

# Le programme des importateurs non résidents (INR)

Le programme des importateurs non résidents (INR) permet de simplifier le processus de commande pour les entreprises situées à l'extérieur du Canada qui vendent des marchandises à leurs clients canadiens. Les exportateurs étrangers peuvent vendre des marchandises au Canada au prix à la livraison grâce à l'initiative de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), ce qui fait en sorte que la transaction ressemble à une transaction intérieure faite au Canada et soulage l'acheteur canadien du fardeau d'importation.

Un importateur non résident (INR) est une entreprise qui est située dans un pays autre que le Canada, qui expédie des marchandises à des clients au Canada et qui voit au dédouanement et aux autres exigences liées à l'importation. Ce programme permet à l'exportateur étranger d'inclure tous les frais d'expédition, les dédouanements, les droits et les taxes dans les frais d'expédition et de manutention réclamés au client, qui pourrait même être facturé en dollars canadiens. De cette façon, la transaction ressemble, aux yeux d'un consommateur canadien, à une transaction intérieure.

## Les avantages du programme INR pour les entreprises américaines réalisant des ventes au Canada

- **Simplification de l'établissement du prix** – En incluant dans le prix de vente des marchandises les coûts de transport, les droits de dédouanement, les droits et les taxes, l'entreprise américaine peut créer une certitude à l'égard des prix pour ses clients canadiens, éliminant ainsi l'effet 'surprise' associé aux frais additionnels une fois que les marchandises sont entrées au Canada.
- **Facilitation du processus de commerce pour le client canadien** – Comme l'importateur étranger agit à la fois comme exportateur attiré et importateur attiré, le consommateur canadien est exclu du processus d'importation, de sorte que les transactions soient aussi faciles que celles effectuées avec une entreprise canadienne.
- **Accroissement de l'avantage concurrentiel de l'entreprise américaine** – En regroupant des expéditions, le fournisseur américain peut dédouaner les marchandises en son nom au moyen d'un seul dédouanement et réduire le coût d'expédition, d'où des économies importantes dont peuvent profiter les clients canadiens.
- **Amélioration du contrôle des expéditions** – En agissant comme exportateur étranger et importateur non résident, le fournisseur peut contrôler le processus d'expédition de porte-à-porte, réduisant ainsi au minimum les retards aux douanes et offrant la possibilité de faire un suivi de l'expédition.
- **Élargissement de la présence sur le marché canadien de l'entreprise étrangère** – Grâce à des améliorations du service à la clientèle découlant du programme INR, les entreprises participantes peuvent accroître leur part du marché au Canada et être plus concurrentielles.
- **Règlement sur la salubrité des aliments au Canada (SAC)** – Une licence SAC est obligatoire aux fins de l'importation de la plupart des aliments au Canada. Les entreprises doivent obtenir leur licence SAC avant de présenter leur expédition à la frontière. Elles ne seront pas en mesure d'obtenir une licence SAC à la frontière. Farrow Consulting peut vous aider à obtenir votre licence.

### Comment devenir un importateur non résident

La meilleure façon consiste à s'inscrire par l'entremise d'un courtier en douanes, car il est en mesure d'offrir des services pour aider une entreprise étrangère à exporter au Canada.

#### Farrow:

- Fournir un lien permettant aux importateurs non résidents (INR) de faire une demande de numéro d'entreprise canadienne (NEC) et de s'inscrire en ligne aux fins de la TPS/TVH auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

- Après l'obtention du NEC, Farrow enverra une demande de création de compte d'importation à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC)
- S'assurera que l'entreprise est conforme en tant qu'exportateur au Canada
- S'assurer que l'entreprise profite de l'ACEUM /de l'USMCA ou de tout autre avantage découlant du libre-échange dans la mesure du possible
- Contribuera à simplifier la documentation

### Certification de l'origine

Si un produit provient des États-Unis ou du Mexique, il pourrait bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'ACEUM / de l'USMCA / du T-MEC. Si le produit est importé et provient d'un autre pays préférentiel, il pourrait bénéficier d'autres accords de libre-échange au Canada.

### Les documents de dédouanement

Toute exportation vers le Canada nécessite des renseignements précis pour le dédouanement effectué par Douanes Canada. Outre la facture commerciale, la Facture des douanes canadiennes (FDC) est le formulaire le plus courant et recommandé.

### Responsabilités concernant la TPS/TVH des importateurs

Les produits importés au Canada sont généralement assujettis à une TPS de 5 %, calculée sur la valeur en dollars canadiens des produits, y compris les droits et la taxe d'accise. C'est à l'importateur qu'il incombe de payer la TPS. Par contre, s'il est inscrit aux fins de la TPS/TVH, il pourra faire une demande de crédits de taxe sur les intrants. Lors de la facturation de clients, la TPS/TVH doit être appliquée sur le prix de vente. Plus important encore, si l'importateur n'est pas inscrit aux fins de la TPS/TVH, il ne pourra faire une demande de crédits de taxe sur les intrants ni facturer la TPS/TVH à son client.

#### CARM

CBSA Assessment and Revenue Management

Le projet de GCRA est une initiative numérique pluriannuelle de l'ASFC qui permettra de moderniser la façon dont l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) évalue les marchandises commerciales importées au Canada et gère les recettes. Farrow peut prêter main-forte à votre entreprise pour l'inscription au portail client de la GCRA. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce service, pour obtenir une caution d'importation, ou encore pour connaître les obligations des importateurs, veuillez communiquer avec votre représentant Farrow ou visiter le [farrow.com](http://farrow.com).

Start a confidential, no risk conversation with us today.

To request a quote or to obtain additional information, please contact:

✉ [salesleads@farrow.com](mailto:salesleads@farrow.com) | [farrow.com](http://farrow.com)