

**PARLONS...
AFFAIRES!**

**GUIDE POUR LES
NOUVEAUX IMPORTATEURS**



GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS

Canada


Centre de services aux entreprises

Manitoba 

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



Publié par le
Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba
(204) 984-2272 ou 1-800-665-2019
Courriel : manitoba@cbsc.ic.gc.ca
Internet : <http://www.entreprisescanada.ca/manitoba>

Available in English

L'INFORMATION PRÉSENTÉE DANS LA PRÉSENTE PUBLICATION EST DE NATURE GÉNÉRALE ET NE DOIT PAS ÊTRE CONSIDÉRÉE COMME UN DOCUMENT JURIDIQUE. LA FAÇON DONT LE LECTEUR INTERPRÈTE ET UTILISE CETTE INFORMATION N'ENGAGE QUE LA RESPONSABILITÉ DE CE DERNIER.

(Nota. Les renseignements tels que les adresses, les numéros de téléphone et les adresses de sites Web peuvent être modifiés sans préavis.)

Le contenu de la présente publication peut être reproduit en tout ou en partie, à des fins non commerciales, à condition de mentionner le nom intégral du Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
AVANT LE LANCEMENT...	1
LE LANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE	3
A. VOTRE PRODUIT	4
B. LA LOGISTIQUE	4
C. L'ÉTABLISSEMENT DES COÛTS	5
FAITES VOS RECHERCHES	5
A. DÉLIMITATION DE VOTRE MARCHÉ	5
B. QU'ACHÈTENT LES GENS?	5
LA RECHERCHE DE FOURNISSEURS	6
LE FOURNISSEUR	7
L'ACCORD	8
LES COMMANDES	8
LE VOYAGE À L'ÉTRANGER	8
LES AGENTS ÉTRANGERS	9
LE COURTIER EN DOUANE	10
LES OPÉRATIONS DE TRANSIT	11
A. LES MÉTHODES DE TRANSPORT	11
B. L'EMBALLAGE DE VOS MARCHANDISES	12
C. LA RÉCEPTION DE VOS MARCHANDISES	12
D. LE MARQUAGE ET L'ÉTIQUETAGE	13
E. LES ASSURANCES	13
LES DOCUMENTS	14
L'EXONÉRATION DES DROITS	15
LES TARIFS	16
L'ENTREPOSAGE	16
LES RÈGLEMENTS	17
L'ÉTIQUETAGE	18
LE PRIX DE VENTE	21
LE PAIEMENT	21
ANNEXE A – INFORMATION PERSONNES-RESSOURCES	23
ANNEXE B - SITES WEB	27
ANNEXE C - PRODUITS PROHIBÉS, CONTRÔLÉS ET RÉGLEMENTÉS	30

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



INTRODUCTION

De gros profits, de l'aventure, des destinations exotiques, ce ne sont que quelques-unes des images souvent associées à l'importation.

Les gens se lancent dans l'importation pour diverses raisons, notamment :

- pour obtenir à meilleur prix un produit déjà offert;
- pour offrir un produit exclusif, vendu nulle part ailleurs dans le commerce local;
- parce qu'une connaissance d'affaires ou un membre de la famille dans un autre pays exporte ou est intéressé à exporter un certain produit;
- parce qu'ils ont besoin pour leurs activités de fabrication des matières premières qui ne sont pas faciles à trouver.

À certains égards, une entreprise d'importation est comme n'importe quelle autre entreprise : elle exige de gros efforts et de longues heures de travail.

Cependant, une entreprise d'importation a aussi des exigences qui lui sont propres. Ainsi, vous devrez assumer un plus grand risque financier. Vous devrez également endosser une plus grande responsabilité si les choses ne se passent pas comme prévu. Par exemple, si votre fournisseur ne livre pas les marchandises prévues, vous devez vous en expliquer devant vos clients. Même chose s'il y a des retards dans les livraisons. Et si les documents nécessaires ne sont pas disponibles quand les marchandises arrivent au Canada, c'est à vous qu'il incombe de les fournir aux autorités douanières. Si vous n'avez pas les fonds requis pour payer les droits ou autres frais applicables aux marchandises importées, c'est votre responsabilité qui est engagée. Si les marchandises sont saisies parce que vous n'avez pas obtenu les

permis ou les licences nécessaires, c'est encore à vous qu'il incombe de faire les démarches pour les obtenir.

Tout cela ne devrait pas vous dissuader d'essayer de mettre sur pied une entreprise d'importation. Il suffit que vous sachiez combien il est important, avant de vous lancer dans une telle entreprise, de procéder à

AVANT LE LANCEMENT...

La recherche est essentielle au succès de toute entreprise commerciale, y compris à celui d'une entreprise d'importation. De fait, comme une entreprise d'importation est assujettie à un plus grand nombre de règlements et comporte un risque financier plus élevé, il est impératif que vous vous prépariez parfaitement avant de passer à l'action ou de conclure des accords. Les principales questions auxquelles vous devez réfléchir sont les suivantes :

1. Quel produit voulez-vous vendre? Le responsable de n'importe quelle entreprise doit connaître ses produits. Non seulement cette connaissance assure votre crédibilité auprès de vos clients, mais elle vous procure un avantage dans vos négociations avec vos fournisseurs. La connaissance d'un secteur industriel peut aussi vous aider à repérer les tendances et les écueils possibles associés à certains produits.
2. Vous devez déterminer si l'importation des marchandises visées est assujettie à certaines contraintes (permis ou licences d'importation, droits de douane plus élevés, quotas, etc.) qui auront en définitive une incidence sur vos coûts.
3. Vous devez examiner les méthodes de transport possibles de vos marchandises entre leur point d'origine et le Canada. S'il s'agit de produits périssables, vous n'aurez peut-être d'autre choix que de les faire livrer par avion, ce qui fera augmenter vos

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



coûts. Cependant, s'il existe une demande pour le produit frais que vous offrez, vous pourrez peut-être épargner les frais de transport en augmentant votre prix de vente en conséquence. Votre produit a-t-il besoin d'un emballage spécial pour éviter qu'il ne soit endommagé? Si oui, il en résultera aussi une augmentation de vos coûts

4. De quel pays importerez-vous votre produit? Quels sont les coûts de transport des marchandises provenant de ce pays? Quelles sont les méthodes de transport possibles? Ce pays est-il stable ou a-t-il connu de nombreux troubles, guerres ou grèves. Les catastrophes naturelles y sont-elles fréquentes? Avez-vous une connaissance suffisante de la langue et de la culture du pays pour faire des affaires vous-même avec les personnes qui s'y trouvent ou devrez-vous engager quelqu'un pour vous aider?

5. Y a-t-il un marché pour votre produit? S'il n'y a pas de demande pour votre produit au prix auquel vous devrez le vendre pour réaliser un profit, vous allez au-devant d'un échec.

6. Pouvez-vous obtenir le produit dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin et en quantités suffisantes? La fiabilité de votre fournisseur et la planification des opérations de transport seront essentielles pour que vous puissiez répondre aux demandes de vos clients.

7. Avez-vous les fonds nécessaires pour vous lancer dans votre entreprise? L'importation de marchandises est une activité qui peut être coûteuse, surtout si les choses ne se passent pas comme vous l'aviez prévu. Les fluctuations des devises, les augmentations soudaines des droits de douane et des taxes et les retards dans les transports ne sont que quelques-uns des nombreux facteurs qui peuvent grignoter vos profits. Il est important que vous en teniez compte dans

vos plans d'affaires de manière à réduire votre risque financier.

8. Surtout, pouvez-vous faire venir votre produit de son point d'origine jusqu'au Canada? Bien qu'il soit possible d'importer presque tous les genres de marchandises au Canada, les importateurs doivent se conformer à certaines conditions imposées par le gouvernement fédéral et, parfois, par les gouvernements provinciaux. Si ces conditions ne sont pas respectées, les marchandises en cause sont saisies par les agents des douanes. Voici quelques exemples de ces conditions à respecter :

- Devez-vous obtenir un permis d'exportation du pays d'origine pour que les marchandises puissent quitter ce pays?
- L'entrée au Canada des marchandises visées est-elle interdite? C'est le cas notamment de la littérature haineuse et de la pornographie. Même si les marchandises interdites mentionnées à l'annexe VII du Tarif des douanes sont très peu nombreuses, vous devez les connaître. On y trouve en outre la liste des marchandises qu'il est interdit d'importer au Canada pour se conformer à des sanctions internationales.
- Avez-vous besoin d'un permis d'importation? Certaines marchandises telles que l'acier, le blé, l'orge, les produits agricoles soumis à la gestion de l'offre (produits laitiers, poulets, œufs, dindes), les armes à feu et quelques articles divers sont assujettis à des mesures de réglementation des importations et exigent un permis d'importation. Toutes ces marchandises sont énumérées dans la Liste des marchandises d'importation contrôlée. D'autres articles susceptibles de porter atteinte à la santé ou à la sécurité publique exigent aussi un permis, un certificat, une licence ou un autre

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



document particulier ou doivent être conformes à certaines normes de sécurité (voir à l'annexe C).

- L'article est-il assujéti à quelque autre condition imposée par l'administration fédérale? Ainsi, les marchandises destinées à la vente au détail doivent être conformes aux lois sur l'étiquetage, les véhicules à moteur doivent satisfaire aux normes de contrôle antipollution, les produits alimentaires doivent respecter les normes sanitaires et phytosanitaires et ainsi de suite. En règle générale, les autorités douanières peuvent vous informer à ce sujet.

- L'article doit-il satisfaire à une norme d'un organisme privé de certification? Par exemple, les appareils et le matériel électriques doivent être certifiés par l'Association canadienne de normalisation (CSA) avant de pouvoir être vendus au Canada. (Voir les personnes-ressources à l'annexe A.)

- Y a-t-il un règlement provincial à respecter? Par exemple, les importations de spiritueux, de vin et de bière sont de compétence provinciale et requièrent donc l'autorisation préalable de la société des alcools pertinente avant d'être dédouanées.

- La plupart des produits importés sont assujétiés à des droits de douane (imposés aux termes du Tarif des douanes) et à la TPS, qui sont perçus par les Douanes au moment de l'importation, en fonction de la valeur des produits au débarquement. Les Douanes perçoivent également des droits antidumping et des droits compensateurs sur quelques produits dont la vente s'est faite dans des conditions jugées inéquitables.

Voir la partie du présent document concernant la réglementation ainsi que l'annexe C.

LE LANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

Si vous envisagez d'importer, vous devez constituer une société. Pour obtenir des renseignements sur la façon de créer une entreprise, communiquez avec le Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (no 1 à l'annexe A) ou suivez les instructions ci-dessous.

Vous pouvez exploiter votre entreprise à domicile ou louer un bureau. Dans l'un ou l'autre cas, toutefois, il y a un certain nombre de choses que vous devez accomplir pour créer une entreprise.

1. Décidez si vous voulez inscrire une entreprise individuelle, inscrire une société de personnes ou incorporer votre entreprise et l'enregistrer à l'Office des compagnies du Manitoba (no 2 à l'annexe A).

2. En tant qu'importateur, vous devez obtenir un numéro d'entreprise (NE) de l'Agence du revenu du Canada (no 3 à l'annexe A). Ce numéro est parfois appelé numéro d'importation ou numéro d'exportation. Le NE simplifie le processus réglementaire en combinant diverses conditions d'inscription en un seul système.

Le NE se compose de 15 caractères : un numéro d'identification de neuf chiffres, qui désigne l'entreprise, suivi de deux lettres et de quatre chiffres désignant les programmes et les comptes. Le système comprend les principaux programmes de l'Agence du revenu du Canada et de l'Agence des services frontaliers du Canada auxquels de nombreuses entreprises peuvent s'inscrire, par exemple :

- la taxe sur les produits et services (TPS);
- les retenues sur la paie;
- l'impôt sur le revenu des sociétés;
- les importations-exportations (désigné par les lettres RM).

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



Un NE ressemble à ceci : 123456789RM0002.

Pour vous inscrire, vous devez remplir le formulaire RC1, Demande de numéro d'entreprise, que vous pouvez vous procurer à n'importe quel bureau de l'Agence du revenu du Canada ou en ligne. Vous n'avez rien à payer pour ouvrir ce compte. Il est à noter que vous devez indiquer ce numéro dans vos documents douaniers quand vous importez.

3. Vous pouvez décider d'exploiter votre entreprise à domicile. À Winnipeg, toutes les entreprises à domicile doivent obtenir un permis d'emploi à domicile et une licence d'exploitation; certaines entreprises à domicile doivent en plus obtenir un permis réglementaire (voir le no 4 à l'annexe A). Si vous habitez ailleurs qu'à Winnipeg, vous devez communiquer avec votre municipalité pour vous informer des exigences applicables aux entreprises à domicile.

4. Afin d'assurer votre protection et celle des capitaux investis dans votre entreprise, informez-vous au sujet de l'assurance couvrant les différents risques : lieu d'exploitation ou domicile (feu, vol), véhicule, responsabilité, perte d'exploitation ou perte de revenu, invalidité, assurance des associés.

5. Décidez de quels services de communication vous aurez besoin pour votre entreprise : téléphone, ordinateur avec accès Internet haute vitesse, répondeur ou service de réponse téléphonique, téléphone cellulaire, télécopieur, téléavertisseur.

Ce qui précède n'est qu'un bref aperçu des choses essentielles à accomplir pour créer une entreprise. L'étape suivante sera d'établir un plan d'affaires particulier pour une entreprise d'importation. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (no 1 à l'annexe A) ou consultez le site du Plan d'affaires

interactif (<http://www.cbcs.org/ibp/>). Les importateurs doivent porter une attention particulière aux questions ci-dessous.

a. votre produit

- Quels sont les produits que vous vendrez?
- Quels sont vos acheteurs?
- Avez-vous des concurrents? Si oui, qui sont-ils? Que vendent-ils et comment le vendent-ils? Que pouvez-vous faire d'une façon différente de vos concurrents pour faire face efficacement à la compétition?
- Votre produit est-il périssable, fragile, de grande taille, lourd ou difficile à manier?
- Votre produit doit-il être emballé ou étiqueté d'une façon particulière avant d'être offert en vente?
- Comment votre produit sera-t-il vendu (points de vente au détail, en ligne, en consignation, etc.)?
- Comment allez-vous commercialiser et/ou annoncer (publicité) votre produit?
- Comment allez-vous satisfaire aux exigences d'entretien, le cas échéant? Aux exigences relatives aux garanties et au service après-vente?
- Allez-vous accepter les paiements par carte de débit ou de crédit?

b. la logistique

- De quel pays proviendra votre produit?
- Par quel(s) moyen(s) de transport votre produit arrivera-t-il au Canada?
- À combien estimez-vous le temps qu'il faudra pour que vos produits arrivent au Canada?
- Avez-vous recours aux services d'un courtier en douanes et/ou d'un transitaire?
- Comment vos produits devront-ils être emballés et étiquetés pendant leur transport?
- Comment vos produits devront-ils être emballés et étiquetés pendant leur transport? Où votre produit

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



sera-t-il vendu (dans la région, dans la province, dans d'autres provinces)? Le cas échéant, combien vous en coûtera-t-il de plus pour expédier vos produits vers vos marchés?

c. établissement des coûts

- Quel sera le coût du transport de vos produits?
- Quel sera le coût des permis, licences ou autres autorisations?
- Quel sera le coût des droits, des taxes, des assurances et de l'entreposage?
- Ferez-vous appel aux services d'un courtier en douanes, d'un transitaire et/ou d'un agent? Si oui, quels seront leurs honoraires?
- Avez-vous les fonds nécessaires ou devrez-vous les emprunter?
- Votre établissement bancaire a-t-il une division internationale capable de s'occuper efficacement des transferts de fonds et de documents entre les pays?
- Quelle est votre stratégie de prix?
- Quelles sont vos politiques de remise?

FAITES VOS RECHERCHES

La recherche est une des clés du succès. Pour bien effectuer une recherche, vous devriez y consacrer le temps et l'argent nécessaires et être déterminé à trouver des réponses à toutes vos questions. Vos recherches doivent vous permettre d'obtenir toute l'information pertinente sur votre marché et le comportement du consommateur ainsi que sur les procédures d'importation et les modalités d'expédition.

Par où commencer? La plupart des importateurs potentiels ont un produit en tête. Il est toujours préférable qu'il s'agisse d'un produit que vous connaissez bien ou qui est utilisé dans un secteur d'activité que vous connaissez bien. Vos chances de suc-

cès seront en effet meilleures si vous comprenez l'incidence que les nouveaux produits et autres innovations peuvent avoir dans le secteur concerné. Si vous ne connaissez pas déjà le produit ou le secteur visé, informez-vous en étudiant les publications pertinentes.

a. délimitation de votre marché

La première étape de votre recherche est de décider à qui vous voulez vendre votre produit. Est-il destiné aux bébés, aux enfants, aux adultes, aux adolescents, aux personnes âgées ou à des personnes faisant partie de plusieurs de ces groupes d'âge?

Ensuite, vous devez déterminer s'il existe ou non une demande pour votre produit. Une des façons les plus simples de procéder est de vous demander vous-même si vous achèteriez le produit pour votre propre usage, pour vos enfants ou pour un autre membre de votre famille si vous le trouviez dans un magasin (et soyez honnête!). Demandez à vos amis, aux membres de votre famille et à vos connaissances d'affaires s'ils achèteraient ce produit pour eux-mêmes ou pour des membres de leur famille s'ils le voyaient en magasinant. Vérifiez et vérifiez encore vos conclusions. Si les réponses sont positives et que vous voulez étudier plus à fond les habitudes d'achat des gens, communiquez avec le Centre des services aux entreprises Canada-Manitoba (no 1 à l'annexe A).

b. qu'achètent les gens?

Commencez à observer les gens? Avez-vous déjà fait attention à ce que les gens achètent? Posez-vous les questions ci-dessous.

1. Comment les consommateurs choisissent-ils les articles qu'ils achètent? Les choisissent-ils parce

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



qu'ils sont offerts à bas prix, qu'ils sont d'une qualité supérieure, qu'ils sont vendus sous une marque bien connue, qu'ils ont un emballage attrayant, qu'ils sont utiles, qu'ils sont exclusifs, qu'on en a fait la publicité, qu'ils sont bien en vue sur les tablettes des magasins ou qu'ils présentent une combinaison de ces caractéristiques?

2. Quelles sont les dernières tendances? Cette question est particulièrement importante si vous avez l'intention d'importer des articles de mode, mais elle est pertinente quel que soit le genre de marchandises que vous importerez. Si vous importez des tapis de Turquie et que la tendance en décoration intérieure est au style maison de campagne rustique, vous risquez d'avoir du mal à écouler vos produits. De même, si vous importez des produits alimentaires à forte teneur en gras et que la tendance est aux aliments santé pauvres en gras, vous vous retrouverez avec un produit que personne ne voudra acheter.

3. Quels sont les produits qui se vendent plus vite et quels sont les produits qui restent sur les tablettes des magasins année après année?

4. Votre produit est-il un article saisonnier? Vous avez peut-être eu un coup de foudre pour ces robes d'été amples et confortables que vous avez trouvées en Asie, mais si vous devez les vendre à Winnipeg, tant votre clientèle potentielle que votre période de vente seront très limitées.

5. Une « nouvelle » technologie peut être d'actualité à un endroit un jour et dépassée le lendemain. Étudiez bien le marché si vous envisagez d'importer des articles « à la fine pointe de la technologie ».

Outre les éléments mentionnés ci dessus, votre produit doit offrir des avantages par rapport aux produits comparables (prix moins élevé, meilleure

qualité, etc.) ou alors il doit s'agir d'un produit exclusif.

LA RECHERCHE DE FOURNISSEURS

À cette étape, vous avez bien étudié votre marché et vous savez quel produit vous voulez importer ainsi que dans quelle région du monde il proviendra. Il ne vous reste plus qu'à trouver des fournisseurs. Les répertoires des fabricants et exportateurs étrangers vous seront utiles pour ce faire. Vous trouverez au Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (no 1 à l'annexe A) un choix de revues spécialisées dans le commerce extérieur que vous pouvez consulter pour faire vos recherches. Vous pouvez aussi trouver des sociétés étrangères au moyen de l'Internet.

Les bureaux du commerce international étrangers établis au Canada (voir à l'annexe B) sont une autre source d'information pour les importateurs. Vous pouvez vous adresser à eux pour obtenir des répertoires commerciaux ou des renseignements supplémentaires sur des fournisseurs de leur pays. Ces bureaux sont installés au Canada pour faire la promotion des biens et des services provenant des pays qu'ils représentent ainsi que pour favoriser le commerce entre leur pays et le nôtre.

Vous pouvez aussi aller dans le pays choisi pour y trouver vous même des fournisseurs. Ce genre de voyage présente plusieurs avantages :

- Vous pouvez entrer directement en rapport avec vos fournisseurs ou agents.
- Vous pouvez observer personnellement comment se déroulent leurs activités.
- Vous pouvez inspecter attentivement leurs produits, si vous n'en avez pas eu déjà l'occasion, et déterminer s'il y a lieu ou non de leur apporter des modifications.
- Vous avez la possibilité d'établir une relation avec vos fournisseurs.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



Une visite des installations d'un fournisseur étranger peut également vous renseigner sur les mesures de contrôle des exportations susceptibles d'entraver la circulation des marchandises, le cas échéant. À l'étranger, il est possible d'obtenir de l'information des sociétés d'études de marché et des associations industrielles ainsi que des agents, des distributeurs et des experts-conseils

Un autre excellent moyen de rencontrer des fournisseurs et des agents étrangers est d'aller à un salon professionnel dans un autre pays. Vous pouvez tout regarder en prenant votre temps, inspecter directement toutes sortes de produits et discuter avec des vendeurs différents.

LE FOURNISSEUR

Quand vous rencontrez des fournisseurs potentiels, offrez-leur de vendre leurs produits partout au Canada en tant qu'agent/courtier ou que distributeur/grossiste exclusif. Certains fournisseurs étrangers hésitent à accorder des droits exclusifs pour tout un pays et pourraient plutôt vous offrir des droits limités à une province ou à certaines provinces. Un fournisseur étranger peut avoir déjà des clients au Canada et exiger que ces derniers soient exclus de toute entente de représentation. Toute restriction imposée par le fournisseur doit être examinée soigneusement avant la conclusion d'un accord, sauf si le produit a un potentiel de marché exceptionnellement élevé.

Il convient en outre de se poser les questions ci-dessous lorsqu'on cherche un fournisseur*:

- Quelle est l'étendue de la gamme de produits du fournisseur?
- Combien de temps s'écoule-t-il entre le moment où le fournisseur reçoit la commande et celui où

les articles commandés sont expédiés?

- Quelle est la méthode d'expédition des marchandises préférée du fournisseur? D'autres méthodes d'expédition peuvent-elles être utilisées?
- Les prix indiqués sont-ils des prix FOB (sigle Incoterm signifiant « franco bord » – voir le lien à l'annexe B) à l'entrepôt ou pour livraison au magasin?
- Des ristournes quantitatives sont-elles accordées?
- Des conditions de crédit sont-elles offertes? À quel moment pouvez vous en bénéficier?
- Des escomptes de règlement sont-elles offertes pour inciter les clients à payer rapidement (du genre « 2 % - 10 %, Net 30 jours », c'est à dire qu'une remise de 2 % vous est accordée si vous réglez dans les dix jours; sinon vous devez régler le montant total de la facture dans les trente jours)
- Est-il possible de retourner les marchandises défectueuses, endommagées, qui se vendent mal ou stockées en trop grandes quantités ou de les échanger pour des marchandises qui se vendront plus facilement?
- S'il est possible de retourner des marchandises, qui paie les frais de transport et des frais de retour s'appliquent-ils?
- Le fournisseur offre-t-il un soutien publicitaire?

* Liste établie par : Saskatchewan Industry and Resources, Business and Co operative Services.

Une fois que vous avez choisi un fournisseur possible, vous devez vous assurer qu'il a bonne réputation en examinant attentivement l'historique de l'entreprise. La confiance est un élément essentiel de la relation entre un importateur et son fournisseur, étant donné que vous comptez sur ce dernier pour obtenir les produits dont vous avez besoin. Lorsque vous effectuez vos recherches, renseignez-vous sur plus d'un fournisseur possible au cas où vous auriez

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



besoin d'une solution de repli. À cette étape, une rencontre personnelle s'impose habituellement.

Lorsque vous négociez un accord de quelque nature que ce soit, faites toujours appel à un interprète si vous ne parlez pas couramment la langue du pays où vous vous trouvez. Il ne suffit pas que vous puissiez plus ou moins vous débrouiller dans la langue en question. Les malentendus risquent de vous coûter très cher!

Après être entré en rapport avec des fournisseurs, vous pouvez leur demander leurs listes de prix, des catalogues et des échantillons. Si les échantillons vous conviennent, vous pouvez les mettre en vente pour effectuer un test de marché. Soyez persévérant dans vos négociations pour obtenir des échantillons gratuits.

L'ACCORD

Assurez-vous que tous les accords conclus avec votre fournisseur sont établis **par écrit** et contiennent toutes les précisions requises concernant le règlement des frais de transport (qui en est responsable), l'emballage (nature et quantité), les délais de livraison, l'entreposage, les assurances et, le cas échéant, les exigences minimales (vous devez commander au moins cent unités tous les 90 jours, par exemple).

LES COMMANDES

Demandez les prix des articles en envoyant une télécopie, un message électronique ou une lettre. Une offre de prix doit contenir des renseignements sur les éléments suivants :

- quantité et description des produits;
- prix à l'unité;

- coûts de l'emballage;
- assurances;
- CIF (sigle Incoterm signifiant « coût, assurance et fret ») prix et destination;
- FOB (sigle Incoterm signifiant « franco bord ») prix et port de sortie;
- Modalités de paiement;
- Responsabilité du règlement des taxes et redevances supplémentaires;
- Période d'application des prix offerts.

Demandez des prix précis dans tous les cas pour confirmer le prix net et estimez les coûts d'expédition, afin de pouvoir ouvrir une lettre de crédit au montant approprié. Vous devez en outre vous entendre sur le nombre minimal d'unités qui peut être commandé et sur la qualité des produits.

LE VOYAGE À L'ÉTRANGER

Si vous estimez que vous devez aller à l'étranger, préparez votre voyage de la façon décrite ci-dessous.

1. Renseignez-vous sur la situation dans le pays où vous allez. Le pays est-il dans un état d'agitation ou est-il généralement risqué de s'y rendre? Si oui, vous pourriez peut-être juger préférable de trouver un fournisseur dans un autre pays. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international publie ses Conseils aux voyageurs (voir à l'annexe B) canadiens qui vont à l'étranger pour affaires ou pour y faire du tourisme. On y trouve des renseignements concernant la santé et la sécurité personnelle, les conditions d'entrée et les grandes caractéristiques démographiques de divers pays. Les Conseils aux voyageurs sont régulièrement mis à jour. Vous pouvez aussi consulter les Conseils de santé aux voyageurs de l'Agence de santé publique du Canada (voir à l'annexe B), qui préviennent les voyageurs canadiens

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



des risques pour la santé auxquels ils s'exposent en allant dans divers pays étrangers et, dans certains cas, contiennent des recommandations concernant les précautions à prendre.

2. Renseignez-vous sur les heures de bureau, les jours fériés et les périodes de l'année les plus actives (la saison touristique, par exemple) dans le pays où vous allez.

3. Assurez-vous d'établir les contacts appropriés et d'organiser des rendez-vous longtemps à l'avance.

4. Vérifiez et vérifiez encore les horaires des vols et reconfirmez vos réservations d'hôtel et vos réunions. Assurez-vous d'avoir avec vous les pièces d'identité, les visas, les passeports, les certificats de vaccination, les chèques de voyage et la monnaie étrangère nécessaires.

5. Faites traduire vos cartes de visite dans la langue du pays où vous allez. Ce simple geste de courtoisie peut vous rapporter beaucoup plus que le petit investissement qu'il exige.

6. Si vous ne parlez pas la langue du pays où vous allez, trouvez-vous un interprète.

7. Renseignez-vous sur la situation et la culture (voir Culture à l'annexe B) du pays où vous allez. Certains gestes ou comportements y sont-ils inacceptables? Le protocole du milieu des affaires y est-il différent de celui du Canada?

Afin de tirer le maximum de profit du temps que vous passerez dans un pays étranger, vous devez bien vous préparer et réserver tout le temps nécessaire aux réunions avec des vendeurs et des agents potentiels. Prévoyez en outre un suivi important, selon la culture du milieu des affaires du pays concerné.

LES AGENTS ÉTRANGERS

Il existe toujours un risque quand vous devez compter sur des personnes qui ne font pas partie de votre entreprise. Des différends au sujet du prix des produits, des documents incomplets qui entraînent des retards de livraison et d'autres questions peuvent survenir sans préavis. Afin d'éviter ces différends, traitez le plus directement possible avec les principaux intéressés. Si vous passez par un trop grand nombre d'intermédiaires, cela compliquera la situation et fera augmenter vos coûts. Si vous avez les relations et les compétences nécessaires pour faire vous-même tout le travail requis, nous n'aurez peut-être même pas besoin d'un agent. Il est toutefois sage de faire appel aux services d'un agent dans le pays d'où vous importez vos produits.

Un agent peut également trouver des fournisseurs, examiner l'historique de leurs entreprises et vous aider à obtenir vos produits à meilleur prix. Un bon agent s'informerait du genre de produits que vous êtes intéressé à importer et vous tiendrait au courant des occasions à saisir ainsi que des situations locales susceptibles d'avoir des conséquences sur votre approvisionnement.

Afin de conclure officiellement un accord avec un agent, renseignez-vous sur ce dernier : nom, adresse, numéros de téléphone et de télécopieur, adresse électronique de l'entreprise, personne-ressource, nombre d'années d'expérience, nombre d'employés, produits pour lesquels il agit à titre de représentant ou dans lesquels il se spécialise, autres personnes ou organisations qu'il représente, installations d'entreposage. Demandez-lui aussi des références et faites les vérifications requises auprès des personnes appropriées. Mettez en œuvre vos ressources pour chercher un bon agent et retenir ses services; cette personne sera un des maillons les plus importants de

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



votre organisation.

La commission d'un agent varie habituellement entre 7 % et 15 % du coût réel des marchandises. Assurez-vous de connaître à l'avance la commission que prélèvera votre agent et d'en tenir compte dans votre budget global.

LE COURTIER EN DOUANE

Un courtier en douane offre les services ci dessous.

- Assurer la liaison avec l'Agence des services frontaliers du Canada, notamment en ce qui concerne l'obtention, la préparation, la présentation et la transmission des documents ou des données nécessaires.
- Avis d'expédition.
- Assurer le suivi des expéditions.
- Se tenir au courant des innovations et de l'évolution de la réglementation, et s'informer de leurs conséquences sur les marchandises importées.
- S'occuper du dédouanement des marchandises importées.
- Effectuer les paiements requis pour prendre possession des marchandises.
- Tenir les dossiers nécessaires.
- Répondre aux demandes ou préoccupations de l'Agence des services frontaliers du Canada après que le paiement a été effectué.

L'importateur a recours aux services du courtier en douane notamment parce que cela lui laisse plus de temps pour s'occuper d'autres volets de son entreprise. De plus, la compétence du courtier en douane dans son domaine permet d'éviter les erreurs, ce qui fait gagner temps et argent à l'importateur. Plus une expédition est compliquée, plus cela vaut la peine d'avoir recours aux services d'un courtier en douane.

Par exemple, il pourrait y avoir des erreurs dans les documents si une grande variété de marchandises classées dans des catégories différentes est expédiée en un seul envoi. Ou si des marchandises sont assujetties à des mesures particulières de contrôle des importations.

Les courtiers en douane ne sont pas des fonctionnaires fédéraux. Ils doivent toutefois réussir un examen que leur fait passer l'Agence des services frontaliers du Canada avant d'obtenir un permis délivré par le ministère. Comme le courtier en douane est un homme d'affaires, il doit être rémunéré pour ses services. Renseignez-vous à l'avance sur le montant de ses honoraires et tenez compte de cette dépense dans vos coûts.

Quand vous cherchez un courtier en douane, demandez des propositions d'honoraires à un certain nombre d'entre eux. Déterminez les services dont vous avez besoin et les frais précis qui s'appliquent à chacun. En tant qu'importateur, vous êtes responsable de tous les droits exigibles jusqu'à ce que vous ou votre courtier les ait acquittés. De fait, vous en êtes responsable que vous ayez ou non remis la somme requise à votre courtier. D'où l'importance de vous assurer de la fiabilité et de la bonne réputation financière du courtier que vous choisirez. Ne soyez pas mal à l'aise de demander des références, soit le nom d'entreprises pour lesquelles le courtier a travaillé. Appelez ensuite ces entreprises pour leur demander si elles ont été satisfaites des services du courtier.

Souvenez-vous de l'Introduction : vous êtes responsable de tous les aspects de l'expédition. Si vous ne connaissez pas très bien le processus d'importation, un bon courtier en douane peut vous permettre de gagner beaucoup de temps et d'économiser beaucoup d'argent, tout en vous évitant de gros problèmes.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



LES OPÉRATIONS DE TRANSIT

Les opérations de transit sont un volet important du processus d'importation, surtout si ce domaine d'activité est nouveau pour vous. Un transitaire s'occupe du transport de vos marchandises, qu'elles soient expédiées par avion, par train, par camion, par bateau ou par plusieurs de ces moyens de transport.

Les services offerts par le transitaire sont les suivants :

- estimer les frais de transport et tous les autres frais connexes, par exemple les frais de port;
- choisir un transporteur approprié pour votre produit;
- négocier avec le(s) transporteur(s) les modalités de transport de vos marchandises;
- établir les documents nécessaires;
- s'occuper de l'entreposage et de l'assurance des marchandises.

Si le contrat conclu entre vous et votre fournisseur est un contrat CAF (c'est à dire un contrat dont le prix comprend le coût, l'assurance et le fret), le fournisseur a la responsabilité d'expédier les marchandises jusqu'au port du Canada convenu. Il peut être stipulé, par exemple, que vos marchandises vous seront expédiées CAF Montréal. Cela signifie qu'une fois les marchandises arrivées à Montréal, vous en devenez responsable. Il vous incombe alors d'en assurer le transport jusqu'à votre entreprise au Manitoba. Un transitaire peut se charger de cette opération pour vous.

Les opérations de transit étant un domaine où la concurrence est très forte, il convient de comparer les prix demandés par plusieurs entreprises spécialisées dans ce domaine. Les prix des transitaires sont étab-

lis en fonction du poids et de la nature des marchandises à expédier ainsi que de la distance à parcourir.

On trouve une liste de transitaires dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique. Pour obtenir plus de renseignements sur ces entreprises, communiquez avec le Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (no 1 à l'annexe A) ou, si vous avez un accès Internet, lisez le document intitulé Le transit international au Canada (voir à l'annexe B) ou recherchez une liste de transitaires de partout dans le monde en vous servant du site FreightNet (voir à l'annexe B).

a. les méthodes de transport

Il existe quatre méthodes principales pour assurer le transport de vos marchandises entre le port de sortie étranger et le Manitoba :

Par camion. Ce moyen est largement utilisé pour le transport des marchandises sur le continent nord-américain ou pour acheminer les marchandises au Manitoba à partir d'un point d'entrée au Canada. Les marchandises peuvent être confiées à des transporteurs généraux, des transporteurs spécialisés ou des transporteurs privés. Les prix sont établis selon qu'il s'agit d'envois en camion complet et de chargements partiels.

Par train. Ce moyen est également répandu pour le transport des marchandises sur le continent nord-américain ou à partir d'un point d'entrée au Canada. Les prix sont établis par wagnonée - un wagon complet coûtera moins cher qu'une cargaison partielle.

Par avion. C'est la méthode la plus coûteuse. Des restrictions sont en outre imposées concernant la dimension et le poids des marchandises. Les coûts élevés peuvent toutefois être contrebalancés par les

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



avantages de cette méthode de transport (rapidité, frais d'assurance et d'entreposage moindres et meilleur contrôle des stocks).

Par bateau. Les articles de grandes dimensions, les marchandises en vrac et les marchandises qui n'exigent pas une livraison rapide peuvent être expédiées de façon économique par bateau. Cependant, les exigences concernant le poids minimal des marchandises prises en charge qui s'applique au fret maritime peuvent être trois ou quatre fois plus grandes que celles imposées pour le fret aérien. Par bateau, vos marchandises sont expédiées dans de conteneurs de 20 pieds sur 40 pieds ou dans des caisses. Le prix au conteneur est moindre si vos marchandises en remplissent un au complet. Sinon, vous pouvez obtenir un meilleur prix en combinant votre chargement avec un autre chargement partiel.

Des tarifs de poids minimal s'appliquent au transport des marchandises. Par conséquent, comparez les diverses combinaisons de transport par bateau et par transport terrestre. Vous devez en outre indiquer la quantité et la sorte d'emballage requis.

Quand vous faites acheminer vos marchandises par bateau, attendez vous à des retards possibles. Il se peut, par exemple, que les conteneurs soient déjà complets au moment où vos marchandises doivent être expédiées. À cet égard, l'influence que vous pourrez exercer sur les transporteurs sera proportionnelle au volume de marchandises que vous leur faites transporter. Si vous êtes un client régulier qui paie ses factures dans les délais prévus, vous serez mieux en mesure de « faire pression » pour que vos envois partent plus rapidement. Une telle influence est appréciable dans un secteur où les retards de livraison peuvent atteindre jusqu'à quatre semaines.

b. l'emballage de vos marchandises

Pour déterminer la façon dont il convient d'emballer vos marchandises pour qu'elles arrivent à destination en bon état, vous devez tenir compte de la nature du produit (Est ce un produit périssable? Doit-on éviter qu'il soit exposé à des températures trop élevées ou trop basses? L'humidité risque-t-elle de l'endommager?), de sa dimension, de sa forme, de son poids et de sa fragilité. Vous devez aussi tenir compte de la méthode de transport et de la façon dont les marchandises emballées seront maintenues. On peut les tirer, les laisser tomber, les jeter dans un descendeur, les pousser, les rouler ou les empiler avec d'autres marchandises. Si les marchandises sont transportées par camion, le trajet peut être cahoteux : la chaussée dans certains pays est en bien moins bon état qu'au Canada. Les marchandises expédiées par bateau sont exposées à l'humidité. Elles peuvent aussi être ballottées plus ou moins rudement par gros temps. Enfin, certains points d'expédition peuvent être dépourvus d'installations d'entreposage, si bien que les marchandises y sont laissées à l'extérieur, exposées aux intempéries et au chapardage.

Vous avez le choix entre faire appel aux services d'une entreprise d'emballage ou à ceux d'un transitier.

c. la réception de vos marchandises

Le coût de réception d'un envoi de marchandise englobe les droits, la taxe de vente, les intérêts sur la somme engagée dans une lettre de crédit et tous les autres frais bancaires, la rémunération des agents et les frais de courtage.

L'Agence des services frontaliers du Canada a le

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



pouvoir d'inspecter, de détenir et de saisir des envois. Quand vos produits arrivent, l'Agence les retient « sous caution », c'est à dire jusqu'à ce que vous ayez payé tous les montants dus pour ces produits.

L'Agence des services frontaliers du Canada offre un séminaire d'information générale sur l'importation de marchandises commerciales au Canada. Si vous avez besoin d'aide pour trouver vos marchandises, remplir les documents requis ou vous occuper des aspects réglementaires de l'importation, il serait sage que vous reteniez les services d'un courtier en douane.

d. le marquage et l'étiquetage

Le marquage de vos colis sert à des fins d'expédition et doit correspondre à ce qui paraît sur la facture commerciale ou le connaissance. Les marques qui doivent apparaître comprennent le poids, les directives spéciales (p. ex., les avertissements comme « Haut » ainsi que les pictogrammes internationaux pertinents), le nom de l'acheteur, le point d'entrée au Canada et le pays d'origine, pour n'en nommer que quelques-unes.

Les étiquettes sur votre colis doivent être en anglais et dans la langue du pays d'expédition afin d'éviter toute confusion. Plus important encore, les étiquettes doivent respecter les règlements douaniers du pays destinataire, mais elles doivent aussi comprendre certaines informations comme le lieu de fabrication du produit, le nom du producteur ou de l'expéditeur, et certains renseignements sur le produit (p. ex., poids, ingrédients, etc.). Il faut toutefois rester assez vague pour ne pas divulguer la nature du produit afin de protéger les marchandises contre le vol. Encore une fois, cette liste n'est pas exhaustive, mais un transitaire peut s'occuper des exigences en matière de marquage et d'étiquetage pour vous.

e. les assurances

Que vous fassiez appel aux services d'un transitaire ou que vous vous occupiez vous-même de l'expédition des biens, vous devez assurer votre cargaison. Les transporteurs n'assumeront qu'une responsabilité limitée si vos biens sont endommagés ou perdus. En tant qu'importateur, vous voulez que les produits vous soient livrés en bon état. Lorsque vous négociez une entente avec un fournisseur, déterminez quel type d'assurance il a contracté.

L'assurance maritime protège autant les cargaisons expédiées par bateau et par avion que par les modes de transport terrestre assurant la correspondance. Habituellement, il s'agira d'une police spéciale, où seule la présente expédition est couverte, ou flottante, qui couvrira toutes les expéditions d'un importateur. Cette dernière police est généralement utilisée par les importateurs qui expédient fréquemment en quantité importante.

Voici les trois principaux types de couverture :

- FAP - Franc d'avaries particulières, qui offre une protection minimale;
- Avec avaries, qui offre une plus grande protection;
- Tous risques, qui offre la protection la plus complète.

Comme pour toute police d'assurance, il y a de nombreuses modalités, conditions et exceptions. Assurez-vous de comprendre exactement quel type de couverture vous obtiendrez. Vous pouvez vous occuper vous-même de l'assurance avec une compagnie d'assurance ou faire appel aux services d'un transitaire.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



LES DOCUMENTS

L'Agence des services frontaliers du Canada exige que, pour tous les envois commerciaux, l'importateur fournisse certains documents. Les paragraphes qui suivent donnent une brève description des documents requis et indiquent en quoi chacun consiste et à qui il incombe de le fournir.

Le fournisseur ou exportateur étranger, auquel il incombe d'expédier les produits, fournit en général les documents suivants :

- **Bordereau d'expédition** - Liste détaillée des produits expédiés indiquant les quantités, les articles, les numéros de modèle, le poids et les dimensions. Bien que ce document ne soit pas requis par les douanes, il est souvent utilisé pour obtenir plus de renseignements sur l'envoi.
- **Connaissance** - Document, fourni au transporteur par l'exportateur ou le fournisseur, sur lequel sont décrites les marchandises à expédier et énoncées les modalités de transport. Le transporteur signe une copie du connaissance pour attester du transfert des marchandises.
- **Facture commerciale** - Document faisant état de la somme due au fournisseur ou à l'exportateur.
- **Facture des douanes canadiennes** - Document servant à déterminer le classement des marchandises (code SH), les taux de droits et de taxes applicables et le traitement tarifaire.
- **Certificat d'origine** - (applicable si vous avez droit à un traitement tarifaire préférentiel en vertu d'un des accords commerciaux dont le Canada est signataire; reportez-vous à la rubrique « Traitement tarifaire » du présent ouvrage) – Fait état des marchandises visées et atteste de leur pays d'origine. L'importation de marchandises visées par un accord commercial peut autoriser la réduction ou l'élimination des droits.

Le transporteur (entreprise assurant le transport des marchandises) fournit :

- **Document de contrôle du fret** (DCF) (aussi appelé manifeste, lettre de transport ou notification) – Document sur lequel sont indiqués l'expéditeur, le destinataire, l'emballage, le poids et la description générale des marchandises, conformément au connaissance. Il faut présenter ce document aux douanes afin de faire dédouaner l'expédition. Le DCF, qui est requis pour déclarer l'expédition à l'Agence des services frontaliers du Canada, est remis à votre courtier en douane avec les documents mentionnés précédemment fournis par l'exportateur ou le fournisseur.

Si la valeur des produits importés est égale ou supérieure à 1 600 \$ (CAN), l'Agence des services frontaliers du Canada exige les documents suivants :

1. Connaissance
2. Document de contrôle du fret
3. Facture des douanes canadiennes ou facture commerciale
4. Permis d'importation, licences ou certificats spéciaux (voir la rubrique Règlements pour plus de renseignements)
5. Tout autre document nécessaire pour satisfaire aux exigences des autres ministères (voir la rubrique Règlements pour plus de renseignements)
6. Certificat d'origine (si vous importez des produits visés par des accords commerciaux)

Pour plus de renseignements, communiquez avec l'Agence des services frontaliers du Canada (voir l'annexe A).

Si vous importez par la poste des biens commerciaux d'une valeur égale ou supérieure à 1 600 \$ (CAN), vous devez encore une fois présenter les documents

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



appropriés. Reportez-vous à la rubrique Agence des services frontaliers du Canada – Programme des importations postales, à l’annexe B.

L’EXONÉRATION DES DROITS

L’Agence des services frontaliers du Canada offre des programmes de drawback, de remboursement et de remise, qu’on appelle collectivement programmes d’exonération de droits. Vous pouvez vous en servir pour réduire, éliminer ou différer les droits de douane à l’égard des marchandises admissibles. Ces programmes et d’autres permettent aux entreprises canadiennes d’être plus concurrentielles sur le marché international.

Pour plus de renseignements sur les drawbacks, consultez les mémorandums de la série D7 sur le site Web de l’Agence des services frontaliers du Canada (dont l’adresse est indiquée à l’annexe A).

Drawbacks

Grâce aux programmes de drawbacks, les personnes admissibles peuvent recevoir un remboursement intégral ou partiel des droits de douane payés à l’égard d’articles qu’elles importent dans certains cas pour fabriquer des marchandises destinées à l’exportation. Vous pouvez aussi obtenir des drawbacks à l’égard de certaines marchandises que vous utilisez à des fins déterminées et qui sont consommées au Canada (conformément aux annexes IV et V du Tarif des douanes).

Programme de report des droits

Le programme de report des droits vous permet de reporter le paiement des droits sur les marchandises qui sont destinées à l’exportation ou qui entrent dans

la fabrication de telles marchandises. Si vous désirez participer à ce programme, vous devez en faire la demande aux Services d’administration des politiques commerciales.

Remboursements

Vous pouvez obtenir un remboursement intégral ou partiel des droits que vous avez payés sur les marchandises exportées ou détruites, les marchandises défectueuses, les manquants ou l’équipement que vous avez retiré des marchandises et retourné au fabricant pour qu’il vous accorde un crédit. Pour plus de renseignements sur ces remboursements, consultez les mémorandums de la série D6.

Remises

L’Agence des services frontaliers du Canada a le mandat d’appliquer un large éventail de lois et de règlements, y compris des décrets de remise et d’autres décrets du conseil. Toutes les marchandises qui entrent au Canada, même celles qui sont importées ou exportées temporairement, sont assujetties à des droits calculés sur leur pleine valeur, à moins qu’une exonération entière ou partielle de ces droits ne soit prévue dans une disposition législative ou réglementaire particulière. Il se peut que cette disposition ne s’applique qu’aux marchandises importées par un importateur donné. (voir à l’annexe B).

Décisions nationales des douanes

Vous trouverez des renseignements sur les décisions nationales des douanes (DND) dans le mémorandum D11-11-1. Une 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.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



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 dans le cas où les exclusions énumérées au paragraphe 24 du mémorandum s'appliquent. Vous pouvez vous procurer un exemplaire du mémorandum auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Vous trouverez plus de renseignements sur le classement tarifaire, la valeur en douane et les taux de droits et de taxes applicables sur le site Web de l'Agence des services frontaliers du Canada (dont l'adresse est indiquée à l'annexe B).

LES TARIFS

Lorsque vous vous mettez à la recherche d'un fournisseur, il importe de tenir compte des tarifs applicables car les produits qui viennent des pays signataires des accords commerciaux suivants ont droit à un traitement tarifaire préférentiel :

- Nation la plus favorisée (NPF)
- Pays les moins développés
- Tarif de préférence général (TPG)
- Tarif de l'Australie et le tarif de la Nouvelle-Zélande
- Tarif des pays antillais du Commonwealth

Le Canada est aussi un pays signataire des accords commerciaux suivants, qui ouvrent droit à un traitement tarifaire préférentiel :

- Accord de libre-échange Canada-Chili
- Accord de libre-échange Canada - Costa Rica
- Accord de libre-échange Canada - Israël
- Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

Vous trouverez sous la rubrique « Traitement tari-

faire» de l'annexe B des liens vers des sites Web présentant des données plus détaillées à ce sujet.

L'ENTREPOSAGE

L'entreposage permet à l'importateur d'éviter d'avoir à acquitter les droits de douane lors de l'arrivée des marchandises au Canada, pour ne les payer qu'une fois que les produits sortent d'entreposage. Les marchandises visées peuvent ainsi être acheminées sous contrôle douanier, ailleurs qu'à un point frontalier ou un aéroport. Il faut bien sûr garder à l'esprit que les propriétaires des entrepôts facturent des frais d'utilisation à leurs clients et que vous devrez, si vous avez recours à leurs services, prévoir ces dépenses dans votre budget.

Il y a deux grands types d'entrepôt, qui sont dans chaque cas agréés par l'Agence des services frontaliers du Canada :

- **Entrepôt d'attente** : Les entrepôts d'attente sont des installations du secteur privé assurant l'entreposage à court terme (jusqu'à 40 jours) et l'examen des produits importés en attente d'une mainlevée douanière. Si les produits ne sont pas réclamés dans les 40 jours, l'Agence des services frontaliers du Canada a le droit de les transférer, aux frais de l'importateur, dans un autre entrepôt.
- **Entrepôt de stockage** : Vous pouvez placer les marchandises importées et les produits canadiens qui sont destinés à l'exportation dans un entrepôt de stockage des douanes pendant une période maximale de quatre ans. Les marchandises placées dans un entrepôt de stockage peuvent faire l'objet d'opérations à valeur ajoutée telles que l'étiquetage, le remballage, la mise à l'essai, etc. Vous pouvez ainsi bénéficier d'un report intégral des droits (y compris la TPS) à l'égard des marchandises qui demeurent en entrepôt

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



jusqu'au moment de leur exportation. Les droits ne sont exigibles que sur la fraction de ces marchandises qui entrent sur le marché canadien. (voir l'entreposage à l'annexe B)

REGULATIONS

L'Agence des services frontaliers du Canada aide les autres ministères fédéraux en exécutant et en appliquant les règlements en leur nom. De cette façon, on s'assure que les marchandises interdites ou contrôlées ne sont pas illégalement importées ou exportées. Par exemple, Agriculture et Agroalimentaire Canada examine certains produits de la viande et accorde des licences pour leur importation. En outre, toutes les drogues dont l'importation est restreinte ou contrôlée doivent être accompagnées d'une licence d'importation de Santé Canada. L'Agence des services frontaliers du Canada vérifie les permis ou effectue des inspections au nom des autres ministères fédéraux et retient les marchandises si nécessaire.

Les marchandises contrôlées nécessitent au moins un permis, un certificat, une étiquette spéciale, un type d'emballage spécifique (p. ex. à l'épreuve des enfants) ou toute autre autorisation. On doit obtenir l'autorisation avant le dédouanement des marchandises par l'Agence des services frontaliers du Canada. L'annexe C donne un aperçu général des articles contrôlés et indique le nom du ministère que l'importateur doit contacter pour s'assurer qu'il répond aux exigences nécessaires. Les importateurs sont fortement encouragés à s'enquérir de toutes les exigences réglementaires avant de conclure des ententes avec des fournisseurs ou de tenter de faire entrer des produits au Canada.

a. CITES

La Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES) contrôle les échanges internationaux d'espèces animales et végétales qui sont, ou pourraient être, menacées de surexploitation.

En quoi cela vous concerne-t-il? Peut-être vous dites-vous que vous n'importez ni plantes, ni arbres, ni animaux vivants. Voici quand même quelques exemples illustrant comment la CITES peut avoir une incidence sur vos affaires :

- Certaines espèces de tortue sont menacées d'extinction du fait qu'elles sont recherchées comme animaux de compagnie ou pour certaines parties de leur corps. En conséquence, il se peut que l'importation d'une lotion pour le corps contenant des fluides provenant de ces espèces nécessite l'obtention d'un permis ou soit interdite. De même, si vous importez des bijoux en écaille de tortue, il est possible que la CITES ait une incidence sur votre capacité de faire entrer le produit au Canada.
- L'importation de nombreux coraux utilisés pour fabriquer des bijoux ou garnir des aquariums nécessite un permis de la CITES.
- Prévoyez-vous importer des souliers ou des sacs à main faits de cuir de crocodile? Vous devrez obtenir un permis de la CITES.
- Certains bois tropicaux menacés d'extinction sont aussi protégés par la CITES. Si vous importez des guitares, vérifiez de quel bois elles sont faites. De même, les teintures pour meubles peuvent contenir des huiles extraites de bois

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



tropicaux et certains savons ou chandelles sont fabriqués à l'aide de produits dérivés provenant d'arbres en voie de disparition.

Vous trouverez à l'annexe A de l'information personne-ressource et des liens vers les sites Web pertinents.

b. système des contrôles à l'exportation et à l'importation

Le Système des contrôles à l'exportation et à l'importation, qui relève d'Affaires étrangères Canada, émet des permis pour les produits figurant sur la Liste de contrôle des importations (LCI) et la Liste de contrôle des exportations (LCE) et pour les pays figurant sur la Liste des pays visés (LPV). La LCI et la LCE sont des listes de produits dont l'importation ou l'exportation est contrôlée pour certains pays d'origine (LCI) ou de destination (LCE). Tous les produits figurant sur ces deux listes nécessitent l'obtention d'un permis. On trouve actuellement sur la LCI et la LCE les types de produits suivants :

- certains produits agricoles
- l'acier
- les armes et les munitions

En février 2005, le seul pays à figurer sur la LPV était le Myanmar (Birmanie). Vous trouverez à l'annexe A l'information personne-ressource nécessaire pour obtenir plus de renseignements.

Les deux exemples qui précèdent n'illustrent que certaines des façons dont les règlements relatifs à l'importation peuvent avoir une incidence sur vos affaires. Pour obtenir plus de renseignements sur les exigences des autres ministères, reportez-vous

à l'annexe C du présent ouvrage, visitez le site Web de l'Agence des services frontaliers du Canada (voir l'annexe B) ou communiquez avec le Service d'information sur la frontière au numéro 1 (800) 461-9999.

L'ÉTIQUETAGE

Cosmétiques

Par cosmétiques, on entend « les substances ou mélanges de substances fabriqués, vendus ou présentés comme pouvant servir à embellir, purifier ou modifier le teint, la peau, les cheveux ou les dents, y compris les désodorisants et les parfums ». Cette définition englobe également le savon. Santé Canada définit et diffuse les exigences relatives à la fabrication, à l'étiquetage, à la distribution et à la vente de ces produits, et vérifie si elles sont respectées. Pour plus de renseignements, reportez-vous à l'annexe B.

Diamants, gemmes de couleur et perles

Les *Lignes directrices canadiennes relatives à la vente et à la commercialisation des diamants, des gemmes de couleur et des perles* s'appliquent généralement à tous ceux qui s'occupent de la promotion de gemmes, de sculptures, de bijoux ou d'œuvres d'art comportant des diamants, d'autres gemmes, des perles ou des matériaux analogues. Pour plus de renseignements, reportez-vous à l'annexe B.

Produits contenant du duvet ou de la plume

Tout en étant assujettis en matière d'étiquetage aux mêmes lignes directrices que les textiles, les produits contenant du duvet ou de la plume doivent en plus être conformes aux spécifications suivantes :

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



• S'il est indiqué de quel oiseau provient le duvet ou la plume, la teneur en plumage doit provenir dans une proportion d'au moins 90 % de l'espèce d'oiseau indiquée.

• Les articles dont la matière de remplissage du corps est du duvet, mais dont d'autres parties, comme les manches, le capuchon, le col ou les poches, sont remplies d'autres matières dont l'aspect peut être celui du duvet ne doivent pas être étiquetés « bourrés de duvet ».

Il convient de noter que les articles bourrés ou rembourrés (meubles, oreillers, survêtements, etc.) destinés à être vendus au Manitoba (ainsi qu'en Ontario et au Québec) sont régis par les lois provinciales pertinentes et nécessitent un étiquetage spécial. Pour obtenir plus de renseignements sur le Règlement sur les articles de literie et les articles rembourrés, communiquez avec le Bureau de la consommation du Manitoba (voir l'annexe A).

Déclarations relatives à l'environnement

Des lignes directrices précises ont été établies concernant les déclarations relatives à l'environnement relevant des catégories suivantes :

- déclarations générales (c.-à-d. « vert », « écologique »)
- absence de substances nocives
- contenants réutilisables
- matériaux recyclables
- matériaux biodégradables
- matériaux compostables

Pour obtenir plus de renseignements sur l'Association canadienne de normalisation, reportez-vous à l'annexe A.

Aliments

Voici les exigences d'étiquetage :

- nom courant du produit (p. ex. tomates en boîte)
- quantité nette (p. ex. les bananes en kilogrammes)
- liste des ingrédients
- nom et adresse de la société responsable;
- directives d'entreposage;
- date de péremption
- les étiquettes doivent être bilingues; toutefois, on peut accorder une exemption pour des produits auxquels s'appliquent les lignes directrices relatives aux aliments spéciaux et des produits faisant l'objet d'une étude de marché spéciale.

On peut obtenir plus de renseignements sur les lignes directrices relatives à l'étiquetage et à la publicité sur les aliments auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Voir l'annexe B.

« Fait au Canada »

On trouve à l'annexe B un lien vers le *Guide sur les indications «Fait au Canada»*.

Produits non alimentaires

Les produits non alimentaires comprennent tous les produits qui ne font pas partie des catégories textiles, métaux précieux ou aliments. Par exemple, un tournevis emballé est considéré un produit non alimentaire. Voici les exigences d'étiquetage pour cette catégorie de produits :

- pays d'origine (Fabriqué au...)
- description du produit (si le nom courant ne permet pas de l'identifier)
- nom et adresse de l'importateur ou de la « partie responsable ».

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



Vous trouverez plus de renseignements à ce sujet sur le site Web d'Industrie Canada. Voir l'annexe B.

Étiquetage nutritionnel

De nouveaux règlements publiés le 1er janvier 2003 rendent l'étiquetage nutritionnel obligatoire sur la plupart des aliments préemballés, mettent à jour les normes relatives aux allégations sur la teneur en nutriments et permettent, pour la première fois au Canada, les allégations santé qui soulignent certaines relations entre la santé et l'alimentation. Vous trouverez plus de renseignements à ce sujet sur le site Web de Santé Canada (voir l'annexe B).

Aliments pour animaux familiers

Le *Guide sur l'étiquetage et la publicité concernant les aliments pour animaux familiers* se limite à l'étiquetage et à la publicité des aliments préemballés pour les chats et les chiens et ne vise ni les gâteries pour animaux familiers, ni la nourriture pour d'autres animaux familiers. Ce guide ne vise pas non plus les produits qui sont considérés être des « médicaments » au sens de la Loi sur les aliments et drogues. Vous trouverez à l'annexe B un lien vers un site Web présentant des renseignements plus détaillés à ce sujet.

Métaux précieux

Font partie de cette catégorie les produits suivants :

- articles non plaqués composés d'or, d'argent et de métaux analogues
- articles plaqués d'or
- articles plaqués d'argent
- boîtiers de montres plaqués
- montures de lunettes
- couverts de table plaqués

- articles creux plaqués

Voici les exigences d'étiquetage des produits de cette catégorie :

- déclaration de qualité (p. ex. or 14K)
- marque de commerce de la société responsable du produit (permet de déterminer la responsabilité pour le produit).

Pour en savoir plus sur l'étiquetage des métaux précieux, reportez-vous à l'annexe B.

Textiles

Voici les exigences d'étiquetage :

- pays d'origine
- teneur en fibres (synthétique ou naturelle)
- identification du négociant (qui a fabriqué, emballé et exporté le produit). Comprend une étiquette fixée à la marchandise. Un numéro CA peut remplacer le numéro d'identification du négociant et élimine la nécessité d'inscrire une adresse spécifique car le détenteur reçoit un code à cinq chiffres.

Pour plus de renseignements, se reporter au *Guide du Règlement sur l'étiquetage et l'annonce des textiles*, dont vous trouverez le lien vers le site Web à l'annexe B.

Meubles rembourrés

Exigences fédérales en matière d'étiquetage des meubles rembourrés (voir l'annexe B) et Bureau de la consommation du Manitoba (voir l'annexe A).

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



LE PRIX DE VENTE

De nombreux facteurs influent sur l'établissement du prix de vente. Le montant définitif sera fondé sur vos frais d'assurance, d'emballage, d'agent/de courtier, d'entreposage, de financement, d'étiquetage et de transport et sur les taux de change, de droits et de taxes.

LE PAIEMENT

Pratiquement toutes les opérations entre le Canada et les pays étrangers sont traitées par les banques à charte canadiennes au nom de leurs clients. Les grandes banques ont des centres d'affaires internationales et offrent, entre autres, des services de financement et d'investissement et des services consultatifs sur les conditions du marché.

Méthodes de paiement

La plupart des ententes de ventes à l'exportation stipulent, d'une manière ou d'une autre, que l'exportateur doit remettre à l'avance certains documents à l'acheteur (importateur) ou à sa banque en vue d'obtenir le paiement lors de la réception des biens. Parmi les principaux documents, on note les factures commerciales, les certificats d'origine (attestant l'origine des biens exportés), les certificats d'inspection et les reçus de bord et d'assurance.

La principale méthode de paiement est la lettre de crédit. Il s'agit d'un document juridique qui prévoit le paiement des marchandises par l'importateur (acheteur) à l'exportateur (vendeur). Elle protège les deux parties, garantissant à l'exportateur que l'importateur est en mesure de payer les marchandises tout en garantissant à l'importateur que le paiement ne sera pas effectué tant que les modalités énoncées dans la

lettre n'ont pas été respectées.

Lorsque la rédaction de la lettre de crédit est terminée et que son application est acceptée, l'importateur demande à sa banque de transférer le paiement à l'exportateur. La banque de l'importateur communique cette information à celle de l'exportateur qui avise ce dernier que les dispositions pour le paiement ont été prises. L'exportateur envoie les biens et présente ensuite les factures et les documents d'expédition requis à la banque en vue d'obtenir le paiement. Il n'y a aucun risque pour l'exportateur qui reçoit le paiement, tant que les conditions de l'entente ont été respectées.

La lettre de crédit garantit que :

- l'exportateur ne recevra le paiement qu'une fois les conditions de l'entente satisfaites;
- les documents, qui ont été vérifiés par le personnel expérimenté de la banque, sont en ordre;
- l'importateur est capable de payer l'exportateur, de sorte qu'il est possible d'offrir un prix plus bas et des conditions plus avantageuses.

Il existe plusieurs types de lettres de crédit et vous devez demander à votre banquier quelle est celui qui vous convient le mieux.

Méthodes de paiement autres que la lettre de crédit

- Paiement anticipé - Il s'agit d'une méthode de paiement peu courante. Un acheteur étranger peut faire un paiement anticipé en espèces pour une commande spéciale. La plupart du temps, l'acheteur devra verser une mise de fonds établie lors de la

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



signature du contrat et le solde est payé à la livraison.

- **Compte ouvert** - L'exportateur expédie les biens dès la réception de la commande puis facture l'acheteur qui devra payer dans les délais (p. ex. 30 jours). Quoique cette transaction soit courante dans les marchés locaux, elle comporte des risques élevés pour les entreprises d'exportation.

- **Recouvrement des effets** – Méthode selon laquelle la banque, qui agit comme intermédiaire, retient le paiement jusqu'à ce que l'importateur ait eu l'occasion de passer en revue tous les documents clés avant d'autoriser le paiement.

- **Vente en consignation** - L'exportateur expédie les biens mais en reste propriétaire jusqu'à ce qu'ils soient vendus. Il y a un certain danger pour l'exportateur puisqu'il assume lui-même les dépenses et les risques et doit gérer les biens à distance.

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE A Information personne-ressource

1. Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba

240, avenue Graham, pièce 250, C.P. 2609
Winnipeg (Man.) R3C 4B3
Téléphone : 984-2272 ou 1 800 665-2019
Courriel : manitoba@cbsc.ic.gc.ca
Site Web: <http://www.entreprisescanada.ca/manitoba>

2. Office des compagnies du Manitoba

405, Broadway, pièce 1010
Winnipeg (Man.) R3C 3L6
Téléphone : 945-2500 ou sans frais au Manitoba 1 (888) 246-8353
Courriel : companies@gov.mb.ca
Site Web: <http://www.companiesoffice.gov.mb.ca/index.fr.html>

3. Le numéro d'entreprise

a/s de l'Agence du revenu du Canada
Téléphone : 1 800 959-5525
Site Web: <http://www.cra-arc.gc.ca/F/pub/tg/rc2/>

4. La ville de Winnipeg

Direction du zonage et des permis (pour un Permis d'occupation)
30, rue Fort, bureau 18, Winnipeg (Manitoba)
Téléphone : 986-4663

Direction des licences et des permis (pour les licences d'exploitation d'entreprise à domicile et les permis réglementaires)

30, rue Fort, bureau 18, Winnipeg (Manitoba)

Téléphone : 986-4663 (pour les licences d'exploitation d'entreprise à domicile
ou 986-6420 (pour les permis réglementaires)

5. Office de la protection du consommateur du Manitoba

258, avenue Portage, bureau 302
Winnipeg (Manitoba) R3C 0B6
Téléphone : 945-3800 ou 1 800 782-0067 (sans frais au Manitoba)
Courriel : consumersbureau@gov.mb.ca
Site Web: <http://www.gov.mb.ca/finance/cca/consumb/acts/bedding.fr.html>

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE A Information personne-ressource

6. Agence des services frontaliers du Canada (ASFC)

Téléphone : 983-3500 (à Winnipeg) ou sans frais 1 800 461-9999

Courriel : CBSA-ASFC@canada.gc.ca

Site Web: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/>

7. Association canadienne de normalisation

Téléphone : (416) 747-4000 ou sans frais

1 800 463-6727

CCSN - Commission canadienne de sûreté nucléaire

Division des radio-isotopes et du transport

C.P. 1046

Ottawa (Ontario) K1P 5S9

Téléphone : (613) 996-0437 ou (613) 995-2467

Site Web : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d19-2-1/>

ACIA - Agence canadienne d'inspection des aliments

269, rue Main, pièce 613

Winnipeg (Manitoba) R3C 1B2

Téléphone : 983-2200

Site Web : <http://www.inspection.gc.ca/francais/fssa/impf.shtml>

ASPC - Agence de santé publique du Canada

Quarantaine et santé des migrants - Tél: 613.957.7817 ou (après les heures) 1.800.545.7661 (importation de dépouilles mortelles/parties du corps humain/organes humains)

Bureau de la sécurité des laboratoires - Tél: 613.957-1779 (importation d'agents anthropopathogènes)

CITES - Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction

a/s de Conservation Manitoba

200, Saulteaux Crescent, C.P. 24

Winnipeg (Manitoba) R3J 3W3

Téléphone : 945-1893

Site Web : <http://www.cites.ec.gc.ca/>

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE A Information personne-ressource

EC - Environnement Canada

Protection de l'environnement
5e étage, Immeuble fédéral, 269, rue Main
Winnipeg (Manitoba) R3C 1B2
Téléphone: 981-7111 (service 24 heures)

SCEI – Système des contrôles à l'exportation et à l'importation

- Importations - Textiles et vêtement : (613) 996-3711 ou sans frais (Renseignements) 1 800 267-8376 (au Canada)
 - Importations – Produits agricoles : (613) 995-8104 ou sans frais (Renseignements) 1 800 267-8376 (au Canada)
 - Importations – Produits de l'acier : (613) 996-0612 ou sans frais (Renseignements) 1 800 267-8376 (au Canada)
 - Importations – Armes et munitions : (613) 992-0478 ou (613) 996-2387 ou sans frais (Renseignements) 1 800 267-8376 (au Canada)
- Site Web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb/general/general-fr.asp>

PO - Pêches et Océans

Administration régionale
501, University Crescent
Winnipeg (Manitoba) R3T 2N6
Téléphone : 983-5063

RNCan – Ressources naturelles Canada (Diamants)

Téléphone : (613) 996-0947
Site Web : http://mmsd1.mms.nrcan.gc.ca/kimberleyprocess/note_f.asp

RNCan - Ressources naturelles Canada (Explosifs)

Téléphone : (613) 948-5171
Site Web : http://www.nrcan-rncan.gc.ca/mms/explosif/licen/permit_f.html - i_permit

RNCan - Ressources naturelles Canada (Produits consommateurs d'énergie)

Téléphone : (613) 947-7352
Site Web : <http://www.oee.nrcan.gc.ca/reglement/rappel.cfm?Text=N&PrintView=N>

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE A Information personne-ressource

SC - Santé Canada

510, boulevard Lagimodière

Winnipeg (Manitoba)

R2J 3Y1

Aliments, drogues et instruments médicaux - Téléphone : 983-3004

Stupéfiants et drogues dangereuses - Téléphone : 983-5453

Produits dangereux - Téléphone : 983-5490 ou 1 866 662-0666

Produits dangereux - Courriel : Mb_ProdSafe@hc-sc.gc.ca

TC - Transports Canada

Direction de la Sécurité routière et de la réglementation automobile

8e étage, Place de Ville, Tour C, 330, rue Sparks

Ottawa (Ontario) K1A 0N5

Téléphone : (613) 998-8616 ou 1 800 333-0371

Site Web : http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/vehicules_tires-f.html

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE B Sites Web

Agence des services frontaliers du Canada

Lois et règlements des autres ministères : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/menu/D19-f.html>

Formulaires et Guides : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/formspubs/clientgroup/import-export/import-f.html>

Renseignements à l'intention des importateurs : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/menu-f.html>

Programme des importations postales : http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/courier/postal/bus_over_1600-f.html

Droits : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/dutydeferral-f.html>

Base de données sur les importateurs canadiens

http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/cid/frndoc/index.html

Bureaux commerciaux étrangers au Canada

<http://w01.international.gc.ca/protocol/main-fr.asp?sScreen=Introduction&iLanguage=0>

Canadian Society of Customs Brokers (anglais seulement)

http://www.cscb.ca/index_e.cfm

Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba

<http://www.entreprisescanada.ca/manitoba>

Conseils de santé aux voyageurs

http://www.phac-aspc.gc.ca/tmp-pmv/pub_f.html

Conseils aux voyageurs (Affaires étrangères Canada)

http://www.voyage.gc.ca/consular_home-fr.asp

Convertisseur de devises

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/cgi-bin/currency.cgi?lang=fr>

Culture

<http://www.guidemondialdevoyage.com/index.ehtml?>

Entreposage

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/warehouseintro-f.html>

Étiquetage - Aliments

<http://www.inspection.gc.ca/francais/fssa/labeti/guide/tocf.shtml>

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE B Sites Web

Étiquetage – Aliments pour animaux familiers

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1229&lg=f>

Étiquetage - Cosmétiques

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

Étiquetage – Déclarations relatives à l'environnement

<http://www.csa.ca/standards/environment/Default.asp?language=French>

Étiquetage - Diamants, gemmes de couleur et perles

http://www.jewellersvigilance.ca/html/RevisedEdition-July03_en.pdf

Étiquetage - « Fait au Canada »

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1231&lg=f>

Étiquetage – Métaux précieux

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1235&lg=f>

Étiquetage – Meubles rembourrés

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1282&lg=f>

Étiquetage – Produits contenant du duvet et de la plume

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1237&lg=f>

Étiquetage – Produits non alimentaires

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1248&lg=f>

Étiquetage - Nutritionnel

http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/label-etiquet/nutrition/index_f.html

Étiquetage - Textiles

<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=1249&lg=f>

Freightnet

<http://www.freightnet.com/>

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE B Sites Web

INCOTERMS

<http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html>

importsource.ca

<http://www.importsource.ca>

Plan d'affaires interactif

<http://www.canadabusiness.gc.ca/ibp/>

Sites des entreprises internationales

<http://www.canadabusiness.ca/manitoba/CMSindex.cfm?name=linksbycat&m=Companies&s1=International>

Traitements tarifaires (Australie, Nouvelle-Zélande et pays antillais du Commonwealth)

<http://cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-4-6/>

Traitements tarifaires (Tarif de préférence général et tarif des pays moins développés)

<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-4-4/>

Traitements tarifaires (Nation la plus favorisée)

<http://cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-4-3/>

Traitements tarifaires en vertu des accords de libre-échange

http://cbsa-asfc.gc.ca/import/accountingintro-f.html#P217_28961

Le transit international au Canada

http://ats.agr.ca/access/4153_f.htm

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE C

Produits prohibés, contrôlés et réglementés

P = Prohibé – Le plus souvent, ces produits ne peuvent être importés.

Tous les autres produits répertoriés nécessitent l'obtention d'un permis, d'un certificat, d'une licence ou d'un autre document, ou doivent satisfaire à certaines normes de sécurité.

* Les acronymes qui suivent chaque entrée indiquent l'organisme gouvernemental avec lequel il faut communiquer pour obtenir l'autorisation d'importer le produit visé. Vous trouverez l'information personne-ressource voulue à l'annexe A.

*****Important : Cette liste a été dressée à partir de l'information disponible au moment de la rédaction. Elle peut être modifiée sans préavis. Si votre produit n'y figure pas, communiquez avec l'Agence des services frontaliers du Canada au 1 (800) 461-9999.**

Acier (carbone et acier spécialisé) SCEI	Droits d'auteur et marques de commerce (en cas de violation) P
Aéronef (usagé ou d'occasion) P TC	Énergie atomique SCSN
Aliments pour animaux ACIA	Engrais, suppléments, terre et milieux de culture ACIA
Allumettes (au phosphore blanc) P	Explosifs RNCan
Animaux et plantes considérés comme dangereux pour les écosystèmes canadiens P ACIA	Faune aviaire (certaines parties de) P CITES
Animaux (vivants) y inclus les spermatozoïdes, œufs et embryons ACIA	Fourrures (non apprêtées) ACIA
Anthropopathogènes ASPC	Fruits (frais) destinés à la consommation ou à la transformation ACIA
Armes SCEI	Fruits (transformés) ACIA
Armes à feu (automatiques) P SCEI	Graines destinées à la consommation humaine ACIA
Armes à feu (autres) SCEI	Insecticides ACIA
Articles d'artisanat ASFC	Légumes (frais) destinés à la consommation et à la transformation ACIA
Biomatériaux ACIA	Légumes (transformés) ACIA
Blé SCEI	Marchandises fabriquées ou produites en tout ou en partie par des prisonniers P
Bois de chauffage ACIA	Matelas (usagés ou d'occasion) et matières en provenant P
Céréales destinées à la consommation humaine ACIA	Matériel obscène P
Cosmétiques SC	Miel ACIA
Déchets dangereux EC	Monnaie altérée ou contrefaçon de monnaie P
Dépouilles mortelles et parties du corps humain ASPC	Noix destinées à la consommation humaine ACIA
Diamants (bruts) RNCan	Oeufs et produits d'œufs transformés (y compris les produits non comestibles) SCEI
Dinde ACIA	
Drogues destinées à la consommation humaine (y compris les médicaments d'ordonnance) SC	
Drogues (stupéfiants, drogues contrôlées et drogues d'usage restreint) SC	

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE C

Produits prohibés, contrôlés et réglementés

Orge **SCEI**

Plantes médicinales **SC**

Plantes et produits végétaux **ACIA**

Pneus **TC**

Poisson et produits du poisson **PO**

Poulet **ACIA**

Produits antiparasitaires **ACIA**

Produits consommateurs d'énergie **RNCan**

- ballast pour lampe fluorescente
- chaudière à gaz
- chaudière à mazout
- chauffe-eau électrique
- chauffe-eau à gaz
- chauffe-eau à mazout
- climatiseur central bibloc
- climatiseur central monobloc
- climatiseur de grande puissance
- climatiseur individuel
- climatiseur terminal autonome
- congélateur
- cuisinière électrique
- cuisinière à gaz
- déshumidificateur
- générateur d'air chaud à gaz
- générateur d'air chaud à mazout
- groupe compresseur-condenseur de grande puissance
- lampe fluorescente
- lampe fluorescente colorée
- lampe fluorescente d'usage général
- lampe fluorescente pour basses températures
- lampe-réflecteur à incandescence
- lampe-réflecteur à incandescence colorée
- lampe-réflecteur à incandescence d'usage général
- lave-vaisselle
- laveuse

- laveuse-sécheuse
- laveuse et sécheuse compacts
- machine à glaçons automatique
- moteur à engrenages intégrés
- réfrigérateur ou réfrigérateur-congélateur
- sécheuse
- thermopompe bibloc
- thermopompe à circuit d'eau interne
- thermopompe de grande puissance
- thermopompe géothermique ou à eau
- thermopompe monobloc
- thermopompe terminale autonome

Produits contenant des matières animales ou végétales provenant d'une espèce menacée d'extinction

CITES

Produits dangereux **SC**

- Allumettes
- Amiante
- Amiante crocidolite
- Barrières extensibles et enceintes extensibles
- Barrières pour enfants
- Bouilloires
- Briquets
- Casques de hockey sur glace
- Charbon de bois
- Contenants en verre de boissons gazeuses (1,5 ou plus)
- Coussins d'appoint
- Ensembles de retenue d'enfant
- Isolant cellulosique
- Jouets
- Landaus et poussettes
- Lits d'enfant et berceaux
- Matelas
- Nécessaires d'expérience scientifique

PARLONS... AFFAIRES!

GUIDE POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS



ANNEXE C

Produits prohibés, contrôlés et réglementés

- Parcs d'enfant
- Peintures
- Poussettes
- Produits céramiques émaillés et produits de verre
- Produits chimiques et contenants de consommation
- Produits contrôlés (produits chimiques utilisés au travail [SIMDUT])
- Revêtements liquides
- Sucettes
- Tapis
- Tentes
- Tétines de biberons d'enfants
- Verre de sécurité
- Vêtements de nuit pour enfants (non ajustés)
- Vêtements de nuit (pour enfants)

Produits d'origine animale (non mentionnés ailleurs)

ACIA

Produits de l'érable ACIA

Produits laitiers ACIA SCEI

Propagande haineuse, trahison et sédition P

Sanctions commerciales P SCEI

Substances et produits appauvrissant la couche d'ozone EC

Substances radioactives SCSN

Véhicules automobiles TC

Véhicules automobiles (usagés ou d'occasion) P TC

Vêtements et textiles SCEI

Viandes et produits de viandes (comestibles) ACIA

Vitamines et suppléments minéraux SC