

Annexe

2

Exporter aux États-Unis : calcul du coût des produits

Les États-Unis constituent un si vaste territoire que les acheteurs peuvent exiger des concessions auxquelles on ne songerait même pas dans d'autres pays. L'une d'entre elles concerne les prix qui correspondent aux prix rendus, toutes taxes payées, l'exportateur ayant charge de prendre toutes les dispositions nécessaires et d'assumer tous les frais.

Parallèlement, les services de douane américains formulent des demandes que l'on ne retrouve nulle part ailleurs. Si les documents sont incorrects ou incomplets, voire manquent, l'exportateur peut être accusé de fraude. Plus de 2 000 entreprises canadiennes en sont inculpées chaque année. Il s'ensuit des retards de dédouanement, de même que des frais élevés sous forme d'amendes. Néanmoins, il ne faut pas être trop craintif car la marche à suivre est routinière et facile à apprendre.

Un autre risque est la fréquence avec laquelle les entreprises qui exportent leurs produits aux États-Unis (et doivent donc payer les frais de dédouanement américains) versent les droits puis doivent en payer de nouveaux quelques mois plus tard à la suite d'une réévaluation. Pour éviter cela, on obtiendra la classification officielle et le tarif applicables aux produits des autorités américaines dès le départ. Le service des douanes indiquera le tarif et le numéro de classification qui devra apparaître sur les factures. Il s'agit là d'une garantie absolue de l'exactitude du tarif.

On peut obtenir une classification officielle en envoyant des échantillons, dans la mesure du possible, ou des esquisses (illustrations) de ses produits, ainsi qu'une liste des ingrédients qui les composent, le pourcentage et la valeur de chacun en devises américaines. Exposez le procédé de fabrication en détail. Si votre description est complète, vous recevrez un avis officiel de classification dans les deux mois qui suivent environ. Écrivez à l'adresse suivante :

Regional Commissioner of Customs
U.S. Customs Service
Classification and Rulings
New York Region
Room 716-6, World Trade Center
New York, New York 10048, U.S.A.

Un mot d'avertissement : Si l'on modifie les ingrédients ou le procédé de fabrication à un moment ou à un autre, l'envoi d'un avis en ce sens au commissaire des douanes américain entraînera sans doute l'annulation du tarif antérieur.

Les douanes américaines fonctionnent sur le principe des « frais totaux ». Ceci signifie que chaque facteur de coût doit être indiqué sur la facture. Certains postes, comme les frais de courtage américains ne sont pas imposables, mais doivent néanmoins être indiqués car ils s'ajoutent au prix total payé par l'importateur.

Fiche de contrôle et de calcul des coûts*

Il est préférable d'établir le coût de toute la cargaison (et non d'une « tonne » comme on le fait pour les expéditions outre-mer) ou d'une centaine d'unités, si le calcul des coûts est destiné à une soumission. Ensuite, on divisera le coût total par 100 pour obtenir le coût *unitaire*. Si le produit est volumineux, comme c'est le cas pour les machines ou les bâtiments préfabriqués, on ne déterminera que le coût d'une unité.

A. Prix coté à : _____
(adresse)

(numéro de téléphone) (téléc, télécopieur)

B. Conditions : _____

C. Description de l'unité : _____
(boîte, caisse, etc.)

(poids brut et volume)

\$ CAN \$ US

1. Prix net à l'usine y compris le profit du fabricant. Aucune taxe fédérale sur les exportations _____
2. Commission de l'agent américain. Indiquer le nom, l'adresse et le taux de commission. Préciser si la commission est incluse dans le prix indiqué en 1 _____
3. Frais d'emballage et de main-d'œuvre. Préciser s'ils sont inclus dans 1 _____
4. Transport du Canada à la frontière ou au point d'exportation (voir renvoi 1) _____
5. Autres coûts imposables (voir renvoi 2) _____