

# Guide to Rules of Origin and Customs Procedures for Canadian Exporters to the U.S. Market

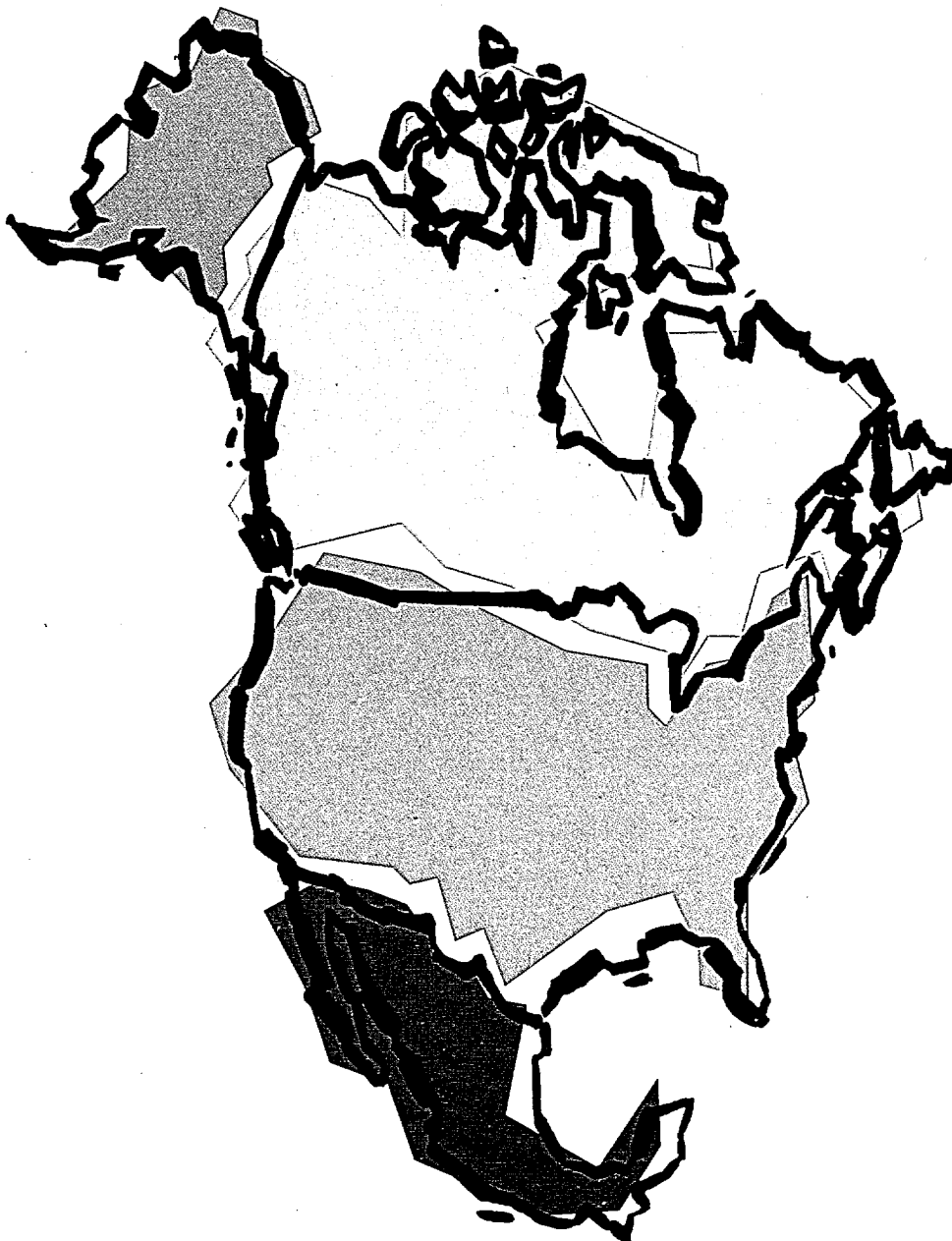
.....  
**How Goods Qualify  
As Originating**

.....  
**How The Specific Rules  
of Origin Work**

.....  
**Calculating Regional  
Value Content (RVC)**

.....  
**A Primer On Customs  
Procedures for Candian  
Exporters to the  
U.S. Market**

.....  
**Where to Find  
Assistance**



Canada



# Guide to Rules of Origin and Customs Procedures for Canadian Exporters to the U.S. Market



43-266-166 (e) b 2515 36x  
43-266-167 (f) b 2515 374

## TABLE OF CONTENTS

### NAFTA RULES OF ORIGIN

#### GENERAL

What is the Purpose of Rules of Origin? .....	1
How Goods May Qualify as Originating .....	1

#### HOW THE SPECIFIC RULES OF ORIGIN WORK

General .....	1
Harmonized System (HS) of Tariff Classification and NAFTA Rules of Origin .....	2
Change of Tariff Classification .....	2
Regional Value Content Test .....	3

#### CALCULATING REGIONAL VALUE CONTENT (RVC)

General .....	3
Transaction Value .....	4
Net Cost Method .....	4
Determining Net Cost of a Good .....	5
Non-Originating Materials .....	5
Materials and Components: Valuation .....	6
Changing the Method of RVC Calculation .....	6

#### ADDITIONAL RULE

Accumulation .....	6
--------------------	---

#### SUMMARY .....

7

### A PRIMER ON CUSTOMS PROCEDURES FOR CANADIAN EXPORTERS TO THE U.S. MARKET

General .....	9
U.S. Customs Broker .....	9
Entry Process .....	9
Customs Inquiries .....	10
Visits by Customs Officers and Record-Keeping Requirements .....	10
Liquidation of Entries .....	11
Customs Valuation Process and Invoices .....	11
Tariff Classification of Imported Merchandise .....	12
Binding Rulings—Playing it Safe .....	12

#### WHERE TO FIND ASSISTANCE .....

13

## NAFTA RULES OF ORIGIN

### GENERAL

#### WHAT IS THE PURPOSE OF RULES OF ORIGIN?

A key feature of most free trade agreements provides that the member countries grant preferential tariff treatment to each other's products. This reflects the intent of the partners to benefit producers operating within the free trade area, thereby generating employment and income.

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) will eliminate, over 15 years, all tariffs on goods traded between Canada, the United States or Mexico which "originate" in any of the three countries. Goods that do not originate within a NAFTA country will not be eligible for tariff preference. Rules of origin are therefore needed to determine when a good "originates" in one of the NAFTA countries.

#### HOW GOODS MAY QUALIFY AS ORIGINATING

To be considered an *originating good*, the good must meet the requirements set out in the NAFTA rules of origin.

There are a number of ways to qualify as originating under the rules of origin.

1. Goods that are "wholly obtained or produced" in one of the NAFTA countries. This refers only to certain types of goods, such as those that are entirely *grown, fished, or mined* in one of the member countries. (It does not include goods that are merely purchased in a NAFTA country, having been imported from a non-NAFTA country.)
2. Goods that are made up entirely of *components and materials* that would qualify in their own right as goods originating in one of the NAFTA countries.

3. Goods that meet the conditions set out in a specific rule of origin for that product as listed in NAFTA Annex 401.

4. Goods that qualify under Article 401(d), which applies only in a few cases where there can be no change in tariff classification from non-originating components and materials to the finished good. (This is a technical provision of limited application.)

Of these, the most frequently used is #3, which applies to any good that incorporates any non-originating content in its production. In the modern economy, where components and materials are frequently sourced abroad, this is an increasingly common situation, particularly in the manufacturing sector.

### HOW THE SPECIFIC RULES OF ORIGIN WORK

#### GENERAL

The NAFTA provides a specific rule of origin for every type of good that incorporates non-originating materials. (In many cases, two different rules may be applicable to a good and the good may qualify under either.)

In general terms, a good may qualify as originating in one of the NAFTA countries if its last place of manufacture is within the NAFTA territory and that manufacturing process has resulted in significant change in all of the components or materials not of Canadian, U.S. or Mexican origin according to the rules of origin. The basic test for whether such significant change has occurred is a change of tariff classification test.

When a product is transformed from its constituent materials and components into the finished good, there is a resulting change from

the tariff classifications of the materials and components to that of the finished product. (See below for an explanation of the Harmonized System of tariff classification.) The greater the degree of transformation, the greater the change in tariff classification in the customs tariff schedule. A minor transformation may result only in a small change of tariff classification, such as a change of subheading within the customs tariff. More significant transformations may cause changes of tariff heading or chapter. In this way, the change of tariff classification test provides an objective and transparent standard for determining whether a good has been substantially transformed as contemplated by the rules of origin.

For certain products, a supplementary requirement, a value-content test, must also be met. The particular requirements for each type of good are set out in the applicable specific rules.

#### **HARMONIZED SYSTEM (HS) OF TARIFF CLASSIFICATION AND NAFTA RULES OF ORIGIN**

The specific rule of origin for a good is based on its tariff classification under the HS. The HS is organized in a series of tariff items by number in 21 sections, with commodities arranged for the most part by economic sectors. Each section is divided into chapters (97 in total) covering all products contained in a section. Each chapter is divided into a number of main headings identified by a four-digit number. Subheadings are identified by six-digit numbers and tariff items by eight-digit numbers reflecting variations in similar goods and parts of goods.

The term "Harmonized System" refers to the fact that the chapter, heading and subheading numbers for any given product will be identical in any country using the HS. However, the eight-digit tariff items are not harmonized, but

are individually assigned by each country of import.

Once you have determined the tariff classification of the good, use that classification to find the specific rule in NAFTA Annex 401 that applies to that good. If the conditions set out in the rule are met, the good will qualify as originating.

#### **Example:**

All tomato sauces are classified in HS subheading 2103.20 regardless of the country of import. Tomato ketchup is specifically classified by tariff item 2103.20.10 in Canada, 2103.20.40 in the U.S. and 2103.20.01 in Mexico.

#### **CHANGE OF TARIFF CLASSIFICATION**

Most of the rules of origin require that, as a result of production in one or more of the NAFTA countries, there be a certain *change of tariff classification* between each of the non-originating materials (i.e., components and materials that do not meet the NAFTA rules of origin in their own right) to the finished good.

#### **Example:**

The specific rule for copperplate requires a change of tariff heading. Copperplate is classified in heading 74.09. Unrefined copper is classified in a different heading, 74.02. Assume that the unrefined copper is non-originating. If it is then transformed into copperplate through production in a NAFTA country, the copperplate originates because a heading change from 74.02 to 74.09 has occurred.

**In the majority of cases, the applicable rule of origin for a good may require only a change of tariff classification. This means that to determine whether a good qualifies as originating under the NAFTA, a producer will need to know only the tariff classification of the good and the classification of any non-originating materials.**

(*Exceptions* to the requirement for tariff classification change are provided for under

the *de minimis* rule, as described below, and under *Article 401(d)*. If your goods do not satisfy the necessary tariff change, you should contact customs officials to determine if you are eligible to use these exceptions.)

#### **De Minimis Exception to Tariff Change Requirement**

The NAFTA provides some relief where a good does not originate only because a non-originating material of little value fails to meet a tariff classification change requirement. If the value of the non-originating material in question is no more than 7 percent of the value of the good, the good will originate.

#### **Example:**

A good uses two materials, A and B. Assume that A and B are both non-originating. As a result of its transformation into the finished good, A makes the required tariff change; but B does not. Because B fails to make the required change, the finished good will not qualify, *unless* the value of B is no more than 7 percent of the value of the good.

Note that the test is *only* whether the non-originating material *that fails to meet* the tariff classification change is not more than 7 percent of the total value. The general rule is that a good may incorporate *any* amount of non-originating material and still originate, provided that these materials meet the required tariff change for the finished product.

There are many cases where the *de minimis* exception may not be used. You should contact customs officials to determine if you are eligible to use *de minimis*.

#### **REGIONAL VALUE CONTENT TEST**

Sometimes a rule will require that an *additional condition* be met if a good is to qualify. Most commonly, this additional condition is a value-content test, which requires that a specified percentage of the value of a good originate

in one or more of the NAFTA countries. This value content is known as the *regional value content (RVC)* (see below).

For example, a rule may specify that a good must have an RVC of at least 50 percent. To qualify for originating status under the NAFTA, it must then be demonstrated that at least 50 percent of the value of the good originated in Canada, the United States or Mexico, *as calculated under the rules of origin in Chapter 4 of the NAFTA*.

If a rule requires a tariff classification change and an RVC test, *both* of these conditions must be met if the goods are to be considered originating.

For many manufactured items, two alternative specific rules are provided. The first requires only tariff classification change. The second requires a lesser degree of tariff classification change, such as a change of subheading instead of heading, but also requires an *RVC test*.

## **CALCULATING REGIONAL VALUE CONTENT (RVC)**

### **GENERAL**

The NAFTA provides two alternative formulas by which exporters can calculate the regional value content (RVC) of their goods:

- 1. Transaction Value Method,**
- 2. Net Cost Method.**

In the majority of cases, exporters will have the option of choosing either method.

In the following circumstances, however, *only the net cost method* may be used:

- a) there is no transaction value for the good (e.g. barter);
- b) the transaction value of the good is unacceptable under the Customs Valuation Code (e.g. a company transfer price is used);
- c) certain transactions between related parties;

- d) automobiles, certain other vehicles and automotive parts (special rules affect the calculation of RVC for these goods);
- e) footwear;
- f) word processors.

The net cost method is also required for the accumulation of value (Article 404) or in valuing intermediate materials (Article 402).

In those cases where the exporter has the option of choosing either formula, an exporter who elects to use the transaction value method may later revert to the net cost method, if the result of the transaction value method is not favourable. However, the reverse is not the case. Once the net cost method is selected, it is binding.

#### TRANSACTION VALUE

Under the transaction value method, the value of any non-originating material (see page 5) that you used in the production of the good is subtracted from the actual price paid to you for the good. The difference is then divided by the price, with the result converted to a percentage to yield the RVC.

The formula is expressed as follows:

$$\frac{\text{Transaction Value} - \text{Value of Non-Originating Materials}}{\text{Transaction Value}} \times 100$$

OR

$$\frac{\text{TV} - \text{VNM}}{\text{TV}} \times 100$$

In most cases, the specific rule will provide that the regional value content for a good is 60 percent, if the transaction value method is used.

The transaction value method should only be used if the producer or exporter is confident that the actual price paid will be acceptable under the principles of the customs valuation code, as set out under the Customs Act.

#### Transaction Value Method Example:

A producer sells a good for \$100 in an arm's length sale. Customs accepts the price paid under the customs valuation code. The value of the non-originating materials used in the good is \$30.

Using the transaction value method, the calculation is as follows:

$$\frac{\text{TV} - \text{VNM}}{\text{TV}} \times 100 = \text{RVC}$$

$$\frac{\$100 - \$30}{\$100} \times 100 = 70\%$$

The regional value content of the good is 70 percent, using the transaction value method.

*Note:* This calculation alone does not mean that the goods originate. It is only relevant if the rule of origin has an RVC and you meet the necessary tariff change.

#### NET COST METHOD

Under the net cost method, the value of non-originating materials (see page 5) used in the production of the finished good is subtracted from the net cost of the good. (To calculate the net cost, see page 5.) The difference is then divided by the net cost, with the result converted to a percentage to yield the regional value content.

The *net cost* formula is expressed as follows:

$$\frac{\text{Net Cost} - \text{Value of Non-Originating Materials}}{\text{Net Cost}} \times 100$$

OR

$$\frac{\text{NC} - \text{VNM}}{\text{NC}} \times 100$$



In most cases, a specific rule will provide that the regional value content for a good is 50 percent, if the net cost method is used.

#### DETERMINING NET COST OF A GOOD

The *net cost* of a good is the total cost of the good less the costs of sales promotion, marketing and after-sales service, royalties, shipping and packing costs and certain non-allowable interest costs.

*Total cost* includes all product costs, period costs or other costs that can be reasonably allocated to the good. Accordingly, total cost includes the value of all materials, whether originating or non-originating. (Also included in total cost are all intermediate and indirect materials. Intermediate materials are originating materials or components produced by the manufacturer of the good, as described in Article 402. Indirect materials are materials such as fuel, tools and maintenance materials, that are used in the production of a good but not incorporated in it.)

*Sales promotion, marketing and after-sales service, royalties, shipping and packing costs and non-allowable interest costs* are all terms defined in the text of the rules of origin.

The formula for calculating net cost can be expressed as follows:

$$\text{Net Cost} = \text{Total Cost} - \text{Costs of Sales/Marketing/Service/Royalties/Shipping/Packing/Non-Allowable Interest}$$

In simple terms, to obtain the net cost of a good, one begins with all the costs of producing a good and then subtracts any cost that is specifically excluded. The total of the remaining costs, including overhead costs, is the net cost of the good.

#### Net Cost Method Example:

A producer sells a good for \$100 but is not sure that this price will be considered acceptable under the customs valuation code. The producer opts for the net cost method. The value of non-originating materials is \$30.

Using the net cost method, the calculation is as follows:

##### Step 1:

The total cost of the good is \$90. Sales, shipping and royalty costs allocable to the good amount to \$10. The net cost of the good is \$80.

$$\text{TC} - \text{excluded costs} = \text{NC}$$

$$\$90 - \$10 = 80$$

##### Step 2:

$$\frac{\text{NC} - \text{VNM}}{\text{NC}} \times 100 = \text{RVC}$$

$$\frac{\$80 - 30}{80} \times 100 = 63.5\%$$

The regional value content of the good is 63.5 percent, using the net cost method.

*Note:* The calculation above does not mean that the goods originate. It is only relevant if the rule of origin applicable provides for regional value content and the necessary tariff changes are met.

#### NON-ORIGINATING MATERIALS

The non-originating materials used in the production of the good are those materials or components that would not qualify as "originating" in their own right under the NAFTA rules of origin.

Non-originating materials are:

a) materials or components imported from a non-NAFTA country; or

b) materials produced in a NAFTA country but, because of the high level of offshore input used in them, they do not meet their respective rule of origin in their own right.

Indirect materials (see page 5) are always treated as originating.

*Note:* Any material of unknown or unconfirmed origin must be treated as non-originating.

#### **MATERIALS AND COMPONENTS: VALUATION**

**In most cases, the value of a material will be the price actually paid for it.**

If not included in the price paid for the material, certain other costs relating to freight, insurance, packing, duties, taxes, customs brokerage and waste and spoilage may be included in the value. Essentially, the value of a material is the total amount it costs a producer to purchase the material and get it to the production site.

In some circumstances, the value will be determined or adjusted in accordance with the customs valuation code.

#### **CHANGING THE METHOD OF RVC CALCULATION**

If one selects the transaction value method, and is advised by customs authorities that the transaction value of the good (or the value of any material used in the production of the good) will not be accepted or will be adjusted, the producer or exporter may then elect to use the net cost method.

However, if the net cost method is selected initially, a producer or exporter cannot later use the transaction value method if the result using net cost is unfavourable.

### **ADDITIONAL RULE**

#### **ACCUMULATION**

A good may be produced partly in one NAFTA country and completed in another. For the purposes of determining whether a good meets a tariff classification change or a regional value content test, the production done in both countries can be treated as though it occurred in one.

## SUMMARY

To determine whether a good qualifies as "originating" under the NAFTA rules of origin, take the following steps:

### STEP 1

*Was the good last processed in one of the NAFTA countries?*

If yes, go to step 2.

If no, the good does not qualify.

### STEP 2

*Do any of the materials or components used in the good come from outside Canada, the United States or Mexico, or otherwise do not qualify as originating under the NAFTA rules of origin in their own right?*

If yes, go to step 3.\*

If no, the good qualifies.

### STEP 3

*Determine the HS tariff classification number of the good that you produce (usually the six-digit level is sufficient).*

### STEP 4

*Using the HS tariff classification number, identify the specific rule(s)\*\* of origin in Annex 401 that applies to the good.*

### STEP 5

*Determine the HS tariff classification of the non-originating materials or components used in producing the good in a NAFTA country.*

### STEP 6

*Does the change from the tariff classification of the non-originating materials to the tariff classification of the good meet the tariff change required in the specific rule(s) of origin you identified in Step 4?*

If yes, the tariff classification change requirement is met and, if there are no other requirements to be met in the rule (e.g. a value contest test), the good qualifies. If there are other requirements, go on to them.

If no, the good does not qualify, unless the good falls under certain exemptions.\*\*\*

### STEP 7

*Does the specific rule also contain a regional value content test?*

If it does, choose whether to use the transaction value method or the net cost method of calculation.

**BE CAREFUL:** Be sure you can use the transaction value method before you select it. In particular, be sure that the price paid for the good will be acceptable under the principles of the customs valuation code. If there is any doubt, you should consult customs officials or use the net cost method. Also note that only the net cost method can be used for certain types of goods.

### STEP 8a

*Transaction Value Method: Determine the actual price your customer paid you for the good and the value of the non-originating materials used in producing it. Using the transaction value formula, calculate the regional value content (RVC) percentage (see page 3).*

If the RVC percentage is equal to or greater than the minimum percentage set out in the specific rule for transaction value calculations (usually 60 percent) the good qualifies, provided all other conditions in the rule are met.

If the percentage is less than the set minimum, you may try using the Net Cost Method.

### STEP 8b

*Net Cost Method: Determine the net cost of the good by deducting the specified ineligible costs from the total cost of the good. Then determine the value of the non-originating materials and components. Using the net cost formula, calculate the regional value content (RVC) percentage (see page 3).*

If the RVC percentage is equal to or greater than the minimum percentage set out in the specific rule for net cost calculations (usually 50 percent), the good qualifies, provided all other conditions in the rule are met.

If the percentage is less than the set minimum, the good does not qualify.

#### **STEP 9**

*Complete a Certificate of Origin if the goods originate.*

\* *If you do not know the origin of any material you must assume it does not originate in a NAFTA country.*

\*\* *If two rules are applicable, the good may qualify under either rule. You may find that qualifying under one rule is more convenient than qualifying under the other; for example one rule may require only a tariff classification change, whereas the other requires a tariff classification change and a value content test. Where it appears you may qualify under either, you select the one that is most convenient.*

\*\*\* *If the value of the non-originating materials that do not meet the tariff change requirement is not more than 7 percent of the value of the good, the de minimis exemption may apply and the good may qualify as originating, if all other conditions are met.*

## **A PRIMER ON CUSTOMS PROCEDURES FOR CANADIAN EXPORTERS TO THE U.S. MARKET**

### **GENERAL**

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), by January 1, 1998, customs duties on goods traded between Canada and the United States that meet the rules of origin will be eliminated. The NAFTA maintains this timetable for Canada-U.S. trade but will also phase out duties on Canada-Mexico and U.S.-Mexico trade.

The NAFTA builds on the FTA by further improving market access for Canadian exporters to the United States. However, the basic U.S. Customs entry procedures remain in place.

U.S. Customs has gone a considerable distance in automating procedures at the Canada-U.S. border. Exporters should become very familiar with these procedures to ensure they obtain the full FTA and NAFTA benefits and to avoid costly pitfalls.

### **U.S. CUSTOMS BROKER**

Unless you are importing into the United States on your own account (an employee of your company, who is a U.S. citizen resident in the United States, will clear your shipments through U.S. Customs), we recommend that you use the services of a U.S. customs broker.

Most Canadian companies quote prices and sell to their U.S. customers on a landed basis. Thus, you—not your U.S. customer—are often responsible as the importer of record for the U.S. Customs transaction. Your U.S. customs broker, who is licensed by U.S. Customs, will post a performance bond on your behalf as a guarantee that all Customs and other U.S. requirements will be met.

Brokers have offices in the major Canadian cities and have customs clearance facilities at the various ports of entry—land, sea and air. It is

often worthwhile to visit the U.S. Customs import specialist at the port you use, so that he/she will be familiar with your merchandise and operations. At the same time, it would be wise to get the import specialist's views on the tariff classification, value for duty, and country of origin marking requirements for your product.

### **ENTRY PROCESS**

When the truck carrying your goods arrives at the border, the following process normally unfolds.

1. The truck driver files the original manifest with U.S. Customs, and delivers the invoices covering the shipment to the broker.
2. The broker reviews the admissibility of the goods, checks if any other U.S. government agency may be involved, selects the best option from a menu of customs transactions (including entry for immediate delivery, line release entry, entry summary for quota-class merchandise, informal entry, warehouse entry, temporary entry, transportation and exportation entry) and completes the entry form (usually an immediate delivery entry).
3. The broker submits the entry to U.S. Customs to obtain release of the shipment on the basis of a minimum of documentation—normally, your commercial invoice, the carrier's manifest and a customs entry document that is completed by the broker. If you as the importer are claiming the NAFTA tariff, you should have on hand a completed Exporter's Certificate of Origin for the shipment.
4. The entry form contains essential information, such as exporter, importer number, importer of record, ultimate consignee, description and value of the merchandise.

This information is keyed into the Customs Automated Commercial System by your broker.

5. Customs assesses the data filed electronically and decides either to release the shipment or to hold it for examination. (The current average processing time is under three minutes for shipments using the line release or immediate delivery options.)

6. The broker then has 10 working days to deposit the estimated duty and provide any additional documentation required to satisfy the duty assessment process. This is referred to as filing the entry summary.

7. The U.S. Customs officer reviews the information related to the transaction after your shipment is released. (Remember that U.S. Customs has a guarantee, in the form of your performance bond, that any additional information required or duty payable will be forthcoming.)

8. The entry is finalized (liquidated) by Customs.

In the course of processing your entry, the import specialist will verify the tariff classification, the rate of duty claimed and the value on which the duty is assessed, and will ensure that all other requirements are met. The import specialist will also monitor the entry for merchandise that may be subject to an import quota, and will check the entry summary documents for correctness and completeness. Most import specialists will be knowledgeable about your company's products or will check with colleagues who are. Their title indicates, they are industry sector specialists who attend trade fairs, visit manufacturing facilities, read trade magazines, and handle similar goods imported by your competitors.

#### **CUSTOMS INQUIRIES**

Import specialists often request information so that they can properly classify and value your

merchandise. Requests may be made either directly to you or through your broker. If it is not clear why Customs wants this information, it is essential that you ascertain the reason, if possible, through your broker before replying. In this way, you can better support your argument that the rate of duty or the value for duty you have claimed is correct. Arguments made after you have already sent in a written reply may not be as carefully considered.

Customs may ask for information on how the imported goods are used or what materials they are made from. As classification and rates of duty are often based on the answers to these questions, exporters must exercise care in replying.

If Customs decides to change the rate or value for duty, you will be informed in writing by a notice of action. If you disagree with the proposed action, you should immediately inform the import specialist, preferably through your broker. Additional time may be requested to submit further information and arguments. Failure to respond to a request for information may result in a notice of action to increase the value for duty or to apply a higher rate of duty.

#### **VISITS BY CUSTOMS OFFICERS AND RECORD-KEEPING REQUIREMENTS**

Visits and telephone calls by import specialists are not unusual and are no cause for alarm. If an import specialist wishes to visit your facilities, it is usually to assist the process of determining tariff classification by viewing the production process, or to pre-qualify your company for one of several automated programs to expedite the entry and release of your products. Any visit by Customs officers must be prearranged after reasonable notice; although U.S. Customs has the legal authority to look at your business records, requests to do so must be specific.

## LIQUIDATION OF ENTRIES

Duties deposited with the entry summary may not necessarily be the final accounting for import duties. The final accounting occurs only when Customs has liquidated the entry. When the import specialist reviews the entry summary documentation and is satisfied that all requirements have been met, he/she will liquidate the entry. This could be several months after the duty was paid. Entries are liquidated automatically one year after the date of entry, unless Customs extends the date by informing you in writing that liquidation is being withheld. Entries are usually liquidated before the automatic time limit.

Your broker will be familiar with the usual rhythm of entry filing and liquidation at a particular U.S. Customs port, and U.S. Customs usually issues courtesy notices of liquidation to the broker or entry filer. The official notice of liquidation appears in a bulletin posted in the customs house. It is important for you to check with your broker to ensure that your entries are being liquidated regularly. If liquidation of your entries has stopped, it is usually because there is a problem that may result in higher duty assessment.

If you disagree with action taken by U.S. Customs at liquidation, a protest must be filed within 90 days of the date of liquidation. For clerical and mathematical errors, the period to file a claim for refund of duties is extended to one year after liquidation.

If U.S. Customs denies your protest, redress is possible only through litigation before the U.S. Court of International Trade.

## CUSTOMS VALUATION PROCESS AND INVOICES

An invoice indicating the transaction value of the goods is normally the basis for appraisal of the value for duty, less some standard deductions. U.S. Customs will have a copy of the com-

mercial or sales invoice to your customer that your broker submitted with the entry. That invoice may not show all details required by U.S. Customs. Do not furnish an invoice listing only the net value, as it most likely will not reflect the total amount charged or agreed to be paid. U.S. Customs requires an invoice reflecting the entire transaction. Common deductions, including prepaid freight, the U.S. duty, and customs brokerage fees must be shown as separate items on invoices to be allowed as deductions. Cash discounts are not allowed to be deducted unless they are actually taken by your customer.

### **Does the invoice clearly reflect all the elements of the transaction?**

That is the primary question the import specialist has in mind when he/she is reviewing your invoices. Customs can appraise imported merchandise at higher than invoice values, and often does.

Some of the other methods of valuing imported merchandise by U.S. Customs are:

1. the price paid by another importer for identical merchandise;
2. the price paid by another importer for what customs determines is similar merchandise; and
3. the price at which identical or similar merchandise is sold in the United States, less charges such as freight, duties, customs brokerage and allowances for general expenses and profit in the United States.

It is important to discuss invoicing with your broker and make sure you know which value will apply to your shipments. If amounts for the following elements that you supplied along with the goods are not included in your price or shown on the invoice, be sure to include them as they must be included in the value for duty:

1. packing costs incurred by the buyer;
2. any selling commission incurred by the buyer;

- 3) the value of tangible assists (tools, dies, moulds, materials, components, etc.) and intangible assists (design work, art work, engineering, plans, etc.) that you are supplying;
- 4) royalties and licence fees.

You must report to U.S. Customs any arrangements to share with your customers foreign exchange costs arising from currency fluctuations, as they may result in a higher value for duty. Failing to inform U.S. Customs of such arrangements can mean penalties.

For any transaction, you should notify your broker if there are any errors, omissions or changes of fact. There are no penalties assessed for a clerical error or omission unless U.S. Customs determines that it is part of a pattern of negligence.

#### **TARIFF CLASSIFICATION OF IMPORTED MERCHANDISE**

The tariff classification of your products is used to determine the rates of duty that will apply at the time of importation. Therefore, it is vital that your exports be accurately classified. Under the FTA and the NAFTA, tariff classification is also the significant factor in determining whether or not your exports meet the rules of origin and can take advantage of a lower rate of duty.

#### **BINDING RULINGS—PLAYING IT SAFE**

The tariff classification of your products should be determined before you commence exporting. Advisory classifications may be obtained by your U.S. customs broker or a U.S. Customs import specialist at a port of entry. However, oral advice from an import specialist is not binding on the Customs Service, and can be changed at any time. Written binding rulings may be obtained for prospective exports from U.S. Customs Headquarters, the National Import Specialists in New York City, or any U.S. Customs area or district office. You can apply

directly for a ruling, or your broker can apply on your behalf. You will need to provide a complete and detailed description of your product. Photographs, sketches and/or a sample can be useful. If you have provided all the necessary information, you can expect, in most instances, to receive a ruling within 30 days.

If you have already started exporting and the import specialist reviewing your entry summary documentation is not satisfied that the tariff classification is correct, he/she may decide to liquidate your entry at a higher rate of duty under a different tariff classification. If you do not agree with his/her opinion, you may file a protest. (See section on Liquidation of Entries.) It is too late to apply for a binding ruling after the customs transaction has taken place.

In addition to binding tariff classification rulings, prospective binding rulings are also available from U.S. Customs on the valuation of goods, country of origin marking requirements, and whether or not the goods meet the FTA rules of origin. Once NAFTA is in effect, U.S. Customs will also provide prospective binding rulings on origin status and country of origin marking requirements.



## WHERE TO FIND ASSISTANCE

### GOVERNMENT AGENCIES IN CANADA

#### EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA

Basic export counselling, publications, market studies, information on financial assistance programs to exporters, and a referral service linked to specific trade specialists are available from InfoEx at 1-800-267-8376.

External Affairs and International Trade Canada (EAITC) staff includes experts in a variety of industrial sectors whose aim is to help Canadian exporters in the United States. They can be reached through the U.S. Trade and Investment Development Division at 613-944-5914 and the U.S. Trade and Tourism Development Division at 613-944-6566.

General information on the North American

Free Trade Agreement:	1-800-267-8376
U.S. tariffs and classification:	613-944-2711
Rules of origin:	613-944-2711
Packaging and labelling:	613-944-2711
Country of origin markings:	613-944-2711
Customs/market access:	613-944-2711

#### REVENUE CANADA

Revenue Canada can provide information on current Canadian duties and rules of origin applying to your products. Contact your regional customs office for detailed information.

##### Regional Customs Offices

Atlantic Provinces	Toronto
902-426-2914	416-973-8022
Alberta	Quebec
403-292-4628	418-648-3708

Hamilton	British Columbia
905-578-8697	604-666-0456

Montreal	Southwestern Ontario
514-283-6201	519-257-6573

Ottawa	Central Canada
613-993-0566	204-983-6393

#### INTERNATIONAL TRADE CENTRE LOCATIONS

##### Newfoundland

International Trade Centre  
P.O. Box 8950  
Atlantic Place  
215 Water Street  
Suite 504  
St. John's, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-5511  
Fax: (709) 772-2373

##### Prince Edward Island

International Trade Centre  
P.O. Box 1115  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street  
Suite 400  
Charlottetown, Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

##### Nova Scotia

International Trade Centre  
P.O. Box 940  
Station M  
1801 Hollis Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-7540  
Fax: (902) 426-2624

**New Brunswick**

International Trade Centre  
P.O. Box 1210  
Assumption Place  
770 Main Street  
Moncton, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 851-6452  
Fax: (506) 851-6429

**Quebec**

International Trade Centre  
Stock Exchange Tower  
P.O. Box 247  
800 Victoria Square  
Suite 3800  
Montreal, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185  
Fax: (514) 283-8794

**Ontario**

International Trade Centre  
Dominion Public Building  
4th Floor  
One Front Street West  
Toronto, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5053  
Fax: (416) 973-8161

**Manitoba**

International Trade Centre  
P.O. Box 981  
331 Portage Avenue  
8th Floor  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4099  
Fax: (204) 983-2187

**Saskatchewan**

International Trade Centre  
The S.H. Cohen Building  
119-4th Avenue South  
Room 401  
Saskatoon, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel: (306) 975-5315  
Fax: (306) 975-5334

International Trade Centre  
1919 Saskatchewan Drive  
4th Floor  
Regina, Saskatchewan  
S4P 3V7  
Tel: (306) 780-6325  
Fax: (306) 780-6679

**Alberta**

International Trade Centre  
Canada Place  
9700 Jasper Avenue  
Room 540  
Edmonton, Alberta  
T5J 4C3  
Tel: (403) 495-2944  
Fax: (403) 495-4507

International Trade Centre  
510-5th Street S.W.  
Suite 1100  
Calgary, Alberta  
T2P 3S2  
Tel: (403) 292-6660  
Fax: (403) 292-4578

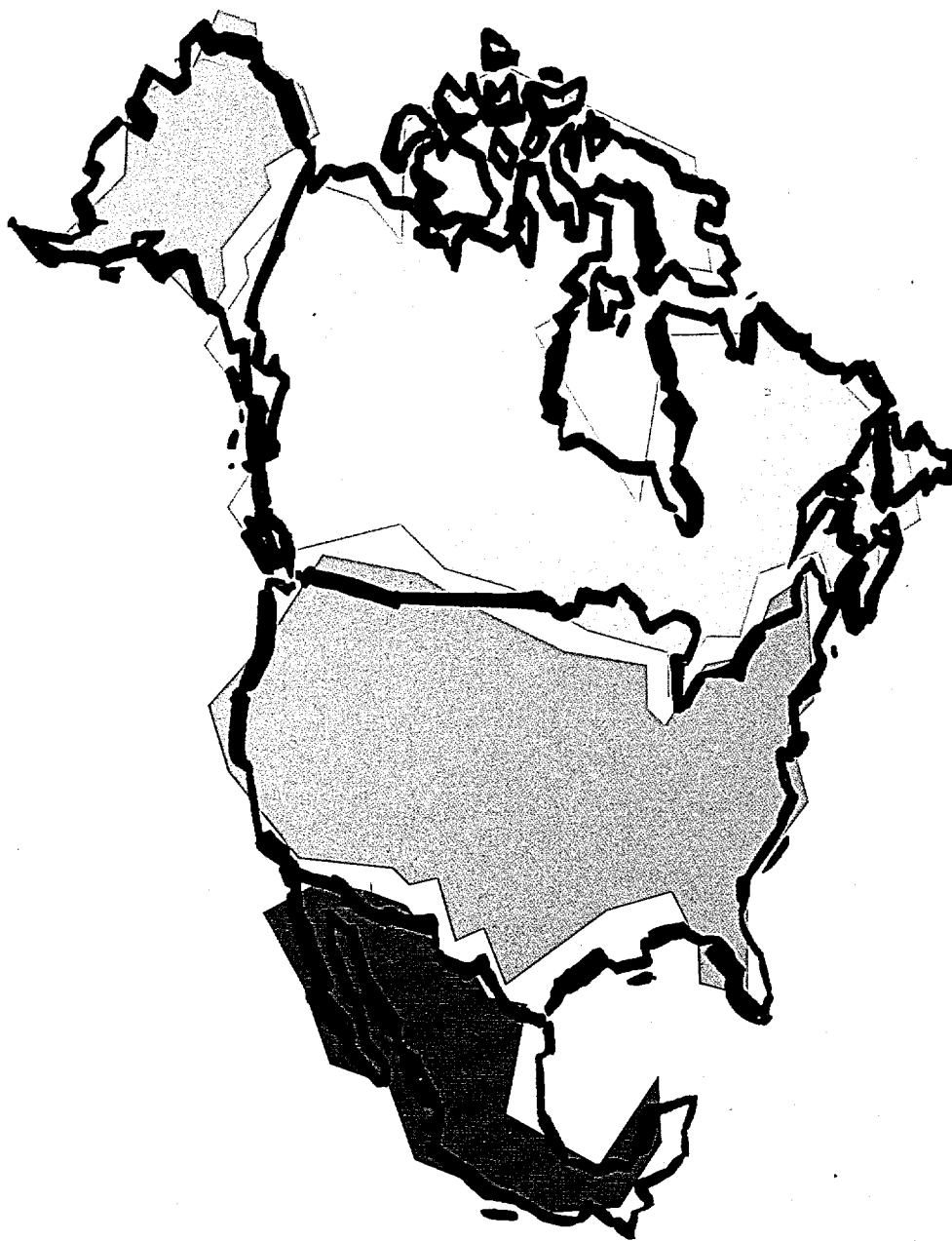
**British Columbia**

International Trade Centre  
P.O. Box 11610  
Scotia Tower  
900-650 West Georgia Street  
Vancouver, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434  
Fax: (604) 666-8330



Government of Canada    Gouvernement du Canada

# GUIDE DES RÈGLES D'ORIGINE ET PROCÉDURES DOUANIÈRES À L'INTENTION DES ENTREPRISES CANADIENNES QUI EXPORTENT VERS LE MARCHÉ AMÉRICAIN



.....  
**À quelles conditions un produit  
peut-il être considéré comme  
originaire?**

.....  
**Mode d'application des règles  
d'origine spécifiques**

.....  
**Calcul de la teneur en valeur  
régionale**

.....  
**Introduction aux procédures  
douanières à l'intention des  
entreprises canadiennes qui  
exportent vers le marché  
américain**

.....  
**Sources d'aide**



**Canada**

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20013581 5



DUE DATE

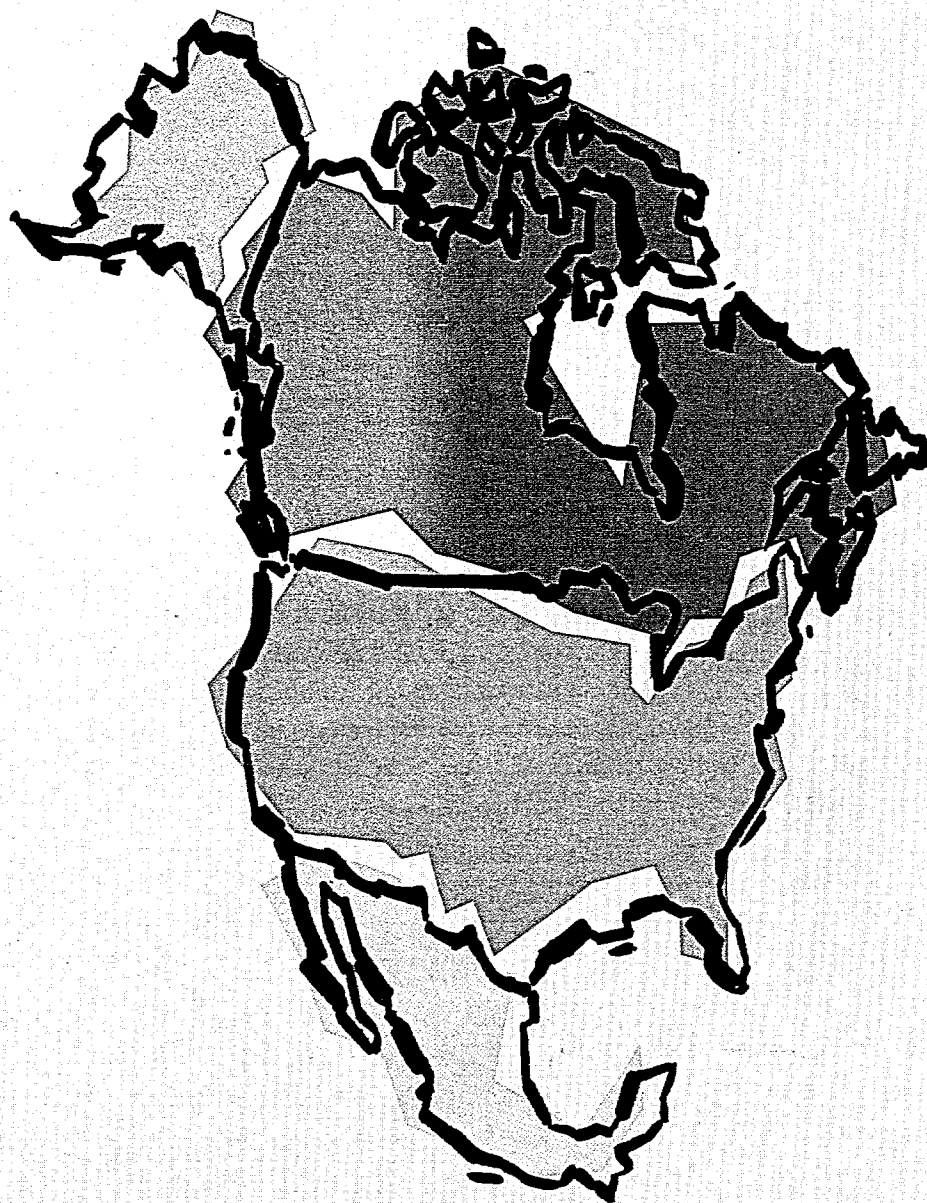
DATE DUE			
DATE DE RETOUR			
MAR 21 1997			

DOCS

CA1 EA 93A14 EXF

Guide to rules of origin and  
customs procedures for Canadian  
exporters to the U.S. market. --  
43266166

**GUIDE DES RÈGLES D'ORIGINE ET  
PROCÉDURES DOUANIÈRES À L'INTENTION  
DES ENTREPRISES CANADIENNES  
QUI EXPORTENT VERS  
LE MARCHÉ AMÉRICAIN**



## TABLE DES MATIÈRES

### RÈGLES D'ORIGINE DE L'ALENA

#### GÉNÉRALITÉS

Quel est l'objet des règles d'origine?.....	1
À quelles conditions un produit peut-il être considéré comme originaire?.....	1

#### MODE D'APPLICATION DES RÈGLES D'ORIGINE SPÉCIFIQUES

Généralités .....	1
Le système harmonisé de classification tarifaire et les règles d'origine de l'ALENA.....	2
Changement de classification tarifaire .....	2
Critère de la teneur en valeur régionale (TVR) .....	3

#### CALCUL DE LA TENEUR EN VALEUR RÉGIONALE

Généralités .....	4
Méthode de la valeur transactionnelle.....	4
Méthode du coût net.....	5
Calcul du coût net d'un produit .....	5
Matières non originaires .....	6
Matières et composantes : Évaluation.....	6
La façon de calculer la TVR peut-elle être modifiée? .....	7

#### RÈGLE COMPLÉMENTAIRE

Cumul.....	7
------------	---

#### RÉSUMÉ .....

### INTRODUCTION AUX PROCÉDURES DOUANIÈRES À L'INTENTION DES ENTREPRISES CANADIENNES QUI EXPORTENT VERS LE MARCHÉ AMÉRICAIN

Généralités.....	10
Le courtier en douane des États-Unis .....	10
Formalités de déclaration.....	10
Demandes de renseignements présentées par la douane .....	11
Visites de fonctionnaires des douanes et tenue des registres .....	12
Liquidation des déclarations .....	12
Formalités d'évaluation en douane et factures .....	12
Classification tarifaire de la marchandise importée.....	13
Décisions obligatoires – Agir avec prudence.....	14

#### SOURCES D'AIDE.....

## RÈGLES D'ORIGINE DE L'ALENA

### GÉNÉRALITÉS

#### QUEL EST L'OBJET DES RÈGLES D'ORIGINE?

La plupart des accords de libre-échange prévoient que chacun des pays membres accorde aux produits de l'autre ou des autres un traitement tarifaire préférentiel. Cette disposition traduit l'intention des partenaires d'avantager les producteurs qui exploitent leur entreprise à l'intérieur de la zone de libre-échange, pour ainsi générer des emplois et des revenus.

L'ALENA éliminera, sur une période de 15 ans, tous les droits de douane sur les produits qui sont commercialisés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et qui sont «originaires» de l'un de ces trois pays. Les produits qui ne sont pas originaires d'un pays de l'ALENA ne seront pas admissibles à la préférence tarifaire. Des règles d'origine sont donc nécessaires pour déterminer à quel moment un produit est «originaire» de l'un des pays de l'ALENA.

#### À QUELLES CONDITIONS UN PRODUIT PEUT-IL ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME ORIGINAIRE?

Pour être considéré comme un *produit originaire*, le produit doit répondre aux conditions énoncées dans les règles d'origine de l'ALENA.

En vertu des règles d'origine, un produit sera «originaire» dans les cas suivants :

1. Les produits qui sont «entièrement obtenus ou produits» sur le territoire de l'un des pays membres de l'ALENA. Il ne s'agit ici que de certains types de produits, par exemple ceux qui sont entièrement *cultivés, pêchés ou extraits* sur le territoire de l'un des pays membres. (Cette catégorie ne comprend pas les produits qui sont simplement achetés dans un pays de l'ALENA, après avoir été importés d'un pays

non-membre de l'ALENA.)

2. Les produits formés intégralement de *composantes et de matières* qui, par elles-mêmes, remplissent les conditions requises pour être des produits originaires de l'un des pays de l'ALENA.

3. Les produits qui répondent aux conditions énoncées dans une *règle particulière d'origine* pour ce produit, comme le prévoit l'annexe 401.

4. Les produits remplissant les conditions prévues à l'article 401 d), disposition qui s'applique uniquement dans quelques cas où il ne peut y avoir de changement de classification tarifaire des composantes et matières non originaires au produit fini. (Il s'agit là d'une disposition technique d'application restreinte.)

La troisième de ces quatre possibilités, qui est la plus fréquente, s'applique à tout produit incorporant un contenu non originaire dans sa production. Dans l'économie moderne, où les composantes et matières sont fréquemment obtenues à l'étranger, il s'agit là d'une situation de plus en plus courante, en particulier dans le secteur manufacturier.

### MODE D'APPLICATION DES RÈGLES D'ORIGINE SPÉCIFIQUES

#### GÉNÉRALITÉS

L'ALENA prévoit une règle d'origine spécifique pour chaque type de produit qui comprend des matières non originaires. (Dans bien des cas, deux règles différentes peuvent être appliquées à un produit, et celui-ci peut être considéré comme produit originaire en vertu de l'une ou de l'autre.)

De façon générale, un produit peut être considéré comme produit originaire de l'un des



pays de l'ALENA si son dernier lieu de fabrication se trouve à l'intérieur du territoire de l'ALENA et que le procédé de fabrication a entraîné un changement important de toutes les composantes ou matières qui, selon les règles d'origine, ne sont pas d'origine canadienne, américaine ou mexicaine. Le critère de base à appliquer pour savoir si ce changement important s'est produit est le critère du changement de classification tarifaire.

Lorsqu'un produit devient, à partir des matières et composantes qui le constituent, un produit fini, les classifications tarifaires des matières et composantes sont remplacées par la classification tarifaire du produit fini. (Pour une explication du Système harmonisé de classification tarifaire, voir la partie ci-dessous). Plus le niveau de transformation est élevé, plus le changement de classification tarifaire dans la liste tarifaire sera important. Une transformation mineure peut n'entraîner qu'un léger changement de classification tarifaire, par exemple, un changement de sous-position à l'intérieur du tarif douanier. Les transformations plus importantes peuvent entraîner des changements de position tarifaire ou de chapitre. De cette façon, le critère du changement de classification tarifaire constitue une norme objective et transparente permettant de savoir si un produit a fait l'objet d'une transformation substantielle au sens des règles d'origine.

Pour certains produits, une condition supplémentaire, le critère de teneur en valeur, doit également être remplie. Les conditions particulières applicables à chaque type de produit sont énoncées dans les règles spécifiques applicables.

#### **LE SYSTÈME HARMONISÉ DE CLASSIFICATION TARIFAIRE ET LES RÈGLES D'ORIGINE DE L'ALENA**

La règle d'origine spécifiquement applica-

ble à un produit dépend de sa classification tarifaire aux termes du Système harmonisé (SH). Le SH consiste en une série de numéros tarifaires répartis en 21 sections, et les produits sont répartis pour la plupart selon le secteur économique. Chaque section est divisée en chapitres (97 en tout), qui englobent tous les produits contenus dans une section. Chaque chapitre comprend plusieurs positions, chacune représentée par un nombre à quatre chiffres. Les sous-positions portent des nombres à six chiffres, et les numéros tarifaires des nombres à huit chiffres, qui tiennent compte de la diversité des produits similaires et des parties de produits.

L'expression «Système harmonisé» signifie que les numéros du chapitre, de la position et de la sous-position d'un produit donné seront les mêmes dans tous les pays qui utilisent le SH. Mais les numéros tarifaires à huit chiffres ne sont pas harmonisés : ils sont individuellement assignés par chaque pays d'importation.

Lorsqu'on a établi la classification tarifaire du produit, on utilise cette classification pour trouver la règle spécifique de l'annexe 401 qui s'applique à ce produit. Si les conditions énoncées dans la règle sont remplies, le produit sera considéré comme un produit originaire.

#### **Exemple :**

Toutes les sauces tomates sont classées sous la sous-position 2103.20 du SH, peu importe le pays d'importation. Le «tomato-ketchup» est spécifiquement classé sous le numéro tarifaire 2103.20.10 au Canada, 2103.20.20 aux États-Unis et 2103.20.01 au Mexique.

#### **CHANGEMENT DE CLASSIFICATION TARIFAIRE**

La plupart des règles d'origine exigent que, par suite de la production effectuée dans l'un ou plusieurs des pays de l'ALENA, l'on effectue un certain *changement de classification tarifaire*, de chacune des matières non originaires (c'est-à-

dire les composantes et matières qui ne répondent pas par elles-mêmes aux règles d'origine de l'ALENA) au produit fini.

**Exemple :**

La règle spécifiquement applicable aux plaques de cuivre exige un changement de position tarifaire. Les plaques de cuivre sont classées dans la position 74.09. Le cuivre non raffiné est classé dans une position différente, 74.02. Supposons que le cuivre non raffiné n'est pas originaire. S'il est transformé en plaques de cuivre par suite d'un procédé de production exécuté dans un pays de l'ALENA, la plaque de cuivre devient un produit originaire, parce qu'il y a eu changement de position, de 74.02 à 74.09.

**Dans la majorité des cas, la règle d'origine applicable à un produit peut n'exiger qu'un changement de classification tarifaire. Cela signifie que, pour savoir si un produit remplit les conditions d'un produit originaire aux termes de l'ALENA, le producteur devra connaître uniquement la classification tarifaire du produit et la classification des matières non originaires.**

(Des exceptions à l'exigence de changement de classification tarifaire sont prévues dans la règle de *minimis*, décrite ci-après, et dans l'article 401 (d). Si vos produits ne répondent pas au changement de classification requis, vous devriez communiquer avec les fonctionnaires des douanes pour savoir si vous avez droit à de telles exceptions.)

**Exception de *minimis* à l'exigence de changement de classification tarifaire**

L'ALENA prévoit un recours lorsqu'un produit n'est pas originaire pour la seule raison qu'une matière non originaire de peu de valeur ne répond pas à une condition de changement de classification tarifaire. Si la valeur de la matière non originaire en question ne représente pas plus de 7 p. 100 de la valeur du produit, le produit sera considéré comme originaire.

**Exemple :**

Un produit comprend deux matières, A et B. Supposons que A et B ne sont pas des matières originaires. Par suite de sa transformation en produit fini, la matière A répond à l'exigence de changement de classification tarifaire, tandis que B n'y répond pas. Puisque B ne répond pas au changement requis, le produit fini ne sera pas un produit originaire, *sauf si* la valeur de B n'est pas supérieure à 7 p. 100 de la valeur du produit.

Remarquer qu'il *suffit* de savoir si la matière non originaire *qui ne satisfait pas à l'exigence* de changement de classification tarifaire représente au maximum 7 p. 100 de la valeur totale. La règle générale est qu'un produit peut comprendre *n'importe quelle* quantité de matières non originaires et demeurer un produit originaire, à condition que les matières en question répondent au changement requis de classification tarifaire visant le produit fini.

Il y a de nombreux cas où l'exception de *minimis* ne peut être invoquée. Prière de communiquer avec les fonctionnaires des douanes pour savoir si vous avez droit à cette exception.

**CRITÈRE DE LA TENEUR EN VALEUR RÉGIONALE (TVR)**

Parfois, une règle exigera qu'une *condition supplémentaire* soit remplie avant qu'un produit soit considéré comme produit originaire. Le plus souvent, cette condition supplémentaire est le critère de la teneur en valeur. Selon ce critère, un pourcentage donné de la valeur d'un produit doit être originaire de l'un ou de plusieurs des pays de l'ALENA. Ce critère s'appelle «*critère de la teneur en valeur régionale (TVR)*» (voir page suivante).

Par exemple, une règle peut préciser qu'un produit doit avoir une TVR d'au moins 50 p. 100. Pour que ce produit soit un produit originaire aux termes de l'ALENA, il faut alors démontrer qu'au moins la moitié de la valeur

du produit est originaire du Canada, des États-Unis, ou du Mexique, *selon les calculs prévus par les règles d'origine du chapitre 4 de l'ALENA.*

Si une règle exige un changement de classification tarifaire *et* l'application du critère de la TVR, alors ces *deux* conditions doivent être remplies avant que le produit soit considéré comme originaire.

Pour de nombreux articles manufacturés, il existe deux autres règles particulières. La première prévoit uniquement un changement de classification tarifaire. La deuxième prévoit un degré moindre de changement de classification tarifaire (par exemple, un changement de sous-position plutôt que de position), mais prévoit également l'application du critère de la TVR.

## **CALCUL DE LA TENEUR EN VALEUR RÉGIONALE**

### **GÉNÉRALITÉS**

L'ALENA prévoit deux formules permettant aux exportateurs de calculer la teneur en valeur régionale (TVR) de leurs produits:

1. **La méthode de la valeur transactionnelle**
2. **La méthode du coût net**

Dans la majorité des cas, les exportateurs pourront choisir l'une ou l'autre méthode.

Toutefois, *seule la méthode du coût net* pourra être utilisée dans les circonstances suivantes :

- a) Il n'y a pas de valeur transactionnelle pour le produit (par exemple, *trac*).
- b) La valeur transactionnelle du produit n'est pas acceptable en vertu du Code de la valeur en douane (par exemple, on utilise un prix de cession interne).
- c) Certaines transactions entre parties liées.
- d) Les automobiles, certains autres véhicules et les pièces d'automobile. (Il existe, pour les automobiles, les autres véhicules et les pièces d'automobile, des règles spéciales se rapportant au calcul de la TVR pour ces produits.)

- e) Les chaussures.
- f) Les machines de traitement de textes.

La méthode du coût net est également obligatoire pour le cumul de valeur (article 404) ou pour l'évaluation de matières intermédiaires (article 402).

Dans les cas où il peut choisir l'une ou l'autre formule, l'exportateur peut d'abord choisir la méthode de la valeur transactionnelle, puis opter ensuite pour la méthode du coût net si le résultat du calcul de la valeur transactionnelle ne lui est pas favorable. Mais l'inverse n'est pas possible. S'il choisit d'abord la méthode du coût net, celle-ci devient pour lui obligatoire.

### **MÉTHODE DE LA VALEUR TRANSACTIONNELLE**

Dans la *méthode de la valeur transactionnelle*, la valeur des matières non originaires (voir page 6, «Matières non originaires»,) que le producteur a utilisées dans la production du produit est soustraite du *prix effectivement payé* au producteur pour le produit. La différence est alors divisée par le prix, et le résultat est converti en pourcentage pour donner la teneur en valeur régionale.

La formule se présente ainsi :

$$\frac{\text{Valeur transactionnelle} - \text{valeur des matières non originaires}}{\text{Valeur transactionnelle}} \times 100$$

ou

$$\frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

Dans la plupart des cas, la règle spécifique prévoit que la teneur en valeur requise pour un produit est de 60 p. 100 si la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée.

**La méthode de la valeur transactionnelle ne devrait être employée que si le producteur ou l'exportateur croit que le prix effectivement**

payé sera acceptable selon les principes du Code de la valeur en douane, comme il est prévu dans la Loi sur les douanes.

**Exemple d'application de la méthode de la valeur transactionnelle :**

Un producteur vend un produit 100 \$, dans une opération de pleine concurrence. La douane accepte le prix payé en vertu du Code de la valeur en douane. La valeur des matières non originaires utilisées dans le produit est de 30 \$.

Si l'on utilise la méthode de la valeur transactionnelle, le calcul est le suivant :

$$\frac{VT - VMN}{VT} \times 100 = TVR$$
$$\frac{100 \$ - 30 \$}{100 \$} \times 100 = 70 \%$$

La teneur en valeur régionale du produit est de 70 p. 100, avec la méthode de la valeur transactionnelle.

*Nota :* À lui seul, ce calcul ne signifie pas que les produits sont originaires. Il n'est pertinent que si la règle d'origine comporte une teneur en valeur régionale *et* que si vous satisfaites à l'exigence du changement de classification tarifaire.

**MÉTHODE DU COÛT NET**

Dans la *méthode du coût net*, la valeur des matières non originaires (voir page 6, «Matières non originaires»,) utilisées dans la production du produit fini est soustraite du «*coût net*» du produit (pour calculer le «*coût net*», voir ci-après). La différence est alors divisée par le coût net, et le résultat est converti en un pourcentage qui donne la teneur en valeur régionale.

La formule du *coût net* se présente ainsi :

$$\frac{\text{Coût net} - \text{Valeur des matières non originaires}}{\text{Coût net}} \times 100$$

ou

$$\frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

Dans la plupart des cas, une règle spécifique indiquera que la teneur en valeur régionale requise pour un produit est de 50 p. 100 si la méthode du coût net est utilisée.

**CALCUL DU COÛT NET D'UN PRODUIT**

Le «*coût net*» d'un produit est le «*coût total*» du produit moins les frais suivants : frais de promotion des ventes, de commercialisation et de service après vente, redevances, frais d'expédition et d'emballage et certains frais d'intérêt non admissibles.

Le «*coût total*» comprend tous les coûts incorporables, les coûts non incorporables ou autres coûts qui peuvent être raisonnablement attribués au produit. En conséquence, l'expression «*coût total*» comprend la valeur de toutes les matières, qu'elles soient originaires ou non. (Également comprises dans le «*coût total*» sont les «*matières intermédiaires*» et les «*matières indirectes*». Les matières intermédiaires sont les matières ou composantes originaires produites par le fabricant du produit, telles que les décrit l'article 402. Les matières indirectes sont les matières telles que le combustible, les outils et les matières d'entretien, qui sont utilisées dans la production d'un produit, mais non incorporés dans celui-ci.)

Les expressions «*promotion des ventes, commercialisation et service après vente*», «*redevances*», «*frais d'expédition et d'emballage*» et «*frais d'intérêt non admissibles*» sont des expressions définies dans le texte des règles d'origine.

La formule applicable au calcul du «coût net» peut s'exprimer ainsi :

$$\text{Coût net} = \text{Coût total} - \text{Frais des ventes/} \\ \text{commercialisation/service/redevances/} \\ \text{expédition/emballage/frais d'intérêt} \\ \text{non admissibles}$$

Plus simplement, pour obtenir le coût net d'un produit, on prend tous les coûts de production du produit, et l'on en soustrait les coûts qui sont expressément exclus. Le total des coûts restants, notamment les frais généraux, représente le coût net du produit.

Exemple d'application de la méthode du coût net :

Un producteur vend un produit 100 \$, mais il n'est pas sûr que ce prix sera considéré acceptable en vertu du Code de l'évaluation en douane. Le producteur choisit la méthode du coût net. La valeur des matières non originaires est de 30 \$.

Selon la méthode du coût net, le calcul est le suivant :

#### Étape 1

Le coût total du produit est de 90 \$. Les frais de vente, frais d'expédition et redevances attribuables au produit atteignent 10 \$. Le coût net du produit est de 80 \$.

$$\text{CT} - \text{coûts exclus} = \text{CN}$$

$$90 \$ - 10 \$ = 80 \$$$

#### Étape 2

$$\frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100 = \text{TVR}$$

$$\frac{80 \$ - 30}{80} \times 100 = 63,5 \%$$

La teneur en valeur régionale du produit est de 63,5 p. 100, si l'on utilise la méthode du coût net.

*Nota* : Ce calcul ne signifie pas que les produits sont originaires. Il n'est pertinent que si la règle d'origine comporte une teneur en valeur régionale et que si vous satisfaites à l'exigence du changement de classification tarifaire.

### QU'APPELLE-T-ON «MATIÈRES NON ORIGINAIRES»?

Les matières non originaires utilisées dans la production du produit sont les matières ou composantes qui, par elles-mêmes, ne remplissent pas les conditions des règles d'origine de l'ALENA pour être des matières «originaires».

Les matières non originaires sont :

a) les matières ou composantes importées d'un pays non membre de l'ALENA;

ou

b) les matières produites dans un pays de l'ALENA mais qui, en raison du niveau élevé d'intrants étrangers qu'elles contiennent, ne répondent pas par elles-mêmes à la règle d'origine qui leur est applicable.

Les «matières indirectes» (voir page précédente) sont toujours considérées comme originaires.

*Nota* : Si vous utilisez des matières d'origine non connue ou non confirmée, vous devez les considérer comme si elles étaient non originaires.

### MATIÈRES ET COMPOSANTES : ÉVALUATION

Dans la plupart des cas, la valeur d'une matière sera le prix effectivement payé pour obtenir cette matière.

S'ils ne sont pas compris dans le prix payé pour la matière, certains autres frais se rapportant au transport, à l'assurance, à l'emballage, aux droits, aux taxes, au courtage en douane et aux déchets et produits défectueux peuvent être

inclus dans la valeur. La valeur d'une matière est essentiellement le montant total qu'il en coûte au producteur pour acheter la matière et pour l'amener à l'installation de production.

Dans certains cas, la valeur sera calculée ou rajustée conformément au Code de la valeur en douane.

#### **LA FAÇON DE CALCULER LA TVR PEUT-ELLE ÊTRE MODIFIÉE?**

Si l'on choisit la valeur transactionnelle et que l'on est informé par les autorités douanières que la valeur transactionnelle du produit (ou la valeur d'une matière utilisée dans la production du produit) ne sera pas acceptée ou sera rajustée, le producteur ou l'exportateur peut alors choisir d'utiliser la méthode du coût net.

Toutefois, si la méthode du coût net est choisie au départ, un producteur ou exportateur ne peut pas, plus tard, utiliser la méthode de la valeur transactionnelle lorsque le résultat du calcul du coût net se révèle défavorable.

#### **RÈGLE COMPLÉMENTAIRE**

##### **CUMUL**

Un produit peut être fabriqué partiellement dans un pays de l'ALENA, puis complété ailleurs. Pour savoir si un produit répond à un changement de classification tarifaire ou à un critère de teneur en valeur régionale, on peut considérer la production effectuée dans les deux pays comme si elle avait eu lieu dans un seul.

## RÉSUMÉ

Pour savoir si un produit est «originaire» en vertu des règles d'origine de l'ALENA, franchir les étapes suivantes:

### ÉTAPE 1

*Le produit a-t-il subi son dernier traitement dans l'un des pays de l'ALENA?*

Dans l'affirmative, passer à l'étape 2.

Dans la négative, alors le produit n'est pas originaire.

### ÉTAPE 2

*L'une des matières ou composantes utilisées dans le produit vient-elle de l'extérieur du Canada, des États-Unis ou du Mexique, ou est-elle par ailleurs inapte à remplir par elle-même les conditions requises pour être un produit originaire aux termes des règles d'origine de l'ALENA?*

Dans l'affirmative, passer à l'étape 3'.

Dans la négative, alors le produit est un produit originaire.

### ÉTAPE 3

*Déterminer le numéro de classification tarifaire SH du produit que vous produisez (le niveau à six chiffres est habituellement suffisant).*

### ÉTAPE 4

*À l'aide du numéro de classification tarifaire SH, déterminer la règle d'origine spécifique<sup>2</sup> de l'annexe 401 qui s'applique au produit.*

### ÉTAPE 5

*Déterminer la classification tarifaire SH des matières et composantes non originaires utilisées pour produire le produit dans un pays de l'ALENA.*

### ÉTAPE 6

*Le changement de classification tarifaire des matières non originaires à la classification tarifaire du produit satisfait-il à l'exigence du changement tarifaire prévue dans la règle d'origine spécifique que vous avez déterminée à l'étape 4?*

Dans l'affirmative, l'exigence du changement de classification tarifaire est remplie et, si la règle ne prévoit pas d'autres exigences (par exemple, un critère de teneur en valeur régionale), le produit est originaire. S'il y a d'autres exigences, voir si elles sont remplies.

Dans la négative, le produit n'est pas admissible, à moins qu'il ne fasse l'objet de certaines exemptions<sup>3</sup>.

### ÉTAPE 7

*La règle spécifique renferme-t-elle également un critère de teneur en valeur régionale?*

Dans l'affirmative, choisir alors la méthode de la valeur transactionnelle ou la méthode du coût net.

(ATTENTION : Assurez-vous de pouvoir utiliser la méthode de la valeur transactionnelle avant de choisir cette méthode. Plus précisément, assurez-vous que le prix payé pour le produit sera acceptable en vertu des principes du Code de la valeur en douane. En cas de doute, consulter les fonctionnaires des douanes, ou utiliser la méthode du coût net. Noter également que seule la méthode du coût net peut être utilisée pour certains types de produits.)

### ÉTAPE 8a

*Méthode de la valeur transactionnelle : Déterminer le prix que votre client vous a effectivement payé pour le produit et la valeur des matières non originaires utilisées dans sa fabrication. À l'aide de la formule de la valeur transactionnelle, calculer le pourcentage de teneur en valeur régionale (TVR) (voir page 4).*

Si le pourcentage de la TVR est égal ou supérieur au pourcentage minimal indiqué dans la règle spécifiquement applicable aux calculs de la valeur transactionnelle (habituellement 60 p. 100), le produit est admissible, pourvu que les autres conditions de la règle soient remplies.

Si le pourcentage est inférieur au minimum fixé, alors essayer d'utiliser la méthode du coût net.

#### ÉTAPE 8b

*Méthode du coût net : Déterminer le coût net du produit en déduisant du coût total du produit les coûts non admissibles indiqués. Puis calculer la valeur des matières et composantes non originaires. À l'aide de la formule du coût net, calculer le pourcentage de la teneur en valeur régionale (TVR) (voir page 5).*

Si le pourcentage de la TVR est égal ou supérieur au pourcentage minimal indiqué dans la règle spécifiquement applicable aux calculs du coût net (habituellement 50 p. 100), le produit est admissible, pourvu que les autres conditions de la règle soient remplies.

Si le pourcentage est inférieur au minimum fixé, alors le produit n'est pas admissible.

#### ÉTAPE 9

*Remplir un certificat d'origine si les produits sont originaires.*

- 1 *Si vous ne connaissez pas l'origine d'une matière, vous devez supposer qu'elle n'est pas originaire d'un pays de l'ALENA.*
- 2 *Si deux règles sont applicables, le produit peut être admissible en vertu de l'une ou l'autre. Vous pourriez constater qu'il est plus commode que le produit remplisse les conditions d'un produit originaire en vertu d'une règle plutôt qu'en vertu de l'autre. Par exemple, une règle peut n'exiger qu'un changement de classification tarifaire, tandis que l'autre exigera à la fois un changement de classification tarifaire et un critère de teneur en valeur régionale. Lorsqu'il apparaît que le produit peut remplir les conditions d'un produit originaire en vertu de l'une ou l'autre règle, choisissez alors celle qui est la plus commode.*
- 3 *Si la valeur des matières non originaires qui ne répondent pas à l'exigence du changement de classification tarifaire n'est pas supérieure à 7 p. 100 de la valeur du produit, l'exemption de minimis peut s'appliquer et le produit peut remplir les conditions d'un produit originaire, si toutes les autres conditions sont remplies.*



## INTRODUCTION AUX PROCÉDURES DOUANIÈRES À L'INTENTION DES ENTRE- PRISES CANADIENNES QUI EXPORTENT VERS LE MARCHÉ AMÉRICAIN

### GÉNÉRALITÉS

En vertu de l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) les droits de douane perçus sur les produits qui sont échangés entre le Canada et les États-Unis et qui satisfont aux règles d'origine seront éliminés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1998. L'ALENA conserve cette échéance pour le commerce canado-américain, mais il éliminera également les droits de douane perçus sur les produits échangés entre le Canada et le Mexique ou entre les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA renforce l'ALE en améliorant davantage l'accès au marché pour les entreprises canadiennes qui exportent vers les États-Unis. Toutefois, les procédures générales de déclaration appliquées par la douane américaine demeurent en vigueur.

La douane américaine a fait un chemin considérable dans l'automatisation des procédures à la frontière canado-américaine. Les exportateurs devraient s'efforcer de bien connaître ces procédures afin d'obtenir tous les avantages prévus par l'ALE et l'ALENA et d'éviter des pièges coûteux.

### LE COURTIER EN DOUANE DES ÉTATS-UNIS

À moins que vous n'importiez aux États-Unis pour votre propre compte (un employé de votre entreprise, qui est un citoyen américain résidant aux États-Unis, dédouanera vos expéditions à la douane américaine), nous vous recommandons de recourir aux services d'un courtier en douane des États-Unis.

La plupart des entreprises canadiennes indiquent leur prix et vendent à leurs clients américains sur une base «prix rendu». C'est

donc vous, et non votre client américain en tant qu'importateur attiré, qui devrez en général vous occuper des formalités douanières aux États-Unis. Votre courtier en douane des États-Unis, qui est agréé par la douane américaine, versera un cautionnement d'exécution en votre nom afin de garantir que toutes les exigences douanières et autres en vigueur aux États-Unis seront remplies.

Les courtiers ont des bureaux dans les principales villes canadiennes, et ils disposent d'installations de dédouanement aux divers ports d'entrée – terre, mer et air. Il est souvent utile de rendre visite au spécialiste de l'importation des douanes américaines, au port d'entrée que vous utilisez, afin qu'il se familiarise avec votre produit et vos opérations. Simultanément, il serait sage d'obtenir l'avis de ce spécialiste sur la classification tarifaire, sur la valeur en douane et sur les exigences de marquage du pays d'origine applicables à votre produit.

### LES FORMALITÉS DE DÉCLARATION

Lorsque le camion transportant votre produit arrive à la frontière, les formalités se déroulent en général de la façon suivante.

1. Le camionneur dépose le manifeste original auprès de la douane américaine et remet au courtier les factures visant la cargaison.
2. Le courtier s'assure que les produits sont admissibles, vérifie si un autre organisme du gouvernement américain peut être concerné, choisit la meilleure option parmi un ensemble de transactions douanières (déclaration pour livraison immédiate, déclaration à mainlevée LIP, déclaration sommaire pour marchandise de catégorie contingentaire, déclaration officielle, déclaration de mise à l'entrepôt, déclara-

ration temporaire, déclaration pour transport et exportation, etc.) et remplit le formulaire de déclaration (le plus souvent une déclaration pour livraison immédiate).

3. Le courtier présente le formulaire de déclaration à la douane américaine afin d'obtenir le dédouanement de la cargaison, et cela avec un minimum de documents – en général, votre facture commerciale, le manifeste du transporteur et un document de déclaration douanière. Si, en tant qu'importateur, vous réclamez le droit applicable selon l'ALENA, vous devez présenter un certificat d'origine dûment rempli par l'exportateur.

4. Le formulaire de déclaration contient les renseignements essentiels, tels que le nom de l'exportateur, le numéro de l'importateur, le nom de l'importateur attitré, le dernier consignataire, la description et la valeur de la marchandise. Cette information est introduite par votre courtier dans le système commercial automatisé des douanes.

5. La douane évalue les données classées électroniquement et décide soit de dédouaner la cargaison, soit de la détenir pour examen. (Le temps actuel moyen de traitement est de moins de trois minutes pour les cargaisons visées par une déclaration à mainlevée LIP ou par une livraison immédiate).

6. Le courtier a ensuite 10 jours ouvrables pour déposer le droit de douane estimatif et fournir les documents supplémentaires requis pour le calcul des droits. C'est ce que l'on appelle le dépôt du sommaire de déclaration.

7. Le fonctionnaire de la douane américaine examine l'information se rapportant à l'opération après que votre cargaison soit dédouanée. (Rappelez-vous que la douane américaine a reçu un cautionnement d'exécution qui lui garantit la réception de tout renseignement complémentaire requis ou de tout droit payable).

8. La déclaration est parachevée (liquidée) par la douane.

Durant le traitement de votre déclaration, le spécialiste des importations vérifiera la classification tarifaire, le taux de droit demandé ainsi que la valeur d'après laquelle le droit est calculé, et s'assurera que toutes les autres exigences sont satisfaites. Le spécialiste des importations vérifiera également la déclaration pour voir si la marchandise fait l'objet d'un contingent d'importation et il s'assurera que les documents du sommaire de déclaration sont exacts et complets. La plupart des spécialistes des importations seront bien au fait des produits de votre entreprise, ou ils s'adresseront à des collègues qui le sont. Comme l'indique leur titre, il s'agit de spécialistes de l'industrie, qui participent aux foires commerciales, visitent des installations industrielles, lisent les revues commerciales et s'occupent de produits semblables importés par vos concurrents.

#### **DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS PRÉSENTÉES PAR LA DOUANE**

Les spécialistes des importations demandent souvent des renseignements qui leur permettront de bien classer et évaluer votre marchandise. Les demandes vous sont adressées directement, ou bien par l'entremise de votre courtier. Si la raison pour laquelle la douane demande ces renseignements ne vous apparaît pas clairement, veuillez alors, avant de répondre, obtenir des précisions auprès de votre courtier. De cette façon, vous serez mieux en mesure de faire valoir le taux de droit ou la valeur en douane que vous avez demandé. Si vous présentez des arguments après que vous ayez envoyé une réponse écrite, il se pourrait qu'ils ne fassent pas l'objet d'un examen aussi attentif.

La douane pourra vous demander de quelle façon les produits importés seront utilisés ou quelles matières entrent dans leur composition. Étant donné que la classification et les taux de droit sont souvent fondés sur les réponses à ces questions, les exportateurs doivent faire preuve de prudence dans leurs réponses.

Si la douane décide de modifier le taux de droit ou la valeur en douane, vous en serez informé par écrit au moyen d'un avis. Si vous vous opposez à la mesure projetée, informez-en alors immédiatement le spécialiste des importations, de préférence par l'entremise de votre courtier. Vous pourrez demander un délai supplémentaire pour présenter d'autres renseignements et arguments. Si vous ne répondez pas à une demande de renseignements, vous pourriez recevoir un avis vous informant de l'augmentation de la valeur en douane ou de l'application d'un taux de droit plus élevé.

### **VISITES DE FONCTIONNAIRES DES DOUANES ET TENUE DE REGISTRES**

Les visites et les appels téléphoniques de spécialistes des importations ne sont pas rares et ne doivent pas vous inquiéter. Si un spécialiste des importations désire visiter vos installations, c'est en général pour faciliter l'établissement de la classification tarifaire par l'examen des procédés de production, ou en vue de rendre votre entreprise admissible à l'un des programmes automatisés destinés à accélérer l'admission et le dédouanement de vos produits. La visite de fonctionnaires des douanes doit être précédée d'un avis raisonnable et, même si la douane américaine a le pouvoir légal d'examiner vos registres commerciaux, les demandes en ce sens doivent être précises.

### **LIQUIDATION DES DÉCLARATIONS**

Les droits déposés avec le sommaire de déclaration ne représentent pas nécessairement le compte final des droits d'importation. Le compte final n'a lieu que lorsque la douane a liquidé la déclaration. Lorsque le spécialiste des importations examine les documents du sommaire de déclaration et qu'il est convaincu que toutes les conditions sont remplies, il liquide alors la déclaration. Cette liquidation peut se produire plusieurs mois après le paiement des

droits. Les déclarations sont liquidées automatiquement un an après la date de la déclaration, à moins que la douane ne prolonge ce délai après vous avoir informé par écrit que la liquidation est suspendue. Les déclarations sont en général liquidées avant l'échéance normale.

Votre courtier connaîtra le rythme habituel de dépôt et de liquidation des déclarations à tel ou tel port d'entrée de la douane américaine, et la douane américaine a en général l'amabilité d'envoyer des avis de liquidation au courtier ou à la personne qui a déposé la déclaration. L'avis officiel de liquidation apparaît dans un bulletin affiché au poste de douane. Il est important de vous assurer auprès de votre courtier que vos déclarations sont liquidées régulièrement. Si la liquidation de vos déclarations a cessé, c'est en général parce qu'il existe un problème pouvant conduire à l'imposition de droits plus élevés.

Si vous êtes en désaccord avec les mesures prises par la douane américaine concernant une liquidation, une opposition doit être déposée dans les 90 jours de la date de la liquidation. Dans les cas d'erreurs d'écriture et de calcul, vous avez un an à compter de la date de liquidation pour réclamer un remboursement de droits.

Si la douane américaine rejette votre opposition, vous ne pouvez alors obtenir un redressement qu'en vous adressant au Tribunal de commerce international des États-Unis.

### **FORMALITÉS D'ÉVALUATION EN DOUANE ET FACTURES**

Une facture indiquant la valeur transactionnelle des produits est en principe l'instrument qui permet d'établir la valeur en douane, moins certaines déductions courantes. La douane américaine aura un exemplaire de la facture commerciale ou facture de vente remise à votre client, laquelle a été présentée avec la déclaration par votre courtier. Cette facture n'indique pas nécessairement tous les détails requis par la

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.

## DÉCISIONS OBLIGATOIRES – AGIR AVEC PRUDENCE

La classification tarifaire de vos produits devrait être établie avant que vos exportations ne commencent. Un avis de classification provisoire peut être obtenu de votre courtier en douane des États-Unis ou d'un spécialiste des importations de la douane américaine, à un port d'entrée. Toutefois, l'avis verbal d'un spécialiste des importations ne lie pas la douane américaine et peut être modifié à tout moment. Pour des exportations futures, vous pouvez obtenir des décisions exécutoires écrites de l'Administration centrale de la douane américaine, des spécialistes nationaux des importations à New York ou de tout bureau de secteur ou de district de la douane américaine. Vous pouvez demander vous-même une décision, ou votre courtier peut la demander en votre nom. Vous devrez fournir une description complète et détaillée de votre produit. Des photographies, des schémas ou un échantillon pourront être utiles. Si vous avez fourni toute l'information requise, vous pouvez alors espérer, dans la plupart des cas, recevoir une décision dans un délai de 30 jours.

Si vous avez déjà commencé à exporter et que le spécialiste des importations qui examine vos documents de sommaire de déclaration n'est pas convaincu que la classification tarifaire soit exacte, il peut décider de liquider votre déclaration à un taux de droit plus élevé aux termes d'une classification tarifaire différente. Si vous ne partagez pas son avis, vous pouvez déposer une opposition. (Voir la section relative à la liquidation des déclarations.) Une fois la transaction douanière effectuée, il est trop tard pour demander une décision exécutoire.

Outre des décisions exécutoires sur la classification tarifaire, on peut obtenir également de la douane américaine des décisions exécutoires prospectives sur la valeur en douane, sur les prescriptions de marquage du pays d'origine et sur la conformité des produits aux règles d'origine de l'ALE. Lorsque l'ALENA sera en vigueur, la douane américaine fournira également des décisions exécutoires sur l'origine des produits et sur les prescriptions de marquage du pays d'origine.

## SOURCES D'AIDE

### **ORGANISMES DU GOUVERNEMENT AU CANADA**

#### **AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA**

Des conseils sur les rouages de l'exportation, des publications, des études de marché, de l'information sur les programmes d'aide financière aux exportateurs, et des services de consultation et de liaison avec des spécialistes du commerce sont offerts par InfoEx, au numéro 1-800-267-8376.

Les experts d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), des spécialistes dans divers secteurs industriels, s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes qui exportent aux États-Unis. On peut les contacter par l'entremise de la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (613-944-5914) et de la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (613-944-6566).

Information générale sur l'Accord de libre-échange nord-américain : 1-800-267-8376

Droits de douane américains et classification tarifaire : 613-944-2711

Règles d'origine : 613-944-2711

Emballage et étiquetage : 613-944-2711

Marquage du pays d'origine : 613-944-2711

Douane/Accès aux marchés : 613-944-2711

#### **REVENU CANADA**

Revenu Canada peut vous fournir de l'information sur les droits de douane canadiens et sur les règles d'origine applicables à vos produits. Communiquez avec votre bureau régional des Douanes pour obtenir de plus amples renseignements.

Maritimes	Québec	Montréal
902-426-2914	418-648-3708	514-283-6201

Ottawa	Toronto	Hamilton
613-993-0566	416-973-8022	905-578-8697

Ontario (S.-O.)	Prairies	Alberta
519-257-6573	204-983-6393	403-292-4628

Colombie-Britannique  
604-666-0456

#### **CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL**

##### **Terre-Neuve**

Centre de commerce international  
C.P. 8950  
Atlantic Place  
215 Water Street, Suite 504  
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9  
Téléph.: (709) 772-5511  
Télécop.: (709) 772-2373

##### **Île-du-Prince-Édouard**

Centre de commerce international  
P.O. Box 1115  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
Charlottetown (Î-P-É) C1A 7M8  
Téléph.: (902) 566-7400  
Télécop.: (902) 566-7450

##### **Nouvelle-Écosse**

Centre de commerce international  
P.O. Box 940, Station M  
1801 Hollis Street  
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9  
Téléph.: (902) 426-7540  
Télécop.: (902) 426-2624

### **Nouveau-Brunswick**

Centre de commerce international  
C.P. 1210  
Place de l'Assomption  
770, rue Main  
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9  
Téléph.: (506) 851-6452  
Télécop.: (506) 851-6429

### **Québec**

Centre de commerce international  
Tour de la Bourse, C.P. 247  
800, Carré Victoria, bureau 3800  
Montréal (Québec) H4Z 1E8  
Téléph.: (514) 283-8185  
Télécop.: (514) 283-8794

### **Ontario**

Centre de commerce international  
Dominion Public Building, 4th Floor  
One Front Street West  
Toronto (Ontario) M5J 1A4  
Téléph.: (416) 973-5053  
Télécop.: (416) 973-8161

### **Manitoba**

Centre de commerce international  
C.P. 981  
331 Portage Avenue, 8<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2  
Téléph.: (204) 983-4099  
Télécop.: (204) 983-2187

### **Saskatchewan**

Centre de commerce international  
The S.H. Cohen Building  
119-4th Avenue South, Room 401  
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2  
Téléph.: (306) 975-5315  
Télécop.: (306) 975-5334

Centre de commerce international  
1919 Saskatchewan Drive  
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7  
Téléph.: (306) 780-6325  
Télécop.: (306) 780-6679

### **Alberta**

Centre de commerce international  
Canada Place  
9700 Jasper Avenue, Room 540  
Edmonton (Alberta) T5J 4C3  
Téléph.: (403) 495-2944  
Télécop.: (403) 495-4507

Centre de commerce international  
510 - 5th Street S.W., Suite 1100  
Calgary (Alberta) T2P 3S2  
Téléph.: (403) 292-6660  
Télécop.: (403) 292-4578

### **Colombie-Britannique**

Centre de commerce international  
P.O. Box 11610  
Scotia Tower  
900-650 West Georgia Street  
Vancouver (C.-B.) V6B 5H8  
Téléph.: (604) 666-0434  
Télécop.: (604) 666-8330



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada