



Purolator
Promises delivered®

L'optimisation aux douanes
pour améliorer l'efficacité
et réduire les coûts
d'expédition transfrontalière

Purolator
Promises delivered®

Table des matières

Introduction.....	4
Assurez-Vous Que Vos Produits Sont Admissibles À L'importation/ L'exportation.....	6
Droits antidumping et compensateurs	
Quotas	
Restrictions en vertu de la sécurité nationale	
Autres ministères et organismes gouvernementaux partenaires	
Droits Et Frais De Douane – Ne Payez Pas Plus Que Le Nécessaire!.....	10
Assurer l'exactitude des renseignements sur l'envoi	
• Classement tarifaire	
• Valeur du produit	
• Pays d'origine	
Occasions de réduire, voire d'éliminer, les droits et les obligations de douane	
• Accords de libre-échange	
• Report des droits	
• Zones franches	
• Programme d'exonération des droits (Canada)	
• Entrepôts de stockage des douanes	
• Envois sous douane	
• Remboursement des droits de douane	
• Importations temporaires	
• Envois de faible valeur et exemptions de minimis	
• Ingénierie tarifaire	

Table des matières

Assurez-Vous D'optimiser Votre Stratégie Logistique Pour Les Douanes.....23

Marchandises de faible valeur et dédouanement accéléré

Modalités d'expédition et incoterms

Regroupement

Dédouanement stratégique

Conclusion.....28

Introduction

La conformité douanière est une étape inévitable du commerce international. Chaque article qui traverse une frontière, peu importe sa taille, son but ou son coût, doit se conformer à des exigences particulières. Parfois, le processus est très simple. Les consommateurs qui effectuent des achats en ligne de faible valeur, par exemple, peuvent souvent se soustraire aux exigences en matière de droits et de documents. Toutefois, pour les expéditeurs commerciaux, le processus peut être très long, complexe et coûteux. La confusion règne à un tel point que la société d'experts-conseils internationale [Ernst & Young](#) rapporte même que neuf de ses clients européens sur dix paient plus en droits que ce qu'ils doivent réellement.

De même, un [audit](#) de l'Agence des services frontaliers du Canada, responsable de la gestion du processus douanier au pays, a révélé qu'environ [20%](#) des envois arrivaient à la frontière avec le mauvais code de classement tarifaire.

qu'environ



20%

des envois arrivaient à la frontière avec le mauvais code de classement tarifaire.

Le résultat? Une évaluation erronée des droits de douane, qui se traduit par le paiement de droits trop élevés ou trop bas.

Le classement tarifaire est l'une des nombreuses étapes qui peuvent poser problème durant le processus douanier. Parmi les autres erreurs courantes, on retrouve la mauvaise identification de la valeur ou du pays d'origine d'un produit. Des pépins peuvent également survenir lorsque les entreprises ne tirent pas parti des programmes et des processus conçus pour faciliter le processus douanier. Il peut être frustrant pour une entreprise d'apprendre après-coup que ses produits récemment importés auraient pu transiter par une zone franche, qu'elle aurait pu réaliser des économies majeures grâce aux avantages d'un accord de libre-échange, ou qu'un de ses envois a été retardé à la frontière parce qu'il manquait l'autorisation d'un certain organisme gouvernemental.

Pour profiter d'un processus douanier sans tracas, les entreprises gagnent à inclure l'optimisation aux douanes dans leur stratégie transfrontalière. L'optimisation des opérations douanières fait référence à une série de techniques pouvant faciliter le processus de dédouanement et, bien souvent, réduire les coûts.

Parmi ces techniques, mentionnons le recours stratégique aux modalités d'expédition (appelées incoterms), faire jouer les avantages d'un accord de libre-échange ou tabler sur l'état d'envois sous douane pour les produits qui doivent traverser plusieurs frontières.

L'optimisation peut aussi prendre la forme d'un examen plus minutieux pour s'assurer que tous les documents douaniers sont exacts et complets.

La simplification du processus douanier peut offrir plusieurs avantages majeurs:



Le risque de retard est réduit au minimum.



Les entreprises ne paient que les droits et les taxes qu'elles doivent.



Les entreprises peuvent se démarquer dans les marchés internationaux en limitant les obstacles inhérents au processus douanier.

Les services d'optimisation des opérations douanières sont généralement assurés par des courtiers en douanes autorisés, des professionnels du commerce ou des prestataires de services logistiques chevronnés, parmi lesquels figure Purolator. Les clients de Purolator peuvent maintenant solliciter l'expertise de [Livingston International](#), une entreprise de services commerciaux mondiaux acquise par Purolator au début de 2025. Livingston peut les aider à assurer la conformité de leurs envois à toutes les exigences douanières et leur conseiller des tactiques pour réduire au minimum les droits de douane exigibles.

Vous trouverez ci-dessous une exploration des nombreuses pistes que peuvent emprunter les entreprises pour améliorer l'efficacité de leur processus douanier. En collaboration avec un professionnel des douanes expérimenté, vous pourrez trouver les options appropriées à votre situation et mettre en œuvre une stratégie d'optimisation.





Assurez-vous que vos
produits sont admissibles à
l'importation/l'exportation

Il arrive qu'une entreprise se donne le mal de démarcher un client international, pour apprendre ensuite qu'un de ses produits n'est pas admissible à l'importation ou à l'exportation. En effet, certains pays restreignent ou interdisent l'importation de catégories de produits, et des produits sont parfois assujettis à des quotas d'importation.

Peu importe la raison, un processus d'optimisation aux douanes peut repérer les obstacles potentiels et empêcher une entreprise de perdre du temps et de gaspiller des ressources. Voici quelques situations pouvant limiter l'admissibilité à l'importation ou à l'exportation d'un produit:



Droits antidumping et compensateurs

Selon le [U.S. Customs and Border Protection](#), le Service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis, le dumping se produit lorsqu'un fabricant étranger vend des marchandises à un prix inférieur à la juste valeur marchande, causant un dommage important à la branche de production nationale de marchandises similaires. Les affaires de dumping concernent les entreprises; s'il est reconnu qu'une entreprise étrangère fait du dumping, des droits seront calculés sur sa marchandise pour combler l'écart jusqu'à sa juste valeur marchande.

Des droits compensateurs sont exigés lorsqu'un gouvernement étranger offre de l'aide et des subventions, comme des allégements fiscaux, aux fabricants qui exportent des marchandises vendues moins cher que les marchandises produites au pays. Au Canada, les produits faisant actuellement l'objet de restrictions en raison d'accusations de dumping comprennent les panneaux de gypse en provenance des États-Unis, les raccords de tuyauterie en cuivre en provenance de la Chine, de la Corée du Sud, de l'Inde et des États-Unis, et les pâtes alimentaires séchées à base de blé en provenance de la Turquie. Une liste complète est fournie par [l'Agence des services frontaliers du Canada \(ASFC\)](#).

Une liste similaire de produits interdits d'importation aux États-Unis est publiée par la [U.S. International Trade Commission](#) [Commission du commerce international des États-Unis].



Fait intéressant, les États-Unis et le Canada sont aux prises avec un différend au sujet du bois d'œuvre résineux qui dure depuis des dizaines d'années. Les États-Unis affirment depuis longtemps que leur industrie du bois d'œuvre a subi un préjudice en raison des exportations canadiennes injustement subventionnées, une allégation que le Canada conteste fortement. Le différend a fait l'objet de nombreuses décisions juridiques et ententes diplomatiques, mais il se poursuit. Plus récemment, le gouvernement américain a [annoncé](#) qu'en octobre 2025, les tarifs douaniers sur les importations de bois d'œuvre canadien passeraient à 34,45%, une mesure qui a fait l'objet d'une [vive opposition](#) de la part du gouvernement canadien.



Quotas

Dans certains cas, un gouvernement peut limiter le volume de produits pouvant être importés au cours d'une année donnée. Les [producteurs canadiens d'aliments pour chiens et chats](#), par exemple, pourraient être surpris d'apprendre que l'Union européenne a établi un quota pour les importations de ces produits fabriqués au Canada.

Aux États-Unis, les [importations de sucre](#) sont strictement limitées, le ministère de l'Agriculture américain fixant des quotas chaque année.

Un quota peut être établi par une loi, un décret ou un accord de libre-échange.



Restrictions en vertu de la sécurité nationale

Les produits considérés comme étant liés à la sécurité nationale peuvent être inadmissibles à l'exportation. Il pourrait aussi être nécessaire d'obtenir divers permis d'organismes gouvernementaux pour pouvoir les exporter. Des produits spécifiques sont touchés, notamment les armes à feu, les logiciels, les systèmes technologiques et les pièces aérospatiales. La vente de tout produit lié un tant soit peu à la sécurité nationale est assujettie à plusieurs lois et règlements. Aux États-Unis, on compte entre autres les [International Traffic in Arms Regulations](#), la [Arms Export Control Act](#) et les [Export Administration Regulations](#). Les marchandises réglementées figurent sur la [Commerce Control List](#) [Liste de contrôle du commerce] ou la [U.S. Munitions List](#) [Liste des munitions américaines]. Le gouvernement du Canada exerce lui aussi un [contrôle serré](#) sur les exportations de produits ayant des incidences sur la sécurité nationale. Les entreprises canadiennes doivent se soumettre à la [Loi sur les licences d'exportation et d'importation](#) et les produits touchés figurent sur la [Liste des marchandises et technologies d'exportation contrôlée](#). Bien que la plupart des marchandises ne soulèvent aucune préoccupation en matière de sécurité nationale, les entreprises dont les produits ont même un faible risque d'être touchés par une restriction à l'exportation doivent connaître les règlements et leurs répercussions potentielles. Il n'est pas toujours évident de savoir quels produits peuvent être considérés comme sensibles par le gouvernement des États-Unis ou du Canada et qui, par conséquent, sont assujettis à un contrôle d'exportation.



Autres ministères et organismes gouvernementaux partenaires

De nombreux produits, des cosmétiques aux pneus en passant par les jouets pour enfants, nécessitent une approbation particulière de divers organismes gouvernementaux dans le cadre du processus de dédouanement. Au Canada, l'ASFC soutient plus d'une douzaine [d'autres ministères \(AM\)](#), tandis qu'aux États-Unis, le Customs and Border Protection (CBP) aide à appliquer les exigences d'importation au nom d'environ 50 [organismes gouvernementaux partenaires \(OGP\)](#). Il incombe à l'importateur de déterminer si un produit doit être examiné par un OGP ou un AM et de se conformer à toutes les exigences applicables. Le non-respect des mandats des AM ou des OGP retardera le dédouanement d'un envoi et pourrait entraîner des amendes et, dans certains cas, le rejet de l'importation.



Consultez notre livre blanc sur les OGP pour en savoir plus



Droits et frais de
douane – ne payez pas
plus que le nécessaire!



Les frais de douane prennent de nombreuses formes et font partie intégrante de l'expédition transfrontalière, et ils rapportent gros aux gouvernements qui les perçoivent. Par exemple, l'ASFC touche environ 40 milliards de dollars canadiens en droits et en taxes chaque année, ce qui en fait le [deuxième percepteur de revenus en importance](#) au pays derrière l'Agence du revenu du Canada. De même, le CBP a perçu plus de [92,3 milliards de dollars](#) en droits, en taxes et en frais durant l'exercice 2023, se plaçant au deuxième rang des revenus après l'Internal Revenue Service.

Les droits et les taxes perçus s'ajoutent aux nombreux autres frais douaniers imposés aux entreprises et aux particuliers qui se livrent au commerce transfrontalier. Un autre exemple au Canada est le [Rapport annuel sur les frais de l'ASFC](#) qui, pour 2023-2024, décrit en détail la perception par l'agence de 20,6 millions de dollars canadiens en frais administratifs pour des services allant de l'octroi de permis de courtier en douanes aux programmes de voyageurs fiables, en passant par les entrepôts d'attente des douanes.

Bien que les frais et droits de douane soient une source importante de revenus pour le gouvernement, ils coûtent cher aux entreprises qui doivent s'en acquitter et compliquent le processus de conformité douanière déjà complexe. En mettant sur pied un processus d'optimisation aux douanes, les entreprises expéditrices peuvent toutefois s'assurer de payer uniquement les frais et les droits qui leur sont exigés, et pas un sou de plus.



Assurer l'exactitude des renseignements sur l'envoi

La première étape consiste à s'assurer que tous les renseignements fournis aux douanes sont complets et exacts. Au risque d'énoncer une évidence, les renseignements inexacts ou manquants sont la principale cause de retard des envois à la frontière et de facturation erronée des droits et taxes. Le classement tarifaire, la valeur du produit et le pays d'origine sont les plus grandes sources d'erreurs.

Classement tarifaire

Chaque produit qui traverse une frontière internationale doit se voir attribuer un code de classement tarifaire. Le code de classement identifie le produit, détermine le taux de droits approprié et établit l'admissibilité aux avantages d'un accord de libre-échange. Il est donc très important, mais pas toujours facile, de sélectionner le bon code.

Les codes de classement tarifaire sont ancrés dans le [Système harmonisé \(SH\)](#) reconnu à l'échelle internationale, qui est élaboré et géré par l'[Organisation mondiale des douanes](#) de Bruxelles. Les codes SH comportent six chiffres et sont énumérés dans un répertoire détaillé. Plus de 200 pays utilisent le SH, ce qui contribue à uniformiser les pratiques commerciales internationales. Chaque pays base de son propre système de classement sur le SH, mais a la possibilité de saisir des renseignements supplémentaires sur les produits.



Au **Canada**, par exemple, les codes de classement tarifaire sont composés de huit chiffres et répertoriés dans le système du [tarif des douanes](#). Les six premiers chiffres proviennent du SH et les deux derniers chiffres sont propres au Canada.



De même, la **U.S. International Trade Commission** tient à jour la [liste tarifaire harmonisée](#), une liste de codes propres aux États-Unis.

Il incombe à l'expéditeur de déterminer le code de classement tarifaire qui décrit le mieux chaque produit. Toutefois, le processus se complique en cas de divergences entre les codes, aussi minimes soient-elles.

Un [webinaire du CBP](#) de 2022 offre de bons exemples, en abordant les nombreux facteurs ayant une incidence sur le classement tarifaire approprié des chemisiers. «Il faut connaître le contenu en fibres, savoir si le tissu est tricoté et quel est le type de tricot, souligne la présentatrice du CBP. Le nombre de points, le type l'encolure, la coupe ample et la longueur du vêtement sont d'autres facteurs déterminants.» Il existe de nombreuses variantes pour des produits similaires, qui portent toutes un code de classification différent. Comme chaque code est associé à un taux de droits différent, il est important de sélectionner le bon.

Les douaniers prêtent une attention particulière au code attribué à un produit et prennent la décision finale de classement. Les [codes de classement inadéquats](#) peuvent avoir des conséquences importantes, dont les suivantes:

- le paiement d'un taux de droits de douane plus élevé que nécessaire;
- le paiement de droits insuffisants qui, lorsqu'il est découvert par les douanes, pourrait entraîner des amendes et des intérêts considérables;

- le risque de rater les avantages d'un accord de libre-échange;
- un risque accru d'être la cible de vérifications douanières.



Utilisez l'Assistant commercial de Purolator pour confirmer le bon code SH avant l'expédition.

Un examen d'optimisation des opérations douanières vous aide à mettre toutes les chances de votre côté et à attribuer le bon code de classement tarifaire. Voici certains des avantages que vous offre la collaboration avec un professionnel chevronné:

- **Connaissance approfondie du processus de sélection de codes tarifaires.** Les experts passent des années à apprendre à classer correctement les articles, souligne le [CBP](#), et ils peuvent facilement s'y retrouver dans les longues listes tarifaires. Cette expérience leur permet de trancher en cas de confusion, par exemple lorsque des produits semblent appartenir à plusieurs catégories.

«La classification, indique une analyse de [PricewaterhouseCoopers \(PwC\)](#), n'est pas toujours sans ambiguïté.» Souvent, un produit présente des attributs qui entrent dans différentes catégories. «Dans ces cas-là, il est possible d'économiser sur les droits de douane en utilisant un code tarifaire associé à un taux de droits de douane moins élevé», explique-t-on.

- **Collaboration.** Les membres du personnel des entreprises qui ont des connaissances approfondies sur un produit (p. ex., des ingénieurs) ne sont généralement pas des experts en classification. Et ceux qui le sont manquent généralement de connaissances techniques sur les produits. Selon [PwC](#), l'approche idéale consisterait à optimiser le processus en combinant les domaines d'expertise afin d'assurer l'exactitude du classement.

- **Décisions anticipées.** Les services frontaliers, comme le [CBP](#) et l'[ASFC](#), permettent aux expéditeurs de demander une décision au sujet du classement tarifaire d'un produit avant son arrivée à la frontière. Ce processus, appelé décision anticipée, permet aux expéditeurs de connaître le montant exact des droits à payer et de savoir si un produit est admissible aux avantages d'un accord de libre-échange. Les décisions anticipées exigent la soumission de renseignements détaillés sur chaque produit, y compris des échantillons et de l'information de marketing et de vente à l'appui. Les décisions sont exécutoires, ce qui signifie qu'un expéditeur ne peut pas contester la décision des services frontaliers. Un professionnel du commerce expérimenté saura comment gérer le processus et fournir les renseignements requis. Un tel expert peut éviter de demander une décision anticipée, qu'il faudra ensuite respecter à tout prix, en révisant plutôt les décisions antérieures rendues par le CBP ou l'ASFC pour des produits similaires.



Un classement tarifaire adéquat est plus important que jamais! Visionnez notre nouveau webinaire pour vous renseigner sur les politiques tarifaires de 2025 encadrant le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Valeur du produit

Chaque produit arrivant à une frontière internationale doit se voir attribuer une valeur monétaire. Il peut toutefois être compliqué de déterminer la bonne valeur, car il faut prendre en considération de nombreux facteurs. En général, selon le [CBP](#), les envois doivent indiquer le prix payé par l'acheteur pour un produit (et non le montant auquel il sera vendu). Il s'agit de la valeur transactionnelle du produit. Elle doit également refléter les sommes versées en commissions, en aides, en redevances, en coûts de production et en emballages, sommes qui doivent être incluses dans la facture commerciale. Il est important de noter que la valeur transactionnelle ne doit pas comprendre les frais de transport ou d'assurance ni les taxes payées sur l'article.

Dans certains cas, il n'est pas toujours possible d'attribuer une valeur transactionnelle. D'autres processus sont alors disponibles pour déterminer la valeur.

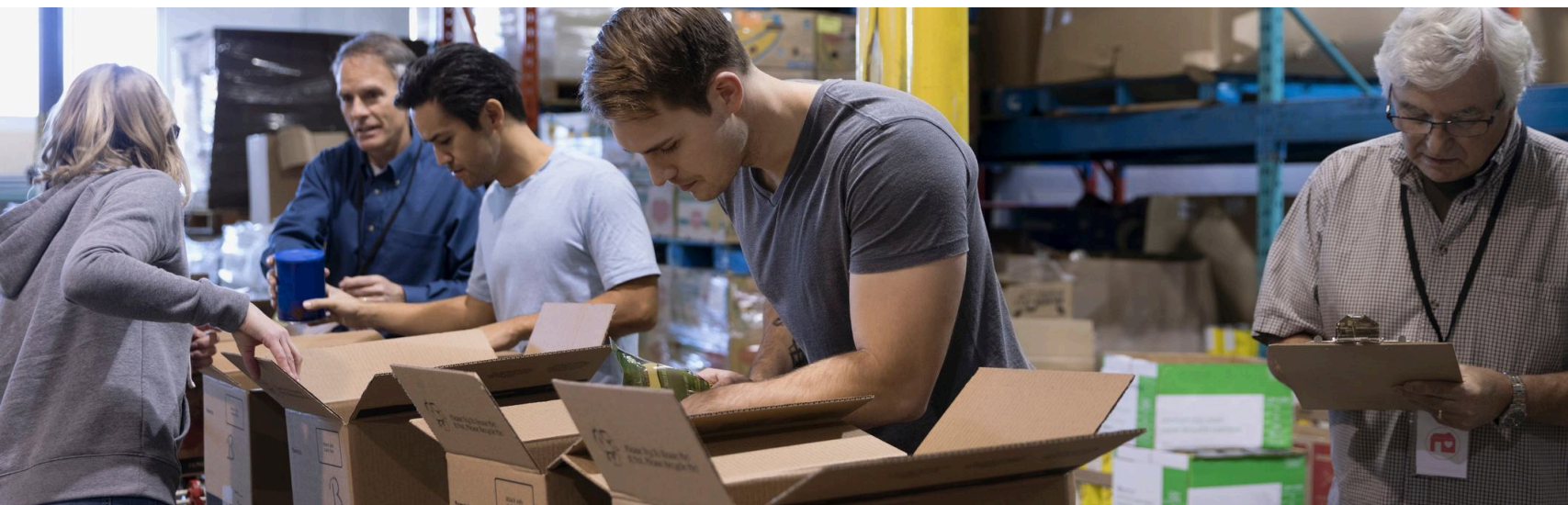
L'omission des éléments ci-dessus pour établir la valeur d'un produit est interprétée comme une sous-évaluation des marchandises et pourrait entraîner des pénalités.

Pays d'origine

Les importateurs doivent également indiquer le pays d'origine d'un produit. Lorsqu'un produit est entièrement cultivé ou produit dans un seul pays et que la preuve de son origine est facile à établir, c'est simple de respecter la conformité aux exigences douanières. Malheureusement, cette situation est plutôt rare.

Comme l'explique [l'International Trade Administration \(ITA\)](#), étant donné que de nombreuses marchandises importées sont composées de matériaux provenant de plus d'un pays ou sont fabriquées dans le cadre de processus effectués dans plusieurs pays, des règles complexes ont été établies pour déterminer le pays d'origine. Les importateurs doivent faire preuve d'une diligence raisonnable lorsqu'ils déterminent le pays d'origine d'un produit. Selon [Pacific Customs Brokers](#), «un pays d'origine erroné pourrait entraîner des pénalités douanières, comme des retards de dédouanement et une augmentation des risques de vérification et d'amende.»

Une fois qu'une entreprise a réussi à déterminer le code de classement, la valeur et le pays d'origine d'un produit, un expert commercial peut l'aider à chercher des manières de réduire ses obligations douanières et de faciliter le dédouanement.





Occasions de réduire, voire d'éliminer, les droits et les obligations de douane

Accords de libre-échange

Les entreprises du Canada et des États-Unis connaissent probablement l'[Accord Canada-États-Unis-Mexique \(ACEUM\)](#), l'accord de libre-échange qui établit les conditions d'une relation commerciale étroite entre ces trois pays. Le Canada et les États-Unis ont aussi conclu des accords qui ménagent des débouchés commerciaux avec d'autres pays.

En ce moment, le Canada est partie prenante de [15 accords de libre-échange](#) qui lui ouvrent un marché de 1,5 milliard de consommateurs dans le monde, qui représente plus de 60% du PIB à l'échelle internationale. Pour leur part, les États-Unis sont signataires de [14 traités de libre-échange](#) qui régulent les échanges commerciaux avec 20 pays. Bien que les particularités de chaque accord varient, les accords de libre-échange offrent des avantages importants, notamment l'exemption de droits de douane pour les produits admissibles, l'élimination d'obstacles au commerce et des incitatifs pour les secteurs désignés. Par exemple, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), [précurseur de l'ACEUM](#) qui était en vigueur de 1994 à 2017, a favorisé la création de l'industrie automobile nord-américaine, qui est maintenant la troisième région productrice d'automobiles en importance au monde.

Chaque pays poursuit également des programmes de préférence tarifaire avec les pays en développement qui établissent des conditions

commerciales favorables. Aux États-Unis, le [Système de Préférences Généralisées \(SPG\)](#) élimine les droits sur les produits admissibles importés de l'un des 119 pays et territoires désignés. De même, le programme canadien de [Tarif de préférence général \(TPG\)](#) élargit les préférences tarifaires aux importations de 106 pays en voie de développement. Les entreprises averties peuvent réduire leurs obligations douanières en faisant affaire avec des fournisseurs situés dans des pays avec lesquels leur pays a conclu un accord de libre-échange.

Toutefois, même si les accords de libre-échange sont lucratifs, ils sont souvent oubliés. Aux États-Unis, le CBP a enregistré un [taux d'utilisation global](#) des préférences tarifaires de 25,97% durant l'exercice de 2022. Le taux d'utilisation variait entre un sommet de 95% pour les importations du Chili, près de 75% pour les produits admissibles en vertu de l'ACEUM, puis seulement 6,7% pour les produits importés de pays concernés par le Système généralisé de préférence (SGP).





Au Canada, 62,5% des produits exportés aux États-Unis, mais seulement 3,6% de ceux à destination du Mexique, ont profité des avantages de l'ACEUM. L'écart est très variable, comme le note aussi le rapport [Le point sur le commerce du Canada 2022](#) du gouvernement canadien : le taux d'utilisation des préférences pour les exportations canadiennes vers Malte était de 1,9%, tandis qu'il était de 86,5% pour celles vers le Danemark. «Même pour les grands États membres de l'UE qui sont orientés vers le commerce, les taux d'utilisation ne sont pas aussi élevés que prévu», lit-on dans l'analyse. Par exemple, les exportations vers l'Allemagne affichaient un taux d'utilisation de 40,7%, alors que les importations canadiennes en provenance de ce même pays tiraient parti des avantages du libre-échange à 32,8%.

C'est très simple: les entreprises qui ne tirent pas parti des préférences offertes par un accord de libre-échange perdent au change. Ce manque de participation s'explique par de nombreuses raisons, qui peuvent être surmontées par un examen d'optimisation des opérations douanières effectué par des experts. Voici quelques raisons souvent citées:

- **Ignorance des préférences offertes.** Certaines entreprises ignorent simplement qu'un accord de libre-échange est en vigueur et ne pensent pas à demander l'exemption de droits de douane ou d'autres incitatifs. Comme les préférences ne sont pas appliquées automatiquement, ces entreprises n'en profitent pas.
- **Complexité des règles d'origine.** Chaque accord de libre-échange comprend un ensemble complexe de règles d'origine qui établissent des conditions particulières pour déterminer l'admissibilité aux préférences. Elles comprennent, par exemple, les exigences relatives au pays d'origine et au contenu national pour chaque produit. Étant donné que les produits comprennent souvent des composants et des pièces provenant de plusieurs pays, il peut être difficile de fournir un compte rendu précis de la composition d'un produit. La [Chambre de commerce du Canada](#) mentionne la «complexité intimidante» des règles d'origine, qui fait en sorte que les expéditeurs ratent souvent des avantages qui leur sont accessibles.
- **Coûts associés à la conformité.** Les entreprises doivent consacrer du temps et des ressources pour déterminer leur admissibilité, recueillir les documents requis et soumettre une demande d'avantages. Ces exigences les découragent parfois de passer à l'action.

Heureusement, aucune de ces raisons n'est insurmontable. De l'aide est offerte pour vous aider à y voir plus clair. N'hésitez pas à faire appel à des professionnels du commerce qualifiés ainsi qu'à des [systèmes technologiques](#) qui automatisent la tenue de registres et facilitent le respect des exigences de conformité.

Programmes de report des droits

Les entreprises ont aussi certaines occasions de gérer, voire d'éliminer, leurs obligations en matière de droits de douane. Selon le gouvernement canadien, les [programmes de report des droits](#) permettent aux entreprises de déroger aux droits et aux taxes sur les marchandises importées, de les remettre ou de les rembourser. Un certain nombre de programmes, décrits ci-dessous, encadrent le report des droits. Sans surprise, les entreprises qui tirent parti d'un programme de report des droits peuvent s'attendre à ce que leurs activités soient examinées de près par le gouvernement. En effet, les programmes de report sont considérés comme un privilège plutôt qu'un droit, et entraînent une réduction des recettes perçues par le gouvernement.

- [Zones franches](#)

Les zones franches sont des zones sécurisées qui, bien qu'elles soient situées à l'intérieur des frontières d'un pays, échappent aux réglementations qui y sont en vigueur concernant les droits de douane. Cela permet à une entreprise de retarder le paiement des droits sur certains produits jusqu'à leur arrivée sur le marché national.

Selon [Sandler, Travis & Rosenberg](#): «Les marchandises importées dans une zone franche et assujetties à des opérations particulières (p. ex., assemblage, fabrication, traitement, remballage, réparation, entreposage, destruction) ne sont pas assujetties aux droits, à moins qu'elles quittent la zone pour la consommation nationale (...).»

Pour certaines entreprises, une zone franche peut être extrêmement avantageuse. Voici ses principaux avantages, selon la [National Association of Free Trade Zones](#) américaine:

Report des droits de douane. Au lieu de payer des droits lorsqu'un envoi traverse une frontière, le paiement est reporté jusqu'au transfert des marchandises d'une zone franche au marché local.

Élimination des droits de douane. Comme aucun droit n'est payé sur les marchandises exportées d'une zone franche, les marchandises étrangères admises dans une zone puis exportées de cette zone sont libres de droits. Les droits sont également éliminés sur les marchandises mises au rebut, détruites ou consommées dans une zone.

Réduction des frais douaniers. Aux États-Unis, la [taxe à l'ouvraison des marchandises](#) est imposée pour les envois d'une valeur supérieure à 2 500\$. Toutefois, les expéditeurs peuvent retarder le paiement de la taxe et réduire le nombre total d'obligations pour les envois qui entrent dans une zone franche.

Exonérations fiscales. Les produits détenus dans une zone franche peuvent bénéficier d'exonérations d'impôts locaux et d'État.

Logistique simplifiée. Les utilisateurs des zones franches peuvent tirer parti de la livraison directe, au moyen de laquelle les marchandises importées sont acheminées directement du port de déchargement au centre de distribution, éliminant ainsi certains retards liés aux douanes. Pour les entreprises qui expédient des produits de la côte Ouest à la côte Est, la livraison directe peut leur faire gagner plusieurs jours.



Regardez notre [webinaire](#) pour découvrir comment les expéditeurs internationaux tirent leur épingle du jeu dans le contexte actuel d'incertitude commerciale.

- [Programme d'exonération des droits \(Canada\)](#)

Le Canada offre également l'accès aux zones franches. Selon [GHY International](#), le [Programme d'exonération des droits](#) est le principal programme de zone franche du Canada, comprenant des dispositions semblables à celles offertes aux États-Unis. «Dans le cadre du Programme d'exonération des droits, souligne l'analyse de [GHY](#), les importateurs sont dispensés de payer des droits sur les marchandises importées qui sont entreposées, traitées ou utilisées dans la fabrication d'autres produits, dans la mesure où ces marchandises sont par la suite exportées.»

- [Entrepôts de stockage des douanes](#)

Selon le [CBP](#), un entrepôt de stockage des douanes est un bâtiment ou une autre zone sécurisée où des marchandises taxables importées peuvent être entreposées, manipulées ou soumises à des activités de fabrication sans paiement de droits pendant une période maximale de cinq ans à compter de leur date d'importation. Au Canada, les marchandises peuvent être entreposées dans un entrepôt de stockage pendant une période maximale de [quatre ans](#).

Voici certains des avantages d'un entrepôt de stockage des douanes:



Report des droits. Les droits peuvent être retardés, réduits et parfois même éliminés, ce qui donne un coup de pouce financier considérable aux entreprises admissibles.



Occasions de réexportation. Les entreprises peuvent réexporter leurs produits sans qu'ils entrent dans le marché national, leur offrant un accès simplifié et économique aux marchés mondiaux.



Gestion des stocks. Les entreprises peuvent entreposer leurs stocks à des endroits avantageux d'un point de vue stratégique, sans avoir à s'inquiéter des droits de douane à payer.



Les entrepôts de stockage des douanes sont semblables aux zones franches. Certaines de leurs particularités peuvent les rendre plus avantageux que celles-ci, en fonction des circonstances de chaque entreprise. Selon les conseillers fiscaux de [Thomson Reuters](#), les principales différences comprennent les règlements douaniers et les procédures d'exploitation applicables. «Les entreprises doivent prendre en considération différents facteurs pour faire le meilleur choix, lit-on dans l'article. Les principaux facteurs comprennent les objectifs commerciaux, l'emplacement, les activités propres à l'industrie, la capacité de conformité douanière, les contraintes de temps, l'analyse des coûts, les mesures de sécurité et les changements potentiels aux politiques commerciales.» On conseille aux entreprises de consulter un professionnel du commerce afin de déterminer la meilleure voie à suivre selon leur situation.

- [Envois sous douane](#)

Le [traitement des envois sous caution en douane](#) permet de faire passer un envoi par un pays sans avoir à se soumettre à un examen douanier officiel ou à payer des droits et des taxes. Cette procédure réduit les délais de transit, car les envois ne sont pas retardés par un arrêt inutile aux douanes ni soumis à des droits et des taxes dans le pays de transit. Les envois sous douane nécessitent un cautionnement de [transport et exportation](#) ([Transportation and Export](#)) et ne peuvent être acheminés que par un transporteur cautionné. Quels types d'envois sont concernés? Les marchandises en provenance du Mexique et à destination du Canada sont un bon exemple. Selon [Pacific Customs Brokers](#), ces marchandises peuvent transiter librement par les États-Unis sous caution, sans que les entreprises importatrices n'aient à payer de droits ou de taxes d'importation.

- [Remboursement des droits de douane](#)

Le drawback permet à une entreprise d'obtenir un remboursement des droits d'importation payés sur des produits qui ont ensuite été exportés ou détruits. Le drawback, dans les cas où il s'applique, donne la chance aux entreprises de récupérer des sommes importantes. Toutefois, il peut être assez difficile de s'y retrouver dans le processus de drawback. Les exigences d'admissibilité sont rigoureuses et une tenue de registres exhaustive est essentielle. Par conséquent, la plupart des entreprises ne soumettent pas de demande et ratent une occasion de récupérer des montants considérables. Selon [Comstock/C.J. Holt](#), spécialistes en remboursements de droits de douane, 70% des remboursements de drawback ne sont pas réclamés et sont ultimement perdus. Durant l'exercice 2021, environ [5 milliards de dollars](#) auxquels les entreprises avaient légalement droit se sont évaporés de cette façon.

Selon [l'ASFC](#), une entreprise serait admissible au drawback dans les situations suivantes:

- Les marchandises importées sont exportées telles quelles plus tard.
- Les marchandises importées sont utilisées pour produire d'autres marchandises aux fins d'exportation.
- Les marchandises importées sont détruites, car elles sont surannées ou excédentaires, ou elles servent à fabriquer un article suranné ou excédentaire.

Le [CBP](#) présente le drawback comme le programme commercial le plus complexe que le U.S. Customs and Border Protection (CBP) administre, car il touche tous les aspects des activités douanières, y compris les importations et les exportations.

Autre facteur important: les marchandises transportées entre les États-Unis, le Mexique et le Canada peuvent être assujetties aux restrictions liées au drawback incluses dans l'ACEUM.

Bien que le processus de demande de drawback puisse être long et compliqué, le jeu en vaut généralement la chandelle. Des professionnels du commerce sont disponibles pour aider les entreprises à déterminer leur admissibilité et à gérer leur demande.

- [Importations temporaires](#)

Parfois, des marchandises traversent une frontière internationale de façon temporaire, dans un but précis, et il est entendu qu'une fois ce but atteint, elles retournent dans leur pays d'origine.

On parle alors d'importations temporaires, comprenant par exemple des produits qui doivent être réparés ou modifiés, du matériel de salon professionnel (mais pas des cadeaux) et des accessoires de théâtre. Selon les courtiers en douanes de [Livingston International](#), les importations temporaires peuvent être soustraites aux droits de douane pendant une période d'un an. L'expéditeur doit obtenir une [caution d'importation temporaire \(TIB\)](#) des douanes américaines, qui est annulée lorsque les marchandises sont exportées.



Envois de faible valeur et exemptions de minimis

Les expéditeurs peuvent également réduire leurs obligations en matière de droits de douane au moyen d'une exemption appelée «valeur de minimis». Il s'agit du seuil monétaire qui déclenche l'imposition de droits ou de taxes. Les produits dont la valeur est inférieure au seuil de minimis sont généralement exemptés. Chaque pays établit sa propre valeur de minimis.

En Amérique du Nord, [l'Accord Canada-États-Unis-Mexique \(ACEUM\)](#) présente le seuil de minimis de chaque pays comme moyen d'encourager le commerce électronique transfrontalier entre les trois signataires. Voici les seuils actuels:

Canada	États-Unis	Mexique
Avant l'ACEUM, le seuil de remise des droits de douane et taxes au Canada était de 20\$ CA. À l'entrée en vigueur de l'accord, le Canada a accepté d'augmenter son seuil de minimis comme suit: • Le seuil de minimis est passé à 40\$ CA pour l'obligation liée à la taxe de vente. • Le seuil de minimis est passé à 150\$ CA pour l'obligation liée aux droits de douane.	Le seuil de minimis aux États-Unis, l'un des plus élevés au monde, est fixé à 800\$ US. Les marchandises d'une valeur de 800\$ ou moins peuvent donc entrer aux États-Unis en franchise de droits.	En vertu de l'ACEUM, le Mexique a augmenté son seuil de minimis pour l'admissibilité à l'exemption de droits de douane de 50\$ US pour atteindre l'équivalent de 117\$ US. La valeur de minimis de l'exemption d'impôt a été maintenue à 50\$ US.

Il est important de noter que les [dispositions de minimis de l'ACEUM](#) ne s'appliquent qu'aux envois transportés par un fournisseur de services express, comme Purolator. Les envois qui ne sont pas transportés par messenger express, mais plutôt par le service postal, ne sont pas admissibles aux exemptions de droits et de taxes.

Ingénierie tarifaire

L'ingénierie tarifaire désigne les situations dans lesquelles une entreprise modifie ses pratiques d'approvisionnement ou de production afin qu'un produit puisse être admissible à une réduction tarifaire. [Sandler, Travis & Rosenberg](#), cabinet d'experts-comptables, explique que la pratique est légale, bien qu'elle fasse l'objet d'un examen approfondi par le gouvernement.

Le fabricant de chaussures de sport Converse est souvent cité comme entreprise qui tire son épingle du jeu grâce à l'ingénierie tarifaire. Selon [Clearit USA](#), l'entreprise ajoute une couche de feutre à la semelle de ses chaussures pour être admissible à un taux de droits moins élevé. Cette étape supplémentaire fait passer son taux de droits de 48% à 3% seulement.

Columbia Sportswear emploie aussi cette tactique, en ajoutant une [poche sous la taille](#) de certains vêtements féminins afin de réduire le taux tarifaire applicable. Cette poche inférieure, que l'entreprise qualifie de poche d'infirmière ou de poche pour baume à lèvres, fait chuter le taux tarifaire de 26,9% à 16,0%.

L'ingénierie tarifaire peut être très lucrative, mais elle n'est pas sans risque. En 2024, le [ministère de la Justice des États-Unis](#) a annoncé une amende

de 365 millions de dollars contre la Ford Motor Company à la suite d'allégations selon lesquelles celle-ci avait manigancé pour éviter des droits plus élevés en classant incorrectement ses fourgonnettes cargo. Selon la plainte, Ford avait importé des fourgonnettes cargo de la Turquie et les avait présentées aux services frontaliers des États-Unis avec des sièges arrière fictifs et d'autres caractéristiques temporaires pour qu'elles s'apparentent à des véhicules à passagers.

Avec ce stratagème, l'entreprise était admissible à un taux de droits de douane de 2,5% plutôt que de 25%, généralement applicable aux fourgonnettes cargo. Toutefois, le ministère de la Justice a soutenu que les sièges arrière avaient été retirés des véhicules après le dédouanement, les transformant de nouveau en fourgonnettes cargo à deux places.

Comme l'indique clairement cet exemple, les entreprises doivent respecter la lettre de la loi et éviter les tours de passe-passe douteux. Bien que l'ingénierie tarifaire soit une pratique acceptable pour les expéditeurs, [Pacific Customs Brokers](#) souligne que toute pratique douteuse peut compromettre leur relation avec les douanes américaines et leur faire payer des droits et des taxes, en plus de les exposer à des pénalités.



Assurez-vous d'optimiser
votre stratégie logistique
pour les douanes



Comme le montre l'analyse ci-dessus, les expéditeurs internationaux ont plusieurs options à leur disposition pour faciliter le processus douanier et réduire leurs obligations fiscales et douanières. La plupart de ces avantages sont proposés dans le cadre de programmes gouvernementaux et exigent le respect minutieux des procédures de demande. Dans bien des cas, la personne la mieux placée pour conseiller les entreprises et s'assurer qu'elles bénéficient des préférences applicables pour leurs envois est un professionnel des douanes. L'agence de services commerciaux internationaux [Livingston International, acquise par Purolator au début de 2025, compte plusieurs de ces spécialistes.](#) Forte de son expertise en courtage en douane à l'échelle mondiale, [Livingston International sait cibler des occasions d'optimisation.](#) Il est également possible d'améliorer l'efficacité du processus logistique.

Les expéditeurs comptent sur leur partenaire logistique pour gérer leur chaîne d'approvisionnement en toute sécurité et assurer la livraison à temps. Mais un professionnel de la logistique chevronné peut en faire beaucoup plus. Les vrais experts comprennent très bien comment les pratiques d'expédition peuvent avoir une incidence sur l'efficacité aux douanes. Devriez-vous payer les droits et les taxes applicables, par exemple, ou bien les faire couvrir par votre clientèle? Le recours à un service de messagerie ou à un transporteur express présente-t-il un avantage sur le plan des douanes? Y a-t-il moyen de faciliter le processus de dédouanement?

Certains fournisseurs de services logistiques, y compris Purolator International, intègrent une expertise douanière à l'élaboration de toute stratégie d'expédition. Purolator offre des services complets pour les envois transfrontaliers entre le Canada et les États-Unis.

Son équipe de spécialistes du commerce intérieur connaît tout sur les problèmes potentiels liés aux douanes. Ils évaluent le cas unique de chaque entreprise et trouvent des pistes pour améliorer l'efficacité du processus d'expédition et réduire les coûts. Voici certaines de leurs recommandations les plus efficaces:



Marchandises de faible valeur et dédouanement accéléré

Comme nous l'avons expliqué plus tôt, les marchandises d'une valeur inférieure au seuil de minimis sont exemptées des droits de douane et taxes généralement applicables, selon le pays où elles sont importées. Toutefois, elles pourraient également être admissibles à un dédouanement accéléré.

Envois relevant de l'article 321

Les envois admissibles d'une valeur inférieure à 800\$ US sont régis par [l'article 321](#) de la Trade Facilitation and Trade Enforcement Act américaine. Il s'agit de la loi qui autorise le seuil de minimis. Les envois admissibles sont exemptés des droits, mais ils bénéficient également d'une procédure de déclaration informelle, ce qui facilite l'examen douanier. Les envois qui entrent aux États-Unis au moyen de déclarations informelles nécessitent peu de formulaires et n'ont pas à être accompagnés d'une caution.

Les envois qui nécessitent l'approbation d'un OGP ou d'un AM sont exclus en vertu de l'article 321. Ces envois pourraient plutôt exiger une déclaration de type 86.

Canada

Programme des messageries d'expéditions de faible valeur. L'ASFC maintient le [Programme des messageries d'expéditions de faible valeur](#), qui permet l'entrée informelle des envois express d'une valeur inférieure à 3 300\$ CA.

Modalités d'expédition et incoterms^{MD}

Les entreprises peuvent également optimiser leur processus transfrontalier en s'assurant que les bonnes modalités d'expédition sont en vigueur. Pour ce faire, il convient d'utiliser les modalités d'expédition reconnues à l'échelle internationale, appelées [incotermsMD](#).

Selon [l'International Trade Administration](#) des États-Unis, les incotermsMD sont un ensemble de normes qui définissent les responsabilités des vendeurs et des acheteurs en matière de livraison de marchandises dans le cadre de contrats de vente. Grâce aux incotermsMD, les acheteurs et les vendeurs comprennent bien ce qui constitue une livraison, par exemple. Ils savent quelle partie s'occupe du déchargement d'un véhicule et laquelle est responsable de certains paiements, par exemple. Ces clarifications permettent d'éviter les erreurs coûteuses et les malentendus.

Les incotermsMD sont définies et gérées par la [Chambre de commerce internationale](#), établie à Paris. Il existe actuellement 11 normes incotermsMD différentes, divisées en quatre catégories en fonction du mode de transport. Une seule, l'option [Rendu droits acquittés \(RDA\)](#) attribue la responsabilité des droits, des taxes et des obligations douanières au vendeur. Toutes les autres la confient à l'acheteur. On peut imaginer qu'un détaillant américain souhaite éviter que ses clients canadiens reçoivent des factures de droits et de taxes imprévues ou voient leurs achats en

ligne retenus à un bureau de douane local jusqu'au paiement des réclamations en souffrance. La solution: sélectionner l'option RDA en faisant appel à un fournisseur de services logistiques. Les entreprises qui font ce choix doivent cependant s'assurer de pouvoir assumer cette responsabilité. L'option RDA oblige le vendeur à payer toutes les taxes, y compris les taxes locales du pays de l'acheteur. Le vendeur doit également être en mesure de se conformer à toutes les exigences douanières. Autrement, comme le souligne [USA Customs Clearance](#), un vendeur qui ne respecte pas les règlements douaniers du pays de l'acheteur nuira au processus d'expédition pour les deux parties.



Regroupement des envois

Le regroupement de petits envois en une seule unité plus grande, un processus appelé regroupement, comporte de nombreux avantages pour les entreprises. Il peut les aider à économiser, à raccourcir le transit et à faciliter le processus de dédouanement. Purolator s'illustre parmi les fournisseurs de services logistiques qui ont les ressources nécessaires pour offrir des services de regroupement. Voici les avantages de cette pratique:



Des économies réalisées en combinant les envois de fret et de colis.



Des économies réalisées en combinant les envois regroupés à d'autres envois à destination du Canada.



L'amélioration des délais de transit résultant du service de transport longue distance direct à la frontière.



La priorité accordée à l'intégrité des envois, les palettes restant intactes pour réduire le risque de vol ou de dommages.



L'efficacité aux douanes: les envois regroupés sont dédouanés au moyen d'une seule déclaration. Un envoi regroupé peut comprendre des dizaines, voire des centaines, de plus petits envois. Sans regroupement, chacun de ces envois devrait être accompagné de documents distincts à transmettre aux douanes. Toutefois, comme il s'agit d'un envoi regroupé, toutes les pièces sont répertoriées dans une seule déclaration et traversent donc les douanes beaucoup plus rapidement.

Dédouanement stratégique

L'amélioration de l'efficacité peut aussi passer par une stratégie transfrontalière réfléchie. En choisissant soigneusement l'endroit où un envoi traverse la frontière, on peut éviter les détours inutiles et assurer une entrée directe et fluide dans le marché canadien.

Les envois qui entrent au Canada par camion ont tendance à traverser les postes frontaliers situés à Detroit au Michigan, à Buffalo dans l'État de New York ou à Port Huron, aussi au Michigan. Le point d'entrée le plus achalandé est le pont Ambassador, qui relie Detroit à la ville de Windsor, en Ontario. Selon [Bloomberg](#), ce passage frontalier voit passer près à lui seul près de 30% des échanges commerciaux entre les États-Unis et le Canada.

Idéalement, un envoi doit traverser la frontière à un endroit logique en fonction de sa destination finale. Par exemple, les envois du secteur automobile empruntent généralement le passage Detroit-Windsor, car l'industrie automobile canadienne est [principalement concentrée](#) dans la région de Detroit, pour faire écho à l'industrie américaine. De même, une grande partie du secteur technologique canadien est située dans le [corridor Toronto-Waterloo](#). Les envois de ce secteur, en particulier ceux de haute technologie provenant de l'est des États-Unis, gagnent à passer par l'ouest de l'État de New York, comme sur le pont Peace ou le pont Lewiston-Queenston.



[Apprenez-En Plus Sur Le Regroupement Des Envois Transfrontaliers Ici](#)

Toutefois, il peut arriver que certains envois soient mieux servis par l'un des [dizaines d'autres postes frontaliers](#) situés le long de la frontière canado-américaine.

Une autre option consiste à faire entrer des envois au Canada à plus d'un point de dédouanement. La stratégie de double intégration peut convenir aux détaillants en ligne et aux autres entreprises dont la clientèle s'étend dans plusieurs provinces et territoires.

Dans ce scénario, les envois en provenance des États-Unis seraient triés en fonction de leur destination canadienne et entreraient au Canada par des transports longue distance organisés stratégiquement. Les envois à destination de l'ouest du Canada pourraient par exemple traverser la frontière près de Vancouver et ceux en route vers l'est seraient acheminés par le poste frontalier de Detroit-Windsor. En bref, les envois entrent au Canada à l'emplacement géographique le plus logique possible.

Autrement, tous les envois traversent la frontière au même endroit, devant souvent faire un écart de centaines de kilomètres, pour ensuite perdre un temps précieux à retrouver la bonne voie.

De nombreuses entreprises de logistique exigent que les envois traversent la frontière à l'endroit qui convient le mieux à leurs centres de distribution ou de tri. [Purolator](#) est différente, par contre. Grâce à ses ressources et centres de traitement situés stratégiquement le long de la frontière, Purolator est en mesure d'offrir des solutions permettant le dédouanement au point d'entrée choisi par l'expéditeur. Purolator se distingue également par son affiliation à [Livingston International](#), fournisseur de services de courtage en douane à l'échelle mondiale. Les experts commerciaux de Livingston s'assurent que tous les envois sont conformes aux exigences douanières et trouvent des occasions d'améliorer l'efficacité aux douanes et de réduire les coûts.



Conclusion



Qu'on le veuille ou non, la conformité aux douanes est une réalité fondamentale de l'expédition transfrontalière. Les entreprises ne devraient pas y consacrer tout leur temps et toutes leurs ressources pour autant. Heureusement, il existe des solutions pour favoriser l'efficacité du dédouanement et limiter les coûts.

De plus en plus, les entreprises comprennent l'importance de se conformer aux exigences douanières, mais aussi d'aller plus loin pour réaliser des économies et gagner en efficacité. Des réseaux de professionnels – courtiers en douane, analystes commerciaux et experts en logistique – passent leurs journées à étudier les nuances du processus douanier. Ils sont donc bien placés pour trouver des occasions de l'optimiser.

Parfois, il suffit de quelques ajustements à la stratégie transfrontalière d'une entreprise pour économiser gros. Des occasions sont à sa portée, et l'appui d'un expert lui permet d'en profiter.

Peut-être est-il temps pour votre entreprise de demander à un spécialiste de jeter un coup d'œil à ses procédures douanières?



Apprenez-En Plus Sur La
Façon Dont Purolator Peut
Vous Aider À Optimiser Le
Dédouanement





Purolator

Découvrez comment Purolator
peut optimiser votre stratégie de
logistique transfrontalière.

Discuter avec
un expert