

# Guide pour les nouveaux importateurs

## IMPORTATION

Pour plus de renseignements,  
contactez :

**Liaison Entreprise**

**Edmonton :**

10237 104<sup>e</sup> rue N.-O., bureau 100  
Edmonton, Alberta T5J 1B1

**Calgary :**

639 5<sup>e</sup> Avenue S.-O., bureau 250  
Calgary, Alberta T2P 0M9

Tel. : 1 800 272-9675

Fax : 780 422-0055 (Edmonton)  
403 221-7817 (Calgary)

E-mail : [buslink@canadabusiness.ab.ca](mailto:buslink@canadabusiness.ab.ca)

Website : [www.canadabusiness.ab.ca](http://www.canadabusiness.ab.ca)

Membre du Réseau Entreprises Canada



## Index

<b>Remerciements</b> .....	<b>5</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>6</b>
Pourquoi importer? .....	6
Êtes-vous prêt à courir un risque? .....	6
<b>La constitution d'une société</b> .....	<b>7</b>
<b>Les premières étapes</b> .....	<b>8</b>
Des recherches, des recherches, encore des recherches .....	8
De quoi votre produit est-il fait? .....	10
<b>Trouver et choisir un fournisseur</b> .....	<b>10</b>
Le fournisseur.....	12
Choisir un agent .....	12
Rédiger une entente .....	13
<b>Faire des recherches sur les droits de douanes</b> .....	<b>13</b>
La classification des marchandises .....	13
Le régime tarifaire .....	14
Les décisions nationales des douanes.....	15
<b>Recevoir une cargaison</b> .....	<b>16</b>
Les méthodes de transport .....	16
Les transitaires .....	17
Le dédouanement .....	18
Le courtier en douanes.....	18
<b>Documentation et procédures d'importation</b> .....	<b>19</b>
1. Les factures commerciales .....	19
2. Le formulaire B3.....	20
3. Le certificat d'origine.....	20
4. Les permis d'importation .....	21
<b>Les contrôles d'importation</b> .....	<b>22</b>
<b>Les quotas d'importation</b> .....	<b>25</b>
<b>Le Programme de report des droits</b> .....	<b>25</b>
Programme d'exonération des droits .....	25
Drawback des droits de douane.....	26
Programme des entrepôts de stockage .....	26
Remises .....	27
Remboursements .....	27

<b>Étiquetage</b> .....	<b>28</b>
Textiles .....	28
Produits non alimentaires .....	28
Métaux précieux .....	29
Aliments.....	29
<b>Entreposage</b> .....	<b>30</b>
<b>Fixer un prix de vente</b> .....	<b>31</b>
Les droits de douanes .....	31
Les taxes.....	31
<b>L'aspect financier de l'importation</b> .....	<b>32</b>
Ce que les banques peuvent faire .....	32
Les méthodes de paiement.....	32
<b>Placer une commande</b> .....	<b>34</b>
<b>Les lois et les règlements sur l'importation</b> .....	<b>34</b>
<b>Aide supplémentaire</b> .....	<b>35</b>
Association des importateurs et des exportateurs canadiens.....	35
Agence des services frontaliers du Canada .....	35
Liaison Entreprise .....	36
Mot de la fin.....	36
<b>ANNEXES</b> .....	<b>37</b>
<b>Annexe A : Sources d'information – gouvernement fédéral</b> .....	<b>37</b>
Agriculture et Agroalimentaire Canada .....	37
Association canadienne de normalisation .....	37
Web : <a href="http://www.cbsa-asfc.gc.ca">http://www.cbsa-asfc.gc.ca</a> .....	37
Commerce international Canada .....	37
Industrie Canada .....	38
Pêches et Océans .....	38
Santé Canada.....	38
Statistique Canada.....	38
<b>Annexe B : Sources d'information – autres</b> .....	<b>39</b>
Banque de développement du Canada.....	39
Association canadienne des importateurs et exportateurs .....	39
Ambassades et consulats étrangers .....	39
<b>Annexe C : Vocabulaire général du commerce</b> .....	<b>40</b>
<b>Annexe D : Incoterms 2000</b> .....	<b>42</b>

## Remerciements

*Liaison Entreprise* aimerait remercier Lee Gregg et Glenda Berko du Centre de services aux entreprises Canada/Manitoba qui ont créé ce document. Le guide original a été modifié avec leurs permissions pour refléter le processus d'importation en Alberta ainsi que pour inclure les contacts provinciaux.

Ce document ne peut être reproduit sans la permission écrite de *Liaison entreprise* ou du Centre de services aux entreprises Canada/Manitoba.

Droits d'auteur, édition albertaine, septembre 2006

*Liaison Entreprise*, Centre de services aux entreprises

## Introduction

De gros profits, du prestige et des destinations exotiques - ce ne sont que quelques-unes des images souvent associées à l'importation. Cependant, ce que vous ne voyez pas ce sont le travail ardu, le risque financier et la frustration qui accompagnent toute initiative d'importation.

Vous devrez répondre à de nombreuses questions avant d'importer. Voici les trois questions les plus importantes :

1. Existe-t-il un marché pour mon produit? S'il n'existe pas de marché intérieur pour le produit, que ce soit la vente directe aux consommateurs ou l'utilisation dans un processus de fabrication, l'entreprise se soldera par un échec.
2. Puis-je obtenir le produit dont j'ai besoin lorsque j'en ai besoin et en quantités suffisantes? La livraison en temps opportun d'un produit est aussi importante à la réussite d'une importation que le respect des exigences financières de l'entreprise. Il est donc impératif que vous disposiez d'un plan solide dans ces domaines et que vous les surveilliez étroitement tout au long du processus d'importation.
3. Puis-je respecter les exigences financières de cette entreprise? L'importation coûte cher et exige une planification minutieuse afin d'estimer ses besoins adéquatement et de conserver une marge de profit.

Cette publication répondra à ces questions ainsi qu'à d'autres questions sur le processus d'importation et donnera au débutant un aperçu de ce qui l'attend.

### Conseil

Pour obtenir des renseignements sur les marchés, communiquez avec le Centre de services aux entreprises Liaison Entreprise.

### Conseil

Il y a importation lorsque des produits étrangers entrent au pays; il y a exportation lorsque des produits quittent le pays.

## Pourquoi importer?

En général, les gens commencent à importer pour l'une des raisons suivantes :

- ils voient un produit existant à meilleur prix dans un autre pays;
- ils découvrent un produit unique qui n'est pas disponible au Canada;
- une connaissance d'affaires ou un membre de leur famille habitant à l'étranger s'occupe d'exporter depuis ce pays;
- ils ont besoin, à des fins de fabrication, des matières premières qui ne sont pas disponibles au Canada.

## Êtes-vous prêt à courir un risque?

L'importation pose de nombreux risques, tels que :

1. Les fluctuations du taux de change : les fluctuations influent sur les profits à moins que vous ne vous protégiez en procédant à des arbitrages entre le comptant et le terme auprès d'une banque ou en veillant à ce que le contrat de vente stipule que le paiement doit être effectué en dollars

canadiens. Toute fluctuation sera alors à la charge du fournisseur.

2. Changements des tarifs : des changements à la classification des marchandises ou l'imposition d'un nouveau tarif douanier peut survenir sans avertissement préalable.
3. Changements aux prix attendus : la fluctuation des droits d'exportation et la modification des règlements dans le pays d'origine peut entraîner des changements de prix.
4. Fluctuations des délais de livraison : des difficultés de communication et de transport, ainsi que des documents inexacts ou incomplets, peuvent causer des retards de livraison.
5. Marchandises désuètes : survient lorsqu'il s'agit d'une mode ou d'une tendance passagère.
6. Risques intangibles : comprend les conflits civils, les catastrophes naturelles et les grèves.

Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque, et l'importation ne fait pas exception à cette règle. La plupart des problèmes sont attribuables à des décisions impulsives et à des recherches inadéquates. Pour minimiser le risque et éviter toute perte inutile, faites vos recherches et rédigez un plan d'affaires solide et détaillé.

#### Conseil

Pour ouvrir un compte d'affaires à la banque et d'obtenir une ligne d'affaires de votre société de téléphone locale, vous devrez enregistrer le nom de votre entreprise ou constituer une société.

## La constitution d'une société

Gardez à l'esprit que l'importation en tant que telle n'est qu'une étape dans la réussite du démarrage de votre entreprise. Si vous ne gérez pas encore une entreprise en Alberta, vous devrez faire plusieurs choses avant de vous lancer, telles que :

- rédiger un plan d'affaires,
- enregistrer votre nom commercial ou constituer votre entreprise en société,
- obtenir une licence,
- étudier les réglementations s'appliquant à votre produit.

Si vous envisagez d'importer, il est recommandé de constituer une société. Vous pouvez obtenir des renseignements sur la façon de créer une entreprise auprès de Liaison Entreprise. À titre d'importateur, vous devez également obtenir un numéro d'entreprise (NE).

On l'appelle parfois numéro d'importation ou numéro d'exportation. Le NE simplifie le processus réglementaire en combinant diverses exigences d'enregistrement en un seul système.

#### Conseil

Si vos marchandises arrivent au pays et que vous n'avez pas de compte d'importation/exportation, vous pouvez télécopier le formulaire RC1E au bureau désigné de l'Agence des douanes et du revenu du Canada et obtenir un NE d'urgence.

Le NE comporte 15 caractères - les neufs premiers chiffres identifient l'entreprise alors que les deux lettres et les quatre chiffres suivants indiquent les programmes et les comptes.

L'Agence du revenu du Canada dispose de quatre programmes auxquels vous pouvez vous enregistrer :

- taxe sur les produits et services (TPS);
- retenues à la source;
- impôt sur le revenu des sociétés;
- importation/exportation (identifié par les lettres RM).

Voici à quoi ressemble un NE : 12345 6789 RM0002

Pour vous enregistrer, vous devez remplir le formulaire RC1E, Demande d'un numéro d'entreprise, que vous pouvez vous procurer auprès de tout bureau de l'Agence des douanes et du revenu du Canada ou en appelant au numéro 1 800 959-5525. Vous pouvez aussi vous enregistrer en ligne à <http://www.businessregistration.gc.ca/>. L'ouverture d'un tel compte est gratuite. Veuillez noter que vous devez indiquer ce numéro sur vos documents de douane lorsque vous importez.

Pour obtenir plus de renseignements sur le NE et comment il influe sur votre entreprise, veuillez communiquer avec l'Agence du revenu du Canada ou avec Liaison Entreprise pour recevoir un exemplaire de la publication Le numéro d'entreprise et vos comptes à l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Vous pouvez aussi y accéder en direct à <http://www.cra.gc.ca/F/pub/tg/rc2/>.

## Les premières étapes

### Des recherches, des recherches, encore des recherches

On accorde beaucoup d'importance à la recherche, car elle détermine les chances de succès. Une bonne recherche prend du temps, de l'argent et un engagement ferme à trouver les réponses. Du marché et du comportement des consommateurs aux procédures d'importation et aux termes d'expédition - votre but premier est de vous familiariser avec ces sujets.

Par où commencer? La plupart des importateurs éventuels ont déjà un produit en tête - ils l'ont découvert au cours d'une visite à l'étranger ou ils ont trouvé une source d'approvisionnement à meilleur prix. N'oubliez pas que si vous vous en tenez à un produit dans un secteur avec lequel vous êtes familier, vous augmentez vos chances de succès. En effet, vous connaissez déjà le marché et vous comprenez comment de nouveaux produits ou d'autres développements peuvent influencer l'industrie. Cependant, si vous ne connaissez pas bien le secteur avec lequel vous traitez, renseignez-vous en

Conseil

Effectuez un sondage informel auprès de vos amis et de vos collègues sur le produit que vous comptez importer. Toutefois, gardez-le anonyme; vous aurez de meilleures chances d'obtenir des opinions honnêtes.

#### Conseil

Où peut-on trouver des renseignements sur les tendances? Visitez votre librairie de quartier. Elle contient une multitude de revues spécialisées sur la décoration, les sports, la mode, les jouets et les jeux.

#### Conseil

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la CITES et sur la liste des espèces protégées, veuillez

consultant des publications de l'industrie.

La première étape de votre recherche vise à déterminer à qui est destiné votre produit. S'adresse-t-il à des bébés, à des enfants, à des adolescents, à des adultes, à des personnes âgées ou à une combinaison de ces groupes?

La prochaine étape est de déterminer s'il existe une demande pour votre produit. Une des façons les plus simples de le faire est de vous demander si vous achèteriez le produit pour votre usage personnel ou pour vos enfants ou pour tout autre membre de votre famille si vous le trouviez en magasin (et soyez honnête!). Demandez à vos amis, aux membres de votre famille et à vos connaissances d'affaires s'ils achèteraient le produit pour eux-mêmes ou pour un autre membre de leur famille s'ils l'apercevaient en magasinant. Vérifiez plusieurs fois vos résultats.

Si les réponses sont positives et si vous souhaitez poursuivre vos recherches pour connaître les habitudes d'achat des consommateurs, veuillez communiquer avec

Liaison Entreprise ou avec le bureau de Statistique Canada de votre localité.

Ensuite, observez les gens. Avez-vous déjà fait attention ce que les gens achètent? Posez-vous les questions suivantes :

- Comment les consommateurs choisissent-ils les articles qu'ils achètent? Est-ce à cause de leur bas prix, de leur qualité supérieure, de leur marque de commerce populaire, de leur emballage attrayant, de leur utilité, de leur caractère unique ou d'une combinaison de ces éléments?
- Quelles sont les plus récentes tendances? Accordez une attention particulière à cet élément si vous prévoyez importer des articles de mode, mais tenez-vous au courant peu importe la catégorie à laquelle appartiennent vos marchandises. Si vous importez des tapis de Turquie et que la tendance en décoration intérieure est au style campagnard, vous aurez de la difficulté à les vendre. Ou, si vous importez des aliments ayant une haute teneur en gras et que la tendance est aux aliments santé ayant une faible teneur en gras, vous serez pris avec un produit dont personne ne veut.
- Quels produits se vendent le plus rapidement et quels produits restent sur les tablettes année après année?
- Votre produit est-il saisonnier? Vous êtes peut-être folle des robes d'été amples et confortables que vous avez trouvées en Asie, mais si vous avez l'intention de les vendre à Winnipeg, votre marché sera très limité et vous disposerez seulement d'une courte période pour les vendre.

Pour réussir, votre produit doit avoir un avantage comparatif sur ses concurrents. En d'autres mots, votre produit doit coûter moins cher que les

communiquer avec le Centre de services aux entreprises Liaison Entreprise.

produits comparables sur le marché, être de qualité supérieure ou être unique.

### De quoi votre produit est-il fait?

Il est important de connaître la composition du produit que vous prévoyez importer. Le Canada est signataire de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES) qui interdit l'importation de tout produit fabriqué à partir de plantes et d'animaux particuliers. Par exemple, vous ne pourrez pas importer de bijoux en ivoire au Canada, car, en vertu de la CITES, les éléphants sont des espèces protégées.

Vous ne devez pas non plus oublier que les consommateurs sont de plus en plus sensibilisés aux questions environnementales et qu'ils achètent des produits qui ne menacent pas l'environnement. Par exemple, si vous prévoyez importer un bol sculpté à la main fait à partir d'un type de bois rare, les consommateurs pourraient s'offenser qu'une essence d'arbre menacée ait été détruite seulement pour fabriquer ce produit et refuser de l'acheter.

### Trouver et choisir un fournisseur

À cette étape, vous avez effectué votre analyse de marché, vous savez quel produit vous cherchez et de quelle partie du monde il proviendra. Maintenant, vous avez besoin d'un fournisseur. Des répertoires de fabricants et d'exportateurs étrangers faciliteront votre recherche. Liaison Entreprise dispose de diverses revues professionnelles étrangères que vous pouvez consulter lors de votre recherche. Vous pouvez également trouver des fournisseurs étrangers sur Internet.

Les bureaux du commerce international étrangers basés au Canada constituent une autre source d'information pour l'importateur. La liste de ces bureaux est affichée sur le site Web des Affaires étrangères du Canada sous la rubrique Représentants étrangers au Canada à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/protocol/menu-fr.asp>. Vous pouvez communiquer avec ces représentants pour obtenir des répertoires commerciaux et de plus amples renseignements sur les fournisseurs dans leurs pays respectifs. Ces représentants étrangers se trouvent au Canada pour promouvoir les biens et les services de leurs pays et pour favoriser le commerce entre les deux pays. Vous pouvez décider de vous rendre à l'étranger pour trouver des fournisseurs. Les visites à l'étranger offrent plusieurs avantages :

1. Elles vous permettent de communiquer directement avec votre fournisseur ou votre agent.
2. Vous avez la possibilité de visiter les usines de votre fournisseur.

Conseil  
Vous voulez connaître l'emplacement des salons professionnels?

Contactez Liaison Entreprise pour obtenir la liste des salons professionnels partout dans le monde.

#### Conseil

Réservez les services d'un interprète si vous ne connaissez pas bien la langue du pays que vous visitez. Il ne suffit pas de savoir parler la langue «un peu» - une méprise pourrait vous empêcher de conclure une affaire.

3. Vous pouvez inspecter le produit soigneusement si vous ne l'avez jamais vu auparavant et déterminer s'il faudra le modifier.
4. Vous aurez la possibilité d'établir des liens.

Une visite à un fournisseur étranger peut également vous permettre d'obtenir des renseignements sur les contrôles à l'exportation qui pourraient nuire à la circulation des marchandises. À l'étranger, les sources d'information comprennent les organisations d'analyse de marché et les associations industrielles, ainsi que les agents, les distributeurs et les consultants.

Une autre excellente façon de rencontrer des agents et des fournisseurs étrangers c'est d'assister à un salon professionnel à l'étranger. Vous pouvez flâner à votre guise, inspecter tout un éventail de produits et passer du temps avec divers vendeurs.

Si vous estimez qu'un voyage à l'étranger est nécessaire, prenez les dispositions suivantes avant votre départ :

1. Renseignez-vous sur la situation dans le pays qui vous intéresse. Connaît-il une période d'agitation ou est-il dangereux de s'y déplacer? Si c'est le cas, vous pourriez décider de chercher un fournisseur dans un autre pays.
2. Renseignez-vous sur les heures de bureau, les jours fériés et les périodes particulièrement achalandées de l'année (c.-à-d. la saison touristique) du pays où vous vous rendez.
3. Veillez à établir des contacts et à prendre rendez-vous longtemps à l'avance.
4. Confirmez l'horaire des vols, l'hébergement et toutes les réunions.
5. Veillez à vous procurer tous les documents dont vous avez besoin : pièces d'identité, visas, passeports, immunisation, chèques de voyage et devises étrangères.
6. Faites traduire vos cartes d'affaires dans la langue du pays où vous vous rendez et n'oubliez pas de faire inscrire Canada sur vos cartes. Ce simple geste de courtoisie peut valoir son pesant d'or.
7. Si vous ne connaissez pas la langue du pays où vous vous rendez, réservez les services d'un interprète.
8. Renseignez-vous sur les coutumes et la culture du pays. Certains comportements ou gestes sont-ils jugés inacceptables? Les règles de conduite en affaires sont-elles différentes du Canada?

Pour tirer parti au maximum de votre voyage à l'étranger, vous devrez bien vous préparer et consacrer tout le temps nécessaire aux réunions avec des vendeurs et des agents potentiels. Prévoyez aussi d'assurer un suivi considérable, selon la culture d'entreprise du pays.

#### Conseil

La bibliothèque de Liaison Entreprise contient de nombreuses publications sur les aspects culturels associés aux affaires à l'étranger, notamment la tenue vestimentaire, l'étiquette et le langage corporel.

## Le fournisseur

Lorsque vous rencontrez des fournisseurs potentiels, vous souhaiterez peut-être leur offrir de vendre le produit en exclusivité au Canada à titre d'agent/de courtier ou de distributeur/grossiste. Parfois, les fournisseurs étrangers hésitent à octroyer des droits d'exclusivité nationaux et pourraient plutôt vous offrir des droits pour une province ou un

groupe de provinces. Le fournisseur étranger a peut-être déjà des comptes établis au Canada et pourrait exiger que ces comptes soient exclus de toute entente de représentation. L'Association des importateurs canadiens conseille aux représentants assujettis à de telles restrictions d'envisager sérieusement de conclure une entente stipulant les modalités de représentation à moins que le produit n'ait un potentiel de marché exceptionnel.

Une fois que vous avez choisi un fournisseur potentiel, faites des recherches approfondies sur les antécédents de la société afin de vous assurer qu'elle a une solide réputation. La confiance constitue un aspect important de toute relation d'importation, car votre entreprise devra compter sur le fournisseur pour s'approvisionner en temps opportun. À cette étape, il faut généralement rencontrer personnellement le fournisseur.

Après avoir communiqué avec les fournisseurs, vous pouvez demander qu'ils vous envoient une liste de prix, des catalogues et des échantillons. Si les échantillons sont acceptables, vous pouvez effectuer un test de marché. Toutefois, faites preuve de ténacité lorsque vous négociez en vue d'obtenir des échantillons gratuits.

### Conseil

Les retards sont courants, tenez en compte lorsque vous planifiez votre expédition.

## Choisir un agent

Si vous avez les contacts et l'expertise pour examiner tous les éléments de façon indépendante, vous n'avez peut-être pas besoin d'un agent. Cependant, dans le cas contraire, il est toujours sage de retenir les services d'un agent dans le pays à partir duquel vous importez. Un agent peut vous aider à trouver des fournisseurs, à vérifier leurs antécédents et vous aider à obtenir de meilleurs prix pour les produits. Un bon agent s'informerait de vos intérêts en matière d'importation et vous tiendrait au courant de toutes les nouvelles possibilités et des conditions locales susceptibles d'avoir un impact sur votre approvisionnement.

Avant de ratifier définitivement une entente avec un agent, faites vos recherches. Trouvez le nom de l'entreprise, son adresse, son numéro de téléphone, de télécopieur, le nom d'une personne ressource, les années d'expérience, le nombre d'employés, les produits qu'il représente ou dans lesquels il se spécialise, d'autres personnes ou organisations qu'il représente ainsi que les installations d'entreposage dont il dispose. En outre, demandez

des références et vérifiez-les. Utilisez vos ressources pour chercher et trouver un bon agent, cette personne constituera votre lien le plus important de votre organisation.

La commission d'un agent va habituellement de 7 à 15 p. 100 du coût réel des produits. Assurez-vous de savoir d'avance ce que votre agent vous coûtera et tenez compte de cet élément dans votre budget global.

### **Rédiger une entente**

Assurez-vous que toutes les ententes avec vos fournisseurs ou votre agent sont consignées par écrit et qu'on y énonce clairement les parties responsables pour les coûts de transport, l'emballage nécessaire (type et quantité d'emballage), les délais de livraison, l'entreposage, l'assurance et toute autre exigence minimale (p. ex. vous devez commander un minimum de 100 unités par période de 90 jours).

### **Faire des recherches sur les droits de douanes**

En fait, les droits de douanes sont une taxe appliquée aux produits qui entrent au Canada. Le tarif appliqué est déterminé par la classification des produits que vous importez et son traitement tarifaire. Certains produits, par exemple, ont un tarif plus élevé que d'autres. Il importe donc de connaître autant de détail que possible au sujet du ou des produits que vous importerez. Le taux tarifaire de la NPF pour les parapluies, par exemple, est de 7 p. 100, mais il monte à 7,5 p. 100 lorsqu'ils ont de manches télescopiques. La même règle s'applique au lieu de provenance des produits. Un parapluie qui vient d'Autriche, par exemple peut se voir imposer un tarif de 7 p. 100, s'il vient de Chine, il payera 5 p. 100 et s'il vient de l'Angola, il pourrait être exempt de droit de douanes.

### **La classification des marchandises**

Le Canada utilise le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) comme base tarifaire pour la classification des produits importés. Ce système est utilisé pour déterminer les droits de douane à appliquer et permet de recueillir des données statistiques. Il simplifie le processus de documentation et le transfert des marchandises.

Dans le cadre de ce système, le numéro d'exportation et le numéro d'importation sont les mêmes. Le système de base utilise un numéro à six chiffres pour identifier les produits de base. Chaque pays a le droit d'ajouter deux chiffres supplémentaires à des fins statistiques. Au Canada deux chiffres supplémentaires sont utilisés pour l'exportation et quatre autres chiffres pour les importations. Par exemple, le code de classification tarifaire des parquets non-

conifères en érable est le 4409.20.19.10. Les six premiers chiffres sont normalisés ou harmonisés pour tous les pays utilisant le tarif international, alors que les septième et huitième chiffres sont utilisés au Canada à des fins commerciales. Les deux derniers chiffres servent à des fins statistiques.

Pour effectuer une recherche sur un numéro de classification (code SH) d'un produit, veuillez consulter le site Web de Statistique Canada à [http://www.statcan.ca/trade/scripts/trade\\_search.cgi](http://www.statcan.ca/trade/scripts/trade_search.cgi), ou contactez un agent du service à la clientèle des Douanes à 1 800 959-2036(SIAD).

Si vous n'êtes pas sûr du tarif qui s'applique à votre produit, vous pouvez présenter une Demande de décision anticipée à l'Agence des services frontaliers du Canada. Une demande de décision de classification anticipée est une déclaration écrite de classification tarifaire pour un produit précis. L'Agence des services frontaliers du Canada fournit gratuitement ce service. Vous devrez peut-être avoir à fournir de la documentation sur votre produit et un échantillon. Vous trouverez des renseignements supplémentaires à ce sujet au <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/tariff2007/01-99/tblmod-1-f.html> ou en communiquant avec l'Agence des services frontaliers du Canada au 1 800 461-9999.

## Le régime tarifaire

Lorsqu'on a trouvé le bon code SH, il peut servir à déterminer le régime tarifaire du produit. On peut effectuer une recherche tarifaire sur le site de l'Agence des services frontaliers au <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/customs>. Les deux premiers chiffres du code SH de votre produit indiquent le chapitre du document sur les droits de douanes qui vise votre produit. Par exemple, le code SH 64019111000 pour des bottes d'équitation se trouve au chapitre 64. Une recherche donnerait des résultats semblables à ce qui suit :

Numéro tarifaire	SS	Dénomination des marchandises	Unité de mes.	Tarif de la N.P.F.	Tarif de préférence applicable
64.01		Chaussures étanches à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique, dont le dessus n'a été ni réuni à la semelle extérieure par couture ou par des rivets, des clous, des vis, des tétons ou des dispositifs similaires, ni formé de différentes parties assemblées par ces mêmes procédés.			
6401.10		-Chaussures comportant, à l'avant, une coquille de protection en métal -- -En caoutchouc :			
6401.10.11 00	---	-Bottes d'équitation uniquement de caoutchouc	PAR	20 %	TNZ, TÉU, TAU, TPMD, TPG, TM, TMEU, TACI, TC: En fr. TCR: 12,5 %

En ordre ascendant, ce sont les pays signataires des accords commerciaux suivants qui bénéficient des tarifs les plus bas : l'Accord de libre-échange nord-

américain (ALÉNA), l'Accord de libre échange Canada-Israël (ALÉCI), et l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALÉCC). Les produits qui viennent des pays signataires de ces accords ne paient généralement aucun droit de douane.

Les pays qui figurent dans les accords suivants bénéficient de tarifs réduits : le tarif des États-Unis (TEU), le tarif du Mexique (TM), le tarif du Mexique et des États-Unis (TAMEU), le tarif du Chili (TC), le tarif de l'Accord Canada-Israël (TACI) et le tarif Canada-Costa-Rica ((TCCR). Parfois, les tarifs sont déterminés à partir de dispositions tarifaires spéciales comme le Tarif de préférence général (TPG). Le tarif des moins développés des pays en développement, le tarif des pays antillais du Commonwealth, le tarif de l'Australie et le tarif de Nouvelle-Zélande.

Les produits qui viennent des pays qui n'ont pas d'entente avec le Canada sont soumis au taux de la Nation la plus favorisée (NPF) qui peut aller de 8 à 20 p. 100. Les tarifs les plus élevés sont, de loin, ceux qui sont imposés aux pays qui ne correspondent à aucune de ces catégories. Le tarif général peut atteindre 35 p. 100. Ces pays incluent la Corée du Nord et la Libye.

On peut trouver une liste des pays et les ententes commerciales qu'ils ont signées avec le Canada sur le site de l'Agence des services frontaliers sous la rubrique « Liste des pays et traitements tarifaires qui leur sont accordés » à l'adresse suivante : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/tariff2007/01-99/tblmod-1-f.html>.

### **Les décisions nationales des douanes**

Si vous ne savez pas avec certitude quel régime tarifaire s'applique à vos produits, il est possible de faire une demande de décision nationale des douanes. Une décision nationale des douanes (DND) est une déclaration écrite fournie par l'Agence des services frontaliers du Canada à un importateur ou à son agent qui décrit comment le Ministère appliquera les dispositions spécifiques des lois douanières existantes à ses importations. On rend des décisions nationales des douanes pour des questions de classification tarifaire, de valeur en douane, d'origine et de poinçonnage.

Les DND sont fournies à titre de service administratif pour accommoder les importateurs.

Bien que le Ministère ne soit pas légalement tenu d'offrir ce service, il donne suite à toutes les demandes de DND, sauf en cas de circonstances où il serait déconseillé de rendre une DND, par exemple lorsqu'il est impossible de déterminer tous les faits matériels au moment de la demande de DND, lorsque la demande est de nature hypothétique et qu'elle porte sur des produits multiples comme le contenu de catalogues commerciaux.

Pour plus de détails sur les décisions nationales de douanes, visitez le <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/E/pub/cm/d11-11-1/README.html> ou composez le 1 800 959-2036(SIAD)

## Recevoir une cargaison

### Les méthodes de transport

Il existe quatre moyens de transport de base pour transporter vos marchandises en Alberta :

Camion :	Il s'agit d'une option populaire pour le transport des marchandises en Amérique du Nord ou pour la livraison de marchandises au Manitoba à partir d'un point d'entrée au Canada. Vous pouvez avoir recours aux services d'un transporteur général, d'un transporteur de marchandises spécifiées et d'un transporteur privé. Les coûts sont fixés selon qu'il s'agit d'une charge complète ou d'une charge incomplète de camion.
Train :	Il s'agit d'une autre option courante pour transporter des marchandises en Amérique du Nord ou d'un point d'entrée au Canada. Les prix sont fixés par wagoonnée - un wagon complet coûtera moins cher qu'une cargaison partielle.
Avion :	Il s'agit du moyen de transport le plus coûteux. Il existe également des restrictions de longueur et de poids pour le fret aérien. Cependant, les coûts plus élevés peuvent être contrebalancés par une livraison plus rapide, des frais d'assurance et d'entreposage moins élevés et un meilleur contrôle des stocks.
Bateau :	Les gros articles, les marchandises en vrac et les produits n'exigeant pas une livraison rapide peuvent être expédiés économiquement par bateau. Cependant, il y a des exigences de poids minimum pour le fret maritime, soit de trois à quatre fois plus élevées que pour le fret aérien. Pour les expéditions par bateau, vos marchandises sont placées dans des conteneurs de 20 pieds sur 40 pieds ou dans des caisses. Le tarif sera moins élevé si vous pouvez remplir un conteneur au complet.  Si vous n'avez pas une charge complète, vous pouvez réduire vos coûts en «ajoutant» vos marchandises à une autre cargaison partielle.

Des tarifs de poids minimum s'appliquent au transport des marchandises. Vous devriez donc comparer diverses combinaisons de transport par bateau et par camion. Vous devrez également préciser la quantité et le type d'emballage nécessaire.

Attendez-vous à des retards à l'étranger lorsque vous transportez vos marchandises par bateau. Ces retards surviennent lorsque les conteneurs sont déjà complets au moment où vos marchandises doivent être expédiées. Cependant, le volume de votre cargaison reflètera l'influence que vous aurez auprès des transporteurs. Si vous êtes un client habituel et que vous payez vos factures à temps, vous aurez davantage d'influence sur le moment d'expédition de vos marchandises. Il faut tenir compte de cet important facteur, car les retards d'expédition peuvent atteindre jusqu'à quatre semaines.

### Les transitaires

Il s'agit d'un aspect important du processus d'importation, surtout si vous débutez dans le domaine. Un transitaire s'occupe de transporter vos marchandises par avion, par train, par camion ou par bateau ou par une combinaison de ces moyens. Voici les services qu'il offre :

- estimation des coûts de transport ainsi que tout autre frais connexe;
- choix d'un transporteur approprié pour votre produit;
- négociation des dispositions nécessaires auprès du transporteur;
- coordination du transport des marchandises du point d'entrée au Canada jusqu'au point de destination au Manitoba;
- préparation des documents nécessaires;
- prise des dispositions relatives à l'entreposage et à l'assurance faculté.

Si le contrat que vous avez conclu avec votre fournisseur stipule CIF (coût, assurance, fret), alors le fournisseur est responsable de l'expédition des marchandises jusqu'au port désigné au Canada. Vous pourriez recevoir des marchandises CIF Montréal. Cela signifie que lorsque vos marchandises arrivent à Montréal, vous en devenez propriétaire. À partir de ce point, vous êtes responsable du transport des marchandises à votre entreprise en Alberta. Un transitaire peut s'occuper de prendre les dispositions nécessaires en votre nom.

#### Conseil

Un courtier en douane exige des droits pour tous les services qu'il offre. Assurez-vous de déterminer à l'avance quels seront ces droits.

La concurrence est féroce dans le domaine du transport du fret, alors communiquez avec plus d'une société spécialisée et comparez les prix. Les coûts sont fixés en fonction du poids, de la distance et du type de marchandises expédiées.

#### Conseil

Lorsqu'un courtier en douane agit également à titre de transitaire, l'expédition des marchandises est mieux coordonnée..

Vous trouverez une liste des transitaires dans les pages jaunes de votre annuaire téléphonique ou en vous adressant à l'Association des transitaires internationaux canadiens. Pour de l'information plus détaillée sur les transitaires ainsi que des lignes directrices sur la manière d'évaluer leurs services avant de les retenir, consulter la page « Le transit international au Canada » au <http://sea.agr.ca/can/f2801.htm>

Pour obtenir d'autres listes de transitaires et d'autres ressources liées au transport, visiter la page des liens de Transport Canada vers les services de

transport aérien, de transport ferroviaire, de transport routier et de transport maritime ainsi que les autorités du transport, les ports internationaux, les corridors commerciaux et autre au <http://www.tc.gc.ca/fr/menu.htm>. Freightnet fournit également un répertoire des transitaires au <http://www.freightnet.com>

## Le dédouanement

En tant qu'importateur, il est essentiel que vous appreniez à connaître les règlements et les lois qui s'appliquent à vos produits de manière à ce que tous les documents dont vous aurez besoin soient prêts et dûment remplis **avant** l'importation des produits. L'Agence des services frontaliers du Canada a le pouvoir d'inspecter, de détenir et de saisir des envois. Donc, quand vos produits arrivent, ils peuvent être retenus « sous caution », c'est-à-dire jusqu'à ce que vous ayez payé tous les montants dus pour ces produits. Ils peuvent aussi procéder de la sorte s'il s'avère qu'il vous manque certains renseignements ou certains documents. Pour éviter ce genre de retard, les importateurs devraient toujours être certains qu'ils ont tous les bons formulaires, les permis, etc. et veiller qu'ils soient remplis correctement.

En vertu du Régime de sanctions administratives pécuniaires (RSAP), l'Agence des services frontaliers du Canada a également le pouvoir d'imposer des amendes pouvant atteindre la somme de 25 000 \$ aux importateurs qui ne se conforment pas aux exigences des lois, des règlements ou des programmes douaniers. Pour plus de renseignements sur le RSAP, consultez le site Web de l'Agence des services frontaliers du Canada à l'adresse suivante : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/cn439/README.html>;

Veillez prendre note que l'ASFC peut fournir des renseignements généraux sur l'importation et rencontrer un importateur pour discuter des documents requis. Cependant, ce service est offert une seule fois. Si vous avez besoin d'aide supplémentaire, on vous recommande d'embaucher un courtier en douane.

## Le courtier en douanes

Un courtier en douane offre les services suivants :

1. Assurer la liaison avec Douanes Canada, notamment obtenir, préparer et présenter ou transmettre les documents ou les données nécessaires;
2. Fournir des conseils sur le transport;
3. Surveiller le statut des cargaisons;
4. Se tenir au cours des derniers développements et règlements et indiquer à l'importateur leurs répercussions sur les marchandises importées;