

douane américaine. Ne présentez pas une facture indiquant seulement la valeur nette, puisqu'il est fort probable qu'elle ne reflétera pas le montant total demandé ou accepté. La douane américaine demande une facture qui rende compte de l'intégralité de la transaction. Les déductions courantes, notamment le transport prépayé, le droit de douane américain et les honoraires de courtage en douane, doivent figurer séparément sur les factures pour être autorisées comme déductions. Les escomptes de caisse ne peuvent être déduits à moins qu'ils ne soient effectivement pris par votre client.

La facture reflète-t-elle clairement tous les éléments de la transaction?

C'est la première question qui vient à l'esprit du spécialiste des importations lorsqu'il examine vos factures. La douane peut attribuer à la marchandise importée une valeur plus élevée que celle qui figure sur la facture, et c'est ce qu'elle fait souvent.

La douane américaine utilise d'autres méthodes pour évaluer la marchandise importée :

1. Le prix payé par un autre importateur pour une marchandise identique;
2. Le prix payé par un autre importateur pour ce que la douane considère être une marchandise similaire;
3. Le prix auquel une marchandise identique ou similaire est vendue aux États-Unis, moins les frais tels que le transport, les droits de douane, les frais de courtage en douane et les provisions pour frais généraux et bénéfiques aux États-Unis.

Il importe de discuter votre facturation avec votre courtier et de connaître la valeur qui sera appliquée à vos expéditions. Si les montants applicables aux éléments suivants que vous avez fournis en même temps que les produits ne sont pas compris dans votre prix, ou s'ils ne figurent pas sur la facture, assurez-vous de les inclure, puisqu'ils doivent être inclus dans la valeur en douane :

1. frais d'emballage supportés par l'acheteur;
2. toute commission de vente supportée par l'acheteur;
3. la valeur des actifs corporels (instruments, matrices, moules, matières, composantes, etc.) et des actifs intangibles (travail de conception, travail d'art, techniques, plans, etc.) que vous fournissez;
4. les redevances et les droits de licence.

Vous devez signaler à la douane américaine les dispositions visant à partager avec vos clients les frais de change qui découlent de la fluctuation des devises, étant donné que ces dispositions peuvent entraîner une valeur en douane plus élevée. L'omission d'informer la douane américaine de telles dispositions peut entraîner une pénalité.

Pour toute transaction, vous devriez informer votre courtier des erreurs, omissions ou changements de circonstances. Aucune pénalité n'est imposée pour les erreurs d'écriture ou les omissions, sauf si la douane américaine estime qu'elles résultent d'un comportement systématiquement négligent.

CLASSIFICATION TARIFAIRE DE LA MARCHANDISE IMPORTÉE

La classification tarifaire de vos produits sert à déterminer les taux de droit qui s'appliqueront au moment de l'importation. En conséquence, il est essentiel que vos exportations soient classées avec exactitude. En vertu de l'ALE et de l'ALENA, la classification tarifaire est aussi le facteur essentiel servant à déterminer si vos exportations répondent ou non aux règles d'origine et si elles peuvent bénéficier d'un taux de droit plus faible.