

Mémoire : Exportations du Canada

A. Introduction

Le présent mémoire expose des idées en vue d'outiller les PME, les petites entités, et les particuliers afin qu'ils puissent gérer les demandes de renseignements puis offrir une estimation aux clients étrangers potentiels en fonction du coût, assurance et fret (CIF).

B. Résumé

Pour se préparer aux exportations outre-mer, les petites entreprises du Canada doivent connaître les procédures, les finances et la documentation liées aux exportations. Cela aidera les nouveaux exportateurs à gérer les demandes de renseignements concernant les exportations et à tirer profit des futurs accords commerciaux. À l'heure actuelle, certains accords importants ne sont pas encore ratifiés, dont l'Accord États-Unis–Mexique-Canada (**AEUMC**), l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (**PTPGP**) et l'Accord économique et commercial global (**AECG**) entre le Canada et l'Union européenne.

C. Conclusions

1. Au départ, bien des petites entreprises au Canada s'intéressent à deux choses de la part du gouvernement :
 - qu'il amène les acheteurs à leur porte pour qu'elles puissent vendre à l'usine (EXW);
 - qu'il fournisse du financement pour le développement des affaires et l'exportation.Or, les exportations englobent bien plus que la présentation de clients potentiels et l'obtention d'aide du gouvernement.
2. Des trois grandes composantes du commerce international, les gouvernements peuvent aider à la promotion et un peu à la commercialisation, mais la plupart de la commercialisation et toutes les ventes doivent être effectuées par l'entreprise exportatrice.
3. Trouver de nouveaux marchés signifie acquérir de nouvelles connaissances et de nouvelles compétences. Les agents du commerce dans les ambassades canadiennes partout dans le monde peuvent se révéler fort utiles.

D. Recommandations

Mettre au point un séminaire d'un ou deux jours pour enseigner les éléments fondamentaux des exportations en fonction du CIF :

- Termes du commerce international (incoterms) (Où et comment mon client achètera-t-il mes produits? EXW? FCA? CFR? CIF?) Les incoterms vont beaucoup plus loin que cela, mais c'est un bon départ.
- Finances (Comment serai-je payé? Lettre irrévocable confirmée ou crédit? Est-ce qu'Exportation et développement Canada [EDC] interviendra ou dois-je agir seul?)

**Mémoire présenté au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes
par David H. Wallace, PACI, le 21 décembre 2018**

- Expédition (Comment ferai-je parvenir la marchandise au port de préférence de mes clients? (Vais-je l'expédier par bateau, en vrac, par rupture de charge, par roulage, par conteneur ou puis-je faire appel au fret aérien?) Puis-je embaucher un transitaire pour organiser tout cela?)
- Documentation (Mon client a-t-il les documents qu'il faut pour que mon envoi passe le bureau des douanes? Qui est son courtier en douane?) (Feraï-je appel à un transitaire ou devrais-je préparer les documents moi-même?)
- Orientation en langue et culture locales. Même si l'anglais est la langue du commerce international, dans de nombreux pays de l'Extrême-Orient, il est utile de connaître la base de la langue locale pour se débrouiller. Il est utile de savoir obtenir une carte professionnelle de l'hôtel avant de le quitter.

E. Détails

De nombreux organismes enseignent une partie des connaissances relatives au commerce international, lesquelles sont vastes, notamment :

- le Forum pour la formation en commerce international (FITT);
- l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC);
- l'Institut canadien du trafic et du transport (ICTT);
- la Société canadienne des courtiers en douane (SCCD).

Des organismes susmentionnés, seul le FITT se consacre entièrement à la formation en commerce alors que les autres sont des associations de l'industrie. Le FITT donne des cours sur le commerce international en anglais et en français et offre savoir et formation tant aux débutants qu'aux gens du milieu chevronnés.

Cependant, où que soit l'endroit où un exportateur actuel ou potentiel obtient de la formation et des connaissances, l'important c'est qu'il soit préparé à l'exportation lorsqu'il obtiendra une première demande de renseignements.

David H. Wallace, PACI