

Exporter. Réussir.



Webinaire Cap sur l'exportation

AFMQ

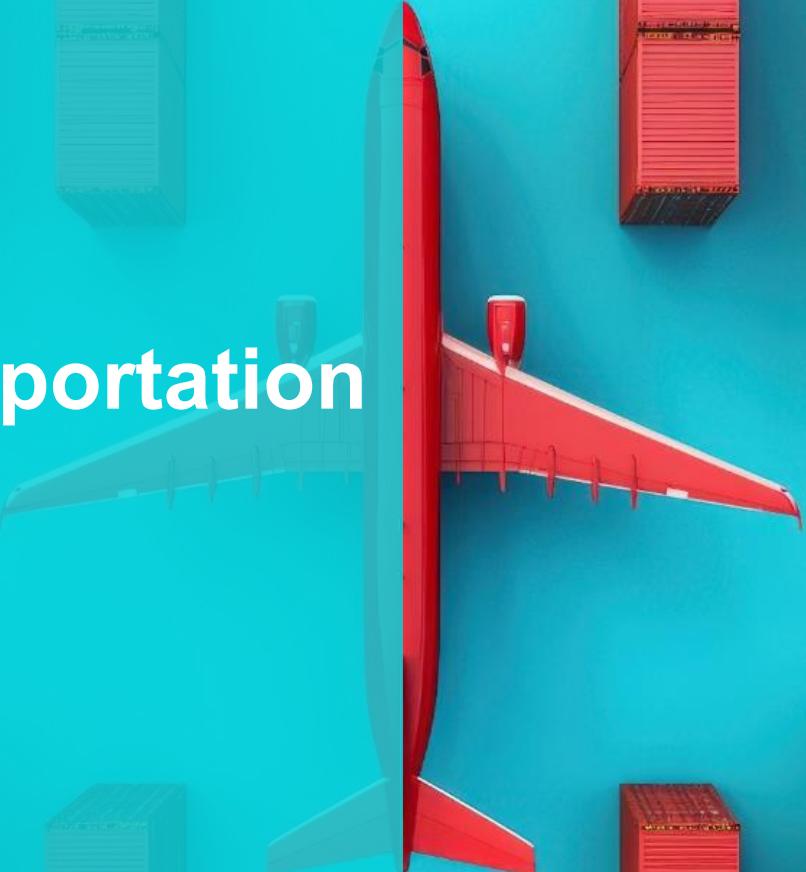
Depuis 1942

Association
des fabricants
de meubles
du Québec



**CONNECT
BOIS**

UN RÉSEAU
AU COEUR
DE L'INNOVATION





Ordre du jour

- Mot de bienvenue de l'AFMQ (5 min.)
- Introduction et présentation des partenaires (5 min.)
- Présentation de CQI (30 min.)
- Témoignage d'une entreprise exportatrice – TAFISA (15 min.)
- Parole aux partenaires: MEIE et Affaires Mondiales Canada (15 min.)
- Période de questions (15 min.)



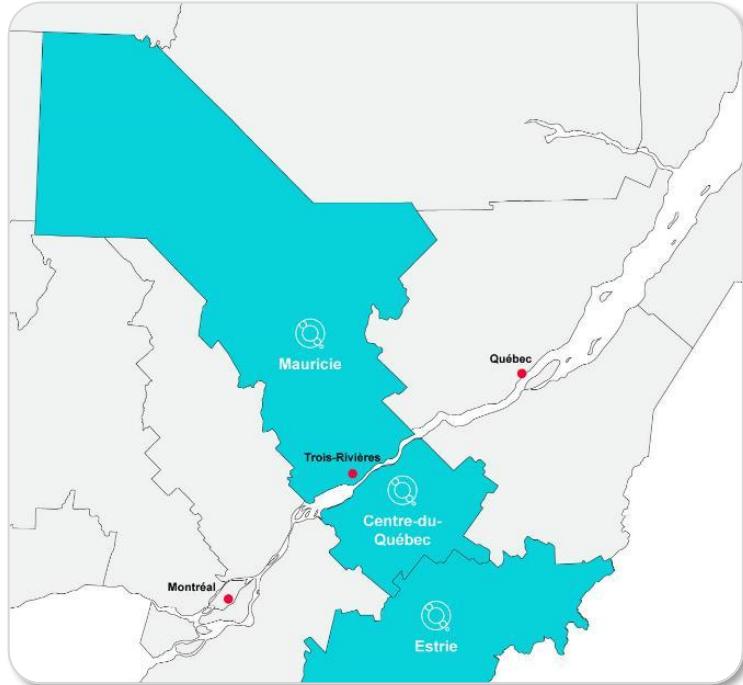
PRÉSENTATION DE CQI

Depuis 30 ans, Carrefour Québec International (CQI) aide les entreprises à exporter et à développer de nouveaux marchés hors Québec, au Canada et à l'international.

Quand la croissance passe par l'exportation, CQI accompagne de la stratégie à l'action. Ses experts travaillent étroitement avec les entreprises pour développer leurs marchés à l'international.

Vision

CQI transforme chaque projet d'exportation en succès à l'international.





Sujets abordés

- Système harmonisé (SH)
- Accords de libre-échange (ALE)
- Le certificat d'origine
- Les Incoterms
- Stratégies et calcul du prix à l'exportation
- Les documents d'exportation
- Diversification des marchés et missions de développement
- Formations à venir chez CQI



Système harmonisé (SH)

5 000 groupes de marchandises identifiées par un **code à six chiffres**

Classification suivant une structure légale et logique

Divisé en **21 sections** et **99 chapitres**

Utilisé par plus de **200 pays**

Sert à définir les tarifs douaniers

Permet de collecter les statistiques commerciales sur les flux de marchandises



WORLD CUSTOMS ORGANIZATION
ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES

Le système harmonisé (SH) est une nomenclature internationale de désignation et de codification des marchandises.

ATTENTION : tous les pays n'appliquent pas les mêmes versions du SH.



Exemple de classement tarifaire

Code tarifaire des É-U :
Armoire de cuisine fait de bois

94 Chapitre

9403 Position

9403.40 Sous-position

9403.40.90 Article tarifaire (droits de douane)

9403.40.90.60 Suffixe statistique (pour fins statistiques)

- **Six premiers chiffres** sont communs à tous les pays
- **Quatre derniers chiffres** varient d'un pays à l'autre



Le classement tarifaire est mis à jour annuellement, le 1^{er} janvier.



Tarifs des douanes américaines

Harmonized Tariff Schedule of the United States Revision 28 (2025)

Annotated for Statistical Reporting Purposes

XX
94-9

Heading/ Subheading	Stat. Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty	
				1 General	2 Special
9403.40		Wooden furniture of a kind used in the kitchen:			
9403.40.40	00	Bent-wood furniture.....	No.	Free ^{2/}	42.5%
		Other:			
9403.40.60	00	Designed for motor vehicle use.....	No.	Free ^{2/}	25%
9403.40.90	40	Other.....	No.	Free ^{2/}	40%
	60	Dining tables.....	No.		
	80	Cabinets designed for permanent installation.....	No.		
9403.50		Wooden furniture of a kind used in the bedroom:			
9403.50.40	00	Bent-wood furniture.....	No.	Free ^{2/}	42.5%



Où trouver les codes tarifaires?



Tarif des douanes du Canada

www.cbsa-asfc.gc.ca



Harmonized Tariff Schedule of United States (HTSUS)

www.hts.usitc.gov



Tarif intégré de l'Union européenne (TARIC)

www.ec.europa.eu



Quel est le risque relié à une erreur de classement de code SH?

En tant qu'importateur ou exportateur, **il est de votre responsabilité légale** de classer correctement les marchandises expédiées.

Les risques de non-conformité comprennent :

- Le paiement de droits de douane mal calculés ou non acquittés sur vos produits
- Le paiement rétroactif des droits et taxes sur les marchandises que vous avez mal classées (retour sur 5 ans).
- Des pénalités pécuniaires pour non-conformité.



Accords de libre-échange du Canada



Qu'est-ce que le libre-échange?

Le libre-échange sert principalement à faciliter la circulation de marchandises entre ses pays membres et diminuer les contraintes ou les obstacles à leur distribution sur le marché international.

ATTENTION : Le terme « **originaire** » a un sens différent de celui de l'expression « **pays d'origine** ».

Vous devez vous référer aux règles d'origines qui s'appliquent à l'entente de libre-échange afin de valider si votre produit se qualifie en tant que produit « originaire ».





Droits de douanes et tarifs applicables

Importation aux États-Unis d'armoires de cuisine (9403.40.90) fabriquées au Canada.

Non originaire

Droits de douane : **0 %**



Originaire + Tarif proclamation 10976

(même avec certificat d'origine ACEUM)

Droits de douane : **0 %**

Tarif 9903.76.03 : **25 %**

Le producteur ou l'exportateur devra payer un tarif de 25% applicable sur les armoires de cuisine classées au 9403.40.90 même si le produit rencontre les règles d'origine selon l'ACEUM.



Les principaux accords de libre-échange du Canada

ACEUM

Accords de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique

- Date d'entrée en vigueur : **1^{er} juillet 2020**

AECG

Accords économique et commercial global (27 États-membres)

- Date d'entrée en vigueur : **21 septembre 2017**

PTPGP

Accords de partenariat global progressiste (10 pays de la région de l'Asie-Pacifique)

- Date d'entrée en vigueur : **30 décembre 2018**



Autres accords de libre-échange du Canada en vigueur

Accord de libre-échange	Date d'entrée en vigueur
Canada – Israël	1 ^{er} janvier 1997
Canada – Chili	5 juillet 1997
Canada – Costa Rica	1 ^{er} novembre 2002
Canada – Association européenne de libre-échange (AELE)	1 ^{er} juillet 2009
Canada – Pérou	1 ^{er} août 2009
Canada – Colombie	15 août 2011
Canada – Jordanie	1 ^{er} octobre 2012
Canada – Panama	1 ^{er} avril 2013
Canada – Honduras	1 ^{er} octobre 2014
Canada – Corée du Sud	1 ^{er} janvier 2015
Canada – Ukraine	21 septembre 2017
Canada – Royaume-Uni (accord de continuité commerciale)	En vigueur



Afin de tirer profit des tarifs préférentiels d'un accord de libre-échange, l'importateur doit produire un certificat d'origine qui atteste que les produits figurant sur le certificat sont « originaires », au sens donné à ce terme dans l'accord.

**AEUMC/T-MEC/ACEUM
FACTURE COMMERCIALE – CERTIFICATION D'ORIGINE**

(A usage unique seulement)

Page 1 de _____

Certificateur : <input type="checkbox"/> IMPORTATEUR <input type="checkbox"/> EXPORTATEUR <input checked="" type="checkbox"/> PRODUCTEUR	Date d'expédition : _____ N° de lettre de transport ou autre : _____									
EXPORTATEUR : ID taxes : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS Contact : _____ Téléphone : _____ Courriel : _____ Nom et adresse de l'entreprise : _____										
PRODUCTEUR : <input type="checkbox"/> Divers producteurs <input type="checkbox"/> Disponible sur demande par les autorités importatrices ID taxes : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS Contact : _____ Téléphone : _____ Courriel : _____ Nom et adresse de l'entreprise : _____										
Pays/territoire : _____ Parties à la transaction : <input type="checkbox"/> Apparentées <input type="checkbox"/> Non apparentées										
VENDU À (si différent du destinataire) : <input type="checkbox"/> Même que le DESTINATAIRE : ID taxes : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS Nom et adresse de l'entreprise : _____										
DESTINATAIRE : ID taxes : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS Contact : _____ Téléphone : _____ Courriel : _____ Nom et adresse de l'entreprise : _____										
Pays/territoire : _____ <small>S'il existe un courtier désigné pour cet envoi, veuillez fournir ses coordonnées.</small>										
Pays/territoire : _____ <small>N° de facture : _____ N° de BC : _____ Modalités de paiement : _____ Connaissement : _____ But de l'envoi : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS</small>										
Droits/taxes payés par : <input type="checkbox"/> Exportateur <input type="checkbox"/> Destinataire <input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/> Si Autre, veuillez préciser _____										
Nbre de colis	Nbre d'unités	Poids net (lb/kg)	Unité de mesure	Description des marchandises		Numeré SH	**Critère d'origine	Pays de fabrication	Valeur unitaire	Valeur totale
									0.00	0.00
									0.00	0.00
									0.00	0.00
									0.00	0.00
Total des colis	Total des unités	Poids net total	(Indiquer lb/kg)	Poids brut total	(Indiquer lb/kg)	Conditions de vente : <input type="checkbox"/> SÉLECTIONNER PARMI LES OPTIONS	Sous-total :	0.00		
0	0	0					Assurance :	0.00		
Instructions spéciales : _____						Transport :	0.00			
						Emballage :	0.00			
						Manutention :	0.00			
						Autre :	0.00			
Je déclare que tous les renseignements contenus dans cette facture sont vérifiables.						Total de la facture :	0.00			
Nom du représentant responsable de l'entrepreneur ou de l'agent autorisé si la facture est certifiée au nom d'une entreprise ou d'une personne:						Code de devise :	_____			
Signature du certificateur		Date	Si ces renseignements diffèrent de ceux du certificateur, veuillez fournir : Adresse (y compris le pays/territoire) / Titre du poste / No de téléphone / Courriel							



Droits de douane supplémentaires des États-Unis liés à l'industrie de la fabrication de meubles

DATE	PRODUITS	HTSUS	TAUX
2025-03-07	Articles d'origine canadienne admissibles à l'ACEUM	9903.01.14	0%
2025-06-04	Articles en aluminium et produits dérivés visés	9903.85.xx	50%
2025-06-04	Articles en acier et produits dérivés visés	9903.81.xx	50%
2025-08-01	Articles d'origine canadienne non admissible à l'ACEUM	9903.01.10	35%
2025-08-01	Produits en cuivre semi-finis et produits dérivés visés	9903.78.01	50%
2025-10-24	Bois d'œuvre résineux	9903.76.01	10%
2025-10-24	Meubles rembourrés en bois	9903.76.02	25%
2025-10-24	Armoires de cuisine et vanités	9903.76.03	25%
2025-10-24	Autres produits en bois non inclus dans les catégories ci-dessus	9903.76.04	0%



Introduction aux Incoterms® 2020



Que sont les Incoterms® 2020



Les Incoterms sont des termes normalisés qui servent à définir les **droits et obligations des acheteurs et des vendeurs** pour le transport et la livraison des marchandises. Ils déterminent :





Les Incoterms ne sont pas un contrat de vente

Ils ne traitent pas :

- du transfert de propriété des marchandises
- du prix à payer
- du mode de paiement
- de toute infraction au contrat de vente

Ces questions sont traitées dans le contrat de vente ou dans la loi régissant le contrat.





Catégories d'Incoterms®



Tous modes de transport

- EXW
- FCA
- CPT
- CIP
- DAP
- DPU
- DDP



Transport maritime seulement

- FAS*
- FOB*
- CFR*
- CIF*



Incoterms maritimes

Incoterms® 2020		International Chamber of Commerce (ICC)								
	Règles									
	Vendeur	Formalités douanières exportation	Chargé sur transport	Livré non déchargé au lieu convenu	Le long du navire	À bord du navire	Port de destination	Rendu au lieu de destination désigné	Formalités douanières importation	
Franco le long du navire port d'embarquement convenu	FAS									
Franco à bord port d'embarquement convenu	FOB									
Coût et fret port de destination convenu	CFR									
Coût, assurance et fret port de destination convenu	CIF									

Risque vendeur
Risque acheteur
Coûts vendeur
Coûts acheteur

Règles pour transport maritime seulement		
FAS FOB CFR CIF	Free Alongside Ship Free On Board Cost and Freight Cost Insurance and Freight	Franco le long du navire Franco à bord Coût et fret Coût, assurance et fret



Incoterms tous modes de transport

Incoterms® 2020 International Chamber of Commerce (ICC)

	Règles										
À l'usine lieu convenu	EXW	Vendeur	Formalités douanières exportation	Chargé sur transport	Livré non déchargé au lieu convenu	Le long du navire	À bord du navire	Port de destination	Rendu au lieu de destination désigné	Formalités douanières importation	
Franco transporteur locaux du vendeur	FCA										
Franco transporteur autre lieu convenu	FCA										
Port payé jusqu'au lieu convenu	CPT								Non-déchargé		
Port payé, assurance comprise jusqu'au lieu convenu	CIP								Non-déchargé		
Rendu au lieu de destination lieu de destination désigné	DAP								Non-déchargé		
Rendu à destination déchargé lieu de destination convenu	DPU								Déchargé		
Rendu droits acquittés lieu de destination désigné	DDP								Non-déchargé		

Exporter. Réussir.

Règles pour tout mode de transport			
Risque vendeur		Ex Works	À l'usine
Risque acheteur		FCA	Franco transporteur
Coûts vendeur		CPT	Port payé jusqu'à...
Coûts acheteur		CIP	Port payé, assurance comprise, jusqu'à...
		DAP	Rendu au lieu de destination
		DPU	Rendu au lieu de destination déchargé
		DDP	Rendu droits acquittés



Stratégies et calcul du prix à l'exportation



Stratégie de prix à l'exportation

Trois facteurs délimitent généralement le calcul de prix:

- Le **prix minimum** est fonction du coût
- Le **prix plafond** est fonction des prix pratiqués par les concurrents et du pouvoir d'achat des clients.
- Le **prix optimal** se situe entre le cours plafond et le cours plancher. Il est assujetti au jeu de l'offre et de la demande.

Loi antidumping

On appelle dumping le fait de vendre des produits sur un marché étranger à un prix inférieur au prix du marché pratiqué dans le pays du producteur. Cette pratique est généralement jugée déloyale. En vertu du GATT, les pays peuvent imposer des tarifs punitifs (droits antidumping) sur les produits importés à des prix déloyaux nuisant aux producteurs locaux.

Prix de pénétration

Le prix est réduit dans le but d'attirer plus de clients et de saisir rapidement une part de marché.

Augmenter le volume de vente.
Décourager la concurrence.

Réduit la marge de manœuvre face à un nouveau concurrent.

Prix d'écrémage

Le prix est fixé à la hausse pour attirer la clientèle plus aisée dans un marché où la concurrence est faible.

Augmente la marge de profit.
Maximise le rendement sur investissement.

Limite le volume de vente.
Concurrence attirée rapidement par la perspective de profits intéressants.

Prix d'alignement

Le prix est aligné sur celui de la concurrence.

Expérience des concurrents.
Prix concurrentiel.

Souvent les exportateurs ne connaissent pas bien leur prix de revient.

Prix fixes

Le prix est le même pour tous les clients.

Plus simple à administrer.

Prix n'est pas toujours approprié pour tous les segments de marché.

Prix variables

Le prix varie selon le type de clients.

Positionner le produit en fonction des caractéristiques de chacun des segments de

Risques que certains clients découvrent qu'ils ont payé des prix plus élevés.



Prix de vente à l'exportation

Prix de vente à l'exportation

	Prix standard	Prix marché	Prix plancher
Hypothèses			
Prix de vente	20 \$	21 \$	18 \$
Coûts variables (directs) de base	10 \$	10 \$	10 \$
Coûts variables (directs) à l'exportation	2 \$	2 \$	2 \$
Coûts variables totaux	12 \$	12 \$	12 \$
Frais fixes spécifiques à l'exportation	30 000 \$	30 000 \$	30 000 \$
Capacité de production (unités)	5 000	5 000	5 000
Validation			
Ventes	100 000 \$	105 000 \$	90 000 \$
Coûts variables	60 000 \$	60 000 \$	60 000 \$
Contribution marginale	40 000 \$	45 000 \$	30 000 \$
Frais fixes spécifiques à l'exportation	30 000 \$	30 000 \$	30 000 \$
Contribution frais fixes/profits	10 000 \$	15 000 \$	- \$

Frais variables de base: Cette partie du coût est la même pour le marché de l'exportation que pour le marché national: matière première, MOD, sous-traitance, fournitures, transport à l'achat, emballage, etc.

Frais variables à l'exportation: emballage particulier, documents descriptifs en d'autres langues, transport à la vente, assurance de la marchandise, assurance-crédit, frais de douane, commission, etc.

Frais fixes spécifiques à l'exportation: salaire du représentant, loyer, frais de bureau, documentation promotionnelle, frais de déplacement, foires commerciales, etc.

La contribution marginale générée par les ventes à l'exportation doit être suffisante pour absorber les Frais fixes spécifiques à l'exportation, sinon l'activité ne peut être considérée comme rentable.



Calcul du prix à l'exportation

COÛTS / INCOTERMS	Transport principal acquitté par l'acheteur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
	FCA	FAS ↓	FOB ↓	CFR ↓	CIF ↓	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Coût des produits	75 000 \$						75 000 \$			75 000 \$
Moins: Drawbacks										
Coût des marchandises vendues et promotion	5 000 \$						5 000 \$			5 000 \$
Frais de financement des exportations	150 \$						150 \$			150 \$
Emballage à l'exportation	1 250 \$						1 250 \$			1 250 \$
Pré-acheminement										
Douane export (Permis, licence, facture consulaire, etc.)	100 \$						100 \$			100 \$
Assurance transport	750 \$						1 500 \$			1 000 \$
Transport principal							2 800 \$			2 800 \$
Post-acheminement										
Douane import										
Coût total avant marge bénéficiaire	82 250 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	85 800 \$	0 \$	0 \$	85 300 \$
Marge bénéficiaire (% du coût du produit)	15%						15%			15%
Prix de vente à l'exportation	93 500 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	97 050 \$	0 \$	0 \$	96 550 \$
Nombre d'unités vendues	50	1	1	1	1	1	50	1	1	50
Prix de vente unitaire	1 870 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	1 941 \$	0 \$	0 \$	1 931 \$
Tarif applicable sur le prix de vente	25%						25%			25%
Total des tarif à payer sur le prix unitaire	468 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	0 \$	485 \$	0 \$	0 \$	483 \$



Les documents d'exportation



Les principaux documents d'exportation

- La facture commerciale (*Commercial invoice*)
- Le bordereau d'expédition (*Packing list*)
- Le connaissement de transport (*Bill of Lading*)

Autres documents pouvant être requis :

- La licence / permis d'exportation (Lacey Act)
- La déclaration d'exportation (> 2000 \$ ailleurs qu'aux États-Unis)
- Le certificat d'origine (si applicable, selon le pays de destination)
- La preuve d'assurance de transport (si nécessaire)



Diversification des marchés et missions de développement

Répartir le risque pour mieux croître



Diversification des marchés = réduire la dépendance à un seul pays

- Limiter l'impact des crises et des barrières commerciales
- Identifier des marchés complémentaires
- Assurer une croissance plus stable et durable

Missions de développement = explorer et saisir de nouvelles opportunités



- Valider le potentiel des marchés sur le terrain
- Établir des contacts avec des distributeurs et partenaires
- Accélérer l'entrée sur de nouveaux marchés



Commerce International Québec



COMMERCE
INTERNATIONAL
QUÉBEC

Notre réseau

Services

MercadOr

☰ Menu

Trouvez un expert →

Accueil – Répertoire

Trouver votre orpex

Les ORPEX (organismes régionaux de promotion des exportations) ont comme objectif d'appuyer les PME québécoises dans leurs démarches de développement de marchés à l'international.

Entrer le code postal

Rechercher



<https://www.ciquebec.ca/>



CQI | Douane internationale

Une gestion efficace des formalités douanières permet de minimiser les risques de non-conformité et de réduire les coûts liés aux retards et aux amendes.



Formation

Conformité douanière, Incoterms et transport

Dans un contexte où les échanges commerciaux internationaux sont en constante croissance, la compréhension des aspects douaniers, des Incoterms et des stratégies de transport s'y rattachant devient essentielle pour toute entreprise exportatrice.

4 demi-journées de formation :

- Système harmonisé (SH) et principaux accords de libre-échange (ALE) du Canada
- Procédures douanières aux États-Unis
- Incoterms 2020 et transport international
- Procédures douanières au Canada

Coût

1 950 \$ par personne,
975 \$ pers. supp.
(taxes non incluses)



Merci!

Anne-Marie Lamothe
amlamothe@cqinternational.org

Rachel Tardif
rtardif@cqinternational.org

Suzy Lapointe
slapointe@cqinternational.org

