



GUIDE D'ACCÈS AUX MARCHÉS EXTÉRIEURS

ÉTATS-UNIS

DIRECTION DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS

La Direction de l'accès aux marchés du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation vous aide à développer des marchés à l'extérieur du Québec.

Voici les services qu'elle met à votre disposition :

- Service-conseil personnalisé;
- Organisation de missions commerciales;
- Accueils d'acheteurs étrangers et organisation de rencontres d'affaires;
- Veille stratégique sur les tendances et les nouveaux marchés;
- Diffusion d'informations commerciales et stratégiques;
- Positionnement de l'offre québécoise de produits bioalimentaires à des acheteurs internationaux;
- Accueil d'acheteurs étrangers.

ÉQUIPE DE CONSEILLERS POUR LE TERRITOIRE DES ÉTATS-UNIS

Mid-Atlantique

Marie Daigneault (poste 5232; marie.daigneault@mapaq.gouv.qc.ca)

Nouvelle-Angleterre, Midwest et sud des États-Unis

Luc Dupont (poste 5237; luc.dupont@mapaq.gouv.qc.ca)

Ouest américain

Roxana Arriagada (poste 5235; roxana.arriagada@mapaq.gouv.qc.ca)

Direction de l'accès aux marchés

Sous-ministériat à la transformation alimentaire et aux marchés

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Tél. : 514 873-4147; dam@mapaq.gouv.qc.ca

ÉQUIPE DES ATTACHÉS AGROALIMENTAIRES DANS LES DÉLÉGATIONS DU QUÉBEC AUX ÉTATS-UNIS

Mary Elizabeth Meade, Délégation du Québec à Boston, 1 617 482-1193, poste 59815

maryelizabeth.meade@mri.gouv.qc.ca

Joan Kimball, Délégation du Québec à Chicago, 1 312 645-0392, poste 59717

joan.kimball@mri.gouv.qc.ca

Melissa A. Isom, Délégation du Québec à Los Angeles, 1 310 824-4173, poste 59613

melissa.isom@mri.gouv.qc.ca

Paul Dallaire, Délégation générale du Québec à New York, 1 212 843-0971

paul.dallaire@mri.gouv.qc.ca

Virginia Rand-Hill, Délégation générale de Québec à Atlanta, 1 404 584-2995, poste 59913

virginia.rand-hill@mri.gouv.qc.ca

Une Antenne du Québec à Houston ouvrira en 2015-2016. M. Daniel Dignard sera notre représentant.

daniel.dignard@mri.gouv.qc.ca

Mise à jour du document 2016

Suzanne Tremblay

Direction de l'accès aux marchés

Sous-ministériat à la transformation alimentaire et aux marchés

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Tél. : 514 873-4147, poste 5224

suzanne.tremblay@mapaq.gouv.qc.ca

Guide d'accès au marché : une ressource pratique

Le guide d'accès au marché vient s'ajouter à la série d'outils et de ressources, tels les «Regards sur le marché» sur plusieurs régions et villes américaines. Il s'adresse aux transformateurs de produits alimentaires qui désirent se familiariser avec les détails techniques, les formalités et les exigences de l'exportation vers les États-Unis. Ce guide vous permettra de déterminer si votre produit est exportable légalement et assez facilement.

Il est préférable de lire ce guide en respectant l'ordre des différents chapitres. Ceux-ci sont organisés de telle sorte que vous puissiez rapidement déterminer les exigences à respecter afin d'exporter. Par ailleurs, pour chaque exigence, vous trouverez toujours, dans une note de bas de page, un numéro de téléphone, un courriel ou un site Web afin de joindre l'organisme concerné et d'obtenir plus d'information.

Le guide se penche sur les obligations en tant qu'exportateurs. Il y est question des normes, des certifications, des règlements et des lois qui vous touchent. Puis, un autodiagnostic vous permet d'évaluer votre niveau de préparation à l'exportation et d'y réfléchir. Un aide-mémoire recense toutes les exigences. Finalement, le document liste les personnes-ressources et groupes qui peuvent vous assister ou vous offrir différentes formes d'aide au cours de votre démarche vers les marchés extérieurs. Un outil pratique, schématisant les ressources et groupes en fonction de l'étape où vous êtes rendu, est aussi inclus.

Avertissement : Tous les efforts ont été déployés pour assurer une collecte d'informations exactes et actuelles. Les informations contenues dans ce document n'ont toutefois été vérifiées qu'au moment de la publication et pourront donc ne plus être valides lorsque le lecteur en prendra connaissance. Par ailleurs, les lois, règlements et autres législations ne peuvent être discutés intégralement ici. Les informations rapportées dans ce guide doivent donc être utilisées comme une feuille de route générale et non comme une source d'expertise légale. Il est fortement recommandé d'obtenir les conseils d'un ou de plusieurs experts, comme un courtier en douane ou une association d'industrie.

Obligations

Ce qu'on doit respecter lorsqu'on est prêt

Inspection

Avant d'entreprendre les démarches relativement à l'exportation, vous devez vérifier si votre produit doit être inspecté par l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Les entreprises québécoises qui désirent vendre de la viande, des fruits et des légumes transformés, du sirop d'érable, du miel ou des produits laitiers doivent être agréées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments. D'autres exigences existent pour les produits non enregistrés à l'Agence. Pour plus d'information, veuillez consulter la section «Aliments» du site www.inspection.gc.ca ou communiquez avec le bureau de l'Agence de votre région, soit :

- Montréal : 514 283-8888
- Québec : 418 648-7373
- Saint-Hyacinthe : 450 768-1500

Votre marque de commerce aux États-Unis

N'oubliez pas de l'enregistrer

Le processus de demande d'enregistrement d'une marque de commerce aux États-Unis peut durer de 12 à 18 mois, du dépôt initial de la demande jusqu'à l'approbation de l'enregistrement, et le tout peut coûter quelques centaines de dollars. Toutefois, cette procédure peut être plus longue selon la particularité de la demande, l'engagement du demandeur dans la démarche et les procédures litigieuses qui peuvent avoir été entamées en opposition à la démarche.

Pour enregistrer votre marque de commerce, vous devez vous adresser au United States Patent and Trademark Office (USPTO). Pour plus d'informations, visitez le site www.uspto.gov/trademarks/.

Numéro d'entreprise

Une des obligations de base pour exporter est l'obtention d'un numéro d'entreprise délivré par l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour votre compte d'importation-exportation¹.

Attendez avant d'alimenter la déchiqueteuse!

Conservez vos papiers

Toute personne qui exporte ou fait exporter des marchandises commerciales doit tenir des registres à propos de celles-ci pour une période de six ans suivant l'exportation. Les documents (en versions papier ou électroniques) à conserver sont, entre autres, ceux qui concernent l'origine, l'achat, l'importation, les coûts, la valeur, le paiement ainsi que l'exportation des marchandises.

Pour plus de détails, communiquez avec l'Agence des services frontaliers du Canada au 1 800 461-9999 ou visitez le www.cbsa-asfc.gc.ca.

Code SH de son produit

Avant d'entamer le processus d'exportation de votre produit, vous devrez déterminer le code du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (code SH) qui s'y applique.

Le Système harmonisé est une nomenclature internationale élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Les tarifs de la plupart des pays du monde (y compris des pays de l'ALENA) sont déterminés à partir des catégories de ce système, qui sert aussi à établir certaines statistiques commerciales. Vous devez donc connaître le code SH correspondant à votre produit avant d'arriver à la frontière américaine, où les autorités douanières l'utiliseront pour déterminer les droits, taxes et règlements qui s'appliquent à votre envoi².

1. Vous pouvez joindre l'ARC au 1 800 959-7775 ou vous inscrire en ligne au www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/bro-ide/menu-fra.html.

2. Vous pouvez joindre le Service d'information sur la frontière de l'Agence des services frontaliers du Canada au 1 800 959-2036 pour connaître votre code SH. Faites le 0 pour parler à un agent. Vous pouvez aussi envoyer une requête à Statistique Canada à export@statcan.gc.ca en indiquant SC-SH demande dans le champ « Objet » et en décrivant votre marchandise dans le corps du texte.

Lorsque vous exportez, la TPS/TVH prend congé

Pour les détails, consultez un expert

Vous n'avez pas à facturer la TPS/TVH sur les ventes taxables si vous livrez les produits ou les mettez à la disposition d'un acheteur de l'extérieur du pays. Selon l'Agence du revenu du Canada, les produits (sauf les produits soumis à l'accise, comme la bière et le tabac) qui sont ordinairement taxables au taux de 7 % de TPS ou de 15 % de TVH peuvent être taxables au taux de 0 % s'ils sont exportés du Canada. Pour plus de renseignements, consultez un conseiller ou un expert en fiscalité.

Tarifs douaniers

Une fois le code SH de votre produit déterminé, vous serez en mesure de trouver le tarif qui s'applique à vos exportations. Il suffit de consulter les chapitres correspondants à vos produits de la *Harmonized Tariff Schedule of the United States*³.

Préavis (*prior notice*)

Depuis le 12 décembre 2003, un préavis, mieux connu sous son nom anglais *prior notice*, doit être fourni à la U.S. Food and Drug Administration (FDA) pour tous les aliments destinés aux humains et aux animaux qui sont importés ou offerts à l'importation aux États-Unis.

Il existe deux façons de donner son préavis à la FDA. Il faut utiliser le système informatique *Automated Broker Interface of the Automated Commercial System* (ABI/ACS) ou le *Prior Notice System Interface* (PNSI).

Pour plus de détails, consultez le site Web de la FDA⁴.

Enregistrement des établissements

Si vous êtes le propriétaire, l'exploitant ou l'agent responsable d'un établissement local ou étranger qui est engagé dans la fabrication, la transformation, l'emballage ou le stockage des aliments destinés à la consommation humaine ou animale aux États-Unis, vous devez vous inscrire auprès de la FDA. Cette inscription vous permettra notamment de produire le préavis dont il a été question plus tôt. Certaines exemptions existent, par exemple, pour certains navires de pêche et pour les fermes⁵.

3. Consultez le www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm pour accéder au document.

4. Consultez le www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm121048.htm pour obtenir un guide d'industrie.

5. Consultez le www.fda.gov/downloads/Food/GuidanceRegulation/UCM332460.pdf pour obtenir un guide d'industrie.

Food Safety Modernization Act (FSMA)

Le *Food Safety Modernization Act* (FSMA) est la plus vaste réforme des lois américaines sur la sécurité alimentaire et a été signé en janvier 2011. Il vise à assurer l'approvisionnement alimentaire des États-Unis de façon sécuritaire et à prévenir toute forme de contamination. Le FSMA a donné à la [Food and Drug Administration](#) (FDA) des pouvoirs accrus afin de réglementer la façon dont les aliments sont cultivés, récoltés et traités. La FDA a des pouvoirs de rappel de produits, de détention, d'inspection, de refus de marchandises et de suspension de l'enregistrement d'une entreprise. Elle s'est muni d'un meilleur système de traçabilité et peut exiger des documents supplémentaires (ex. : certification par un organisme reconnu) pour les produits à haut risque.

Depuis le 3 juillet 2011, vous devez fournir une information de plus sur vos préavis (*prior notices*), c'est-à-dire le nom de tous les pays où votre produit a été refusé dans le passé. En tant qu'importateur non résident enregistré au FDA, vous serez imputables de la sécurité de votre chaîne d'approvisionnement. Vous avez donc la responsabilité de vous assurer que vos fournisseurs étrangers respectent les mesures de prévention et de contrôle sur ses produits.

Le FSMA en résumé

- La FDA va vous demander d'établir un système de sécurité en tant que manufacturier, et d'identifier les points faibles ou dangers potentiels de vos activités. Il faudra documenter le tout et montrer à la FDA ce que vous faites pour y remédier.
- La FDA a sept ans pour visiter toutes les entreprises agroalimentaires et des pêches domestiques et étrangères. Une visite tous les cinq ans par la suite.
- Si vous refusez cette visite, votre produit sera refusé d'entrer aux États-Unis.
- Un programme volontaire de sécurité adapté à l'agroalimentaire sera offert en 2015-2016, le VQIO : *Voluntary Qualified Importer Program*.
- Avantage de ce programme : accélérer le processus de dédouanement.

Pour connaître toutes les règles à suivre concernant le FSMA, nous vous invitons à consulter le *Guidance Regulation* élaboré par la FDA.

<http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/FSMA/ucm247546.htm>

Maux de tête à la frontière?

Pensez aux courtiers en douane

Exporter vos produits peut être intimidant à cause des nombreuses règles douanières dont il faut tenir compte dans la procédure. Pour vous éviter maux de tête et ennuis, faites appel à un courtier en douane américain. Il dédouanera vos marchandises à votre place et en assurera la livraison au destinataire final. Aux États-Unis, les courtiers en douane sont des mandataires cautionnés, titulaires d'un permis et réglementés par la U.S. Customs and Border Protection. Consultez le chapitre 5 pour obtenir la référence d'un répertoire de courtiers.

Le recours aux services d'un courtier en douane américain est, de toute façon, généralement obligatoire, à moins que vous ayez un destinataire résident américain qui se porte garant de votre marchandise et tiers-parti indépendant de l'acheteur à qui la marchandise est destinée. Cependant, l'utilisation d'un courtier présente des avantages pour l'exportateur.

- Le courtier connaît les règlements et les formalités douanières et il est au courant des changements bien avant vous.
- Il prépare la documentation d'exportation exigée par les autorités douanières canadiennes et américaines.
- Pour que vos marchandises puissent être dédouanées, le règlement américain exige une caution équivalant à leur valeur, majorée le cas échéant des droits applicables. Votre courtier déposera cette caution pour vous.
- Un courtier dédouanera vos marchandises rapidement et vous épargnera des coûts d'entreposage.
- Un courtier peut vous aider dans les processus de préavis, d'enregistrement des établissements et de détermination du code SH de votre produit.

Déclaration de ses exportations

Vos marchandises peuvent entrer aux États-Unis selon deux principaux régimes : avec une déclaration officielle, également appelée « déclaration commerciale », ou avec une déclaration non officielle.

La déclaration non officielle n'exige pas la présence d'un courtier en douane américain si le chargement arrive en présence de l'exportateur ou si le destinataire vient en prendre possession au point d'entrée. Elle ne s'applique toutefois qu'aux marchandises dont la valeur totale ne dépasse pas 2 500 \$.

La plupart des exportations entrent donc aux États-Unis avec une déclaration officielle, pour laquelle les autorités exigent le recours à un courtier. Toutefois, une entente conclue entre le Canada et les États-Unis vous dispense de cette formalité administrative.

Simplifiez l'expédition de vos produits bioalimentaires

Faites affaire avec un transitaire

Si vous n'avez pas les ressources nécessaires, ou simplement si vous n'êtes pas chaud à l'idée de transporter vous-même vos produits de votre porte à celle de votre client, considérez la possibilité d'utiliser les services d'un transitaire. Il se chargera de déterminer le meilleur moyen d'expédier vos marchandises et de réserver une place pour celles-ci à bord du train, du camion ou du bateau approprié. Il passera en revue vos papiers pour s'assurer que tout y est, et que tout est en ordre. Le transitaire, ou *freight forwarder*, peut même vous conseiller sur la manière la plus sécuritaire d'emballer votre marchandise et vous proposer une assurance-transport adéquate.

Le transitaire est différent du courtier en douane, qui est habilité à représenter un importateur ou un exportateur auprès des autorités frontalières. Le courtier est responsable, entre autres choses, de signifier l'entrée des biens au pays aux douanes, de payer les frais d'entrée et de présenter les permis requis. Toutefois, les transitaires travaillent souvent avec des courtiers en douane lorsqu'il est question d'importation et d'exportation, puisque les deux services s'imbriquent considérablement.

Il est à noter que depuis juillet 2007, aucun transporteur ne peut apporter des marchandises commerciales aux États-Unis, sans manifeste électronique (E-Manifest). Si vous transportez des marchandises commerciales aux États-Unis, il faudra vous inscrire, obtenir des codes à barres et transmettre vos informations via le Système ACE ou par un fournisseur de service.

Étiquetage et valeurs nutritionnelles

Plusieurs règles doivent être respectées quant à l'étiquetage et aux inscriptions des valeurs nutritionnelles sur vos produits. Il faut d'abord respecter la réglementation américaine à cet égard. Ensuite, l'ACIA impose aussi certaines exigences supplémentaires.

L'étiquetage et l'affichage des valeurs nutritionnelles sont soumis à des règles strictes encadrées par la FDA. Celle-ci a mis un guide d'industrie à la disposition du public pour faciliter la satisfaction de ces exigences⁶. La FDA fournit aussi des informations en ce qui a trait à certains sujets spécifiques sur les étiquettes, comme l'irradiation des aliments, et permet différentes exemptions pour les petits volumes ou les petites entreprises⁷. Une de ces exemptions concerne l'étiquetage des valeurs nutritionnelles et s'applique si la personne qui en fait la demande emploie moins de 100 salariés en équivalent temps plein et vend moins de 100 000 unités du produit aux États-Unis à l'intérieur de 12 mois.

Les produits destinés à l'exportation doivent également porter certaines mentions particulières, comme les mots « Produit du Canada » dans certains cas.

Enfin, un autre outil d'information pourra vous aider dans vos démarches. Il s'agit du Guide pas-à-pas à l'exportation :

<http://www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/pdf.jsp?did=100278&fn=guide-pas-a-pas.pdf>

6. Consultez le <http://goo.gl/iZCwQ> pour accéder au guide.

7. Consultez respectivement le <http://goo.gl/XHkYo> et le <http://goo.gl/aHcRV>.

Les règles d'étiquetage vous donnent le vertige? **Faites appel au Groupe Export.**

Les normes entourant l'étiquetage et les valeurs nutritionnelles des produits sont complexes et varient d'un pays à un autre. Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada offre un service-conseil pour aider les producteurs à se conformer aux normes en vigueur dans les pays de destination de leurs produits et à obtenir les approbations requises si nécessaire.

Les services passent de la vérification de la conformité des étiquettes à l'approbation USDA des produits de viande et de volaille par l'élaboration de tableaux de valeurs nutritives (à partir d'un rapport d'analyse en laboratoire ou au moyen d'un logiciel spécialisé). Le Groupe Export peut aussi valider et élaborer la liste d'ingrédients ainsi que vérifier ou proposer les allégations nutritionnelles ou fonctionnelles de vos produits.

D'autres services sont offerts, comme la recherche de renseignements réglementaires, des consultations techniques, la validation de matériel promotionnel ainsi que des formations.

Tous ces services sont présentement offerts pour le Canada et les États-Unis.

Groupe Export agroalimentaire

<http://www.groupeexport.ca>

Julie Langlois

Conseillère, étiquetage et réglementation

450 649-6266, poste 211

julielanglois@groupeexport.ca

Assurer le transport de ses produits

Les transporteurs internationaux n'assument qu'une responsabilité limitée à l'égard des marchandises qu'ils transportent. Or, les conditions de vente rendent souvent le vendeur responsable des marchandises jusqu'au point de livraison à l'acheteur étranger.

C'est pourquoi une assurance-transport est fortement recommandée. Votre transitaire devrait aussi être détenteur d'une assurance erreurs et omissions. Il s'agit d'une assurance responsabilité qui le protège contre les plaintes que pourrait porter un client pour négligence dans le dédouanement et la livraison de ses marchandises.

La plupart des transitaires assureront votre chargement. Si toutefois vous décidez de vous acquitter de ces formalités vous-même, par l'intermédiaire d'une compagnie d'assurance, assurez-vous d'avoir une idée exacte de la couverture que vous obtenez.

L'assureur refuse souvent de couvrir les marchandises expédiées avec un emballage inadéquat ou insuffisant. N'épargnez pas le papier bulle!

En pratique

Un diagnostic pour évaluer si vous êtes prêts à exporter

Vous savez maintenant si vos produits sont exportables : l'expédition et les procédures douanières vous sont maintenant plus familières; vous connaissez les réglementations et lois qui encadrent l'entrée légale de votre produit dans le marché qui vous intéresse; vous êtes au courant des modifications que votre produit doit subir, comme l'étiquetage, avant de se retrouver dans l'assiette du consommateur.

Avant de charger dix palettes de votre produit dans le prochain camion semi-remorque, prenez toutefois une grande respiration. Avez-vous songé aux embûches possibles? Car si l'exportation peut propulser votre entreprise sur la route de la prospérité, elle peut aussi être un raccourci vers la banqueroute.

Il est donc essentiel d'évaluer si votre entreprise a les ressources nécessaires pour s'implanter sérieusement dans un nouveau marché. Cette réflexion devrait porter sur plusieurs aspects et toucher à la situation financière de l'entreprise, à votre capacité de production et d'approvisionnement ainsi qu'à la force et à l'adaptabilité de votre équipe de marketing et des communications. Vous devez aussi réfléchir à la capacité de votre firme en matière d'innovation et de technologie, à l'adaptabilité des ressources humaines au travail dans un contexte anglophone et international, et finalement, à votre état d'esprit (vous devez viser le long terme).

Un diagnostic à l'exportation est une bonne manière de vérifier où vous en êtes dans votre démarche vers les marchés hors du Québec. C'est un exercice qui concrétise une décision stratégique ou, du moins, une volonté de s'engager sérieusement sur des marchés extérieurs. L'outil qui suit vous permettra donc d'évaluer où vous en êtes dans votre cheminement vers l'exportation et vous incitera surtout à entamer une réflexion concrète sur votre situation.



Photo : © Éric Labonté, MAPAQ

Diagnostic pour l'entrée sur un marché hors du Québec

Éléments	Oui	Non	N/A
1. Direction générale			
Le plan d'affaires international et la vision stratégique ont été élaborés.			
Les clients cibles ont été déterminés et une ou des études de marché confirment la demande pour vos produits.			
La direction connaît, et est disposée à fournir, les ressources nécessaires pour mener à bien une stratégie d'exportation à long terme.			
L'entreprise, ou les personnes-clés de la direction, ont une expérience considérable à l'international.			
Les produits ont été testés sur le marché cible (groupe témoin, dégustations, etc.).			
La direction est disposée à modifier ou à adapter ses produits en fonction du marché cible et peut fournir les ressources à cet effet.			
2. Ressources humaines			
Le personnel concerné par la démarche et la gestion de l'exportation a une maîtrise opérationnelle de l'anglais.			
Une personne qualifiée et capable de s'adapter a été désignée pour prendre en charge l'entrée sur le nouveau marché.			
La personne responsable des nouveaux marchés s'est rendue sur les lieux et est disposée à y retourner.			
Le personnel concerné par la démarche et la gestion de l'exportation connaît les pratiques commerciales du marché cible.			
L'entreprise dispose d'un personnel suffisant pour faire face à un accroissement de la demande.			

Éléments	Oui	Non	N/A
3. Finances			
La situation financière de l'entreprise est saine			
L'entreprise connaît le coût de revient de ses produits et a fixé les prix de ceux-ci pour les marchés cibles.			
Le financement peut être accru pour soutenir les exportations.			
Le budget alloué au développement du marché cible est fixé.			
Le fonds de roulement est suffisant pour permettre d'investir dans des activités de développement et la promotion du marché cible.			
L'entreprise maîtrise les outils de financement des activités internationales et des activités de gestion de la variation du taux de change.			
4. Production et approvisionnement			
L'entreprise peut faire face à une augmentation soudaine de la production et respecter les délais de livraison à ses clients actuels.			
Les normes du marché cible concernant le produit exporté sont connues et respectées.			
Le système de contrôle de qualité (GFSI, SQF, etc.) est adéquat.			
Les aspects logistiques de l'exportation (transport, entreposage, douanes, etc.) sont maîtrisés et prêts à être mis en œuvre.			
Les fournisseurs respectent les délais de livraison et sont fiables.			
L'entreprise a un système de planification de la production.			
5. Ventes, marketing et communication			
Le site Web est en anglais et les produits y sont présentés clairement.			
Les documents promotionnels sont de qualité et en anglais.			
Les avantages concurrentiels de vos produits peuvent être décrits en quelques mots.			
Vous connaissez les modes d'entrée sur le marché et les façons de distribuer vos produits et avez établi comment aborder les clients.			
Veille concurrentielle : la concurrence, les tendances et les différences entre les marchés couverts et visés sont connues.			

Éléments	Oui	Non	N/A
Les ressources de soutien à l'entreprise exportatrice sont bien connues (gouvernements, associations d'industrie, etc.).			
6. Innovation et technologie			
La marque de commerce a été réservée sur le marché cible.			
L'entreprise a lancé de nouveaux produits au cours des trois dernières années.			
La technologie et le savoir-faire utilisés sont égaux ou supérieurs à ceux des concurrents.			
L'entreprise a une culture d'innovation et de créativité et a mis sur pied un processus de développement de produits.			
Veille technologique : les nouvelles tendances de l'industrie sur les plans technologiques et organisationnels sont connues.			

Diagnostic à l'exportation



Tous les éléments en bleu foncé et plus de la moitié des éléments en bleu pâle sont respectés, pour chacune des six fonctions de l'entreprise : vous êtes prêts à vous lancer sur un marché hors du Québec, qu'il s'agisse du reste du Canada ou des États-Unis. Aucune faiblesse majeure ne laisse présager un échec de votre entrée sur un de ces nouveaux marchés et l'exportation est donc réaliste à court terme.



Tous les éléments en bleu foncé, mais moins de la moitié des éléments en bleu pâle sont respectés, pour chacune des six fonctions de l'entreprise : vous êtes prêts à vous lancer sur un marché hors du Québec, qu'il s'agisse du reste du Canada ou des États-Unis. L'entreprise présente toutefois quelques lacunes qui pourraient mener à un échec du projet d'exportation à moyen terme. Il est donc essentiel de mettre en œuvre des solutions pour corriger celles-ci et solidifier vos bases afin d'éviter que l'exportation ne soit plus qu'un mauvais souvenir d'ici quelques années. Consultez les références présentées dans la section suivante pour obtenir du soutien.



Certains des éléments en bleu foncé ne sont pas respectés, pour chacune des six fonctions de l'entreprise : vos faiblesses sont actuellement trop importantes pour pouvoir entrer sur un marché hors du Québec. Les risques d'échec sont très élevés, mais vos produits présentent peut-être un potentiel d'exportation intéressant. Consultez les références présentées dans la section suivante pour obtenir un diagnostic plus détaillé, de l'aide et des conseils de spécialistes.

Liste aide-mémoire

Où en suis-je dans ma démarche?

Éléments	Organisation ou réglementation	Coordonnées ou site Internet
Obligations		
Marque de commerce	USPTO	www.uspto.gov/trademarks/
Numéro d'entreprise	Agence du revenu du Canada	1 800 959-7775, ou s'inscrire en ligne : www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/bro-ide/menu-fra.html
Registre des documents à conserver	Agence des services frontaliers du Canada	1 800 461-9999 ou www.cbsa-asfc.gc.ca
Code SH du produit	Agence des services frontaliers du Canada (Service d'information sur la frontière)	1 800 959-2036 ou requête à Statistique Canada à export@statcan.gc.ca en indiquant SC-SH demande dans le champ « Objet » et en décrivant votre marchandise dans le corps du texte.
Exemption – TPS/TVH pour l'exportation	Pour plus de renseignements, consultez un conseiller ou un expert en fiscalité.	
Tarifs	United States International Trade Commission – Chapitres correspondants à vos produits (<i>Harmonized Tariff Schedule of the United States</i>)	www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm
Préavis (prior notice)	Food and Drug Administration <i>Automated Broker Interface of the Automated Commercial System (ABI/ACS)</i> <i>Prior Notice System Interface (PNSI)</i>	www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm121048.htm
Enregistrement des établissements	Food and Drug Administration	www.fda.gov/downloads/Food/GuidanceRegulation/UCM332460.pdf pour obtenir un guide d'industrie
Déclaration de ses exportations	Exemption pour les exportations aux États-Unis	Le Canada tire ses données sur l'exportation directement des données américaines sur l'importation.
Inspection	ACIA	514 283-8888 www.inspection.gc.ca/fra/1297964599443/1297965645317
Étiquetage et affichage des valeurs nutritives	Food and Drug Administration	http://goo.gl/iZCwQ pour accéder au guide et consultez respectivement http://goo.gl/XHkYo et http://goo.gl/aHcRV Groupe Export agroalimentaire http://www.groupeexport.ca Julie Langlois (450 649-6266, poste 211) ou julielanglois@groupeexport.ca

Obtenir de l'aide

Qui peut vous assister?

MAPAQ – Direction de l'accès aux marchés

Le MAPAQ offre une multitude de services pour développer les marchés extérieurs, que ce soit les marchés internationaux ou le marché canadien hors du Québec. Vous pouvez compter sur l'expertise de son réseau de conseillers en affaires internationales et d'attachés commerciaux pour évaluer votre degré de préparation en matière d'exportation et explorer de nouveaux marchés ou segments de marché.

201, boulevard Crémazie Est, bureau 4.02
Montréal (Québec) H2M 1L4
Tél. : 514 873-4147
Téléc. : 514 873-2364
dam@mapaq.gouv.qc.ca
www.mapaq.gouv.qc.ca

Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada

Le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada est la plus importante association d'exportateurs de produits agroalimentaires au Canada. Il travaille quotidiennement à accroître la présence des produits du Québec partout dans le monde. Les services offerts vont du service-conseil en réglementation et étiquetage jusqu'aux formations à l'intention des nouveaux exportateurs en passant par l'accueil d'acheteurs, les missions commerciales et la promotion de produits en collaboration avec les partenaires de l'organisation. Le Groupe Export offre aussi du démarchage international avec des décideurs et de l'information sur les marchés.

1971, rue Léonard-De Vinci
Sainte-Julie (Québec) J3E 1Y9
Tél. : 450 649-6266 ou 1 800 563-9767 (Canada)
Téléc. : 450 649-6255
info@groupeexport.ca
www.groupeexport.ca

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) peut vous aider dans votre démarche grâce à des services comme l'accès à de l'information sur les marchés, à des conseils sur le commerce et à des activités de soutien en matière d'exportations, allant de la recherche initiale d'information sur l'exportation jusqu'à l'entrée sur le marché international. Le Service d'exportation agroalimentaire met à votre disposition des professionnels qui peuvent vous transmettre des renseignements commerciaux de première main et vous faire profiter de leur expertise.

Service d'exportation agroalimentaire

Diane Chamard

514-315-6172

Diane.chamard@canada.ca

Consultez le site Web d'AAC : www.agr.gc.ca.

Consultez la page du Service d'exportation : www.ats-sea.agr.gc.ca.

Export Québec

Export Québec aide les entreprises québécoises à développer, à consolider ou à diversifier leurs marchés hors du Québec en offrant des services adaptés à leurs besoins. Leur champ d'action couvre tous les secteurs, sauf l'agroalimentaire. Il organise des missions multisectorielles et offre de l'information sur le réseau international du Québec.

<http://www.export.gouv.qc.ca/accueil-export-quebec/>

Organismes régionaux de promotion des exportations

Les organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX) sont présents dans plusieurs régions administratives du Québec. Ils ont pour mandat d'aider les entreprises à réaliser une démarche d'exportation et à mieux se structurer pour vendre leurs produits sur un marché hors du Québec.

Les exportateurs potentiels, les nouveaux exportateurs ainsi que les exportateurs en consolidation et en diversification sont précisément ciblés afin de préparer et de former les exportateurs potentiels, d'accompagner les nouveaux exportateurs et les exportateurs en consolidation ainsi que d'augmenter le nombre de nouveaux exportateurs.

Pour entrer en contact avec un des ORPEX, consultez la liste des organismes par région administrative : www.ciquebec.ca

United States Department of Agriculture

L'United States Department of Agriculture (USDA) est le département américain chargé de la politique en matière d'agriculture et d'alimentation. Il est notamment responsable d'appliquer la réglementation du COOL. Il peut aussi vous informer sur la réglementation américaine à respecter ou vous guider vers les personnes-ressources compétentes.

Policy Development Division

Tél. : 402 344-5000 et 1 800 233-3935

Télec. : 402 344-5005

Questions sur les permis : permits@fsis.usda.gov

Questions sur l'étiquetage : labeling@custhelp.com

Food and Drug Administration

La Food and Drug Administration est l'administration américaine responsable de la réglementation et de la supervision des denrées alimentaires, des médicaments et de leurs marchés respectifs. Cet organisme peut vous informer sur les réglementations américaines à respecter ou vous guider vers les personnes-ressources compétentes.

Center for Food Safety and Applied Nutrition
Food and Drug Administration
HFS 009, 5100 Paint Branch Parkway
College Park, MD 20740
Ligne d'assistance pour l'industrie : 1 888 723-3366
industry@fda.gov
www.fda.gov

Association des transitaires internationaux du Canada

L'Association des transitaires internationaux du Canada a comme mandat de représenter et d'appuyer ses membres afin que ceux-ci puissent offrir à leurs clients des services professionnels de qualité supérieure.

Bureau régional – Région de l'Est
400 – 645, rue Wellington
Montréal (Québec) H3C 0L1
Tél. : 514 288-2358
aloffredi@milgram.com
www.ciffa.com

Agence canadienne d'inspection des aliments

L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) est l'organisme gouvernemental fédéral chargé de la sécurité alimentaire. L'ACIA intervient également dans le domaine de l'environnement et de l'économie agroalimentaire, de la santé des animaux, de la protection des végétaux ainsi que de la sécurité sanitaire. Elle certifie par ailleurs les aliments, les végétaux, les animaux et leurs produits qui sont exportés partout dans le monde. L'exportateur peut se renseigner auprès de l'ACIA sur les exigences relatives à certaines destinations et à certains produits.

Centre opérationnel du Québec
2001, rue University, bureau 671
Montréal (Québec) H3A 3N2
Tél. : 514 283-8888
Télec. : 514 283-3143
www.inspection.gc.ca

National Customs Brokers & Forwarders Association of America

Aux États-Unis, les courtiers en douane sont des mandataires cautionnés, titulaires d'un permis et réglementés par la U.S. Customs and Border Protection. Pour trouver un courtier en douane américain, référez-vous à la National Customs Brokers & Forwarders Association of America (NCBFAA), l'association d'industrie des courtiers. Le site de celle-ci offre un répertoire qui vous orientera vers les sites Web et les coordonnées des membres de la NCBFAA.

www.ncbfaa.org

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada

Ce ministère a pour mission de diriger les relations diplomatiques et consulaires, d'encourager le commerce international du pays et de mener les efforts du Canada en matière de développement international et d'aide humanitaire. Vous obtiendrez sur ce site la liste des 60 bureaux commerciaux à travers le monde et à travers le Canada.

www.international.gc.ca



Photo : © Éric Labonté, MAPAQ

De l'aide à chaque étape

	MAPAQ	Gr. Export	AAC	Export QC	ORPEX	USDA	FDA	ATIC	NCBFAA	ACIA
Étiquetage et adaptation des étiquettes		X					X			X
Analyses ou information sur les marchés	X	X	X		X					
Prospection à l'étranger : missions multisectorielles commerciales	X	X		X	X					
Préparation d'un plan d'affaires ou d'une démarche internationale	X				X					
Préparation ou organisation de foires, de salons ou d'expositions		X			X					
Activités, cours et formation sur l'exportation	X	X	X		X					
Veille stratégique sur les tendances et les nouveaux marchés	X		X							
Expédition de produits ou de documents		X						X	X	
Certifications et permis pour l'exportation de vos produits						X				X
Aide financière et informations relatives à son obtention	X	X	X							
Formalités douanières								X	X	
Diagnostic pour évaluer si vous êtes prêts	X		X							
Promotion de produits bioalimentaires du Québec sur les marchés	X									

[Food of Québec](#)

*Il est à noter que ce tableau n'est pas exhaustif.