



E-HANDELSGUIDEN KANADA

RÅD TILL SVENSKA FÖRETAG

2018

RÅD VID ETABLERING PÅ DEN KANADENSISKA E-HANDELSMARKNADEN

2018

Det finns flera möjligheter för svenska företag att etablera sig på den kanadensiska e-handelsmarknaden. Det är i regel enkelt att starta e-handel i Kanada även om lokala regler och lagar kan verka komplicerade och komplexa. Business Sweden erbjuder rådgivning för svenska företag som vill ta sin in på den kanadensiska e-handelsmarknaden och kan hjälpa till med företagsetablering och skatteadministration vid behov. Kontaktuppgifter till Business Swedens kontor i Toronto finns nedan.

LOKAL ETABLERING ELLER EJ?

E-handel utan lokal etablering

Beroende på företagets storlek och ambitioner kan det vara lämpligt att etablera sig lokalt i Kanada, men det går även bra att bedriva e-handel direkt från Sverige utan lokal bolagsetablering. Den kanske enklaste och snabbaste lösningen för företag (särskilt mindre företag) är att använda sig av affärsmodellen "Dropshipping" eller av en tullmäklare (customs broker). Dropshipping innebär att en distributör levererar varor direkt till en slutkund på uppdrag av ett e-handelsföretag. En kund i Kanada kan på detta sätt enkelt köpa en vara från det svenska e-handelsföretagets och få varan levererad till dörren av det lokala dropshipping-företaget. Dropshipping är ett lågriskalternativ om man vill starta e-handel i Kanada. En viktig fördel med denna etableringsmetod är att e-handelsföretaget slipper administration och kostnader för att hålla ett varulager i Kanada.

Med en tullmäklare (exempelvis UPS eller DHL) behöver man inte, precis som vid dropshipping, bolagsregistrera sig i Kanada eller ordna med lokalt varulager. Tullmäklaren hjälper e-handelsföretaget att navigera genom komplexa internationella handelsbestämmelser och lokala regler. Utöver den fysiska transporten hjälper tullmäklaren även till med kontakten, administrationen och transaktionerna hos kanadensiska tullen och skatteverket i samband med exporten/importen.

Företag som vill sälja sina varor via e-handelsplattformar som Amazon, Alibaba eller kanadensiska Shopify kan göra det utan att etablera sig lokalt. Företaget kan däremot behöva registrera ett Business Number och skatteregistrera sig (läs mer om det nedan).

E-handel genom lokal etablering

Om man känner sig bekväm med att själv ta hand om alla delar av sin e-handel i Kanada, är lokal etablering det bästa alternativet. Beroende på företagets storlek och ambitioner finns olika etableringsformer att välja mellan. Det vanligaste och mest rekommenderade alternativet för svenska företag är att bilda ett dotterbolag "corporation" vilket är en aktiebolagsliknande etableringsform. Huruvida ett svenskt företag bör registrera ett dotterbolag eller inte beror på ett antal olika faktorer. Business Sweden rekommenderar att en sådan etablering sker när företaget gör betydande affärer i Kanada och om kostnaden för att starta och driva ett kanadensiskt dotterbolag anses vara relativt låg.

När man etablerar sig lokalt gör man det antingen på federal eller provinsiell nivå. Business Sweden rekommenderar svenska företag att bolagsregistrera sig provinsiell nivå till att börja med. På grund av Kanadas storlek är det viktigt för utländska företag att välja var bolaget ska etableras rent geografiskt, för att på bästa sätt komma nära befintliga och potentiella kunder och partners. Kanada är till ytan nästan tjugo gånger större än Sverige. Den betydande delen av de omkring 35 miljoner invånarna är koncentrerade till området längs gränsen till USA, framförallt i provinserna Ontario, British Columbia och Quebec. Många företag väljer därför att ha sin bas i någon av dessa provinser. Business Sweden har lång erfarenhet av att vägleda svenska företag med bolagsetableringar och andra typer av uppdrag och hjälper gärna till med att rekommendera lämpliga platser och upplägg.

TOPPDOMÄNREGISTRERING

Om man är bolagsregistrerad i Kanada är det möjligt att ansöka om registrering av en .ca domän. Detta är däremot inte en nödvändighet då kanadensare är vana vid att göra inköp på nätet från både kanadensiska och utländska hemsidor med toppdomäner som .com eller .net, snarare än .ca. Business Swedens rekommendation är därför att i första hand använda sig av en global toppdomän för att profilera sig som en internationell aktör på den kanadensiska marknaden. Intervjuer genomförda av Business Sweden visar dessutom att majoriteten av kunderna i Kanada söker efter hemsidor och varor via en sökmotor, och inte direkt via toppdomäner. En ytterligare aspekt är att innehavare av .ca-toppdomän är skyldig att momsregistrera sig i Kanada.

SKATTEREGLER

Kanadas regering har en federal struktur vilket innebär att affärsverksamhet och beskattning påverkas av lagstiftning på federal och provinsiell nivå. De flesta varor som importerats till Kanada är föremål för federal skatt, *Goods and Services Tax (GST)* vilken är 5 % och betalas vid varornas ankomst till den kanadensiska gränsen. Den provinsiella skatten *Provincial Sales Tax (PST)* varierar mellan 0-10%, beroende på vilken provins man säljer och exporterar/importerar till. Vissa provinser har kombinerat dessa två till en harmoniserad skatt, *Harmonized Sales Tax (HST)* vilken är mellan 5-15%.

Registrera för GST/HST

En av de få förhållningsregler som är enkla för företag att rätta sig efter, bland de i övrigt relativt komplexa skattereglerna, är att företag som har en *global* årsomsättning som överstiger 30 000 CAD är skyldiga att redovisa moms och registrera sig för GST/HST i Kanada. Vad som annars ligger till grund för företags skyldighet att momsregistrera sig eller inte bedöms utifrån vilken typ av verksamhet som företaget bedriver i landet. Utgångspunkten är i regel att företag som "bedriver verksamhet i Kanada" är skyldiga att registrera sig för GST/HST.

Uttrycket "att bedriva verksamhet i Kanada" definieras inte explicit i lagen, utan avgörs utifrån olika faktorer, vilka gäller oavsett om företaget är lokalt etablerat i Kanada eller inte. De faktorer som spelar in är exempelvis volymen av de varor som säljs eller importerats till Kanada, hur ofta försäljning sker, var transaktionen görs eller köpekontraktet sluts, var leveransen sker, var tjänsten utförs eller marknadsförs, var tillverkning sker eller varor lagerhålls, var anställda arbetar, var företagets bankkonto är registrerat etc.

Business Sweden kan hjälpa företag med rådgivning och hjälp med skatteadministration. Företag kan också vända sig direkt till skattemyndigheten Canada Revenue Agency (CRA) med uppgifter om företagets verksamhet för att få veta om företagets är skattepliktig eller inte. Adressen dit är:

CRA
GST/HST Rulings
55 Bay St N
Hamilton, Ontario
L8R 3P7
Fax: 905 527 0790

Det är viktigt att tänka på att skattereglerna i Kanada anpassas och ändras i takt med att e-handelsmarknaden växer och utvecklas. Business Sweden rekommenderar därför företag att hålla sig uppdaterade på vad som gäller. Om man använder sig av en tullmäklare, hjälper den företaget med administrationen kring skattereglerna samt med transaktionerna för dessa.

Business Number

För att kunna betala och registrera skatt i Kanada krävs att företaget registrerar ett Business Number (BN), vilket ofta görs i samband med bolagsregistreringen för dotterbolaget. Om man inte är lokalt etablerad ansöker man om det direkt hos kanadensiska skatteverket CRA. Även om ett företag inte är skyldigt att registrera ett Business Number enligt CRA:s föreskrifter, rekommenderar Business Sweden efter diskussioner med CRA ändå svenska företag att registrera ett Business Number. Det är en enkel och kostnadsfri process att ansöka och inneha ett Business Number, och kan vara bra att ha vid eventuell kontakt med kanadensiska myndigheter.

FRIHANDELSAVTALET CETA

Det nya frihandelsavtalet *Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement* "CETA" trädde i kraft 21 september 2017 och innehåller bland annat tullförmåner för en rad produkter vid import till Kanada. CETA gäller för alla varor som uppfyller ursprungsreglerna oavsett om mottagaren i Kanada är en privatperson eller ett företag.

Business Sweden har bred kunskap om CETA och våra experter kan hjälpa till med frågor och rekommendationer rörande avtalet. Information om CETA finns även att läsa på Business Swedens hemsida.

FÖRBEREDELSE FÖR IMPORT

Om ett företag på egen hand ska exportera/importera varor inom ramen för sin e-handel i Kanada, följer i regel följande process:

1. Registrera ett Business Number hos Canada Revenue Agency (CRA)
2. Samla så mycket information som möjligt om de varor man avser att importera
3. Identifiera ursprungslandet för de varor man avser importera
4. Ta reda på om förmånsbehandling inom CETA-avtalet gäller för de varor man avser importera
5. Se till att de varor som avses importeras är tillåtna i Kanada och den provins där varor planeras att säljas eller användas
6. Ta reda på om de varor som avses importeras är föremål för särskilda importkvoter, tillstånd eller restriktioner (olika restriktioner och lagar på federal och provinsiell nivå)
7. Ta reda på vilka regler som gäller för märkning och paketering av de varor som avses importeras
8. Klassificera importvarorna och ta reda på det 10-siffriga tullklassificeringsnumret för varje objekt

9. Ta reda på tullavgifterna för de varor som avses importeras och beräkna kostnaden för importen
10. Ta reda på om importvarorna är föremål för federal skatt (GST), punktskatt eller provinsiell skatt (PST) och beräkna hur mycket skatt som ska betalas
11. Uppskatta värdet på de varor som avses importeras
12. Rapportera importvarorna hos Canada Border Services Agency
13. Ta reda på lämplig transportmetod
14. Förvara alla uppgifter om importen i sex år

Mer information finns att läsa i "Guide to Importing Commercial Goods into Canada" på Canada Border Services Agency's hemsida.

ÖVRIGA RÅD OCH REKOMMENDATIONER

□ **Anlita kanadensisk legal expertis**

Se till att ha anpassade villkor för kanadensisk e-handel. Ta hjälp när det gäller frågor som rör immateriella rättigheter: som patent- och varumärkesregistrering samt upphovsrätt. Business Sweden kan förmedla sådana lokala kontakter.

□ **Hitta lämpliga produktansvarsförsäkringar**

Business Sweden rekommenderar svenska företag att primärt undersöka möjligheten att arbeta med sina befintliga svenska försäkringsbolag på den kanadensiska marknaden. Om detta, av olika anledningar, inte lämpar sig, kan Business Sweden hänvisa till kanadensisk försäkringsagenter.

□ **Undersök om det finns importbegränsningar eller produktrestriktioner**

Vissa varugrupper, bland annat läkemedel, livsmedel och alkohol, är föremål för särskilda restriktioner för att få lov att säljas i Kanada. Det kan bl.a. röra sig om importbegränsningar, produktkrav och språkrav. Vissa varor kan till och med vara otillåtna att exportera till Kanada. Business Sweden kan hjälpa till med information kring vilka krav som gäller för olika typer av varor.

□ **Kontrollera vilka produkt- och märkningskrav som gäller**

Vissa typer av varor, till exempel textilier, elektronik, ekologiska produkter m.m. åtföljs av hårda märkningskrav. Bland annat kan det förekomma särskilda krav på textiltfiberinnehåll och skötselråd. För mer information om vilka märkningskrav som gäller för den aktuella produkten, kontakta gärna Business Sweden.

□ **Ta reda på förmånsbehandling inom CETA**

Frihandelsavtalet CETA kan innebära en rad förmåner och skydd för svenska företag som exporterar till Kanada. Ett exempel på sådan förmån är att man, genom så kallad lågvärdesimport (Low value shipments), kan exportera/importera kommersiella varor tullfritt till Kanada om importvarornas värde inte överstiger 1600 CAD. Kravet på ursprungsmärkning undantas också vid lågvärdesimporter.

□ **Se till att använda betalningssystem som kan ta emot kanadensiska betalkort och kunder**

Gällande betalningslösningar i Kanada är det viktigt att kunna ta emot kredit- eller betalkort. De flesta använder sig av VISA och MasterCard. Utöver dessa betalningssätt är det vanligt med "gateway- betalningar", där företaget PayPal och Stripe är störst och den vanligast förekommande.

□ **Ta reda på provinsiella konsumentskyddslag**

Varje provins har egna provinsiella konsumentskyddslag och köpvillkor vid nätförsäljning, vilket är viktigt att vara medveten om och förhålla sig till när man säljer till kunder i flera olika provinser.

□ **Hitta lämplig logistik- och leveranslösning**

Om man skickar fysiska varor från Sverige och levererar direkt till slutkund i Kanada måste man räkna med att transportsträckan är lång och tullhanteringstiderna kan vara långa. En leveranstid på över 5 arbetsdagar efter order ses som långsamt i Kanada. Om man ofta skickar varuleveranser till Kanada kan vara att rekommendera att arbeta med ett lokalt varulager och en logistiklösning i landet. Man bör då vara medveten om att ett lokalt varulager kan betraktas som att man "bedriver verksamhet" i landet och därmed måste registrera ett bolagsnummer (Business Number). Detta i sin tur innebär att man måste momsregistrera sig. Alternativet är då använda så kallad Dropshipping vilket innebär att en distributör levererar varor direkt till en slutkund på uppdrag av ett e-handelsföretag. Dropshipping är ett lågriskalternativ med fördelen att e-handelsföretaget då slipper kostnader för att hålla ett eget varulager. Ett annat alternativ för mindre företag eller företag med relativt få leveranser, kan vara att använda en tullmäklare som då hjälper e-handelsföretaget med logistiken kring exporten samt administrationen och transaktionerna som det innebär.

□ **Hitta lämplig och gärna lokal kundsupport**

Det är viktigt för ett e-handelsföretag att kunna erbjuda kundservice, förslagsvis lokal sådan, som kan svara på e-post och telefonsamtal under kanadensisk arbetstid. Om företaget är lokalt etablerat i Kanada kan en sådan tjänst skapas inom ramen för det kanadensiska dotterbolaget. I annat fall, kan det ordnas via en lokal partner. Det är även möjligt att ta hjälp av Business Sweden för support med denna typ av tjänst inom ramen för Business Swedens konsultverksamhet.

□ **Anpassa marknadsföring av nätbutik och varumärken till kanadensisk kultur**

Även om Sverige och Kanada kan likna varandra i flera avseenden, är det ett råd till svenska företag som vill etablera sig på den kanadensiska e-handelsmarknaden att ha subtila kulturella skillnader mellan de två marknaderna i åtanke. Det är viktigt för ett företag att förstå vilka motivationsfaktorer som driver köp hos kanadensiska kunder för att kunna anpassa sin marknadsföring på bästa sätt, inte minst eftersom dessa skillnader kan påverka företaget och dess försäljning avsevärt.

□ **Överväg lokal trygghetsmärkning**

Även om det är relativt ovanligt i Kanada, är trygghetsmärkning, som t.ex. Better Business Bureau, BBB, något som kan användas för att skapa extra trovärdighet hos de kanadensiska kunderna. Kostnad för denna ackreditering varierar beroende på företagets storlek och företagstyp.

VAD KAN BUSINESS SWEDEN ERBJUDA FÖR HJÄLP?

Business Sweden har lång erfarenhet i många av ovanstående delar, som exempelvis bolagsetablering, partnersökning, partnerutvärdering, varumärkesregistrering mm. Bolagsbildningsprocessen brukar normalt ta 4-6 veckor att genomföra. Utöver det, finns det även möjlighet att ta hjälp av Business Sweden med anpassad företagsadministration som skattebetalningar, faktureringar, årsredovisningar etc. inom ramen för vår konsultverksamhet. Vi kan dessutom hjälpa svenska företag att analysera var i Kanada som det kan tänkas vara mest attraktivt att etablera sig, baserat på förutbestämda kriterier som vart i landet man kan hitta en distributionspartner och nå flest potentiella kunder. Kontakta gärna Business Sweden för att diskutera vilka just era behov av hjälp kan vara.

KONTAKTUPPGIFTER

BUSINESS SWEDENS HUVUDKONTOR

T: +46 8 588 660 00 (vx)

E: info@business-sweden.se

A: Box 240, 10124, SE-Stockholm, Sweden

BUSINESS SWEDEN TORONTO

T: +1 416 922 8152 (-6 timmar)

E: toronto@business-sweden.se

A: 2 Bloor Street West, Suite 2120, Toronto, Ont, M4W 3E2, CANADA

Förbehåll

Guidens utgivare påtar sig inte något rättsligt ansvar för informationen i guiden eller för skada, direkt eller indirekt, som drabbar användaren eller tredjepart vid användning av guiden.