



## Poralu Marine installe la Marina de Lachine au Québec

**Thérèse Vanasse**, Adm. A. est une spécialiste reconnue dans le domaine de l'exportation et de l'importation. Ses champs d'expertise comprennent la gestion du commerce international, la planification stratégique, la logistique internationale (transport, distribution et douanes), l'approvisionnement et la gestion du matériel ainsi que la gestion d'entreprises et la gestion de projets.



Diplômée de l'Université du Québec à Trois-Rivières et de l'Université de Montréal, elle a conduit de nombreuses conférences, séminaires et formations en commerce international ainsi qu'en gestion pour le compte de ses clients provenant des secteurs privé et public. Elle a reçu le «**Prix Reconnaissance 2002**» remis par l'Ordre des administrateurs agréés du Québec et est, depuis 2002, membre de QUORUM du RCT, le Groupe des fournisseurs de services privés du Réseau canadien de technologie. Elle est aussi membre de la Chambre de commerce française à Montréal depuis le mois de mai dernier. Thérèse Vanasse a également rédigé divers articles parus notamment dans les revues «**L'Expéditeur**» (maintenant appelée «**Gestion & Logistique**») et «**ICI**».

**La division marine du Groupe Poralu conçoit, fabrique et installe des marinas, autrement dit des ports de plaisance.** «**Tout ce qui sert à un bateau à s'amarrer; à prendre de l'eau et de l'électricité, à ramener les gens à terre est l'affaire de Poralu Marine**» affirme **Jean-Pierre Carminati, le Pdg de l'entreprise.** «**On intervient globalement partout où il y a de l'eau : mer, lacs, fleuves, rivières, bref partout où se justifie un «water front development», un aménagement des rives sur la partie eau.** Il y a maintenant 20 ans que Jean-Pierre Carminati a repris l'entreprise familiale montée par ses oncles et a créé la division marine qui s'est ajoutée aux divisions menuiserie et plasturgie. 200 personnes dans l'ensemble du groupe. La véritable internationalisation de l'entreprise a commencé avec la création de sa filiale Poralu Marine Inc située à St

Eustache près de Montréal. «**On est passé du stade faire de l'export à celui du développement international.** Notre division au Québec (30 personnes sur place) nous permet de viser «**les Amériques**». Elle constitue une base logistique d'approche dans un même fuseau horaire, sans décalage. Poralu est en passe de signer un très gros marché avec le Mexique. «**Je suis sûr que nous n'aurions jamais touché cette affaire si nous n'avions pas été installés au Québec.** Les deux pays entretiennent de très bonnes relations. En témoignent les prochaines journées France / Québec / Mexique mi-novembre auxquelles je vais bien sûr participer». «**J'ai eu de la chance pour implanter cette filiale**» explique J.P. Carminati. «**Erai qui m'a indiqué l'opportunité d'une petite entreprise à vendre et m'a assisté dans mes préoc-**

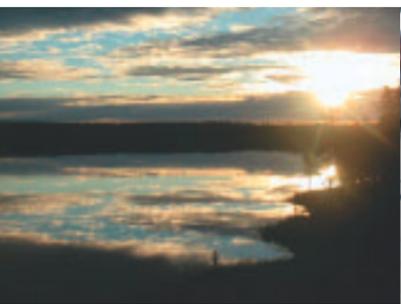


cupations logistiques comme l'obtention du visa quand nous avons voulu envoyer un cadre. Ubifrance m'a aidé pour les frais de transport et d'hébergement d'une première prospection».

**La filiale est ouverte depuis deux ans et a réalisé le plus grand port de Québec, la Marina de Lachine, un port de 450 places**

Les institutions du Québec ont été très accueillantes. Il faut dire qu'il n'est pas facile de savoir à qui s'adresser parmi les organismes provinciaux et fédéraux. Au Québec, tout est nouveau, c'est une autre façon de vivre. Les gens sont de qualité et se montrent très ouverts, mais il faut quand même s'habituer à n'avoir que deux saisons, dont six mois de froid consécutifs. Ce qui a surpris Poralu dans l'installation de la

filiale fut l'impression d'un grande souplesse au niveau social. On peut arrêter de travailler avec un salarié quand on veut et *idem* pour le reprendre. «**Mais, ce n'est finalement qu'une fausse impression de liberté.** Quel que soit le continent, une entreprise qui mérite sa réputation ne peut être que pénalisée par le turnover. Les hommes doivent apprendre à se battre ensemble, les collaborateurs doivent prendre la culture de l'entreprise. Ils en font la vraie valeur ajoutée et ce sera leur volonté de réussir qui fera la différence» commente J.P. Carminati. Poralu Marine a déjà fait beaucoup de réalisations à l'étranger; en Grèce, au Québec, en Italie (une marina de 660 places à Rimini), en Australie (près de Perth), en Grande Bretagne, dans les îles anglo-normandes, à Cuba, sur le Danube, à Dusseldorf en Allemagne et à Vienne en Autriche. *N. Hoffmeister*



## Conformité douanière et diligence raisonnable au Canada

La douane au Canada relève du gouvernement fédéral et plus précisément de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) [www.cbsa-asfc.gc.ca](http://www.cbsa-asfc.gc.ca). D'autres organismes régissent certains dossiers, prenons l'exemple des contrôles à l'exportation et à l'importation où vous devrez coopérer avec le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Plus que jamais, les entreprises importatrices et exportatrices doivent faire face à plusieurs changements en matière de réglementation douanière. Alors que les droits de douanes et les barrières tarifaires disparaissent en vertu de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) pour les partenaires admissibles, certaines barrières non tarifaires, elles, demeurent en place et même augmentent!

Depuis 2002, plusieurs changements sont survenus dont la modification de certains programmes ainsi que la mise en place de nouveaux programmes, comme le Régime de Sanctions Administratives Pécuniaires (RSAP) entré en vigueur le 7 octobre 2002. Il s'agit d'un régime qui s'attaque à l'inobservation, aux infractions à la Loi sur les douanes, au Tarif des douanes, à la Loi sur les mesures spéciales d'importation (LMSI) et aux règlements connexes, ainsi que des cas d'inobservation à l'égard des ententes et engagements en matières d'agrément.

Le RSAP remplace en grande partie le recours à la saisie et à la confiscation en cas d'infraction technique. Il se veut correctif et non punitif. La plupart des pénalités sont progressives, proportionnelles à la fréquence et à la gravité des infractions. Elles tiennent également compte des antécédents des clients en matière d'observation. Il se veut également un processus équitable et transparent.

Même si tous les sujets sont importants, il semble qu'au moins quatre (4) domaines sont particulièrement à risque : les certificats d'origine, l'information commerciale, la tenue des dossiers et la conservation des documents et registres.

Pour ce qui est de l'information commerciale, l'ASFC (Agence des services frontaliers du Canada) a identifié neuf (9) champs sur la déclaration d'importation B3 qui doivent être exacts : classement tarifaire à dix chiffres, du pays (ou État) d'origine, de l'endroit (ou État) d'exportation, du traitement tarifaire, du code tarifaire (si applicable), de la date d'expédition directe vers le Canada, de la quantité, du numéro d'autorisation (si applicable) et du code de la valeur en douane. Si les autorités douanières découvrent des erreurs dans l'une de ces neuf (9) cases, une pénalité systématique de 10 000.00 \$ sera imposée à la 3e infraction.

Les pénalités sont échelonnées de 25.00 \$ à 25 000.00 \$ PAR INFRACTION (soit de 20 à 60% de la valeur en douane). Une entrée peu comporter plusieurs infractions!

### Conséquences de l'inobservation

Les conséquences de l'inobservation des lois et règlements douaniers sont multiples : d'ordre financier d'abord, à cause des pénalités encourues et des intérêts pouvant s'y greffer. En tant qu'entrepreneur, vous devez également considérer le coût horaire des employés et des honoraires et frais des divers intervenants tels qu'avocats, consultants, etc., qui vous auront appuyé dans la résolution du dossier, mais là encore ce n'est pas tout!

En effet, l'entreprise pourrait faire face à des vérifications étrangères, à la révocation de certains privilèges dont, entre autres, la mainlevée accélérée

ou le programme de report de droits ou le programme de contingents (quota), etc. De plus, chaque fois qu'une pénalité est imposée à un client, ces renseignements s'ajoutent à ses antécédents en matière d'observation. Les clients qui ont de mauvais antécédents, ou qui ont été trouvés fautifs, peuvent s'attendre à être ciblés par les douanes. Cela pourrait comprendre des rencontres avec des agents des Services à la clientèle pour les aider à déterminer les mesures correctives nécessaires, ainsi qu'un nombre accru d'exams à la frontière ou de vérifications de l'observation dans les livres et registres de l'entreprise.

Cependant, en vertu de l'Article 32.2 de la Loi sur les douanes, le RSAP ne peut être appliqué rétroactivement aux infractions commises avant la date du 7 octobre 2002. Par contre, les décisions, jugements, etc. antérieures en matière de classement tarifaire, de valeur en douane et d'origine resteront valables et seront utilisés pour déterminer si un client est averti ou non des exigences en matière d'observation et sont donc applicables pour déterminer si l'importateur avait «**raison de croire**».

### Diligence raisonnable

Les entreprises importatrices et exportatrices ont maintenant l'obligation de mener leurs affaires douanières avec «**diligence raisonnable**», c'est-à-dire qu'elles devront prendre les mesures nécessaires pour assurer que les activités liées aux douanes sont menées conformément et avec exactitude. Ce principe a été élaboré par les autorités douanières américaines et le Canada s'harmonise aux États-Unis. L'inadvertance, l'erreur de bonne foi et l'ignorance ne sont plus des justifications de défense recevables. Le défaut d'atteindre la norme de diligence raisonnable peut donc entraîner des peines sévères.

D'autres points majeurs sont également à vérifier. La préparation des documents correspond-elle à la description exacte du produit? Les entreprises de la transaction sont-elles «**liées**» ou «**non liées**» (partenaires, filiale, parent, etc.)? Les documents concordent-ils les uns avec les autres (bon de commande, facture commerciale, connaissance de transport, paiement, etc.)? Il faut aussi veiller à la bonne préparation des marchandises (bon marquage du pays d'origine et sur les produits et sur l'emballage).

Pour terminer, deux autres points majeurs sont à respecter par les exportateurs vers le Canada. En premier lieu, le programme IPEC «**Information préalable sur les expéditions commerciales**» pour tous les imports. Basée sur l'information reçue préalablement, le gouvernement canadien autorisera ou non le chargement et l'exportation. L'entrée en vigueur varie selon le mode de transport utilisé pour l'exportation soit : en maritime depuis avril 2004, aérien et ferroviaire au printemps 2005 et pour le transport routier à l'automne 2005/printemps 2006. En deuxième lieu, La Règle du classement à 10 chiffres du Système Harmonisé pour tous les produits. Cette règle est en vigueur depuis le 3 mai 2004.

En conclusion, il est passionnant de nos jours d'être négociant. Des occasions sans fin se présentent en Amérique du Nord, tandis que les marchés internationaux n'ont jamais été aussi ouverts et que le potentiel de croissance et de prospérité est sans limite. Les entreprises qui respectent les normes de conformité sauront tirer avantage de leur situation, réussiront et prospéreront.

*Thérèse Vanasse*



5040, des Galets St-Léonard, (Gc) Canada H1R 1S9  
Tél. : 514-955-4701 - Fax : 514-955-1076  
e-mail : [tvassse@vanasse-associés.com](mailto:tvassse@vanasse-associés.com)  
Web : [www.vanasse-associés.com](http://www.vanasse-associés.com)