

MISSION ÉCONOMIQUE BELGE

24 > 31 octobre 2015

**FORMALITÉS ET
DOCUMENTATIONS
D'IMPORTATION**

ÉTUDE RÉALISÉE DANS
LE CADRE DE LA MISSION
ÉCONOMIQUE CONJOINTE
PRÉSIDIÉE PAR

S.A.R. LA PRINCESSE ASTRID,
REPRÉSENTANTE DE
S.M. LE ROI



CANADA



agence pour le
commerce extérieur

REGIME D'IMPORTATION & DOCUMENTS À L'IMPORTATION	3
A. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE - CADRE GÉNÉRAL	3
Cadre général.....	3
Intégration internationale	11
B. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE – FORMALITÉS EN MATIÈRE D'IMPORTATION	17
Cadre légal - Administrations compétentes	17
Dédouanement.....	17
Valeur en douane	19
Droits à l'importation	19
Restrictions d'importation et d'exportation et interdictions	20
Principe- Importations libéralisées.....	20
Régimes douaniers et économiques particuliers	22
C. DOCUMENTS À L'IMPORTATION	27
Facture commerciale	28
Facture des douanes canadiennes (FCC).....	28
Certificat d'origine	29
Documents de transport.....	30
Liste de colisage.....	30
Documents exigés par les autres instances publiques	30
D. CERTIFICATS DE PRODUITS	33
Certificats vétérinaires et phytosanitaires	33
E. ETIQUETAGE ET EMBALLAGE.....	34
Matériaux d'emballage en bois	34
Marquage d'origine	34
Produits de consommation	35
Denrées alimentaires.....	35
F. FAIRE DES AFFAIRES AVEC LE CANADA.....	37
Contrats de vente internationale	37
Contrat d'agence – Concession d'exclusivité de vente	40
Droit international privé.....	42
Marchés publics.....	44
Propriété intellectuelle.....	45
Particularités.....	47
Investir	48
Régime fiscal et social.....	52

REGIME D'IMPORTATION & DOCUMENTS À L'IMPORTATION

A. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE - CADRE GÉNÉRAL

Cadre général

Le Canada est le deuxième plus vaste pays au monde, après la Russie, et jouit d'une position stratégique sur la route du Pôle Nord. Environ 90 % de la population vit à moins de 160 kilomètres de la frontière avec les États-Unis, qui constitue la plus grande frontière non surveillée au monde. Le Canada possède les plus importantes réserves d'eau douce de la planète et bénéficie d'abondantes ressources naturelles.

Bien que les peuples indiens habitent depuis des siècles au Canada, les traces écrites n'y apparaissent qu'au 16^{ième} siècle grâce aux expéditions françaises. Au 17^{ième} siècle, les colonies anglaises, dans ce qui était devenu le Canada, gagnaient graduellement en pouvoir sur les colonies françaises. Grâce à une victoire décisive au 18^{ième} siècle, le territoire entier appartenait désormais à la Grande-Bretagne. Même si le Canada avait obtenu en 1836 plus de pouvoirs suite à une rébellion, le pays continuait à faire partie de l'Empire britannique. Ce n'est qu'en 1867 que le Canada acquit le statut de territoire autonome, toujours au sein de l'Empire.

Depuis lors, son développement économique et technique est semblable à celui des États-Unis. Contrairement à son voisin, le pays a conservé des liens avec la Couronne britannique : la Reine Elisabeth II en est toujours le chef d'État. Ces quinze dernières années, le Canada a connu une forte croissance qui lui permet d'évoluer d'une société plutôt rurale vers une société de hautes technologies avec un PIB de plus de 1,8 milliard USD.

Le Canada compte dix provinces et trois territoires. Les provinces jouissent de compétences importantes, telles que la santé, l'éducation et le bien-être. Chaque province est administrée par un Premier ministre ; il s'agit généralement du chef du principal parti régional. Les provinces sont également dotées de Chambres des représentants. Les territoires dépendent quant à eux du niveau fédéral et occupent des zones vastes et faiblement peuplées au nord du 60^e parallèle et à l'ouest de la Baie d'Hudson.

Même si le niveau fédéral détient la compétence sur le commerce, la coopération avec le niveau provincial est inévitable, étant donné que ce dernier est à son tour compétent pour des matières relatives, telles que l'agriculture, le travail et les travaux publics.

Économie

L'économie canadienne repose largement sur le secteur des services. De 2011 à 2014, il a représenté 70 % du PIB. Suite à la crise économique, le Canada a enregistré pour la première fois en 2009 un déficit, après 11 années de surplus budgétaire. Entre 2010 et 2014, la croissance est restée faible. Elle a principalement été due au secteur pétrolier et gazier, malgré des prix bas sur les marchés. Le Canada est le cinquième producteur mondial de gaz et de pétrole et possède les troisièmes plus grandes réserves d'or noir prouvées au monde.

Dans le commerce extérieur, la part des biens est cinq fois plus importante que celle des services, notamment grâce aux produits minéraux et au secteur énergétique (29 % des exportations en 2014). Les véhicules et matériels de transport, ainsi que l'agriculture, contribuent fortement aux exportations. Par ailleurs, les importations de machines, véhicules et matériels de transport et produits minéraux sont très importantes.

Le Canada et les États-Unis ont une forte interdépendance. Dans le secteur clé du gaz par exemple, le Canada fournit exclusivement les USA. Pour de nombreux autres biens et services, les liens entre ces pays voisins sont très étroits. 76 % des exportations de biens et 56 % des exportations de services depuis le Canada sont à destination des États-Unis. En ce qui concerne les importations, le Canada dépend à 67 % des biens et à 57 % de services provenant de ce pays voisin.

Politique commerciale

Les nombreux échanges commerciaux que le Canada réalise avec son voisin du Sud ont notamment été multipliés par l'Accord de libre-échange nord-américain (North American Free Trade Agreement - NAFTA). Le pays cherche fréquemment à renouveler ce succès par la conclusion d'accords commerciaux avec des pays étrangers.

En parallèle aux discussions avec l'Union européenne (voir ci-dessous), le Canada a également conclu ces dernières années des accords avec la Corée du Sud, la Colombie, le Honduras, la Jordanie et le Panama. Le pays a établi onze accords de libre-échange.

Cadre juridique

Abstraction faite du Québec où le droit s'inspire de la « civil law » française, le système juridique canadien est basé essentiellement sur la tradition de « common law » qui s'est développée en Angleterre et qui fait la part belle aux tribunaux qui interprètent le droit en fonction des circonstances qui changent en permanence.

De ce qui précède, on pourrait déduire que du point de vue juridique, le Canada est un pays bipolaire. C'est toutefois oublier qu'il est aussi un Etat fédéral où le fédéral, les provinces et les territoires se partagent les compétences législatives.

La législation fédérale est disponible sur les sites ci-après :

- Portail : www.canlii.org
- législation fédérale : lois.justice.gc.ca/

La législation des provinces et territoires peut être téléchargée sur les sites ci-après:

- Alberta : www.qp.gov.ab.ca/index.cfm
- Colombie-Britannique : www.qp.gov.bc.ca/statreg/default.htm
- Ile-du-Prince-Edouard : www.gov.pe.ca/law/index.php3
- Manitoba : web2.gov.mb.ca/laws/statutes/index.php
- Nouveau Brunswick : www.gnb.ca/0062/acts/index-e.asp
- Nouvelle-Ecosse : www.gov.ns.ca/legislature/
- Nunavut : www.justice.gov.nu.ca/
- Ontario : www.e-laws.gov.on.ca/
- Québec : www.justice.gouv.qc.ca/français/accueil.asp
- Saskatchewan : <http://www.qp.gov.sk.ca/>
- Terre Neuve et Labrador : www.hoa.gov.nl.ca/hoa/sr/
- Territoire du Yukon : www.canlii.org/yk/laws/index.html
- Territoires du Nord-Ouest: www.justice.gov.nt.ca/Legislation/SearchLeg&Reg.htm

Il existe différents tribunaux au niveau fédéral, au niveau des provinces et au niveau des territoires.

La Cour suprême du Canada (Supreme Court of Canada), établie en 1875, repose au sommet de l'appareil judiciaire et acte comme Cour constitutionnelle. Neuf juges traitent les appels des décisions rendues par les Cours d'appel du niveau fédéral, des niveaux provincial et territorial.



De plus, le niveau fédéral comprend également une Cour fédérale (Federal Court), entre autres spécialisée dans la propriété intellectuelle, la législation maritime, et les différends entre les entités fédérales et provinciales, une Cour des impôts (Tax Court) et une Cour d'appel fédérale (Federal Court of Appeal) pour recourir aux décisions des deux premières institutions.

À l'exception du Nunavut, il existe trois niveaux de tribunaux dans les provinces et les territoires : les tribunaux provinciaux et territoriaux, ou tribunaux inférieurs; les Cours supérieures et les Cours d'appel.

Il existe également des Conseils et tribunaux administratifs (Administrative boards and tribunals).

Voir : <http://www.canada.ca/fr/gouv/min/scdata/index.html>

Ceux-ci sont moins formels mais ils jouent un rôle essentiel dans la résolution des différends au sein de la société canadienne.

Le Tribunal *Canadien du commerce extérieur* (TCCE) entend des causes en matière de recours commerciaux, de douanes et d'accise et de marchés publics du gouvernement fédéral. Le TCCE enquête aussi sur des questions tarifaires et commerciales lorsqu'il est saisi par le ministre des Finances.

Entamer une procédure en Belgique - au Canada

La *Banque Mondiale* présente sur son site web www.doingbusiness.org la manière dont, pour chaque pays au monde, l'exécution d'un contrat peut être juridiquement forcée.

Sous l'intitulé « Exécutions des Contrats » <http://français.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts>, on trouve plus précisément pays par pays des renseignements sur l'efficacité des mécanismes judiciaires d'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige sur une vente de marchandises, sa durée, le nombre de procédures et les coûts qui en résultent, de l'initiation de la procédure au paiement effectif.

Ce qui rend cette information encore plus intéressante, c'est qu'elle s'accompagne à chaque fois des coordonnées des cabinets d'avocats qui l'ont collectée.

De ce bref aperçu, il ressort qu'une procédure judiciaire au Canada (Ontario) dure en moyenne encore plus longtemps qu'en Belgique (Bruxelles) et que les honoraires d'avocats y sont aussi plus élevés.

Les procédures judiciaires (2015) - Canada

Indicateur	Canada	OCDE
Délai (jours)	570.0	539.5
Coût (% de la créance)	22.3	21.4
Procédures (nombre)	36.0	31.5
Procédures	Indicateur	
Délai (jours)		570
Signification des actes introductifs d'instance		30
Audience et jugement		390
Exécution du jugement		150
Coût (% de la créance)		22,3
Frais d'avocat		15
Dépenses judiciaires		5,3
Frais d'exécution		2
Procédures (nombre)		36

Belgique - Les procédures judiciaires (2015)

Indicateur	Belgique	OCDE
Délai (jours)	505.0	539.5
Coût (% de la créance)	17.7	21.4
Procédures (nombre)	26.0	31.5
Procédures	Indicateur	
Délai (jours)		505
Signification des actes introductifs d'instance		15
Audience et jugement		400
Exécution du jugement		90
Coût (% de la créance)		17,7
Frais d'avocat		10
Dépenses judiciaires		4,7
Frais d'exécution		3
Procédures (nombre)		26

Corruption et transparence¹

Au sein du *Transparency International's Corruption Perceptions Index 2014*, le Canada se positionne à la dixième place du classement. Il occupe donc une des meilleures positions occupées par les 175 pays étudiés. À titre de comparaison, la Belgique se situe à la quinzième place de l'index.

Cependant, 85 % des habitants canadiens considèrent selon le *Global corruption barometer* de 2013 que la corruption est un problème (croissant) dans le secteur public. Toutefois, seul 5 % des personnes sondées ont accordé un dessous-de-table lors de l'année précédant l'enquête.

Ce sont les partis politiques qui gagnent le moins la confiance de la population canadienne. Mais seulement 62 % des habitants considèrent qu'ils sont corrompus voire très corrompus. Les partis sont suivis de loin par le monde des affaires (48 %) et le parlement/pouvoir législatif (47 %).

Liberté économique²

Dans l'*Index of Economic Freedom (2015)*, le Canada est également rangé parmi les pays les mieux notés, avec la sixième place sur 178 pays.

Pour la première fois depuis 2007, le Canada sort du club fermé des pays "free" et rejoint la catégorie des pays "almost free". Avec sa quarantième place, la Belgique se situe encore à un niveau inférieur, parmi les pays "moderately free".

La régression dans ce classement est notamment due à la "labor freedom" et à la corruption. Le Canada reste cependant l'un des pays les plus stables pour les entreprises et les plus attractifs pour les investisseurs. Le secteur financier est compétitif et efficace, tandis qu'il possède l'un des meilleurs droits de propriété.

Aspects clés des échanges commerciaux³

Selon le *World Bank Doing Business*, le Canada alterne les résultats décevants et remarquables. Sur dix des thèmes étudiés, il occupe dans la moitié des cas une des 10 premières places parmi 189 pays. En ce qui concerne les cinq jours nécessaires à la création d'une entreprise, seule la Nouvelle-Zélande est plus intéressante. Le pays se situe également parmi les meilleurs pour l'obtention de prêts, la protection des investisseurs minoritaires, le paiement des taxes et impôts et le règlement de l'insolvabilité. Dans la section exportation, le Canada occupe la 26^e place.

Par contre, le rapport indique que l'octroi de permis de construire (118^e place), qui nécessite quasiment 100 jours de plus que la moyenne des pays de l'OCDE, mais surtout le raccordement à l'électricité (150^e place) laissent encore à désirer.

¹ <http://www.transparency.org/country#CAN> <http://www.transparency.org/cpi2014/results>

² <http://www.heritage.org/index/country/canada>

³ <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada/>

Le rapport *World Bank Doing Business* de 2015 indique que la Belgique (26) enregistre toujours un score inférieur au Canada en ce qui concerne la circulation des marchandises au-delà des frontières (procédures d'importation et d'exportation). Le pays a reculé de la 22^e place en 2014 à la 23^e place en 2015 (pour un *dry-cargo, 20-foot, full container load*).

Canada : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada#trading-across-borders>

Nature des procédures d'exportation	Délais (jours)	Coûts (USD) par container
Préparation des documents	4	295
Dédouanement et inspection technique	1	35
Manutention au port (au terminal)	1	600
Transport terrestre et manutention	2	750
Total	8	1,680
Nature des procédures d'importation	Délais (jours)	Coûts (USD) par container
Préparation des documents	3	205
Dédouanement et inspection technique	1	75
Manutention au port (au terminal)	2	650
Transport terrestre et manutention	4	750
Total	10	1,680

Belgique : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belgium#trading-across-borders>

Nature des procédures d'exportation	Délais (jours)	Coûts (USD) par container
Préparation des documents	3	190
Dédouanement et inspection technique	1	100
Manutention au port (au terminal)	2	300
Transport terrestre et manutention	3	650
Total	9	1,24
Nature des procédures d'importation	Délais (jours)	Coûts (USD) par container
Préparation des documents	4	270
Dédouanement et inspection technique	1	100
Manutention au port (au terminal)	2	300
Transport terrestre et manutention	1	730
Total	8	1,4

The Enabling Trade Index 2014

Au sein du *The Global Competitiveness Report 2014-2015 Rankings* du *World Economic Forum*, le Canada se situe à la 15^e place. Il y a trois ans, il se classait encore trois places plus haut.

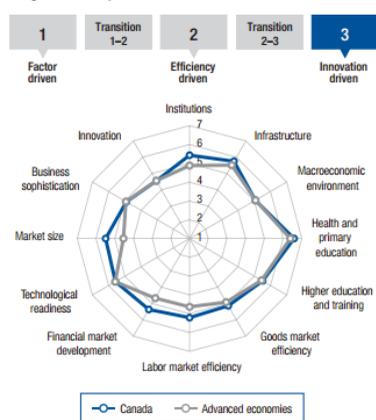
Essentiellement en matière de santé et d'enseignement primaire, le pays affiche de très bons résultats, avec une 7^e place mondiale.

En ce qui concerne l'efficacité du marché du travail et le développement du marché financier, le Canada fait également partie des meilleurs élèves. Nulle part ailleurs les procédures pour commencer des affaires sont plus réduites ou les banques plus solides. De plus, le pays se situe également à la 1^{re} place en termes d'inflation. Cependant, la dette publique élevée positionne l'environnement macro-économique au plus bas parmi les 12 catégories.

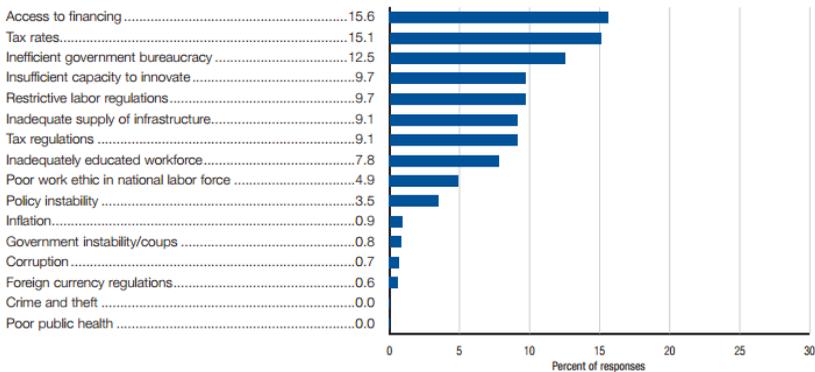
Global Competitiveness Index

	Rank (out of 144)	Score (1–7)
GCI 2014–2015	15	5.2
GCI 2013–2014 (out of 148)	14	5.2
GCI 2012–2013 (out of 144)	14	5.3
GCI 2011–2012 (out of 142)	12	5.3
Basic requirements (20.0%)	18	5.7
Institutions	14	5.4
Infrastructure	15	5.7
Macroeconomic environment	51	5.1
Health and primary education	7	6.6
Efficiency enhancers (50.0%)	6	5.4
Higher education and training	18	5.5
Goods market efficiency	15	5.1
Labor market efficiency	7	5.2
Financial market development	8	5.4
Technological readiness	22	5.6
Market size	13	5.5
Innovation and sophistication factors (30.0%)	24	4.7
Business sophistication	23	4.9
Innovation	22	4.5

Stage of development



The most problematic factors for doing business



Note: From the list of factors above, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

Intégration internationale

Canada et UE

Le Canada est un des pays dont la collaboration avec l'Union européenne (UE) est la plus longue et la plus étroite. Les relations économiques lancées dans les années 50 ont donné lieu à une entente stratégique intense. Le Canada est le premier pays industriel avec lequel l'Europe (appelée à l'époque Communauté économique européenne) a signé un accord-cadre de coopération économique en 1976.

En 2013-2014, les liens entre l'UE et le Canada ont été redéfinis par des négociations portant sur un accord commercial et économique global (comprehensive economic and trade agreement - CETA) et un accord de partenariat stratégique (strategic partnership agreement - SPA). Ces accords ne sont pas encore contraignants et seront d'abord soumis à une évaluation juridique et au processus de ratification.

Le CETA est un accord innovant car il permet une libéralisation extrême des relations commerciales et d'investissements. Le SPA a pour objectif d'approfondir la collaboration bilatérale en matière d'affaires étrangères et de coopération sectorielle.

L'accord économique et commercial global (AECG) - CETA- Comprehensive Economic and Trade Agreement

L'accord économique et commercial global (AECG) est un traité récemment négocié entre l'UE et le Canada. Les négociateurs ont achevé leurs travaux au début du mois d'août 2014, remettant le texte complet le 5 août aux États membres ainsi qu'au Parlement européen. La fin des négociations a été annoncée lors du sommet UE-Canada le 26 septembre 2014. Le même jour, le texte de l'accord a été publié (en version anglaise). Le texte de l'accord n'a pas encore de force contraignante ; en effet, il doit d'abord être soumis à un examen juridique et à un processus de ratification.

[Version consolidée de tous les chapitres, annexes et déclarations adoptés avec le Canada.](#)

Avant d'être soumis pour approbation au Conseil et au Parlement européen, la Commission européenne et le Canada procèdent actuellement à l'examen juridique de la version originale (anglaise) dudit texte, lequel sera ensuite traduit dans les autres langues officielles de l'UE.

L'accord porte sur de nombreuses questions visant à faciliter le commerce avec le Canada. Il supprimera in fine les droits de douane, mettra fin aux limitations d'accès aux marchés publics, ouvrira le marché des services, offrira aux investisseurs un environnement stable et prévisible et aidera à prévenir les violations des droits de propriété intellectuelle.

Controverse autour de l'AECG (CETA)

L'accord AECG (l'Accord économique et commercial global – CETA en anglais) a été de nombreuses fois comparé avec le PTCl (le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement – TTIP en anglais). Il était présumé que la signature de l'accord avec le Canada en 2013 donnerait un nouvel élan aux négociations prolongées autour du PTCl, mais il n'en fut rien. La controverse autour du PTCl a fait traîner l'accord AECG, lequel avait été négocié en arrière-plan.

Le point de discussion principal est l'*Investor-State Dispute Settlement*, dénommé la clause ISDS ou encore : le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

La clause ISDS faisant partie d'un traité de libre-échange (ou d'un accord bilatéral d'investissement) offre aux investisseurs étrangers la possibilité d'attaquer un État devant un tribunal arbitral ad hoc quand le pays concerné introduit un nouveau règlement ou des changements de politique qui sont susceptibles de menacer les investissements. Un exemple controversé est le producteur de tabac qui attaqua les autorités australiennes après que celles-ci aient rendu obligatoire l'emballage uniforme des produits du tabac.

En janvier 2015, il était avancé que si l'Europe n'approuvait la clause ISDS telle que prévue dans l'accord PTCl, l'AECG devrait également être adapté. C'est avant tout la France qui mène l'opposition à ce mécanisme qui permettrait à un État « d'être condamné par un tribunal privé pour ses choix démocratiques et souverains en matière de politique. »

Dans un communiqué de presse commun, les gouvernements français et allemand ont demandé à la Commission européenne qui mène les négociations d'élaborer des alternatives pour la clause ISDS. Une proposition avec un tribunal permanent (standing court) et un mécanisme professionnel pourrait constituer une solution.

La ratification de l'accord, qui ne devait être qu'une formalité, est donc en ce moment loin d'être évidente.

Les principales mesures de l'accord économique et commercial global (AECG)

Commerce de marchandises - Tarifs douaniers

L'UE et le Canada ont convenu d'éliminer les droits de douane, soit au moment de l'entrée en vigueur de l'AECG, soit graduellement dans un délai de 3, 5 ou 7 ans pour la quasi-totalité des marchandises. Pour quelques produits agricoles sensibles, un traitement spécial ou l'exclusion de toute réduction tarifaire sont prévus.

Parmi les quelques produits qui ne seront pas libéralisés d'emblée figure un nombre limité de produits automobiles, dont la libéralisation se fera sur une base réciproque en 3, 5 ou 7 ans. En outre, le Canada démantèlera ses tarifs applicables aux bateaux sur une période de 7 ans.

Le Canada supprimera les droits de douane pour 90,9 % de ses lignes tarifaires agricoles dès l'entrée en vigueur de l'AECG. Au bout de 7 ans, les droits de 91,7 % de ces lignes tarifaires auront été supprimés. Pour le reste, il s'agit de produits sensibles qui, soit feront l'objet d'offres de contingents tarifaires (produits laitiers), soit seront exclus des engagements de libéralisation (viandes de poulet et de dinde, œufs et ovoproduits). Avec la libéralisation prochaine de la quasi-totalité des lignes tarifaires canadiennes afférentes aux produits agricoles transformés (dont les vins et spiritueux), le secteur concerné de l'UE devrait retirer un avantage considérable de l'AECG. Vu la réduction des coûts supportés par les exportateurs, ceux-ci seront davantage compétitifs.

Commerce de marchandises - autres éléments clés

D'une manière générale, les droits à l'exportation et autres restrictions à l'exportation seront interdits. Le Canada a aussi accepté une interdiction générale de ristourne de droits de douane dont l'application est prévue pendant trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord. Il a également été convenu que le Canada et l'UE n'accorderont aucune subvention à l'exportation pour les produits agricoles entièrement libéralisés et/ou couverts par un contingent tarifaire chez la partie importatrice, à condition que le droit contingentaire ait été complètement éliminé.

Règles d'origine

Ce point a trait au protocole sur les règles d'origine de l'AECG. Lesdites règles définissent les conditions dans lesquelles un produit est identifié comme «européen» ou «canadien» et peut donc prétendre aux préférences tarifaires de l'AECG. Le but est d'éviter que les produits d'un pays tiers bénéficient indirectement de cet accord.

Obstacles techniques au commerce (OTC)

Le chapitre concernant les obstacles techniques au commerce (OTC) repose sur les dispositions essentielles de l'accord relatif aux obstacles techniques au commerce de l'OMC et contient des dispositions qui amélioreront la transparence et favoriseront des contacts plus étroits entre l'UE et le Canada dans le domaine des réglementations techniques. Les deux parties sont convenues de renforcer les liens et la coopération entre leurs organismes respectifs de normalisation et entre leurs organisations d'essai, de certification et d'accréditation.

La reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité sera améliorée grâce à un protocole distinct. Celui-ci prévoit un mécanisme permettant aux organisations de certification de l'UE de délivrer des certifications pour le marché canadien selon les réglementations techniques applicables au Canada, et réciproquement.

Règles sanitaires et phytosanitaires (SPS)

Le chapitre de l'AECG relatif aux règles sanitaires et phytosanitaires maintient les droits et obligations conférés à l'UE et au Canada au titre de l'accord sanitaire et phytosanitaire de l'OMC.

Concernant les viandes et les produits à base de viande, l'accord vétérinaire existant entre l'UE et le Canada a été intégré dans l'AECG. Dans le domaine phytosanitaire, l'AECG établit de nouvelles procédures qui faciliteront le processus d'autorisation des plantes, des fruits et des légumes par le Canada.

L'AECG simplifiera les procédures mais ne modifiera pas les règles phytosanitaires européennes et canadiennes. Tous les produits devront être pleinement conformes aux normes sanitaires et phytosanitaires applicables dans le pays d'importation.

Douanes et facilitation des échanges

Le chapitre relatif aux douanes et à la facilitation des échanges contient des dispositions qui simplifieront le dédouanement des marchandises et le rendront plus transparent, afin que le commerce bilatéral soit facilité et que les coûts de transaction pour les importateurs et les exportateurs soient réduits.

Services et investissements

Les chapitres de l'AECG relatifs aux services et investissements ont trait au commerce transfrontalier de services, à l'admission temporaire, à la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, à la réglementation intérieure, aux services financiers, aux services de transport maritime international, aux télécommunications, au commerce électronique ainsi qu'à des passages du chapitre relatif aux investissements. Des réserves sont énumérées à l'annexe I et à l'annexe II formulées par l'UE et le Canada concernant les obligations relatives au traitement national, au traitement de la nation la plus favorisée, à l'accès au marché et aux prescriptions de résultat dans le domaine des services et des investissements.

Protection des investissements et règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE)

Pour plus d'informations, voir le paragraphe ci-dessus fiche spéciale sur [la protection des investissements et le RDIE](#).

Accords de libre-échange

l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

Le Canada est membre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA - www.nafta-sec-alena.org; (esp. : *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN* ; anglais : *North American Free Trade Agreement*) et forme, conformément à l'ALENA, une zone de libre-échange avec les Etats-Unis et le Mexique.

Basé sur l'Accord de libre-échange Canada - Etats-Unis de 1987 - ALE (Canada - U.S. Free Trade Agreement - CUSFTA), l'ALENA est entré en vigueur le 1er janvier 1994 ([art. 2203 ALENA](#)).

Contrairement à l'Union Européenne par exemple, l'ALENA n'a pas d'objectifs supranationaux. Son objectif se limite à :

- l'élimination des droits d'entrée sur les produits d'origine sur une période de 15 ans - [Partie II, Commerce des Produits](#);
- l'harmonisation des normes - [Partie III, Obstacles Techniques au Commerce](#);
- la non-discrimination dans les marchés publics- [Partie IV, Marchés Publics](#);
- la libre circulation des services et la suppression des restrictions sur les possessions étrangères et les investissements - [Partie V, Investissement, Services et Questions connexes](#);
- la reconnaissance réciproque et la sauvegarde des droits de propriété intellectuelle - [Partie VI, Propriété Intellectuelle](#).

Le Canada a par ailleurs conclu des accords de libre-échange :

- [Canada - Chile](#)
- [Canada - Colombia](#)
- [Canada - Costa Rica](#)
- [Canada - Honduras](#)
- [Canada - Israel](#)
- [Canada - Jordan](#)
- [Canada - Panama](#)
- [Canada - Peru](#)
- [Canada - Rep. of Korea](#)
- [EFTA - Canada](#)
- [North American Free Trade Agreement \(NAFTA\)](#)

Le Canada négocie l'extension de son accord de libre-échange avec les pays suivants :

[Guatemala - Nicaragua et El Salvador- Inde - Japon - Marché commun des Caraïbes \(CARICOM\) - République Dominicaine - Singapour - Partenariat transpacifique - Ukraine - Modernisation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica - Modernisation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'État d'Israël](#)

Plus d'infos sont disponibles via : <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/index.aspx?lang=eng>

SPG

Dans le cadre du [Système des Préférences Généralisées](#) (SPG), le Canada accorde des préférences tarifaires pour toute une série de biens aux PVD et des préférences tarifaires spéciales aux pays les moins développés (LDC - Least Developed Countries). Les [Commonwealth Caribbean Countries](#) bénéficient, elles aussi, de préférences tarifaires particulières.

Autres accords et arrangements

Le Canada entretient des relations commerciales particulières avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en vertu d'accords sur le commerce ou le commerce et la coopération économique conclus de longue date. L'accord avec l'Australie prévoit un traitement tarifaire préférentiel pour une liste de produits annexée en ce qui concerne les deux pays, tandis que l'accord avec la Nouvelle-Zélande contient des dispositions relatives aux mesures tarifaires et non tarifaires.

Le Canada est signataire de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon (ACRC), un accord plurilatéral négocié par onze partenaires commerciaux.

Parmi les signataires figurent l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Japon, le Maroc, la Nouvelle-Zélande, la République de Corée et Singapour. Participent également aux négociations le Mexique, la Suisse et l'Union européenne.

B. RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE – FORMALITÉS EN MATIÈRE D'IMPORTATION

Cadre légal - Administrations compétentes

Les services douaniers et autres services à la frontière (contrôle des frontières, services d'immigration et services de sécurité des produits alimentaires) relèvent de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).⁴

La Loi sur les douanes⁵ et ses règlements d'application sont l'instrument principal régissant les procédures et les prescriptions douanières au Canada. Aucun changement important n'y a été apporté depuis 2008, à l'exception de la modification en 2014 de certaines dispositions concernant, entre autres, la saisie de marchandises ou de moyens de transport et d'autres dispositions juridiques d'appui au développement du programme d'Information préalable sur les expéditions commerciales (IPEC), ces dernières devant être mises en application en 2015.

Dédouanement

La procédure et les formalités à observer à l'importation au Canada sont décrites en détail dans un guide, étape par étape, sur l'importation de marchandises commerciales au Canada, voir: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-fra.html>.

L'importateur doit disposer d'un numéro d'entreprise (NE) dont il ressort qu'il est inscrit comme importateur auprès de l'Agence des douanes et du revenu du Canada ([ADRC](#)).

Les mesures de sécurité prises après le 11 septembre obligent à informer préalablement l'Agence des Services Frontaliers du Canada (ASFC) du port ou de l'aéroport de destination des marchandises de l'arrivée de celles-ci. Le transporteur communique cette information via le programme d'Information Préalable sur les Expéditions Commerciales (IPEC) (www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/aci-ipecc/menu-fra.html).

Introduit en plusieurs phases, le programme IPEC est maintenant intégralement opérationnel pour le transport maritime ([D12-1-1](#)) et le transport aérien ([D12-2-1](#)). Il n'est pas encore d'application au transport ferroviaire ([D12-4-1](#)) et routier ([D12-3-1](#)).

Avant que les biens ne puissent être dédouanés, leur arrivée doit être signalée à l'Agence des Services frontaliers du Canada (ASFC). Les informations sont recoupées - avant dédouanement - par les mentions contenues dans les manifestes (Freight/Cargo Manifest) pour les envois maritimes et la Déclaration générale pour Avions pour le fret aérien.

⁴ Loi sur l'Agence des services frontaliers du Canada, modifiée en dernier lieu le 10 février 2007. Adresse consultée : <http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/C-1.4/>.

⁵ Loi sur les douanes. Modifiée en dernier lieu le 1er janvier 2015. Adresse consultée : <http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/C-52.6/>.

Délais de présentation des informations avant arrivée, selon le mode de transport :

Client/nature des informations	Voie maritime	Voie aérienne	Voie ferrée	Route
Transporteurs: informations électroniques sur les marchandises, le transport et l'équipage/les passagers	Marchandises: 24 heures avant le chargement ou l'arrivée, selon la nature et l'origine des marchandises. Équipage/transport: 24 ou 96 heures avant l'arrivée	4 heures avant l'arrivée ou au moment du départ	2 heures avant l'arrivée	1 heure avant l'arrivée
Transitaires: informations secondaires	24 heures avant le chargement ou l'arrivée, selon la nature et l'origine des marchandises	4 heures avant l'arrivée ou à l'heure du départ si le vol dure moins de 4 heures	2 heures avant l'arrivée	1 heure avant l'arrivée (pas encore obligatoire)
Importateurs/ courtiers: envoi à l'avance des informations commerciales par voie électronique	24 heures avant le chargement ou l'arrivée, selon la nature et l'origine des marchandises	4 heures avant l'arrivée ou à l'heure du départ si le vol dure moins de 4 heures	2 heures avant l'arrivée	Non requis

Source: Secrétariat de l'OMC, sur la base d'informations communiquées par les autorités canadiennes.

Plusieurs procédures sont ensuite possibles :

- la mainlevée sur déclaration détaillée et paiement ; c'est la simple déclaration papier avec paiement des droits d'entrée ([B3-3, Canada Customs Coding Form](#));
- la mainlevée contre documentation minimale (RMD) : cette procédure permet à l'importateur d'importer directement ses produits et moyennant caution, d'effectuer a posteriori la déclaration détaillée et le paiement ; depuis le 15.10.2007, cette déclaration ne peut plus se faire sur support papier mais doit obligatoirement se faire électroniquement via EDI (SSMAEC) ;
- la mainlevée en une seule étape contre documentation complète (MDC) : l'intégralité de la procédure d'importation se fait électroniquement via SSMAEC.

Le Canada applique des procédures particulières accélérées aux importations d'une valeur inférieure à 2500 CAD et aux envois postaux et de messagerie (Courier/LVS - Low Value Shipment). Les envois d'une valeur inférieure à 20 CAD sont exemptés de droits d'entrée.

Pour plus d'informations : http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/release-dedouanement-fra.html#p214_17746

Tout comme les Etats membres de l'UE se convertissent aux déclarations électroniques à la douane (PDAA), le Canada oblige ses entreprises à procéder, elles aussi, aux déclarations effectuées de manière électronique. Le système canadien a été baptisé [SSMAEC](#) (ACROSS en anglais- Système de soutien de la mainlevée accélérée des expéditions commerciales). Depuis le 31.01.2008, les importateurs ne peuvent plus utiliser le Système de mainlevée pour les importateurs fréquents (SMIF) mais doivent adopter le SSMAEC.

Tout renseignement sur la procédure canadienne à l'importation peut être obtenu sur <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/comm-fra.html>

Valeur en douane

Contrairement à la pratique quasi généralisée, le Canada, à l'instar des Etats-Unis et de l'Afrique du Sud, utilise la valeur FOB comme valeur en douane ([art. 48 de la Loi sur les Douanes](#)).

Cela signifie que le coût du transport et de l'assurance transport vers le Canada n'est pas pris en compte dans le calcul des droits d'entrée.

Il est, par conséquent, recommandé aux exportateurs facturant sur base CIF de bien mentionner les frais de transport et d'assurance séparément sur leur facture (et dans leurs offres au risque d'exclusion pour prix non concurrentiels !).

Pour fixer la valeur douanière, le Canada suit l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), soit les règles également appliquées dans l'UE.

La série de mémorandums D-13 contient les règlements, les politiques et les procédures utilisés par l'Agence des services frontaliers pour l'évaluation des marchandises. Voir: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d13/d13-1-3-fra.html>.

Droits à l'importation

Le Tarif des douanes canadiennes suit depuis le 1er janvier 1988 le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et compte surtout des droits ad valorem (pourcentage calculé sur la valeur en douane). Le Canada a adapté son tarif douanier aux modifications qu'a connues le SH en 2007.

Le tarif des douanes canadiennes 2015 peut être consulté sur le site web de la douane canadienne : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-fra.html>.

Les exportateurs européens peuvent consulter également la Market Access Database de la Commission de l'UE : <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>. Pour les droits d'entrée, cliquer sur « Tariffs ». Il vous reste alors à :

- sélectionner Canada ;
- saisir les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou une description des marchandises en anglais ;
- cliquer sur le bouton « Search » et les droits d'entrée apparaissent à l'écran ;
- cliquer sur le numéro du tarif douanier pour obtenir les taxes supplémentaires (TVA, taxe de traitement douanier, accises...).

Étant donné que la base de données d'accès aux marchés ne peut être consultée sur un serveur européen et ne communique (pour l'instant) que le taux NPF, il est conseillé de consulter directement le taux canadien lorsque la marchandise qui n'est pas originaire de l'UE doit être livrée.

Pour les impôts indirects supplémentaires dus à l'importation, veuillez voir la partie C « régime fiscal ».

Restrictions d'importation et d'exportation et interdictions

Principe- Importations libéralisées

Les importations au Canada sont entièrement libéralisées à quelques produits près (voir ci-après) dont les importations sont soit interdites, soit soumises à restrictions pour des raisons de sécurité, santé ou protection de l'environnement (cf. Loi sur les licences d'exportation et d'importation - S.R., 1985, ch. E-19 [Loi sur les licences d'exportation et d'importation](#)).

Marchandises prohibées

Les biens faisant l'objet d'une interdiction d'importation sont énumérés dans le Mémoire D9 – « Produits prohibés » de la douane canadienne (Memoranda D9 de l'ASFC, Importations prohibées. Adresse consultée: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-fra.html>).

Ces produits sont :

- [D9-1-1](#) : jugés obscènes par la législation canadienne - Politique de l'Agence des douanes et du revenu du Canada sur le classement des marchandises réputées obscènes;
- [D9-1-2](#) : Livres protégés par un droit d'auteur ;
- [D9-1-3](#) : Monnaie altérée ou contrefaite;
- [D9-1-5](#) : Aéronefs usagés ou d'occasion ;
- [D9-1-6](#) : Marchandises fabriquées ou produites en tout ou en partie par des prisonniers;
- [D9-1-7](#) : Matelas usagés ou d'occasion et matières en provenant ;
- [D9-1-9](#) : Fausse désignation de l'origine géographique des marchandises et des marchandises ayant une marque de commerce - Loi sur les marques de commerce. Voir : lois.justice.gc.ca/fr/T-13/index.html
- [D9-1-11](#) : Importation de véhicules à moteur usagés ou d'occasion;
- [D9-1-13](#) : Allumettes au phosphore blanc ;
- [D9-1-15](#) : Politique de l'Agence des services frontaliers du Canada sur le classement de la propagande haineuse et du matériel de nature à fomenter la sédition et la trahison ;
- [D9-1-17](#) : Procédures de l'Agence des services frontaliers du Canada sur la détermination de matériel obscène et de propagande haineuse.

Licence d'importation

Le Mémoire D19 (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19-fra.html>) cite les biens dont l'importation est subordonnée à la présentation d'une licence d'importation.

Il s'agit notamment de : matériel nucléaire, armes, espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), diamant brut (Processus de Kimberley), parties du corps humains, explosifs, pneumatiques, produits dangereux, déchets dangereux, etc.

Ce Mémoire reprend sous forme d'instructions douanières les restrictions à l'importation contenues dans la Liste canadienne des marchandises d'importation contrôlée : liste des marchandises d'importation contrôlée (C.R.C., ch. 604) http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C.,_c._604/page-1.html.

Pour les biens faisant l'objet de contingents ou de mesures tarifaires, une licence d'importation fédérale canadienne doit être demandée au *Département des Affaires étrangères et du Commerce international Canada, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation* (DGCEI). Vous trouverez des informations complémentaires sur le site web de cette dernière : (<http://www.international.gc.ca/international/index.aspx?lang=fra>). Les formulaires de demande de licence peuvent être téléchargés sur http://www.international.gc.ca/controls-controles/report-rapports/list_liste/forms-formulaires.aspx?lang=fra.

La licence à présenter à la douane au moment de l'importation coûte entre 15 et 31 CAD en fonction de la valeur totale des marchandises importées. Un tarif différent est appliqué aux demandes introduites par l'entremise de courtiers. La licence est délivrée en principe dans les 24h de la demande (pour autant que tous les documents nécessaires - facture pro forma - aient été joints).

La Direction générale de la réglementation commerciale (TID) rend disponible une [liste des courtiers en douanes avec accès en direct au système de traitement des données](#). Ces courtiers ont accès au système des contrôles à l'exportation et à l'importation (SCEI).

Plus d'infos : http://www.international.gc.ca/controls-controles/about-a_propos/impor/permits-licences.aspx?lang=fra

Les licences d'importation fondées sur des exigences de sécurité, de santé ou d'environnement doivent être demandées auprès de l'agence spécialisée (voir ci-après).

La Division des contrôles à l'exportation, auprès de la *Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation* du *Département des Affaires étrangères et du Commerce international*, est compétente pour la délivrance des licences d'exportation.

Régimes douaniers et économiques particuliers

Importation temporaire, échantillons, matériel publicitaire

La plupart des biens peuvent être importés temporairement au Canada, en exemption des droits d'entrée. La durée d'importation ne peut toutefois excéder 18 mois et une caution équivalant aux droits d'entrée ainsi qu'aux taxes normalement dus doit être payée. Les biens importés sous le régime de l'importation temporaire ne peuvent être ni vendus, ni transformés, ni faire l'objet d'un crédit-bail.

Voir : http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8/d8-1-1-fra.html#_a3.

L'instruction de la douane canadienne « Importation temporaire » Mémorandum [D8-1 -1](#) Règlement sur l'importation temporaire de marchandises – Numéro tarifaire 9993.00.00 du 22.01.2010 peut être téléchargée sur le site <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8/d8-1-2-fra.html>.

Matériel d'exposition

Vous trouverez toute information concernant les formalités particulières liées à la participation à des salons, conventions, expositions, etc. dans l'instruction douanière « Memorandum [D8-1- 2](#), Programme des services aux événements internationaux et aux congrès (PSEIC) » du 15.03.2013 à consulter sur www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/ie-ei/menu-fra.html.

Dès que vous aurez décidé d'une participation et de préférence 30 jours ouvrables à l'avance, vous nouerez contact avec le Coordinateur national des Congrès de l'Agence des Douanes et du Revenu du Canada - voir modèle ci-après - :

*National Coordinator
International Events and Convention Services Program
191 Laurier Avenue West
Ottawa ON K1A 0L8
Telephone: 613-946-0237
Cellular: 613-797-1065
Fax: 613-998-5584
Email: IECSP-PSEIC@cbsa-asfc.gc.ca*

LETTRE INITIALE TYPE DE CONTACT AVEC L'ASFC-PSEIC

Programme des services aux événements internationaux et aux congrès

Agence des services frontaliers du Canada Adresse

Ville (province), code postal

Monsieur ou Madame,

Vous êtes par la présente avisé(e) que je projette (nous projetons) de tenir [une réunion, un congrès, une foire commerciale,

une exposition ou un événement] à [nom de la ville] entre [dates].

Cet événement, appelé [nom], doit avoir lieu à [nom et lieu de l'installation] et il y aura [nombre] participants, dont

[pourcentage] venant de l'étranger. Le courtier en douane désigné est

[nom et numéro de téléphone du courtier], qui a nommé [nom] représentant pour les services à la clientèle.

L'événement servira en partie à des fins d'exposition et vous trouverez ci-joint une liste préliminaire des marchandises devant être importées au Canada. Veuillez m'aviser ou nous aviser de toute licence nécessaire et nous indiquer si certaines de ces marchandises sont assujetties à des restrictions ou ne peuvent entrer au Canada. En outre, veuillez me dire ou nous dire si le Décret de remise de 1983 visant les organisations étrangères ou toute autre disposition prévoyant une remise s'applique à ces marchandises.

Veuillez agréer, M....., l'expression de mes(nos) sentiments distingués.

[bloc signature]

[nom, adresse complète et numéro de téléphone du représentant de la société, de l'association, du groupe ou du particulier]

Pièce jointe

Vous recevrez du coordonnateur régional des congrès une lettre de reconnaissance (« Letter of Recognition ») expliquant toutes les exigences du gouvernement fédéral en rapport avec l'événement et les services disponibles, comme par exemple le dédouanement sur place, l'agrément du lieu de l'événement en tant qu'entrepôt de stockage et la dispense des frais de services spéciaux. La lettre autorise par ailleurs la firme étrangère à tenir l'événement au Canada et à y introduire des personnes et des marchandises à cette fin. Copie de cette lettre sera remise à l'agent en douane et à tout représentant de l'entreprise étrangère participant à l'événement.

Conformément à la législation canadienne en matière de douane, les biens utilisés dans les foires (comme par exemple les badges) peuvent être importés en exemption des droits d'entrée. Pour les autres produits, il y a lieu de suivre la procédure d'importation temporaire.

Cette lettre de reconnaissance fixe encore le montant de la caution demandée par la douane canadienne pour l'importation temporaire de biens en franchise des droits d'entrée. Cette caution équivaut généralement aux droits d'entrée et taxes normalement dus à l'importation.

Le dédouanement s'effectue sur la base du [Permis d'admission temporaire](#) – formulaire E29B (PAT). Sur présentation de la preuve que les marchandises sont réexportées dans le délai prescrit, la caution est libérée.

ATA-carnet



Le Canada a adhéré à l'accord douanier sur l'importation temporaire de biens sous le couvert d'un carnet ATA (Admission temporaire – « Temporary Admission »). Le Canada accepte l'utilisation des carnets ATA pour l'importation temporaire d'échantillons commerciaux, de biens destinés à des foires et expositions et de matériel professionnel. Ils peuvent aussi être utilisés dans le cadre de transit et pour des envois postaux.

Le carnet ATA facilite les formalités frontalières et de surcroît supprime l'obligation de constituer une caution.

En Belgique, vous obtiendrez un carnet ATA auprès de la Chambre de Commerce du siège de votre entreprise. La Chambre de Commerce se porte garante des dettes douanières qui pourraient résulter de l'utilisation abusive du carnet, par exemple lorsque les biens ne sont pas réexportés ou sous leur forme initiale ou encore dans les délais fixés.

Le carnet ATA peut être utilisé pour :

- l'exportation temporaire de biens en provenance de l'Union européenne et leur réimportation, après
« usage », sans paiement des droits d'entrée et/ou de la TVA due à l'importation;
- le transit par le territoire d'un pays tiers ou vers un bureau par lequel les biens ressortent du territoire sans licence de transit ou dépôt de caution; l'importation temporaire au Canada sans paiement des droits d'entrée et/ou de la TPS et la réexportation.

Le prix du carnet ATA consiste en un montant fixe, majoré d'un pourcentage de la valeur des biens et s'élève actuellement à⁶:

prix de base	200 EUR
garantie (remboursable au plus tard 1 an après la date d'échéance)	50,00 EUR
supplément coupons supplémentaires	0,65 EUR/coupon
supplément pour les non-membres du Voka	45,00 EUR
assurance obligatoire convention ATA	
· Valeur matérielle inférieure à 25.000,00 EUR	suppl. 0,839%
· Valeur matérielle de 25.000,00 à 74.999,99 EUR	suppl. 0,655%
· Valeur matérielle de 75.000,00 à 249.999,99 EUR	suppl. 0,419%
· Valeur matérielle égale ou supérieure à 250.000,00 EUR	suppl. 0,276%

Pour les membres de la Chambre, le paiement du carnet ATA s'effectue sur facture. Les non-membres paient cash à la réception du carnet ATA.

Vous trouverez plus d'informations générales à propos du carnet sur le site Internet de :

- La Chambre de Commerce Internationale (ICC) :
<http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html>
- Le site de la Fédération belge des Chambres de Commerce :
http://www.belgischekamers.be/nl/exportdocumenten/atacarnets_17.aspx

⁶ <http://www.voka.be/limburg/diensten/exportloket/#ata>

Echantillons

L'exemption particulière accordée aux échantillons est décrite dans l'annexe E - [Décret de remise sur les échantillons commerciaux](#) au Mémorandum D8-1-1 « Importation temporaire ». D'autres annexes précisent les franchises accordées aux biens importés en vue d'une certification, pour l'aide d'urgence, pour les organisations étrangères, les expéditions scientifiques, etc.

Des échantillons commerciaux peuvent être importés temporairement en exemption des droits d'entrée et autres taxes, sur la base du Décret de remise sur les échantillons commerciaux, pour autant que :

- l'importateur ne soit pas un résident canadien ou un résident intervenant pour le compte d'un fournisseur étranger dans le cadre de contrats de vente ;
- les échantillons restent propriété de l'importateur pendant la durée de leur séjour au Canada ;
- l'importateur communique les lieux où les échantillons sont exposés et montre à la douane les documents se rapportant à l'envoi d'échantillons si les échantillons ont une valeur supérieure à 1.000 CAD ;
- les échantillons puissent être montrés ou exposés par l'importateur ;

- les biens livrés à la suite de la présentation d'échantillons exposés ou montrés ne soient pas livrés au départ du Canada;

- les échantillons soient réexportés dans les 12 mois qui suivent leur importation (prorogeable de 6 mois).

C. DOCUMENTS À L'IMPORTATION

Pour des informations plus concrètes sur les documents qui doivent être produits pour le dédouanement au Canada, consultez la base de données « Accès aux marchés » de la Commission européenne (http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormIFpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi).

Pour les formalités à l'importation, allez dans la section "*Exporters Guide to Import Formalities*"

- ✓ Sélectionnez le pays concerné ("*Canada*");
- ✓ Saisissez les 4 (ou 6) premiers chiffres correspondant au tarif douanier ou une description du produit en anglais. Vous obtenez alors trois colonnes avec des hyperliens :
 - La première contient des informations générales sur les formalités à l'importation
 - La deuxième fournit une liste des documents qui sont en principe toujours requis
 - La troisième dresse une liste des documents obligatoires pour le produit sélectionné en particulier
- ✓ En cliquant sur le lien hypertexte des formalités/documents sélectionnés, vous obtenez des informations à ce sujet (comment introduire une demande, modèle éventuel, etc.).

En principe, il incombe à l'importateur canadien (agent, distributeur ou partenaire de co-entreprise) de communiquer à son fournisseur étranger les instructions nécessaires relatives aux obligations documentaires auxquelles il doit satisfaire pour le dédouanement (lettre de voiture, facture, liste de colisage, certificat d'origine, certificat d'inspection etc.). En vertu des Incoterms 2010 (rubrique A10), lorsqu'il reçoit ces instructions, le fournisseur est tenu par une obligation d'assistance "pour le compte et aux risques de l'acheteur".

Sauf dans le cas de vente DDP, le vendeur doit en d'autres termes, "le cas échéant, apporter à temps à l'acheteur, à la demande de ce dernier et à ses risques et frais, toute l'assistance nécessaire pour obtenir tous les documents et toutes les informations, y compris les données relatives à la sécurité, dont l'acheteur peut avoir besoin pour l'importation des marchandises et/ou pour leur transport jusqu'à leur destination finale". Le contrat ou le crédit documentaire (L/C) indiquent en général les documents qui sont concrètement nécessaires.

Facture commerciale

A l'importation, il y a lieu de remettre à la douane canadienne

- soit une facture douanière (Facture des douanes canadiennes) contenant tous les renseignements exigés ;
- soit une facture commerciale avec l'identité du vendeur, de l'acheteur, le prix initial et une description précise des biens ET la facture douanière (*form CI1*) pour les autres renseignements exigés ;
- Soit un formulaire CI1 dûment rempli.

Des procédures simplifiées s'appliquent aux importations d'une valeur inférieure à 2500 CAD.

Des directives relatives à l'établissement d'une facture selon les exigences de l'ASFC se trouvent dans le [Mémorandum D1-4-1](#), *Exigences de l'ASFC relatives aux factures*.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les exigences de facturation au moment de la mainlevée, consultez le [Mémorandum D17-1-4](#), *Mainlevée de marchandises commerciales*.

Facture des douanes canadiennes (FCC)

Pour les envois d'une valeur supérieure à 2.500 CAD, il y a lieu de rédiger une facture des douanes canadiennes (FCC) ou une facture commerciale comportant au minimum les données figurant sur la FCC. Ce document sert de base pour la fixation de la valeur en douane, de l'origine et partant des droits dus en raison de l'importation.

Le [formulaire CI1](#), *la facture des douanes canadiennes*, peut être téléchargé sur <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1-fra.html>.

Les exigences minimales de contenu sont à vérifier via <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1-fra.html>

1. Vendeur (nom et adresse)
2. Date d'expédition directe vers le Canada (aaaa/mm/jj)
3. Autres références (inclure le n° de commande de l'acheteur)
4. Destinataire (nom et adresse)
5. Nom et adresse de l'acheteur (s'il diffère du destinataire)
6. Pays de transbordement
7. Pays d'origine des marchandises (si l'expédition comprend des marchandises d'origines différentes, précisez leur provenance en 12.)
8. Transport : précisez mode et point d'expédition directe vers le Canada
9. Conditions de vente et modalités de paiement (p. ex. vente, expédition en consignation, location de marchandises, etc.)
10. Devises du paiement
11. Nombre de colis

12. Désignation des articles (nature des colis, marques et numéros, description générale et caractéristiques, p. ex. classe, qualité)
13. Quantité (précisez l'unité)
14. Prix unitaire
15. Total
16. Poids total (net et brut)
17. Total de la facture
18. Si tout renseignement relatif aux zones 1 à 17 figure sur une ou des factures commerciales ci-attachées, cochez cette case **N°** de la facture commerciale
19. Nom et adresse de l'exportateur (s'il diffère du vendeur)
20. Expéditeur d'origine (nom et adresse)
21. Décision de l'Agence (s'il y a lieu)
22. Si les zones 23 à 25 sont sans objet, cochez cette case
23. Si compris dans le total à la zone 17, précisez : (i) Les frais de transport, dépenses et assurances à partir du point d'expédition directe vers le Canada (ii) Les coûts de construction, d'érection et d'assemblage après importation au Canada (iii) Le coût de l'emballage d'exportation
24. Si non compris dans le total à la zone 17, précisez : (i) Les frais de transport, dépenses et assurances jusqu'au point d'expédition directe vers le Canada (ii) Les commissions autres que celles versées pour l'achat (iii) Le coût de l'emballage d'exportation
25. *Royalty's* - Cochez (s'il y a lieu)

Certificat d'origine

Un certificat d'origine n'est en général pas demandé pour l'importation de biens en provenance de l'UE.

La facture des douanes canadiennes fait elle-même office de document d'origine. Certaines denrées alimentaires et quelques autres produits font toutefois exception à cette règle.

Un certificat d'origine doit, en revanche, être présenté pour bénéficier des droits réduits en application d'un des accords de libre-échange (ALENA, Chili, Costa Rica et Israël) signés par le Canada ou en vertu du Tarif de la Nation la plus favorisée (MFN pour les PVD - Form A).

Le [Mémorandum D11-4-2 Justification de l'origine de marchandises importées](#) fournit de l'information sur les exigences de justification de l'origine de marchandises importées.

Vu que le traité CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) n'est pas en vigueur, seul le certificat délivré par la Chambre de Commerce peut servir de certificat d'origine à l'importation de l'Union européenne.

Le marquage «Eu/European union» n'est pas reconnu par les autorités canadiennes. Le pays d'origine doit donc être spécifiquement cité, éventuellement suivi de la mention «European Union» entre parenthèses : «Made in Belgium» (encre indélébile).

Documents de transport

Il y a lieu de présenter à la douane :

- soit un connaissement (Bill of Lading) pour le transport maritime ;
- soit une LTA (lettre de transport aérien) pour le transport aérien ;
- soit encore, une Waybill (lettre de voiture) pour le transport par route provenant des Etats-Unis.

La destination finale au Canada doit être indiquée sur le connaissement. Les connaissements à ordre sont autorisés moyennant une « notify-address ».

Les connaissements qui portent sur plus d'un chargement conteneurisé doivent signaler le nombre d'unités (colis) contenues dans chaque conteneur de même que le nombre total d'unités dans tous les conteneurs.

Pour pouvoir bénéficier des préférences tarifaires, le connaissement ou la LTA doivent prouver le transport en ligne directe.

Liste de colisage

La liste de colisage est la liste détaillée des biens acheminés (avec indication notamment des quantités, du nombre d'unités, des dimensions, du poids brut et net). Ce document n'est pas obligatoire mais peut faciliter le traitement des formalités douanières.

Documents exigés par les autres instances publiques

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) contrôle le respect de la réglementation qui relève de la compétence des autres départements gouvernementaux à l'importation, au transit et à l'exportation.

Des informations concernant les licences d'importation, les permis et les certificats se rapportant à des dispositions spéciales de sécurité, de santé ou d'environnement et relevant de la compétence de ces départements doivent être demandées à l'agence concernée. La durée du traitement est généralement de 2 à 4 semaines.

Les principaux autres départements gouvernementaux sont :

Ministère/organisme Nom, adresse Web, numéro de téléphone	du gouvernement	Marchandises/domaine de responsabilité
Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada	www.international.gc.ca 1-800-267-8376	Acier, armes à feu, marchandises frappées d'embargos, produits agroalimentaires, textiles et vêtements

Agence canadienne d'inspection des aliments	www.inspection.gc.ca 1-800-442-2342	Aliments, végétaux, animaux (terrestres et aquatiques) et produits connexes Étiquetage des aliments et rappels d'aliments Matériaux d'emballage en bois Déchets internationaux Machinerie et équipement usagés
Agence de la santé publique du Canada	www.santepublique.gc.ca 613-948-7988 613-957-1779 1-800-545-7661 (urgences)	Corps et parties de corps Agents pathogènes humains
Bureau de la concurrence	www.bureaudelaconcurrence.gc.ca 1-800-348-5358	Emballage et étiquetage des produits autres que les aliments Étiquetage des vêtements Marquage des métaux précieux
Commission canadienne de sûreté nucléaire	www.ccsn.gc.ca 1-800-668-5284	Isotopes radioactifs
Environnement Canada	www.ec.gc.ca 1-800-668-6767	Commerce d'espèces animales et végétales sauvages Déchets dangereux et matières recyclables dangereuses Espèces animales et végétales en voie de disparition ou menacées Substances appauvrissant la couche d'ozone (SACO) et produits contenant des SACO
Industrie Canada	www.ic.gc.ca 1-800-328-6189	Matériel de radiocommunication et de télécommunication
Office national de l'énergie	www.one.gc.ca 1-800-899-1265	Butane, éthane, électricité, essence, pétrole, propane
Patrimoine canadien	www.patrimoinecanadien.gc.ca 1-866-811-0055	Biens culturels
Pêches et Océans	www.dfo-mpo.gc.ca	Espèces aquatiques envahissantes Pêche illégale, non déclarée et non

Canada	613-993-0999	réglementée
Postes Canada	www.postescanada.ca 1-866-607-6301	Certains articles ne peuvent être importés par la poste, comme les parfums, biens périssables, liquides inflammables, répliques ou munitions inertes
Programme canadien des armes à feu	www.rcmp-grc.gc.ca 1-800-731-4000	Armes à feu
Ressources naturelles Canada	www.nrcan.gc.ca 613-948-5200 613-996-0947 ou 1-866-539-0766 613-947-7352	Explosifs, y compris feux d'artifices et munitions Minéraux et métaux, y compris argent, cuivre, or, diamants bruts et pierres précieuses Produits consommateurs d'énergie visés par le Règlement
Santé Canada	www.hc-sc.gc.ca 1-866-225-0709	Aliments, appareils émetteurs de rayonnement, biens de consommation, drogues, matériels médicaux, pesticides, produits de santé naturels, produits pharmaceutiques, substances toxiques, vitamines
Transports Canada	www.tc.gc.ca 1-866-995-9737	Pneus Transport de marchandises dangereuses Véhicules

Source: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/reflist-listeref-fra.html>

D. CERTIFICATS DE PRODUITS

Certificats vétérinaires et phytosanitaires

Seules des sociétés agréées par le Canada peuvent exporter de la viande outre-Atlantique. Si l'exportation porte sur des produits à base de viande, tant l'abattoir dont proviennent les produits que l'entreprise transformatrice de viande doivent avoir été agréés pour l'exportation vers le Canada. Tel est le cas aussi des entreprises étrangères qui fournissent la viande et les produits à base de viande destinés à être incorporés en Belgique dans des produits exportés vers le Canada.

Les demandes d'agrément pour l'exportation vers le Canada doivent être adressées à l'*Administration centrale de l'AFSCA (Agence fédérale pour la Sécurité alimentaire)*. La DG Contrôle - service Import-Export s'occupe du suivi du dossier par les services vétérinaires canadiens. Plusieurs semaines peuvent s'écouler avant que l'on n'obtienne une réponse.

L'importation d'animaux, plantes et leurs produits est subordonnée à la présentation non seulement d'une licence mais aussi d'un certificat délivré par les services d'inspection compétents du pays d'origine. Des certificats spéciaux doivent être présentés pour l'exportation de viande porcine fraîche et de produits à base de viande de porc à destination du Canada.

Pour plus d'informations :

- Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire – AFSCA www.favv-afsca.fgov.be/sp/export/export_fr.asp
- Agence canadienne d'Inspection des Aliments www.inspection.gc.ca

Depuis le 1.07.1989, un formulaire de confirmation de vente (Form 3885) en 3 exemplaires doit être présenté à l'importation de fruits et légumes frais. Ce document sert surtout à suivre l'évolution des prix (et l'application des taxes temporaires à l'importation). Il peut être téléchargé sur :

www.inspection.gc.ca/français/for/pdf/c3885e.pdf

E. ETIQUETAGE ET EMBALLAGE

Matériaux d'emballage en bois

Depuis le 16.09.2005, le Canada applique intégralement la Norme internationale pour les mesures phytosanitaires (NIMP) n° 15 Directive D-98-08 de la Division de la Protection des Végétaux - Direction des produits végétaux - Agence canadienne d'Inspection des aliments.

Tous les matériaux d'emballage en bois doivent, en d'autres termes, être traités (traitement thermique ou fumigation) et marqués conformément à la norme n° 15 (IPPC logo). Les matériaux d'emballage en bois provenant de pays autres que les Etats-Unis sont aussi autorisés à l'importation s'ils sont accompagnés d'un certificat phytosanitaire approprié.

Pour tout renseignement complémentaire : www.inspection.gc.ca/francais/plaveq/for/cwpc/wdpkqe.shtml
& www.inspection.gc.ca/francais/plaveq/protect/dir/d-98-08e.shtml.

Marquage d'origine

Conformément à la législation canadienne et à l'instar de la réglementation en vigueur aux Etats-Unis, le pays de provenance doit être indiqué en lettres non inférieures à 1,6 mm sur les emballages de produits importés de l'étranger. La mention « made in European Union » n'est **pas autorisée**. Le nom d'un pays précis doit être apposé. A titre d'exemple : « made in Belgium » suivi éventuellement de la mention « EU ».

L'importateur canadien est, après importation, autorisé à apposer le marquage d'origine, à l'aide par exemple d'un autocollant.

Toutes les réglementations en la matière peuvent être téléchargées sur le site : <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d11/d11-3-1-eng.htm>

Produits de consommation

Les dispositions d'étiquetage générales pour les produits de consommation (autres que les denrées alimentaires) sont contenues dans la « [Loi \(fédérale\) sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation](#) » (RS, 1985, c.C-38) et dans « [Les règlements d'emballage et d'étiquetage](#) » (CRC,c.417).

Ils ont publié leurs "Enforcement Guidelines" ("Lignes directrices d'application") : <http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01248.html>

Cette législation impose l'indication de la quantité nette, du nom et du siège social du producteur et de la dénomination usuelle du produit en cas de vente de produits préemballés et interdit l'utilisation de toute mention susceptible d'induire le consommateur en erreur. Elle met également en évidence les détails spécifiques des produits qui sont essentiels pour l'accord avec le *Canada Consumer Project Safety Act* et sa Règlementation.

Certaines dispositions spéciales peuvent exiger des mentions complémentaires. Tel est notamment le cas pour les produits textiles (Loi sur l'étiquetage des textiles), les produits à base de tabac, etc.

Outre le nom et l'adresse du producteur, toutes les mentions devant figurer obligatoirement sur les emballages destinés aux consommateurs doivent être rédigées dans les deux langues officielles du pays : l'anglais et le français.

L'administration et la mise en œuvre de la Loi et des Règlements relèvent de la compétence du Bureau de la Concurrence, Industrie Canada : http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/h_01436.html

Denrées alimentaires

Le contrôle de la qualité et de l'étiquetage des denrées alimentaires est du ressort de l'*Agence canadienne d'Inspection des Aliments (ACIA)*.

Conformément à la législation en vigueur, l'étiquetage doit être effectué dans les deux langues : en français et en anglais. Le système métrique doit être utilisé et depuis le 12.12.2005, les substances nutritives « Nutrition Facts » doivent également être mentionnées.

Au Québec, tous les produits vendus doivent être munis d'une étiquette rédigée en français et le français doit occuper une place tout aussi importante que les autres langues figurant sur les emballages ou les conteneurs. Vu la complexité des dispositions en vigueur, il est recommandé aux exportateurs de se référer, pour de plus amples informations, aux dispositions d'étiquetage qui peuvent être téléchargées sur les sites :

- <http://www.inspection.gc.ca/francais/fssa/labeli/labelif.shtm> et
- <http://www.inspection.gc.ca/francais/fssa/imp/guide1f.shtm>

Le 24.10.2007, les Services de santé canadiens et l'Inspection des denrées alimentaires (« Health Canada » et la « Canadian Food Inspection ») ont créé une banque de données conjointe contenant des informations sur les aliments dangereux (nocifs). Les consommateurs peuvent y effectuer des recherches sur les denrées alimentaires jugées nocives en procédant par marque, mot clef, date ou producteur. Cette banque de données a été enrichie entretemps avec des produits pour enfants et peut être consultée en cliquant sur :

<http://healthycanadians.gc.ca/index-eng.php>- puis sur <http://healthycanadians.gc.ca/recall-alert-rappel-avis/index-eng.php?cat=4>

En dehors des dispositions fédérales, il faut parfois aussi tenir compte des dispositions en vigueur au niveau provincial, en fonction du type d'alimentation et de la province concernée. Le contrôle sur l'importation des boissons alcooliques, par exemple, ressort entièrement des provinces et des « territoires » et non de l'autorité fédérale. Dans ces cas-là, il convient de consulter les autorités provinciales pour obtenir plus d'information.

Certains aliments sont soumis à des dispositions et exigences particulières, telles que spécifiées par exemple sur la liste des contrôles sur les importations (*Import Control List – ICL*) du Ministère des Affaires Étrangères, Commerce et Développement (*Department of Foreign Affairs, Trade and Development – DFATD*).

Au Canada, les vitamines et les suppléments de minéraux ressortent du champ d'application des dispositions relatives aux médicaments. Le document *Lettre de non-objection pour les aliments nouveaux (Letter of No Objection for Novel Foods)*, émis par *Health Canada / Santé Canada* est obligatoire pour les « aliments nouveaux », c'est-à-dire ces aliments ou ingrédients qui n'ont pas encore été vendus en tant que produits alimentaires, en ce y compris des aliments d'origine génétiquement manipulée.

Pour toutes les questions générales et spécifiques par produit relatives à l'importation des aliments au Canada, veuillez consulter le système automatique des références d'importation ou prendre contact avec l'ACIA /CFIA via les données suivantes : CFIA National Import Service Centre (NISC), 1050 Courtney Park Drive East, CA-Mississauga, Ontario, L5T2R4, numéro de téléphone : +1 905 7957834, numéro de fax : +1 905 7959658.

F. FAIRE DES AFFAIRES AVEC LE CANADA

Contrats de vente internationale

Droit et contrats

Le droit des achats, et certainement le droit international des achats, est un droit « complémentaire ». En d'autres termes, le contrat, assorti ou non de conditions générales, est la première source de droits et obligations qu'assument les parties dans le cadre d'une transaction commerciale internationale. Par conséquent, le contrat (hormis les règles d'ordre public) peut parfaitement aller à l'encontre des règles de droit généralement en vigueur.

Le caractère « complémentaire » du droit des achats implique cependant également qu'en fait, il est impossible « de ne pas convenir de quelque chose ». Si les parties ont des difficultés à se mettre d'accord concernant un point déterminé (droit applicable, tribunal compétent, délais d'introduction de réclamations relatives à la conformité, etc.), elles prennent le risque d'omettre ces clauses du contrat. Dans ce cas, elles reportent le problème jusqu'à ce qu'il se présente. Cette manière de travailler est particulièrement risquée.

Si le problème – évité ou oublié – se présente malgré tout, c'est le droit qui s'applique au contrat (les usages, traités, la législation nationale, etc.) qui règlera les points obscurs et non la « volonté des parties ».

En d'autres termes, même un point litigieux qui n'est pas expressément réglé dans un contrat sera toujours résolu. Les dispositions d'un contrat sont dès lors importantes. Mais les affaires qui ne sont PAS réglées dans le contrat et ce qu'en dit le droit applicable le sont tout autant. Par conséquent, n'appliquez pas la politique de l'autruche. L'ordre dans lequel les différentes dispositions sont appliquées est le suivant :

1. les dispositions du contrat de vente ;
2. les dispositions des conditions générales convenues pour les aspects non réglés au point (1) ;
3. les dispositions du droit international des achats pour les aspects qui ne sont pas réglés aux points (1) et (2) ; et
4. les dispositions du droit national applicable pour les sujets qui ne sont pas réglés par les points (1), (2) et (3).

Contrats et contrats types

Les contrats types peuvent servir d'exemple lors de la rédaction d'un contrat international.

Toujours est-il que les entreprises doivent toujours rester prudentes lorsqu'elles recourent à de tels contrats. Un contrat doit en effet refléter ce que veut et nécessite concrètement la partie qui propose le contrat et non ce que veut le contactant moyen dans une situation moyenne.

Toute entreprise, tout secteur industriel a en effet ses besoins spécifiques, ses critères particuliers qui ne se prêtent pas facilement à des généralisations. Le contrat qu'une firme veut présenter doit en tenir compte, doit être adapté à ces exigences spécifiques et doit dès lors être plus qu'un simple collage de clauses trouvées fortuitement dans des « modèles » ou « checklists » disparates.

Chaque produit, chaque marché, chaque acheteur et chaque vendeur est en outre différent et chaque partie a des intérêts qui lui sont propres : pour un fournisseur (vendeur), le contrat idéal sera donc tout à fait différent que pour l'acheteur.

Enfin, les relations commerciales internationales engendrent des problèmes autres que ceux qui surgissent dans le commerce intérieur. Les contrats passés avec des contractants locaux ne peuvent, de ce fait, servir « à l'exportation ».

Il peut cependant être intéressant d'utiliser un contrat type ...mais alors au niveau de l'entreprise. En d'autres termes, il peut être intéressant qu'une société élabore un contrat type bien équilibré et mûrement réfléchi qu'elle utilisera dans des situations où le droit applicable laisse aux parties suffisamment de liberté pour organiser le contrat comme elles l'entendent. Ce contrat type sera utilisé alors pour toute relation internationale établie dans le cadre de l'objet du contrat type.

Ainsi, la société peut :

A. créer des avantages d'échelle :

- étant donné que toutes ses relations sont régies par les mêmes clauses contractuelles ou par des clauses fort similaires, la société peut profiter de l'expérience acquise au niveau d'un seul contrat et l'appliquer à tout son réseau contractuel;
- un seul investissement opéré dans un conseil juridique de qualité peut être amorti sur toute une série de contrats.

B. éviter la concurrence dans son propre réseau de distribution ; cet avantage est probablement le plus important pour l'entreprise qui de ce fait peut :

- renforcer sa position de négociateur (tous les clients/fournisseurs travaillent aux mêmes conditions);
- créer une organisation cohérente (en matière de logistique, fixation des prix, conditionnement,...) et
- empêcher que les cocontractants n'utilisent leur contrat respectif comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.

Conclusion :

Plutôt que d'utiliser pour chaque pays un contrat type « national », la société agira sagement en recourant dans ses rapports avec des partenaires indépendants à un seul contrat type qu'elle fera éventuellement traduire. Cela est rendu possible grâce aux dispositions canadiennes du droit international privé, aux directives de l'Union européenne et aux traités internationaux (voir ci-après).

Convention de Vienne

Le Canada a adhéré le 23.04.1991 à la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM)*. Cette Convention est entrée en vigueur au Canada le 1.05.1992. Toutes les provinces et territoires canadiens l'ont adoptée.

La Belgique a, elle aussi, ratifié la Convention de Vienne. Concrètement, il s'ensuit que le droit canadien relatif à la vente internationale de marchandises suit les mêmes règles que celles qui sont d'application en Belgique. En tant que droit supranational, la Convention de Vienne a en principe priorité sur les règles nationales des pays l'ayant ratifiée.

La Convention de Vienne règle - dans la mesure où le contrat ne fournit pas de précisions à ce sujet - les aspects les plus importants de la vente internationale (formation du contrat, transfert des risques, conformité, livraison, sanctions....) mais non le transfert de propriété. Cette matière est toujours du ressort du droit national des pays adhérents à la Convention.

Propriété

En ce qui concerne la problématique de la propriété, les diverses provinces canadiennes suivent un raisonnement analogue à celui suivi par le droit belge : il y a transfert de propriété dès qu'il y a consentement (Québec art.1453 CCQ ; Ontario s.18 Loi sur la vente de biens) ou pour les marchandises génériques dès qu'il y a spécification.

Responsabilité produits

Les obligations de conformité et de garantie dans les contrats de vente internationale sont en principe réglées contractuellement, à défaut de clauses expresses, par la Convention de Vienne. La responsabilité produits concerne toutefois la responsabilité extracontractuelle et est réglée dans les provinces et les territoires par des dispositions juridiques locales, distinctes.

Les 9 provinces (et 3 territoires) de tradition « Common Law » (droit coutumier) suivent toutefois une autre orientation que le Québec qui a une tradition de « droit civil ».

La prescription des obligations en matière de responsabilité produits diffère, elle aussi, d'une province à l'autre (voir ci-après).

Tout comme dans l'UE et aux Etats-Unis, la responsabilité produits au Canada porte sur les relations entre le producteur/importateur et le consommateur. Les rapports entre les producteurs de produits finis et les utilisateurs professionnels ne relèvent pas, en principe, de cette réglementation relative à la responsabilité objective.

En Amérique du Nord, la responsabilité produits est une question très sérieuse et les exportateurs agiront sagement en examinant au préalable attentivement les conditions (et la majoration de la prime) de l'assurance à l'exportation vers le Canada.

Dans cet ordre d'idées, il convient aussi de voir si la problématique est effectivement à l'ordre du jour :

- juridiquement, on ne peut être tenu pour responsable que si le consommateur subit un dommage. Si les produits livrés ne sont destinés qu'à des applications professionnelles/industrielles, le risque de responsabilité produits normalement diminue/ disparaît;

- la législation applicable est celle du pays où le produit est proposé au consommateur;
- la responsabilité est extracontractuelle et ne peut donc être exclue dans le chef du consommateur;
- entre contractants - négociants, la responsabilité peut toutefois faire l'objet d'une attribution - cela se fait généralement par la prise d'une assurance;
- la responsabilité produits ne couvre que les dommages provoqués par le produit défectueux - à l'exclusion du produit défectueux lui-même (= conformité ou garantie).

Sûretés

Les provinces canadiennes qui se sont ralliées à la « Common Law » ne connaissent pas la clause de la réserve de propriété telle qu'elle existe dans le droit civil européen mais comptent en revanche, à l'instar des Etats-Unis, des « security interests ». Ce terme général couvre divers types de sûretés comme le « chattel mortgage » (hypothèque sur des biens mobiliers), « conditional sale » (vente conditionnelle), « debenture » (lettre de garantie), « pledge » (gage), etc.

Le Code civil québécois organise la réserve de propriété dans le chapitre « vente à tempérament » (art. 1745-1749 CCQ). Pour être opposable aux tiers (autres créanciers), la réserve de propriété doit être publiée. L'opposabilité prend cours dès la vente si la publication a lieu dans les 15 jours de celle-ci, à partir de la date de publication, sinon la réserve de propriété n'empêche pas le transfert du risque à l'acheteur.

Prescription

La Convention de Vienne ne règle pas la prescription des créances et le Canada n'a pas adhéré à la *Convention sur la Prescription en matière de vente internationale de marchandises*. Cette matière n'est pas non plus régie par une loi fédérale canadienne et les délais de prescription diffèrent de ce fait d'une province à l'autre.

Il est dès lors indispensable de bien vérifier le droit applicable aux relations contractuelles avec des partenaires canadiens.

Si le contrat est régi par le droit belge, le délai de prescription est de 10 ans.

L'Ontario compte en revanche un délai de prescription qui varie de 2 ans (en général) à 15 ans (maximum – Loi de l'Ontario sur la prescription 2002). En Colombie-Britannique, le délai est de 6 ans et au Québec, il est en principe de 10 ans (art. 2922 CCQ).

Contrat d'agence – Concession d'exclusivité de vente

Agence

Contrairement aux pays de l'UE, aucune disposition ne règle l'agence commerciale autonome au Canada si ce n'est quelques principes généraux du Code civil québécois (art. 2130-2185 C.C.Q.).

Les parties sont libres de fixer par contrat leurs droits et obligations réciproques. Elles peuvent convenir librement du montant de la commission, des affaires pour lesquelles la commission est due et d'autres clauses telles que la résiliation, l'indemnité de clientèle, la non-concurrence, etc.

Le contrat d'agence n'est pas soumis à une forme spéciale mais sera de préférence rédigé par écrit, ne fût-ce que pour constituer une preuve. Il n'y a aucune exigence d'enregistrement. Le choix de la langue est en principe libre. Le droit canadien de la concurrence permet l'insertion de clauses d'exclusivité dans les contrats d'agence.

Si les parties omettent d'insérer dans le contrat un délai de préavis, ce dernier devra en principe être raisonnable dans le cas de contrats d'agence conclus à durée indéterminée. Le caractère raisonnable et partant la durée du préavis seront évalués en fonction des investissements effectués par l'agent, de l'importance de la représentation dans l'ensemble des activités de l'agent et de la possibilité de remplacer la représentation.

Lorsque l'agent reçoit un préavis suffisant, aucune indemnité n'est, en principe, due à l'expiration du contrat. Une indemnisation pourra en revanche être due en cas de préavis irrégulier ou de rupture (abusives) de contrat.

Une clause de non-concurrence qui interdit à l'agent, à l'issue de son contrat, de vendre des produits concurrents n'est, en principe, acceptable que si :

- elle se limite à l'objet et au rayon d'action assignés à l'agent ;
- elle est nécessaire pour protéger les intérêts du commettant ;
- elle ne dépasse pas 12 mois après la fin de l'agence.

Les exportateurs belges préfèrent souvent soumettre au droit belge les contrats qu'ils concluent avec des partenaires étrangers. En optant pour l'application du droit belge, les exportateurs peuvent en effet uniformiser l'organisation juridique de leur réseau de distribution international. Un tel choix n'est toutefois pas toujours sans risque dans la mesure où le droit belge donne à l'agent une protection qu'il n'aurait pas eue si la législation de son pays avait été appliquée. La loi belge sur l'agence est en effet basée sur la *Directive européenne 86/653/CEE du 18.12.1986*, laquelle est très favorable à l'agent.

L'article 27 de la loi belge sur l'agence (Loi du 13.04.1995) soumet à son application toute activité d'un agent commercial **ayant son établissement principal en Belgique**. Par analogie avec la jurisprudence de la Cour de Cassation (arrêt du 06.04.2006 - voir ci-après), les dispositions spéciales de la Loi du 13.04.1995 (en matière par exemple de commissions indirectes, préavis, indemnités pour clientèle, délais de préavis pour motifs graves) ne trouvent PAS à s'appliquer aux agents établis à l'étranger (en l'occurrence au Canada) et qui ne sont donc pas actifs dans l'Union européenne. Si l'on opte néanmoins pour l'application du droit belge, il est conseillé d'exclure du contrat l'application de la loi belge sur l'agence du 13.04.1995.

La problématique du règlement des différends sera abordée ultérieurement.

Concession d'exclusivité de vente

Contrairement aux concessions conclues en Belgique, la concession d'exclusivité de vente n'est pas soumise au Canada à des dispositions légales spécifiques.

Il s'ensuit que les parties sont libres de fixer dans le contrat leurs droits et obligations réciproques en matière de territoire, exclusivité, obligations en matière de chiffre d'affaires, résiliation, indemnité et clause de non-concurrence.

Dans les contrats de concession d'exclusivité de vente pour le marché canadien, une attention particulière devra être accordée - tout comme pour n'importe quelle autre concession internationale - à la problématique de la licence et de l'enregistrement, aux dispositions techniques en vigueur, aux problèmes logistiques (transport, assurance, douane, documents, origine,...), à l'étendue du territoire confié au distributeur et à l'utilisation de l'internet dans la prospection, à la manière dont les commandes sont transmises (fax, mail,...), aux conditions des contrats (paiement, responsabilité, ...) et à la problématique de la confidentialité et à la protection des droits de propriété intellectuelle. A terme, tout importateur est en effet concurrent (importateur) potentiel.

Le contrat de concession d'exclusivité de vente n'est soumis à aucune obligation formelle mais sera de préférence rédigé par écrit, ne fût-ce que pour détenir une preuve. La langue peut en principe elle aussi être librement choisie.

Souvent, les exportateurs belges souhaitent eux aussi soumettre au droit belge les contrats d'exclusivité de vente qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers.

En ce qui concerne l'application du droit belge aux contrats d'exclusivité de vente conclus avec des partenaires étrangers (canadiens), la Cour de Cassation de Belgique a décidé le 6.04.2006, après une longue discussion jurisprudentielle et des décisions en sens divers, que la loi du 27.07.1961 sur les concessions d'exclusivité de vente ne s'applique pas aux contrats exécutés hors de la Belgique, et ce, même en cas de clause générale soumettant le contrat au droit belge. Ce n'est que si le contrat fait un renvoi explicite à la loi du 27.07.1961 que celle-ci trouvera à s'appliquer.

La Cour de Cassation a, en d'autres termes, jugé que lorsqu'une concession de vente exclusive sort ses effets exclusivement hors du territoire belge - par exemple au Canada -, les dispositions contraignantes de la loi sur la concession de vente exclusive sont, en cas de résiliation de cette concession, uniquement d'application si le contrat conclu entre le concessionnaire et le donneur de la concession stipule explicitement que cette loi s'applique au contrat conclu entre les parties (*cfr. www.juridat.be/juris/jucn.htm et RW n° 10, 04.11.2006*).

Droit international privé

La Belgique n'a pas conclu d'accord avec le Canada concernant la reconnaissance réciproque des jugements et sentences. Cela ne facilite pas l'exécution au Canada de jugements prononcés en Belgique.

La Cour Suprême du Canada a fixé en 1990 les principes auxquels les jugements étrangers doivent répondre pour pouvoir être exécutés au Canada (*Morguard Investments Ltd. v. De Savoye* (1990) 3 S.C.R. 1077). Conformément à ces principes, le jugement doit :

- comporter un ordre de paiement (money judgment) ;

- avoir été prononcé par un tribunal compétent (real and substantial connection) ;
- ne peut pas violer les intérêts publics (public body).

Des provinces ont promulgué des dispositions spéciales quant à la reconnaissance et à l'exécution de jugements et sentences étrangers.

La Belgique et le Canada ont, en revanche, ratifié tous deux la *Convention de New York de 1958* pour la reconnaissance et l'exécution de sentences arbitrales étrangères. Grâce à cette ratification, les sentences arbitrales peuvent être exécutées (assez) facilement dans un pays comme dans l'autre.

Le Canada compte diverses instances d'arbitrage commercial international dont notamment :

- le *Centre canadien d'arbitrage commercial du Québec* (www.cacniq.org/) au Québec,
- l'*Institut d'Arbitrage et de Médiation du Canada* (www.amic.org/) d'Ottawa ,
- le *British Columbia International Commercial Arbitration Center* (www.bcicac.com/) à Vancouver.

Le Canada n'a **pas ratifié** la *Convention supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers* (La Haye, 05.10.1961 - Apostille).

Les contrats de vente conclus entre des parties établies d'une part au Canada et d'autre part en Belgique sont réglés par la *Convention de Vienne* (art1,1,a V-CVIM), sauf si le contrat en exclut explicitement l'application.

Pour les contrats internationaux et les matières qui ne relèvent pas de l'application de la CVIM ou de tout autre traité international, le droit applicable peut être choisi par les parties contractantes. A défaut, le contrat est régi par le droit qui présente les liens les plus étroits avec le contrat conformément à la jurisprudence uniforme dans les provinces de tradition « common law ».

Dans les cas de responsabilité extracontractuelle s'applique le droit du pays/de la province où s'est produit l'événement qui a occasionné les dommages (Tolofson v.Jensen, Cour Suprême du Canada - 1994).

Le droit applicable ne règle évidemment que le droit matériel (le contenu des droits et obligations) et non le droit formel (le droit de procédure) qui permet de forcer l'exécution de ces droits ou obligations.

Les principes relatifs au choix du droit présentent en d'autres termes de grandes similitudes avec celles en vigueur en Belgique et dans la plupart des pays européens mais contrairement à la Convention de Rome, le Canada ne connaît pas la présomption légale selon laquelle, en cas de doute sur les liens les plus étroits, le droit du pays du siège du vendeur (« le pays où la partie qui doit fournir la prestation la plus importante a sa résidence ou son siège principal) est déclaré d'application.

Tant en vertu du droit canadien qu'en vertu du droit belge, les parties peuvent donc en principe choisir librement le droit d'application à leurs contrats internationaux.

Bien que les clauses concernant le règlement de différends figurent généralement à la fin du contrat et sont généralement abordées en clôture des négociations, elles constituent la véritable pièce maîtresse, la base de toute l'organisation juridique du contrat.

Etant donné que cette matière ne fait pas partie du volet opérationnel du contrat - l'entreprise préférant n'avoir jamais à appliquer cette clause -, les chefs d'entreprise délèguent souvent cette matière à leurs

conseillers juridiques et optent en dernière instance fréquemment pour des solutions standard (« boilerplate clauses ») parce qu'ils ne tiennent pas à consulter à chaque fois leurs juristes.

Pourtant, il ne sert à rien de négocier un contrat parfait et de convenir du droit qui sera d'application si le contrat ne fournit pas de réponse. Tout aussi importante est la garantie que les parties pourront effectivement obtenir quant à l'exécution des dispositions légales et contractuelles. Il faut pouvoir être sûr, en d'autres termes, que le calcul des prix effectué sur la base de l'accord conclu soit à 100% correct.

Il existe plusieurs techniques de règlement de différends internationaux. Chacune de ces techniques a ses avantages et ses inconvénients (coût, force obligatoire, rapidité, ...). Qui plus est, la durée et le coût des procédures et de la représentation juridique peuvent différer sensiblement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est pourquoi il n'existe pas de solution unique. Il incombe dès lors au chef d'entreprise de réfléchir à chaque fois, en fonction de la situation qui se présente, à la technique de règlement de différend la plus appropriée.

La réponse à cette question dépend de plusieurs facteurs : serez-vous probablement défendeur (par exemple : vendeur payé anticipativement) ou demandeur (par exemple : agent commercial dont le contrat a été résilié). La confidentialité de la procédure doit-elle être garantie ? Où le jugement pourra-t-il être exécuté?...

La réponse à ces questions permettra de connaître le rythme de la procédure (lente - rapide), son coût, l'exécution (facile ou quasi impossible), etc...

Lorsque le différend porte sur des droits de propriété intellectuelle ou des secrets d'usine, mieux vaut ne pas saisir un tribunal public mais demander l'arbitrage.

Même lorsque le contrat ne prévoit rien au sujet du règlement de différends, des litiges éventuels doivent pouvoir être résolus. Dans ce cas, la procédure imposée par la législation de référence devra être suivie et non celle qui a été contractuellement choisie. Cela signifie que l'absence dans le contrat d'une clause sur le choix du droit applicable ou sur le mode de règlement des différends sous-entend toujours un choix ...en faveur de la soumission du contrat aux seules dispositions légales et à la justice.

Marchés publics

Tout comme l'UE, le Canada a signé l'Accord sur les marchés publics de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) qui porte sur les adjudications lancées par les pouvoirs publics et dont le montant excède 177.000 USD. S'il s'agit de projets de construction, la valeur du contrat doit même être supérieure à 6,8 millions USD.

Les adjudications portant sur un montant inférieur ou émanant d'instances communales ou provinciales ne sont pas concernées par cet Accord de l'OMC.

Données d'inscription des fournisseurs (DIF)

Les marchés publics passent par le TPSGC (*Travaux publics et Services gouvernementaux Canada* : <http://www.tpsgc.gc.ca/text/index-f.html>) et peuvent être consultés sur contractsCanada.gc.ca/fr/index.html.

Les personnes canadiennes ou étrangères qui souhaitent soumissionner doivent se faire enregistrer au service Données d'inscription des fournisseurs (DIF).

La DIF est une banque de données rassemblant les noms des fournisseurs de marchandises et de services désireux de devenir fournisseurs éventuels du gouvernement du Canada. En se faisant enregistrer, une société se fait connaître des acheteurs potentiels.

L'inscription au service DIF s'effectue sur la base du numéro d'entreprise de l'Agence du Revenu du Canada et peut s'effectuer en ligne via contratsCanada.gc.ca/fr/regist-f.htm. La firme reçoit ensuite un numéro d'entreprise-appvisionnement (NEA).

Propriété intellectuelle

Le Canada a adhéré à tous les traités internationaux importants relatifs à la propriété intellectuelle :

- la Convention de Paris pour la protection de la propriété intellectuelle ;
- la Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV) ;
- La Convention OMPI ;
- la Convention de Washington (traité international de coopération) ;
- les accords sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce (ADPIC ou TRIPS en anglais) ;
- la Convention de Berne pour la protection des droits d'auteur.

Des informations concernant la propriété intellectuelle au Canada peuvent être obtenues auprès de l'*Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC)* (strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/cipo/welcome/welcom-f.html) qui dépend d'*Industrie Canada* (www.cipo.gc.ca/).

Le site de l'OPIC fournit des renseignements sur le dépôt de brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les dessins industriels. Il comporte en outre des formulaires en ligne.

Une autre source importante d'informations est l'*Institut de la Propriété Intellectuelle du Canada (IPIC)* (www.ipic.ca/). L'IPIC

est la seule association professionnelle canadienne à compter parmi ses adhérents presque tous les agents de brevets, les agents de marques de commerce et les avocats spécialisés en propriété intellectuelle.

Brevets

La législation canadienne sur les brevets est régie par la Loi sur les brevets (LR.1985) (lois.justice.gc.ca/fr/P-4/index.html).

La durée légale de validité d'un brevet est de vingt ans à compter de la date d'introduction de la demande du brevet, pour autant que les taxes annuelles aient été payées. Des procédés de production chimique peuvent également être brevetés.

Marques

Les marques et leur protection sont réglées au Canada par la Loi sur les marques de commerce (L.R. 1985 (lois.justice.gc.ca/fr/T-13/index.html)). Les marques commerciales sont protégées pendant 15 ans après enregistrement, avec possibilité de prorogation par période de 15 ans.

Dessins et modèles

La protection des dessins industriels est régie au Canada par la Loi sur les dessins industriels (lois.justice.gc.ca/fr/I-9/index.html).

Après enregistrement, la protection de l'utilisation exclusive est accordée pour une période de cinq ans, renouvelable une seule fois pour une période de 5 ans.

Droits d'auteur

La Loi canadienne sur les droits d'auteur (L.R., 1985, ch. C-42) (lois.justice.gc.ca/fr/C-42/index.html) protège les œuvres littéraires, artistiques, dramatiques et musicales pendant toute la vie de l'auteur et 50 ans après son décès.

Particularités

Législation sur les langues



Dans la *Charte de la langue française*, le Québec a proclamé le français langue officielle (art.1) et toute personne, y compris toute entreprise active au Québec, a le droit d'être apostrophée / interpellée par écrit en français (art.2).

Les articles 51 à 71 règlent l'usage du français dans le commerce et stipulent notamment que les étiquettes et publications doivent être rédigées en français. En cas d'utilisation d'une autre langue, les caractères de la version française doivent être également de la même grandeur.

Non seulement l'information aux consommateurs et la communication avec les travailleurs (y compris le logiciel utilisé de manière interne) mais aussi les contrats d'emploi, les factures, les bons de commande, les vacances doivent être rédigés en français. Même la raison sociale de la société doit être libellée en français si l'entreprise veut avoir la personnalité juridique (sauf dans le cas de noms de marque protégés).

Pour de plus amples informations : www.olf.gouv.qc.ca/

Investir

1. Régime d'investissement

Les investissements étrangers au Canada sont en principe libres mais les entreprises étrangères qui souhaitent créer une implantation au Canada ou y racheter une société doivent, avant tout investissement, faire connaître leurs intentions à *Investissement Canada*, division d'*Industrie Canada*, dont l'adresse suit ci-après :

Division de l'examen des investissements Industrie Canada

Email: investcan@ic.gc.ca

Web : <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ica-lic.nsf/eng/home>

Il faut en sus tenir compte des obligations d'enregistrement et de capacités fixées par la Province ou le territoire où l'entreprise entend établir son siège et de l'enregistrement à la TPS/TVH (voir ci-après).

La notification auprès d'*Investissement Canada* est une pure formalité. En principe, aucune licence ni permis ne doit être demandé. Conformément à la loi canadienne sur les investissements (<http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/l-21.8/index.html>) l'obligation d'obtenir une licence préalable ne s'applique que :

- aux gros investissements (rachat d'entreprises) susceptibles de menacer la libre concurrence au Canada (pour 2008, le seuil a été fixé à 295 millions CAD si l'investissement vient d'un pays membre de l'OMC) et
- aux investissements importants (supérieurs à 50 millions CAD pour les investissements OMC) pouvant avoir un impact sur l'identité culturelle du pays (médias,...) ou opérés dans le secteur financier, dans le secteur des transports et dans la production d'uranium.

Les instances compétentes sont :

- la Division de l'Examen des investissements près d'Industrie Canada investcan.ic.gc.ca
- le Ministère du patrimoine canadien : www.pch.gc.ca.

Pour encourager les investissements, le Canada a adopté de nombreux incitants, tant au niveau fédéral que provincial. Ces mesures visent surtout la création d'emplois et le développement de régions économiquement faibles. Elles sont toutefois de peu d'utilité pour les exportateurs belges.

Pour de plus amples renseignements :

- Investir au Canada : www.investincanada.gc.ca/
- Agence de promotion économique du Canada atlantique : www.acoa.ca/
- Diversification de l'économie de l'Ouest canadien : www.wd.gc.ca
- FedNor ou organisme de développement régional fédéral de l'Ontario : www.fednor.ic.gc.ca

2. Formes d'entreprises

Bureau de représentation (Rep Office)

Les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir au Canada un bureau de représentation (« Rep Office ») pour étudier le marché canadien et pour répondre à des demandes d'informations émanant de clients potentiels.

Un tel bureau offre un certain nombre d'avantages tels qu'un faible taux de risque, des frais de fonctionnement limités (y compris en matière de personnel) et une structure juridique simple. Il n'est en effet pas nécessaire de créer une nouvelle société de droit local.

Les activités d'un bureau de représentation restent limitées à la représentation. Un Rep Office ne peut donc ni faire du commerce ni conclure des contrats avec des tiers pour le compte de la firme représentée. Un bureau de représentation n'est dès lors pas non plus un établissement stable au sens où l'entend l'accord visant à éviter la double imposition (cf. ci-après) et n'est donc pas redevable de l'impôt sur les sociétés au Canada, à l'endroit où le bureau est établi.

Pour créer un bureau de représentation au Canada, la maison mère étrangère doit demander l'enregistrement dans la province du siège du bureau. La procédure et les frais d'enregistrement diffèrent d'une province à l'autre.

Dès que l'entreprise est « active » au Canada - en d'autres termes dès qu'elle a une adresse postale ou un numéro de téléphone au Canada ou dès qu'elle fait des affaires au Canada via un agent ou un représentant canadien -, elle est tenue de se faire enregistrer.

Sur le site web de Corporations Canada, on trouve les adresses (web) des registres des sociétés des 11 Provinces canadiennes et des 3 Territoires canadiens : <http://www.ic.gc.ca/eic/site/cd-dgc.nsf/eng/cs01134.html>

Les entreprises belges qui créent un bureau de représentation au Canada peuvent obtenir à cet effet un subside de l'instance régionale de promotion des exportations de leur région.

Succursale (Branch)

Tout comme le bureau de représentation, la succursale n'a pas de personnalité juridique.

La succursale est le siège (canadien) d'un établissement principal (belge). La succursale est gérée par un représentant de ce dernier ; elle a la même forme juridique (SPRL ou SA) et la même nationalité que l'établissement principal, exerce la même activité, poursuit le même objectif et porte le même nom (complété généralement par le nom du pays hôte). En ouvrant une succursale au Canada, la société belge s'établit personnellement et directement comme entreprise belge au Canada.

Contrairement au bureau de représentation, la succursale est un établissement stable. En d'autres termes, une succursale peut sans l'intervention de la maison mère conclure des contrats, émettre des factures et encaisser des paiements mais est de ce fait aussi soumise à l'impôt local sur les sociétés.

Pour créer au Canada une succursale, l'établissement principal étranger doit, tout comme pour la création d'un bureau de représentation, demander l'inscription au registre de la province où le bureau a son siège (cfr ci-dessus).

L'enregistrement TPS (Taxe sur les Produits et Services) ou TVH (Taxe de Vente Harmonisée) doit éventuellement aussi être demandé (voir ci-après).

Filiale (Subsidiary)

La filiale est une société juridiquement indépendante de la maison mère; la forme juridique, la dénomination et la raison sociale de la maison mère et de la filiale peuvent donc être différentes. Economiquement, la filiale continue toutefois à dépendre de la maison mère qui contrôle son capital intégralement ou partiellement.

La filiale canadienne d'une société belge est considérée comme une société purement canadienne ; son statut juridique est soumis à la législation locale (de la province ou du territoire où son siège est établi) et ses formalités de constitution sont celles des autres sociétés locales.

3. Types de sociétés

Le droit des sociétés est régi par la législation fédérale ET provinciale. Ainsi, une « corporation » canadienne peut être créée selon le droit d'une province déterminée (par ex. la Loi sur les sociétés de l'Ontario) ou selon le droit fédéral (la Loi canadienne sur les sociétés par actions - LCSA).

Sur le plan juridique, le Canada compte en plus de l'entreprise individuelle qui ne constitue pas une société et pour laquelle il faut disposer d'un permis de travail et de séjour, des sociétés de personnes (partenariats), des sociétés de capitaux (corporations) et des coopératives. Bien que quelques provinces autorisent aussi la création d'un partenariat à responsabilité limitée (limited liability partnership), les chefs d'entreprise étrangers choisissent quasi exclusivement la société de capitaux ou « corporation » comme type de société.

La société de capitaux

La **société de capitaux** (« corporation ») est une entité juridique indépendante de ses propriétaires, les actionnaires. Aucun membre d'une société n'est responsable des dettes, des obligations ou des actes de la société. Ce type d'entreprise peut être constitué en société à l'échelle fédérale ou provinciale.

Une société de capitaux de droit fédéral peut être active dans toutes les provinces canadiennes. Les « Corporations » constituées conformément au droit d'une province, sont actives uniquement dans cette province. Les frais d'enregistrement et les exigences juridiques (au moins 3 administrateurs dont la majorité doit avoir la nationalité canadienne) sont grosso modo un peu plus importants que dans le cadre d'une corporation de droit provincial.

- Loi canadienne sur les sociétés par actions (LCSA): <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-44/index.html>
- Règlement sur les sociétés par actions de régime fédéral (2001) (DORS/2001-512): <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2001-512/>

La constitution d'une « corporation » n'est soumise à aucune exigence minimale (ou maximale) de capitaux sauf dans le secteur financier (banques, assurances).

Une société est identifiée par les mots Limitée ("Limited", "Ltd"), Incorporée (Incorporated", "Inc") ou compagnie ("Corporation" of "Corp"). Peu importe le terme utilisé. Il doit toutefois figurer avec le nom de la société sur tous les documents, papiers à lettres, etc..

La "**société privée**" peut être formée par une ou plusieurs personnes. La majorité des directeurs doit résider au Canada. Si aucun des directeurs ne réside dans la province où ils effectuent leurs activités, la société doit donner à un tiers qui réside dans cette province le pouvoir d'agir en son nom. Une société privée ne peut pas vendre des actions ou des valeurs mobilières au grand public.

La "**société publique**" est une société qui peut, en revanche, faire appel à du capital public (bourse).

En plus de soumettre des documents de constitution, une société publique doit déposer un prospectus auprès de la Commission des valeurs mobilières appropriée dans la province, utiliser les services d'un vérificateur indépendant et publier des états financiers semi-annuels.

4. Formalités de constitution

Le Canada vise la simplification administrative via notamment des procédures électroniques. Ainsi, il est possible de constituer une société par voie électronique.

Dès la rédaction de l'acte constitutif (articles of incorporation – d'autres documents sont exigés à l'Île du Prince Édouard, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse), la société peut être enregistrée en ligne auprès de *Corporations Canada* (https://corporationscanada.ic.gc.ca/eic/site/cd-dgc.nsf/eng/h_cs03924.html).

Pus d'information : [Guide to Federal Incorporation](#)

Normalement, la société reçoit déjà le jour même un certificat d'enregistrement. La société doit demander ensuite auprès de l'*Agence des Douanes et du Revenu du Canada (ARC)* un numéro d'enregistrement. Cette demande peut se faire également par voie électronique (https://www.ic.gc.ca/app/scr/cc/CorporationsCanada/hm.html?locale=en_CA). Dès réception du numéro d'entreprise, d'autres enregistrements peuvent être demandés via l'Agence du Revenu du Canada (TPS/TVH, import/export).

Régime fiscal et social

1. Accords conclus avec la Belgique

Convention visant à éviter la double imposition

La Belgique a conclu des accords avec le Canada tant pour ce qui est de l'imposition directe qu'en ce qui concerne la sécurité sociale.

Les entreprises et les personnes qui font des affaires avec le ou au Canada risquent d'être taxées deux fois sur les revenus générés au Canada : une première fois en Belgique où la société est établie (résident) et une seconde fois au Canada où les rentrées sont obtenues (non-résident).

Une telle double imposition découragerait les entreprises à se lancer dans le commerce international. C'est pourquoi la Belgique et le Canada ont conclu en 1975 un accord visant à éviter la double imposition.

Cet accord a été suivi en 2004 par la *Convention entre le Gouvernement du Royaume de Belgique et le Gouvernement du Canada en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, et le Protocole, signés à Ottawa le 23.05.2002 et ratifiés par la loi du 8.06.2004 (M.B. du 24.09.2004).*

Cet accord est entré en vigueur le 6.10.2004.

Application à partir de :

- Impôt source : sur les revenus attribués ou mis en paiement à partir du 1.01.2004
- Autres impôts : pour toute période imposable prenant fin à partir du 31.12.2004

Les accords visant à éviter la double imposition conclus par la Belgique peuvent être téléchargés via le site www.fisconet.fgov.be (cliquez successivement sur « Impôts sur les revenus »,

et « Conventions préventives de la double imposition », « En vigueur » et « Banque de données » ou directement sur : <http://ccff02.minfin.fgov.be/KMWeb/browseCategory.do?method=browse¶ms.selectedCategoryId=13557>.

La convention précise dans quels cas les bénéfices générés à la suite d'activités déployées au Canada sont – exclusivement – taxés en Belgique et réciproquement. Certains types de revenus (dividendes, intérêts et redevances) sont sujets à une imposition répartie.

Le pouvoir d'imposition est attribué en fonction du critère de l'implantation. Tant qu'il n'existe pas un établissement stable, les bénéfices sont imposés exclusivement en Belgique. Dès que l'entreprise belge dispose d'un établissement stable au Canada, les revenus résultant des activités dans ce pays ne sont plus taxés en Belgique mais exclusivement au Canada.

En vertu de la convention précitée, le taux de retenue à la source est limité à :

- dividendes : 15% du montant brut
- intérêts : 15%
- redevances (royalties) : 10%

Accord de sécurité sociale

L'Accord de sécurité sociale Belgique-Canada, signé le 10.05.1984, ratifié par la loi du 6.08.1986 (M.B. 10.02.1987) est entré en vigueur le 1.01.1987.

Le 11.03.1996, cet accord a été complété par un protocole (L. 09.06.1999, M.B. 11.07.2000).

Cet accord bilatéral règle un certain nombre de problèmes qui peuvent se poser dans les différents secteurs de la sécurité sociale (assurance maladie invalidité, pension de retraite et de survie, accident de travail, allocations familiales, maladies professionnelles), aux travailleurs belges (et à leur famille) lorsque, à la suite d'un détachement, ils effectuent une partie de leur carrière professionnelle au Canada (ou réciproquement aux Canadiens en Belgique). Grâce à cet accord, ces travailleurs détachés ne sont pas tenus de s'affilier à l'OSSOM (Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer) mais peuvent continuer à bénéficier du régime belge de la sécurité sociale.

En vertu de cet accord, les travailleurs - quelle que soit leur nationalité - d'une entreprise établie en Belgique, peuvent être détachés au Canada pour une période de 2 ans (prorogeable jusqu'à

5 ans) en bénéficiant de la couverture exclusive de la sécurité sociale belge.

Le détachement est demandé par la même application GOTOT (https://www.socialsecurity.be/site_fr/employer/applics/gotot/about.htm) que celle applicable pour les détachements au sein de l'EEE. Il n'est toutefois pas délivré un A1 mais un formulaire BCAN.

Québec

Attention : bien qu'en 1999 l'Accord de sécurité sociale ait été modifié en vue des négociations sur la sécurité sociale avec la province canadienne du Québec, cette dernière n'est toujours **pas partie** à l'Accord de sécurité sociale. Pour les détachements au Québec, il n'est par conséquent **pas** possible de se baser sur l'Accord.

Pour le détachement au Québec de travailleurs assujettis à la législation belge, le régime belge de la sécurité sociale n'est applicable que si la durée (prévisible) du séjour n'excède pas six mois (prorogeable une seule fois). Dans ce cas aussi, le détachement doit être signalé via GOTOT.

Lorsque de toute évidence le détachement prévu excédera 6 mois au Québec ou 5 ans dans les autres provinces ou en cas de prolongation au terme de la période acceptable, les travailleurs détachés ne peuvent bénéficier du régime de la sécurité sociale belge et donc figurer sur les déclarations ONSS trimestrielles.

Il est possible dans ces cas de choisir de s'assurer auprès de l'Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer (OSSOM).

Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer- OSSOM

Lorsque de toute évidence le détachement prévu excédera 6 mois au Québec ou 5 ans dans les autres provinces ou en cas de prolongation au terme de la période acceptable, les travailleurs détachés ne peuvent bénéficier du régime de la sécurité sociale belge et donc figurer sur les déclarations ONSS trimestrielles.

Il est possible dans ces cas de choisir de s'assurer auprès de l'Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer (OSSOM).

Tout renseignement au sujet de ce régime facultatif est à rechercher auprès de l'OSSOM :

Avenue Louise, 194

B-1050 Bruxelles (Belgique) Tél.: + 32 2 642 05 11

Fax: + 32 2 642 05 59

E-mail : info@ossom.fgov.be Web : www.ossom.be

1. Impôts directs

Le Canada compte trois niveaux d'imposition : le fédéral, les provinces et territoires et les communes.

Pour toute préfiguration de la fiscalité, il y a lieu de tenir compte du fait que les autorités tant fédérales que provinciales lèvent des impôts sur les sociétés et les revenus des personnes physiques.

Les taux d'imposition canadiens fédéraux et provinciaux peuvent être consultés sur www.cra-arc.gc.ca/tax/allrates/menu-e.html

2. Impôts indirects

TPS/TVH

En janvier 1991, le Canada a remplacé la taxe de vente nationale (« sales tax ») par une taxe fédérale sur les produits et services (TPS) qui peut être comparée à la TVA telle qu'elle est appliquée en Europe.

A l'heure actuelle, le Canada s'efforce d'amener les diverses provinces à aligner leurs TPS provinciales pour former un seul système fédéral harmonisé (taxe de vente harmonisée). L'objectif est d'arriver à un taux commun pour l'ensemble du Canada. Comme suite aux tarifs divers appliqués dans les provinces, cette proposition ne remporte que peu de succès (cfr harmonisation des taux de TVA dans l'UE). A l'heure actuelle, seules les provinces de la Nouvelle- Ecosse, du Nouveau Brunswick, de Terre-Neuve et du Labrador appliquent la TVH.

De plus amples renseignements sur le système TPS/TVH figurent notamment dans la brochure « *RC4027 Renseignements sur la TPS/TVH pour les non-résidents qui font affaire au Canada* » qui peut être téléchargée sur www.cra-arc.gc.ca/F/pub/gp/rc4027/.

Enregistrement

Les entreprises belges qui fournissent des produits et services doivent être enregistrées à la TPS/TVH Cet enregistrement est obligatoire même si les produits et services sont détaxés.

Les sociétés étrangères qui n'effectuent pas d'opérations taxables au Canada mais qui entretiennent des relations commerciales avec le pays peuvent également s'inscrire sur une base volontaire. Cet enregistrement reste valable au moins 1 an et permet de récupérer au Canada la taxe payée (voir ci-après).

Une franchise est prévue pour les petites entreprises : aucun enregistrement ne doit être demandé lorsque le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 30.000 CAD, (pour les organismes de services publics, la franchise a été fixée à 50.000 CAD). Etant donné que les montants mentionnés couvrent les revenus à échelle mondiale, la franchise n'a que peu de sens pour les sociétés belges actives au Canada.

Cette franchise n'est pas applicable aux organisateurs d'événements, de séminaires et de conventions comptant plus de 25% de participants canadiens. (S'il y a plus de 75% de participants étrangers, aucun enregistrement ne doit être effectué).

Procédure

Pour l'inscription à la TPS/TVH, un **numéro d'entreprise** (NE) doit être demandé au bureau des services fiscaux (Agence du Revenu du Canada). Il y a lieu d'utiliser à cet effet le *formulaire RC1 Demande de numéro d'entreprise* : www.cra-arc.gc.ca/F/pbg/tf/rc1/rc1-07f.pdf

L'inscription peut se faire également de manière électronique (en ligne) via le service d'enregistrement en ligne : <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/bro-ide/rgstr-eng.html>. Cette procédure est gratuite et peut être effectuée en deux jours.

Le numéro d'entreprise se compose de 15 caractères (9 chiffres – numéro d'enregistrement -, 2 lettres – RT pour TPS/TVH – et encore 4 chiffres). Le NE est le numéro d'identification de la firme pour tous ses contacts avec les services fiscaux canadiens.

Les sociétés sans établissement stable au Canada doivent, lors de leur demande d'inscription à la TPS/TVH, déposer une caution correspondant à 50% de la taxe nette estimée au cours des 12 mois suivant l'inscription. Cette caution est ensuite adaptée à la taxe réellement due.

La caution est de minimum 5000 CAD et de maximum 1 million CAD.

Importations et exportations de produits et services

Les produits vendus et livrés au départ du Canada sont exonérés de la TPS/TVH pour cause d'exportation. Les produits commerciaux importés au Canada sont assujettis à la TPS qui est perçue par l'Agence des services frontaliers du Canada.

(ASFC). Moyennant le dépôt d'une caution, le paiement de la taxe peut être reporté au dernier jour ouvrable du mois civil.

Une exonération peut être obtenue pour les importations temporaires, le trafic de perfectionnement actif et les importations effectuées par la poste pour autant que la valeur n'excède pas 20 CAD.

Les services sont considérés comme exécutés au Canada s'ils sont échangés entre entreprises enregistrées à la TPS/TVH ou s'ils sont importés. Il y a importation taxable de services lorsqu'une entreprise établie hors Canada fournit des services à un résident canadien et lorsqu'on peut raisonnablement penser que le service est fourni pour un usage non exclusivement professionnel au Canada. La TPS n'est pas due lorsque les services (par exemple les services d'architectes, de management ou de consultance,...) sont pour plus de 90% rendus à des fins professionnelles. Dans les autres cas, la TPS est due mais par le co-contractant qui la reprendra comme due dans sa déclaration.

Les services sont considérés comme exportés lorsqu'ils sont totalement ou partiellement exécutés au Canada pour un non-résident. Si le service est rendu à une personne morale, celle-ci doit se trouver à l'étranger au moment de la réception du service.

Taux TPS/TVH

Le 1.01.2008, le taux canadien de la TPS a été ramené de 6 à 5%. Veuillez trouver ci-après les nouveaux taux d'application :

- TVH : Nouvelle-Ecosse, Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et Labrador : 13% (5% de TPS et 8% de composante provinciale)
- TPS de 5% + taxe de vente provinciale de (cfr www.taxtips.ca/provincial_sales_tax.htm):
 - Québec : 5%
 - Ontario : 13%
 - Saskatchewan : 5%
 - Manitoba, Colombie-Britannique : 14%
 - Alberta, Territoires du Nord-Ouest, Nunavut, Yukon : 5%
 - Ile-du-Prince-Edouard : 14%

Le taux zéro est appliqué à un certain nombre de produits et services tels que produits alimentaires (lait, pain, légumes) et produits agricoles (céréales, laine brute et tabac non traité), médicaments prescrits, appareils médicaux, exportations et certains services de transport. Dans tous ces cas, on peut déduire la TPS/TVH des factures entrantes sans que la taxe ne soit due sur les factures sortantes.

Par ailleurs, un nombre restreint de produits et services ne sont pas soumis à la TPS/TVH. Les sociétés qui font négoce de ces biens et services ne sont pas tenues de se faire enregistrer à la TPS/TVH mais ne peuvent pas non plus la déduire. Il s'agit de la plupart des services de santé (médecins, dentistes, kinésithérapeutes), du péage des ponts et des routes, etc., des services d'enseignement, des services fournis par des institutions financières et des loyers d'habitation.

Calcul de la taxation

A l'importation, la TPS (et la partie provinciale de la TVH si l'importateur est établi dans une province qui l'applique) est calculée sur la valeur douanière des biens, majorée des droits à l'importation (droits de douane, droits anti-dumping, accises,...).

Restitution de la TPS/TVH

Les entreprises étrangères qui se sont vues facturer la TPS/TVH par leurs fournisseurs/entrepreneurs canadiens peuvent la récupérer en demandant une inscription TPS volontaire, en déduisant ensuite la TPS/TVH et en demandant, enfin, la restitution de l'excédent payé.

3. *Autres taxes indirectes*

Accises

Des accises (Excise Tax) sont levées notamment sur les produits du tabac, les boissons alcooliques, les jeux de cartes, les produits cosmétiques, les montres et horloges, les primes d'assurance et les voitures (en fonction du poids).

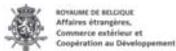
Pour plus d'informations, voir notamment : <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/tchncl/xcsdy-fra.html>



agence pour le
commerce extérieur

AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Rue Montoyer, 3
1000 Bruxelles
Tél. : +32 2 206 35 11
www.abh-ace.be



ROYAUME DE BELGIQUE
Affaires étrangères,
Commerce extérieur et
Coopération au Développement

SPF AFFAIRES ÉTRANGÈRES, COMMERCE EXTÉRIEUR ET COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT

Rue des Petits Carmes, 15
1000 Bruxelles
Tél. : +32 2 501 81 11
diplomatie.belgium.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Place Saintelette, 2
1080 Bruxelles
Tél. : +32 2 421 82 11
www.awex.be



invest-export
.brussels

BRUXELLES INVEST & EXPORT

Avenue Louise, 500, boîte 4
1050 Bruxelles
Tél. : +32 2 800 40 00
www.invest-export.irisnet.be



FLANDERS
INVESTMENT &
TRADE

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Boulevard du Roi Albert II, 37
1030 Bruxelles
Tél. : +32 2 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.com



Bien que tout ait été mis en œuvre afin de fournir une information précise et à jour, ni l'Agence pour le Commerce extérieur, ni ses partenaires (Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, Bruxelles Invest & Export et Flanders Investment & Trade) ne peuvent être tenus responsables d'erreurs, d'omissions et de déclarations mensongères. Ils ne peuvent non plus être tenus responsables d'utilisation ou d'interprétation des informations contenues dans cette étude, qui ne vise pas à délivrer des conseils.

DATE DE PUBLICATION : **octobre 2015**

ÉDITEUR RESPONSABLE : **Marc Bogaerts**
AUTEUR : **Katrien Van Looke**

IMPRIMÉ SUR DU PAPIER CERTIFIÉ FSC
ÉGALEMENT DISPONIBLE SUR LE SITE INTERNET DE L'AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR :
REPRODUCTION AUTORISÉE MOYENNANT MENTION DE LA SOURCE

