

Douanes
canadiennes :
ce que les
exportateurs
américains
doivent savoir
pour assurer
le transport
des envois

Table des matières

Introduction	3
Documents et renseignements requis par l'ASFC	6
Taxes de vente	10
É.-U. et Canada : une histoire de libre-échange et d'incitatifs pour les expéditions transfrontalières	12
Expédition vers le Canada—Principales dispositions de l'ACEUM pour les entreprises des É.-U.	
Déterminer l'admissibilité	
Prétendre aux avantages de l'ACEUM	
Incoterms—Modalités de service	16
Pour résumer... Liste de contrôle pour l'importation de marchandises au Canada	18
L'expertise canadienne est essentielle pour choisir un fournisseur de services logistiques	21
Conclusion	25

Banff National Park, Alberta

Introduction



Chaque jour, plus de [700 millions de dollars](#) de marchandises sont exportés des États-Unis vers le marché canadien. Ces envois vont du pétrole et du gaz à la machinerie industrielle, en passant par les produits agricoles et les vêtements achetés en ligne. Bien que ces envois concernent un vaste éventail de secteurs, ils ont tous une chose en commun : le processus douanier canadien. Tous les produits importés au Canada doivent suivre un processus de dédouanement.

Le processus douanier est géré par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Il s'agit de l'organisme responsable de superviser le flux des marchandises en provenance et à destination du Canada. L'ASFC exige des documents précis pour tous les envois, y compris des factures et des renseignements détaillés sur les produits.

Un envoi doit par exemple comporter un code de classement tarifaire approprié et son pays d'origine doit être indiqué. Cette information doit généralement être soumise à l'avance et par voie électronique. Les envois qui n'exigent que peu de documents, tels que les envois de faible valeur et, pour la plupart, ceux du commerce électronique, constituent une exception.

L'ASFC perçoit également des droits et des taxes au nom du gouvernement canadien. En outre, l'ASFC applique des exigences d'importation au nom d'autres organismes gouvernementaux. Par exemple, Santé Canada supervise l'importation d'appareils médicaux et de médicaments. Ces organismes sont appelés « organismes gouvernementaux partenaires » (OGP) ou « autres ministères » (AM).

Le processus douanier canadien peut sembler accablant. Il est effectivement complexe et l'expéditeur doit s'assurer de respecter toutes les exigences. N'oubliez pas toutefois que des milliers d'envois franchissent la frontière chaque jour. Il existe de nombreuses sources d'aide pour répondre aux questions et expliquer le processus.

De nombreuses entreprises font appel à un [courtier en douanes](#) expérimenté pour gérer le processus à leur place. D'après le Bureau du vérificateur général du Canada, [près de 70 %](#) des envois entrant au Canada ont été confiés à un courtier en douanes. Il est important de noter toutefois que même si un courtier en douanes peut gérer le processus au nom de l'importateur, ce dernier demeure responsable de l'exactitude de tous les renseignements soumis à l'ASFC.

Les entreprises peuvent également utiliser le site Web de l'ASFC. Il contient des renseignements détaillés et à jour sur le processus de dédouanement. Le manuel [« Importation de marchandises commerciales au Canada »](#) de l'ASFC donne un aperçu détaillé du processus douanier. Les entreprises américaines peuvent également se tourner vers la International Trade Administration, qui publie un [guide commercial pour le Canada](#) (en anglais seulement). Ce guide commercial donne un bon aperçu du marché des affaires canadien, ainsi que des exigences et des procédures douanières.

Pour faciliter le processus de dédouanement, il est également possible de faire appel à un partenaire logistique expérimenté canadien. Les entreprises de logistique spécialisées dans [l'expédition transfrontalière entre les É.-U. et le Canada](#) sont familiarisées avec les exigences douanières canadiennes. Une entreprise expérimentée sera également à même de déterminer la meilleure stratégie pour chaque envoi. Par exemple, les colis du commerce électronique qui entrent au Canada par service de messagerie express peuvent être exemptés de taxes et de droits. Si ce type d'envoi est expédié au moyen d'un autre service, cet avantage sera perdu.

Purolator Inc. est un leader établi qui aide les entreprises à faire face à la complexité des processus transfrontaliers. Basée en Ontario, l'entreprise Purolator offre un vaste portefeuille de solutions de fret et de messagerie et de solutions hybrides qui assurent une livraison rapide et fluide des É.-U. au Canada. En outre, Purolator offre des conseils en matière de douanes, y compris différents outils en ligne qui facilitent le processus de conformité. [L'assistant commercial de Purolator](#) permet aux entreprises américaines d'identifier rapidement les codes tarifaires canadiens appropriés. Les expéditeurs bénéficient également de [l'expérience du personnel qualifié](#) de Purolator et du réseau de courtiers en douanes de l'entreprise. Les services douaniers offerts par Purolator facilitent le processus de dédouanement et l'accès des entreprises américaines au marché canadien.





Trois semaines pour atteindre le Canada? Pourquoi adopter une stratégie logistique canadienne pour les envois transfrontaliers

C'est une histoire qui se répète trop souvent. Le fabricant mondial d'outils électriques TTI Milwaukee Tool a été stupéfait d'apprendre que les envois qu'il avait confiés au centre de distribution du Mississippi mettraient trois semaines à atteindre le marché canadien. C'était deux semaines de plus que prévu et ce retard risquait de perturber fortement la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise. En outre, les fournisseurs de TTI faisaient appel à plusieurs partenaires logistiques différents qui ne semblaient ni particulièrement responsables ni qualifiés pour livrer jusqu'au Canada.

Lorsque l'entreprise TTI a contacté Purolator, elle a trouvé la solution dont elle avait besoin. Purolator a mis au point une stratégie complète garantissant une gestion de bout en bout de tous les envois, avec des livraisons à temps garanties partout au Canada. Purolator propose des solutions hautement efficaces qui tirent parti de ses capacités de service aux É.-U. et de son vaste réseau de messagerie couvrant l'ensemble du Canada. Les envois atteignent leur destination canadienne en quelques jours.

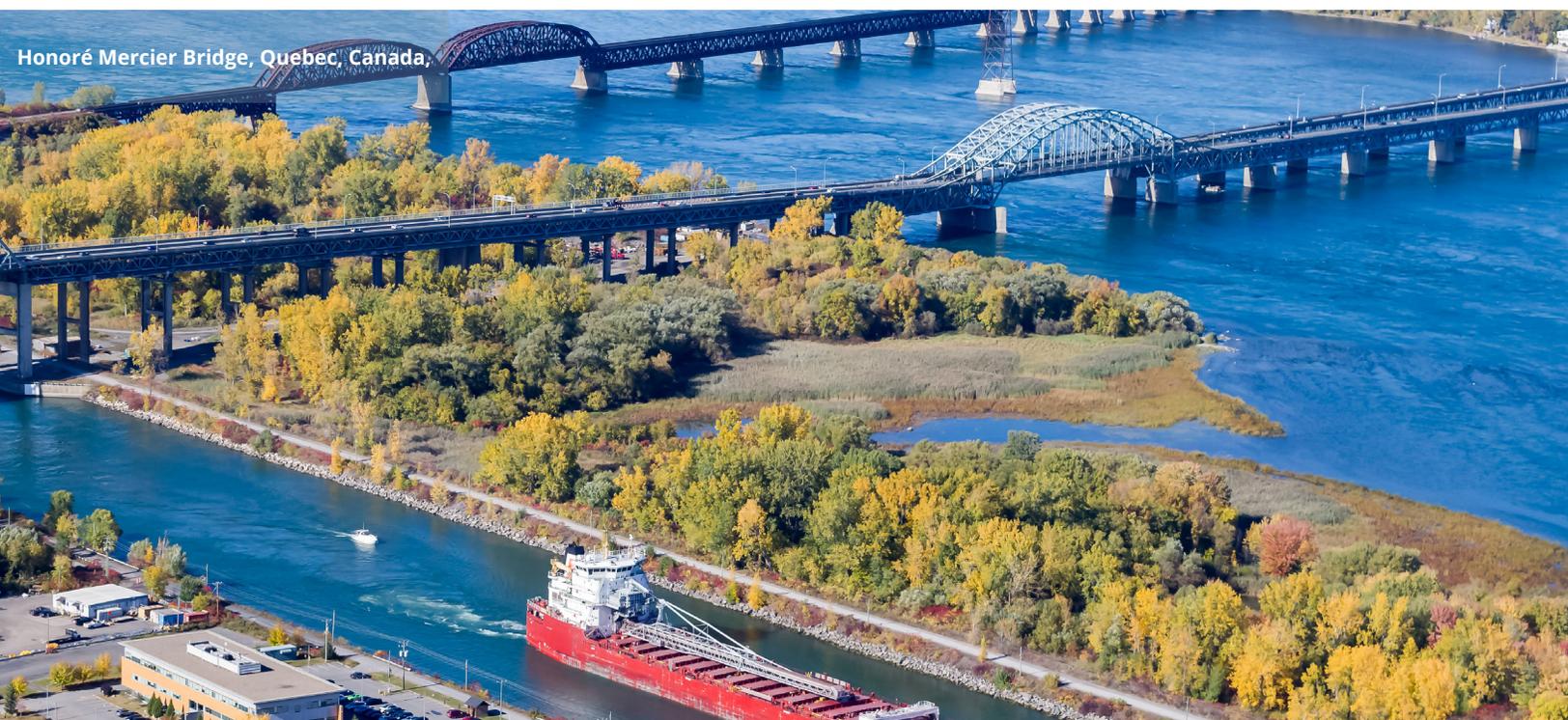
Le problème du fabricant est résolu. TTI Milwaukee Tool bénéficie d'une visibilité complète sur tous ses envois et, mieux encore, les gestionnaires n'ont jamais à se préoccuper de savoir si les envois vont arriver à temps.

Notre étude de cas décrit l'expérience de TTI Milwaukee Tool et la solution offerte par Purolator.

[Consulter l'étude de cas](#)

Le marché canadien est un débouché logique pour les entreprises américaines qui cherchent à se développer. Des milliers d'entreprises américaines connaissent un grand succès sur le marché canadien. Et les occasions de croissance peuvent sembler infinies. Toutefois, le dédouanement est une étape inévitable du processus.

Voici un aperçu de plusieurs aspects essentiels du processus de dédouanement.



Honoré Mercier Bridge, Quebec, Canada.

A close-up photograph of a hand holding a silver ballpoint pen, poised to write on a document. The background is a soft, out-of-focus white. The pen is held in a tripod grip. The document below has some faint, illegible text. The overall composition is clean and professional.

Documents et
renseignements
requis par l'ASFC

Documents et renseignements requis par l'ASFC

Selon les directives de l'ASFC, les étapes obligatoires du processus de dédouanement sont les suivantes :

- **Déterminer l'admissibilité.** La première étape consiste à déterminer si les marchandises peuvent être importées au Canada. La plupart des marchandises peuvent l'être, mais l'expéditeur doit s'en assurer en passant en revue les restrictions actuelles. L'ASFC tient une liste des [produits prohibés](#) qui est mise à jour régulièrement. La liste comprend actuellement certains types de voitures d'occasion, les matelas usagés ou encore les produits fabriqués par la main-d'œuvre carcérale, entre autres.

D'autres produits peuvent être soumis à des restrictions liées à la sécurité. Ces articles figurent sur la [Liste des marchandises contrôlées](#) du Canada. Les articles concernés peuvent comprendre certains types de produits électroniques et technologiques.

Un expéditeur ne doit pas présumer de l'admissibilité d'un produit à l'importation au Canada. Bien que la plupart des produits ne soient pas soumis à des restrictions, il est important de passer en revue les directives actuelles de l'ASFC pour éviter les surprises désagréables et coûteuses à la frontière.

- **Obtenir un numéro d'entreprise.** Toute entreprise doit obtenir un numéro d'entreprise (NE) auprès de l'Agence du revenu du Canada. Chaque expéditeur

reçoit un NE unique qui doit être précisé dans tous les documents et qui est utilisé pour effectuer le suivi du paiement des taxes et des activités d'expédition. Les numéros d'entreprise sont offerts gratuitement. Il est habituellement possible d'obtenir un NE en quelques minutes par l'entremise du [portail d'inscription des entreprises](#) de l'ARC.

- **Renseignements détaillés sur le produit.** L'entreprise devra recueillir le plus de renseignements possible au sujet des produits qu'elle expédie au Canada. Cela comprend les documents descriptifs, les renseignements sur la composition du produit et, dans la mesure du possible, des échantillons. Ces renseignements aideront à déterminer le classement tarifaire et le pays d'origine d'un produit, qui sont des éléments essentiels du processus d'importation.
- **Classement tarifaire.** Chaque produit entrant au Canada doit recevoir un code de classement tarifaire à dix chiffres. Le code tarifaire a plusieurs utilités. Il sert tout d'abord à déterminer les tarifs et les obligations douanières. Le code aide également à déterminer l'admissibilité aux avantages d'un éventuel accord de libre-échange. Le système de classement tarifaire du Canada est appelé le [Tarif des douanes](#). Le système canadien est fondé sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) qui est élaboré et actualisé par l'[Organisation mondiale des douanes](#), établie à Bruxelles. Plus de [200 pays](#) utilisent le SH comme base de leurs systèmes de classement tarifaire.

Il peut être difficile de déterminer le bon code de classement. Dans de nombreux cas, il n'y a que de légères différences entre les codes.



Toutefois, choisir un code incorrect peut avoir une incidence sur le montant du tarif facturé. Par exemple, le [Chapitre 57](#) de la grille tarifaire contient les codes relatifs aux tapis et autres revêtements de sol en matières textiles. Dans ce chapitre, la sous-section 5701.10.90 porte sur les tapis et les revêtements de sol en textile qui sont noués et enroulés durant le tissage ou le tricot. En revanche, la sous-section 5701.90.20 comprend les produits qui ont été crochetés à la main. La différence entre ces deux types de produits est subtile, mais le code tarifaire assigné à chacun d'eux est différent.

Il est très important d'attribuer au produit le code tarifaire qui décrit le mieux ses caractéristiques précises. Mais déterminer le bon code peut être un processus long et exigeant. Un [audit](#) mené par le vérificateur général du Canada a révélé que 20 % des envois étaient mal classés. Du fait de ces erreurs de classement, les importateurs ont payé 42 millions de dollars de droits de douane en moins que ce qui était dû. Il est facile de commettre des erreurs; c'est pourquoi il est important de comprendre le processus.

- **Pays d'origine.** Déterminer le pays d'origine d'un produit peut également être compliqué. En effet, le pays d'origine ne désigne pas nécessairement le pays d'où les marchandises sont expédiées. Par pays d'origine, on entend plutôt le pays dans lequel un produit a été cultivé, fabriqué ou assemblé. Pour certains produits, en particulier les produits agricoles et laitiers, il peut être facile d'identifier le pays d'origine. Par exemple, le soja cultivé en Iowa aura pour pays d'origine les États-Unis. Mais pour les produits plus complexes, les choses se compliquent. Les automobiles en sont un bon exemple. Les voitures fabriquées en Amérique du Nord comprennent des pièces provenant des États-Unis, du Canada et du Mexique, entre autres pays. En fait, les pièces et les composants d'un véhicule peuvent traverser la frontière entre les É.-U., le Canada et le Mexique jusqu'à huit fois avant l'assemblage final. Comme cet exemple le montre clairement, déterminer le pays d'origine peut s'avérer compliqué.

Étant donné que cette information aide à déterminer le montant des droits de douane qu'un importateur doit payer, il est important de la déterminer avec exactitude.

Obtenir les codes SH et estimer les tarifs douaniers pour simplifier le processus relatif aux documents douaniers

L'assistant commercial en ligne de Purolator est un outil en libre-service qui aide les expéditeurs à estimer les droits de douane et à trouver les codes SH appropriés. Cette information est disponible en quelques secondes, ce qui facilite le processus douanier pour l'expéditeur.

[Accéder à l'assistant commercial](#)



- **Autres ministères.** En plus de l'ASFC, plus d'une douzaine d'autres organismes gouvernementaux canadiens contrôlent les produits qui entrent au Canada. Ces organismes sont appelés [autres ministères \(AM\)](#) ou organismes gouvernementaux partenaires (OGP). Chaque organisme établit des exigences d'importation particulières pour les produits qui relèvent de sa compétence. L'ASFC applique ces exigences au nom des différents organismes. En général, si un produit est associé à des exigences relevant d'autres ministères, l'expéditeur peut s'attendre à devoir fournir d'autres documents, notamment un permis, une licence ou toute autre certification spécifique.
- **Exigences en matière d'emballage et d'étiquetage.** Les envois qui arrivent au Canada doivent respecter des exigences particulières en matière d'emballage et d'étiquetage. Malheureusement, ces exigences peuvent être une nouvelle source de confusion. Selon [Pacific Customs Brokers](#), le marquage du produit doit avoir lieu avant son entrée au Canada et mentionner son pays d'origine.
 - Le marquage est réglementé par l'ASFC et, selon le type de produit, le pays de fabrication doit être indiqué sur le produit importé. (« Fabriqué aux États-Unis », par exemple.)
 - L'étiquetage est appliqué après l'importation, mais avant la vente des produits sur le marché canadien. Les exigences en matière d'étiquetage varient en fonction du produit. L'expéditeur devra

donc se renseigner auprès des autres ministères éventuellement concernés pour connaître les exigences précises en matière d'étiquetage.

En général, les produits de consommation doivent comporter des étiquettes sur lesquelles l'information est imprimée en anglais et en français. Cette mesure est conforme à la [Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation](#) du Canada. Les exigences liées à l'usage du français sont encore plus strictes pour les envois à destination du Québec. En effet, le français est [l'unique langue officielle](#) de la province.

[Pacific Customs Brokers](#) dresse la liste des exigences particulières de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage du Canada :

- Toutes les étiquettes doivent être bilingues, en français et en anglais. Les renseignements suivants doivent figurer sur tous les emballages/étiquettes :
- Déclaration d'identité du produit : une description du nom usuel ou générique d'un produit ou de sa fonction.
- Déclaration de quantité nette : cette information doit être indiquée en unités métriques de volume lorsque le produit est un liquide ou un gaz, ou en unités métriques de poids lorsque le produit est solide, ou par nombre d'unités numériques.
- Nom du fabricant et lieu d'affaires principal : le produit doit indiquer l'emplacement où il a été fabriqué. Habituellement, un nom et une adresse de livraison sont suffisants.





Taxes de vente

Taxes de vente

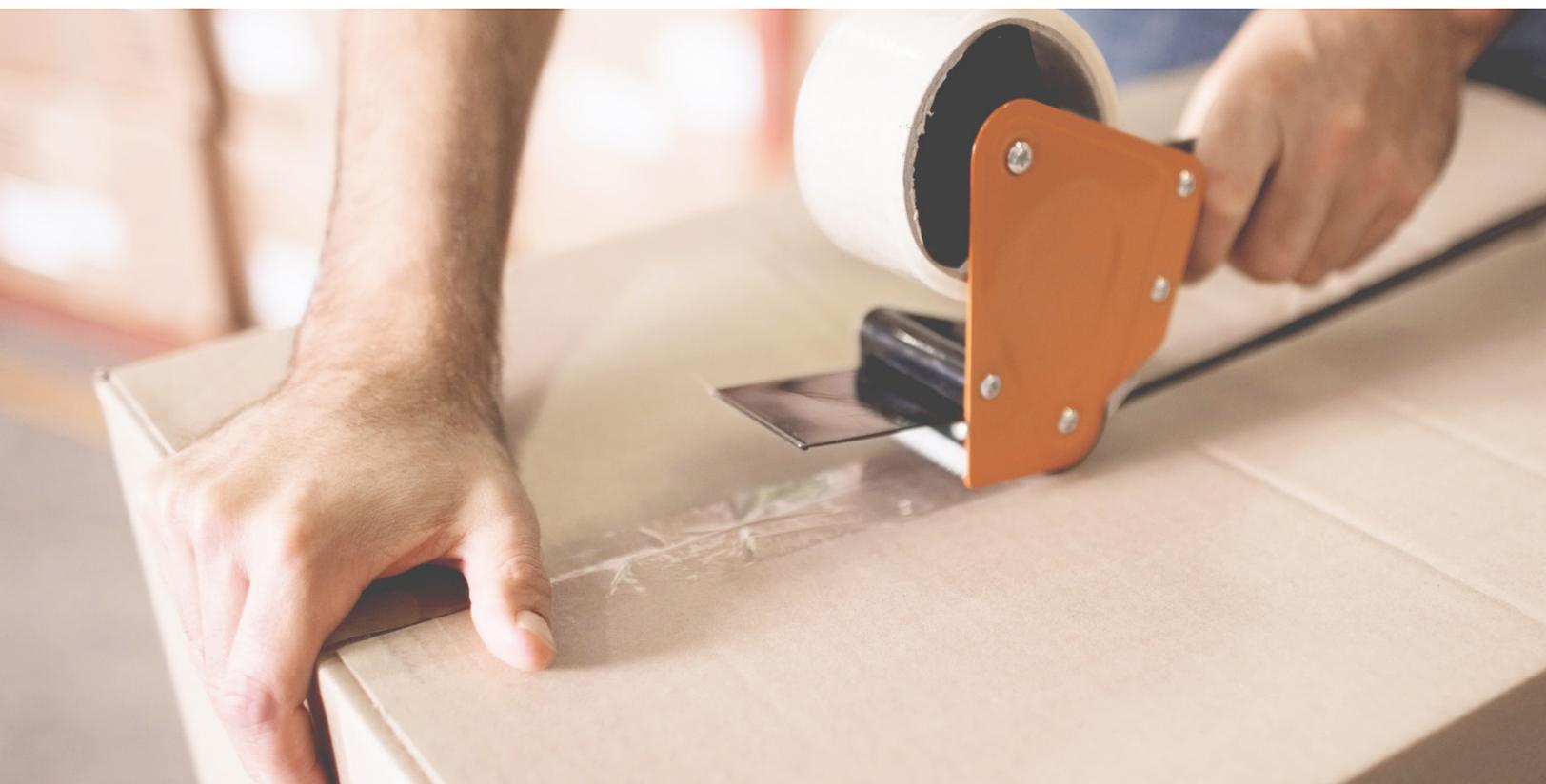
Les importateurs doivent connaître le système de taxes de vente du Canada. Les taxes de vente sont perçues par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Veuillez noter que les taxes de vente et les droits à l'importation sont deux choses distinctes.

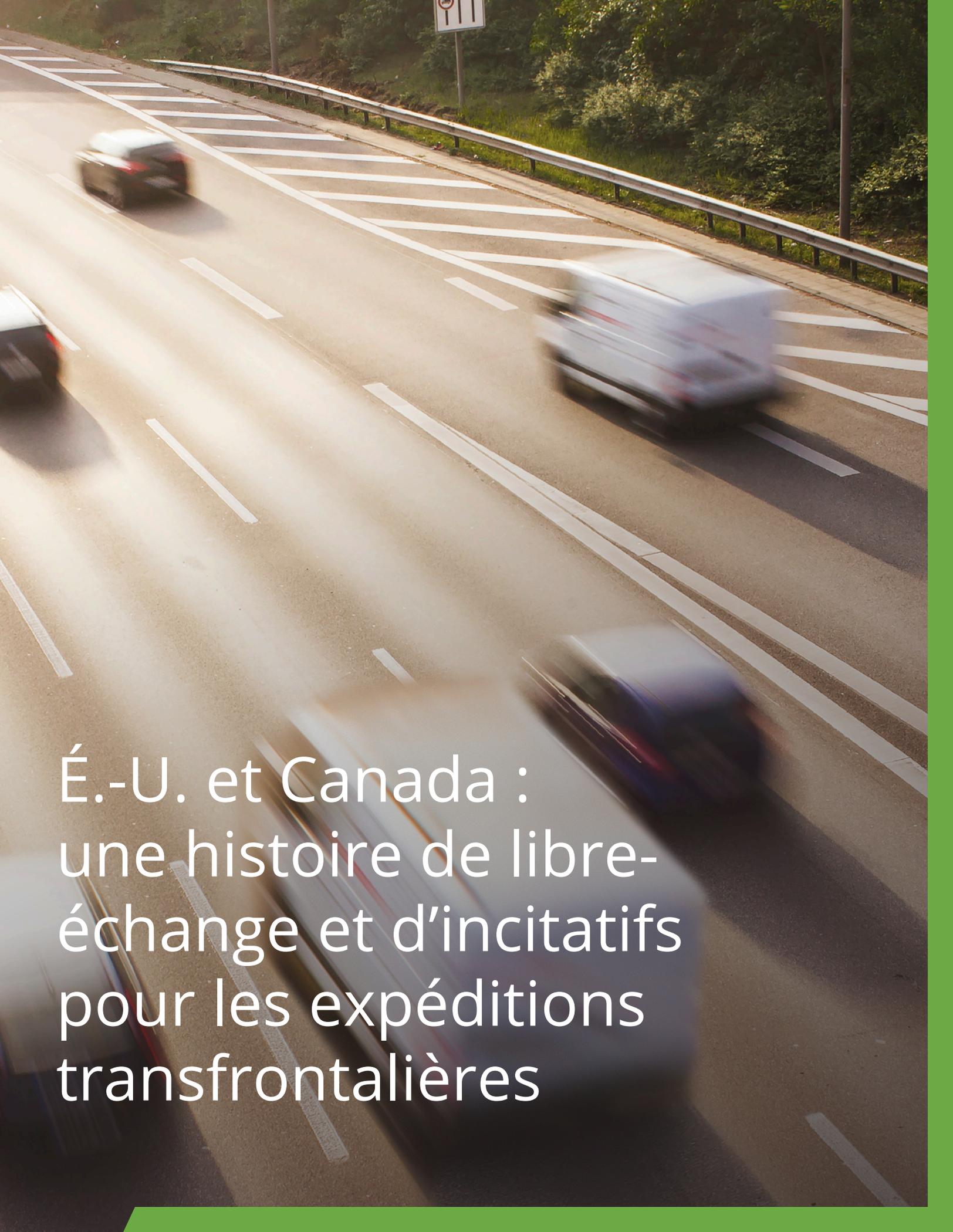
- Une [taxe sur les produits et services \(TPS\)](#) fédérale de 5 % de la valeur des produits s'applique à quasiment toutes les marchandises entrant au pays.
- La taxe de vente provinciale est imposée à l'échelle de la province et perçue localement.
- Les provinces de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard, de Terre-Neuve-et-Labrador et de l'Ontario harmonisent leur taxe de vente provinciale avec la taxe de vente générale. Ce taux combiné s'appelle la « taxe harmonisée » et représente la somme de la TPS fédérale de 5 % et de la taxe provinciale appropriée. L'ASFC perçoit la taxe harmonisée au nom de la province et le paiement est dû à l'arrivée d'un envoi à la frontière.

Le calcul des droits et des taxes est compliqué

Déterminer le montant des droits et des taxes à payer peut s'avérer fastidieux. Purolator peut vous faciliter la tâche.

[Découvrez comment](#)





É.-U. et Canada :
une histoire de libre-
échange et d'incitatifs
pour les expéditions
transfrontalières

É.-U. et Canada : une histoire de libre-échange et d'incitatifs pour les expéditions transfrontalières

Les accords de libre-échange (ALE) sont des arrangements conclus entre deux pays ou plus en vue de promouvoir le commerce. Généralement, les accords de libre-échange éliminent ou réduisent les droits sur les produits admissibles. Un ALE peut également inclure un traitement spécial pour certains produits et des dispositions spécifiques concernant les droits de propriété intellectuelle ou d'autres questions. L'objectif d'un ALE est de créer un environnement favorable qui facilite les exportations.

Les gouvernements des États-Unis et du Canada concluent des accords de libre-échange depuis longtemps. Récemment, leurs relations commerciales étaient encadrées par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui incluait les États-Unis, le Canada et le Mexique. Entré en vigueur en 1994, cet accord comptait de nombreuses dispositions dont l'élimination des droits de douane sur tous les produits admissibles expédiés entre les trois pays.

L'ALENA est demeuré en vigueur jusqu'à sa mise à jour et son remplacement en 2020 par l'Accord États-Unis-Canada-Mexique. [Remarque : Au Canada, cet accord est appelé « Accord Canada—États-Unis—Mexique (ACEUM) ».]

L'ACEUM reprend la plupart des dispositions de l'ALENA, mais englobe également des pratiques telles que le commerce électronique, le commerce numérique et les droits de propriété intellectuelle, qui n'étaient pas pertinentes au moment de la négociation de l'ALENA.

Canada—Un choix de prédilection pour les exportateurs américains

Découvrez pourquoi le Canada est l'un des premiers choix des importateurs américains et obtenez de l'information sur le marché canadien.

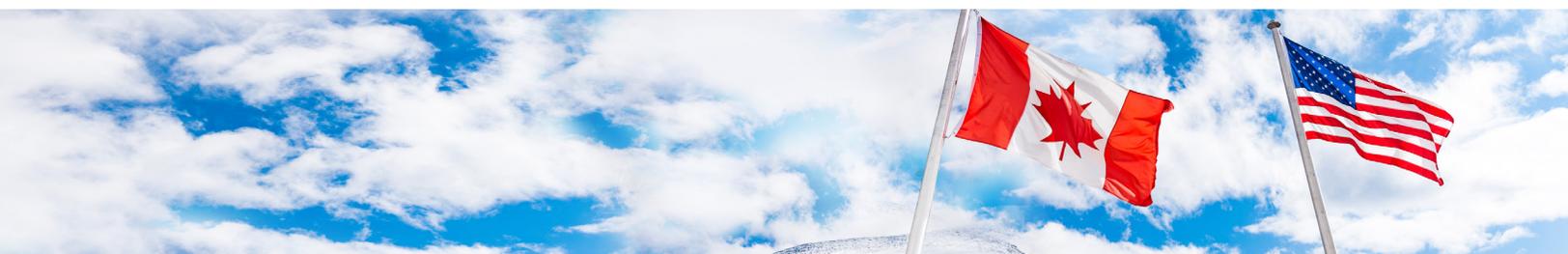
[Obtenir le livre blanc](#)

Expédition vers le Canada—Principales dispositions de l'ACEUM pour les entreprises des É.-U.

En ce qui concerne les entreprises américaines qui vendent leurs produits sur le marché canadien, les principales dispositions de l'ACEUM comprennent :

Élimination des droits de douane

L'ALENA avait éliminé pratiquement tous les droits de douane sur les marchandises admissibles transportées entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ACEUM maintient cet avantage et garantit que la grande majorité des échanges commerciaux nord-américains demeurent exemptés de droits de douane.



Commerce électronique

De minimis

Les détaillants en ligne américains qui expédient au Canada peuvent bénéficier de l'ACEUM, tout comme leurs clients canadiens. En particulier, le Canada a accepté d'augmenter son seuil de minimis pour la première fois depuis des décennies. Le seuil de minimis correspond à la valeur en dessous de laquelle aucun droit ni aucune taxe n'est perçu sur un produit particulier.

- Le Canada augmentera son seuil de minimis de 20 \$ CAN à 40 \$ CAN pour les taxes et fixera un seuil de minimis de 150 \$ CAN pour les droits de douane.
- Les entreprises qui expédient des marchandises dont la valeur est inférieure au seuil de minimis n'ont pas à suivre les procédures d'entrée officielles. Le processus de dédouanement est donc plus rapide et moins coûteux pour les entreprises qui expédient généralement des marchandises d'une valeur inférieure à 150 \$ CAN.
- TOUTEFOIS, seuls les envois arrivant au Canada par l'entremise d'un [transporteur express](#) pourront bénéficier de ces exemptions de droits et de taxes. Il s'agit d'une distinction essentielle qui signifie que les envois livrés au Canada par l'entremise du système postal ne sont pas admissibles aux exemptions de droits et taxes.

Seuil pour les expéditions de faible valeur des services de messagerie

- Tous les envois commerciaux—en plus des envois express—d'une valeur inférieure ou égale à 3 300 \$CAN bénéficieront d'une disposition les dispensant de suivre les procédures d'entrée officielles. Les envois admissibles nécessiteront ainsi moins de documentation pour passer les douanes.

Information à l'attention des expéditeurs du secteur du commerce électronique :

L'ACEUM assouplit les exigences administratives pour les envois d'une valeur inférieure à 3 300 \$ CAN, mais seulement si l'envoi est acheminé par un transporteur express, comme Purolator.

[En apprendre davantage sur le Programme des messageries d'expéditions de faible valeur \(en anglais seulement\)](#)

Déterminer l'admissibilité

Les expéditeurs comprennent parfois mal le processus à suivre pour bénéficier des avantages d'un ALE. Or ces avantages ne sont pas appliqués automatiquement. C'est à l'expéditeur de présenter une preuve d'admissibilité et de réclamer les avantages qui lui sont dus durant le processus de dédouanement.

Mais comment déterminer l'admissibilité d'un envoi?

Le processus commence par l'examen des règles d'origine de l'accord commercial. Tous les accords de libre-échange comprennent des règles d'origine qui, d'une certaine façon, servent de directives pour la mise en œuvre d'un accord commercial en particulier. Les règles déterminent quels produits sont admissibles aux avantages et quels produits ne le sont pas.

Selon la [International Trade Administration](#), les règles déterminant le pays d'origine peuvent être très simples si un produit est entièrement cultivé ou fabriqué et assemblé dans un seul pays. Toutefois, lorsqu'un produit fini contient des composantes provenant de nombreux pays, la détermination de l'origine peut être plus complexe.

Les règles d'origine propres à l'ACEUM se trouvent au [Chapitre 4](#) de l'accord commercial. Les règles d'origine de l'ACEUM sont indiquées par numéro de

classement tarifaire. L'expéditeur doit trouver la règle qui s'applique à son produit. Cette règle indique l'ensemble des produits admissibles, classés par numéro tarifaire. Elle indique également le pays d'origine du produit. Dans certains cas, un pourcentage donné de composantes d'un produit peuvent provenir de pays ne faisant pas partie de l'ACEUM, mais le produit peut tout de même être admissible. Une partie de la production peut aussi avoir eu lieu à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Comprendre l'ACEUM

Notre article sur l'ACEUM contient des renseignements précieux pour aider les expéditeurs à comprendre comment bénéficier des avantages liés à cet accord, y compris les économies sur les droits et les taxes.

[Lire l'article](#)

Prétendre aux avantages de l'ACEUM

Lorsqu'un expéditeur détermine qu'un envoi est admissible aux avantages de l'ACEUM, l'étape suivante consiste à en présenter la preuve. Selon le courtier en douanes [Livingston International](#), une demande d'avantages en vertu de l'ACEUM doit comprendre des renseignements précis qui démontrent qu'un produit satisfait à toutes les exigences, comme décrit au [Chapitre 5](#) de l'accord commercial. Les renseignements requis peuvent être indiqués sur une facture ou tout autre type de document. Aucun formulaire propre à l'ACEUM n'est requis.

Les expéditeurs doivent bien comprendre que les avantages liés à l'ACEUM ne sont pas appliqués automatiquement. Les agents des douanes ne détermineront pas l'admissibilité des envois. C'est à l'expéditeur de la déterminer et de demander les avantages applicables. Les expéditeurs qui omettent de demander à bénéficier des avantages offerts par l'ACEUM risquent de ne pas bénéficier des exonérations de droits et de taxes auxquelles ils ont légalement droit.



Jasper National Park, Alberta



Incoterms— Modalités de service



Incoterms—Modalités de service

Les envois à destination du Canada peuvent être retardés lorsque les parties concernées ne parviennent pas à s'entendre sur les modalités de service. Ce processus peut s'avérer compliqué, mais il est extrêmement important.

L'expédition internationale est soumise à un ensemble uniforme de normes, connues sous le nom d'[Incoterms](#). Les Incoterms établissent les attentes et les responsabilités des acheteurs et des fournisseurs. Les « Incoterms » sont l'abréviation de « International Commerce Terms », et sont élaborés et actualisés par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris, en France.

Les Incoterms clarifient les différents aspects du processus d'expédition pour les acheteurs comme pour les vendeurs. Par exemple, qu'entend-on exactement par « livraison »? Quelle partie est responsable du déchargement d'un véhicule, de certains paiements ou de la conformité douanière? Ces clarifications permettent d'éviter les erreurs coûteuses et les malentendus.

La [liste actuelle](#), mise à jour en 2020, comprend 11 Incoterms spécifiques. Pour les envois routiers entre les États-Unis et le Canada, les modalités souvent utilisées comprennent :

- DPU (rendu au lieu de destination déchargé).
- DAP (rendu au lieu de destination).
- DDP (rendu droits acquittés).
- EXW (à l'usine).

La [principale différence](#) entre ces modalités est qu'une transaction DDP fait reposer la plupart des responsabilités, y compris la responsabilité des frais de douane, sur le vendeur. Tous les autres Incoterms font reposer la responsabilité des frais de douane sur l'acheteur.

Dans de nombreux cas, il s'agit de choisir si les droits sont acquittés ou non. Est-il plus logique pour une entreprise américaine de payer à l'avance les frais de douane et de transaction de ses clients au moment de l'achat, ou le client doit-il payer ces frais au moment de la livraison? En outre, dans quelles circonstances est-il préférable qu'un client canadien supervise le processus d'importation plutôt que l'entreprise américaine?

A white semi-truck is driving on a two-lane road that curves to the left. The road is flanked by evergreen trees. In the background, a range of rugged mountains with significant snow cover is visible under a cloudy sky. The truck is in the foreground, moving towards the viewer.

Pour résumer.... Liste de contrôle pour l'importation de marchandises au Canada



Pour résumer.... Liste de contrôle pour l'importation de marchandises au Canada

De toute évidence, l'importation de marchandises au Canada est un processus complexe. Afin de mieux le comprendre, l'ASFC propose la [liste de contrôle](#) suivante :

- Obtenir un numéro d'entreprise auprès de l'Agence du revenu du Canada.
- Identifier le type de marchandises que vous importez.
- Décider si vous aurez recours aux services d'un courtier en douanes externe.
- Déterminer le pays d'origine des marchandises que vous importez.
- Vérifier si les marchandises peuvent être importées au Canada et si elles sont assujetties à la réglementation d'autres ministères (AM).
- S'assurer que les marchandises sont dûment marquées et étiquetées.
- Déterminer le numéro de classement tarifaire à 10 chiffres et le taux de droit applicable pour chaque article à l'aide du Tarif des douanes canadien.
- Déterminer si les marchandises sont assujetties à d'autres droits ou à d'autres taxes, y compris la taxe sur les produits et services (TPS).
- Déterminer la valeur des marchandises que vous importez (pour évaluer le montant des droits dus).
- Sélectionner les modalités d'expédition préférées (Incoterms) et communiquer avec le fournisseur de services logistiques ou de transport au sujet des exigences transfrontalières.

Il est certainement plus facile pour une entreprise de s'y retrouver dans le processus douanier si elle est familiarisée avec les exigences de l'ASFC. La plupart des expéditeurs ont recours à un courtier en douanes ou à un fournisseur de services logistiques qualifié. N'oubliez pas toutefois que l'expéditeur est ultimement responsable de tous les documents soumis à l'ASFC.

Ne pas minimiser l'engagement solide des Canadiens envers le développement durable

Au moment de choisir parmi les différentes entreprises canadiennes de logistique existantes, les entreprises américaines doivent tenir compte de l'importance de la durabilité pour leurs clients canadiens et de la volonté qu'ont ces derniers de faire leur part pour protéger l'environnement. Cet engagement les pousse à sélectionner des partenaires commerciaux, y compris les fournisseurs de services de transport, qui partagent leur souci de l'environnement.

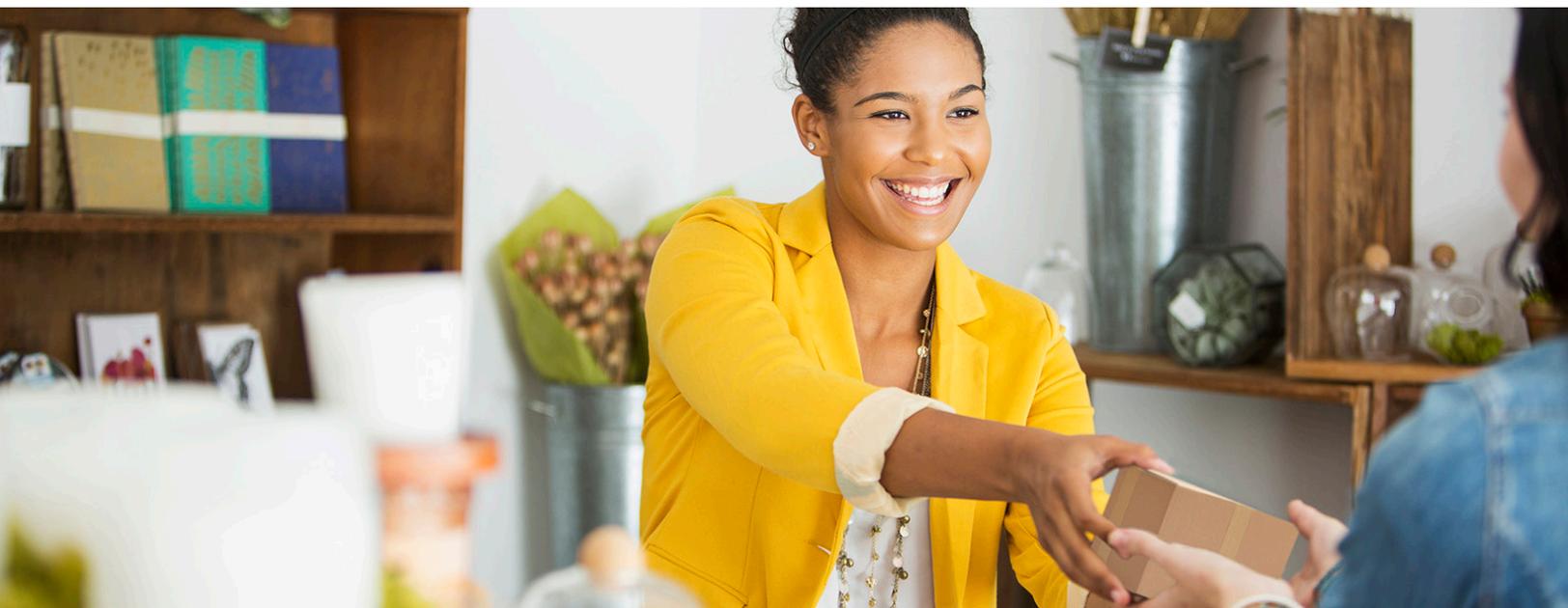
Voici les conclusions d'une étude menée en 2021 par l'entreprise d'études de marché Léger, pour le compte de Purolator :

- 8 Canadiens sur 10 affirment que la durabilité est importante ou très importante.
- 55 % des clients choisiraient la durabilité plutôt que la vitesse lorsqu'on leur demande de choisir entre l'une ou l'autre.
- 50 % des clients accordent davantage d'importance à la durabilité environnementale depuis le début de la pandémie.
- 72,5 % des Canadiens appuieraient une entreprise qui s'efforce de réduire les emballages dans ses processus d'expédition.



Il est essentiel de s'assurer que le partenaire logistique est capable de gérer le processus douanier canadien. Il est tout aussi crucial de choisir un partenaire qui comprend le marché canadien, y compris l'engagement fort des consommateurs envers la durabilité.

[Télécharger le rapport de recherche](#)





L'expertise canadienne
est essentielle pour
choisir un fournisseur
de services logistiques

L'expertise canadienne est essentielle pour choisir un fournisseur de services logistiques

Les entreprises américaines peuvent améliorer l'efficacité aux douanes en choisissant un fournisseur de services logistiques bénéficiant d'une expertise canadienne. [Purolator](#), par exemple, possède des décennies d'expérience en dédouanement et une connaissance approfondie des exigences de l'ASFC. En outre, Purolator offre un [vaste éventail de services](#)—messagerie, LTL, transport aérien, hybride ou accéléré—qui réduisent le risque de retards, assurent des livraisons à temps partout au Canada et permettent de [livrer à 99,9 % des codes postaux canadiens](#).

Purolator International est la filiale américaine de Purolator Inc., établie en Ontario. Aux États-Unis, Purolator International développe des solutions logistiques qui répondent aux besoins uniques de chaque expéditeur. Ces solutions permettent bien souvent d'acheminer les envois à la frontière le jour même de leur cueillette aux É.-U.

Les envois arrivent à la frontière avec tous les documents préclassés et transitent par les douanes canadiennes avec un risque de retard minime.

Une fois au Canada, les envois entrent dans le réseau de Purolator Inc. Purolator Inc. est une entreprise emblématique du Canada et un fournisseur de pointe

de services de transport de fret et de messagerie au Canada. Le réseau de distribution de Purolator assure un service à 99 % des adresses canadiennes, et 94 % des livraisons sont effectuées en deux jours.

Les délais de livraison peuvent être encore raccourcis en utilisant le transport aérien, le transport express routier ou une combinaison des deux.

En ce qui a trait au dédouanement, l'expertise canadienne de Purolator s'avère bien utile dans les secteurs clés suivants :

- **Coûts et efficacité du dédouanement grâce au regroupement.** Le regroupement permet de combiner de petits envois à d'autres envois à destination du Canada. L'envoi regroupé est ensuite dédouané par le biais d'une seule déclaration. Cela permet d'éviter de produire des documents distincts pour chaque élément de l'envoi regroupé et de gagner du temps. L'envoi regroupé transite par les douanes en une fois et est assujéti à des frais de traitement uniques. Pour une entreprise qui expédie de nombreux colis au Canada, les économies peuvent rapidement atteindre des milliers de dollars.
- **Vérification des documents.** Le classement tarifaire, le pays d'origine et l'évaluation du produit sont les principales raisons des retards d'expédition liés aux douanes. Purolator, en collaboration avec un courtier en douanes expérimenté, veille à ce que la documentation transmise à l'ASFC soit complète. Des spécialistes des douanes passent en revue tous les documents avant de les soumettre à l'ASFC et repèrent les renseignements manquants ou potentiellement inexacts.

Port Mann Bridge, Vancouver, British Columbia



Thousand Islands Bridge, Ontario



- **Outil de contrôle de la conformité : l'assistant commercial de Purolator.** Purolator offre un outil de conformité en libre-service qui aide les entreprises des É.-U. à estimer les droits de douane et à déterminer les codes de [tarifs douaniers](#) canadiens. [L'assistant commercial](#) permet aux entreprises de trouver ces renseignements essentiels en une fraction du temps que demanderait leur recherche manuelle.
- **Comprendre les nuances du marché canadien.** Les gouvernements américain et canadien offrent des programmes et des processus conçus pour faciliter le processus transfrontalier. L'équipe de logistique expérimentée de Purolator peut vous fournir de l'information sur ces programmes, qui comprennent :
 - **Programmes destinés aux commerçants dignes de confiance.** Les deux pays ont des programmes destinés aux « commerçants dignes de confiance » qui offrent des avantages aux membres qualifiés de la communauté commerciale. Le programme américain s'appelle [Customs-Trade Partnership Against Terrorism \(C-TPAT\)](#). Le programme canadien s'appelle [Partenaires en protection \(PEP\)](#). Ces programmes favorisent la sécurité frontalière en exigeant des membres de la communauté commerciale qu'ils attestent de la sécurité de leurs chaînes d'approvisionnement. Les participants doivent également certifier les chaînes d'approvisionnement de leurs fournisseurs. Les candidats doivent se soumettre à un processus d'examen approfondi et, en échange, bénéficient d'avantages importants.
 - **Occasions d'exonération des droits.** Les entreprises aux É.-U. ont la possibilité de réduire au minimum, voire d'éliminer, les droits et les obligations tarifaires s'appliquant à certains envois à destination du Canada. L'exonération des droits est possible grâce aux programmes gouvernementaux, aux accords de libre-échange et à la bonne application des codes de classement tarifaire. Attention toutefois : les agents de l'ASFC et de la CBP sont généralement très exigeants concernant les demandes d'exonération. Le processus peut être complexe et prendre beaucoup de temps, même si les entreprises ont légalement droit à l'exonération demandée! Les occasions d'exonération des droits comprennent :
 - Remboursement des droits de douane : Les entreprises américaines ont droit à un remboursement allant jusqu'à 99 % des droits à l'importation, ainsi qu'à un remboursement de certains frais et de certaines taxes payés sur des produits qui sont par la suite exportés ou détruits. Ce processus est appelé « remboursement des droits de douane ». La demande est toutefois très compliquée à effectuer. Un fournisseur de services logistiques expérimenté s'avèrera essentiel dans la gestion du processus.
 - Classement tarifaire : Il convient de choisir un partenaire d'expérience familiarisé avec le processus de classement tarifaire. Cela permet de garantir que le bon code sera utilisé.

- Avantages relatifs à l'ACEUM : L'une des principales dispositions de l'ACEUM est l'élimination des droits de douane sur les [marchandises originaires](#) voyageant entre les É.-U., le Canada et le Mexique. Mais déterminer l'admissibilité d'un produit peut être difficile. Un fournisseur de services logistiques expérimenté peut travailler avec une entreprise et son courtier en douanes pour assurer l'exactitude du processus.
- **Transporteurs express et ACEUM.** L'ACEUM offre des économies sur les droits et les taxes pour les envois de faible valeur qui arrivent au Canada par l'entremise d'un transporteur express comme Purolator. Les envois d'une valeur inférieure à 150 \$ CAN sont exemptés de droits de douane, et ceux d'une valeur inférieure à 40 \$ CAN ne sont pas assujettis aux taxes, pour autant qu'ils soient transportés par un transporteur express. Les envois expédiés par service postal, par exemple, n'ont pas droit à ces avantages.
- **Modalités d'expédition.** Imaginez un scénario dans lequel vos clients canadiens reçoivent des factures imprévues au moment de la livraison pour des droits de douane et des frais de courtage impayés. Ou une situation dans laquelle des clients canadiens sont invités à se rendre à un bureau de douane local pour récupérer leurs envois. À moins de convenir de modalités d'expédition appropriées (ou « Incoterms »), des scénarios importuns comme ceux-ci sont tout à fait possibles. Par exemple, si vous choisissez l'Incoterm DDP (marchandise rendue droits acquittés), vous faites reposer la responsabilité du processus d'importation et des frais de douane sur le vendeur.

Cela signifie généralement que ces frais peuvent être perçus au moment de l'achat. Tous les autres Incoterms attribuent ces responsabilités à l'acheteur. Déterminer les bonnes modalités de service est une tâche complexe, mais essentielle.

L'équipe expérimentée de Purolator prendra le temps de s'assurer que les modalités d'expédition appropriées sont sélectionnées. Cela réduira le risque de malentendus et de mauvaises surprises.

- **Capacités de service au Canada.** Bien que cet aspect ne soit pas directement lié au processus douanier, les expéditeurs américains doivent également prendre en considération les capacités de service de leur partenaire logistique sur le sol canadien.

La plupart des entreprises de logistique basées aux É.-U. n'ont pas de grandes capacités de distribution sur le marché canadien. Elles comptent plutôt sur des réseaux de transporteurs locaux. Cela signifie souvent que les envois qui arrivent au Canada sont transférés à des transporteurs régionaux. Dans certains cas, les envois sont transférés plusieurs fois. Chacun de ces transferts augmente les délais et le risque de dommages ou de vol.

Purolator dessert à la fois les États-Unis et le Canada. Cela garantit un service interne au réseau de Purolator du point de cueillette aux États-Unis jusqu'à la [livraison sur le dernier kilomètre au Canada](#). Purolator dessert pratiquement toutes les adresses au Canada, y compris celles dans les régions éloignées du pays. Aucune autre entreprise de logistique ne peut offrir le même niveau de couverture pour les envois expédiés entre les États-Unis et le Canada.





Conclusion

Conclusion

Il y a quelques années, un fabricant de guitares basé en Pennsylvanie se voyait régulièrement refuser le dédouanement de ses instruments sur mesure par les agents de [l'Agence des services frontaliers du Canada \(ASFC\)](#). Comme le fabricant l'a appris par la suite, ces produits étaient assujettis à un traité international qui restreint l'importation des produits fabriqués avec certains types de bois. En tant que signataire de ce traité, le Canada exige un permis spécial pour l'importation des produits concernés.

Une fois que le fabricant de guitares a été mis au courant de cette exigence, il a présenté la documentation nécessaire et les problèmes de douanes ont été résolus.

Ce n'est là qu'un exemple des exigences uniques auxquelles les entreprises américaines sont confrontées lorsqu'elles expédient des marchandises vers le marché canadien.

De nombreuses entreprises américaines sous-estiment la complexité du processus douanier entre les É.-U. et le Canada. Étant donné la proximité géographique des deux pays, leurs similitudes culturelles et la force de leurs relations commerciales, on a tendance à penser que le processus douanier est forcément simple. En fait, il peut s'avérer très compliqué.

Mais grâce à une bonne compréhension du processus et aux services d'un fournisseur de services logistiques canadien expérimenté, la procédure peut être grandement allégée. Et l'accès au marché canadien, et à ses formidables occasions, devient alors plus facile.





Le processus douanier
canadien est beaucoup
plus facile à gérer avec
Purolator à vos côtés.

[Nous contacter](#)



Références

Références

1. [« Printemps 2017 — Rapports du vérificateur général du Canada au Parlement du Canada — Les droits de douane »](#), Bureau du vérificateur général, 2017.
2. [« Texte de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique du 1^{er} juillet 2020 »](#), Bureau du Représentant des États-Unis pour le commerce, consulté le 27 septembre 2021.
3. [« Canada Border Services Agency Updates Trade Compliance Verification List »](#), EY Global, 15 août 2019. (En anglais seulement)
4. [« Canada, Country Commercial Guide »](#), U.S. International Trade Administration, 3 août 2020. (En anglais seulement)
5. « Canadian Customs Authority releases customs compliance verification », [Ernst and Young](#), février 2019. (En anglais seulement)
6. [« Tarif des douanes canadien »](#), Agence des services frontaliers du Canada, 22 mars 2021.
7. [« Canada's Rules on Marking and Labeling Imports »](#), Pacific Customs Brokers, 12 mai 2021. (En anglais seulement)
8. [« Certification de l'origine des marchandises »](#), Agence des services frontaliers du Canada, 20 novembre 2020.
9. [« Liste de contrôle visant l'importation des marchandises commerciales au Canada »](#), Agence des services frontaliers du Canada, 25 mars 2014.
10. [« Sujets d'actualité de l'ACCV »](#), Association canadienne des constructeurs de véhicules, consulté le 22 septembre 2021.
11. [« Determine The Country of Origin Before You Import »](#), Pacific Customs Brokers, février 2020. (En anglais seulement)
12. [« Importation de marchandises commerciales au Canada »](#), Agence des services frontaliers du Canada, 12 mars 2021.
13. [« Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce \(ICC\) »](#), blogue de TIBA, 21 janvier 2020. (En anglais seulement)
14. [« Labelling of your products in Canada, and particularly Quebec: don't forget to translate! »](#), Lavery Avocats, 1er mai 2014. (En anglais seulement)
15. [« Marquage des marchandises importées—Mémorandum D11-3-1 »](#), Agence des services frontaliers du Canada, 14 mai 2021.
16. Murdoch, Robin et Nissen, Jack, [« Canadian border employees are striking today, forcing delays for shipping and tourists »](#), Fox2 Detroit, 6 août 2021. (En anglais seulement)
17. [« Vérifications de l'observation commerciale »](#), Agence des services frontaliers du Canada, juillet 2021.
18. Vieira, Paul, [« Canada Border Agents End Partial Strike After Labor Deal »](#), *The Wall Street Journal*, 6 août 2021. (En anglais seulement)
19. [« What is the Country of Origin? »](#), Braumiller Law Group, consulté le 5 août 2021. (En anglais seulement)