

GUIDE DESTINÉ AUX PROFESSIONNELS DES DOUANES

CONFORMITÉ EN MATIÈRE D'EXPORTATION

Améliorez vos programmes de conformité et augmentez vos exportations.

Conformité en matière d'exportation

Avoir à votre disposition les capacités en matière d'exportation nécessaire vous permet d'introduire vos produits sur de nouveaux marchés et vous donne la chance d'augmenter vos revenus. La technologie a facilité les transactions à l'étranger, mais les formalités associées aux exportations actuellement en vigueur demeurent complexes. Évitez les frais et les pénalités coûteuses. Restez informé.

À titre de transporteur international, nous devez être au fait des réglementations qui définissent le commerce international et mettre en place des processus pour vous assurer la conformité de votre entreprise.

Table des matières

Quatre moyens de contrôler la gestion de vos exportations 3

Voyez comment relever les défis les plus courants aujourd'hui en matière d'exportation.

Comprendre le dépôt des données électronique sur l'exportation 6

Découvrez ce qui est requis lorsque vous déposez vos documents d'exportation par voie électronique.

Exporter aux États-Unis : ce que vous devez savoir 10

Les six étapes du processus d'importation que vous devez connaître avant d'envoyer des marchandises aux États-Unis.

Les tenants et les aboutissants du filtrage des personnes assujetties à des restrictions 14

À titre d'exportateur, vous êtes tenu de vous assurer de ne pas faire affaire avec des clients ou des fournisseurs considérés comme des parties comportant des risques.

Cinq questions à se poser lorsque vous envisagez une solution de filtrage des personnes assujetties à des restrictions 18

Vous pensez mettre en place une solution automatisée pour le filtrage des personnes assujetties à des restrictions? Posez-vous d'abord ces cinq questions.

GESTION DU PROCESSUS DOUANIER

QUATRE MOYENS DE CONTRÔLER LA GESTION DE VOS EXPORTATIONS

Apprenez comment relever les défis d'exportation courants.

Gestion du processus douanier

Quatre moyens de contrôler la gestion de vos exportations

Dans le contexte du marché mondial actuel, l'exportation est probablement devenue plus complexe que jamais. Avec tellement de variables en matière de conformité réglementaire dans divers pays (en plus des formalités correspondantes), vous devez assurer une gestion de vos opérations d'exportation aussi rationnelle et efficace que possible.

Chez de nombreux grands exportateurs, le personnel chargé des affaires douanières doit constamment se tenir au courant des dernières exigences en matière d'exportation. Pour une équipe interne qui essaie de gérer les opérations courantes et les relations avec les fournisseurs, il est parfois difficile de trouver les ressources nécessaires pour mettre en œuvre des méthodes uniformes qui assurent l'exactitude dans la description des produits, leur classement et la détermination des licences.

Voici donc quelques conseils qui vous aideront à mieux contrôler la gestion de vos exportations :

1

Cultivez vos relations mondiales

Il est important de comprendre les besoins de vos clients étrangers et les exigences particulières de chaque pays en matière d'exportations. En entretenant des relations solides avec vos contacts étrangers, vous aiderez votre équipe chargée de la logistique à se tenir au courant des exigences du commerce international.

Vous n'avez pas le temps de gérer de nombreux intervenants ou vous croyez avoir peu de contrôle sur eux ? Pensez à demander à un spécialiste de le faire pour vous. Vous aurez non seulement l'avantage de traiter avec un seul

Restez concurrentiels et conformes sur le marché mondial.



point de contact, mais aussi de pouvoir filtrer les personnes assujetties à des restrictions, grâce à une piste de vérification détaillée.

2

Bénéficiez de la technologie pour rationaliser vos opérations d'exportation

Étant donné tout ce qu'il faut faire pour exporter, plus vos opérations sont rationnelles et efficaces, moins vous subirez de complications et de retards. Dans ce but, il faut que vos documents soient exacts, complets et d'accès facile, en cas de vérification. Il existe plusieurs solutions technologiques à votre disposition pour faciliter ce processus et vous aider à surveiller les volumes par pays, par cycles et par d'autres intervalles réglementaires. Vous pouvez aussi sous-traiter ces activités à un fournisseur externe qui dispose probablement des derniers outils et des dernières technologies qui vous éviteront de devoir investir dans de nouveaux systèmes et des mises à jour.



3 **Assurez-vous que votre équipe de conformité est au courant de la réglementation actuelle en matière d'exportations**

Pour éviter les pénalités coûteuses et les retards à la frontière, assurez-vous que votre équipe chargée de la conformité est bien au courant des dernières exigences en matière d'exportation pour chaque pays où vous expédiez. Encore une fois, un partenariat avec un spécialiste de la conformité des exportations peut réduire les risques en filtrant les personnes assujetties à des restrictions et en supervisant complètement la conformité réglementaire de votre entreprise.

4 **Trouvez un partenaire fiable**

Toutes les entreprises n'ont pas nécessairement le temps, les compétences ou les ressources pour gérer tous les aspects du processus d'exportation. Si vous vous sentez dépassés ou si vous manquez de personnel, essayez d'engager un fournisseur de services qui offre une véritable expertise en matière d'exportations. Recherchez un fournisseur qui offre des solutions souples et personnalisées qui vous aideront à rester dans la bonne voie et surtout à respecter la réglementation.

Au fur et à mesure de l'accessibilité de nouveaux marchés étrangers pour votre entreprise, votre programme

d'exportation augmentera en dimension et en complexité. Par conséquent, si le contrôle des exportations devient une priorité pour vous, vous serez mieux placés pour profiter du succès que vous apportera la participation au marché mondial.

Découvrez comment Livingston peut devenir votre partenaire de confiance pour la gestion de vos exportations.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte , écrivez-nous à : simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**

IMPORTATION ET EXPORTATION

COMPRENDRE LE DÉPÔT DES DONNÉES ÉLECTRONIQUES SUR L'EXPORTATION

Découvrez ce qui est requis lorsque vous déposez vos documents d'exportation par voie électronique.

Importation et Exportation

Comprendre le dépôt des données électroniques sur l'exportation

Si un produit quitte les États-Unis, il s'agit bien d'une exportation

Peu importe la taille de votre entreprise, si vous exportez des biens à l'extérieur des États-Unis, vous devez déposer des renseignements sur l'exportation. Voici ce que vous devez savoir pour assurer la livraison de vos expéditions dans les délais, et éviter d'éventuelles sanctions civiles, voire criminelles.

Transactions considérées comme des « exportations » et personne responsable du dépôt

Pour toute marchandise d'une valeur supérieure à 2 500 \$ figurant à chaque numéro de l'annexe B, ou si un permis d'exportation valide est requis pour l'exporter, vous devez effectuer un dépôt de l'Electronic Export Information ou EEI (données électroniques sur l'exportation) au moyen de l'Automated Export System ou AES (système d'exportation automatisé). Parmi les exemples de marchandises touchées par cette obligation figurent les logiciels ou les technologies, les vêtements, les matériaux de construction, les pièces automobiles, et même les plans détaillés ou les plans techniques, ainsi que les renseignements techniques.

Le sommaire de l'AES remplace la déclaration d'exportation; à titre d'exportateur, il vous incombe de le préparer. Vous ou un agent autorisé (comme un transitaire) devez le déposer auprès du Census Bureau (bureau du recensement) et de l'U.S. Customs and Border Protection ou CBP (service de douanes et de la protection de la frontière des États-Unis) au moyen de l'AES.

Découvrez les exigences relatives au dépôt de l'EEI, apprenez comment et quand effectuer un dépôt, et plus encore.



Peu importe la voie empruntée pour quitter les États-Unis, il s'agit quand même d'une exportation

Les exigences en matière d'exportation sont les mêmes, peu importe le moyen utilisé pour transporter la marchandise à l'extérieur des États-Unis; les exigences sont applicables même si la marchandise est envoyée par la poste ou transportée par un voyageur aérien. Cela vous surprendra peut-être d'apprendre que les plans et schémas envoyés par télécopieur à l'étranger, les logiciels téléversés ou téléchargés sur Internet, et les renseignements à propos d'une technologie envoyés par courriel ou communiqués par téléphone sont, eux aussi, considérés comme des exportations.

Les sorties de technologies ou les codes sources envoyés à l'extérieur des États-Unis sont également considérés comme des exportations de leur pays d'origine vers le pays de destination en vertu des Export Administration Regulations ou EAR (réglementations sur l'administration des exportations) et des International Traffic in Arms Regulations ou ITAR (réglementations sur le trafic d'armes au niveau international). Par ailleurs, les articles qui quittent temporairement le territoire américain, ou qui sont destinés à une filiale américaine en propriété exclusive à l'étranger, ainsi que les articles qui ne peuvent être vendus, comme des cadeaux, sont considérés comme des exportations pouvant nécessiter le dépôt de l'EEI au moyen de l'AES. La même règle s'applique aux articles d'origine étrangère, qui sont exportés, transmis ou transbordés, ou retournés aux États-Unis, vers leur pays d'origine.



Que faire avant d'exporter ?

Avant d'exporter un bien, vous devez établir le numéro de la marchandise que vous exportez selon l'annexe B. Le numéro stipulé à l'annexe B doit figurer à l'AES pour désigner ce que vous exportez.

Si vous envoyez à l'étranger (sauf au Canada) des bagages ou des conteneurs contenant des biens personnels ou des articles ménagers évalués à plus de 2 500 \$, vous devrez déposer l'EEl et fournir l'Internal Transaction Number ou ITN (numéro de transaction interne) ou expliquer l'exemption au transporteur.

Si vous, à titre d'une U.S. Principal Party in Interest ou USPPI (partie principale intéressée américaine), envoyez des biens par le service postal américain, vous ne devez effectuer le dépôt de l'EEl que si votre expédition contient des marchandises évaluées à plus de 2 500 \$, comme stipulé à l'annexe B ou si l'expédition requiert un permis d'exportation (ou constitue un bien contrôlé par les ITAR et est couverte par une exemption). Vous devrez également envoyer l'ITN ou mentionner l'exemption au bureau de poste.

Exceptions à la règle

Certaines exportations exigent que vous (l'USPPI) prépariez et déposiez l'EEl, alors que d'autres ne l'exigent pas, notamment dans les cas suivants :

- les expéditions dont la destination finale est le Canada, pour autant que les biens n'exigent pas de permis, ne

soient pas assujettis aux ITAR, ou ne contiennent pas de diamants bruts ou non taillés (bientôt, les exportations de véhicules autopropulsés seront également soumises au dépôt de l'EEl), même si leur destination est le Canada);

- les expéditions dont la destination est un État associé aux États-Unis, y compris Guam, les îles Mariannes du Nord, les îles Midway, l'île de Wake et les Samoa américaines.

Si Porto Rico ou les îles Vierges américaines constituent la destination finale, il faut déposer l'EEl.

Pour d'autres exemptions, se reporter aux Foreign Trade Regulations (réglementations de commerce international), 15 C.F.R. §§ 30.36 - 30.40.

Autres éléments à prendre en considération

Un faible pourcentage d'articles exportés ou réexportés nécessite un permis du Bureau of Industry and Security ou BIS (bureau de l'industrie et de la sécurité) ou du Directorate of Defense Trade Controls ou DDTC (direction des contrôles commerciaux en matière de défense). C'est à vous de déterminer si tel est le cas. Les exigences varient et reposent sur plusieurs facteurs, notamment :

- les caractéristiques techniques;
- l'usage prévu original;
- la destination;
- l'utilisateur final;
- l'usage final.

Il est primordial de bien classer vos articles pour établir si un permis est nécessaire. Consultez la Commerce Control List ou LLC (liste de contrôle du commerce) pour définir l'Export Control Classification Number ou ECCN (numéro de classification du contrôle à l'exportation), ou l'United States Munitions List ou USML (liste des matériels de guerre et assimilés américains). Vous pouvez classer l'article vous-même : il suffit de vérifier auprès du fabricant ou de déposer une demande pour que le BIS ou le DDTC établisse la catégorie en fonction de l'ECCN ou de l'USML pour vous. Remarque : si vous ne pouvez établir si votre article est assujéti à la Commerce Control List ou CCL (liste de contrôle du commerce) ou à l'USML, vous devrez déposer une Commodity Jurisdiction Determination Request Form (demande d'établissement de compétence pour la marchandise) auprès du DDTC pour choisir la bonne liste.

En matière d'exportation, tout ce qui quitte le territoire des États-Unis, qu'il s'agisse de logiciels, de technologies, de vêtements, de matériaux de construction, de pièces automobiles, de plans détaillés ou les plans techniques, est considéré comme une exportation, et est assujéti aux exigences de dépôt de données sur l'exportation.

Tout défaut de se conformer peut entraîner une grave amende, un emprisonnement, voire les deux

Ne pas prendre les mesures nécessaires pour classer vos expéditions et effectuer le dépôt de l'EELI peut occasionner au minimum des retards qui pourraient être coûteux. Les conséquences peuvent être encore bien plus graves. Le défaut d'effectuer un dépôt, le dépôt de renseignements faux ou trompeurs sur une exportation, l'utilisation de l'AES à des fins illicites sont tous des actes gravement punis. Voici quelques exemples concrets :

- la personne « A » est passible d'un emprisonnement pouvant aller jusqu'à 20 ans, d'une saisie, et d'une amende pouvant aller jusqu'à un million de dollars \$;

Comprendre vos responsabilités
en ce qui concerne le dépôt de l'EELI pour aider à réduire les risques et à éliminer les retards dans votre chaîne d'approvisionnement.

- la personne « B » a été condamnée à une amende de 1 000 \$, et à 42 mois d'emprisonnement, assortis de 3 ans de probation après sa libération;
- la personne « C » a été condamnée à un an d'emprisonnement, à 500 heures de travaux communautaires et à une amende de 100 000 \$.

Ne prenez aucun risque. Demandez conseil à des professionnels aguerris

Si votre entreprise doit pouvoir compter sur un transfert sans problème de biens en provenance des États-Unis, mieux vaut faire appel à un spécialiste des douanes et de la conformité : il a une compréhension unique des complexités qui régissent les exigences commerciales, réglementaires, ainsi que des exigences relatives aux déclarations et à la sécurité.

Il vous aidera à faire en sorte que tous vos documents d'exportation soient complets, exacts et parfaitement conformes, cela vous permettra d'avoir une assurance supplémentaire, en plus de vous garantir la tranquillité d'esprit et surtout, vous permettra de poursuivre sur votre lancée vers le succès.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte , écrivez-nous à : simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**

IMPORTATION ET EXPORTATION

EXPORTER AUX ÉTATS-UNIS SIX CHOSES QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

Six étapes du processus d'importation que vous devez connaître avant d'expédier des marchandises aux États-Unis

Importation et Exportation

Exporter aux États-Unis Six choses que vous devez savoir

Six étapes du processus d'importation que vous devez connaître avant d'expédier des marchandises aux États-Unis

Il faut tenir compte de nombreux facteurs quand on commence à expédier à l'échelle internationale. Les nombreux formulaires à remplir et les règles à connaître peuvent dépasser l'entendement. L'aperçu suivant du processus d'importation vous donnera les connaissances de base dont vous avez besoin pour commencer à expédier vos marchandises aux États-Unis.

1 Dédouanement

Le dédouanement est un terme général qui englobe les diverses étapes de l'expédition de vos marchandises au-delà de la frontière américaine. L'expédition commence par l'arrivée de vos marchandises à la frontière, avec les documents appropriés. Si les agents de la douane le désirent, ils inspecteront vos marchandises et, si tout est en ordre, ils accorderont la mainlevée à votre expédition vers les États-Unis.

Pour obtenir une mainlevée, il est particulièrement important que les documents appropriés et exacts accompagnent votre expédition. En tant qu'importateur, vous devez remettre les documents réglementaires à votre transporteur, qui les présentera ensuite aux agents de la douane.

Vous devrez présenter les documents suivants avec votre expédition :

- Un connaissement, essentiellement un document qui prouve l'existence d'un contrat de transport entre le transporteur et l'expéditeur des marchandises.

Les étapes importantes du traitement de vos marchandises lors de leur importation aux États-Unis.



- Un manifeste, qui est une liste complète des colis transportés, signée par le transporteur.
- Une facture de la douane ou une facture commerciale qui mentionne la valeur de l'expédition.
- Les documents des agences gouvernementales participantes (PGA), c'est-à-dire les permis, licences et formulaires supplémentaires exigés par d'autres organismes gouvernementaux américains.

Tous ces documents doivent être présentés dans un délai de 10 jours civils à compter de l'arrivée des marchandises à la frontière, faute de quoi les marchandises seront transférées à un entrepôt de la douane, ce qui aura pour effet de retarder leur expédition et d'exiger le paiement de frais d'entreposage qui vous seront facturés.

2 Exigences des agences gouvernementales participantes (PGA)

Tel qu'indiqué ci-dessus, vous devrez peut-être présenter des permis, licences ou formulaires pour satisfaire aux exigences de ces agences.

Ces agences du gouvernement des États-Unis sont chargées de protéger les citoyens américains en réglementant l'importation de certaines marchandises considérées comme potentiellement dangereuses si elles n'étaient pas strictement contrôlées. Si les marchandises de l'importateur sont assujetties à des autorisations des agences gouvernementales participantes, l'importateur devra respecter leur réglementation pour obtenir une mainlevée de la part de la douane américaine. Si vous ne respectez pas les exigences de ces agences, vous subirez des retards coûteux à la frontière ou vos marchandises pourraient même être interdites d'entrée aux États-Unis.



Parmi les agences gouvernementales participantes, mentionnons le Department of Transportation (DOT), la Federal Communications Commission (FCC), l'Environmental Protection Agency (EPA) et la Food and Drug Administration (FDA).

3

Classement et taux de droits

Les droits sont des montants que vous devez payer à la douane, conformément aux tarifs imposés sur vos marchandises. Les taux de ces droits sont basés sur le classement des marchandises expédiées, et l'importateur doit payer les droits avant que la douane accorde la mainlevée aux marchandises.

Toutes les marchandises entrant aux États-Unis sont classées en catégories dans le tarif douanier harmonisé des États-Unis (USHTS). L'affectation des marchandises à la catégorie appropriée s'appelle le classement, et le numéro servant à identifier cette catégorie est le numéro SH (Système harmonisé). Le numéro SH comprend 10 chiffres, dont les six premiers expriment la désignation internationale des pays membres. Les quatre chiffres restants sont spécifiques aux États-Unis. Le tarif USHTS attribue plusieurs taux de droits à chaque produit :

- taux généraux pour les pays avec lesquels les États-Unis ont des relations commerciales normales;
- taux spéciaux en vertu de certains programmes tels que l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA);
- taux de deuxième colonne pour les importations qui ne sont pas admissibles aux taux généraux ou spéciaux.

Les droits de douane sont généralement imposés sous forme de pourcentage de la valeur en douane des marchandises importées passibles de droits. Ce sont les autorités douanières américaines qui déterminent le taux de droits définitif à payer par l'importateur.

Le classement est un processus très complexe nécessitant la connaissance de divers règlements qui changent souvent. Si vous faites une erreur de classement ou si vous ne

payez pas les droits appropriés, vous pourriez faire l'objet de pénalités rétroactives, et c'est pourquoi de nombreux importateurs engagent les services d'un courtier en douane qui les aide à classer leurs marchandises.

4

Établissement de la valeur en douane

L'établissement de la valeur en douane des marchandises est la méthode que la douane américaine utilise pour déterminer les droits et taxes à payer par l'importateur, au moyen du numéro SH décrit ci-dessus. L'importateur doit déclarer la valeur en douane des marchandises, c'est-à-dire la valeur sur laquelle les droits sont calculés. La valeur transactionnelle, qui sert de base principale pour établir la valeur en douane, est le prix effectivement payé ou à payer par l'acheteur au vendeur des marchandises importées. D'autres facteurs peuvent augmenter la valeur en douane des marchandises, notamment les coûts d'emballage, les commissions de vente, les aides, les redevances ou frais de licence, etc. L'établissement définitif de la valeur en douane est du ressort de la douane des États-Unis, avec l'aide des informations que vous fournirez avec votre expédition.

Les droits sont des montants que vous devez payer à la douane, conformément aux tarifs imposés sur vos marchandises. Les taux de ces droits sont basés sur le classement des marchandises expédiées, et l'importateur doit payer les droits avant que la douane accorde la mainlevée aux marchandises.

5

Accord de libre échange nord-américain (ALENA)

L'ALENA est un accord commercial trilatéral entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, destiné à encourager les échanges commerciaux entre ces trois pays en éliminant les obstacles au commerce, les droits et certaines taxes. Pour les produits admissibles, tous les droits et frais d'utilisateur entre le Canada et les États-Unis sont éliminés. Les importateurs bénéficient ainsi d'économies intéressantes. Pour bénéficier du traitement tarifaire de l'ALENA, vos

Évitez les pénalités rétroactives: travaillez avec un courtier en douane pour classer vos marchandises.

produits doivent être conformes aux règles d'origine (Article 104 de l'accord) et doivent être couverts par un certificat d'origine ALENA valide au moment de leur importation aux États-Unis. L'exportateur, qui connaît le mieux les produits, fournit le certificat d'origine ALENA.

Un certificat ALENA valide ne doit pas nécessairement accompagner chaque expédition, mais doit être conservé dans les dossiers de l'importateur, qui doit pouvoir le produire à la demande la douane des États Unis.

Exigences d'admissibilité

L'importateur doit s'assurer que ses marchandises satisfont aux exigences d'admissibilité, notamment en matière de marquage, d'étiquetage, d'emballage, de normes de sécurité, etc. En outre, l'importateur doit obtenir les permis, certificats et licences appropriés des agences gouvernementales participantes, s'il y a lieu, avant l'arrivée des marchandises aux États Unis.

Pays d'origine

Toutes les marchandises importées pour lesquelles vous désirez demander le traitement tarifaire de l'ALENA doivent être conformes aux normes de marquage du pays d'origine. Le pays d'origine doit être un pays signataire de l'ALENA, ce qui ne veut pas nécessairement dire que les marchandises doivent être originaires d'un pays membre de l'ALENA. Pour la douane des États Unis, le pays d'origine est le pays de fabrication, de production ou de culture. Par exemple, un produit originaire d'Europe qui a subi des modifications importantes au Canada pourrait quand même être admissible au traitement tarifaire de l'ALENA. Il est donc important que vous vérifiez les règles d'origine pour vous assurer que vos marchandises sont admissibles.

6 Cautionnement

Au moyen d'un cautionnement, l'importateur garantit au gouvernement des États-Unis qu'il respectera les lois et la réglementation gouvernant l'importation de marchandises aux États-Unis. Plus précisément, la caution déposée garantit le paiement de tous les droits, frais, amendes ou pénalités applicables, jusqu'à un certain montant en dollars. Un importateur titulaire d'une caution dans ses dossiers peut prendre possession de la marchandise avant de payer les droits, taxes et frais. En outre, le cautionnement désigne l'importateur attiré aux fins de la douane des États-Unis.

On peut obtenir une caution en s'adressant à une société de cautionnement, généralement une compagnie d'assurance autorisée par le département du Trésor des États-Unis à souscrire des cautions en douane. La société de cautionnement émettrice de la caution pourrait se voir imposer un paiement, uniquement lorsqu'un importateur ne peut ou ne veut pas remplir ses obligations à l'égard du gouvernement américain. La société de cautionnement a le droit de recouvrer entièrement toute perte occasionnée par un importateur en se retournant contre lui. Il est important de noter que le cautionnement ne sert pas à protéger l'importateur et qu'il ne le dispense d'aucune obligation.

Vous pouvez présenter une demande de caution pour transaction simple ou une demande de caution permanente. Une caution de transaction simple ne couvre qu'une expédition à un point d'entrée particulier. Une caution permanente couvre plusieurs expéditions et fait l'objet d'une prime annuelle à payer. La caution en douane permanente couvre également les transactions à n'importe quel district ou point d'entrée de la douane américaine. Étant donné les avantages mentionnés et les économies générales de coûts, nous recommandons les cautions permanentes dans la plupart des cas.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide

avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte , écrivez-nous à :

simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**

GESTION DE LA CONFORMITÉ ET DES RISQUES

LES TENANTS ET LES ABOUTISSANTS DU FILTRAGE DES PERSONNES ASSUJETTIES À DES RESTRICTIONS

Les tenants et les aboutissants du filtrage des personnes assujetties à des restrictions

Le saviez-vous?

Le gouvernement américain interdit d'échanger des marchandises, des données techniques, des logiciels ou des services avec certaines entreprises, sociétés, ou personnes qui figurent sur les listes de personnes assujetties à un refus d'exportation, à une exclusion et sur les listes de personnes non autorisées. Dans certains cas, il s'agit de pays assujettis à des embargos complets ou à des sanctions ciblées.

Le filtrage des personnes assujetties à des restrictions comprend l'examen de ces listes pour s'assurer que la personne ou la société avec laquelle vous faites affaire ne figure pas sur l'une de ces listes. Si une entreprise, une société ou une personne qui agit dans le cadre d'une transaction d'exportation est indiquée sur une de ces listes, des vérifications supplémentaires seront nécessaires avant de passer à l'étape suivante.

À titre d'exportateur, vous êtes tenu de vous assurer de ne pas faire affaire avec des clients ou des fournisseurs considérés comme des parties qui constituent une menace

Vous avez besoin d'une solution robuste pour le filtrage des personnes assujetties à des restrictions? Vous pouvez compter sur Livingston pour alléger le travail de vos équipes de douanes et vous pourrez ainsi assurer le bon fonctionnement de votre entreprise d'exportations.



à la sécurité nationale ou qui portent aux intérêts du pays en matière de politique étrangère.

Même si des milliers de personnes sont assujetties à des restrictions imposées par divers gouvernements et services gouvernementaux de partout dans le monde, il n'existe aucune liste centralisée qui permette d'effectuer le filtrage.

Comment savoir avec certitude si vous êtes conforme ou non?

Comment éviter les amendes sévères, la perte des privilèges d'exportation et même l'incarcération qui peuvent découler d'une non-conformité?

Un bon point de départ : être bien informé et appuyé par un fournisseur de service fiable.

Un aperçu du filtrage des personnes assujetties à des restrictions

Le Bureau of Industry and Security ou BIS (bureau de l'industrie et de la sécurité) a mis en place de mesures de contrôle des exportations pour le Department of Commerce (département du Commerce) au moyen des Export Administration Regulations ou EAR (réglementations sur l'administration des exportations). Outre les listes des personnes refusées, exclues et non autorisées, les EAR assurent la mise en application des embargos et des sanctions ciblées.

Les embargos complets interdisent presque TOUTES les exportations, importations et autres transactions sans un permis ou une autorisation du gouvernement américain. Les sanctions ciblées sont des interdictions portant sur le commerce de certains biens, certaines technologies ou certains services avec des organisations et des personnes précises (incluant des gouvernements étrangers).



Les EAR imputent la responsabilité juridique aux personnes qui ont accès aux renseignements, qui ont l'autorité nécessaire, ou qui exercent des fonctions associées aux transactions assujetties aux EAR. Parmi ces personnes figurent les exportateurs, les transitaires, les transporteurs, les consignataires ou les autres parties prenantes à une transaction d'exportation. Les EAR s'appliquent non seulement aux parties américaines, mais aussi à toute personne à l'extérieur du territoire américain qui participe à des transactions assujetties aux EAR.

Malheureusement, il n'existe pas de source gouvernementale centralisée qui fournit une liste de ces milliers de parties assujetties à des restrictions. Au contraire, les gouvernements et les services gouvernementaux du monde entier publient chacun diverses listes de sociétés et de restrictions commerciales. Résultat : les entreprises doivent gérer les mises à jour et les vérifications en fonction d'un volume écrasant de renseignements, tout en veillant à ne pas nuire à leur productivité.

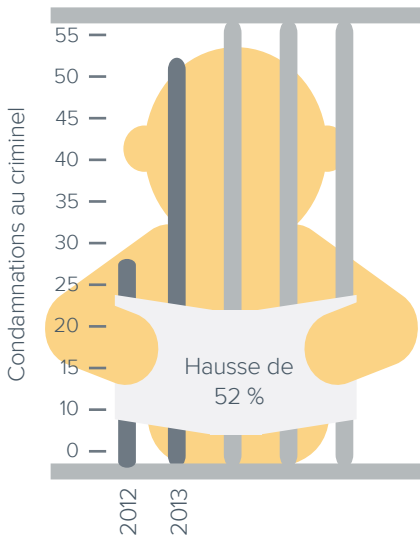
Lisez la suite pour en apprendre davantage sur les répercussions d'une violation du contrôle des exportations et découvrez comment un partenaire de confiance comme Livingston peut vous aider.

Ce que vous ignorez peut vous causer du tort

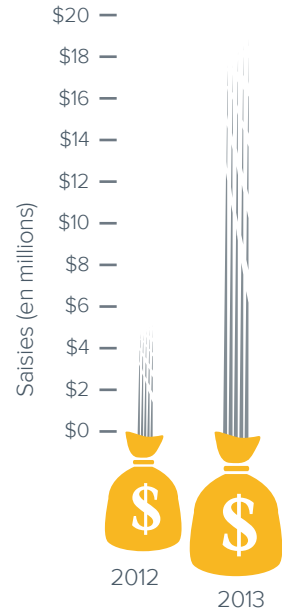
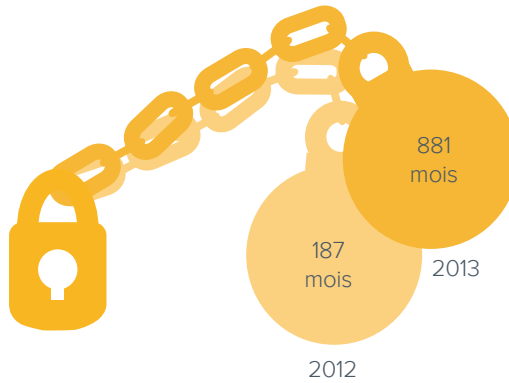
1 En 2013, l'Université du Massachusetts a été accusée d'avoir enfreint les lois sur le contrôle des exportations après avoir envoyé un appareil d'analyse de l'air, ainsi que les câbles et antennes accessoires, à un centre de recherche au Pakistan qui figurait sur la liste des sociétés assujetties à des restrictions. Les produits exportés par l'université étaient classés EAR99, soit le plus bas niveau de contrôle des exportations et n'exigeaient normalement aucun permis relativement à la destination, sauf s'ils étaient envoyés dans un pays frappé d'un embargo ou d'interdictions. Exporter un produit à une partie figurant sur les listes du gouvernement constitue une effraction, même s'il s'agit de la vente d'articles assujettis à l'EAR99, à moins d'avoir obtenu le permis requis. L'université s'est vu imposer une amende civile de 100 000 \$, qui a été suspendue pour une période de deux ans, à condition que l'université n'enfreigne pas les lois en matière d'exportation pendant cette période.

2 Après avoir plaidé coupable à des accusations criminelles pour ne pas avoir respecté une sanction américaine, BNP Paribas s'est vu imposer une amende record de 8,9 milliards de dollars. Le règlement a conclu une longue enquête menée par le département de la Justice des États-Unis au sujet d'allégations selon lesquelles la banque française avait fait affaire avec des pays frappés de sanctions américaines, notamment l'Iran, le Soudan et Cuba. Cette amende de plusieurs milliards de dollars figure parmi les amendes les plus élevées imposées à une banque.

Vous pensez que cela ne vous arrivera pas ?



Mois d'emprisonnement



En 2013, les enquêtes menées par le BIS ont mené à la condamnation au criminel de 52 personnes et entreprises pour des infractions aux réglementations d'exportation, par rapport à 27 condamnations en 2012, soit une augmentation de 52 %.

Les sanctions pour ces infractions ont totalisé 2,7 millions de dollars en amendes pénales, plus de 18 millions de dollars en saisies, et plus de 881 mois d'emprisonnement en 2013, par rapport à 4,8 millions de dollars en amendes pénales, plus de 5 millions de dollars en saisies, et plus de 187 mois d'emprisonnement en 2012.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte , écrivez-nous à : simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**

SOUS-TRAITANCE DU PROCESSUS DOUANIER

CINQ QUESTIONS À VOUS POSER

Lorsque vous envisagez une solution
de filtrage des personnes assujetties
à des restrictions

Sous-traitance du processus douanier

Cinq questions à se poser lorsque vous envisagez une solution de filtrage des personnes assujetties à des restrictions

Si vous songez à des manières de libérer votre équipe de douanes de la tâche fastidieuse (mais vraiment nécessaire) qu'est le filtrage des listes des parties assujetties à des restrictions, vous pourriez envisager de mettre en œuvre une solution automatique de filtrage des personnes assujetties à des restrictions. En raison des lourdes amendes et des peines associées au non-respect des réglementations, le fait d'avoir à votre disposition une ressource spécialisée qui s'assure que vos activités d'exportation sont irréprochables vous permettra de gagner non seulement du temps, mais aussi beaucoup d'argent.

Pour restreindre vos recherches en vue de trouver un fournisseur de solutions, vous devez vous poser cinq questions fondamentales afin que la solution que vous choisirez convienne parfaitement à votre entreprise.

1 Quelles listes votre base de données comprend-elle ?

Étant donné les milliers de personnes et entités assujetties à des restrictions, identifiées par divers gouvernements et services gouvernementaux dans le monde, vous voulez vous assurer qu'aucun de vos éventuels clients et fournisseurs ne fait partie de cette liste. Assurez-vous que

Nous vous aidons à trouver la solution de filtrage des personnes assujetties à des restrictions qui vous convient pour ainsi améliorer vos programmes de conformité.



le fournisseur que vous choisirez effectuera un filtrage dans une gamme complète de listes de personnes et entités assujetties à des restrictions de la part des gouvernements et organismes. La base de données de ces restrictions devrait au moins inclure les listes suivantes :

- U.S. Department of Commerce (département du Commerce américain) – BIS, DPL, Entity List, Unverified List;
- U.S. Department of State (département d'État américain) – Debarred, EPCI, Terrorist Exclusion List, Foreign Terrorist Organizations;
- U.S. Department of Treasury (département du Trésor américain) – OFAC, FINCEN, SDN, SDNT, SDGT, SDNTK, SDT;
- U.S. General Services Administration (administration des services généraux des É.-U.);
- U.S. Federal Bureau of Investigation (bureau fédéral d'enquêtes) – Most Wanted List;
- Bank of England Financial Sanctions (sanctions financières de la Banque d'Angleterre);
- Bureau canadien du Surintendant des institutions financières;
- Restrictions financières de l'Union européenne;
- Restrictions du ministère japonais de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie;
- Entités de la résolution du Conseil de sécurité des Nations Unies;
- Entités radiées par la Banque mondiale.



2 Qui filtrez-vous et qui devriez-vous filtrer ?

Les exigences en matière de filtrage des parties refusées ne se limitent pas aux transactions d'exportation et d'importation. La plupart des réglementations gouvernementales exigent que vous évitiez d'entretenir des relations d'affaires avec des parties figurant sur les listes, peu importe la situation. Il est essentiel d'examiner toutes les phases de vos opérations commerciales pour cibler les situations où votre entreprise pourrait entrer en contact avec une partie assujettie à des restrictions. Vous devrez aussi prendre cet aspect en considération dans le cadre du filtrage des employés, des fournisseurs, des sous-traitants et des partenaires, ainsi que celui des clients et des partenaires de la chaîne d'approvisionnement.

3 Quels critères utilisez-vous pour déterminer la conformité réglementaire ?

Quand vous présentez des renseignements sur un éventuel client ou un fournisseur, vous devez évaluer certaines variables importantes dans le cadre du filtrage. Demandez à votre fournisseur s'il effectue un filtrage en fonction des critères suivants :

- Nom
- Utilisateur final
- Adresse

- Enhanced Proliferation Control Initiative ou EPCI (initiative de réduction de la prolifération accrue)
- Boycott
- Embargo
- Blanchiment d'argent
- Autres questions relatives aux pays illégaux ou interdits

4 Comment traitez-vous les concordances proches et potentielles ?

Il se pourrait qu'un nom particulier ressemble beaucoup à un autre nom figurant sur une liste de restrictions. Pour avoir une piste de vérification claire des décisions que vous prenez à l'égard d'une concordance avec une partie assujettie à des restrictions, vous devez être en mesure de consigner les principaux renseignements que vous avez utilisés pour traiter la concordance. En recueillant ces détails supplémentaires, comme les sources des listes, les autres antécédents de la partie concernée, et les justifications, vous pourrez facilement recréer les bases de la décision que vous avez prise à l'égard de la concordance, au moment qui vous conviendra.

5 Quel genre de services de documentation et de communication fournissez-vous ?

Une piste de vérification est importante et même essentielle si vous faites l'objet d'une vérification. Cherchez des

fournisseurs qui vous remettent des sommaires en temps réel indiquant toutes les concordances véritables et indéterminées issues du filtrage hebdomadaire, une justification de toutes les décisions et une recommandation pour les prochaines étapes. La décision de conformité (concordance valide, indéterminée, fausse positive) doit vous être communiquée sur demande pour vous permettre de passer en revue vos activités de filtrage.

Vous devez vous assurer d'obtenir les principales mesures de performance qui résument les activités et le nombre de filtrages, le nombre de concordances valides et fausses, et un taux de clics calculé. Cela vous aidera à évaluer la performance de votre processus de filtrage.

Une solution éprouvée mise au point par un fournisseur chevronné en matière de conformité

En plus de pouvoir répondre à ces cinq questions, vous voudrez aussi vous assurer que votre fournisseur de solution dispose d'une expérience internationale et de spécialistes compétents en matière de conformité qui ont pour objectif principal de fournir des outils de conformité à la fois efficaces et efficaces, et que le logiciel fourni a des capacités bien établies et éprouvées.

Vous ne pouvez pas vous permettre de négliger le filtrage des personnes assujetties à des restrictions. Trouver la bonne solution automatisée vous permettra d'alléger les tâches de votre équipe de douanes et d'assurer le bon fonctionnement de vos activités commerciales internationales.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte , écrivez-nous à : simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**

