

GUIDE DE L'IMPORTATEUR, ÉTAPE PAR ÉTAPE

**Un guide pour
les entrepreneurs canadiens**

UN GUIDE POUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS

Guide de l'importateur, étape par étape

ISBN : 978-1-894566-24-7

Droit d'auteur © 2008 FITT

Tous droits réservés. La reproduction, l'enregistrement dans un système de recherche documentaire ou la transmission sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen (y compris électronique, mécanique, photographique, enregistrement ou photocopie) d'une partie quelconque de la présente publication sans l'autorisation écrite du FITT (Forum pour la formation en commerce international inc.) constitue une violation de la loi sur le droit d'auteur.

Remerciements

La présente publication est le fruit des efforts concertés des membres et des partenaires d'I.E.Canada qui ont consacré leur temps et leur expertise pour mettre au point ce guide d'introduction à l'intention des importateurs. Plus particulièrement, le FITT souhaite reconnaître les contributions suivantes :

LiaisonEntreprise

www.CanadaBusiness.ca/alberta



Avertissement

L'information contenue dans le présent guide est donnée à titre indicatif et elle ne devrait pas être citée ou considérée comme officielle. Les renseignements peuvent devenir désuets, en tout ou en partie, n'importe quand et sans avis préalable. En particulier, les liens vers les sites Web peuvent changer.

Les opinions et les interprétations contenues dans le présent document sont celles de l'auteur et ne représentent pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Ce projet est en partie financé par le gouvernement du Canada par l'entremise du Programme des conseils sectoriels.



Also available in English under the title "Step By Step Guide to Importing".

Table des matières

Chapitre 1 : Les premières étapes.....	1
1.1 L'importation : un aperçu	1
1.2 Numéro de compte d'importations-exportations	4
1.3 Quotas et permis	5
1.4 Exigences relatives à l'industrie	6
Chapitre 2 : Sélection d'un fournisseur étranger	9
2.1 Pourquoi le pays d'origine importe-t-il?	9
2.2 Traitements tarifaires.....	9
2.3 Droits antidumping et droits compensateurs.....	10
2.4 Comment trouver un fournisseur	12
2.5 Principaux points à couvrir dans un contrat avec un fournisseur.....	14
Chapitre 3 : Questions liées aux finances et aux contrats.....	15
3.1 Incoterms	15
3.2 Frais de transport.....	19
3.3 Assurance.....	20
3.4 Classification tarifaire.....	22
3.5 Coût d'importation et prix final	24
3.6 Payer votre fournisseur	26
3.7 Lettre de crédit (LC) d'importation	27
Chapitre 4 : Logistiques et autres partenaires	29
4.1 Courtiers en douanes	29
4.2 Transitaires, 3PL et services de messagerie	30
4.3 Sécurité de la chaîne logistique.....	33
4.4 Organismes gouvernementaux et associations.....	35
Chapitre 5 : Documentation douanière et dédouanement.....	37
5.1 Documents de déclaration	37
5.2 Importateur au dossier	40
5.3 Documentation électronique et service en ligne	42
5.4 Mainlevée des marchandises	43
5.5 Exonération des droits et règlement des différends.....	44
Annexe A : Aide-mémoire pour l'importation de marchandises commerciales	47
Annexe B : Sources d'aide.....	49
Annexe C : Glossaire.....	53

Les premières étapes

Toute entreprise qui fait entrer des marchandises au Canada en provenance d'un autre pays s'adonne à l'importation. Comme toute activité commerciale, l'importation comporte un élément de risque qui peut être réduit au maximum grâce à une recherche approfondie et à l'aide de fournisseurs de services chevronnés. Si vous intégrez l'importation dans un plan d'affaires solide, vous verrez que l'importation n'est qu'une autre façon d'assurer la réussite d'une entreprise.

1.1 L'importation : un aperçu

L'entrepreneur canadien connaîtra déjà une bonne partie du processus d'importation : des activités comme l'étude du marché, la recherche de fournisseurs, les arrangements pour la livraison et la tenue de documents font partie du quotidien de toute entreprise.

Par contre, lorsque vous importez des marchandises dans le cadre de votre entreprise, il y a certains facteurs additionnels à prendre en considération :

- **Étude du marché** : Savez-vous si vous serez en mesure de vendre assez de produits pour couvrir vos coûts? Les produits pourraient ne pas être disponibles au Canada; il pourrait donc être difficile de prévoir l'intérêt des consommateurs et le prix qu'ils seront disposés à payer.
- **Fiabilité des fournisseurs** : Serez-vous en mesure d'obtenir des produits de qualité et les quantités dont vous avez besoin? Votre fournisseur comprend-il les règlements d'étiquetage canadiens? Est-il habitué à bien remplir la documentation d'importation canadienne?
- **Flux de trésorerie** : Pouvez-vous gérer les exigences financières de l'importation? Il y aura des frais supplémentaires pour le transport, les assurances, les taux de change, etc. que vous devrez inclure dans vos plans financiers habituels et dans vos projections de flux de trésorerie.

- **Fournisseurs de services** : Dans le cadre de vos affaires régulières, vous aurez déjà établi des liens avec un transporteur, une entreprise d'entreposage, un conseiller financier et un banquier. Pour vous aider à l'importation, vous devrez embaucher d'autres fournisseurs de services : courtiers en douanes, transitaires internationaux, traducteurs, cambistes, etc.

Si vous avez déjà une entreprise prospère, vous vous demandez peut-être à quoi bon importer des produits au Canada. L'importation de matière premières ou de produits en provenance de l'étranger présente un certain nombre d'avantages commerciaux.

Raisons pour se lancer dans l'importation

Nouveaux produits : Une entreprise peut accroître sa part du marché en introduisant de nouveaux produits qui ne sont pas disponibles auprès de ses concurrents, ce qui lui confèrera une position d'entreprise innovatrice.

Compétences ou attributs traditionnels : Les produits importés qui illustrent des compétences ou des attributs de fabrication traditionnels, comme la verrerie de la République tchèque ou les nouveaux designs d'Italie, permettent à une entreprise d'utiliser ces atouts comme stratégie promotionnelle.

Produits de plus grande qualité : Certains pays ont acquis une réputation dans la fabrication spécialisée de produits de haute qualité. L'importation de ces produits peut aider votre entreprise à développer un marché de créneau.

Produits à plus bas prix : Grâce à des coûts de la main-d'œuvre plus bas ou à un régime fiscal plus avantageux dans un autre pays, les produits importés pourraient s'avérer moins chers que s'ils étaient fabriqués au Canada. L'importateur obtient donc un avantage concurrentiel sur le plan des prix, si cet effet n'est pas contrebalancé par les coûts de transport ou d'autres frais.

ASTUCE : Le réseau **Entreprises Canada** est une bonne source d'information sur l'importation. Commencez par l'Info-guide sur l'importation, dans la section sur l'importation à l'adresse Internet www.canadabusiness.ca, ou composez sans frais le 1-888-576-4444.

« Comprendre le processus d'importation est important pour certains types de produits; c'est plus important à mesure que le volume des transactions d'importation augmente et c'est particulièrement important lorsque la gamme de produits devient diversifiée. »

– Une entreprise de gestion des données

Avant d'importer, vous devrez examiner attentivement les exigences juridiques ainsi que certains aspects pratiques.

En fait, votre planification de l'importation commence lorsque vous décidez, pour la première fois, quel(s) produit(s) vous allez importer et d'où. Ces premières décisions détermineront la documentation dont vous aurez besoin pour faire entrer ces produits au Canada, la facilité à laquelle ils seront dédouanés et leur coût final.

Éléments à considérer pour l'importation	
Type de produit	Il existe des règlements sur les types de produits spéciaux, comme les produits alimentaires et les produits de santé.
Pays d'origine	Si vous choisissez des produits qui coûtent moins cher, leur avantage pourrait être amoindri par des dépenses supplémentaires liées aux coûts de transport, aux tarifs, aux taxes d'exportation dans le pays d'origine et aux fluctuations des taux de change. Les risques tels que l'instabilité politique ou des économies fluctuantes peuvent également accroître l'effort requis dans l'importation.
Fournisseurs de services	Les courtiers en douanes, transitaires et autres fournisseurs de services d'expérience peuvent faciliter le processus, mais leurs frais doivent être inclus dans le calcul des prix. Même si vous avez recours à de tels fournisseurs de services d'expérience, vous êtes, au bout du compte, responsable d'observer les règlements en matière d'importation.

1.2 Numéro de compte d'importations-exportations

Avant d'importer des marchandises au Canada, vous devez obtenir auprès de l'Agence du revenu du Canada un **numéro d'entreprise** (NE) pour un compte d'importations-exportations. Le numéro d'entreprise est utilisé pour d'importants programmes gouvernementaux de revenu comme la TPS (taxe sur les produits et services), les retenues sur la paie et l'impôt sur le revenu des sociétés.

Les comptes d'importations-exportations sont identifiés par le code RM, par exemple : 123456789**RM**002

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) utilisera votre numéro de compte d'importations-exportations pour traiter les documents douaniers. Afin d'éviter les retards dans le dédouanement de vos marchandises à la frontière, assurez-vous d'ouvrir votre compte d'importations-exportations auprès de l'Agence du revenu du Canada *avant* d'essayer d'importer ou d'exporter des produits.

Différentes façons d'obtenir un numéro d'entreprise pour un compte d'importations-exportations :

- Remplissez le **Formulaire RC1** Demande de numéro d'entreprise (NE); ou
- Utilisez « Inscription en direct des entreprises »; ou
- Si vous avez déjà un numéro d'entreprise, utilisez le **Formulaire RC1C** *Numéro d'entreprise (NE) – Renseignements sur le compte d'importations-exportations*, pour ajouter un compte d'importations-exportations; ou

Composez le **1-800-959-5525**, pour créer une nouvelle entreprise ou pour ajouter un compte d'importations-exportations.

Lorsque vous remplissez le formulaire RC1, prenez soin d'y indiquer tous les noms de l'entreprise qui pourraient figurer sur les formulaires et documents de mainlevée des douanes, comme les factures commerciales. Si le nom figurant sur les documents de mainlevée des douanes est différent de ce qui est inscrit dans votre dossier auprès de l'ASFC et de l'Agence du revenu du Canada, vos produits pourraient être retenus à la frontière.

Envoyez les formulaires imprimés dûment remplis à votre bureau de services d'impôt le plus proche. Pour repérer le bureau le plus proche, consultez la section des organismes gouvernementaux dans votre annuaire téléphonique.

Liens vers des formulaires et des services en ligne :

Formulaire RC1 www.cra-arc.gc.ca/F/pbg/tf/rc1/

Inscription en direct des entreprises www.businessregistration.gc.ca

Formulaire RC1C www.cra-arc.gc.ca/F/pbg/tf/rc1c/

ASTUCE : Si vous n'avez pas encore lancé votre entreprise, le réseau **Entreprises Canada** propose des guides utiles au www.canadabusiness.ca.

1.3 Quotas et permis

La nature du produit que vous comptez importer déterminera le nombre de documents que vous aurez à remplir, et pourrait accroître le coût d'importation.

Produits contrôlés	
Produits agricoles	Pour plus d'informations sur l'importation d'un produit agricole qui figure sur la LMIC, composez le 613-944-0777 (anglais) ou le 613-995-8104 (français).
Acier	Pour plus d'informations sur l'importation d'acier, composez le 613-944-0778.
Armes et munitions	Pour plus d'informations sur l'importation d'armes ou de munitions, composez le 613-944-3097.
Vêtements et textiles	Il n'est plus obligatoire d'avoir un permis pour l'importation de vêtements et de textiles, sauf dans les pays qui sont admissibles à un avantage lié au niveau de préférence tarifaire en vertu d'accords de libre-échange – les États-Unis et le Mexique (ALENA), le Chili (ALECC) et le Costa-Rica (ALECCR). Pour plus d'informations sur l'importation de textiles ou de vêtements en provenance de ces pays, composez le 613-996-3711.
Espèces en voie de disparition	La Convention sur le commerce international des espèces sauvages de faune et de flore menacées d'extinction (CITES) contrôle le commerce international d'espèces de faune et de flore en péril. Le Service canadien de la faune (SCF), qui fait partie d'Environnement Canada, administre la CITES au Canada. Pour en savoir plus sur les exigences de permis, communiquez avec le SCF au 1-800-668-6767, ou consultez le site Web de la CITES au www.cites.ec.gc.ca/fra/sct3/index_f.cfm .

Aucun permis n'est requis pour importer la plupart des marchandises. Toutefois, certains produits contrôlés font l'objet d'une restriction quantitative des importations, ou d'un quota, et nécessitent un permis pour pouvoir être importés au Canada.

Les produits contrôlés sont tous énumérés dans la **Liste des marchandises d'importation contrôlée** (LMIC) au <http://laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cr/C.R.C.-ch.604>.

Il faut payer des frais minimes pour obtenir le permis, s'il y a lieu. Des frais supplémentaires s'appliqueront si un courtier en douanes obtient le permis pour vous. N'oubliez pas non plus de tenir compte du délai requis pour traiter une demande de permis. Il vous faudra un permis pour chaque expédition.

1.4 Exigences relatives à l'industrie

Certaines marchandises sont assujetties aux exigences de différents ministères gouvernementaux fédéraux et elles peuvent devoir être accompagnées de licences, de certificats ou faire l'objet d'examens. Les **mémoires de la série D19** couvrent les lois et les règlements des autres ministères gouvernementaux (AMG).

Il se peut que les exigences supplémentaires des AMG n'imposent pas de frais, mais elles nécessiteront un effort accru de la part de l'importateur ou du courtier en douanes.

Exigences des AMG (autres ministères gouvernementaux)	
Étiquetage	Les produits de vente au détail doivent se conformer aux lois sur l'étiquetage – voir le Guide de la Loi et du Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation .
Véhicules	Les véhicules automobiles doivent respecter les normes de contrôle d'émission – voir le site Web de Transports Canada .
Aliments	Les produits alimentaires et agricoles doivent subir les tests requis au niveau de la salubrité et de l'hygiène – voir le Guide relatif à l'importation commerciale de produits .
Produits personnels	Santé Canada surveille la sécurité des produits personnels – voir les guides pour les importateurs de cosmétiques et la politique sur les médicaments et les produits de santé naturels à usage humain .

Exigences des AMG (autres ministères gouvernementaux) ...suite	
Produits dangereux	Santé Canada est responsable des produits chimiques ménagers et d'autres produits dangereux – voir le guide sur les produits dangereux .
Appareils électriques	Les appareils et l'équipement électriques doivent être certifiés par CSA International (Association canadienne de normalisation) avant de pouvoir être vendus au Canada. Pour en savoir plus sur la certification de produits, communiquez avec CSA International en composant sans frais le 1-866-797-4272.
Alcool	Les importations de spiritueux, de vin et de bière requièrent l'autorisation préalable de la société des alcools provinciale pertinente ; voir le mémorandum D3-1-3 . Vous trouverez un sommaire utile des règlements sur le site Web The Kirkwood Group .
Produits prohibés	Certains produits sont interdits, comme la propagande haineuse et la pornographie, les matelas usagés, etc. – voir les mémorandums de la série D9 .

ASTUCE : L'**annexe B** contient la liste des organismes gouvernementaux importants. Les associations industrielles peuvent également vous fournir des conseils.

Liens vers les ressources électroniques des AMG :

Mémorandums de la série D19 (AMG)

www.cbsa.gc.ca/publications/dm-md/d19-fra.html

Guide de la Loi et du Règlement sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/epic/site/cb-bc.nsf/fr/01248f.html

Transports Canada (véhicules)

www.tc.gc.ca/securiteroutiere/importation/menu.htm

Guide relatif à l'importation commerciale de produits

www.inspection.gc.ca/francais/fssa/imp/guide1f.shtml

Santé Canada (cosmétiques)

www.hc-sc.gc.ca/cps-spc/pubs/indust/cosmet_guide/index_f.html

Santé Canada (médicaments et produits de santé naturels)

www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/compli-conform/info-prod/drugs-drogues/pol_0019_tc-tm_f.html

Santé Canada (produits dangereux)

www.hc-sc.gc.ca/cps-spc/pubs/indust/reference_guide-consultation_rapid/intro_f.html

CSA International (produits électriques)

www.csa-international.org/how_get_started/Default.asp?language=French

Mémorandum D3-1-3 (alcool)

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d3-1-3/

The Kirkwood Group (alcool)

www.thekirkwoodgroup.com/boards/ (en anglais seulement)

Mémorandums de la série D9 (produits prohibés)

www.cbsa.gc.ca/publications/dm-md/d9-fra.html

Sélection d'un fournisseur étranger

Après avoir déterminé quels produits vous voulez importer, la prochaine étape est de déterminer le pays d'où vous allez les importer. En fait, souvent, l'importateur éventuel a déjà un pays en tête – il a vu un produit qui, selon lui, pourra être vendu au Canada ou il a une entreprise familiale à l'étranger qui pourrait fournir des produits sur le marché canadien. Toutefois, il est important de réfléchir attentivement à la question, sans nécessairement choisir le pays le plus évident pour importer un produit.

2.1 Pourquoi le pays d'origine importe-t-il?

Votre choix du pays d'origine peut avoir un impact sur le *coût final* du produit importé.

En ce qui concerne les douanes, le « pays d'origine » est le pays où les marchandises ont été cultivées, fabriquées ou produites. Dans le cas d'un produit fabriqué, le pays d'origine est l'endroit où le produit a été substantiellement transformé pour prendre sa forme actuelle.

2.2 Traitements tarifaires

- Le pays d'origine de vos marchandises détermine l'accord commercial auquel elles sont assujetties et le traitement tarifaire qu'elles recevront. Les droits peuvent varier de 0 % à 35 %, ce qui influe directement sur la rentabilité du produit importé.
- Dans le cadre de divers accords commerciaux et d'autres dispositions tarifaires spéciales, des tarifs réduits s'appliquent aux produits de certains pays – il s'agit de traitements tarifaires préférentiels.

- Pour être admissible à ces taux préférentiels, vous devez avoir un « certificat d'origine » spécifique à l'accord – par exemple, pour réclamer des taux de droits réduits pour une importation en provenance des États-Unis ou du Mexique, vous devez remplir un certificat d'origine valide de l'ALENA. Une **liste d'accords commerciaux** se trouve dans le site Web des Affaires étrangères et du Commerce international Canada.
- Un exemple particulier du traitement tarifaire préférentiel est le tarif du pays le moins développé, qui est de 0 % pour toutes les marchandises admissibles – voir le **mémoire D11-4-4**.

ASTUCE : Vous trouverez une **liste des pays** et les traitements tarifaires applicables dans le site Web de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).

2.3 Droits antidumping et droits compensateurs

- Si vous importez à partir d'un pays ayant une économie contrôlée par l'État, et si la valeur de la transaction a été subventionnée d'une façon ou d'une autre, vous pourriez avoir des droits compensateurs en contrepartie de la subvention.
- Si le prix auquel vous payez les marchandises s'avère moins élevé que le prix régulier exigé par les fournisseurs canadiens, vous pourriez être tenu de payer des droits antidumping.
- Pour savoir si vos marchandises feront l'objet de droits compensateurs, vérifiez le **Guide d'autocotisation LMSI**.

■
Liens vers des ressources en ligne :

Liste des accords commerciaux

www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/

Mémoire D11-4-4 Tarif des pays moins développés

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-4-4/

Liste des pays et traitements tarifaires applicables

www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/01-99/countries-pays-fra.pdf

Guide d'autocotisation LMSI

www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/self-eng.html

De quelles autres façons le pays d'origine influera-t-il sur le coût final de votre produit?

<p>Quotas</p>	<p>Comme on l'a mentionné, il y a des quotas spécifiques aux pays en ce qui concerne des marchandises particulières issues de pays particuliers. Vous devriez consulter la Liste des marchandises d'importation contrôlée (LMIC) et la Liste des pays visés (LPV) pour vous assurer que le pays d'origine ne restreint pas l'importation de ce produit.</p> <p>LMIC : http://laws.justice.gc.ca/en/E-19/C.R.C.-c.604/text.html LPV : http://laws.justice.gc.ca/en/E-19/SOR-81-543/100049.html</p>
<p>Opération de change et assurance</p>	<p>Il se peut que les frais pour les opérations de change et les assurances soient plus élevés pour les pays ayant des économies volatiles ou des contextes politiques ou juridiques instables.</p>
<p>Distance</p>	<p>Les coûts de transport seront plus élevés, et les délais de livraison pourraient être plus longs, pour les pays qui sont plus éloignés. À cause des fuseaux horaires, vous pourriez être obligé de mener la plupart de vos transactions en pleine nuit.</p>
<p>Langue</p>	<p>Si vous, ou vos employés, ne parlez pas la langue locale, votre relation avec votre fournisseur pourrait dépendre de bons traducteurs.</p>
<p>Familiarité avec le pays</p>	<p>Il se peut que vous soyez tenu de visiter le pays d'origine plusieurs fois afin de sélectionner le meilleur fournisseur, développer des relations avec le fournisseur, vérifier la qualité des produits, etc. Le fait d'avoir des contacts dans le pays facilite les affaires.</p>
<p>Niveau de développement</p>	<p>Il pourrait s'avérer plus difficile de faire affaire avec un pays en développement, surtout si le fournisseur n'a pas d'expérience en exportation. Toutefois, si le pays affiche des volumes élevés de commerce actuel avec le Canada, cela laisse entendre que d'autres entreprises canadiennes s'adonnent avec succès à des échanges commerciaux avec le pays. Utilisez les Données sur le commerce en direct pour découvrir le volume de commerce actuel avec le Canada, et les types de produits actuellement importés.</p> <p>Données sur le commerce en direct : www.ic.gc.ca/tdo</p>
<p>Propriété intellectuelle</p>	<p>Si votre produit est fabriqué et emballé exclusivement pour vous, vous aurez peut-être à envisager l'avantage d'obtenir et d'appliquer des brevets.</p>

2.4 Comment trouver un fournisseur

Il existe plusieurs façons de trouver un fournisseur sans être obligé de visiter le pays ou d'assister à une foire commerciale.

- Répertoires de commerce multinationaux
- Répertoires de commerce spécifiques aux pays
- Pages jaunes
- Ambassades
- Recommandation personnelle

Répertoires de commerce multinationaux

Un répertoire international tel que **Kompass en ligne** peut permettre de faire des recherches sur de nombreux pays à la fois. *Kompass* indique non seulement les coordonnées des fabricants à l'échelle mondiale, mais il indique également s'ils exportent actuellement.

Répertoires de commerce spécifiques aux pays

Une autre méthode consiste à identifier d'abord un pays ou un groupe de pays qui produisent le produit, puis à examiner un répertoire de fabricants pour ce pays. Trouvez les pays qui exportent déjà le produit au Canada au moyen de **Données sur le commerce en direct** :

- sélectionnez « toutes les importations »;
- sélectionnez « tous les pays (détaillés) »;
- inscrivez le code de produit approprié.

Pour trouver un répertoire d'entreprises en ligne pour un pays particulier, utilisez le **répertoire Google** :

- choisissez un pays approprié;
- sélectionnez « entreprise et économie »;
- sélectionnez « répertoires ».

Pages jaunes

La plupart des pays ont un annuaire de type **Pages jaunes**, que l'on peut consulter en ligne.

Ambassades

Les ambassades nationales, ici au Canada, pourraient vous aider à trouver un fournisseur, par le biais de leurs sections commerciales. Elles ont souvent des répertoires d'entreprises et des guides d'acheteurs concernant leur pays ou région. Voir l'**annexe B** pour les coordonnées des ambassades, consulats et bureaux commerciaux au Canada.

Recommandation personnelle

Idéalement, vous voulez un fournisseur qui a une bonne réputation en matière de livraison efficace des marchandises au Canada; par conséquent, les recommandations personnelles sont utiles. Vous pouvez consulter votre **association industrielle** ou une **association commerciale bilatérale** (voir l'**annexe B**), afin d'identifier les entreprises étrangères ayant des liens solides au Canada. Cette étape fait partie de la diligence raisonnable que vous devez entreprendre, pour déterminer la fiabilité et la réputation d'un fournisseur potentiel, comme vous le feriez avec vos fournisseurs canadiens.

Références

Une fois que vous aurez identifié un fournisseur potentiel, les **délégués commerciaux** dans les ambassades, consulats et hauts commissariats canadiens à l'étranger sauront vraisemblablement si l'entreprise fait déjà affaire au Canada. Parmi les autres sources de référence, il y a les banques et les agences d'évaluation du crédit, dans le cadre du processus de diligence raisonnable.

Liens vers des sources en ligne :

Kompass en ligne www.kompass.com

Données sur le commerce en direct
www.ic.gc.ca/epic/site/tdo-dcd.nsf/fr/accueil

Répertoire Google www.google.ca/Top/Regional

Pages jaunes internationales www.yellow.com/international.html

Hauts commissariats canadiens <http://infoexport.gc.ca>

2.5 Principaux points à couvrir dans un contrat avec un fournisseur

Parties au contrat – qui sont les parties et dans quelle capacité agissent-elles?

Exclusivité – le territoire et la durée des droits de distribution exclusive

Marchandises – quelles marchandises sont achetées, à quels volumes?

Garanties – les garanties, et qui est responsable de la réparation, du remplacement et du retour des produits défectueux?

Prix – le prix d'achat, la devise, le taux de change et ce qui est inclus dans le prix.

Modalité de paiement – le mode de paiement, l'échéance des versements et les retenues de garantie assujetties à l'inspection.

Questions réglementaires – qui est responsable d'obtenir les licences d'exportation ou d'importation et de respecter les règlements juridiques ou techniques, comme l'étiquetage et les normes?

Termes du commerce – utilisez des incoterms pour préciser la responsabilité du transport et des assurances, et le point où le titre est transféré.

Résolution des problèmes – les procédures à suivre en cas de différend ou de manquement de la part du fournisseur, et la juridiction légale.

Questions liées aux finances et aux contrats

Le coût d'importation d'un produit au Canada variera non seulement selon le coût d'achat auprès d'un fournisseur et des taxes et droits applicables, mais aussi selon des facteurs comme les frais de transport, les frais d'assurance et les frais de financement.

Quant à savoir qui sera responsable des frais de transport et d'assurance, ce sera déterminé par les modalités du contrat que vous négocierez avec votre fournisseur. Vous et votre fournisseur devez avoir une vision commune du sens exact des modalités que vous avez incluses dans le contrat.

ASTUCE : Demandez à votre banquier de vous présenter sa division de commerce international pour obtenir les meilleures conditions pour vos besoins de financement.

3.1 Incoterms

Élaborés par la Chambre de commerce internationale (CCI), les incoterms offrent une terminologie commune aux expéditions internationales et réduisent au maximum les malentendus. Les incoterms indiquent au vendeur et à l'acheteur ce qui est inclus et, fait plus important, ce qui n'est pas inclus dans le prix de vente. Ils indiquent également le point où la responsabilité est cédée par un vendeur à un acheteur pour ce qui est de la propriété et des assurances des marchandises.

Pour savoir quel incoterm s'applique à une transaction commerciale particulière, cela dépend de la négociation entre le vendeur et l'acheteur. Toutefois, l'inclusion du sigle approprié dans les devis est cruciale pour déterminer les responsabilités de chaque partie dans le contrat de vente.

Guide de l'importateur, étape par étape

- Par exemple, vous devez savoir si tous les frais de transport et d'assurance sont inclus dans le prix proposé pour les marchandises et, dans la négative, à quel point vous devenez responsable de payer les transporteurs et de contracter une assurance.

La définition juridique de chaque incoterm provient de la **Chambre de commerce internationale**. Le tableau suivant donne une brève définition pour chaque sigle. Assurez-vous que vous et votre fournisseur comprenez de la même façon le terme que vous avez convenu.

Vous pouvez vous procurer le graphique des incoterms de la CCI auprès de la **Chambre de commerce du Canada**; ce graphique illustre les responsabilités du vendeur et de l'acheteur à chaque mouvement de l'expédition, du site d'affaire du fournisseur jusqu'au vôtre. Des graphiques similaires sont souvent disponibles chez les banques et les entreprises de services logistiques.

Liens vers les services :

Chambre de commerce internationale www.iccbooks.com

Chambre de commerce du Canada (tableau des incoterms de la CCI)
www.chamber.ca/article.asp?id=3659

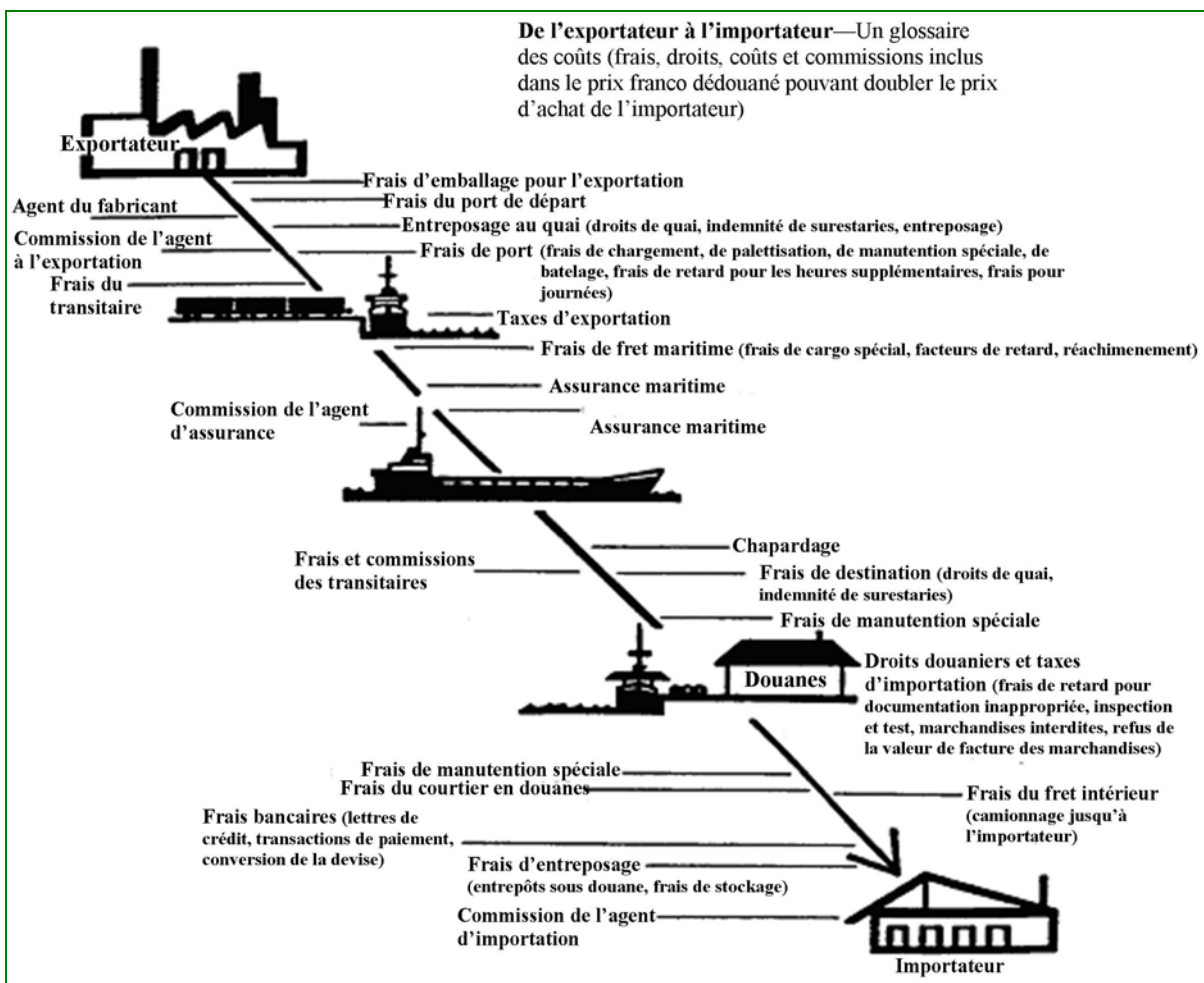
ASTUCE : Demandez à votre courtier en douanes, banque ou transitaire de vous fournir un tableau gratuit des incoterms, pour vous aider à guider vos négociations, mais vérifiez toujours la définition officielle de l'incoterm que vous utilisez dans le contrat.

Brèves définitions des incoterms

EXW À l'usine (lieu convenu)	<p>Cet incoterm place la plus grande responsabilité sur l'acheteur. Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur, y compris le paiement de tous les frais de transport et d'assurance dès l'usine du vendeur.</p>
FCA Franco transporteur (port convenu)	<p>Semblable au FOB, sauf que le vendeur s'acquitte de ses obligations lorsque les marchandises sont livrées au transporteur au port convenu. Le risque des pertes et dommages est transféré à l'acheteur à ce moment, et non au bastingage du navire.</p>
FAS Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	<p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur, y compris le paiement de tous les frais de transport et d'assurance dès que les marchandises sont livrées le long du navire par le vendeur.</p>
FOB Franco bord (port d'expédition convenu)	<p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur, y compris le paiement de tous les frais de transport et d'assurance dès que les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur. Les incoterms Franco sur wagon (FOR) et Franco sur camion (FOT) sont utilisés lorsque les marchandises sont livrées par train ou par camion.</p>
CFR Coût et fret (port de destination convenu)	<p>Le titre, le risque et les frais d'assurance sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur qui paie les frais de transport jusqu'au port de destination.</p>
CIF Coût, assurance et fret (port de destination convenu)	<p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur qui paie les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination.</p>
CPT Port payé jusqu'à (lieu de destination convenu)	<p>Le titre, le risque et le coût d'assurance sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées au transporteur par le vendeur qui paie les frais de transport jusqu'à la destination.</p>
CIP Port payé, assurance comprise, jusqu'à (port de destination convenu)	<p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées au transporteur par le vendeur qui paie les frais de transport et d'assurance jusqu'à la destination.</p>

Brèves définitions des incoterms ... <i>suite</i>	
<p>DAF Rendu frontière (lieu convenu)</p>	<p>Le titre, le risque et la responsabilité du dédouanement sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées au point frontalier convenu par le vendeur, mais avant qu'elles se rendent à la « frontière douanière » du pays d'importation désigné dans le contrat de vente.</p>
<p>DES Rendu ex navire (port de destination convenu)</p>	<p>Le titre, le risque, la responsabilité du déchargement du navire et du dédouanement sont transférés à l'acheteur lorsque le vendeur livre les marchandises à bord du navire au port de destination.</p>
<p>DEQ Rendu à quai (port de destination convenu)</p>	<p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises à bord du navire se rendent au point de destination convenu et lorsque le vendeur qui livre les marchandises au quai a obtenu une mainlevée.</p>
<p>DDU Rendu droits non acquittés (lieu de destination convenu)</p>	<p>Le titre, le risque et la responsabilité du dédouanement sont transférés à l'acheteur lorsque le vendeur livre les marchandises au point de destination convenu. L'acheteur est tenu responsable du dédouanement.</p>
<p>DDP Rendu droits acquittés (lieu de destination convenu)</p>	<p>Cet incoterm place le moins de responsabilité sur l'acheteur. Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur lorsque le vendeur qui livre les marchandises au point de destination convenu a obtenu une mainlevée.</p>

3.2 Frais de transport



Source : *Importing into Canada*, I.E.Canada, 2005

« L'importation comporte trois aspects : tout d'abord, le mouvement physique des marchandises à travers la frontière; deuxièmement, les frais associés à l'expédition complète; et troisièmement, l'optimisation du processus d'importation. »

– Un fournisseur de services logistiques

3.3 Assurance

Les assurances sont essentielles pour vous protéger contre des pertes possibles.

- L'assurance fret couvrira habituellement la perte possible des marchandises ou leur endommagement, tout au long du voyage, y compris durant le séjour à l'entrepôt au cours de l'expédition.

Assurance à envisager

- Perte ou dommage des marchandises en transit
- Courte expédition par le fournisseur
- Manquement du vendeur à livrer
- Retard de transport et retenues aux ports
- Droits d'importation
- Entreposage des marchandises dans des entrepôts sous douane
- Frais de déchargement, de vérification et de rechargement
- Problèmes dans le rendement des produits finis
- Problèmes de santé et de sécurité avec le produit
- Fluctuations de la valeur des monnaies

À noter qu'une « assurance maritime » couvre le transport par voie terrestre, ferroviaire et aérienne ainsi que maritime.

ASTUCE : Assurez-vous d'inspecter les marchandises dès leur réception pour que vous puissiez corriger tout problème rapidement.

Qui s'occupe des assurances?

La responsabilité de contracter des assurances peut être partagée entre l'importateur/acheteur et l'exportateur/vendeur, ou être assurée par seulement l'un des deux. Assurez-vous que le contrat confirme l'option qui a été choisie. Les incoterms précisent dans quelle mesure une partie doit assumer la responsabilité pour des risques particuliers durant le transport.

Points à considérer :

- Si vous arrangez des assurances vous-même, vous saurez combien vous payez et ce qui est inclus.

- Si votre fournisseur contracte des assurances, assurez-vous de connaître les détails de la couverture d'assurance.
- Les transporteurs, les transitaires et les fournisseurs de services à tierce partie ne contracteront des assurances que si vous le leur demandez par écrit; ils ne le font pas automatiquement.
- Consultez votre fournisseur d'assurance commerciale pour connaître la couverture déjà disponible pour vous.

Trouver une société d'assurance

Pour trouver un fournisseur d'assurance commerciale, consultez l'un des répertoires spécialisés suivants, en ligne ou dans la section des affaires de votre bibliothèque municipale :

Special Markets Directory

en ligne à partir du site Web de Stone & Cox / Canadian Insurance au www.cdnins.com/directory/specialmarket.htm (en anglais seulement)

Insurance Marketer

en ligne à partir du site Web de Business Information Group / Canadian Underwriter au www.canadianunderwriter.ca/esource/default.asp (en anglais seulement)

General Insurance Register

publié par Stone & Cox / Canadian Insurance

Western Canada Insurance Market Finder, en ligne au

www.insurancwest.ca/marketfinder.shtml

Ontario Insurance Directory

publié par Business Information Group / Canadian Underwriter

ASTUCE : Un certificat d'assurance, préparé par l'exportateur ou le transitaire pour fournir la preuve que l'on a obtenu une assurance contre les pertes ou les dommages, peut être requis dans le cadre de la documentation précisée en vertu des modalités de la lettre de crédit.

3.4 Classification tarifaire

Pour chaque article que vous importez, vous devrez déterminer le numéro de classification de dix chiffres, qui détermine le taux des droits payables.

La version actuelle du **Tarif des douanes canadiennes**, qui est conforme au Système harmonisé (SH) élaboré par l'Organisation mondiale des douanes (OMD), se trouve sur le site Web de l'ASFC.

Par exemple, si vous importez des médaillons en argent à partir d'un fabricant en Italie, le code HS est 7113.11.00.00. Aucun tarif préférentiel ne s'applique; le taux de droits est donc de 8,5 %.

Exemple : Tarif des douanes – Annexe					
Numéro tarifaire	SS	Dénomination des marchandises	Unité de mes.	Tarif de la N.P.F.	Tarif de préférence applicable
		III. –Bijouterie, joaillerie et autres ouvrages			
71.13		Articles de bijouterie ou de joaillerie et leurs parties, en métaux précieux ou en plaqués ou doublés de métaux précieux :			
7113.11		-- En argent, même revêtu, plaqué ou doublé d'autres métaux précieux			
7113.11.10	00	- - -Fournitures de confection, non revêtues, ni plaquées ou doublées	-	5 %	TPAC, TPMD, TPG, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr.
7113.11.90	00	- - -Autres	-	8,5 %	TPAC, TPMD, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr. TPG : 5 %
7113.19		--En autres métaux précieux, même revêtus, plaqués ou doublés de métaux précieux			
7113.19.10	00	- - -Fournitures de confection, non revêtues, ni plaquées ou doublées	-	5 %	TPAC, TPMD, TPG, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr.
7113.19.90	00	- - -Autres		6,5 %	TPAC, TPMD, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr. TPG : 5 %
7113.20		--En plaqués ou doublés de métaux précieux sur métaux communs			
7113.20.10	00	- - -Fournitures de confection	-	5 %	TPAC, TPMD, TPG, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr.
7113.20.90	00	- - -Autres	-	8,5 %	TPAC, TPMD, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR : En fr. TPG : 5 %

ASTUCE : Pour savoir par où commencer dans l'annexe des tarifs, utilisez l'outil **Choisir le produit** dans le site Web de Statistique Canada.

Pour que l'ASFC détermine si vous avez utilisé la bonne classification, vous devez fournir une description détaillée du produit dans la facture – indiquer « médaillons en argent » comme description n'est pas suffisant pour les besoins des douanes. La description doit inclure :

- le type de produit (métal)
- l'utilisation du produit (bijouterie – sauf ornements, sous la rubrique 7114)
- la condition (nouveau – non antique, classifié dans le chapitre 97)
- la fabrication (production de masse – non ouvrage d'art, également dans le chapitre)
- la composition (argent – non métal de base, dans les chapitres 72-83)

Avant l'arrivée de votre cargaison, un spécialiste de l'ASFC peut vous aider à déterminer les droits que vous aurez à payer pour les marchandises. Vous devrez donner à l'ASFC une description détaillée des marchandises et connaître leur valeur et leur origine – voir le **Mémoire D11-11-1 Décisions nationales des douanes**.

L'ASFC offre également des **séminaires gratuits** sur la classification.

Liens vers des ressources en ligne :

Tarifs des douanes

www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-fra.html

...comprend la **Liste des pays et traitements tarifaires qui leur sont accordés**

www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/01-99/countries-pays-fra.pdf

Choisir le produit

www.statcan.ca/trade/scripts/trade_search_f.cgi;f_

Mémoire D11-11-1 Décisions nationales des douanes

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-11-1/

Séminaires de l'ASFC

www.cbsa-asfc.gc.ca/events-evenements/menu-fra.html

3.5 Coût d'importation et prix final

Le **coût** d'importation des marchandises ne se résume pas uniquement au prix d'achat des marchandises elles-mêmes.

- Le coût total comprendra les frais d'emballage, de transport, d'assurance et de droits de douane.
- Le taux de change peut fluctuer entre le moment où vous passez votre commande et le moment où vous devez payer.
- Le mode de paiement peut entraîner des frais supplémentaires – par exemple, votre banque peut vous exiger des frais pour un paiement effectué en monnaie étrangère.
- L'arrivée tardive des marchandises aux points précisés peut entraîner des frais supplémentaires – par exemple, des frais d'entreposage imprévus.
- L'Agence des services frontaliers du Canada peut vérifier votre expédition, ce qui engage des coûts.
- Il pourrait y avoir des pénalités pour des documents incorrects ou pour une déclaration tardive, ou des intérêts sur un paiement tardif des droits.
- La TPS (taxe sur les produits et services) s'applique sur la plupart des marchandises au moment de l'importation.
- Une taxe d'accise ou un droit d'accise peut être exigé – par exemple, sur les produits du tabac ou les produits alcoolisés.

Le **prix** que vous établirez pour vos marchandises sur le marché canadien devrait tenir compte de tous les frais qui s'ajoutent au prix d'achat, ainsi que la marge bénéficiaire.

Établissement du coût du produit – Feuille de travail

Numéro de référence :
 Nom du fournisseur :
 Adresse :

Produit :
 Volume unitaire proposé :
 Poids brut :
 Mesure cubique :

RESPONSABILITÉ : COÛT DE L'IMPORTATEUR

	<i>Fournisseur</i>	<i>Importateur</i>	<i>\$CAN</i>
Frais étrangers			
Coût unitaire			
Commission de l'agent étranger			
Emballage pour l'exportation			
Étiquetage			
Frais de chargement à l'usine			
Frais de transport			
Camionnage			
Fret au port			
Frais du courtier en douanes des marchandises sortantes			
Frais de déchargement			
Frais au terminal			
Frais d'entreposage			
Frais de chargement			
Fret par océan			
Assurance maritime			
Assurance tous risques			
Frais du transitaire			
Frais douaniers			
Droits de douane			
Taxe sur les produits et les services			
Taxe d'accise			
Frais du courtier en douanes			
Autres frais			
Frais bancaires			
Frais de financement			
Taxe provinciale			
COÛT TOTAL			

Source : adaptation -- *Importing Into Canada*, I.E. Canada, 2005.

3.6 Payer votre fournisseur

Il y a quatre principales méthodes de payer les fournisseurs étrangers pour les marchandises que vous importez :

Modes de paiement

- Compte ouvert
- Encaissement documentaire
- Lettre de crédit (L/C)
- Paiement anticipé

Pour les importateurs, le risque augmente à mesure que vous descendez la liste.

Compte ouvert

- Le fournisseur expédie les marchandises et transfère le titre des marchandises à l'importateur, puis exige un paiement à l'intérieur d'une période convenue (30, 60, 90 jours ou plus).

Encaissement documentaire

- Lorsque les marchandises sont expédiées, le fournisseur envoie les documents d'expédition à la banque de l'importateur. Ensuite, l'importateur paie au moyen d'une traite à vue ou d'une traite à terme, en échange des documents. L'importateur a ensuite le titre des marchandises.

Lettre de crédit (L/C)

- Les lettres de crédit offrent une certaine sécurité tant au fournisseur qu'à l'importateur parce qu'elles se fient à la banque du fournisseur *et* à la banque de l'importateur pour recevoir et vérifier les documents d'expédition et garantir le paiement. La banque de l'importateur garantit de payer lorsque la banque du fournisseur lui présentera une série de documents d'exportation particuliers. La garantie accordée par la banque engendre des frais supplémentaires.

Paiement anticipé

- Le fournisseur expédie seulement après avoir reçu le paiement – également connu sous le nom de « paiement d'avance ».

Le commerce par compte ouvert est le moins risqué – vous ne payez qu’après avoir reçu les marchandises. Mais peu d’entreprises étrangères sont disposées à attendre aussi longtemps pour le paiement.

Le paiement anticipé est le plus risqué – il y a un risque que vous paierez sans toutefois recevoir les marchandises.

Les modes de paiement et les modalités sont souvent une question de négociation. Par exemple, vous pourriez offrir au fournisseur une lettre de crédit d’importation, en échange d’une période de paiement étendue pour assurer une concordance avec vos besoins en flux de trésorerie.

3.7 Lettre de crédit (L/C) d’importation

Une lettre de crédit d’importation est un document émis par une grande banque pour le compte d’un importateur, c’est-à-dire l’acheteur. La L/C d’importation garantit à un exportateur le paiement des marchandises et des services, à condition que les modalités de la L/C soient respectées. C’est une façon de s’assurer que votre entreprise ne paie pas les marchandises jusqu’à ce que le fournisseur offre une preuve que les marchandises ont été expédiées.

En utilisant une lettre de crédit d’importation pour vos achats internationaux, vous pouvez :

- éviter les paiements anticipés ou les dépôts;
- négocier probablement un meilleur prix de la part du fournisseur, puisque votre paiement est garanti;
- démontrer la solvabilité de votre entreprise au fournisseur;
- appuyer l’accès de votre fournisseur au crédit bancaire, car dans bien des pays, les lettres de crédit sont nanties par les exportateurs en tant que garantie pour les prêts de fonds de roulement.

L/C confirmée

- Les L/C peuvent être *confirmées* ou *non confirmées*. Par exemple, une banque étrangère peut confirmer une L/C émise par une banque canadienne, garantissant ainsi que la banque étrangère paiera le fournisseur étranger. Évidemment, le fournisseur étranger préférera une L/C confirmée.

L/C irrévocable

- Les L/C peuvent également être *irrévocables*, auquel cas elles ne peuvent être annulées ou modifiées sans votre approbation.

Étudier attentivement les détails concernant la L/C

- Les noms de l'importateur et du fournisseur sont-ils complets et bien orthographiés?
- Le montant et la devise de la LC sont-ils corrects?
- Les dates d'expédition et d'expiration sont-elles acceptables?
- Le délai pour la présentation des documents est-il suffisant?
- Les marchandises ou les services à fournir sont-ils décrits exactement?
- Les spécifications des assurances sont-elles acceptables?

ASTUCE : La forme la plus sécuritaire de LC est celle qui est à la fois confirmée et irrévocable.

Autres considérations financières

- Les modalités de paiement peuvent avoir un impact important sur votre flux de trésorerie.
- Vous aurez besoin d'un plan financier exhaustif pour vous assurer que votre entreprise a des liquidités ou des marges de crédit opérationnelles suffisantes.
- Vous devrez connaître l'échéance des intrants et des extrants.
- Les banques offrent des programmes de financement pour l'importation afin de couvrir la période entre le paiement de vos importations et la rentrée de fonds lorsque vous vendrez les marchandises à vos clients.

ASTUCE : Vérifiez la base de données canadiennes des **marques de commerce** (www.ic.gc.ca/tm) pour déterminer si la marque du produit sera permise au Canada – dans la négative, vous pourriez être tenu de changer le nom du produit ainsi que les étiquettes. Si un nom de marque semblable fait déjà l'objet d'une marque de commerce au Canada, consultez un avocat spécialisé en marques de commerce.

« Même si vous avez recours à des tiers, vous devez connaître le coût sous-jacent de chaque partie du processus d'importation. »

– Un conseiller en commerce international

Logistique et autres partenaires

De nombreux services logistiques sont disponibles pour aider les entreprises qui participent au commerce mondial, y compris les exigences de sécurité, la documentation financière, l'emballage, l'étiquetage et le transport.

Pour l'importateur, il pourrait y avoir de nombreux fournisseurs de services et de multiples moyens de transport.

4.1 Courtiers en douanes

Les courtiers en douanes sont agréés par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) pour exécuter des responsabilités douanières pour le compte des entreprises qui retiennent leurs services. Les importateurs peuvent dédouaner leurs propres marchandises, mais la plupart des importateurs ont recours à un courtier afin de rassembler tous les renseignements et documents requis et de dédouaner les marchandises.

Le recours à un courtier en douanes peut souvent accélérer le processus de dédouanement, car la plupart des courtiers ont des systèmes en ligne pour soumettre les documents à l'avance.

Voici quelques-uns des services d'un courtier en douanes :

- Surveillance de l'état des expéditions
- Obtention d'une mainlevée des marchandises importées
- Paiement des droits applicables
- Obtention, préparation et présentation ou transmission des documents ou données nécessaires
- Tenue des dossiers
- Réponse aux questions de l'ASFC après le paiement
- Conseils à l'importateur sur les changements dans les règlements douaniers.

Le courtier exigera des frais pour ces services, sous forme de frais fixes et en fonction de la valeur des marchandises.

Comment trouver un courtier en douanes :

Société canadienne des courtiers en douane (SCCD)

Dans le site Web de la SCCD, vous trouverez un répertoire des courtiers membres.

www.cscb.ca/040/md_e.asp

Bureaux des contrôles à l'exportation et à l'importation (BCEI)

Le BCEI maintient une liste des courtiers qui ont accès au système de demande de permis en ligne des Affaires étrangères et du Commerce international Canada.

www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/brokers-fr.asp

Pages jaunes

Dans votre annuaire téléphonique ou en ligne, cherchez sous « courtiers en douanes ».

www.pagesjaunes.ca

ASTUCE : Le site Web de la SCCD contient un guide utile pour **sélectionner un courtier en douanes**, voir www.cscb.ca/070/pb_fs02_e.html.

4.2 Transitaires, 3PL et services de messagerie

Transitaires

L'opération de transit est le processus lié au transport des marchandises à l'échelle internationale. Elle peut inclure plusieurs moyens de transport, ainsi que des frais et des assurances que l'importateur doit payer. Les transitaires constituent également une importante partie de la chaîne logistique du point de vue de la sécurité.

Voici les services offerts par un transitaire :

- Aider à l'évaluation du fret
- Réserver de l'espace pour le fret dans les lignes aériennes, les navires et les autres moyens de transport
- Consolider les expéditions des différents fournisseurs
- Remplir les exigences documentaires du pays de destination

- Préparer les documents d'expédition, les papiers bancaires et d'autres documents de collecte nécessaires dans la transaction
- Traiter les documents d'expédition
- S'occuper des procédures de certification
- Distribuer les documents aux parties nécessaires dans la transaction – banques, bureaux, acheteurs, fournisseurs, etc.
- Contracter une assurance
- Prendre les dispositions nécessaires pour des inspections préalables à l'expédition et le dédouanement
- Fournir des installations d'entreposage
- Fournir des renseignements sur les matières dangereuses, s'il y a lieu

ASTUCE : Lorsque le fournisseur de services agit en même temps comme courtier en douanes et transitaire, la coordination du dédouanement de l'expédition sera améliorée. Les retards sont courants, même avec un transitaire d'expérience.

Fournisseurs de services logistiques à tierce partie (3PL)

Un fournisseur de services logistiques à tierce partie (3PL) est une entreprise qui offre des services logistiques impartis ou à « tierce partie ». L'entreprise 3PL entreprendra des activités comme les suivantes :

- Collecte et emballage
- Entreposage
- Distribution
- Suivi et retraçage
- Emballage particulier
- Système de sécurité personnalisé

Comment trouver un transitaire ou une entreprise 3PL :

Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC)

Le site Web de l'ATIC contient un répertoire des membres, que l'on peut consulter par province.

www.ciffa.com/members_directory.asp

ASTUCE : Le site Web de l'ATIC contient une publication qui souligne les **conditions de commerce standards**, c.-à-d. les rôles et responsabilités des transitaires et des entreprises clientes. Voir www.ciffa.com/about_stc.asp.

Services de messagerie

Vous pourriez opter pour un service de messagerie, si la valeur de l'expédition n'est pas élevée.

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) offre un **Programme des expéditions de faible valeur (EFV)** pour les importations dont la valeur est de moins de 1 600 \$CAN.

Un des avantages du programme EFV est le fait que l'importateur peut soumettre un rapport de déclaration mensuel à l'ASFC, au lieu de faire une déclaration pour chaque expédition séparément.

Postes Canada

Postes Canada assurera également toute importation commerciale dont la valeur est inférieure à 1 600 \$CAN; voir les **modalités de douanes** dans le Guide des postes de Postes Canada.

Pour le compte de l'importateur, Postes Canada remplit le formulaire E14 *Formulaire douanier des importations postales*, qui montre la classification tarifaire, le taux des droits, la valeur en douane et le total des droits et des taxes dus. Postes Canada dédouane les marchandises et exige des frais de service de 5 \$ (8 \$ pour les expéditions par courrier prioritaire) – voir les **mémoires de la série D5**.

Liens vers des ressources en direct :

Expéditions de faible valeur (EFV)

www.cbsa-asfc.gc.ca/import/courier/lvs-efv/menu-fra.html

Postes Canada – Formalités de douanes

www.postescanada.ca/tools/pg/manual/PGcustoms-f.asp

Série de mémoires D5 (importation par courrier)

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d5-fra.html

Entreposage

Vous pourriez avoir besoin des services d'un entrepôt sous douane ou d'un entrepôt d'attente de dédouanement.

Si les marchandises importées sont destinées pour une réexportation, vous pouvez les entreposer dans un *entrepôt sous douane*, avec le report de tous les droits, y compris la TPS. Les marchandises peuvent subir des opérations à valeur ajoutée lorsqu'elles sont dans un entrepôt sous douane : étiquetage et marquage, emballage, test, dilution, découpage ou limage, démontage de marchandises en vue du transport.

Les entrepôts d'attente de dédouanement sont des entrepôts ayant reçu une licence de l'Agence du revenu du Canada pour l'entreposage à court terme et l'examen des marchandises importées, en attendant la mainlevée.

4.3 Sécurité de la chaîne logistique

Il est important de s'enquérir sur les programmes de sécurité que vos divers fournisseurs de services pourraient fournir.

Programmes de sécurité de la chaîne logistique	
PEP Partenaires en protection	Un programme volontaire administré par l'ASFC, dans lequel les entreprises participantes améliorent leur propre sécurité, se soumettent à une inspection par des agents PEP et attestent la sécurité des partenaires de leur chaîne logistique.
IPEC Information préalable sur les expéditions commerciales	Les entreprises importatrices offrent une documentation électronique à l'ASFC avant l'arrivée de l'expédition. Les premières phases de l'IPEC couvrent les transporteurs aériens et maritimes. La dernière phase, eManifest , exige des renseignements électroniques sur la cargaison, l'équipage et le transport pour tous les moyens de transport et s'applique aux importateurs et aux courtiers en douanes ainsi qu'aux transitaires.
TMD Transport des marchandises dangereuses	La loi sur les TMD couvre les exigences de formation pour tous les éléments de transport des marchandises dangereuses, de la manutention des marchandises jusqu'à l'étiquetage et à la documentation. La Direction de la TMD de Transports Canada en est responsable.
ISC Initiative relative à la sécurité des conteneurs	L'ISC fait partie d'un programme multinational, dans lequel les agents de l'ASFC examinent les conteneurs de fret avant de les charger dans un navire à destination du Canada.

Guide de l'importateur, étape par étape

La plupart des mesures de sécurité de la chaîne logistique consistent à

- s'assurer que chaque partenaire dans la chaîne logistique est sécuritaire;
- fournir une notification préalable aux douanes du contenu des expéditions entrantes;
- assurer l'analyse et l'inspection des expéditions en transit;
- assurer l'inspection des expéditions à leur arrivée.

Ces programmes ont des équivalents dans d'autres pays. Voici ceux que les importateurs canadiens sont les plus susceptibles de rencontrer :

- **C-TPAT**, Partenariat douanes-commerce contre le terrorisme, aux États-Unis,
- **SAFE**, Cadre de l'Organisation mondiale des douanes, dans lequel les entreprises participantes (y compris les importateurs, les transporteurs et d'autres fournisseurs de services) sont certifiées comme « opérateurs économiques autorisés » (AEO).

Liens vers des ressources en ligne :

PEP

www.cbsa-asfc.gc.ca/security-securite/pip-pep/menu-fra.html

ACI

www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/aci-ipec/menu-eng.html

eManifest

www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/manif/menu-eng.html

TDG

www.tc.gc.ca/tdg/menu.htm

CSI

www.cbsa-asfc.gc.ca/security-securite/csi-irsc-eng.html

Voici quelques avantages supplémentaires de la conformité à la sécurité :

- **PAD – Programme d'autocotisation des douanes** Les participants au PAD utilisent leurs propres systèmes pour déclarer les expéditions et ont des

processus de dédouanement rationalisés, ce qui augmente l'efficacité et les économies.

- **EXPRES – Expéditions rapides et sécuritaires** Les entreprises qui participent au PAD et au PEP peuvent participer au programme EXPRES, qui offre des voies rapides spéciales à la frontière, pour un dédouanement rapide.

Il existe des entreprises de sécurité qui peuvent vous aider à faire en sorte que votre partie de la chaîne logistique est sécuritaire, et à évaluer vos partenaires logistiques.

Comment trouver une entreprise de sécurité :

Pages jaunes

Dans votre annuaire téléphonique ou sur Internet, cherchez sous « compagnies de sécurité ».

www.pagesjaunes.ca

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC approuve les entreprises de sécurité dans le cadre d'un programme qu'il offre aux *exportateurs*

www.edc.ca/french/financing_9798.htm

4.4 Organismes gouvernementaux et associations

En plus des fournisseurs de services commerciaux comme les courtiers en douanes, les entreprises de services logistiques, les services d'entreposage et de commandes, il y a d'autres organisations qui pourront vous être utiles lorsque vous prévoyez importer (voir l'**annexe B**) :

- **Centres de services aux petites entreprises** – Votre municipalité compte un centre de services aux petites entreprises où vous trouverez des répertoires d'entreprise, des cours sur l'importation et des conseillers d'affaires qui peuvent vous aider à élaborer votre plan d'affaires.
- **Associations commerciales bilatérales** – Les entreprises qui sont membres d'associations d'entreprises bilatérales sont souvent disposées à fournir des idées sur la façon de faire affaire à l'étranger – cherchez sous « associations » dans les Pages jaunes, surtout à Ottawa et dans d'autres grandes villes.
- **Ambassades** – Les ambassades des gouvernements étrangers au Canada peuvent fournir des renseignements sur les fournisseurs potentiels.

Guide de l'importateur, étape par étape

- **Chambre de commerce** – Assistez à une réunion de votre chambre de commerce locale pour rencontrer d'autres entreprises locales qui importent et qui pourraient vous faire de part de leurs observations et expériences.
- **Association industrielle** – Votre association industrielle pourrait avoir une expertise dans les questions réglementaires qui touchent votre secteur, y compris les règlements sur l'importation.
- **Gouvernement provincial** – Les organismes provinciaux et régionaux offrent des services pour aider les entreprises.
- **Gouvernement fédéral** – Les organismes fédéraux, entre autres l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), l'**Agence canadienne d'inspection des aliments** (ACIA) et le **Bureau de la concurrence**, peuvent fournir de l'aide sur des questions particulières relatives à l'importation, à l'inspection et à l'étiquetage.

ASTUCE : L'ASFC a plusieurs guides dans le **Centre de PME**, sur son site Web. L'ASFC offre également des **séminaires gratuits** sur l'importation.

Liens vers des ressources en ligne :

Agence canadienne d'inspection des aliments – Importations d'aliments
www.inspection.gc.ca/francais/fssa/impf.shtml

Agence canadienne d'inspection des aliments – Importations de végétaux
www.inspection.gc.ca/francais/plaveg/impf.shtml

Bureau de la concurrence – Étiquetage
www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/epic/site/cb-bc.nsf/fr/01436f.html

Centre pour les PME de l'ASFC
www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/import-sme-pme-fra.html

Séminaires gratuits de l'ASFC
www.cbsa-asfc.gc.ca/events-evenements/menu-fra.html

En particulier, vous devriez être au courant d'autres organismes gouvernementaux (AMG) qui réglementent les importations, en plus de l'ASFC. Vous trouverez à l'**annexe B** les coordonnées de bon nombre de ces organismes.

Documentation douanière et mainlevée

Les documents douaniers représentent la série de documents requis par une autorité douanière pour identifier exactement et intégralement les marchandises qui sont importées. Certains des documents proviendront du fournisseur et d'autres, du transporteur.

5.1 Documents de déclaration

Vous devez soumettre un ensemble de documents de déclaration finale avec votre expédition.

Contenu de l'ensemble des documents de déclaration
Deux copies du document de contrôle du fret (DCF)
Deux copies de la facture
Deux copies du formulaire B3 <i>Douanes Canada – Formule de codage</i> , dûment rempli
Tout permis d'importation, certificat de santé ou formulaire requis par les autres ministères gouvernementaux fédéraux (AMG)
Au besoin, le formulaire A – Certificat d'origine

ASTUCE : Assurez-vous d'avoir communiqué avec les AMG appropriés *avant* que les marchandises soient expédiées pour que vous ayez le temps d'obtenir la documentation nécessaire.

Document de contrôle du fret

Votre transporteur utilise le document de contrôle du fret pour déclarer votre expédition à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC); il vous en fera parvenir également une copie pour vous indiquer que votre expédition est arrivée. Le document de contrôle du fret peut également se présenter sous forme de manifeste, de lettre de transport ou d'autre document approuvé.

Facture douanière

L'importateur et le vendeur devraient travailler ensemble, si possible, pour remplir la facture douanière, car l'information contenue dans ce document déterminera les droits et les taxes à payer. Vous pouvez éviter les réévaluations ultérieures si vous vous assurez que la facture contient assez de détails pour identifier les marchandises, déterminer la quantité et établir la classification tarifaire correctement.

La facture peut se présenter sous les formes suivantes :

- Une facture des douanes canadiennes (FDC), remplie par vous ou par le vendeur (pour des instructions sur la façon de remplir la FDC, voir le **Mémorandum D1-4-1**);
- Une facture commerciale contenant la même information que la FDC;
- Une facture commerciale qui identifie l'acheteur, le vendeur, le pays d'origine, le prix payé ou payable et une description détaillée des marchandises, y compris la quantité, *plus* une FDC qui offre les informations restantes.

Formulaire B3 – Douanes Canada – Formule de codage

Pour déclarer des marchandises commerciales, vous devez documenter l'importation sur le **Formulaire B3 – Douanes Canada - Formule de codage**.

En tant que nouvel importateur, vous devrez peut-être remplir le formulaire B3 – déterminer certains des éléments, dont la classification tarifaire, la valeur en douane et l'origine de vos marchandises, peut s'avérer complexe.

La brochure RC4229 Importation de marchandises commerciales au Canada offre des instructions étape par étape sur la façon de remplir le formulaire B3.

ASTUCE : L'ASFC offre des **séminaires gratuits** sur la façon de remplir le formulaire B3

Liens vers des formulaires et des guides en ligne :

Mémorandum D1-4-1, Exigences des douanes canadiennes relatives aux factures

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d1/d1-4-1-fra.html

Formulaire B3, Douanes Canada – Formule de codage

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pbg/cf/b3-3/

Importation de marchandises commerciales au Canada

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/pub/rc4229-fra.html

Séminaires gratuits de l'ASFC

www.cbsa-asfc.gc.ca/events-evenements/menu-fra.html

Le formulaire B3 – Douanes Canada – Formule de codage comprend ...

- Votre nom d'importateur et votre numéro de compte d'importations/exportations
- Une description des marchandises
- La date d'expédition directe
- Le traitement tarifaire
- Le pays d'origine
- La valeur en douane
- Les droits ou les taux de taxe appropriés;
- Le calcul des droits dus. A description of the goods

Certificat d'origine

Le pays d'origine doit être clairement indiqué sur les marchandises.

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) utilise le certificat d'origine afin d'appuyer le traitement tarifaire que vous réclamez dans le formulaire B3. Les certificats d'origine pour l'ALENA, l'ALECI ou l'ALECC s'appliquent si vous réclamez des droits de douanes réduits en vertu de ces accords de libre-échange.

Les formulaires et guides relatifs à la justification d'origine se trouvent dans les **mémoires de la série D11**.

Le formulaire A – Certificat d'origine, ou la déclaration d'origine de l'exportateur, s'appliquent aux marchandises visées par le tarif de préférence général ou le tarif du pays le moins développé.

Liens vers des formulaires et des guides en ligne :

Mémoires de la série D11

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d11-fra.html

Formulaire A, Certificat d'origine

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-4-2/ (voir page 11)

5.2 Importateur au dossier

L'importateur au dossier désigne la partie qui est

- responsable du paiement de tous les droits et taxes à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC);
- responsable de l'exactitude des renseignements présentés à l'ASFC;
- responsable de toute amende ou pénalité à cause de renseignements manquants ou inexacts.

Même si vous avez recours à un courtier en douanes ou à un transitaire ou à un autre fournisseur de services pour préparer la documentation et dédouaner les marchandises, vous êtes responsable de produire des documents exacts et dûment remplis, lorsque requis.

L'importateur au dossier peut également réclamer des **crédits de taxe sur les intrants** en ce qui concerne la TPS payée sur des marchandises importées au Canada.

Importance de bien remplir les documents

Si vous avez rempli vos formulaires de façon correcte et honnête, vous obtiendrez une mainlevée plus rapide de vos marchandises. Votre dossier de conformité, ainsi que le type de marchandises que vous importez, influenceront sur la fréquence des examens menés par l'ASFC sur vos expéditions importées.

Si vos marchandises sont examinées, vous pourriez être obligé de payer des frais supplémentaires, comme les frais associés au chargement et au déchargement du fret.

En particulier, il est important de déclarer la **valeur en douane** correctement. Il s'agit essentiellement du prix que vous payez pour les marchandises, converti en fonds canadiens. **Les mémorandums de la série D13** portent sur l'établissement des valeurs.

Si vous avez des expéditions consolidées – c'est-à-dire, deux ou plusieurs expéditions, probablement différents produits, regroupés sous un seul connaissement – vous devez fournir des détails sur tous les produits. Cet aspect est important même si votre fournisseur a inclus des marchandises non commerciales, comme des échantillons, dans l'expédition commerciale.

Liens vers des formulaires et guides en ligne :

Crédits de taxe sur les intrants

www.cra-arc.gc.ca/F/pub/gl/p-125/

Mémorandums de la série D13 (établissement des valeurs)

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d13-fra.html

Tenue des dossiers

Vous êtes responsable de garder tous les registres sur la déclaration, la mainlevée, la comptabilité et le paiement des marchandises importées, pendant six ans après la date d'importation. Même si un courtier en douanes dédouane votre expédition, vous devriez conserver les dossiers.

Les dossiers qui sont créés **par voie électronique** sont reconnus par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), pour autant qu'il existe des documents originaux à l'appui ou des documents sur papier et que les dossiers électroniques peuvent être produits comme « copie accessible et lisible ».

La documentation reçue **sous format papier** doit être gardée en tant que telle, mais il est possible d'obtenir une permission auprès de l'ASFC pour les convertir en microfilm.

Votre transporteur doit garder des dossiers imprimés ou électroniques pendant trois ans, y compris les plans comptables, les carnets de route, les rapports chronologiques des mouvements et les connaissements.

5.3 Documentation électronique et services en ligne

De plus en plus, les processus EDI (échange de données informatisé) deviennent la norme pour l'importation au Canada. Par exemple, les programmes de l'Agence des services frontaliers du Canada qui utilisent l'EDI comprennent le programme Information préalable sur les expéditions commerciales (IPEC) et le Programme d'autocotisation des douanes (PAD), les programmes liés à la sécurité décrits au chapitre 4.

Services EDI de l'ASFC	
SSMAEC Système de soutien de la mainlevée accélérée des expéditions commerciales	Vous transmettez les données sur la mainlevée et la facture par EDI. Le SSMAEC subit actuellement une mise à niveau pour servir d'une interface à guichet unique des AMG, comprenant les exigences des AMG ainsi que les documents douaniers requis par l'ASFC.
SEA Système d'examen avant l'arrivée	Vous soumettez la documentation appropriée à l'intérieur d'un maximum de 30 jours et d'un minimum d'une heure avant l'arrivée des marchandises au Canada, et la documentation de mainlevée est prête à l'arrivée des marchandises.
MDC Mainlevée contre documentation complète	Vous soumettez les données de mainlevée et de déclaration dans une seule transmission en mode EDI avant l'arrivée ou à l'arrivée de l'expédition, tout en reportant le paiement des droits et des taxes à une date ultérieure (généralement en un paiement mensuel).
STDCC Système de traitement des déclarations commerciales réglées au comptant	Un système libre-service dans certains bureaux de l'ASFC – vous entrez les données concernant vos marchandises importées et le STDCC calcule les droits et taxes applicables, que vous payez ensuite, et vous prenez possession de vos marchandises.
SEDI Systèmes d'échange des données informatisé	Pour les marchandises ayant déjà obtenu une mainlevée, vous transmettez vos documents de déclaration par voie électronique à l'ASFC. Vous pouvez également utiliser le SEDI pour faire des recherches dans certains dossiers de l'ASFC, recevoir des données comptables et recevoir des avis de mainlevée.

Un des avantages de recourir aux services d'un courtier en douanes, d'un transitaire ou d'une entreprise 3PL, c'est qu'ils connaîtront déjà ces options, qui sont plus rapides et plus pratiques que les versions sur papier.

Les banques ont également des systèmes en ligne pour aider avec les lettres de crédit et les autres transactions financières liées à l'importation.

5.4 Mainlevée des marchandises

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) accorde la mainlevée de la plupart des expéditions au point d'arrivée (frontière routière ou ferroviaire, aéroport international, port de mer ou centre de courrier de douane).

Le transporteur déclare votre expédition à l'ASFC lorsqu'elle arrive au point d'entrée de la frontière internationale ou, de plus en plus, avant son arrivée. Votre transporteur déclare les marchandises dans un document de contrôle du fret (DCF) approuvé ou, dans le cas des expéditions maritimes ou ferroviaires, il soumet par voie électronique les renseignements sur le fret au moyen de l'EDI, avant l'arrivée à la frontière canadienne.

Les marchandises obtiennent une mainlevée une fois que vous payez les droits et les taxes applicables.

Vous pouvez choisir de faire accorder la mainlevée des marchandises à un bureau intérieur – un bureau des douanes qui n'est pas situé à la frontière. Par exemple, votre expédition arrive à Fort Erie (Ontario), mais vous désirez en obtenir la mainlevée à Toronto. Dans ce cas, une fois que votre transporteur a déclaré les marchandises à Fort Erie, il doit déposer une garantie pour pouvoir acheminer les marchandises sous contrôle douanier jusqu'à l'un des bureaux intérieurs approuvés aux fins de la mainlevée dans la région de Toronto.

Mainlevée des marchandises

- Mainlevée avec déclaration en détail complète – option de paiement
- Mainlevée contre documentation minimale – MDM

Paiement – Vous pourrez prendre possession de vos marchandises immédiatement, si vous :

- avez un numéro d'entreprise et un compte d'importations/exportations;
- avez la série complète des documents de déclaration;
- payez les droits et les taxes, en espèces ou par chèque certifié

MDM – L'ASFC pourra vous accorder la mainlevée des marchandises *avant* que vous les déclariez et avant que vous ayez payé les droits qui s'y rattachent, si vous :

- déclarez votre expédition par voie électronique;
- déposez aux douanes un montant de garantie approuvé auprès de l'ASFC;
- déclarez les expéditions dans un délai de cinq jours;
- payez les droits et les taxes selon une facture mensuelle de l'ASFC;
- avez rempli les exigences des autres ministères gouvernementaux (AMG).

5.5 Exonération des droits et règlement des différends

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) a certains programmes d'exonération des droits qui pourraient réduire, éliminer ou reporter les droits sur certaines marchandises.

Drawback et report des droits

- Les mémorandums de la série D7 décrivent des programmes qui permettent un drawback ou le report des droits sur les marchandises que vous utilisez dans un produit manufacturé qui est subséquemment exporté.

Remboursements

- Les mémorandums de la série D6 explique les conditions dans lesquelles vous pouvez réclamer un remboursement des droits sur les marchandises qui sont exportées ou pour les marchandises défectueuses, les pénuries ou les marchandises retournées au fournisseur étranger pour crédit.

Importations temporaires

- Les importations temporaires peuvent être exemptes de droits, par exemple les marchandises importées pour une foire commerciale, les marchandises qui retournent à cause d'une réparation dans le cadre de la garantie aux États-Unis, ou les marchandises d'urgence – voir les mémorandums de la série D8.

Règlement des différends

Vous pourriez demander une révision de la plupart des décisions prises par l'ASFC en ce qui concerne la classification tarifaire, l'origine ou la valeur en douane, au plus tard, dans les 90 jours suivant la décision initiale. De façon générale, vous devez utiliser le **formulaire B2** : Douanes Canada – Demande de rajustement.

Le processus du règlement des différends est décrit dans le **mémoire D11-6-7**.

Liens vers des guides en ligne :

Drawback et report des droits

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d7-fra.html

Remboursements

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d6-fra.html

Importations temporaires

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8-fra.html

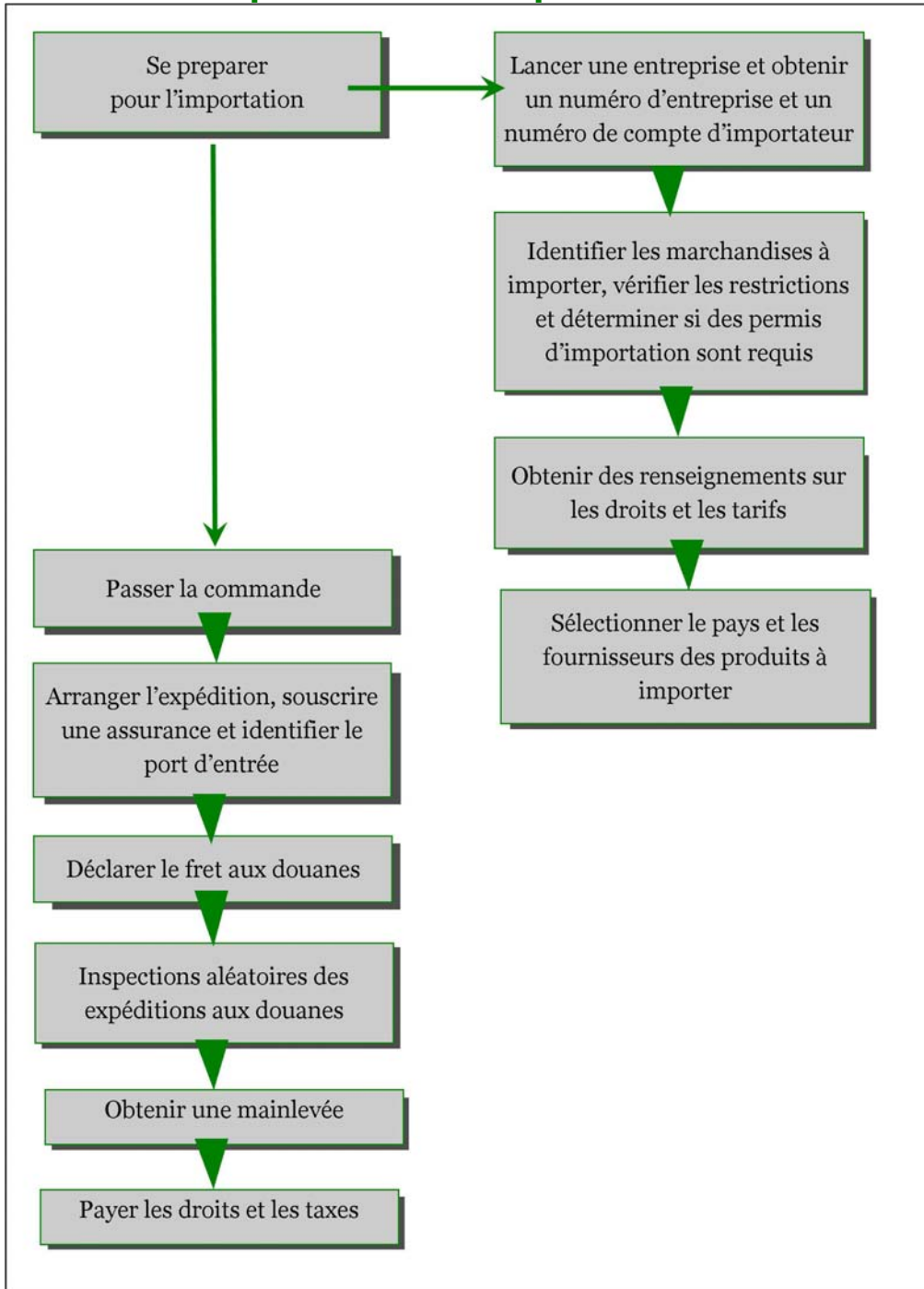
Formulaire B2 : Douanes Canada – Demande de rajustement

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/b2.pdf

Règlement des différends

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-6-7/

Résumé : La procédure d'importation



Aide-mémoire pour l'importation de marchandises commerciales

Source : Agence des services frontaliers du Canada

Avant d'importer

- Obtenir votre numéro d'entreprise (NE) avec un compte d'importations-exportations.
- Identifier la nature des marchandises que vous voulez importer.
- Identifier le pays d'origine, de fabrication et d'exportation.
- Vérifier si les marchandises font l'objet d'un contrôle, d'une réglementation ou d'une interdiction de la part de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) ou d'autres ministères ou organismes gouvernementaux.
- Déterminer le numéro de classement tarifaire de dix chiffres et le taux de droits de douane applicables selon le Tarif des douanes.
- Déterminer la valeur en douane.
- Déterminer si les marchandises sont assujetties à d'autres droits ou taxes.
- Déterminer si les marchandises sont assujetties à la TPS (taxe sur les produits et services).
- Choisir le mode d'expédition et communiquer avec la société de transport pour connaître les exigences transfrontalières.
- Déterminer si vous allez faire appel aux services d'un courtier ou d'un transitaire et évaluer les coûts connexes. Release on minimum documentation – RMD

Au moment d'importer

- Obtenir les factures, les certificats d'origine et les autres documents requis.
- Veiller à ce que les marchandises soient marquées et étiquetées le cas échéant.
- Attendre l'avis d'arrivée de votre expédition. L'ASFC ou la société de messagerie peut établir la cotisation à l'égard des marchandises évaluées à moins de 1 600 \$CAN arrivant par la poste ou par messagerie et les dédouaner.
- Vous devez présenter les documents douaniers requis par l'ASFC et acquitter les droits et les taxes avant d'obtenir la mainlevée des marchandises.

Veillez noter :

- Les autorités gouvernementales peuvent examiner l'expédition.
- En cas d'erreur au cours du processus de mainlevée, les documents douaniers peuvent faire l'objet d'un rajustement.
- Le Régime de sanctions administratives pécuniaires (RSAP) incite au respect des lois que l'ASFC est chargée d'appliquer.
- Conserver un registre de vos documents d'importation pendant une période de six ans, après l'année d'importation. Release on minimum documentation – RMD

Sources d'aide

Organismes du gouvernement fédéral	
Entreprises Canada www.canadabusiness.ca (cliquez sur « Importation »)	Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation www.international.gc.ca/eicb/
Agence des services frontaliers du Canada www.cbsa-asfc.gc.ca	Statistique Canada www.statcan.ca (cliquez sur « Importations et exportations »)
Organismes spécifiques à l'industrie	
Agriculture et Agroalimentaire Canada www.agr.gc.ca	Bureau de la concurrence http://competitionbureau.gc.ca (étiquetage de produits)
Agence canadienne d'inspection des aliments www.inspection.gc.ca	Environnement Canada www.ec.gc.ca (matières dangereuses, espèces en voie de disparition, substances appauvrissant la couche d'ozone)
Patrimoine Canada www.canadianheritage.gc.ca (propriété culturelle)	Santé Canada www.hc-sc.gc.ca (médicaments et produits de santé, produits de consommation, étiquetage nutritionnel)
Office de la propriété intellectuelle du Canada http://cipo.gc.ca (marques de commerce, brevets, droit d'auteur)	Industrie Canada www.ic.gc.ca
Ressources naturelles Canada www.nrcan.gc.ca/mms/explosif/ (explosifs)	Transports Canada www.tc.gc.ca (véhicules, pneus)
Office de l'efficacité énergétique www.oee.nrcan.gc.ca	

Organismes de développement régional	
Agence de promotion économique du Canada atlantique www.acoa.ca	Diversification de l'économie de l'Ouest Canada www.wd.gc.ca
Développement économique Canada (Québec) www.dec-ced.gc.ca	FedNor (Nord de l'Ontario) http://fednor.ic.gc.ca
Organismes des gouvernements provinciaux	
Small Business BC www.smallbusinessbc.ca	Entreprises Nouveau-Brunswick www.gnb.ca/0398
Alberta Employment, Immigration and Industry www.alberta-canada.com	Prince Edward Island Business www.peibusinessdevelopment.com
Saskatchewan Enterprise & Innovation www.ei.gov.sk.ca	Terre-Neuve-et-Labrador : Innovation, Commerce et Développement rural www.intrd.gov.nl.ca
Manitoba www.gov.mb.ca/business	Nunavut : Ministère du Développement économique et des Transports http://edt.gov.nu.ca
Ontario Ministry of Small Business & Entrepreneurship http://sbe.gov.on.ca	Territoires du Nord-Ouest : Industrie, Tourisme et Investissement www.iti.gov.nt.ca/iea
Québec: Développement Économique, Innovation et Exportation www.mdeie.gouv.qc.ca	Développement économique du Yukon www.economicdevelopment.gov.yk.ca
<p>Régies des alcools : Consultez les pages bleues de votre annuaire téléphonique.</p> <p>Vous trouverez un sommaire utile au www.thekirkwoodgroup.com/boards/</p>	

Représentants commerciaux au Canada

Voici une liste des représentants commerciaux pour les principaux partenaires commerciaux du Canada.

Pour une liste complète des représentants au Canada, voir www.international.gc.ca/Protocol/main-fr.asp?

Brésil www.consbrastoronto.org	République de la Corée www.kotra.ca
Chine www.chinaembassycanada.org/fra/	Mexique www.sre.gob.mx/canadaingles/
France www.ambafrance-ca.org	Norvège www.emb-norway.ca/info/trade.htm
Allemagne www.german-business-portal.info	Bureau économique et culturel de Taipei www.taiwan-canada.org
Inde www.hciottawa.ca/taip.htm	Royaume-Uni mailtrade@uktradeinvestcanada.org
Italie www.ambottawa.esteri.it	États-Unis d'Amérique www.usatrade.gov/canada
Organisation de commerce extérieur du Japon www.jetro.go.jp/canada	

Associations commerciales bilatérales

Il existe de nombreuses associations commerciales bilatérales. Voici une liste des associations pour les principaux partenaires commerciaux du Canada.

Chambre de commerce américaine au Canada www.amchamcanada.ca	Chambre de commerce Canada-Brésil www.ccacanada.com/bcc www.brazcan.org
Chambre de commerce Canada-Grande-Bretagne www.bcctc.ca	Chambre de commerce française au Canada www.ccife.org/canada
Canada-China Business Association www.ccba.bc.ca	Chambre de commerce Canada-Inde www.iccc.org
Conseil commercial Canada-Chine www.ccbc.com	Chambre de commerce italienne au Canada www.iccbc.com

Associations commerciales bilatérales ... suite	
Conseil commercial Canada-Inde www.canada-indiabusiness.ca	Chambre de commerce Canada-Japon www.jc-coc.com/jc-coc
Association commerciale Canada-Corée administrator@transpacfibre.com	Chambre de commerce Mexique-Canada ccmcto@yesic.com ccmco3@hotmail.com
Chambre de commerce Canada-Allemagne www.germanchamber.ca	
Associations industrielles	
Associations Canada Grey House Publishing Canada www.greyhouse.ca/assoc.htm	Scott's Canadian Associations Répertoires Scott's www.scottsdirectories.com/francais/

Glossaire

Termes généraux	
3PL	Entreprise à tierce partie qui offre des services logistiques impartis.
AMG	Autres ministères gouvernementaux, dont les règlements sont appliqués par l'Agence des services frontaliers du Canada en ce qui concerne les marchandises importées.
Arbitrage	Processus de règlement extrajudiciaire d'un différend ou d'un grief par sa présentation à un tiers ou à un jury impartial qui prend une décision, laquelle peut être exécutoire ou non.
Brevet	Droit qui permet au titulaire d'un brevet, à l'intérieur du pays où le brevet a été accordé ou reconnu, d'empêcher toutes les autres personnes, pendant une période donnée, d'utiliser, de fabriquer ou de vendre le dispositif protégé par le brevet.
Cautionnement de soumission	Lorsqu'un vendeur soumissionne un marché étranger, le cautionnement de soumission garantit que le vendeur acceptera le marché si sa soumission est retenue. Un vendeur qui refuse le marché doit payer une pénalité correspondant au montant du cautionnement.
Certificat d'assurance	Document préparé par le vendeur ou le transitaire pour fournir la preuve que l'on a obtenu une assurance contre la perte totale ou partielle (dommages) des marchandises.
Certificat d'origine	Document qui donne une attestation du pays où la marchandise a été cultivée, fabriquée ou produite.
Commerce de contrepartie	Vente ou troc de marchandises sur une base réciproque.
Compte d'importations-exportations	Code dans le numéro d'entreprise qui identifie l'entreprise canadienne comme un importateur ou un exportateur.

Termes généraux ... suite	
Compte ouvert	Modalité en vertu de laquelle les marchandises sont expédiées à l'acheteur canadien avant que le vendeur étranger ne soit payé. Il s'agit du mode de paiement le moins risqué du point de vue de l'importateur.
Connaissance	Contrat entre le transporteur ou le transitaire et le propriétaire des marchandises. L'acheteur doit avoir ce document pour prendre possession des marchandises.
Consignation	Livraison de marchandises à un acheteur ou à un distributeur, en vertu de laquelle ce dernier accepte de les vendre et de payer ensuite le vendeur. Le vendeur reste propriétaire des marchandises jusqu'à ce qu'elles soient vendues, mais il accepte aussi tous les risques et le fardeau financier.
Contrat	Entente écrite ou orale dont l'application est sanctionnée par la loi.
Courtier en douanes	Particulier ou entreprise ayant une licence de l'Agence des services frontaliers du Canada pour dédouaner les marchandises aux douanes pour le compte d'un autre particulier ou entreprise.
Déclaration de douane	Document qui accompagne généralement les marchandises exportées ou importées. Exigée à des fins statistiques, cette déclaration accompagne toutes les marchandises soumises à un contrôle qui sont exportées ou importées en vertu d'un permis.
Devis	Offre de l'exportateur de vendre des marchandises à un prix donné et dans certaines conditions.
Document formant titre	Document qui offre une preuve de droit de propriété des marchandises, par exemple un connaissance d'un transporteur.
Droit antidumping	Un droit spécial imposé pour compenser l'effet sur les prix de l'importation de produits causant un préjudice important aux producteurs nationaux. (Voir aussi Dumping)
Droit d'auteur	Protection accordée aux auteurs et aux créateurs d'œuvres littéraires, artistiques, dramatiques et musicales, et d'enregistrements sonores.
Droits compensateurs	Droits supplémentaires imposés par un pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales du pays exportateur, lorsque les importations subventionnées causent un préjudice important aux producteurs nationaux du pays importateur.

Termes généraux ... suite	
Dumping	Vente d'un produit importé à un prix inférieur à celui pratiqué dans le pays exportateur. Les droits antidumping peuvent être égaux à l'écart entre le prix d'exportation et la valeur normale dans le pays exportateur.
En usine	Dans les devis, cette expression désigne le prix des produits au quai de chargement du vendeur.
Encaissement documentaire	Le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur sans une lettre de crédit confirmée ou toute autre forme de garantie de paiement.
Expédition de faible valeur	Expédition dont la valeur est de moins de 1 600 \$CAN, ce qui est admissible à des procédures de dédouanement simplifiées.
Facture commerciale	Document préparé par le vendeur ou le transitaire et que l'acheteur doit avoir en sa possession pour établir son droit de propriété et prendre les dispositions nécessaires pour payer le vendeur. La facture commerciale est également utilisée pour calculer les droits de douane.
Facture douanière	Document utilisé pour dédouaner des marchandises dans le pays importateur, qui fournit une preuve documentaire de leur valeur. Dans certains cas, la facture commerciale peut être utilisée à cette fin.
Facture pro forma	Facture établie par le vendeur avant l'expédition des marchandises, qui sert à informer l'acheteur au sujet de l'expédition des marchandises, de leur valeur et d'autres particularités importantes.
Incoterms	Terminologie applicable au transport des marchandises, qui définit les paramètres des expéditions internationales, précise les points d'origine et de destination, décrit les conditions en vertu desquelles un titre est cédé par un vendeur à un acheteur et déterminer la partie qui est responsable des frais d'expédition. Elle détermine aussi la partie qui doit absorber les coûts lorsque la marchandise est perdue ou endommagée pendant le transport.
Lettre de crédit	Instrument financier délivré par la banque au nom d'un importateur qui garantit le paiement des produits ou des services à l'exportateur, pour autant que les conditions du crédit soient respectées.
Liste de colisage	Document préparé par le vendeur, qui montre la quantité et le type de marchandises expédiées.
Liste de pays visés par le contrôle	Liste de pays vers lesquels un permis d'importation est exigé pour toute importation.
Liste des marchandises d'importation contrôlée	Règlement canadien qui identifie les produits contrôlés, pour lesquels il faut un permis d'importation.

Termes généraux ... suite	
Marque de commerce	Protection légale d'un mot, d'un logo, d'une forme ou d'un dessin, qui représente le prestige ou l'image que le produit d'entreprise suscite dans l'esprit du consommateur.
Mémoires de la série D	Lois, règlements, politiques et procédures que l'Agence des services frontaliers du Canada utilise pour administrer les programmes de douanes.
Numéro d'entreprise	Numéro d'identification unique des entreprises canadiennes, qui sert pour les principaux programmes de revenu comme la TPS et l'impôt sur le revenu des sociétés.
Paiement d'avance / paiement anticipé	Un acheteur paie un vendeur avant d'avoir effectivement pris livraison des marchandises. Il s'agit du type de paiement le plus risqué du point de vue de l'exportateur.
Permis d'importation	Document requis pour importer des produits qui se trouvent sur la Liste des marchandises d'importation contrôlée.
Prix au débarquement	Coût du produit importé au port ou au point d'entrée du pays importateur, mais avant l'ajout des tarifs douaniers, des taxes, des frais d'assemblage et d'emballage locaux. Les modifications apportées aux marchandises avant l'expédition sont comprises dans le prix au débarquement.
Propriété intellectuelle	Terme général utilisé pour désigner des idées nouvelles, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc., qui sont protégés par le droit d'auteur, des brevets et des marques de commerce.
Quotas	Restrictions ou limites particulières imposées sur la valeur ou le volume des importations d'un produit donné, par exemple pour protéger les producteurs et les consommateurs nationaux des pénuries temporaires de marchandises ou pour faire monter les prix sur les marchés mondiaux.
Récépissé d'entrepôt	Reçu pour des marchandises déposées dans un entrepôt reconnu. Un récépissé d'entrepôt non négociable précise à qui les marchandises entreposées seront livrées ou confiées. Un récépissé indique que les marchandises seront remises au porteur du reçu.
Reçu de bord	Récépissé émis par un transporteur maritime pour accuser réception d'une cargaison au quai du transporteur ou à ses installations d'entreposage (voir aussi récépissé d'entrepôt).

Termes généraux ... suite

Société de confirmation	Entreprise établie dans un pays étranger qui agit en tant que mandataire (agent) d'acheteurs canadiens et passe des commandes confirmées auprès de vendeurs étrangers. Elle garantit le paiement au vendeur.
Subvention	Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs de biens, de façon directe (par exemple, subvention en espèces) ou indirecte (par exemple, des prêts à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental).
Supplément / surtaxe	Tarif ou taxe sur les importations en sus du tarif existant.
Tarif	Droit (ou taxe) imposé sur les biens transportés d'un territoire douanier à un autre.
Tous risques	Il s'agit du type le plus complet d'assurance transport, qui offre une protection contre toute perte matérielle ou dommages attribuables à des causes extérieures.
Traite / Lettre de change	Ordonnance de paiement écrite inconditionnelle d'une partie (tireur) envers une autre (payeur). Une traite à vue prévoit un paiement immédiat, tandis qu'une traite à terme exige le paiement au cours d'une période donnée.
Traitement tarifaire préférentiel	Disposition tarifaire qui réduit ou élimine les tarifs sur des marchandises particulières, en vertu d'un accord de libre-échange ou d'un autre accord international.
Transitaire	Entreprise de services qui offre une vaste gamme de services consultatifs, administratifs et physiques aux expéditeurs et qui contribue au déplacement international des marchandises.
Valeur en douane / Détermination de la valeur	Processus par lequel l'importateur calcule la valeur du droit concernant les marchandises importées. La valeur en douane constitue la base sur laquelle le droit est évalué.