre de l'ALENA, notamment en ce qui a trait aux règles d'origine. Certaines exportations de textiles et d'habits ont accès aux niveaux de préférence tarifaire (NPT), de sorte que, même quand elles ne respectent pas les critères des règles d'origine, du moment qu'elles subissent un processus de transformation important dans la zone de l'ALENA et que le niveau des exportations reste inférieur au NPT applicable, elles peuvent bénéficier du traitement préférentiel. Si les NPT changent, cela pourrait limiter la portée d'un tel traitement préférentiel.

6 | RISQUES FRONTALIERS – MARCHANDISES

Toutes les exportations et importations entre pays doivent faire l'objet de processus douaniers. Les efforts visant à automatiser les systèmes douaniers grâce à la numérisation, à l'harmonisation des processus et à l'accélération des dispositifs de dédouanement préalable des marchandises ont permis de réduire les délais à la frontière et le coût du transport et de la mise en conformité. Cependant, le renforcement des règles de sécurité et l'inspection des marchandises entraînent des délais à la frontière et font augmenter les coûts. Cela a pour effet de susciter des incertitudes pour les importateurs et les exportateurs et pour leurs courtiers en douane et transitaires. Les entreprises de l'Atlantique disent qu'elles ont de plus en plus de problèmes liés aux inspections et au traitement des marchandises à la frontière avec les États-Unis et nous leur conseillons de prêter davantage attention aux procédures douanières actuelles et de veiller à disposer de la documentation appropriée.

MODERNISATION DE L'ALENA

Si la renégociation et la modernisation de l'ALENA portent leurs fruits, mettez en évidence les améliorations dans les processus douaniers. Par exemple, les objectifs pour la renégociation de l'ALENA de l'OUSTR (Office of the U.S. Trade Representative) comprennent des objectifs visant à faciliter les processus douaniers et les échanges commerciaux, comme la mise en ligne d'un plus grand nombre de documents et d'informations sur les douanes, le renforcement de l'automatisation des processus douaniers, l'offre d'une option de paiement en ligne pour les droits et taxes, l'offre de processus d'appel administratifs et judiciaires pour les décisions douanières et la mise en place d'un comité pour résoudre les incohérences dans le traitement des marchandises commerciales de la part des administrations douanières de l'ALENA.

Les États-Unis souhaitent également faire augmenter le niveau seuil de franchise de droits au Canada pour qu'il corresponde au niveau seuil aux États-Unis. Aux États-Unis, on a une franchise de droits pour les importations d'une valeur de 800 USD ou moins. Au Canada, la limite applicable au titre de la clause de minimis est à l'heure actuelle de 20 CAD.

PRÉCONTRÔLE

Le Canada a récemment adopté un texte de loi pour la mise en œuvre de l'Accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique relatif au précontrôle dans les domaines du transport terrestre, ferroviaire, maritime et aérien. Le précontrôle permet de renforcer l'efficacité et la sécurité à la frontière, tout en accélérant les déplacements et en favorisant les échanges commerciaux. Cet accord prévoit également la possibilité d'inclure le précontrôle du fret. Il est prévu qu'on aura des règlements d'ici à la fin 2018 et la mise en œuvre pourra alors commencer.

PROGRAMME DES NÉGOCIANTS FIABLES (PNF)

Dans le cadre du <u>programme des négociants fiables</u> (PNF), les camionneurs ont l'obligation de s'inscrire au Programme d'inscription des chauffeurs du secteur commercial ou au programme Expéditions rapides et sécuritaires (ERS), tandis que le transporteur doit également être approuvé dans le cadre du PNF. Le programme ERS accélère le transport par camion des marchandises commerciales entre le Canada et les États-Unis, en offrant une option de dédouanement accéléré des marchandises pour les importateurs, les transporteurs et les camionneurs inscrits.

CANNABIS

La législation canadienne sur le cannabis pourrait avoir des implications pour les Canadiens passant la frontière, notamment ceux qui transportent des marchandises. Toute personne entrant aux États-Unis est susceptible d'être interrogée sur sa consommation de cannabis, qui est une infraction à la loi fédérale aux États-Unis. Les agents de l'USCBP interdisent généralement aux individus d'entrer aux États-Unis s'ils admettent avoir consommé du cannabis antérieurement.

PROBLÈMES DE TRAITEMENT DOUANIER

L'ASFC fournit un guide étape par étape sur l'importation de marchandises commerciales au Canada et la trousse professionnelle « Expédier au Canada » de Livingston International fournit des détails sur les processus douaniers et les documents exigés pour les importations.

Il est possible que les entreprises aient à gérer des problèmes relatifs aux douanes comme l'enregistrement en tant qu'importateur officiel, le dépôt d'une caution en douane, les remboursements de douane — pour des choses comme les marchandises inutilisées ou rejetées (aux États-Unis et au Canada) —, le report des droits pour les importations temporaires (au Canada et aux États-Unis) et les dispenses de frais de traitement des marchandises de l'ALENA.

Les importateurs officiels des États-Unis ont l'obligation de présenter des documents de l'USCBP pour pouvoir envoyer les données sur les importations par enregistrement d'une caution à l'importation par voie électronique 24 heures à l'avance. En cas d'enregistrement incomplet ou inexact, l'importateur s'expose à une amende pouvant aller jusqu'à 5000 USD. Les importateurs canadiens peuvent également utiliser le <u>Programme d'autocotisation des douanes</u>, pourvu qu'ils répondent aux exigences définies par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).

Les problèmes couramment rencontrés lors du traitement des importations et des exportations comprennent, par ordre décroissant d'importance, les exemples suivants : documents illisibles, description erronée des marchandises, certificat d'origine incomplet, évaluation des marchandises et documents manquants (voir les webinaires de Livingston International comme « Introduction à l'importation au Canada » et « Introduction aux risques et à la conformité de l'ALENA »). La numérisation des documents améliore leur lisibilité et le fait de fournir une description exacte des marchandises garantit qu'elles seront classifiées correctement dans le Système harmonisé, ce qui peut déboucher sur des économies dans les droits de douane et les taxes.

CERTIFICAT D'ORIGINE DE L'ALENA

Pour les expéditions couvertes par l'ALENA, il est obligatoire de remplir le certificat d'origine de l'ALENA et l'importateur doit avoir ce certificat en sa possession au moment de la demande dans le cadre de l'ALENA. Il faut aussi que ce certificat soit disponible sur demande de la part de l'USCBP ou de l'ASFC. Lorsque le certificat d'origine n'est pas disponible, l'évaluation pour le calcul des droits se fait selon les taux de nation la plus favorisée (NPF) et non selon les taux préférentiels de l'ALENA. C'est l'exportateur ou le producteur qui remplit le certificat d'origine de l'ALENA.

Les problèmes typiques rencontrés avec le certificat d'origine de l'ALENA sont les suivants : impossibilité de localiser le certificat; impossibilité de remplir complètement le certificat; utilisation incorrecte des règles d'origine pour respecter les critères du traitement préférentiel; signatures illisibles; utilisation ou exécution incorrecte de la méthode d'évaluation; ou certificat d'origine invalide ou arrivé à expiration. Pour en savoir plus, veuillez visionner le webinaire de Livingston International intitulé « Introduction aux risques et à la conformité de l'ALENA ».

Il y a de nombreux ministères et agences des États-Unis qui s'occupent de l'examen et de l'approbation des marchandises importées (par exemple, le <u>Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques</u>). L'USCBP fonctionne 24 heures sur 24 et sept jours sur sept, mais tel n'est pas le cas pour la plupart des autres ministères et agences et cela peut parfois entraîner des retards dans l'expédition et des coûts supplémentaires, parce que les marchandises ne sont plus fraîches. Ceci s'applique également aux importations canadiennes. (L'Agence canadienne d'inspection des aliments, par exemple, ne fonctionne pas 24 heures sur 24 et sept jours sur sept.) On peut accélérer les démarches douanières en transportant les marchandises à la frontière pendant les heures normales de bureau et pendant les jours ouvrables.

SIMPLIFIER LE COMMERCE

Nous apportons la clarté dans un univers commercial complexe, pour aider les entreprises à prendre de l'expansion plus rapidement et plus intelligemment.

Visitez le www.livingstonintl.com ou composez le 1-800-837-1063

LIVIT GSTON
Simplifier le commerce

7 | RISQUES À LA FRONTIÈRE - PERSONNES

Les séjours temporaires des travailleurs aux États-Unis ou au Canada sont un aspect vital pour les entreprises de l'Atlantique qui vendent des marchandises aux États-Unis ou importent des marchandises en provenance des États-Unis, qui offrent ou reçoivent un service après-vente et qui apportent leur appui à des activités transfrontalières. Les entreprises de l'Atlantique disent qu'il est de plus en plus difficile pour les travailleurs du Canada de faire un séjour temporaire aux États-Unis et pour les travailleurs américains faire un séjour temporaire au Canada.

SÉJOUR TEMPORAIRE AUX ÉTATS-UNIS

Les travailleurs peuvent faire un séjour temporaire aux États-Unis dans le cadre de diverses filières, dont certaines sont facilitées par le chapitre 16 (« Procédures des travailleurs étrangers temporaires ») de l'ALENA. L'ALENA comprend quatre catégories de travailleurs étrangers temporaires (voir les détails dans le tableau) :

- · visiteurs commerciaux;
- négociants et investisseurs couverts par les traités;
- personnes mutées à l'intérieur d'une société;
- travailleurs professionnels (ou ressortissants couverts par les traités) – selon une liste contenant à l'heure actuelle 63 professions.

Les résidents permanents du Canada restent considérés comme des citoyens de leur pays d'origine et n'ont pas le droit de faire un séjour temporaire aux États-Unis dans le cadre de l'ALENA, sauf s'ils ont la citoyenneté canadienne ou mexicaine. Aux États-Unis, les quatre catégories ci-dessus sont considérées comme des « non-immigrants », mais il existe d'autres catégories de entrée temporaire auxquelles on peut être admissible et qui ne sont pas couvertes par l'ALENA⁵.

On peut obtenir un visa dans l'une quelconque des quatre catégories ci-dessus, mais seuls les négociants et investisseurs couverts par les traités ont l'obligation d'avoir un visa. L'USCBP peut toujours refuser à l'individu le droit d'entrer dans le territoire en raison d'un visa inadmissible (documentation incomplète, raisons de sécurité nationale, antécédents criminels ou apparentés ou raisons médicales).

Tous les travailleurs en déplacement doivent avoir un passeport en vigueur. Les citoyens canadiens sont <u>dispensés de la règle des six mois</u> et ont simplement à avoir un passeport qui restera en vigueur pendant la durée prévue de leur séjour, même s'il est conseillé d'avoir une période de validité du passeport couvrant six mois supplémentaires après la fin du séjour.

DIFFICULTÉS À L'ENTRÉE

Les entreprises peuvent faire face à diverses difficultés lorsque leurs travailleurs traversent la frontière séparant les États-Unis du Canada. Elles ne savent pas toujours nécessairement quel visa est exigé ou bien il arrive que les fonctionnaires de l'immigration appliquent les règles de façon incohérente. Même si les documents sont en règle, il peut y avoir des délais imprévus. On peut avoir, par exemple, un travailleur en visite aux États-Unis pour offrir un service après-vente qui se voit refuser le droit d'entrer aux États-Unis parce que la garantie est arrivée à expiration selon le contrat de vente d'origine.

Il peut y avoir d'autres difficultés : longs délais d'attente et de traitement, manque de clarté sur les exigences supplémentaires relatives à la documentation, difficultés à entrer aux États-Unis en raison d'un refus antérieur, modifications du processus d'examen pour la prolongation des visas, différences de traitement d'un consulat à l'autre, etc.

Si vous avez un besoin urgent d'obtention d'un visa, l'employé doit faire une demande de traitement accéléré de la <u>demande auprès du consulat des États-Unis</u> et inclure une lettre de l'entreprise américaine concernée expliquant l'urgence de la visite prévue, la nature des activités et les raisons pour lesquelles il est essentiel que la personne soit présente.

⁵Les non-immigrants sont des personnes qui sont habituellement des résidents permanents d'un pays autre que les États-Unis et qui souhaitent faire un séjour temporaire aux États-Unis pour le tourisme, pour un traitement médical, pour des affaires, pour du travail temporaire ou pour faire des études.

OPTIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE AUX ÉTATS-UNIS POUR LES TRAVAILLEURS

Filière	Utilisateur	Avantages	Inconvénients
ALENA B1	travailleur (catégorie générale)	Il n'est généralement pas obligatoire d'avoir un visa.	1 à 6 mois (peut être prolongé jusqu'à 12 mois, dans le cadre d'un processus aux États- Unis qui exige des frais de demande et un processus d'arbitrage qui prend du temps; on peut faire une telle demande plusieurs fois, de sorte que la période peut être indéfinie)
ALENA E-1	personne réalisant de nombreux échanges commerciaux (importations ou exportations) avec les États-Unis	Il est obligatoire d'avoir un visa. Il faut faire une demande auprès de l'ambassade ou du consulat des États-Unis pour inscrire l'entreprise et pour l'individu. Le visa est accordé pour une période initiale de cinq ans et l'admission à l'entrée va pour une période de jusqu'à deux ans. (Le visa peut être renouvelé indéfiniment du moment qu'on respecte les règles.)	Visa obligatoire; obligation de détenir au moins 50 p. 100 de l'entreprise ou d'en contrôler le fonctionnement; les activités doivent être substantielles et représenter l'essentiel des activités de l'entreprise (c'est-à-dire que l'entreprise doit avoir plus de 50 p. 100 de ses activités avec les États-Unis); obligation pour l'individu d'être un superviseur, un cadre dirigeant ou d'avoir des compétences qui sont essentielles (c'est-à-dire d'être un spécialiste).
ALENA E-2	investisseur dans une entreprise américaine	Il est obligatoire d'avoir un visa. Il faut faire une demande auprès de l'ambassade ou du consulat des États-Unis pour inscrire l'entreprise et pour l'individu. Le visa est accordé pour une période initiale de cinq ans et l'admission à l'entrée va pour une période de jusqu'à deux ans. (Le visa peut être renouvelé indéfiniment du moment qu'on respecte les règles.)	Visa obligatoire; obligation de détenir au moins 50 p. 100 de l'entreprise ou d'en contrôler le fonctionnement; et investissement substantiel dans le capital de l'entreprise, selon la nature de l'entreprise.
ALENA L-1A	personne mutée à l'intérieur d'une société	Il n'est généralement pas obligatoire d'avoir un visa; jusqu'à trois ans (sept ans avec deux prolongations de deux ans chacune); n'est pas lié à l'ALENA; la personne peut utiliser un visa B1 pendant la mise sur pied d'une nouvelle entreprise, avant l'entrée en vigueur du visa L-1; et aucune obligation d'avoir des liens contraignants avec le pays d'origine.	Travail à l'étranger pour un organisme admissible pendant une année ininterrompue au cours des trois dernières années; et obligation d'adresser une requête à l'USCIS (la demande pouvant être faite à la frontière ou par l'intermédiaire de l'USCIS).
ALENA L-1B	personne mutée à l'intérieur d'une société avec connaissances spécialisées	Il n'est généralement pas obligatoire d'avoir un visa; jusqu'à trois ans (cinq ans avec une prolongation); n'est pas lié à l'ALENA (autrement dit, disponible dans le cadre du régime intérieur des États-Unis); et aucune obligation d'avoir des liens contraignants avec le pays d'origine.	Travail à l'étranger pour un organisme admissible pendant une année ininterrompue au cours des trois dernières années; et obligation d'adresser une requête à l'USCIS (la demande pouvant être faite à la frontière ou par l'intermédiaire de l'USCIS).
ALENA TN	travailleur relevant d'une des 63 professions concernées (voir <u>section D.1 de</u> <u>l'annexe 1603</u>)	Il n'est généralement pas obligatoire d'avoir un visa; jusqu'à trois ans (prolongations illimitées de trois ans du moment que les règles sont respectées); et autorisation pour la personne de travailler aux États- Unis.	Liste de professions limitée; obligation d'avoir un contrat ou une lettre d'emploi (travailleurs autonomes inadmissibles); et permis professionnel ou formation applicable, selon la section D.1 de l'annexe 1603 de l'ALENA.

Sources : U.S. Citizenship and Immigration Services et Bureau des affaires consulaires du département d'État des États-Unis



Il n'y a pas d'obligation officielle, mais les fonctionnaires de l'immigration peuvent demander une copie du contrat d'embauche ou de la lettre d'emploi pour les travailleurs professionnels. Pour les négociants et investisseurs couverts par les traités, la documentation exigée peut varier considérablement d'un candidat à l'autre. Aux États-Unis, l'examen des demandes de prolongation des visas a été renforcé afin qu'il corresponde à l'examen des requêtes initiales, ce qui risque de ralentir le processus d'approbation.

En cas de refus du droit d'entrée, il n'y a pas de procédure d'appel, mais l'entreprise peut demander à l'USCIS un réexamen administratif si elle a le sentiment que la loi n'a pas été appliquée correctement. Il est recommandé aux entreprises de se faire conseiller par un avocat spécialiste des questions d'immigration pour discuter de leurs options sur le plan juridique.

POUR SURMONTER LES DIFFICULTÉS LIÉES À LA MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE

- Procurez-vous une carte <u>NEXUS</u>, qui facilite le passage à la frontière entre le Canada et les États-Unis pour les voyageurs ayant une approbation préalable et présentant un faible risque.
- Préparez tous les documents nécessaires bien à l'avance, au lieu d'essayer de faire votre demande sur place à l'endroit où vous souhaitez entrer dans le pays.
- Prévoyez un <u>délai suffisant pour le traitement</u> et des retards si c'est la première fois que vous vous rendez aux États-Unis.
- Assurez-vous que les employés qui se rendent aux États-Unis n'ont pas de casier judiciaire ni de problème médical grave.
- Pour les visiteurs de catégorie B1, ayez une lettre de votre employeur expliquant la fonction de votre voyage d'affaires (assister à une réunion avec l'entreprise mère ou une succursale aux États-Unis).
- Pour le service après-vente, ayez une preuve que la garantie est bel et bien en vigueur ou qu'elle a été prolongée
- Répondez avec honnêteté aux questions posées par les fonctionnaires des douanes et restez calme.
- Évitez de vous livrer à des activités qui sortent du cadre défini par votre visa, car cela pourrait entraîner des pénalités pour votre employeur, la résiliation de votre visa et le refus à l'avenir de vous laisser entrer aux États-Unis.
- Appuyez-vous sur le personnel de vos bureaux aux États-Unis, de vos sociétés affiliées aux États-Unis ou de vos partenaires américains ou utilisez des visioconférences, afin de réduire au minimum les déplacements.
- Passez en revue le <u>Guide à l'intention des gens d'affaires canadiens</u> d'Affaires mondiales Canada pour obtenir des conseils supplémentaires.
- Si vous voyagez pour les affaires et que vous êtes un employé temporaire, il est important d'avoir une lettre ou un contrat de votre employeur contenant les renseignements suivants :
 - titre du poste et résumé détaillé de vos tâches;
 - date de début de l'emploi et durée prévue de l'emploi;
 - dispositions pour votre rémunération d'employé (s'il y a lieu);
 - preuves que vous avez respecté les exigences de formation du poste;
 - originaux ou copies certifiées conformes du grade, diplôme ou certificat.





STRATÉGIES DES PME POUR LES SÉJOURS TEMPORAIRES

A) SI LES RÈGLES EXISTANTES ET LE PROCESSUS DE L'ALENA POUR LES SÉJOURS TEMPORAIRES RESTENT INCHANGÉS

Les PME de l'Atlantique peuvent obtenir des conseils de tierces parties qui sont des spécialistes de l'immigration, notamment des prestataires de services ou des conseillers juridiques. Elles peuvent aussi consulter le document intitulé Canada-US Business Travel Guide de Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

B) SI LES RÈGLES DE L'ALENA POUR LES SÉJOURS TEMPORAIRES SONT RENÉGOCIÉES

Déterminez si la liste des 63 professions couvertes par les traités a été modifiée ou s'il y a eu des changements pour améliorer ou resserrer les restrictions pour les séjours temporaires. Par exemple, la profession de technicien de réseau informatique (technicien responsable des réseaux locaux, technicien responsable des sites Web) n'était pas clairement définie en 1994.

C) SI L'ALENA EST RÉSILIÉ

Comme le Canada et les États-Unis ont un accord de libre-échange depuis 1989, on ne sait pas clairement comment fonctionnera les séjours temporaires si l'ALENA est résilié. Il faudra que les PME du Canada atlantique évaluent la situation et se fassent conseiller par des spécialistes professionnels (avocats spécialisés dans les questions d'immigration, etc.) pour déterminer la marche à suivre. Il est possible que le Canada et les États-Unis négocient un accord bilatéral pour les déplacements des travailleurs, afin de faciliter les séjours temporaires pour les travailleurs hautement qualifiés des deux pays, mais rien n'est garanti à cet égard.

Si l'ALENA est résilié, il est possible que les travailleurs de l'Atlantique devant se rendre aux États-Unis aient à obtenir un autre visa de non-immigrant ou le statut de non-immigrant, par exemple le visa H1-B, qui est dispendieux et dont l'obtention prend plus de temps. Au cours des cinq dernières années, le plafond de 65 000 visas H1-B a été atteint en moins d'une semaine après l'ouverture des candidatures. À moins que le plafond soit augmenté ou supprimé, il se peut que le visa H1-B ne soit pas une option viable en cas de résiliation de l'ALENA, parce que les visas H1-B ne seront pas disponibles en nombre suffisant.



Des renseignements sur les affaires à portée de la main : adhérez au CÉPA dès aujourd'hui!



Accès direct à des renseignements sur les affaires à partir de données objectives, des pistes d'investissement et des prévisions économiques provinciales, avec l'accès à notre portail en ligne réservé aux membres et à nos publications trimestrielles



Développement des réseaux de relations et de la participation des chefs d'entreprise et des responsables des politiques publiques partout au Canada atlantique



Série gratuite de guides pour les entreprises sur le commerce international et les investissements, avec des conseils ciblés et concrets pour les sociétés du Canada atlantique



Tarifs préférentiels pour les congrès, les événements et les webinaires du CÉPA pour les entreprises



Appui et accès aux travaux de recherches et aux recommandations du CÉPA sur les résultats financiers et les priorités, sur les obstacles réglementaires pour le commerce et sur les problèmes relatifs à l'immigration et à la main-d'œuvretory trade barriers, and immigration and labour force challenges

Le CÉPA est depuis 1954 un organisme à but non lucratif bénéficiant de l'appui financier de ses membres. Il est une source fiable de travaux de recherche et d'analyse sur l'économie. Pour en savoir plus sur l'adhésion au CÉPA, consultez la page www.apec-econ.ca/membership ou envoyez un message à l'adresse membership@apec-econ.ca.

SEPTEMBRE 2018

23



8 | PRÉFÉRENCES POUR LES MARCHÉS PUBLICS AUX ÉTATS-UNIS

Le secteur des marchés publics aux États-Unis est énorme. La valeur des dépenses du gouvernement fédéral, des gouvernements des États et des administrations locales s'élève à plus de 1200 milliards CAD. Les achats du gouvernement fédéral américain sont réglementés par la réglementation FARS (Federal Acquisition Regulations), elle-même gérée par la GSA (General Services Administration). En outre, plusieurs organismes fédéraux des États-Unis gèrent des règlements bien particuliers exigeant l'achat de produits américains dans les projets d'infrastructure, même si certaines dispenses existent.

Selon les règles existantes de l'ALENA pour les marchés publics, les fournisseurs canadiens ne sont pas assujettis aux politiques « Buy American » si le marché est directement géré par un ministère du gouvernement fédéral américain ou une agence figurant au chapitre 10 de l'ALENA, si le marché dépasse les niveaux seuils définis par l'ALENA et s'il n'y a pas de restrictions pour les PME des États-Unis (c'est-à-dire si le contrat n'est pas réservé aux PME américaines).

STRATÉGIES DE CONTOURNEMENT

- 1. Sous-traitance Selon les règles « Buy American » et les dispositions réservant certains contrats aux PME américaines, une PME du Canada atlantique peut participer aux marchés publics américains en tant que sous-traitant pour un entrepreneur principal américain qui respecte les règles relatives au pourcentage d'éléments d'origine américaine. Pour trouver des entrepreneurs principaux américains qui sont de bonnes cibles en vue de nouer une relation de sous-traitance, visitez le <u>site Web du FPDS</u> (Federal Procurement Data System). Il est recommandé aux PME du Canada atlantique qui souhaitent réduire au minimum les risques pour leurs intérêts commerciaux de signer une entente de confidentialité avec leur partenaire américain potentiel.
- 2. Présence aux États-Unis Si les PME du Canada atlantique peuvent se le permettre et si cela peut représenter un bénéfice net pour elles, elles peuvent acquérir une présence aux États-Unis (voir page 26). Dans bon nombre de cas couverts par la loi « Buy America », il est possible que l'acquisition d'une présence aux États-Unis permette de respecter les règles concernant le pourcentage d'éléments d'origine américaine et l'assemblage aux États-Unis.

PRÉFÉRENCES POUR LES MARCHÉS PUBLICS AUX ÉTATS-UNIS

- **« Buy America » :** loi américaine faisant de façon générale référence aux marchés publics américains dans le domaine des transports d'une valeur de plus de 100 000 USD qui sont financés par la FTA (Federal Transit Authority) ou la FHA (Federal Highway Administration). Les dispositions « Buy America » imposent des conditions aux États, aux municipalités et aux autres organismes auxquels le gouvernement fédéral accorde des subventions et ceci comprend les autorités responsables des transports. Les principales dispositions imposent des exigences strictes concernant l'origine américaine du fer / de l'acier et des produits fabriqués et des éléments qui les composent. Elles imposent souvent des exigences concernant l'assemblage aux États-Unis. Il y a des dérogations importantes qui s'appliquent.
- « Buy American »: loi américaine qui s'applique de façon générale aux achats d'approvisionnement aux États-Unis dépassant un certain seuil et aux achats dans la construction qui concernent des projets dans des domaines autres que le transport. Selon les dispositions de la loi « Buy American », le gouvernement fédéral a l'obligation d'acheter des matériaux de construction sur le marché intérieur (c'est-à-dire américain) pour les projets publics, sauf en cas de dérogation. Pour qu'une marchandise fabriquée soit considérée comme provenant du marché intérieur, il faut qu'elle soit fabriquée aux États-Unis et que le coût des éléments provenant de mines américaines ou produits ou fabriqués aux États-Unis dépasse 50 p. 100 du coût total des éléments. La réglementation « Buy American » ne s'applique pas à l'achat de services aux États-Unis.

Contrats réservés aux PME: Selon les règles du « <u>small business set-aside</u> », l'objectif des États-Unis est que 23 p. 100 des marchés publics du gouvernement fédéral soient accordés à des PME américaines pour les contrats dont la valeur se situe entre 3500 et 150 000 USD.



ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS AMÉRICAINS

Le processus d'appel d'offres est complexe pour les entreprises du Canada atlantique, avec des préférences pour les entreprises du marché intérieur américain qui continuent d'évoluer à la fois au niveau fédéral et au niveau des États. Le gouvernement américain actuel met fortement l'accent sur l'application des lois fédérales sur les marchés publics et on s'attend à la publication prochaine d'un rapport de l'USSC (U.S. Secretary of Commerce) sur le renforcement de la mise en œuvre

des lois « Buy American ». Il est recommandé aux entreprises de l'Atlantique de bien s'informer sur les exigences en place pour chaque achat ou projet, afin de pouvoir montrer à l'entrepreneur principal américain que les règles sont respectées, puisqu'il doit lui-même fournir des preuves du respect des règles aux agences du gouvernement fédéral américain. Le respect de cette réglementation permettra aux PME de continuer à avoir accès aux marchés publics américains et à de futurs partenariats commerciaux aux États-Unis.

ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS AMÉRICAINS

- Les PME du Canada atlantique trouveront des informations pour vendre leurs produits au gouvernement américain sur le <u>site Web de la GSA (General Services Administration)</u>.
- Communiquez avec les fonctionnaires gouvernementaux responsables des marchés publics américains, en particulier avec les agents techniques ou les agents responsables des contrats, afin de vous informer sur les appels d'offres à venir, sur le processus d'appel d'offres, sur les antécédents récents dans le processus d'appel d'offres et sur les dispositions qui s'appliquent, comme celles concernant les contrats réservés aux PME américaines. Les <u>agents techniques pour les PME</u>, par exemple, peuvent aider les PME à commercialiser leurs produits et leurs services auprès des entrepreneurs principaux dans le <u>répertoire</u> <u>des sous-traitants de la GSA</u>.
- Les PME du Canada atlantique peuvent s'inscrire à <u>FedBizOpps</u> et visionner sur ce site tous les marchés publics du gouvernement fédéral américain d'une valeur supérieure à 25 000 USD.
- Pour être incluses dans la base de données CCR (Central Contractor Registration) que les agences du gouvernement fédéral utilisent pour trouver des entrepreneurs, les PME du Canada atlantique peuvent s'inscrire gratuitement au SAM (System for Award Management) et examiner le guide de l'utilisateur du SAM.
- Tâchez de bien comprendre d'où viennent les fonds pour le projet auquel vous voulez participer. Chaque agence du gouvernement américain a un site Web avec des renseignements utiles sur ses règles pour les achats et les marchés publics. En outre, le texte des contrats devrait contenir les exigences pertinentes pour les entrepreneurs et les sous-traitants.
- Vous trouverez de plus amples renseignements sur les marchés publics des États et des liens vers les sites Web pour les marchés publics des États sur le <u>site Web du Service des délégués commerciaux</u>.
- Communiquez avec le représentant du délégué commercial du Canada responsable de l'instance américaine qui vous intéresse. Les emplacements et les coordonnées se trouvent sur <u>ce site Web</u>.
- Entrez en contact avec la <u>Corporation commerciale canadienne</u>. Cet organisme aide les entreprises canadiennes, y compris les PME, à vendre leurs produits et leurs services à des gouvernements étrangers, y compris au gouvernement américain.
- Profitez des occasions de développer vos réseaux de relations dans le secteur, notamment en adhérant aux associations industrielles pertinentes et en assistant aux événements organisés par l'industrie.



9 | INVESTISSEMENTS TRANSFRONTALIERS

Les investissements qui circulent entre le Canada et les États-Unis s'élèvent à plusieurs milliards de dollars par an. Il y a plusieurs raisons pour lesquelles les entreprises de l'Atlantique peuvent souhaiter avoir des activités aux États-Unis, avec, par exemple, une antenne sur place, le contrôle direct de la distribution aux États-Unis, une production locale pour réduire les frais de transport et une antenne locale pour recruter des individus hautement qualifiés et pour nouer des liens avec des chercheurs en vue de développer des produits.

En outre, avec des activités sur place aux États-Unis, il est possible d'éviter certains obstacles autres que les tarifs douaniers, comme les problèmes à la frontière et les politiques « Buy American ». La mise sur pied d'une antenne aux États-Unis peut être dispendieuse et il est recommandé aux entreprises de se faire conseiller par des spécialistes des questions fiscales et juridiques. La SBA (Small Business Administration) des États-Unis propose un guide avec des renseignements pour lancer une entreprise aux États-Unis.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS D'UNE ANTENNE AUX ÉTATS-UNIS

Selon le site Web d'Exportation et développement Canada (EDC) intitulé « <u>Percer le marché américain : logistique et pratiques exemplaires</u> », voici certains des avantages et des inconvénients qu'il peut y avoir à établir une présence aux États-Unis :

Avantages

- améliorer ses relations avec les clients et trouver plus rapidement des débouchés, avec la possibilité de gagner plus facilement des parts de marché;
- avoir la possibilité d'accéder à la chaîne d'approvisionnement locale pour se procurer des matières premières, des intrants intermédiaires et des technologies;
- avoir, en tant qu'entreprise locale, accès aux dispositifs de soutien du gouvernement et la possibilité de contourner les restrictions de type « Buy American » pour les marchés publics;
- faire des économies si l'on n'a plus à verser de droits pour les intrants qu'on importait des États-Unis.

Inconvénients

- avoir des dépenses supplémentaires qui ne déboucheront pas nécessairement sur une augmentation du chiffre d'affaires;
- avoir l'obligation de respecter les lois américaines en matière d'immigration et de main-d'œuvre pour les embauches locales et pour les employés canadiens se déplaçant pour participer aux activités ou travailler dans l'antenne américaine;
- avoir l'obligation de respecter les lois locales en matière fiscale.

ZONE FRANCHE

Si votre activité consiste à exporter des marchandises vers des marchés autres que les États-Unis, vous pouvez envisager de situer une antenne dans l'une des 296 zones franches des États-Unis. Par exemple, vous n'avez pas à verser de droits de douane ou de taxe d'accise aux États-Unis pour les marchandises importées de votre société mère au Canada à votre antenne dans une zone franche qui seront par la suite exportées vers des marchés autres que le marché américain.

RÈGLEMENT DES CONFLITS ENTRE INVESTISSEURS ET ÉTATS

Selon le chapitre 11 de l'ALENA, les investisseurs étrangers disposent des protections suivantes : traitement aussi favorable que celui accordé aux investisseurs du pays; norme minimale de traitement conformément au droit international; et interdiction de nationalisation ou d'expropriation des investissements. Toute infraction à ces règles peut conduire l'investisseur à demander un arbitrage entre l'investisseur et l'État concerné. Les dispositions du chapitre 11 concernant le règlement des conflits sont cependant susceptibles d'être renégociées.



10 | DIVERSIFICATION VERS DES MARCHÉS AUTRES QUE LE MARCHÉ AMÉRICAIN

L'une des autres stratégies utilisées pour atténuer sa dépendance vis-à-vis du marché américain et pour réduire les risques associés à la mise en place possible de tarifs ou d'obstacles autres que les tarifs pour les exportations vers les États-Unis est de renforcer vos activités et votre présence dans d'autres pays.

Le Canada a négocié de nombreux <u>accords de libreéchange</u>, qui peuvent faciliter la diversification, comme l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne et l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) qui doit être ratifié sous peu. Ces accords commerciaux avec traitement préférentiel donnent accès à des marchés avec des tarifs douaniers qui sont soit nuls soit inférieurs aux tarifs « nation la plus favorisée » (NPF) (voir les études de cas à la pages 8 à 13).

Le Mexique fait partie de l'ALENA et a des accords de libre-échange avec de nombreux autres pays, ce qui fait que les entreprises canadiennes établies au Mexique ont elles aussi accès à ces marchés sans être soumises à des tarifs. Le marché mexicain est plus près du Canada que certains autres marchés étrangers et les systèmes de transport nord-américains sont bien établis. Les cargaisons peuvent traverser les États-Unis « sous caution » pour se rendre directement au Mexique. Les frais de main-d'œuvre sont inférieurs à ce qu'ils sont au Canada et le Mexique a des politiques favorables aux investissements.

Les PME du Canada atlantique qui envisagent d'exporter vers d'autres marchés, éventuellement plus éloignés, doivent tenir compte des coûts supplémentaires que cela peut représenter : frais de transport, droits et axes, étiquetage, emballage et marketing. Il faut parfois

modifier ses produits pour répondre aux exigences des clients locaux ou de la réglementation (par exemple, pour les normes de sécurité).

Il faut que les entreprises effectuent un travail de recherche approfondi sur les nouveaux marchés afin de mettre en évidence les débouchés et le potentiel de croissance. Il faut que les entreprises de petite taille tiennent compte du fait qu'il faut parfois plusieurs années pour s'implanter et qu'elles veillent à disposer des ressources nécessaires pour gérer les dépenses et les risques que présentent de tels investissements. Les marchés en émergence présentent des risques plus élevés et des coûts plus élevés que ceux des pays plus développés.

Le CÉPA a dressé un profil des <u>débouchés dans l'UE pour les fabricants de l'Atlantique</u> et il a antérieurement proposé une analyse <u>explorant les débouchés en Amérique</u>. Bon nombre d'entreprises de l'Atlantique se trouvent un partenaire local approprié; c'est une stratégie clé pour connaître la réussite sur les marchés étrangers. Les agents, les courtiers ou les distributeurs locaux peuvent contribuer au travail de recherche sur le marché, mettre en évidence des clients potentiels et faciliter les démarches auprès des autorités locales.

Nous recommandons aux entreprises de l'Atlantique qui cherchent à se développer à l'étranger de se faire conseiller par des experts sur les questions fiscales, sur les questions de douane et de droits, sur les questions financières et bancaires et sur le cadre juridique et réglementaire dans les marchés qu'elles ciblent.

RESSOURCES

SOUTIEN ET AIDE POUR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Pour obtenir du soutien et de l'aide pour les échanges commerciaux internationaux, par exemple pour la formation sur le développement des exportations, pour les salons professionnels et pour les services financiers internationaux, communiquez avec les personnes suivantes :

Carolann Harding

Directrice du développement des affaires à l'international Ministère du Tourisme, de la Culture, de l'Industrie et de L'Industrie

Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador 709 729-4617

carolannharding@gov.nl.ca http://tcii.gov.nl.ca/exporting/index.html

Darryl Bradley

Directeur des services commerciaux mondiaux Innovation PEI Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard 902 368-5952

darrylbradley@gov.pe.ca http://www.innovationpei.com/trade

Kyle Schmeisser

Directeur du développement des exportations Nova Scotia Business Inc. 902 722-1211

kschmeisser@nsbi.ca

https://www.novascotiabusiness.com/export

Suzanne Turmel

Directrice
Opportunités Nouveau-Brunswick
506 444-5107
Suzanne.Turmel@onbcanada.ca

https://onbcanada.ca/for-business/export-your-products/

Edward Steeves

Vice-président régional – Canada atlantique Exportateur et développement Canada 902 450-7610 esteeves@edc.ca

Alan Kinnie, CPA, CA

Directeur général, Promotion du commerce extérieur Agence de promotion économique du Canada atlantique 506 381-9340

alan.kinnie@canada.ca

Christine Smith

Directrice pour la région Atlantique et déléguée commerciale Service des délégués commerciaux Affaires mondiales Canada 902 426-6360 Christine.Smith@international.gc.ca

Service des délégués commerciaux du Canada – Global trade@international.gc.ca

Service des délégués commerciaux du Canada – É.-U.A. Exporter aux États-Unis - Guide pour les entreprises canadiennes

Service des délégués commerciaux du Canada – Mexique



Guides du CÉPA pour les entreprises et pour les renseignements sur le commerce

Réussir dans l'UE - Guide pour les entreprises du Canada atlantique

<u>Profil sommaire de l'UE – Principales considérations pour les exportateurs de l'Atlantique</u>

Débouchés dans l'UE pour les fabricants de l'Atlantique

Ressources supplémentaires sur le site Web du CÉPA pour l'UE

Réussir sur la scène internationale

À la découverte des Amériques – Évaluation des perspectives commerciales du Canada atlantique dans les Amériques

ACCORDS COMMERCIAUX ET NÉGOCIATEURS

Si vous avez des questions sur les accords commerciaux internationaux et les négociations, par exemple pour interpréter les textes et comprendre vos droits et obligations, communiquez avec les personnes suivantes :

Jeff Loder

Directeur de la Division des politiques commerciales Secrétariat aux affaires intergouvernementales et autochtones Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador 709 729-4146

jeffloder@gov.nl.ca

Kal Whitnell

Directeur principal aux recherches économiques et aux négociations commerciales Ministère du Développement économique et du Tourisme Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard 902 368-4228 kbwhitnell@gov.pe.ca

Angela Houston

Directrice des politiques stratégiques (commerce) Affaires intergouvernementales Gouvernement de la Nouvelle-Écosse 902 424-2827 angela.houston@novascotia.ca

Serge Breau

Directeur administratif, Division de la politique d'expansion du commerce
Bureau du conseil exécutif – Affaires intergouvernementales
Gouvernement du Nouveau-Brunswick
506 444-5137
Serge.Breau@gnb.ca

Si vous avez une question sur le commerce, adressezvous à Affaires mondiales Canada à l'adresse suivante : Requête en ligne Global Affairs

Si vous avez des questions ou des commentaires sur l'ALENA, communiquez avec Affaires mondiales Canada à l'adresse suivante :

re-enquiries-demandes.NAFTA@international.gc.ca

Participez aux <u>consultations publiques sur la</u> renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec les États-Unis et le Mexique d'Affaires mondiales Canada.

Ou bien envoyez votre communication par courriel à l'adresse suivante : <u>NAFTA-Consultations-ALENA@</u> international.gc.ca

ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES ET ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES

Vous pouvez aussi, si vous le souhaitez, entrer en contact avec votre propre association, en plus des organismes suivants :

Chambre de commerce de l'Atlantique : http://www.atlanticchamber.ca

Chambre de commerce du Canada : http://www.chamber.ca/fr

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

Association canadienne des importateurs et exportateurs : https://www.iecanada.com Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : https://www.cfib-fcei.ca/fr

ANNEXE

25 PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA ATLANTIQUE VERS LES ÉTATS-UNIS

Rang	Code SH	Produit expo	Moyenne des ortations, 2015- (en millions \$)		Tarif ALENA	Tarif NPF
1	2710.12	Huiles légères et préparations (produits du raffinage du pétrole)	4 305	20,6	0	10,5 ¢/bbl ou 52,5 ¢/bbl ou 7 %
2	2710.19	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux - non brutes - autres que huiles légères	3 421	16,4	0	de 5,25 ¢/bbl à 82 ¢/ bbl ou 1,3 ¢ + 5,7 % ou 5,8 % ou 7 %
3	2709.00	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux - brutes (pétrole brut)	2,963	14,2	0	5,25 ¢/bbl ou 10,5 ¢/bbl
4	4011.20	Pneumatiques neufs - caoutchouc - pour autobus ou camions	651	3,1	0	de 3,4 % à 4 %
5	0306.14	Crabes – congelés	579	2,8	0	0 ou 7,5 %
6	4407.10	Bois d'œuvre - conifères - épaisseur > 6 mm	566	2,7	0	0
7	0306.12	Homards - congelés	553	2,6	0	0
8	4802.61	Papier fin, en rouleaux, non couché	461	2,2	0	0
9	2004.10	Pommes de terre - préparées/conservées sans vinaigre/acide acétique	399	1,9	0	6,4 % ou 8 %
10	4011.10	Pneumatiques neufs - caoutchouc - pour automobiles	393	1,9	0	3,4 % ou 4 %
11	0306.22	Homards - non congelés	347	1,7	0	0
12	1605.30	Homards - préparés/conservés	342	1,6	0	0 ou 10 %
13	2713.20	Bitume de pétrole	314	1,5	0	0
14	2711.21	Gaz naturel - à l'état gazeux	305	1,5	0	0
15	2710.20	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux, contenant en poids 70 % ou plus d'huiles de pétrol	277	1,3	0	de 5,25 ¢/bbl à 52,5 ¢/bbl
16	0302.14	Saumons de l'Atlantique et saumons du Danube	244	1,2	0	0
17	0306.32	Homards vivants, frais ou réfrigérés	166	0,8	0	0
18	2711.14	Propane - liquéfié	151	0,7	0	0
19	2716.00	Énergie électrique	147	0,7	0	0
20	4704.21	Pâtes chimiques de bois - bisulfite - de conifères, blanchies	129	0,6	0	0
21	4801.00	Papier journal, en rouleaux ou en feuilles	107	0,5	0	0
22	7801.10	Plomb affiné - sous forme brute	105	0,5	0	2,5 % sur la valeur du contenu en plomb
23	0701.90	Pommes de terre - non de semence - fraîches/réfrigérées	98	0,5	0	0,5 ¢/kg
24	0304.41	Saumons du Pacifique, saumons de l'Atlantique et saumons du Danube	81	0,4	0	0
25	4703.21	Pâtes chimiques de bois - soude/sulfate - de conifères, blanchies	56	0,3	0	0
		Autres produits	3 617	17,3		
		Total	20 921	100		

Remarque: Ne comprend que les importations dédouanées à des points d'entrée du Canada atlantique. Ne comprend pas les marchandises en provenance des États-Unis, mais ayant transité par d'autres provinces du Canada.

Sources : Données sur le commerce en direct, Info-Tarif Canada et Codification ministérielle du Tarif des douanes 2018 de l'Agence des services frontaliers du Canada.

25 PRINCIPALES IMPORTATIONS AU CANADA ATLANTIQUE EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS

Rang	Code SH	Produit imp	Moyenne des ortations, 2015 (en millions \$)	-2017 (en %)	Tarif ALENA	Tarif NPF
1	2709.00	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux – brutes (pétrole brut)	2 485	33,9	0	0
2	2710.19	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux - non brutes - autres que huiles légères	837	11,4	0	0 ou 5 %
3	0306.22	Homards - non congelés	276	3,8	0	0
4	2711.21	Gaz naturel - à l'état gazeux	228	3,1	0	0
5	8802.12	Hélicoptères - poids à vide > 2000 kg	203	2,8	0	0
6	2710.12	Huiles légères et préparations	175	2,4	0	0 ou 5 %
7	8701.20	Véhicules tracteurs pour semi-remorques (camions tracteurs)	129	1,8	0	6,1 %
8	0306.32	Homards vivants, frais ou réfrigérés	95	1,3	0	0
9	7326.90	Ouvrages nda - fer/acier	71	1	0	0 ou 6,5 %
10	3302.10	Mélanges de substances odoriférantes- pour industrie alimentaire ou des boissons	64	0,9	0	0
11	0304.41	Saumons du Pacifique, saumons de l'Atlantique et saumons du Danube	64	0,9	0	0
12	0302.14	Saumons de l'Atlantique et saumons du Danube	48	0,7	0	0
13	2713.11	Coke de pétrole - non calciné	45	0,6	0	0
14	8803.30	Parties pour avions ou hélicoptères, nda	45	0,6	0	0
15	4005.91	Caoutchouc mélangé, non vulcanisé - aures en plaques, feuilles et bandes nda	43	0,6	0	0
16	4005.10	Caoutchouc non vulcanisé, additionné de noir de carbone ou de silice	43	0,6	0	0
17	2701.12	Houille bitumineuse - même pulvérisée, mais non agglomérée	39	0,5	0	0
18	2815.12	Hydroxyde de sodium (soude caustique) - en solution aqueuse	30	0,4	0	0
19	8704.23	Camions - moteur diesel/semi-diesel - charge maximale > 20 tonnes	28	0,4	0	6,1 %
20	3824.90	Produits chimiques, préparations des industries chimiques ou ind. connexes, nda	27	0,4	0	0
21	8431.43	Parties de machines de sondage/forage - autopropulsées ou non autopropulsées	21	0,3	0	0
22	8716.39	Remorques/semi-remorques - autres nda pour le transport de marchandises	19	0,3	0	de 0 à 9,5 %
23	2803.00	Carbone (noirs de carbone et autres formes de carbone), nda	17	0,2	0	0
24	8481.40	Soupapes de trop-plein ou de sûreté	13	0,2	0	0
25	3824.99	Produits chimiques, préparations des industries chimiques ou ind. connexes, nda	12	0,2	0	0
		Autres produits	2 172	29,6		
		Total	7 338	100		

Sources : Données sur le commerce en direct et liste tarifaire harmonisée des États-Unis.



ATLANTIC PROVINCES ÉCONOMIQUE ECONOMIC DES PROVINCES COUNCIL DE L'ATLANTIQUE

5121 Sackville St. Suite 500 Halifax, Nova Scotia B3J 1K1 Tel : (902) 422-6516 info@apec-econ.ca www.apec-econ.ca