

GESTION DU PROCESSUS DOUANIER

MAXIMISEZ LES ÉCONOMIES GRÂCE À LA FIRST SALE RULE

Découvrez comment le classement et le First Sale Rule (« règle de la première vente ») peuvent vous faire économiser.

Maximisez vos économies en droits de douane grâce à la First Sale Rule (« règle de la première vente ») et au classement

Alors que le marché mondial devient de plus en plus compétitif, les consommateurs d'aujourd'hui font davantage preuve d'ingéniosité. Ils savent qu'ils peuvent toujours trouver un prix inférieur ailleurs. Le défi des détaillants américains est de trouver des moyens de baisser le prix des produits qu'ils importent afin que les clients puissent bénéficier de ces économies. Il y a deux façons d'y parvenir : utiliser la First Sale Rule et s'assurer que les produits sont classés correctement.

La First Sale Rule : payer des droits de douane sur le prix de vente le plus bas

La First Sale Rule a d'abord été mise sur pied en 1988 par les tribunaux des États-Unis afin d'aider les importateurs qui participent à des ventes à plusieurs niveaux à réaliser des économies en droits de douane sur les produits admissibles importés aux États-Unis. Dans une chaîne d'approvisionnement type, les importateurs qui achètent des marchandises d'un autre fournisseur doivent payer des droits de douane sur la valeur de ces marchandises (qu'on appelle la « seconde vente »). Grâce à la First Sale Rule, les importateurs peuvent faire leurs déclarations en douane en utilisant le prix de la « première vente ». Puisque le prix de la première vente dans ces transactions multiples est toujours plus bas que le prix de revente, la méthode d'évaluation de la première vente permet à l'importateur de payer des droits de douane moins élevés. Évidemment, la première vente doit être correctement inscrite comme étant une vente pour exportation vers les États-Unis et toutes les autres prescriptions douanières doivent être respectées.

Si votre entreprise est actuellement aux prises avec des taux de droit de douane élevés, des majorations des fournisseurs et des volumes FOB élevés, alors vous devriez appliquer la First Sale Rule à vos importations. Avec cette règle, les services frontaliers vous permettent de déterminer une valeur en douane acceptable moindre, baissant ainsi les droits de douane exigibles.

Découvrez comment **vous pouvez économiser** davantage grâce à la First Sale Rule et au bon classement.

Codes de classement tarifaire et du Système harmonisé (SH)

Si vous assortissez les bons codes de classement tarifaire à vos marchandises, vous veillerez non seulement à la conformité de vos pratiques commerciales, mais vous pourriez aussi réaliser d'importantes économies.

Les États-Unis, ainsi que plus de 200 pays partout dans le monde, utilisent des codes SH à 10 chiffres pour classer et déclarer des marchandises importées. Puisque ces codes aident à évaluer le montant des droits de douane requis sur chaque article que vous importez, il est essentiel qu'ils soient précis. Vous éviterez ainsi de payer des droits de douane plus élevés qu'ils ne devraient l'être, ou encore de recevoir d'imposantes amendes de non-conformité.

Livingston peut vous aider

Que vous souhaitiez apprendre comment la First Sale Rule peut vous aider à éviter de payer des droits de douane supplémentaires ou que vous ayez besoin d'aide pour bien comprendre le classement tarifaire, l'équipe d'experts de Livingston peut vous aider.

Nos spécialistes comprennent les besoins uniques des détaillants en matière de conformité et de classement, et ils sont toujours disponibles pour vous aider à économiser et à respecter les exigences.

Contactez Livingston

Vous avez des questions ou besoin d'aide avec vos expéditions ? Contactez votre directeur de compte, écrivez-nous à : simplifier@livingstonintl.com ou nous donner un appel au **1-800-837-1063**