

# Comment exporter du Canada vers les É.-U.

Un guide pratique pour  
comprendre les complexités  
de l'expédition transfrontalière





## Faites croître votre entreprise au sud de la frontière

Vous songez à étendre les activités de votre petite entreprise aux É.-U.? Mais toute la paperasse et les frais et droits additionnels vous découragent un peu? La complexité de ces démarches suffit parfois à faire reculer les petites entreprises qui préfèrent alors se cantonner à leur territoire et à leur marché. Dommage. Elles ratent probablement une énorme occasion de croissance. En raison de la taille de leur marché, de la facilité d'entrée sur ce marché et de leur proximité avec le Canada, les É.-U. représentent, en toute logique, une occasion lucrative pour de nombreuses entreprises canadiennes.

Avantages d'une expansion aux É.-U. :

- ✓ Accroître la notoriété de la marque dans de nouveaux marchés et devancer la concurrence.
- ✓ Étendre ses activités à de nouvelles régions, atteindre une nouvelle clientèle et un plus grand éventail de segments de marché.
- ✓ Accéder à un plus grand bassin de données sur le marché.

Ce guide détaillé vous aidera à comprendre comment exporter du Canada vers les É.-U. Il vous fournira aussi des outils pratiques ainsi que des conseils pour bien vous préparer à tirer parti d'un nouveau marché lucratif.

**Étape 1 : Évaluer le marché – Le marché américain convient-il à votre entreprise?** Évaluez d'abord votre potentiel commercial aux É.-U.

**Étape 2 : S'assurer de l'adhésion au projet – Vos intervenants sont-ils intéressés par une expansion vers le marché américain?** Votre stratégie d'exportation a-t-elle leur aval?

**Étape 3 : Exigences douanières – Que faut-il savoir sur les codes SH, les documents et les droits de douane?** Préparez tous les documents qu'il faut pour vous assurer que vos envois ne soient pas retenus à la frontière.

**Étape 4 : Capacité de la chaîne d'approvisionnement – Votre chaîne d'approvisionnement peut-elle répondre à la demande du marché américain?** Examinez la capacité de votre chaîne d'approvisionnement et évaluez si votre entreprise est en mesure de répondre à la demande accrue.

**Étape 5 : Faire affaire avec le bon partenaire d'expédition.** Choisissez un partenaire d'expédition de confiance pour vous aider à simplifier le processus d'expédition transfrontalière.

## Étape 1

### Évaluer le marché – Le marché américain convient-il à votre entreprise?

La première étape pour déterminer si votre entreprise est prête à exporter vers les É.-U. consiste à évaluer les éventuels débouchés. Y a-t-il un marché pour vos produits ou services? Votre entreprise est-elle bien positionnée pour se démarquer de la concurrence? La bonne nouvelle, c'est que le marché américain est **10 fois plus grand** que celui du Canada, un avantage qui a lui seul vous donne la quasi-certitude d'acquérir de nouveaux clients.



Le marché américain est

# 10 fois

plus grand que le  
marché canadien.

À vous de faire des études de marché pour [déterminer où vous devez exporter aux É.-U.](#) et dans quelles catégories vous voulez concentrer vos efforts. Voici trois cadres de travail de base pour vous aider à évaluer votre potentiel sur le marché :



### Faites-vous de l'export pour la première fois?

Cette liste de vérification pour l'exportation [aux É.-U.](#) est un excellent outil pour évaluer votre capacité à percer le marché américain.

Cadre de travail	L'objectif principal	Questions à poser
<b>Test d'attractivité du marché</b>	Évaluez le potentiel d'un marché en posant des questions pertinentes pour votre industrie et votre marché cible.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est-ce que mon secteur présente un potentiel de croissance suffisant?</li> <li>• Les gens sont-ils prêts à payer pour ce produit en ce moment?</li> <li>• Y a-t-il des marchés mal desservis sur lesquels je devrais d'abord me concentrer?</li> <li>• Comment fonctionne la chaîne d'approvisionnement dans cette région : qui s'occupe de la livraison en fin de parcours et où se trouvent les centres de distribution?</li> </ul>
<b>Analyse de la concurrence</b>	Familiarisez-vous avec la concurrence dans votre marché cible et déterminez votre viabilité commerciale.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Votre gamme de produits ou de services est-elle d'une qualité supérieure à celle de la concurrence?</li> <li>• Êtes-vous en mesure d'offrir un produit ou un service qui n'est pas déjà offert?</li> <li>• Excellez-vous dans le service à la clientèle ou les délais de livraison?</li> </ul>
<b>Analyse VRIO (Valeur, Rareté, Imitabilité et Organisation)</b>	Utilisez le <a href="#">cadre d'analyse VRIO</a> pour déterminer si les ressources et les capacités de votre organisation lui procurent un avantage concurrentiel à long terme.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Valeur</b> : Offrez-vous une ressource qui offre de la valeur ajoutée pour votre clientèle?</li> <li>• <b>Rareté</b> : Contrôlez-vous une ressource rare ou avez-vous une capacité unique?</li> <li>• <b>Imitabilité</b> : Est-il difficile ou coûteux pour la concurrence de reproduire ou d'imiter vos capacités?</li> <li>• <b>Organisation</b> : Est-ce que les processus et les structures de gestion de votre entreprise vous permettent de tirer parti de vos ressources et de vos capacités?</li> </ul>



## Étape 2

### S'assurer de l'adhésion au projet – Vos intervenants sont-ils intéressés par une expansion vers le marché américain?

Une fois que vous avez établi que des débouchés existent pour votre produit ou service, vous devez vous assurer qu'il y a au sein même de votre organisation un intérêt suffisant pour [élaborer votre stratégie d'exportation](#). Si les efforts du personnel peuvent certes contribuer à la croissance, il faut au départ un engagement de la part de toute l'équipe de direction.

### Votre équipe est-elle prête à investir dans ce projet d'expansion vers les É.-U.?

Un tel projet coûte cher : il faut notamment prévoir le recrutement et la formation, ainsi que les déplacements réguliers entre les deux pays. Des investissements considérables seront également nécessaires pour l'exécution, les livraisons en fin de parcours et les trajets plus longs. Si tout se déroule comme prévu, le retour sur l'investissement se fera en un rien de temps. Mais il faut être prêt à mettre la main au portefeuille.



### Vous voulez en savoir plus sur l'exportation?

[Exportation et développement Canada](#) propose une bibliothèque de ressources utiles et de solutions financières pour aider les petites entreprises à atteindre leur plein potentiel en matière d'exportation.

### Votre entreprise est-elle engagée dans une démarche de croissance durable?

Les frais d'expédition du Canada vers les É.-U. peuvent être plus élevés. Vous devez tenir compte de ce qu'un déménagement au sud de la frontière signifiera, de la façon dont vous arriverez à maintenir vos activités, puis à les développer. Et comment allez-vous obtenir l'adhésion de vos employés? Sans cet engagement envers une croissance durable, vous devrez peut-être revoir votre approche.

## Étape 3

### Exigences douanières – Que faut-il savoir sur les codes SH, les documents et les droits de douane?

Les [documents](#) manquants et incomplets figurent parmi les principales causes des retards de dédouanement. Préparez-vous et assurez-vous de remplir toute la documentation nécessaire.

Lorsque vous avez besoin d'une solution d'expédition pour vos marchandises, [l'assistant commercial de Purolator](#) peut vous aider à accéder à votre code du Système harmonisé, à vos documents de douane américains et à vos formulaires propres à une agence gouvernementale.



#### Obtenir un numéro d'identification de l'importateur

Lorsque vous exportez des envois d'une valeur supérieure à 2 500 \$ US, une pièce d'identité d'importateur est requise. C'est le cas également pour certains articles réglementés. Il peut s'agir de votre numéro d'identification d'employeur du Internal Revenue Service (IRS) ou de votre numéro de sécurité sociale.



#### Rassembler les bons documents

##### ✓ Connaissance/ Bordereau d'expédition

Un connaissance désigne tout document d'expédition, toute étiquette, tout bordereau d'expédition, tout manifeste ou tout autre document similaire utilisé par le transporteur pour accepter des envois pour transport. Il contient des renseignements sur les marchandises expédiées, notamment le type, la destination, la quantité, la taille et le poids, ainsi que les coordonnées de la personne-ressource.

##### ✓ Facture commerciale

Une facture commerciale est une description du produit expédié et indique, entre autres, sa juste valeur marchande. Certains transporteurs vous permettent de communiquer cette information par voie électronique. Vous pouvez également apposer une copie de la facture sur le côté du colis à destination des États-Unis et en ajouter une autre à l'intérieur de celui-ci.

##### ✓ Permis d'importation ou d'exportation

Un permis spécial d'importation ou d'exportation pourrait être exigé si votre produit ou envoi est réglementé.

##### ✓ Le certificat d'origine de l'ACEUM

Ce document indique dans quel pays une marchandise ou un produit a été fabriqué; il sert à demander un traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'ACEUM pour les envois admissibles.



#### Comprendre les codes du Système harmonisé ainsi que les droits et les tarifs applicables

Les tarifs douaniers sont les frais payés à la U.S. Customs Border and Protection Agency (CBP). Tous les types de produits négociés sont dotés d'un code correspondant à dix chiffres du Système harmonisé (SH). Vous pouvez utiliser [l'assistant commercial de Purolator](#) pour trouver des renseignements exacts sur le code SH et calculer les droits à payer.

## Quels sont les principaux changements de la transition de l'ALENA à l'ACEUM? Ce que les exportateurs doivent savoir :

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) est l'accord qui a remplacé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en juillet 2020. Le nouvel [ACEUM](#) facilite l'expédition transfrontalière grâce à la simplification de la documentation, à des règlements rédigés dans un langage simple et à un accès plus facile aux chaînes d'approvisionnement des États-Unis et du Mexique.

Maintenant que l'ACEUM est en place, les exportateurs doivent être au courant de changements importants, notamment les seuils minimums, les procédures pour la certification d'origine et les règles particulières pour les secteurs comme l'agriculture et l'automobile. Assurez-vous de comprendre les répercussions de ces changements sur votre entreprise et ce que signifie être conforme; si vous n'êtes pas conforme, vous pourriez devoir payer des tarifs, des amendes et des suppléments, ou même des pénalités en cas de fraude alléguée aux douanes.

### Vous trouverez ci-dessous les réponses aux principales questions au sujet de l'expédition à partir du Canada dans le cadre de l'ACEUM :

#### → Quelles sont les nouvelles exigences pour la certification d'origine?

Les exportateurs ne sont plus tenus de remplir un document officiel de certification d'origine. Les expéditeurs peuvent désormais utiliser des documents informels, comme des factures commerciales, à faire remplir par l'importateur, l'exportateur ou le producteur. Bien qu'il n'y ait pas de certificat officiel, un [résumé des exigences](#) a été créé pour qu'un document soit considéré comme une [certification d'origine](#).

#### → EY aura-t-il une période pendant laquelle la certification d'origine de l'ALENA et les règles relatives à la certification de l'ACEUM pourront être utilisées simultanément?

Non, maintenant que l'ACEUM est en vigueur, la certification d'origine de l'ALENA ne sera plus acceptée.

#### → Quels sont les nouveaux seuils de minimis pour les ventes en ligne aux États-Unis?

Aux États-Unis, le seuil de minimis est de 800 \$ US, ce qui est beaucoup plus élevé qu'au Canada. Cela signifie que les résidents des États-Unis peuvent acheter jusqu'à 800 \$ US de marchandises canadiennes sans avoir à payer de droits ou taxes, ce qui favorise les entreprises canadiennes.

Pour en savoir plus sur les nouvelles exigences pour les exportateurs, consultez la page [Comprendre l'ACEUM : Les réponses à vos principales questions](#).



## Étape 4

### Capacité de la chaîne d'approvisionnement – Votre chaîne d'approvisionnement peut-elle répondre à la demande du marché américain?

#### ✓ Vous avez une chaîne d'approvisionnement évolutive en place.

Vous devrez vous assurer que tous les secteurs de votre entreprise, y compris votre site Web, votre inventaire et votre équipe, peuvent gérer un afflux de clients, de ventes ou d'activités, et ce, sans nuire à la qualité ou au rendement.

#### ✓ Votre emballage est conçu pour les parcours semés d'embûches.

L'expédition transfrontalière peut comprendre de longs déplacements, souvent avec de nombreux transferts, une manutention additionnelle et des accidents de parcours, qui sont inévitables. Même lorsque les marchandises exportées ne sont pas fragiles, il existe un risque que des articles plus lourds et plus volumineux transportés avec vos envois endommagent vos emballages. Lors de chaque expédition, assurez-vous que votre emballage est adéquat et suffisamment robuste pour se rendre à destination en bon état.

#### ✓ Votre service à la clientèle est prêt pour l'expédition du Canada vers les É.-U.

Chaque fois que votre entreprise apporte des changements à ses activités, vos clients vous poseront des questions. Vos clients internationaux pourraient poser des questions au sujet de l'expédition vers les É.-U. auxquelles vous n'avez pas l'habitude de répondre. Pour assurer une transition en douceur, il est important que votre équipe du service à la clientèle soit bien informée. C'est donc l'occasion de mettre à jour vos conditions générales, FAQs et tout autre renseignement en ligne dont elle pourrait avoir besoin.



## Étape 5

### Faire affaire avec le bon partenaire d'expédition

Un processus de livraison simplifié est essentiel pour garantir une bonne expérience client, et d'autant plus lorsque vous cherchez à [acquérir une clientèle fidèle](#) dans un nouveau marché. En fin de compte, une [stratégie d'exportation](#) aux É.-U. de qualité n'aura pas grande valeur si vous ne pouvez pas y envoyer vos produits à prix abordables. Travailler avec un expéditeur de confiance peut vous aider à déterminer le service qui convient le mieux à vos produits et au marché, à vérifier l'emballage pour optimiser le transport, à réduire les risques de dommages et les coûts, à offrir des solutions logistiques et à ajouter de la valeur à votre stratégie d'exportation.

De nombreuses ressources sont à votre disposition pour vous aider à élaborer une stratégie d'exportation efficace. Purolator offre une variété de [services de livraison au Canada, aux É.-U. et à l'international](#) pour répondre à toutes vos exigences en matière d'expédition. Et nous pouvons compter sur notre vaste réseau d'expédition au Canada et aux É.-U. pour nous assurer que vos marchandises arrivent à destination, sans retard ni frais à la frontière.

#### Le saviez-vous?

Purolator offre des services d'expédition transfrontaliers simplifiés.



#### Purolator Express<sup>MD</sup> É.-U.

pour une livraison le jour suivant aux États-Unis.



#### Purolator Routier<sup>MC</sup> U.S.

pour les envois moins urgents qui peuvent être acheminés en quelques jours ouvrables.



#### Services spéciaux de Purolator

offre un service de manutention spéciale pour les articles qui nécessitent plus d'attention, comme les marchandises dangereuses, les articles non emballés et les objets très lourds.



## Livraison en toute confiance au sud de la frontière

Maintenant que vous comprenez mieux comment exporter sans tracas à partir du Canada et transporter vos marchandises de l'autre côté de la frontière, vous serez en mesure de trouver de nouveaux marchés, d'élargir votre portée dans de nouveaux territoires et de porter votre entreprise vers de nouveaux sommets. Il y a beaucoup de choses à prendre en considération lorsque vous expédiez du Canada vers les É.-U., mais avec le bon soutien, c'est un processus qui peut être très avantageux pour votre entreprise.

Vous aimeriez commencer à explorer vos options d'expédition vers le marché américain? Nous avons l'expertise qu'il vous faut pour livrer vos marchandises en toute confiance aux États-Unis. Vous pouvez compter sur Purolator, qui compte plus de 25 ans d'expérience en matière d'expédition transfrontalière, pour vous assurer que vos envois arrivent à bon port, à temps et en tout temps. Nous nous occupons du dédouanement, des documents d'exportation, de l'emballage et de la gestion de l'inventaire afin que vous puissiez vous consacrer à ce qui compte le plus : la croissance de votre entreprise.



† Certaines restrictions s'appliquent. Ne s'applique pas à tous les services. Pour obtenir tous les détails, consultez les Modalités et conditions de service de Purolator ou composez le 1 888 SHIP-123.

© 2021 Purolator Inc. Tous droits réservés.

Purolator Inc | 2727 Meadowpine Blvd | Mississauga | ON | L5N 0E1 | 1 888 SHIP-123 | [purolator.com](https://www.purolator.com)



## Votre entreprise est-elle prête à exporter du Canada vers les É.-U.?

Découvrez nos solutions de transport transfrontalier et profitez d'une expérience d'expédition simple et sans tracas.

[En savoir plus](#)

 **Purolator**  
Promesses tenues<sup>MC</sup>

[purolator.com](https://www.purolator.com)