



L'info de Classe Export

Etats-Unis : vers une extension du C-T PAT

Le C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against Terrorism), autrement dit le programme de Partenariat entre les douanes américaines et les entreprises “du monde” contre le terrorisme est une mesure “volontaire”, pour le moment, mise en place aux États-Unis depuis octobre 2002 et gérée par le “U. S. Customs & Border Protection” du U. S. Department of Homeland Security (www.cbp.gov). Ce programme vise à renforcer la sécurité de la chaîne d’approvisionnement et la sécurité de la frontière américaine. Le CBP a défini et mis en place le 25 mars 2005, des normes minimales de sécurité pour l’admissibilité des importateurs résident et ou non résident au C-TPAT. Les manufacturiers étrangers n’ont pas été oubliés! En juillet 2005, le programme C-TPAT a encore fait l’objet de modifications. Le C-TPAT s’adresse à toute entreprise qui transige avec les États-Unis, directement ou indirectement c’est-à-dire à toute entité qui touche à la chaîne d’approvisionnement (nationale et ou internationale) incluant les fournisseurs, les transporteurs, les entreposeurs, etc. et ... leurs fournisseurs. À moyen terme, le C-TPAT pourrait avoir des répercussions en matière de commerce avec les États-Unis. En effet, les entreprises américaines risquent de privilégier le business avec les fournisseurs et clients possédant leur accréditation C-TPAT. Selon les autorités douanières américaines, les entreprises accréditées C-TPAT sont “connues” ce qui leur

donne accès à des privilèges et à des programmes préférentiels dont, par exemple, un passage plus rapide des marchandises à la frontière, un temps d’attente moins long pour vérifier les marchandises importées aux États-Unis.

L’accréditation au C-TPAT : une autre façon pour l’entreprise exportatrice de protéger son accès au marché américain. L’entreprise accréditée a accès à la liste de toutes les autres entreprises accréditées, plus de 9 000 aujourd’hui. Seules les entreprises accréditées C-TPAT ont accès à cette liste, sous la rubrique SVI (Status Verification Interface) sur le site : http://www.customs.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/svi/

L’obtention de cette accréditation a un coût bien évidemment, qui varie en fonction de la société, de sa grosseur et de son secteur d’activité. Il n’y a cependant aucun frais à verser au gouvernement américain pour l’inscription en ligne. En moyenne, il faudra déboursier entre 10 000 et 50 000 \$: diagnostic de sécurité, établissement du profil de la société “Foreign Manufacturer Security Profile”; création ou mise à jour du Manuel de procédures “Sécurité”; l’achat et l’installation d’équipements de sécurité; coûts administratifs, frais d’accompagnement, d’assistance et de conseil (coaching) tout au long du processus; coûts de formation du personnel sur le C-TPAT etc.

*S.Etaix
propos recueillis auprès de Th. Vanasse.
Vanasse & Associés, Montréal*

Canada : PEP Partenaires en protection

Grâce au PEP, l’ASFC* a élaboré des partenariats stratégiques avec le secteur privé en vue de garantir le libre passage à la frontière des marchandises et des voyageurs légitimes présentant un faible risque. En signant une entente volontaire avec l’ASFC, une entreprise ou un organisme accepte d’élaborer un plan d’action conjoint, d’effectuer des évaluations de sécurité, de participer à des séances de sensibilisation. L’entente vise à accroître la sécurité de l’entreprise ou de l’organisme partenaire, à favoriser l’échange d’information entre les deux parties et à élaborer des initiatives conjointes de sensibilisation et d’information. Lorsqu’un organisme signe une entente pour démontrer son engagement envers le programme Partenaires en protection, il doit présenter à l’ASFC une autoévaluation de ses systèmes de sécurité. L’ASFC examine alors les mesures de sécurité et propose des solutions pour corriger les points faibles. Il n’y a aucun coût lié à la participation au programme, et celle-ci est volontaire.

Les organismes qui participent au programme obtiennent des avantages, notamment : un niveau de sécurité plus élevé; une meilleure réputation; une meilleure compréhension des règles douanières; une meilleure communication entre leurs employés et l’ASFC.

* Agence des Services Frontaliers du Canada.