

BELGISCHE ECONOMISCHE MISSIE

24 > 31 oktober 2015

INVOERFORMALITEITEN EN -DOCUMENTEN

STUDIE VERWEZENLIJKT
TER GELEGENHEID VAN DE
GEZAMENLIJKE ECONOMISCHE
ZENDING ONDER HET
VOORZITTERSCHAP VAN
HKH PRINSES ASTRID,
VERTEGENWOORDIGSTER VAN
ZM DE KONING

CANADA



agentschap voor
buitenlandse handel

INVOERREGLEMENTE RING & DOCUMENTEN BIJ INVOER

A.	DOUANEREGLEMENTERING ALGEMEEN KADER	3
	Algemeen kader	3
	Internationale integratie	13
	<i>Canada en de EU</i>	13
B.	DOUANEREGLEMENTERING - INVOERFORMALITEITEN	19
	Wettelijk kader - Bevoegde administraties	19
	Praktisch – de aangifte	19
	Douanewaarde	21
	Douanerechten.....	21
	Invoer- en uitvoerrestricties en –verboden	22
	Bijzondere economische douane regelingen	24
C.	DOCUMENTEN BIJ INVOER.....	29
	Handelsfactuur	30
	Canada Customs Invoice (CCI).....	30
	Certificaat van oorsprong.....	31
	Vrachtbrief.....	32
	Paklijst	32
	Documenten vereist door andere overheids- instellingen	32
D.	PRODUCTCERTIFICATEN	35
	Veterinaire en fytosanitaire certificaten	35
E.	ETIKETTERING & VERPAKKING.....	36
	Verpakkingshout.....	36
	Oorsprongs markering.....	36
	Consumptie- goederen.....	37
	Voedingswaren	37
F.	ZAKENDOEN MET CANADA	39
	Internationale koopovereenkomsten	39
	Agentuurcontract – Concessie van alleenverkoop.....	43
	Internationaal Privaatrecht.....	45
	Overheidsopdrachten.....	48
	Intellectuele eigendom.....	48
	Investeren.....	51
	Fiscaal en sociaal regime.....	55

INVOERREGLEMENTE RING & DOCUMENTEN BIJ INVOER

A. DOUANEREGLEMENTERING ALGEMEEN KADER

Algemeen kader

Canada is na Rusland het tweede grootste land ter wereld en is strategisch gelegen aan de noordpoolroute. Ongeveer 90 % van de bevolking woont binnen de 160 kilometer van de grens met de Verenigde Staten, waarmee het de langste, niet beveiligde grens ter wereld deelt. Canada heeft de grootste zoetwatervoorraad ter wereld en telt enorme natuurlijke rijkdommen.

Hoewel Canada al eeuwen bevolkt was door indianen, zijn er pas geschreven bronnen te vinden sinds de 16^e eeuw dankzij Franse expedities. In de 17^e eeuw werden de Engelse kolonies in wat nu Canada is machtiger dan de Franse. Na een beslissende overwinning in de 18^e eeuw behoorde het hele territorium Groot-Brittannië toe. Na een opstand in 1836 kreeg Canada meer bevoegdheden, maar bleef deel uitmaken van het Britse rijk. Vanaf 1867 kreeg Canada de status van gebied met zelfbestuur.

Sindsdien liep de ontwikkeling, zowel economisch als technisch, vrij parallel met de VS. Een opvallend verschil is wel dat Canada banden met de Britse kroon behield. Koningin Elisabeth II is er nog steeds staatshoofd. De afgelopen vijftig jaar kende Canada een sterke groei, waarin het evolueerde van een eerder rurale samenleving naar een hoogtechnologische maatschappij met een BBP van meer dan 1,8 biljard USD.¹

Canada telt tien provincies en drie territoria. De provincies hebben belangrijke bevoegdheden over onder meer gezondheid, onderwijs, welzijn etc. Iedere provincie wordt bestuurd door een Premier, gewoonlijk het hoofd van de grootste regionale partij. Daarnaast heeft iedere provincie ook een Kamer van Volksvertegenwoordigers. De territoria zijn op hun beurt dan weer afhankelijk van het federale niveau en beslaan de enorme, zeer schaars bevolkte gebieden boven de 60 graden noorderbreedte en ten westen van de Hudson Baai.

Ook al heeft het federale niveau de bevoegdheid over handel, samenwerkingsverbanden met het provinciale niveau zijn onvermijdelijk gezien deze laatste bevoegd is voor verschillende gerelateerde materies, zoals landbouw, arbeid en openbare werken.

Economie

Diensten vormen de ruggengraat van de Canadese economie. Ze waren tussen 2011 en 2014 goed voor 70 % van het BBP. Als gevolg van de economische crisis kende Canada na 11 jaar surplus voor het eerst een deficit in 2009. Tussen 2010 en 2014 was er een minimale groei. Deze groei was voornamelijk te danken aan de olie- en gassector, ondanks de tegenvallende prijzen op de markt. Canada is dan ook de vijfde grootste producent ter wereld en heeft bovendien de derde grootste bewezen reserves zwarte olie ter wereld.

Wat buitenlandse handel betreft blijven goederen meer dan vijf keer zo belangrijk dan diensten, voornamelijk omwille van de minerale producten en specifiek de energiesector (29 % van de export in 2014). Ook voertuigen en vervoersuitrusting en landbouw dragen sterk bij tot de export. Daartegenover staat een sterke import van machines, voertuigen en vervoersuitrusting en minerale producten.

Canada is zeer afhankelijk van de Verenigde Staten. In de sleutelsector van gas bijvoorbeeld levert het land uitsluitend aan haar zuiderbuur, maar ook voor veel andere goederen en diensten is de band sterk. De VS is goed voor 76 % van de totale goederenexport en 56 % dienstenexport. Qua import is Canada voor 67 % van de goederen en voor 57 % van de diensten afhankelijk van de VS.

Ontwikkelingen in het handelsbeleid

De vele handelsstromen tussen Canada en de Verenigde Staten werden mee in gang gezet door de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst, afgekort NAFTA (North American Free Trade Agreement). Om dit succes te herhalen kijkt Canada uit naar andere handelsovereenkomsten.

Naast de gesprekken met Europa (zie infra) heeft het land de afgelopen vijf jaar elf vrijhandelsakkoorden afgesloten, al blijft het voorlopig het verhaal van de reus en de tien dwergen.

Juridisch kader

Behalve in Quebec, waar het recht door de Franse “civil-law”- traditie wordt geïnspireerd, gaat het Canadese rechtstelsel voornamelijk terug op de “common law”-traditie die in Engeland tot ontwikkeling kwam. In de common law-traditie wordt een belangrijke rol toebedeeld aan de rechtbanken die het recht interpreteren op een manier die de veranderende omstandigheden weerspiegelt (“precedentenrecht”).

Canada is echter niet alleen vanuit dit opzicht een ‘meerpolig’ land. Het is ook een federaal land waar én het federale niveau, én de provincies en territoria wetgevende bevoegdheid hebben.

De Canadese wetgeving is beschikbaar via:

- portaalsite: www.canlii.org
- Federale wetgeving: laws.justice.gc.ca/

Wetgeving van provincies en territoria kan worden ingeladen via:

- Alberta : www.qp.gov.ab.ca/index.cfm
- British Columbia : www.qp.gov.bc.ca/statreg/default.htm
- Manitoba: web2.gov.mb.ca/laws/statutes/index.php
- New Brunswick: www.gnb.ca/0062/acts/index-e.asp
- Newfoundland en Labrador: www.hoa.gov.nl.ca/hoa/sr/
- Northwest Territories: www.justice.gov.nt.ca/Legislation/SearchLeg&Reg.htm
- Nova Scotia: www.gov.ns.ca/legislature/
- Nunavut: www.justice.gov.nu.ca/
- Ontario: www.e-laws.gov.on.ca/
- Prince Edward Island: www.gov.pe.ca/law/index.php3
- Quebec: www.justice.gouv.qc.ca/francais/accueil.asp
- Saskatchewan: www.qp.gov.sk.ca/
- Yukon Territory: www.canlii.org/yk/laws/index.html

Er zijn gerechtshoven op het federale, provinciale en territoriale niveau.

Bovenaan staat de Hoogste Raad van Canada (*Supreme Court of Canada*), opgericht in 1875 dat dienst doet als grondwettelijk hof. De negen rechters behandelen de beroepen in laatste aanleg tegen uitspraken van de Hoven van Beroep op federaal, provinciaal en territoriaal niveau.



Verder telt het federale niveau ook een federaal hof (*Federal Court*), gespecialiseerd in onder andere intellectuele eigendom, maritieme wetgeving en federale-provinciale disputen, en een gespecialiseerde *Tax Court*. Hoger Beroep op de uitspraken van deze laatste kan neergelegd worden bij het Federale Hof van Beroep (*Federal Court of Appeal*).

Proveniaal zijn er steeds drie rechtsniveau's, Nunavut uitgezonderd. Deze bestaan uit lagere hoven (Provinciale en territoriale hoven) Hogere hoven en de Hoven van Beroep.

Daarnaast zijn er ook administratieve bestuursorganen en tribunalen (*Administrative boards and tribunals*).

Zie : <http://www.canada.ca/en/gov/dept/atssc/>

Deze zijn minder formeel maar spelen wel een essentiële rol in de Canadese maatschappij.

De *Canadian International Trade Tribunal* (CITT) is bevoegd voor zaken over beschermende handelsmaatregelen, douane, accijnzen, en federale aanbestedingen. De CITT onderzoekt eveneens tarief- en handelszaken voor de Minister van Financiën.

Procederen in België – Procederen in Canada

De *Wereldbank* verzamelt op zijn website www.doingbusiness.org/ voor alle landen ter wereld de wijze waarop contracten gerechtelijk kunnen worden afgedwongen.

Onder de pagina "Enforcing Contracts" (www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/) wordt meer precies land per land een overzicht gemaakt van de tijd, de kost en de procedurestappen tussen de inleiding van de procedure en de tenuitvoerlegging. Wat deze informatie nog interessanter maakt is dat telkens ook de contactgegevens van de advocatenkantoren worden meegegeeld die deze informatie hebben verzameld.

Uit dit overzicht blijkt dat een gerechtelijke procedure in Canada (Ontario) gemiddeld nog langer aansleept dan in België (Brussel) en dat de advocatenkosten aanzienlijk hoger liggen.

Canada – Gerechtelijke procedures (2015)

Indicator	Canada	OCDE
Duur (aantal dagen)	570.0	539.5
Kost (% van de vordering)	22.3	21.4
Procedures (aantal)	36.0	31.5
Procedures	Indicateur	
Duur (aantal dagen)		570
Dagvaarding en voorbereiding		30
Debatten en vonnis		390
Tenuitvoerlegging		150
Kost (% van de vordering)		22,3
Honorarium advocaat		15
Gerechtskost		5,3
Uitvoeringskost		2
Aantal procedures		36

België – Gerechtelijke procedures (2015)

Indicator	Belgique	OCDE
Duur (aantal dagen)	505.0	539.5
Kost (% van de vordering)	17.7	21.4
Procedures (aantal)	26.0	31.5
Procedures	Indicateur	
Duur (aantal dagen)		505
Dagvaarding en voorbereiding		15
Debatten en vonnis		400
Tenuitvoerlegging		90
Kost (% van de vordering)		17,7
Honorarium advocaat		10
Gerechtskost		4,7
Uitvoeringskost		3
Aantal procedures		26

Corruptie en transparantie²

In de *Transparency International's Corruption Perceptions Index 2014* prijkt Canada op een tiende plaats. Daarmee scoort het bij de besten van de 175 landen die onder de loep werden genomen. Ter vergelijking, België staat op de vijftiende plaats.

Toch denkt 85 % van de Canadese inwoners volgens de *Global corruption barometer* uit 2013 dat corruptie een (toenemend) probleem is in de publieke sector, al heeft minder dan 5 % van de ondervraagden zelf een steekpenning moeten geven in het jaar voorafgaand aan de enquête.

Gevraagd naar welk instituut het minst vertrouwen geniet bij de Canadezen staan politieke partijen met stip op 1. Maar liefst 62 % schat in dat deze corrupt tot zeer corrupt zijn. Ze worden op ruime afstand gevolgd door de zakenwereld (48 %) en het parlement/wetgevende macht (47 %).

Economische vrijheid³

Ook in de *Index of Economic Freedom* (2015) staat Canada bij de betere landen gerangschikt, met name op een zesde plaats van de 178 landen. Voor het eerst sinds 2007 tuimelt het wel uit het selecte clubje van landen die “free” zijn. Het komt zo terecht in de categorie van de “mostly free”. België zit met haar veertigste plaats nog een trapje lager, onder de ranking “moderately free”.

De achteruitgang in deze ranking is voornamelijk te wijten aan mindere scores in “labor freedom” en corruptie. Toch blijft Canada een van de meest stabiele landen voor ondernemingen en aantrekkelijk voor investeringen volgens de Index. De financiële sector is competitief en efficiënt, terwijl het de op een na beste eigendomsrechten heeft ter wereld.

² <http://www.transparency.org/country#CAN> <http://www.transparency.org/cpi2014/results>

³ <http://www.heritage.org/index/country/canada>

Belangrijke aspecten van het zakendoen⁴

In de *World Bank Doing Business* wisselt Canada uitmuntende resultaten af met zeer zwakke scores. Van de tien onderzochte thema's bezet het in de helft van de gevallen een top tien plaats op 189 landen. Met de benodigde vijf dagen voor het oprichten van een onderneming is enkel Nieuw-Zeeland aantrekkelijker. Ook in het verkrijgen van krediet, het beschermen van minderheidsinveestors, belastingen en de bankroetregeling scoort Canada zeer hoog. Voor het onderdeel export staat Canada op een 26^{ste} plaats.

Daartegenover staat dat het verlenen van bouwvergunningen (118^{de} plaats) wat bijna 100 dagen meer vergt dan het OESO-gemiddelde, maar vooral ook de elektriciteitsvoorziening (150^{ste} plaats) te wensen overlaten.

Over het algemeen scoort Canada wat de grensoverschrijdende goederenbewegingen betreft (douane procedures bij in- en uitvoer), in het *World Bank Doing Business* rapport van 2015⁵ nog altijd net iets beter dan België (28). De cijfers (voor een dry-cargo, 20-foot, full container load) tonen aan dat Canada is gedaald van de 22^{ste} plaats in 2014 naar een 23^{ste} plaats in 2015. Ter vergelijking, België werd op de 26^{ste} plek gerangschikt.

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

Exportprocedure	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Voorbereiding documenten	4	295
Douane-afhandeling en technische controle	1	35
Haven- en terminalhandeling	1	600
Binnenlands vervoer en behandeling	2	750
Totaal	8	1,680
Importprocedure	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Voorbereiding documenten	3	205
Douane-afhandeling en technische controle	1	75
Haven- en terminalhandeling	2	650
Binnenlands vervoer en behandeling	4	750
Totaal	10	1,680

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

Exportprocedure	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Voorbereiding documenten	3	190

⁴ <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/canada/>

Douane-afhandeling en technische controle	1	100
Haven- en terminalhandling	2	300
Binnenlands vervoer en behandeling	3	650
Totaal	9	1,240
Importprocedure	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	4	270
Douane-afhandeling en technische controle	1	100
Haven- en terminalhandling	2	300
Binnenlands vervoer en behandeling	1	730
Totaal	8	1,400

The Enabling Trade Index 2014⁶

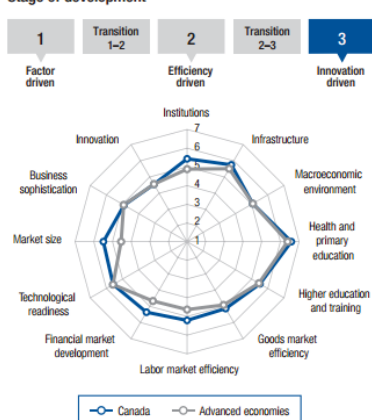
In de The Global Competitiveness Report 2014-2015 Rankings van het World Economic Forum heeft Canada de 15de plaats. Drie jaar geleden stond het nog drie plaatsen hoger.

Vooraf inzake gezondheid en lager onderwijs scoort het land zeer goed, met een zevende plaats wereldwijd. Ook wat betreft de efficiëntie van de arbeidsmarkt en de ontwikkeling van de financiële markt behoort Canada bij de besten van de klas. Nergens ter wereld zijn er minder procedures om een zaak te starten of zijn de banken zo solide. Daarnaast wordt het land ook qua inflatie op een eerste plaats gerangschikt. Tegenover dat laatste staat onder meer een hoge overheidsschuld waardoor de macro-economische omgeving als laagste van de 12 subcategorieën wordt gezet.

Global Competitiveness Index

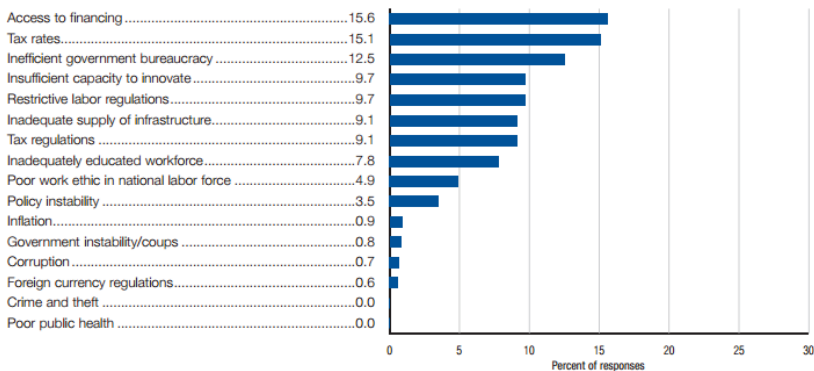
	Rank (out of 144)	Score (1-7)
GCI 2014-2015	15	5.2
GCI 2013-2014 (out of 148).....	14.....	5.2
GCI 2012-2013 (out of 144).....	14.....	5.3
GCI 2011-2012 (out of 142).....	12.....	5.3
Basic requirements (20.0%)	18	5.7
Institutions.....	14.....	5.4
Infrastructure.....	15.....	5.7
Macroeconomic environment.....	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



⁶ http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

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.

Internationale integratie

Canada en de EU

Canada is een van de landen dat het nauwst en het langst met de Europese Unie (EU) samenwerkt. De zuiver economische betrekkingen die in de jaren 1950 werden aangeknoopt, groeiden mettertijd uit tot een nauw strategisch bondgenootschap. Canada was het eerste industrieland waarmee Europa (de toenmalige Europese Economische Gemeenschap) een kaderovereenkomst inzake economische samenwerking tekende, in 1976.

In 2013-2014 werden de betrekkingen tussen de EU en Canada hertekend middels onderhandelingen over een uitgebreide economische en handelsovereenkomst (comprehensive economic and trade agreement - CETA) en een strategische partnerschapsovereenkomst (strategic partnership agreement - SPA).

De CETA is een vernieuwende overeenkomst omdat ze een verregaande liberalisering van de handels- en investeringsbetrekkingen mogelijk maakt. De SPA heeft ten doel de bilaterale samenwerking inzake buitenlandbeleid alsmede de sectorale samenwerking te verdiepen.

Globaal economisch en handelsakkoord – CETA- Comprehensive Economic and Trade Agreement

De onderhandelingen over het Globaal Economisch en Handelsakkoord tussen de EU en Canada (CETA) werden begin augustus 2014 afgesloten, op 5 augustus werd de volledige tekst aan de Lidstaten en het Europese Parlement voorgelegd. Op de Europees-Canadese Top van 26 september 2014 werd de tekst van dit akkoord (in het Engels) vrijgegeven. De tekst van de overeenkomst is nog niet bindend en wordt eerst onderworpen aan een juridische analyse en de voltooiing van het ratificatieproces.

[Geconsolideerde versie van alle hoofdstukken, bijlagen en verklaringen aangenomen door Canada en de EU-lidstaten](#)

Het akkoord betreft verschillende maatregelen die de handel met Canada moeten vereenvoudigen. Het gaat onder meer over het opheffen van douanerechten, een einde aan de beperkingen op de toegang tot overheidsopdrachten, het openen van de dienstenmarkt, het bieden van een voorspelbare, stabiele omgeving voor investeerders en tot slot het vermijden van inbreuken op intellectuele eigendomsrechten.

Controverse rond CETA

Het CETA handelsverdrag werd tijdens de onderhandelingen vaak vergeleken met TTIP, het akkoord dat Europa met de Verenigde Staten onderhandelt. De doorbraak van de deal met Canada in oktober 2013 zou dan ook de aanslepende TTIP onderhandelingen een duwtje in de rug geven, werd voorspeld. Het tegendeel bleek waar. De controverse rond TTIP sleurde alsnog het CETA handelsverdrag mee, dat in de luwte was onderhandeld.

De belangrijkste twistappel is de zogenaamde *Investor-State Dispute Settlement*, kortweg de ISDS clausule of in het Nederlands, Investeerder-staatarbitrage.

De ISDS clause biedt als onderdeel van een vrijhandelsakkoord (of bilateraal investeringsverdrag) aan buitenlandse investeerders de mogelijkheid om een nationale overheid aan te klagen voor een ad-hoc opgesteld arbitragetribunaal wanneer er in dat land nieuwe regelgeving of beleidsveranderingen zijn die de investeringen kunnen bedreigen. Een omstreven voorbeeld is de tabaksproducent die de Australische overheid aanklaagde nadat deze een homogene verpakking van tabaksproducten verplicht maakte.

In januari 2015 werd geopperd dat als Europa niet akkoord gaat met de ISDS-regeling in het TTIP-akkoord, ook de CETA-overeenkomst aangepast zal moeten worden. Voornamelijk Frankrijk leidt het verzet tegen dit mechanisme waardoor “een staat veroordeeld kan worden door een privé rechtbank voor de democratische en soevereine beleidskeuzes die het maakt”.

In een gezamenlijk persbericht vroegen de Franse en Duitse overheid aan de Europese Commissie, dat de onderhandelingen uitvoert, om alternatieven uit te werken voor de ISDS-clausule. Een voorstel waarbij een permanent tribunaal (standing court) met een beroepsmechanisme in het leven wordt geroepen kan een oplossing bieden.

De ratificatie van het akkoord, oorspronkelijk een formaliteit, is daarom momenteel verre van zeker.

De belangrijkste punten van CETA

handel in goederen – douanetarieven

De EU en Canada kwamen overeen om de douanerechten af te schaffen, hetzij vanaf het moment dat CETA in werking treedt, hetzij gradueel verspreid over 3, 5 of 7 jaar en dit voor nagenoeg alle goederen. Voor bepaalde gevoelige landbouwproducten is een speciale behandeling voorzien of een uitsluiting van alle tariefverlagingen.

Onder de producten die niet meteen vrijgesteld zullen worden zit een beperkt aantal automobielp producten, waarvan de vrijstelling op wederzijdse basis zal worden gespreid over 3, 5 of 7 jaar. Daarnaast zal Canada over een periode van 7 jaar zijn tarieven voor schepen afbouwen.

Canada heft zijn douanerechten op voor 90.9% van tarieflijnen voor landbouwproducten zodra de CETA van kracht wordt. Na 7 jaar zouden de rechten voor 91,7% van deze tarieflijnen geschrapt zijn. Voor het overige gaat het over gevoelige producten die ofwel zullen onderworpen worden aan tariefcontingenten (melkproducten) ofwel zullen ze worden uitgesloten van de tariefconcessies (kippen- en kalkoenvlees, eieren en eierproducten). De toekomstige vrijstelling van bijna alle Canadese tarieflijnen voor bewerkte landbouwproducten (waaronder wijn en sterke drank) zou voor de betrokken sector in de EU een aanzienlijk voordeel moeten opleveren.

Handel in goederen – andere sleutelementen

Algemeen gesproken verdwijnen uitvoerrechten en andere exportrestricties. Canada aanvaardde bovendien een algemeen verbod op de terugbetalingsregeling voor douanerechten (duty draw back), dat gedurende drie jaar na inwerkingtreding van CETA van kracht zal zijn. Daarnaast werd ook afgesproken dat noch Canada, noch de EU exportsubsidies zullen toekennen voor landbouwproducten die volledig zijn vrijgesteld en/of

onder een contingent vallen bij de invoerende partij, op voorwaarde dat het contingentrecht volledig werd afgeschaft.

Oorsprongsregels

Dit punt betreft het protocol bijgevoegd bij het preferentieel. Dit protocol bevat de oorsprongsregels die de voorwaarden bepalen om de Europese of Canadese oorsprong vast te leggen, waardoor deze aanspraak kunnen maken op de preferentiële tarieven. De bedoeling hiervan is te vermijden dat producten afkomstig uit een derde land indirect zouden kunnen profiteren van dit akkoord.

Technische obstakels voor de handel (Technical Trade Barriers – TBT)

Het hoofdstuk betreffende de *Technical Trade Barriers (TBT)* bouwt verder op de kernbepalingen van het *WHO TBT Agreement on Technical Trade Barriers* en omvat maatregelen die de handel transparanter moeten maken en de contacten tussen de EU en Canada moeten bevorderen op het gebied van technische regelgeving. Beide partijen zijn overeengekomen om de banden aan te halen en de samenwerking te versterken tussen zowel beide instanties voor normalisatie als tussen de respectievelijke proef-, certificatie- en accreditatieinstellingen.

De gemeenschappelijke erkenning van evaluatieprocedures voor conformiteit zal worden verbeterd dankzij een nieuw protocol. Deze voorziet in een mechanisme waarmee Europese certificatie-instellingen certificaten kunnen afleveren voor de Canadese markt op basis van de technische regels van toepassing in Canada en omgekeerd Canadese instellingen Europese certificaten kunnen uitgeven.

Sanitaire en fytosanitaire maatregelen

Het CETA-hoofdstuk over de sanitaire en fytosanitaire maatregelen vrijwaart de rechten en plichten van zowel de EU als Canada welke zijn opgenomen in het sanitair en fytosanitair akkoord van de WHO. Voor wat betreft vlees en vleesproducten werd het bestaande veterinaire akkoord tussen de EU en Canada geïntegreerd in de CETA.

Op fytosanitair gebied voorziet de CETA in nieuwe procedures die het toelatingsproces voor planten, vruchten en groenten in Canada moeten vergemakkelijken.

De CETA focust dus op het vereenvoudigen van de procedures maar raakt niet aan de bestaande Europese of Canadese fytosanitaire maatregelen. Alle producten moeten blijven voldoen aan alle sanitaire en fytosanitaire normen die in het land van invoer van toepassing zijn.

Douane- en uitwisselingsmodaliteiten

Dit hoofdstuk bevat maatregelen die de douaneklaring van goederen transparanter en eenvoudiger zal maken, wat de bilaterale handel moet stimuleren en de transactiekosten voor zowel in- als uitvoerders moet drukken.

Diensten en investeringen

De bepalingen uit CETA aangaande diensten en investeringen betreffen vooral de handel in grensoverschrijdende diensten, tijdelijke invoer, wederzijdse erkenning van beroepskwalificaties, binnenlandse reglementeringen, financiële diensten, internationale diensten van maritiem transport, telecommunicatie, online handel en investeringen. Ze

hebben ook betrekking op verschillende voorbehouden die de EU en Canada geformuleerd hebben voor wat betreft de verplichtingen i.v.m. de beginselen van „meestbegunstigde natie” en „nationale behandeling”, de toegang tot de markt en de voorschriften op gebied van diensten en investeringen.

Investor-to-State-Dispute Settlement – ISDS

Voor meer informatie, zie de korte bespreking in de volgende paragraaf en de specifieke [fiche over de bescherming van investeringen en de regeling van geschillen tussen investeerders en staten.](#)

Vrijhandels-akkoorden

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

Canada is lid van de North American Free Trade Agreement (NAFTA www.nafta-sec-alena.org; Spaans: *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN), Frans: *Accord de libre-échange nord- américain* (ALENA)) en vormt onder NAFTA met de VSA en Mexico een vrijhandelszone.

NAFTA bouwde verder op de Amerikaans-Canadese Vrijhandelsovereenkomst van 1987 (Canada - U.S. Free Trade Agreement - CUSFTA) en trad op 1 januari 1994 in werking ([art. 2203 NAFTA](#)).

In tegenstelling tot bijvoorbeeld de Europese Unie heeft het verdrag geen supranationale bedoelingen. Zijn opzet blijft beperkt tot:

- de eliminatie van invoerrechten voor oorsprongsgoederen over een periode van 15 jaar – [Part II, Trade in Goods](#)
- de harmonisatie van normen – [Part III, Technical Barriers to Trade](#)
- non-discriminatie in overheidsopdrachten – Part IV, Government Procurement
- vrij verkeer van diensten en opheffing van restricties op buitenlandse bezittingen en investeringen – Part V, Investment, Services and Related Matters
- de wederzijdse erkenning en vrijwaring van intellectuele eigendomsrechten – Part VI, Intellectual Property

Daarnaast heeft Canada vrijhandelsakkoorden afgesloten met:

[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 \(NAFTA\)](#)

Canada onderhandelt over de uitbreiding van zijn netwerk van vrijhandelsakkoord met de volgende landen:

[Guatemala - Nicaragua en El Salvador- Inde - Japan – Caribische Gemeenschap \(CARICOM\) – Dominicaanse Republiek - Singapore – TTP - Ukraine – Modernisering van het vrijhandelsakkoord tussen Canada en Costa Rica - Modernisering van het Vrijhandelsakkoord tussen Canada en Israël.](#)

Meer informatie is beschikbaar via: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/index.aspx?lang=eng>

Andere akkoorden en overeenkomsten

Canada onderhoudt bijzondere handelsrelaties met Australië en Nieuw-Zeeland, dankzij de oude handelsakkoorden en economische samenwerkings- en handelsovereenkomsten. Het akkoord met Australië voorziet in een preferentieel tarief voor een hele lijst van producten uit beide landen, terwijl het akkoord met Nieuw-Zeeland bepalingen omvat voor zowel tarief als niet-tarief gerelateerde maatregelen.

Canada ondertekende ook het Handelsakkoord tegen **inbreuken op intellectuele eigendom** (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement - ACTA*), een akkoord dat door 11 handelspartners werd ondertekend, waaronder Australië, Canada, de Verenigde Staten, Japan, Marokko, Nieuw-Zeeland, de Republiek Korea en Singapore. Mexico, Zwitserland en de Europese nemen ook aan de onderhandelingen deel.

GSP

In het kader van het geamendeerde “[General Preferential Tariff](#)” (GSP) verleent Canada voor een hele reeks goederen tariefpreferentie aan ontwikkelingslanden, met een bijzondere tariefpreferenties voor de LDC's ('Least Developed Countries). Ook de [Commonwealth Caribbean Countries](#) genieten bijzonderetariefpreferenties.

B. DOUANEREGLEMENTERING - INVOERFORMALITEITEN

Wettelijk kader - Bevoegde administraties

De douaneautoriteiten en andere diensten aan de grens (grenscontroles, immigratiediensten en voedselveiligheid) vallen onder de verantwoordelijkheid van de *Canada Border Services Agency* (CBSA).⁷

De *Customs Act*⁸ en zijn uitvoeringsregels zijn het belangrijkste instrument bij het bepalen van de douanevoorschriften- en procedures in Canada. Sinds 2008 werd geen enkele belangrijke wijziging meer doorgevoerd, met uitzondering van de wijziging van een aantal bepalingen in 2014 betreffende, onder andere, de inbeslagname van goederen of de transportmodaliteiten en andere juridische bepalingen ter ondersteuning van het programma *Advance Commercial Information* (ACI), dat van kracht moet worden in 2015.

Praktisch – de aangifte

De procedure en formaliteiten die bij invoer in Canada moeten worden in acht genomen worden uitgebreid beschreven een gids met stapsgewijze commentaar bij de invoer van commerciële goederen in Canada. Deze brochure kan worden ingeladen op <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>.

De importeur moet beschikken over een Canadian Business Number (BN) waaruit blijkt dat hij als importeur bij de [Canada Revenue Agency](#) geregistreerd is (zie ook verder GST-registratie).

Met het oog op een risico-analyse (in de nasleep van de veiligheidsmaatregelen getroffen na 9/11) moet de *Canada Border Services Agency* (CBSA) van de (lucht)haven waar de goederen aankomen, elektronisch vooraf over de aankomende zending geïnformeerd worden. De vervoerder doet dit via het zgn. « Advance Commercial Information » (ACI) programma www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/ac-ipecc/menu-eng.html.

Het ACI-programma werd in verschillende fases ingevoerd en is voor maritiem ([D12-1-1 – Pre-arrival Marine](#)) en luchtvervoer ([D12-2-1 Pre-arrival Air](#)) reeds integraal operationeel. Voor het spoorwegen ([D12-4-1](#)) wegvervoer ([D12-3-1](#)) is dat nog niet het geval.

Voordat de goederen in Canada worden ingeklaard, moet hun aankomst daarenboven worden aangemeld bij de *Canada Border Service Agency* (CBSA). Dit gebeurt op instructie van de transporteur op basis van het manifest (Freight/Cargo Manifest - zeevracht) of de *General Declaration for Aircrafts* (luchtvracht).

⁷ 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/>.

⁸ 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/>.

Deadlines voor het indienen van de gegevens voor de aankomst, afhankelijk van het transport

Client/type of information	Marine	Air	Rail	Highway
Carriers: electronic cargo, conveyance and crew/passenger information	Cargo: 24 hours prior to loading or arrival depending on type and origin of goods. Crew/conveyance: 24 or 96 hours prior to arrival	4 hours prior to arrival or at time of departure	2 hours prior to arrival	1 hour prior to arrival
Freight forwarders: secondary information	24 hours prior to loading or arrival depending on type and origin of goods	4 hours prior to arrival or at time of departure if flight is less than 4 hours in length	2 hours prior to arrival	1 hour prior to arrival (not yet mandatory)
Importers/brokers: advance electronic trade data	24 hours prior to loading or arrival depending on type and origin of goods	4 hours prior to arrival or at time of departure if flight is less than 4 hours in length	2 hours prior to arrival	not required

Source: WTO Secretariat, based on information provided by the Canadian authorities.

Vervolgens kunnen verschillende procedures worden gevolgd:

- “Release with Full Accounting and Payment”: de gewone papieren aangifte met betaling van invoerrechten ([B3-3, Canada Customs Coding Form](#))
- RMD (“Release on Minimal Documentation”) waarbij de invoerder onder borgstelling de goederen onmiddellijk kan binnenbrengen met a posteriori aangifte en afrekening; deze procedure kan sedert 15 oktober 2007 niet langer op papier maar enkel nog via EDI (ACROSS) verlopen
- RFD (G7 “Import One Step Release on Full Documentation”): volledige invoerprocedure maar elektronisch via ACROSS.

Bij invoer van kleine zendingen (tot 2500 CAD) via de post (en via koerierdiensten - Courier/LVS) gelden bijzondere versnelde procedures. Zendingen met een waarde van minder dan 20 CAD zijn vrij van rechten.

Meer info: http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/release-dedouanement-eng.html#p214_17746

Zoals de lidstaten van de EU overstappen naar elektronische douaneaangiften (PLDA) verplicht Canada zijn ondernemingen over naar elektronische aangiften over te stappen. Het Canadese systeem werd [ACROSS](#) (Accelerated Commercial Release Operations Support System) gedoopt en sedert 31.01.2008 kunnen importeurs niet langer gebruik maken van het *Frequent Importer Release System* (FIRST) maar moeten zij allemaal naar ACROSS zijn overgeschakeld.

Meer informatie over de Canadese invoerprocedure kan worden ingeladen via <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/comm-eng.html>.

Douanewaarde

Canada hanteert (zoals de VS en Zuid-Afrika) in tegenstelling tot bijna alle andere landen, de FOB-waarde als douanewaarde ([art. 48 Customs Act](#)).

Dit betekent dat de kosten van vervoer en verzekering tijdens het transport naar Canada (*“transportation and associated costs, and insurance costs from the place of direct shipment”*) **niet** worden meegerekend in de basis waarop de invoerrechten worden berekend.

Exporteurs doen er daarom goed aan, bijvoorbeeld wanneer zij CIF zouden factureren, deze kosten afzonderlijk op de factuur te vermelden.

Canada volgt voor het vaststellen van de douanewaarde de GATT- overeenkomst inzake de douanewaarde. Deze regels zijn ook in de Europese Unie van toepassing.

De D-13 Memoranda bevatten eveneens de reglementen, het beleid en de procedures die worden gebruikt door de douaneautoriteiten voor de waardering van de goederen: zie <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d13/d13-1-3-eng.html>.

Douanerechten

Het Canadese tarief van invoerrechten (goederennomenclatuur) volgt sedert 1 januari 1988 het geharmoniseerd systeem (Harmonised Commodity Description and Coding System - HS) van de Wereld Douaneorganisatie en kent vooral ad valorem rechten (percentagerechten berekend op de douanewaarde). Canada heeft zijn douanetarief aangepast aan de wijzigingen die het HS in 2007 heeft ondergaan.

Het Canadese douanetarief 2015 kan geraadpleegd worden op de website van de Canadese douane: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>.

Europese exporteurs kunnen hiervoor echter ook terecht op de MarketAccess Database van de Europese Commissie (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>). Voor de invoerrechten, ga naar 'Tariffs'

- Selecteer Canada.
- Voer de eerste 4 (of 6) cijfers van het douanetarief in of een goederenomschrijving in het Engels
- Klik de zoekfunctie aan en (na een copyright notice) verschijnen de invoerrechten.
- Door op het douanetariefnummer te klikken krijgt u de bijkomende heffingen (btw, douanebehandelingstaks, accijnzen, ...)

Aangezien de MarketAccess Database enkel via een Europese server kan worden geconsulteerd en (voorlopig) uitsluitend het MFN-tarief meedeelt, is het aangewezen om het Canadese tarief rechtstreeks te consulteren wanneer goederen die geen EU-oorsprong hebben worden geleverd.

Voor de bijkomende indirecte belastingen die bij invoer verschuldigd zijn (GST,...), zie deel C fiscaal regime.

Invoer- en uitvoerrestricties en -verboden

Principe- vrije invoer

De invoer in Canada is vrij, behalve voor een aantal producten (zie hieronder) waarvan de invoer ofwel verboden is, ofwel onderworpen aan beperkingen, doorgaans als gevolg van milieu-, gezondheids- of veiligheidsvoorschriften ([Export and Import Permits Act](#). - R.S., 1985, c. E-19)

Verboden invoer

De goederen waarvoor een invoerverbod geldt worden opgesomd in het Memorandum D9 – “Prohibited products” van de Canadese douane (CBSA, Memoranda Series D9, Prohibited Importations viewed at: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html>). Het gaat om de volgende goederen:

- [D9-1-1](#): geschriften, foto's, films, tekeningen of afbeeldingen, die volgens de Canadese wetgeving obscene zijn;
- [D9-1-2](#): publicaties die een inbreuk vormen op een Canadees auteursrecht;
- [D9-1-3](#): valse munten en bankbiljetten ;
- [D9-1-5](#): gebruikte of tweedehandse vliegtuigen ;
- [D9-1-6](#): goederen geheel of gedeeltelijk vervaardigd door gevangenen;
- [D9-1-7](#): tweedehandse of gebruikte matrassen en producten hiervan;
- [D9-1-9](#): goederen met een onjuiste of valse oorsprongs- markering of waarvan de invoer verboden is op grond van een decreet, genomen in toepassing van de Canadese merkenwet (–) Trade-marks Act (R.S., 1985, c. T-13 - laws.justice.gc.ca/en/T-13/index.html)
- [D9-1-11](#): gebruikte of tweedehandse voertuigen;
- : lucifers gemaakt met witte fosfor;
- [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

Invoervergunningen

In het Memorandum D19 – “Acts and Regulations of Other Government Departments” (<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19-eng.html>) worden de goederen opgesomd waarvoor een invoervergunning vereist is.

Het betreft hier o.m. nucleair materiaal, wapens, bedreigde planten en dieren (CITES), ruwe diamant (Kimberley), drugs, producten van menselijke oorsprong, explosieven, banden, gevaarlijke goederen, gevaarlijkafval, ...

Dit memorandum vertaalt de invoerbeperkingen, opgelegd in de Canadese “Import Control List” naar douane instructies: Import Control List (C.R.C., c. 604) <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C., c. 604/page-1.html>.

Voor goederen waarvoor quota of tarifaire maatregelen gelden kan een federale Canadese invoervergunning worden aangevraagd bij het *Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)*, *Export and Import Controls Bureau (EICB)*. Op de website van EICB (<http://www.international.gc.ca/controls-controles/index.aspx?lang=eng>) vindt men hierover alle nuttige informatie. Aanvraagformulieren kan men inladen via http://www.international.gc.ca/controls-controles/report-rapports/list_liste/forms-formulaires.aspx?lang=eng.

Deze vergunning moet op het ogenblik van de invoer aan de douane worden voorgelegd en kost tussen 15 en 31 CAD, afhankelijk van de waarde van de goederen. Voor aanvragen via douaneagenten geldt een ander tarief. De vergunning wordt in principe binnen 24 uur na de aanvraag (voor zover alle begeleidende documentatie – pro forma factuur, ... – werd bijgevoegd) uitgereikt.

Het Trade Controls Bureau (TID) maakt een [lijst beschikbaar van de douane-expediteurs](#) met directe toegang tot het gegevensverwerkingssysteem dat de toegang tot het Export Import Controls System (EICS) controleert.

Meer informatie: http://www.international.gc.ca/controls-controles/about-a_propos/impor/permits-licences.aspx?lang=eng

Invoervergunningen die te maken hebben met bijzondere veiligheids-, gezondheids- of milieuvorschriften, dienen te worden aangevraagd bij het materieel bevoegde agentschap (zie verder).

De *Export Controls Division (EPE)* bij het *Export and Import Controls Bureau* van het *Department of Foreign Affairs and International Trade* is bevoegd voor uitvoervergunningen.

Bijzondere economische douane regelingen

Tijdelijke invoer, monsters, reclamemateriaal

De meeste goederen kunnen in Canada voor een periode van ten hoogste 18 maanden tijdelijk ingevoerd worden, vrij van invoerrechten. Er moet wel geborgd worden ten bedrage van de invoerrechten en bijkomende heffingen (GST, ...) die bij normale invoer verschuldigd zijn. Goederen, aangegeven onder een regime van tijdelijke invoer mogen in Canada niet worden verkocht, noch verwerkt, bewerkt of geleased.

Meer informatie: http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8/d8-1-1-eng.html#_a3

De Canadese douane-instructie "Tijdelijke Invoer" (*Memorandum D8-1-1 Temporary Importation* (Tariff Item no. 9993.00.00) *Regulations*) van 22.01.2010 kan worden ingeladen op <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8-eng.html>.

Tentoonstellingsmateriaal

Voor informatie aangaande de bijzondere formaliteiten die samengaan met deelneming aan een beurs, conventie, tentoonstelling enz. in Canada kan men de douane instructie Memorandum [D8-1-2](#) "*International Events and Convention Services Program (IECSP)*" van 15.03.2013 consulteren op <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d8/d8-1-2-eng.html>.

Zodra men tot deelneming heeft besloten – en liefst 30 werkende dagen vooraf -, neemt men best contact met de *International Events and Convention Services Program (IECSP)* – zie model hieronder:

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

SAMPLE OF AN INITIAL LETTER OF CONTACT TO THE CBSA-IECSP

International Events and Convention Services Program
Canada Border Services Agency
Address
City, Province, Postal Code

Dear Sir or Madam:

This is to advise you that I/we am/are planning to hold a [meeting/convention, trade show, exhibition, or event] in [name of city] between [dates]. This event called [name of event] is scheduled to take place at [name of facility, location] and will involve [number of] participants. [percentage] of who are foreign attendees. Our designated customs broker is [name, phone number of broker], who has assigned [name] as our client services representative.

There is an exhibit component related to our event and we have attached a preliminary list of goods to be brought into Canada. Please advise us if any permits are required, and whether any of these goods are restricted or prohibited from entering Canada. In addition, please let us know if our goods qualify for the Foreign Organizations Remission Order, or any other remission provisions.

Yours sincerely,

[signature block]

[company/association/group/individual representative name, full address, and telephone number]

Encl.

Met krijgt dan een zgn. “*Letter of Recognition*” met alle relevante federale voorschriften. In deze brief worden ook de beschikbare faciliteiten toegelicht (on-site clearance, vergunning voor een entrepot ...). De brief verleent de toelating om mensen en goederen voor het evenement in Canada binnen te brengen en dient elke goederenzending te vergezellen. Een kopie moet aan de douaneagent worden bezorgd en aan elke afgevaardigde die naar het evenement gedetacheerd wordt.

Onder de Canadese douanewetgeving kunnen verschillende goederen voor gebruik op de beurs (badges, ...) vrij van invoerrechten worden ingevoerd. Voor andere goederen moet de procedure “tijdelijke invoer” worden gevolgd.

In de “*Letter of Recognition*” wordt ook meegedeeld welke borgstelling de Canadese douane verlangt voor de tijdelijke invoer onder vrijstelling van rechten. Doorgaans is deze gelijk aan de invoerrechten en bijkomende heffingen (GST, ...) die bij normale invoer verschuldigd zijn.

De inkleding gebeurt op basis van een [Temporary Admission Permit – Form E29B \(T.A.P.\)](#). Op overlegging van het bewijs dat de goederen binnen de gestelde termijn zijn weder uitgevoerd, wordt de borg vrijgegeven.

ATA-carnet



Aangezien Canada is toegetreden tot de ATA-conventie (*Customs Convention on the ATA Carnet for the Temporary Admission of Goods*) kan in bepaalde gevallen eveneens gebruik gemaakt worden van het ATA –carnet bij de tijdelijke invoer van handelsmonsters, goederen voor beurzen en tentoonstellingen en beroepsmateriaal, alsook bij transitverkeer en postzendingen.

Met het ATA-carnet vermijdt men een aantal grensformaliteiten en bovendien is geen borgstelling nodig.

Het carnet is in België te verkrijgen bij de Kamer van Koophandel van de zetel van de firma. De Kamer stelt zich in plaats van de betrokken onderneming borg voor de douaneschulden die in Canada zouden kunnen voortkomen uit onregelmatig gebruik van het carnet, bijvoorbeeld als de goederen niet binnen de gestelde termijn – in hun oorspronkelijke vorm – worden wederuitgevoerd. Bovendien worden de formaliteiten bij aangifte aan de grens herleid tot het louter voorleggen van het ATA-carnet.

Het ATA-carnet kan concreet voor verschillende transacties gebruikt worden :

- de tijdelijke uitvoer van goederen uit de Europese Unie en na afloop van de werkzaamheden de wederinvoer zonder betaling van invoerrechten en/of invoer-BTW
- de doorvoer over het grondgebied van een derde land of naar een kantoor waarlangs de goederen het gebied terug verlaten zonder doorvoervergunningen en/of borgstellingen.
- de tijdelijke invoer in Canada zonder betaling van invoerrechten en/of GST en de wederuitvoer

De prijs van het ATA-carnet bestaat uit een vast bedrag, vermeerderd met een percentage van de waarde van de goederen en bedraagt momenteel⁹:

basisprijs	200 EUR
waarborg (terugbetaalbaar ten laatste 1 jaar na vervaldatum)	50,00 EUR
supplement bijkomende stroken	0,65 EUR/strook
supplement niet-leden Voka	45,00 EUR
verplichte verzekering ATA-conventie	
· Waarde materiaal lager dan 25.000,00 EUR	suppl. 0,839%
· Waarde materiaal van 25.000,00 tot 74.999,99 EUR	suppl. 0,655%
· Waarde materiaal van 75.000,00 tot 249.999,99 EUR	suppl. 0,419%
· Waarde materiaal gelijk of hoger dan 250.000,00 EUR	suppl. 0,276%

De betaling van het ATA-carnet gebeurt door facturatie voor leden van de Kamer. Niet-leden betalen contant bij afhaling van het carnet.

Meer algemene informatie over het carnet kan teruggevonden worden

- op de website van de internationale Kamer van Koophandel (ICC): <http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html>
- op de website van de Belgische Federatie van Kamers van Koophandel: http://www.belgischekamers.be/nl/exportdocumenten/atacarnets_17.aspx

⁹ <http://www.voka.be/limburg/diensten/exportloket/#ata>

Stalen en monsters

In bijlage E ([Commercial Samples Remission Order](#)) bij het hoger genoemde Memorandum D8-1-1 “Temporary Importation” wordt de bijzondere vrijstelling voor stalen en monsters beschreven. Daarnaast zijn er bijlagen die de vrijstelling van invoerrechten bij invoer van goederen met het oog op certificatie, voor noodhulp, voor buitenlandse organisaties, voor wetenschappelijke expedities enz. beschrijven.

Handelsmonsters kunnen tijdelijk ingevoerd worden onder vrijstelling van invoerrechten en andere heffingen, op grond van de *Commercial Samples Remission Order*, op voorwaarde dat:

- a) de invoerder geen Canadees verblijfhouder is of een Canadees verblijfhouder is die optreedt in naam en voor rekening van een buitenlandse leverancier (sales rep of agent);
- b) de monsters tijdens hun verblijf in Canada eigendom blijven van de invoerder;
- c) ingeval de monsters een waarde hebben van meer dan
- d) CAD moet de invoerder de plaatsen meedelen waar de monsters worden tentoongesteld of gedemonstreerd en aan de douane de documenten kunnen voorleggen die betrekking hebben op de monsterzending;
- e) de monsters door de invoerder zelf worden gedemonstreerd of tentoongesteld;
- f) de goederen die worden besteld naar aanleiding van de tentoongestelde of gedemonstreerde monsters niet worden geleverd vanuit Canada;
- g) de monsters binnen de 12 maanden na invoer weer worden uitgevoerd (verlengbaar met 6 maanden).

C. DOCUMENTEN BIJ INVOER

Informatie over de documenten die bij inklaring in Canada moeten worden voorgelegd vindt men onder meer op de “Market Access Database” van de Europese Commissie (http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewForm!Fpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi)

Voor de invoerformaliteiten gaat u naar “Exporters Guide to Import Formalities”

- ✓ selecteer het betrokken land (“Canada”);
- ✓ voer vervolgens de eerste 4 (of 6) cijfers van het douanetarief of een goederenomschrijving in het Engels in en dan krijgt u drie kolommen met hyperlinks:
 - een eerste met algemene informatie over de invoervorschriften;
 - een tweede met informatie over de documenten die in principe steeds nodig zijn en
 - een derde met de lijst van documenten die voor het geselecteerde product in het bijzonder vereist zijn.
- ✓ klik op de hyperlink (formaliteit, naam van het document, ...- en u krijgt nadere informatie (hoe aanvragen, kostprijs, eventueel model ...).

In principe is het aan de Canadese importeur (agent, distributeur of jointventure-partner) om zijn buitenlandse leverancier de nodige instructies te geven aangaande de documentaire verplichtingen waaraan hij moet voldoen voor de inklaring (vrachtbrief, factuur, packing list, oorsprongscertificaat, inspectiecertificaat, ...). Onder de Incoterms 2010 (Rubriek A 10) is de leverancier, als hij dergelijke instructies krijgt, gehouden tot een bijstandsplicht ‘voor rekening en risico van de koper’.

Behalve bij een verkoop DDP moet de verkoper m.a.w. “waar van toepassing, de verkoper op verzoek en voor rekening en risico van de koper tijdig verschaffen, dan wel hulp verlenen ter verkrijgen van, ieder document en iedere informatie, inclusief veiligheidsrelevante informatie, die de koper nodig heeft voor de invoer van de goederen en/of voor hun vervoer naar hun eindbestemming.” In het contract of in het documentair krediet (L/C) wordt doorgaans aangegeven welke documenten concreet nodig zijn.

Handelsfactuur

Bij invoer moet aan de Canadese douane

- ofwel een douanefactuur (*Canada Customs Invoice*) met alle vereiste informatie
- ofwel een handelsfactuur met identiteit verkoper, koper, oorsprong prijs en een nauwkeurige goederenomschrijving, vergezeld van een douanefactuur (*form CI1*) voor de overige vereiste informatie worden overgelegd.
- ofwel een volledig ingevuld form CI1.

Bij invoer van goederen met een waarde beneden 2500 CAD gelden vereenvoudigde procedures.

De richtlijnen over de minimale inhoud om aan de eisen van de CBSA te voldoen zijn te vinden in het Memorandum [Memorandum D1-4-1](#), *CBSA Invoice Requirements*.

Meer informatie voor de vrijgave, zie [Memorandum D17-1-4](#), *Release of Commercial Goods*.

Canada Customs Invoice (CCI)

Voor zendingen met een waarde van meer dan 2.500 CAD moet een CCI (of een handelsfactuur die minstens de gegevens van de douanefactuur CCI bevat) worden opgemaakt. Dit document dient als basisdocument om de douanewaarde, de oorsprong en dus ook de wegens invoer verschuldigde rechten vast te stellen.

Form CI1, *Canada Customs Invoice*, is beschikbaar via <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1.pdf>.

De minimale vermeldingen zijn ook te raadplegen via <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1-eng.html>:

1. Verkoper – volledige naam en adres, incl. Postcode
2. Datum
3. Andere kenmerken - voor intern gebruik (bv. nummer offerte...).
4. Geadresseerde – volledige naam en adres (incl. suite nummer, tel., telex, of postcode).
5. Koper – naam en adres ("SAME" indien identiek aan geadresseerde).
6. Land van overlading – vermeld eventueel "Not Applicable."
7. Land van oorsprong van de goederen
8. Transport – geef naam vervoerder, stad van verzending en van bestemming
9. Verkoop- en betalingsvoorwaarden - aard transactie (verkoop, huur, consignatie, lease, enz.) en betalingscondities.
10. Betalingsmunt – geef naam van het land van de munt of ISO- code.
11. Aantal colli.
12. Goederenomschrijving – vermeld inhoud zending en eventuele markeringen. Sedert 1 mei 2002 moet op de factuur alsook op alle andere invoerdocumenten ook de "10-digit Harmonized System (HS) number" worden vermeld (Douane-instructie CN 410).

13. Hoeveelheid – vermeld precies aantal items per verpakkingseenheid.
14. Verkoopprijs - eenheidsprijs.
15. Verkoopprijs – totale prijs van de zending (= aantal items x eenheidsprijs).
16. Totaal gewicht – bruto en netto.
17. Totale factuurprijs
18. Factuurnummer – nummer van de begeleidende handelsfactuur.
19. Naam en adres van de exporteur – indien verschillend van de verkoper.
20. Afzender – indien verschillend van verkoper of exporteur (bv. expediteur)
21. Departmental Ruling – niet invullen.
22. Charges Not Applicable – kruis deze box aan indien geen van de kosten in item 23-25 van toepassing zijn.
23. Kosten – vermeld kosten van transport, commissie, verzekering, montage, installatie en/of verpakking naar Canada indien inbegrepen in de totale verkoopprijs (Item 17).
24. Kosten – vermeld kosten van transport, commissie, verzekering, montage, installatie en/of verpakking naar Canada indien NIET inbegrepen in de totale verkoopprijs (Item 17).
25. *Royalty's – kruis aan indien van toepassing.*

Certificaat van oorsprong

Bij invoer in Canada uit de EU moet meestal geen certificaat van oorsprong worden voorgelegd. De Canada Customs Invoice zelf geldt namelijk eigenlijk reeds als oorsprongsdocument. Voor enkele producten wordt niettemin een uitzondering gemaakt, met name voor bepaalde voedingswaren en enkele andere producten.

Indien men in toepassing van een vrijhandelsakkoord (NAFTA, Chili, Costa Rica en Israël) of GSP (Form A voor ontwikkelingslanden) tariefpreferentie wenst te bekomen, moet het relevante certificaat van oorsprong uiteraard wel worden voorgelegd.

Het [Memorandum D11-4-2 Proof of Origin of Imported Goods](#) verstrekt informatie over de vereisten voor de oorsprong bewijzen voor ingevoerde goederen.

CETA trad nog niet werking dus enkel het certificaat, uitgereikt door de Kamer van Koophandel, kan bij invoer uit de Europese Unie als certificaat van oorsprong dienstig zijn.

De oorsprongs aanduiding “EU” of “European Union” wordt door de Canadese autoriteiten **niet** erkend. Het specifieke land van oorsprong moet dus genoemd worden, eventueel gevolgd door de term European Union tussen haakjes “Belgium (European Union)”.

Vrachtbrief

Bij inkleding in Canada moet de vrachtbrief

- B/L voor zeevervoer;
- AWB voor luchtvracht
- Waybill bij wegvervoer uit de USA

Op de B/L (connossement) moet de eindbestemming in Canada aangegeven worden. Aan order-connossementen ("To Order") zijn toegestaan maar moeten een notify-address hebben.

Connossementen die slaan op meer dan één containerlading moeten het aantal verpakkingseenheden (colli) in elke afzonderlijke container en het totaal aantal verpakkingseenheden in alle containers vermelden.

Indien men van een tariefpreferentie wil gebruik maken, moet de B/L of de AWB het rechtstreekse vervoer aantonen.

Paklijst

Is de gedetailleerde lijst van de verscheepte goederen met o.m. de hoeveelheden, het aantal eenheden, afmetingen, bruto- en netto- gewicht. Het document is niet verplicht, maar het helpt de douaneagent doorgaans bij de afhandeling van de invoerformaliteiten.

Documenten vereist door andere overheids- instellingen

De *Canadian Border Service Agency (CBSA)* controleert de naleving van de wetgeving die onder de bevoegdheid valt van *OGD's (Other Government Departments)* bij de invoer, transit en uitvoer

Invoervergunningen, toelatingen en certificaten die te maken hebben met bijzondere veiligheids-, gezondheids- of milieuvorschriften onder de bevoegdheid van deze diensten, moeten worden aangevraagd bij het materieel bevoegde agentschap. De behandelingstermijn is hier doorgaans 2 tot 4 weken.

De belangrijkste departementen werden hieronder hernoemen :

Government Name, Web Address, Telephone Number	Department/Agency	Commodities/Area of Responsibility
Canadian Firearms Program	www.rcmp-grc.gc.ca 1-800-731-4000	Firearms
Canada Post	www.canadapost.ca 1-866-607-6301	Certain items cannot be imported by mail, e.g. perfumes, perishable items, flammable liquids, replica or inert munitions.
Canadian Food Inspection Agency	www.inspection.gc.ca 1-800-442-2342	Food, plants, animals (terrestrial and aquatic) and related products Food labelling and food recalls Wood packaging International waste and used

		machinery/equipment
Canadian Heritage	www.canadianheritage.gc.ca 1-866-811-0055	Cultural property
Canadian Nuclear Safety Commission	www.cnsc.gc.ca 1-800-668-5284	Radioactive isotopes
Competition Bureau	www.competitionbureau.gc.ca 1-800-348-5358	Clothing labels Marking of precious metals Packaging and labelling of non-food products
Environment Canada	www.ec.gc.ca 1-800-668-6767	Endangered or threatened species of plants and animals Hazardous waste and hazardous recyclable material Ozone-depleting substances (ODS) and products containing ODS Wild animal and plant trade
Fisheries and Oceans Canada	www.dfo-mpo.gc.ca 613-993-0999	Aquatic invasive species Illegal, unregulated and unreported fishing
Foreign Affairs, Trade and Development Canada	www.international.gc.ca 1-800-267-8376	Agricultural products, firearms, goods under trade embargoes, steel, textiles and clothing
Health Canada	www.hc-sc.gc.ca 1-866-225-0709	Consumer goods, drugs, food, medical devices, natural health products, pesticides, pharmaceuticals, radiation-emitting devices, toxic substances, vitamins
Industry Canada	www.ic.gc.ca 1-800-328-6189	Radio communications Telecommunications equipment
National Energy Board	www.neb.gc.ca 1-800-899-1265	Butane, ethane, electricity, gas, oil, propane
Natural Resources Canada	www.nrcan.gc.ca 613-948-5200 613-996-0947 or 1-866-539-0766 613-947-7352	Explosives including fireworks and ammunition Minerals and metals including gold, silver, copper, rough diamonds and gems Regulated energy-using products
Public Health Agency of Canada	www.publichealth.gc.ca 613-948-7988 613-957-1779	Bodies and body parts Human pathogens

	1-800-545-7661 (emergencies)	
Transport Canada	www.tc.gc.ca 1-866-995-9737	Transportation of dangerous goods Vehicles and tires

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

D. PRODUCTCERTIFICATEN

Veterinaire en fytosanitaire certificaten

Uitsluitend door Canada goedgekeurde bedrijven komen in aanmerking voor de export van vlees naar Canada. Indien het de export van vleesproducten betreft, moeten zowel het slachthuis waar de grondstoffen van afkomstig zijn als het vleesverwerkend bedrijf goedgekeurd zijn voor de export naar Canada. Dit geldt ook voor buitenlandse bedrijven, die vlees(producten) leveren om in België in producten die voor Canada bestemd zijn te worden verwerkt.

Erkenningsaanvragen voor export naar Canada moeten worden gericht aan het Hoofdbestuur van het FAVV. De DG Controle dienst Import-Export, zorgt voor het afhandelen van de erkenningsaanvraag door de Canadese veterinaire dienst. Dit kan meerdere weken in beslag nemen.

Bij de invoer van dieren, planten en hun producten moet een vergunning worden aangevraagd worden maar moet ook een gezondheidscertificaat worden voorgelegd, uitgereikt door de terzake bevoegde keuringsdiensten in het land van herkomst. Voor de uitvoer van vers varkensvlees naar Canada en producten op basis van varkensvlees moeten bijzondere certificaten gebruikt worden.

Voor meer informatie hierover kan men terecht bij het *Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV)*: www.favv-afscs.fgov.be/sp/export/export_nl.asp_en bij het *Canadian Food Inspection Agency* (www.inspection.gc.ca/).

Sedert 1.07.1989 moet bij invoer van vers fruit en groenten een “Confirmation of Sale” (Form 3885) in 3 exemplaren worden voorgelegd. Dit document dient vooral om de prijzen te kunnen opvolgen (en de toepassing van tijdelijke invoerheffingen). Het document kan worden ingeladen via www.inspection.gc.ca/english/for/pdf/c3885e.pdf

E. ETIKETTERING & VERPAKKING

Verpakkingshout

Canada past sedert 16.09.2005 ISPM N°15 integraal toe (Directive D-98-08 van de Plant Health Division, Plant Products Directorate, Canadian Food Inspection Agency). Alle verpakkingshout moet m.a.w. in overeenstemming met de ISPM n°15-norm behandeld (fumigatie of warmtebehandeling) en gemarkeerd zijn met het IPPC logo. Canada laat de invoer van verpakkingshout ook toe als deze vergezeld gaan van een aangepast fytosanitair certificaat.

Voor verdere informatie, zie www.inspection.gc.ca/english/plaveg/for/cwpc/wdpkge.shtml & www.inspection.gc.ca/english/plaveg/protect/dir/d-98-08e.shtml.

Oorsprongs markering

De Canadese wetgeving schrijft – naar analogie met de regels die in de USA gelden – voor dat op de verpakking van uit het buitenland ingevoerde producten het land van oorsprong moet worden vermeld in letters die niet kleiner zijn dan 1,6 mm. Het is NIET toegestaan dat de vermelding "made in the European Union" wordt aangebracht: er moet de naam van één land worden vermeld op de goederen, bijvoorbeeld "made in Belgium", eventueel gevolgd door de vermelding EU.

Het is toegelaten dat de Canadese invoerder de oorsprongsmarkering na de invoer aanbrengt, bijvoorbeeld aan de hand van een "sticker".

Alle voorschriften ter zake kunnen worden ingeladen via <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d11/d11-3-1-eng.html>

Consumptie- goederen

De algemene etiketteringsvoorschriften voor consumentengoederen (andere dan levensmiddelen) liggen vervat in de federale "[Consumer Packaging and Labeling Act](#) – *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* (R.S., 1985, c. C-38)" en in de "[Consumer Packaging and Labeling Regulations](#) (C.R.C., c. 417)".

Zij publiceerden hun "**Enforcement Guidelines**": <http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01248.html>.

Deze wetgeving legt onder meer de vermelding van de netto hoeveelheid, de naam en zetel van de fabrikant, de gewone benaming van de goederen en verbiedt misleidende vermeldingen. Er wordt ook gewezen op product-specifieke details die vereist zijn in overeenstemming met de Canadese [Canada Consumer Product Safety Act](#) en haar Regulations.

In het licht van bijzondere productvoorschriften kunnen bijkomende vermeldingen verplicht gesteld worden. Dat is o.m. het geval voor textielproducten (Textile Labelling Act)¹⁰, tabakswaren enz.

Behalve de naam en het adres van de fabrikant moeten alle verplichte vermeldingen in beide officiële talen van Canada (Frans en Engels) op de consumentenverpakking worden aangebracht.

De administratie en de tenuitvoerlegging van de Act en Regulations vallen onder het *Competition Bureau, Industry Canada* – *Bureau de la Concurrence, Industrie Canada*: www.competitionbureau.gc.ca/

Voedingswaren

Voor het toezicht op de kwaliteit en etikettering van voedingswaren is de *Canadian Food Inspection Agency* (CFIA) – *l'Agence canadienne d'Inspection des Aliments* (ACIA) verantwoordelijk.

De Canadese wetgeving schrijft voor dat de verplichte vermeldingen op het (consumenten)etiket tweetalig Engels – Frans zijn, maten en gewichten volgens het metrieke stelsel aangeven en sedert 12.12.2005 moeten ook de voedende bestanddelen ("*Nutrition Facts*") worden vermeld.

In de provincie Québec moeten alle producten die er verkocht worden een Franse etikettering hebben en moet het Frans een evenwaardige plaats innemen t.o.v. de andere op de verpakkingen of containers gebruikte talen.

Gelet op de complexiteit van de geldende voorschriften wordt voor nadere details verwezen naar de Canadese etiketteringsvoorschriften voor levensmiddelen die kunnen worden ingeladen via www.inspection.gc.ca/english/fssa/labeti/labetie.shtml & www.inspection.gc.ca/english/fssa/imp/guide1e.shtml

¹⁰ De onderhoudsetikettering is voor textielproducten in Canada niet verplicht maar sedert december 2003 is er wel een voor NAFTA geharmoniseerde norm in dit verband. Deze kan worden bekomen bij de Canadian General Standards Board (CGSB): www.pwgsc.gc.ca/cgsb/home/index-e.html

Op 24.10.2007 hebben de Canadese gezondheidsdiensten en eetwareninspectie (Health Canada en Canadian Food Inspection Agency) een gezamenlijke databank online gebracht met informatie over gevaarlijke voeding. Consumenten kunnen hierop voedingswaren die onveilig of ongezond worden geacht opzoeken per merknaam, trefwoord, datum of fabrikant. De databank werd intussen uitgebreid naar producten voor kinderen en kan worden geconsulteerd via <http://healthycanadians.gc.ca/index-eng.php> klik door naar <http://healthycanadians.gc.ca/recall-alert-rappel-avis/index-eng.php?cat=4>

Naast de federale bepalingen moet ook soms rekening gehouden worden met regelgeving op provinciaal niveau, afhankelijk van het soort voedingswaar en van de betreffende provincies. In het geval van alcoholische dranken, bijvoorbeeld, berust de volledige controle op de invoer ervan bij de provincies en “territories” in plaats van bij de federale overheid. In zulk geval moet dus de provinciale overheid worden gecontacteerd voor meer informatie.

Bepaalde voedingswaren zijn onderworpen aan specifieke regels en vereisten, bijv. die welke op de *Import Control List (ICL)* van het Ministerie van Buitenlandse zaken, Handel en Ontwikkeling staan (*Department of Foreign Affaires, Trade and Development – DFATD*).

Vitamines en minerale supplementen vallen in Canada onder de regelgeving voor medicijnen. Het document [Letter of No Objection for Novel Foods](#), uitgereikt door Health Canada is vereist voor zgn. *novel foods*, "nieuwe" voedingsmiddelen en ingrediënten die niet eerder als voedingswaar werden verkocht, inclusief waren van genetisch gemanipuleerde oorsprong (zie ook het hoofdstuk over genetisch gemanipuleerde organismen).

Voor alle algemene en productspecifieke vragen over de vereisten bij de invoer van voedingswaren in Canada kan men het automatische importreferentiesysteem consulteren of contact opnemen met de CFIA via: CFIA National Import Service Centre (NISC), 1050 Courtney Park Drive East, CA-Mississauga, Ontario, L5T2R4, telefoonnummer: +1 905 7957834, faxnummer: +1 905 7959658.

F. ZAKENDOEN MET CANADA

Internationale koopovereenkomsten

Recht en contracten

Het kooprecht, en zeker het internationale kooprecht, is ‘aanvullend’ recht. Dat betekent dat het contract, al dan niet aangevuld door algemene voorwaarden, de eerste bron is van de rechten en verplichtingen die partijen in een internationale commerciële transactie aangaan. Het contract kan dus (behoudens regels van openbare orde) perfect tegen de geldende algemene rechtsregels ingaan.

Het ‘aanvullende’ karakter van het kooprecht brengt echter ook mee dat het eigenlijk niet mogelijk is om ‘iets niet af te spreken’. Als partijen het over een bepaald punt (toepasselijk recht, bevoegde rechtbank, termijn voor klachten over de conformiteit enz.) moeilijk eens worden, durven zij die clausules namelijk wel eens weglaten uit de overeenkomst. Zij stellen het probleem dan uit tot wanneer het zich voordoet. Die werkwijze is bijzonder gevaarlijk.

Als het – ontweken of vergeten – probleem zich dan toch voordoet, zal immers het recht dat op de overeenkomst toepasselijk is (de gebruiken, verdragen, nationale wetgeving enz.) en niet de ‘wil der partijen’, die duistere punten regelen.

Met andere woorden, ook een twistpunt dat niet uitdrukkelijk geregeld is in een overeenkomst zal steeds een oplossing krijgen. Wat een overeenkomst bepaalt, is dus belangrijk. Maar welke aangelegenheden NIET in het contract geregeld zijn en wat het toepasselijke recht daarover zegt, is dat evenzeer. Hoedt u dus voor een struivogelpolitiek. De rangorde van toepasselijkheid is:

1. de bepalingen van de koopovereenkomst;
2. de bepalingen van de overeengekomen algemene voorwaarden voor de aspecten die niet in (1) zijn geregeld;
3. de bepalingen van het internationaal kooprecht voor de aspecten die niet in (1) en (2) zijn geregeld, en
4. de bepalingen van nationaal toepasselijk recht voor die onderwerpen die niet door (1), (2) en (3) geregeld zijn.

Contracten en modelcontracten

Bij het opstellen van een internationaal contract kan men zich laten inspireren door zgn. “modelcontracten”.

Toch moeten bedrijven steeds voorzichtig blijven bij het gebruik van dergelijke modellen. Een contract moet immers weergeven wat de partij die het contract voorstelt zelf concreet wil en nodig heeft. Niet wat “een gemiddelde” contractant in een “gemiddelde” situatie nodig heeft. Ieder bedrijf, iedere bedrijfstak heeft inderdaad zijn specifieke behoeften, zijn eigen bijzondere omstandigheden en die laten zich niet gemakkelijk in ‘modellen’ vangen. Het contract dat een firma wil voorstellen moet daarmee rekening houden, daaraan worden aangepast en moet daarom meer zijn dan een

losse collage van clauses die toevallig in verschillende “modellen” of “checklists” werden aangetroffen.

Bovendien is elk product, elke markt, elke koper en elke verkoper anders en heeft elke partij andere belangen: een ideaal contract voor een leverancier (de verkoper) ziet er dus helemaal anders uit dan een 'ideaal' contract voor de koper.

Internationale commerciële relaties geven tenslotte aanleiding tot andere problemen dan de binnenlandse handel. Contracten die men met binnenlandse contractanten gebruikt, kunnen daarom niet zonder meer naar het buitenland “geëxporteerd” worden.

Aan de andere kant is het wel degelijk interessant om een “modelcontract” te gebruiken ... maar dan op het niveau van de onderneming. Dus dat een onderneming “haar eigen modelcontract” uitwerkt: één goed uitgebalanceerd, nauwkeurig overwogen model dus dat zij in de situaties waar het toepasselijke recht aan partijen voldoende vrijheid laat om de overeenkomst naar eigen inzichten te organiseren gaat gebruiken voor elke internationale relatie die zij m.b.t. het voorwerp van haar “model” aangaat.

Op die manier kan de onderneming

A. schaalvoordelen creëren:

- aangezien al haar relaties door dezelfde - of sterk vergelijkbare - contractbedingen worden geregeld, kan de onderneming ervaringen in één contract toepassen op haar hele contractnetwerk;
- één investering in degelijk juridisch advies kan dan over een hele reeks contracten worden afgeschreven.

B. concurrentie in haar eigen distributienetwerk vermijden; dit is wellicht het belangrijkste voordeel van een model op het niveau van de onderneming die zo

- haar onderhandelingspositie versterkt (alle afnemers/leveranciers werken onder deze voorwaarden);
- een samenhangende organisatie kan creëren (op het gebied van logistiek, prijszetting, verpakking, ...) en
- vermijdt dat de medecontractanten mekaar contracten gebruiken als argument om hun eigen contractuele situatie te verbeteren.

Conclusie:

Beter dan voor ieder land afzonderlijk een 'nationaal' model te hanteren, gebruikt de onderneming – in relaties met zelfstandige partners – één enkel model dat zij eventueel laat vertalen. De Canadese regels van internationaal privaatrecht net zoals die welke in de Europese Unie door verordeningen en internationale verdragen worden geregeld (zie verder), maken dit mogelijk.

Weens Koopverdrag

Canada is op 23.04.1991 toegetreden tot het Weens Koopverdrag (CISG) en op 1.05.1992 is dit verdrag voor Canada in werking getreden. Het verdrag geldt voor alle Canadese provincies en territoria.

Ook België heeft het Weens Koopverdrag geratificeerd en het concrete gevolg hiervan is dat het Canadese recht aangaande de internationale koop van roerende goederen dezelfde regels volgt als die welke in België van toepassing zijn. Het Weens Koopverdrag heeft als supranationaal recht namelijk principieel voorrang op de nationale regels van de ratificerende landen.

Het Weens Koopverdrag regelt, in de mate dat het contract deze zaken niet regelt, weliswaar de belangrijkste aspecten van de internationale koop (ontstaan van de overeenkomst, risico- overgang, conformiteit, levering, sancties, ...), doch niet de eigendomsoverdracht. Die materie wordt nog steeds door het onderliggende nationale recht geregeld.

Eigendom

Wat de eigendomsregeling betreft, volgen de verschillende Canadese provincies een regeling die analoog is aan die welke in het Belgische interne recht geldt: de eigendom gaat reeds over bij de wilsovereenstemming (Québec art. 1453 CCQ; Ontario s. 18 Sale of Goods Act), of, voor soortgoederen (handelskoop), bij de individualisering.

Product- aansprakelijkheid

De conformiteits- en garantieverplichtingen in internationale koopovereenkomsten met Canada worden in principe contractueel geregeld en bij gebrek aan contractuele afspraken door het Weens Koopverdrag. Productaansprakelijkheid betreft evenwel de buitencontractuele (risico-)aansprakelijkheid en wordt in elke Canadese provincie/territorium door aparte, lokale wettelijke voorschriften geregeld. De 9 provincies (en 3 territoria) onder Common Law volgen hierbij een andere koers dan Quebec dat een “civil law” traditie heeft. Ook de verjaring van vorderingen wegens productaansprakelijkheid verschilt van provincie tot provincie (zie verder).

Productaansprakelijkheid betreft in Canada, zoals in de EU en de USA, de relaties tussen de producent/importeur en de consument. De verhoudingen tussen fabrikanten van afgewerkte producten en professionele gebruikers onderling blijven als dusdanig principieel buiten deze objectieve aansprakelijkheidsregeling.

Het vraagstuk van de productaansprakelijkheid moet in Noord- Amerika zeer ernstig moet worden opgevat en exporteurs doen er goed aan de polisvoorwaarden (en premieverhoging) voor een verzekering bij uitvoer naar Canada vooraf aandachtig te onderzoeken.

Hierbij moet uiteraard ook worden onderzocht of de problematiek wel aan de orde is:

- men kan normaal gezien alleen wettelijk aansprakelijk worden gesteld als een consument schade leidt. Als de geleverde producten enkel voor professionele/industriële

toepassingen bestemd zijn, vermindert/verdwijnt normaal gezien het risico van productaansprakelijkheid.

- de toepasselijke wetgeving is die waar het product aan de consument wordt aangeboden
- de aansprakelijkheid is 'buiten-contractueel' en kan dus, wat de consument betreft, niet worden uitgesloten
- tussen contractanten die handelaren zijn kan de aansprakelijkheid echter wel worden toegewezen - meestal gebeurt dit door een verzekering te nemen
- de productaansprakelijkheid dekt enkel de schade die door het defecte product wordt veroorzaakt - met uitsluiting van het defecte product zelf (= conformiteit of garantie)

Zakelijke zekerheden

De Canadese provincies die aansluiten bij het Common Law recht, kennen geen eigendomsvoorbehoud zoals dat in het Europese burgerlijk recht gangbaar is maar naar Amerikaans voorbeeld de figuur van de “*security interest*”. Dit is een algemene term voor verschillende soorten van zakelijke zekerheden en kan de vorm aannemen van een “*chattel mortgage*” (hypotheek op roerende goederen), “*conditional sale*” (voorwaardelijke koop), “*debenture*” (borgbrief), “*pledge*” (pand) of een andere zakelijke zekerheid.

In het burgerlijke wetboek van Quebec wordt het eigendomsvoorbehoud geregeld onder het hoofdstuk “verkoop op afbetaling” – “*vente à tempérament*” (art. 1745-1749 CCQ). Om tegen derde schuldeisers te kunnen worden ingeroepen (“*tegenstelbaarheid*”), moet het eigendomsvoorbehoud openbaar gemaakt worden. De tegenstelbaarheid geldt vanaf de verkoop indien de publicatie binnen 15 dagen plaats vindt, zoniet vanaf de datum van publicatie. Het eigendomsvoorbehoud belet niet dat het risico reeds overgaat op de koper.

Verjaring

De verjaring van vorderingen wordt niet door het Weens Koopverdrag geregeld en Canada is niet toegetreden tot de *Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*. Deze materie wordt ook niet door een Canadese federale wet geregeld en de wettelijke verjaringstermijnen verschillen daardoor van provincie tot provincie. Bedrijven met vorderingen op Canadese contractanten moeten daarom aandachtig onderzoeken welk recht hun contractuele relatie beheerst.

Als de overeenkomst door Belgisch recht beheerst wordt geldt een algemene verjaringstermijn van 10 jaar.

Onder het recht van Ontario geldt een verjaringstermijn van 2 (algemene verjaringstermijn) tot 15 (maximale verjaringstermijn) jaar (Limitations Act 2002), in Brits Columbia bedraagt die 6 jaar en in Quebec in principe 10 jaar (art. 2922 CCQ).

Agentuurcontract – Concessie van alleenverkoop

Agentuur

Canada kent, in tegenstelling tot de landen van de Europese Unie en op enkele algemene bepalingen in het Burgerlijk Wetboek van Quebec na (art. 2130-2185 CCQ), geen bijzondere wettelijke voorschriften aangaande de zelfstandige handelsagentuur. Partijen kunnen daarom in hun overeenkomst vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken, zowel wat betreft het bedrag van de commissie als wat betreft de zaken waarvoor commissie verschuldigd is, de opzegging, de klantenvergoeding, het concurrentiebeding enz.

Het agentuurcontract is vormvrij maar wordt omwille van het bewijs best schriftelijk aangegaan. Er zijn geen registratievereisten. Ook de taal is in principe vrij. Het Canadese mededingingsrecht laat exclusiviteitsclausules in agentuurcontracten toe.

Als partijen verzuimen in hun overeenkomst een opzeggingstermijn af te spreken, moet bij eenzijdige opzegging van een agentuurovereenkomst die voor onbepaalde duur werd aangegaan een redelijke opzeggingstermijn in acht genomen worden. Wat redelijk is wordt beoordeeld in het licht van de investeringen die de agent heeft gedaan, het belang van de vertegenwoordiging in het geheel van zijn activiteiten en de mogelijkheid om de vertegenwoordiging (“de kaart”) te vervangen.

Als voldoende opzegging werd gegeven, is bij afloop van de overeenkomst in principe geen vergoeding verschuldigd. Bij onregelmatige opzegging of contractbreuk kan wel een schadevergoeding worden opgelegd.

Een concurrentieverbod dat de agent verbiedt om ook na afloop van de agentuur concurrerende producten te verdelen, is enkel afdwingbaar als het beperkt blijft tot het voorwerp en het rayon dat aan de agent was toegewezen, noodzakelijk is om de belangen van de principaal te beschermen en niet langer dan 12 maanden na afloop van de agentuur geldt.

Belgische exporteurs houden er vaak aan om op alle contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten Belgisch recht van toepassing te verklaren. Door voor de toepassing van Belgisch recht te kiezen kunnen exporteurs namelijk eenheid brengen in de juridische organisatie van hun internationaal distributienetwerk, maar de vraag rijst of de Canadese agent op die manier geen bescherming wordt gegeven die hij onder toepassing van zijn eigen wetgeving niet zou kunnen genieten. De Belgische agentuurwet is namelijk gebaseerd op de Europese Richtlijn 86/653/EEG van 18.12.1986 en zeer “agentvriendelijk”.

Aangezien art. 27 van de Belgische agentuurwet (W. 13.04.1995) bepaalt dat deze wet van toepassing is op “elke activiteit van een handelsagent **met hoofdvestiging in België**” en naar analogie met de Cassatierechtspraak inzake de concessie van alleenverkoop (06.04.2006 - zie verder) kan men argumenteren dat de bijzondere bepalingen van de Wet van 13.04.1995 (bv. inzake indirecte commissie, opzegging, klantenvergoeding, de termijn voor het ontslag wegens dringende redenen ...) **niet** van toepassing zijn voor agenten die, onder toepassing van het Belgische recht, hun zetel in het buitenland (i.c. Canada) hebben en niet in de Europese Unie actief zijn. Niettemin is het wellicht verstandig om, als men contractueel voor de toepassing van Belgisch recht zou kiezen, de toepassing van de Belgische Handelsagentuurwet van 13.04.1995 expliciet uit te sluiten.

Voor de problematiek van de geschillenbeslechting, zie verder.

Concessie van alleenverkoop

De concessie van alleenverkoop is in Canada – in tegenstelling tot in België – evenmin aan bijzondere wettelijke voorschriften onderworpen. Partijen kunnen dus in hun overeenkomst vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken, zowel inzake het rayon als de exclusiviteit als de omzetverplichtingen, de opzegging, de vergoeding en het concurrentiebeding enz.

In een concessie van alleenverkoop voor de Canadese markt moet, zoals in iedere internationale concessie, uiteraard bijzondere aandacht worden besteed aan de vergunnings- en registratieproblematiek en aan de geldende technische voorschriften, aan de logistieke problemen (transport, verzekering, douane, documenten, oorsprong,...), aan de omvang van het rayon dat aan de distributeur wordt toevertrouwd en het gebruik van internet in de prospectie, aan de wijze waarop bestellingen worden doorgegeven (fax, mail,...) aan de contractvoorwaarden (betaling, aansprakelijkheid,...) en aan de problematiek van de confidentialiteit en de bescherming van intellectuele eigendomsrechten. Iedere importeur is – op termijn – immers een potentiële (importeur van een) concurrent.

Het contract van alleenverkoop is vormvrij maar wordt omwille van het bewijs best schriftelijk aangegaan. Ook de taal is in principe vrij.

Inzake de concessie van alleenverkoop wensen Belgische exporteurs de contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten dikwijls aan Belgisch recht te onderwerpen.

Wat de toepassing van Belgisch recht op buitenlandse (Canadese) concessies van alleenverkoop betreft, heeft het Belgische Hof van Cassatie, na een lange discussie in de rechtsleer en uiteenlopende rechterlijke uitspraken, op 6 april 2006 geoordeeld dat de wet van 27.07.1961 **niet** van toepassing is op alleenverkoopovereenkomsten met uitwerking buiten België die contractueel aan Belgisch recht onderworpen waren. Alleen als het contract de wet van 27.07.1961 uitdrukkelijk van toepassing verklaart, kan de voor onbepaalde duur aangestelde alleenverkoper de bescherming van deze wet invoeren.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgische grondgebied uitwerking heeft – bijvoorbeeld in Canada - ingeval van beëindiging van die verkoopconcessie, de dwingende bepalingen van de Alleenverkoopwet alleen toepasselijk zijn wanneer de overeenkomst tussen concessiehouder en concessiegever uitdrukkelijk die wet toepasselijk stelt op de overeenkomst tussen de partijen. (cf. www.juridat.be/juris/iucn.htm) en RW nr. 10, 04.11.2006).

Internationaal Privaatrecht

België heeft met Canada geen overeenkomst gesloten aangaande de wederzijdse erkenning van rechterlijke uitspraken. Dat bemoeilijkt de tenuitvoerlegging van Belgische rechterlijke uitspraken in Canada.

Het Canadese Hooggerechtshof heeft de principes waaraan buitenlandse rechterlijke uitspraken moeten voldoen om in Canada ten uitvoer gelegd te kunnen worden, in 1990 vastgelegd (*Morguard Investments Ltd. v. De Savoye* [1990] 3 S.C.R. 1077).

- een betalingsbevel inhouden (money judgment)
- door een bevoegde rechtbank genomen zijn (real and substantial connection)
- geen schending inhouden van publieke belangen (public policy)

In een aantal provincies werden bijzondere voorschriften uitgevaardigd m.b.t. de erkenning en uitvoering van buitenlandse vonnissen en arresten.

België en Canada hebben wel alle twee het Verdrag van New York van 1958 (*“Overeenkomst inzake Erkenning en Tenuitvoerlegging van Buitenlandse Arbitrale vonnissen”*) geratificeerd. Arbitrale uitspraken kunnen daardoor wel (relatief) eenvoudig ten uitvoer worden gelegd.

Canada kent verschillende instanties voor internationale handelsarbitrage. Daaronder o.m.:

- het *Quebec National and International Commercial Arbitration Center* – QNICAC (www.cacniq.org/) te Quebec

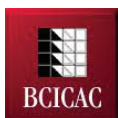
–



- het *Arbitration and Mediation Institute of Canada* (www.amic.org/) te Ottawa



- het *British Columbia International Commercial Arbitration Center* (www.bcicac.com/) te Vancouver.



Canada heeft het *Verdrag tot afschaffing van de vereiste van legalisatie van buitenlandse openbare akten* (Den Haag, 5.10.1961 – Apostille-verdrag) **niet** geratificeerd.

Toepasselijk recht

Koopovereenkomsten tussen partijen gevestigd in Canada en België vallen, tenzij de overeenkomst de toepassing van dit verdrag uitdrukkelijk uitsluit, onder het CISG (art. 1, 1, a CISG).

Voor internationale overeenkomsten en materies die niet onder toepassing van het CISG of een ander internationaal verdrag vallen, kan het toepasselijke recht door de partijen in de overeenkomst worden aangeduid. Gebeurde dit niet, dan wordt de overeenkomst volgens vaste rechtspraak in de common law provinces geregeld door het recht dat met de overeenkomst de “the closest and most real connection” heeft.

In gevallen van buitencontractuele aansprakelijkheid is het recht van toepassing van het land/de provincie waar de gebeurtenis die de schade heeft veroorzaakt heeft plaats gevonden (Tolofson v. Jensen, Supreme Court of Canada 1994).

Het toepasselijke recht regelt uiteraard enkel het materieel recht (de inhoud van de rechten en verplichtingen), niet het formeel recht (het procedurerecht) waarmee die rechten of plichten kunnen worden afgedwongen.

De principes aangaande de rechtskeuze lopen m.a.w. in hoge mate gelijk met die welke in België en in de meeste Europese landen gelden maar in tegenstelling tot het Europees Overeenkomstenverdrag kent Canada geen wettelijk vermoeden dat in geval van twijfel over de meest nauwe band, het recht van het land van de zetel van de verkoper (“het land waar de partij die de meest kenmerkende prestatie moet leveren zijn gewone verblijfplaats of zijn hoofdbestuur heeft”) van toepassing verklaart.

Partijen kunnen dus, naar “Canadees”⁴ recht zoals naar Belgisch recht, principieel vrij het op hun internationale afspraken toepasselijke recht kiezen.

Geschillen- beslechting en exequatur

Hoewel de clausules aangaande de geschillenregeling doorgaans achteraan in de overeenkomst komen en de onderhandelingen “afsluiten”, vormen zij het werkelijke sluitstuk, de basis van de juridische organisatie van elke overeenkomst.

Aangezien dit thema niet tot het “operationele gedeelte” van de afspraken behoort – de onderneming zou van deze bepaling liever nooit toepassing moeten maken – laten ondernemers deze materie niettemin vaak over aan hun juridische adviseurs ... en, omdat zij niet telkens opnieuw advies willen inwinnen, aan standaardoplossingen (“boilerplate clauses”).

Nochtans volstaat het geenszins om een sluitend contract te onderhandelen en af te spreken welke wet van welk land/provincie van toepassing zal zijn als het contract geen antwoord biedt. Minstens

even belangrijk is de garantie dat koper en verkoper de wettelijke voorschriften en contractuele afspraken ook effectief kunnen afdwingen. De zekerheid m.a.w. dat de prijscalculatie die op basis van de bereikte afspraken werd gemaakt, klopt.

Er bestaan verschillende technieken van internationale geschillenbeslechting die elk hun voor- en nadelen hebben (kostprijs, afdwingbaarheid, snelheid, ...). Bovendien kunnen de duur en de kosten van procedures, juridische vertegenwoordiging, enz. van land tot land en van procedure tot procedure sterk verschillen. Daarom bestaan geen 'standaardoplossingen' en moet een ondernemer voor elke situatie opnieuw onderzoeken welke techniek van geschillenbeslechting het meest geschikt is.

Het antwoord op die vraag hangt af van verschillende factoren: bent u waarschijnlijk verweerder (bv. de verkoper die vooraf betaald werd) of eiser (bv. de opgezegde handelsagent)? Moet de vertrouwelijkheid van de rechtspleging gewaarborgd blijven? Waar is er uitvoering van het vonnis mogelijk? ...

Het antwoord op deze vragen zal bepalen hoe snel – of hoe traag – de procedure zou moeten verlopen, wat ze mag kosten, of de uitvoering gemakkelijk moet zijn dan wel quasi onmogelijk, enz. Als intellectuele eigendomsrechten en bedrijfsgeheimen op het spel staan, gaat u bijvoorbeeld best niet naar een openbare rechtbank maar in arbitrage.

Hierbij mag men overigens nooit uit het oog verliezen dat, ook in het geval dat men in de overeenkomst geen regeling van geschillenbeslechting afsprekt, eventuele geschillen moeten kunnen worden opgelost. Alleen zal in dat geval de door de toepasselijke wetgeving opgelegde werkwijze gevolgd moeten worden en niet de contractueel gekozen techniek. Dat betekent dat het ontbreken van een keuze in het contract, weze het voor de geschillenregeling, weze het voor het toepasselijke recht, niettemin steeds een keuze inhoudt... maar dan voor de wettelijke regeling.

Overheidsopdrachten

Canada heeft zoals de EU de Government Procurement Code van WTO (Wereldhandelsorganisatie) ondertekend. Die code slaat alleen op de aanbestedingen van nationale overheden, die bovendien groter moeten zijn dan 177.000 USD. Voor bouwprojecten moet de waarde zelfs groter zijn dan 6,8 miljoen USD.

Aanbestedingen onder die minimumgrenzen of uitgaande van gemeentelijke of provinciale overheden vallen niet onder de WTO- regeling.

Supplier registration information –SRI



Overheidsopdrachten verlopen in Canada via de Public Works and Government Services Canada (<http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/comm/index-eng.html>) en kunnen worden geraadpleegd op contractscanada.gc.ca/en/index.html. Canadese en buitenlandse geïnteresseerden kunnen zich inschrijven in de Supplier Registration Information (SRI). SRI is een databank van geregistreerde leveranciers en dienstverrichters die belangstelling hebben in Canadese overheidsopdrachten. Door een registratie bij de SRI maakt een firma zich bekend bij de aankopers.

De registratie bij de SRI gebeurt op basis van het Canada Revenue Agency Business Number (BN – het GST-nummer)) en kan online gebeuren via contractscanada.gc.ca/en/regist-e.htm. De betrokken firma krijgt hierna een Procurement Business Number (PBN) toegekend.

Intellectuele eigendom

Canada is toegetreden tot alle belangrijke internationale verdragen betreffende de intellectuele eigendom:



- het Verdrag van Parijs tot Bescherming van de Industriële Eigendom;
- het Internationaal Verdrag tot bescherming van kweekprodukten (UPOV);
- de WIPO-Conventie;
- het Verdrag tot Samenwerking inzake Octrooien (Patent Cooperation Treaty);

- de Overeenkomst inzake de handelsaspecten van de intellectuele eigendom (TRIPs-Agreement);
- de Berner Conventie voor de bescherming van werken van letterkunde en kunst, ...

Informatie inzake intellectuele eigendom in Canada kan worden verkregen bij het *Canadian Intellectual Property Office - CIPO* dat afhangt van *Industry Canada* (www.cipo.gc.ca/).

De website van CIPO geeft aan hoe octrooien, merken, tekeningen en modellen kunnen worden gedeponeerd en bevat daarenboven online toegang tot de gedeponeerde octrooien, merken en modellen.

Ook via de beroepsorganisatie van octrooigemachtigden, het *Intellectual Property Institute of Canada – Institut de la Propriété intellectuelle du Canada* (IPIC) (www.ipic.ca/) kan nuttige informatie verzameld worden.

Octrooien

De Canadese octrooiwetgeving wordt geregeld door de Patent Act

R.S.C. 1985 (laws.justice.gc.ca/en/P-4/index.html).

De geldigheidsduur van een octrooi bedraagt volgens deze wet, voor zover de jaartaksen betaald worden, twintig jaar te rekenen vanaf de datum van indiening van de octrooi-aanvraag. Ook chemische productieprocessen kunnen worden geoctrooieerd.

Merken

Merkenamen en hun bescherming worden in Canada geregeld door de Trade Marks Act R.S.C. 1985 (laws.justice.gc.ca/en/T-13/index.html). Handelsmerken zijn beschermd voor een duur van vijftien jaar na registratie, met de mogelijkheid tot een verlenging voor periodes van telkens opnieuw vijftien jaar.

Tekeningen & modellen

De bescherming van tekeningen en modellen (“industrial designs”) wordt in Canada geregeld door de *Industrial Design Act* (laws.justice.gc.ca/en/I-9/index.html). Na registratie wordt voor een duur van vijf jaar het exclusieve gebruiksrecht beschermd. Deze bescherming kan één keer voor een duur van opnieuw 5 jaar verlengd worden.

Auteursrechten

De Canadese Copyright Act (laws.justice.gc.ca/en/C-42/index.html) beschermt literaire, artistieke, drama- en muzikale werken gedurende het leven van de auteur tot vijftig jaar na diens overlijden.

1. Bijzonderheden

Taalwetgeving



In de “*Charte de la langue française*” heeft Quebec het Frans tot officiële taal uitgeroepen (art. 1) en iedere persoon, inclusief bedrijven die in Quebec actief zijn, hebben hierdoor het recht om in het Frans te worden aangesproken/aangeschreven (art.2).

Art. 51-71 regelt het gebruik van het Frans in de handel en bepaalt

o.m. dat etiketten en publicaties in het Frans moeten worden opgesteld. Als een andere taal wordt bijgevoegd, moet de versie in het Frans minstens even groot zijn.

Niet alleen consumenteninformatie en communicatie met werknemers (inclusief interne computersoftware) moet in het Frans verlopen, maar ook toetredingscontracten, facturen, bestelbons, vacatures enz. moeten in het Frans worden opgesteld. Zelfs firmabenoamingen moeten in het Frans zijn, wil men rechtspersoonlijkheid genieten (behoudens beschermde merknamen).

Voor verdere informatie: www.olf.gouv.qc.ca/

Investeren

1. Investeringsregime

Buitenlandse investeringen in Canada zijn in principe vrij maar buitenlandse ondernemingen die in Canada een vestiging willen openen of een bedrijf willen overnemen, moeten dit wel altijd, voor iedere investering, melden aan *Investment Canada*, een afdeling van *Industry Canada*.

Industry Canada Investment Review Division

Email: investcan@ic.gc.ca

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

Verder moet rekening worden gehouden met de registratie- en bekwaamheidsvereisten van de provincie of het territorium waar het bedrijf zijn zetel wil openen (zie verder) en met de registratie voor GST/HST (zie eveneens verder).

De aanmelding bij Investment Canada is een loutere formaliteit. Er moet normaal gezien m.a.w. geen vergunning of toelating worden aangevraagd. Enkel voor

- grote investeringen (bedrijfsovernames) die de vrije concurrentie in Canada in gevaar zouden kunnen brengen (voor 2008 geldt een bedrag van 295 mio CAD als de investering uit een WTO-lidstaat komt) en
- voor belangrijke investeringen (meer dan 50 mio CAD voor WTO-investeringen) die een impact kunnen hebben op de culturele identiteit van het land (media, ...), in de financiële sector, in de transportsector en in uraniumproductie

voorziet de federale “Investment Canada Act” (ICA - <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/I-21.8/index.html>) in een voorafgaande vergunningsplicht.

Bevoegde instanties zijn:

- *Investment Review Division (IRD)* bij Industry Canada: www.investcan.ic.gc.ca/
- *Department of Canadian Heritage*: www.pch.gc.ca

Om investeringen in Canada aan te moedigen werden zowel op federaal als op provinciaal niveau tal van steunmaatregelen uitgevaardigd. Deze beogen vooral de creatie van werkgelegenheid en de ontwikkeling van economisch zwakke regio's van Canada en bieden de Belgische exporteur die een commerciële vestiging in Canada wil openen doorgaans weinig soelaas.

Meer informatie (o.m.):

- Invest in Canada: www.investincanada.gc.ca/
- Atlantic Canada Opportunities Agencies: www.acoa.ca/
- Department of Western Economic Diversification: www.wd.gc.ca

– Federal Economic Initiative for Northern
Ontario: www.fednor.ic.gc.ca

2. Ondernemingsvormen

Vertegenwoordigingskantoor (Rep Office)

Buitenlandse vennootschappen kunnen in Canada een vertegenwoordigingskantoor (rep office) openen om de Canadese markt te onderzoeken en vragen om informatie van mogelijke klanten in ontvangst te nemen.

Deze werkwijze heeft een aantal voordelen, o.m. het geringe risico, de beperkte kostprijs (ook inzake personeel) en de juridische eenvoud. Het is immers niet nodig om een nieuwe vennootschap naar lokaal recht op te richten.

De werkzaamheden van een vertegenwoordigingskantoor blijven beperkt tot "vertegenwoordiging". Het kantoor kan dus geen handel drijven of contracten afsluiten (noch confirmeren) met derden voor rekening van de vertegenwoordigde firma. Een vertegenwoordigingskantoor is daarom ook geen vaste vestiging in de zin van het dubbelbelastingverdrag (zie verder) en er is dus geen vennootschapsbelasting verschuldigd in Canada waar het kantoor actief is.

Om in Canada een vertegenwoordigingskantoor op te richten moet het buitenlandse hoofdkwartier een registratie aanvragen in de provincie waar het kantoor zijn zetel opent. De procedure en de registratiekost verschilt afhankelijk van de provincie waar de zetel wordt geopend.

Zodra de onderneming in Canada "actief" is, d.w.z. in Canada een adres heeft, via een Canadees agent of vertegenwoordiger zaken doet, in Canada een postbusadres heeft of zelfs maar een Canadees telefoonnummer heeft, is deze registratie voorgeschreven.

Op de website van Corporations Canada vindt men de (web)adressen van de Vennootschapsregisters van de 11 Canadese provincies en 3 Territoria: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/cd-dgc.nsf/eng/cs01134.html> waar de registratie moet gebeuren.

Belgische bedrijven die in Canada een vertegenwoordigingskantoor opstarten kunnen hiervoor subsidies aanvragen bij de gewestelijke dienst voor exportpromotie van hun zetel.

Bijkantoor (Branch)

Het filiaal of bijkantoor heeft, zoals het vertegenwoordigingskantoor, geen eigen rechtspersoonlijkheid. Het is een (Canadese) zetel die van de (Belgische) hoofdvestiging afhangt en door een vertegenwoordiger van laatstgenoemde wordt geleid, dezelfde rechtsvorm (BVBA of NV) en nationaliteit heeft als zijn "hoofdkwartier", dezelfde activiteit uitoefent, hetzelfde doel heeft en dezelfde naam draagt (meestal aangevuld met de naam van het gastland). Door de opening van een bijkantoor in Canada is de Belgische vennootschap zelf persoonlijk en rechtstreeks als Belgische onderneming in Canada gevestigd.

In tegenstelling tot het vertegenwoordigingskantoor is een bijkantoor echter een vaste vestiging. Een bijkantoor kan m.a.w. zonder tussenkomst van het hoofdkantoor contracten sluiten, factureren en betalingen incasseren maar is daardoor ook aan de plaatselijke vennootschapsbelasting onderworpen.

Om in Canada een bijkantoor op te richten moet het buitenlandse hoofdkwartier, zoals bij de oprichting van een vertegenwoordigings-kantoor, een registratie aanvragen in de provincie waar het kantoor zijn zetel opent (zie hierboven).

Eventueel moet – zoals in België een BTW-registratie – ook een GST (Goods and Services Tax) of HST (Harmonized Sales Tax) registratie worden aangevraagd (zie verder).

Dochtervennoot- schap (Subsidiary)

De dochtervennootschap is een vennootschap die juridisch onafhankelijk is van de moedervennootschap. De juridische vorm, benaming en doel van dochter- en moedervennootschap kunnen dus verschillend zijn. Economisch blijft de dochtervennootschap echter afhangen van de moedervennootschap die haar kapitaal geheel of ten dele controleert.

De Canadese dochtervennootschap van een Belgische onderneming wordt als een gewone Canadese vennootschap beschouwd : haar juridisch statuut is onderworpen aan de plaatselijke wetgeving (van de provincie of het territorium waar haar zetel is gevestigd) en haar oprichtingsformaliteiten zijn die van de andere lokale vennootschappen.

3. Vennootschapsvormen

Het Canadese vennootschapsrecht wordt én door federale wetgeving, én door provinciale wetgeving geregeld. Zo kan een Canadese “*corporation*” zowel volgens het recht van een bepaalde provincie (bv. Business Corporations Act Ontario) als volgens federaal recht (Canada Business Corporations Act) worden opgericht.

Naast de eenmanszaak (*Sole Proprietorship*), die eigenlijk geen vennootschap is en waarvoor men als buitenlander over een verblijfs- en werkvergunning moet beschikken, kan een buitenlandse investeerder opteren voor een ‘*partnership*’ (vennootschap onder firma) en een *corporation* (vennootschap met beperkte aansprakelijkheid). Hoewel enkele provincies ook de mogelijkheid van een *limited liability partnership* kennen, kiezen buitenlandse ondernemers bijna uitsluitend voor de *corporation* als vennootschapsvorm.

Corporation

De “*corporation*” is een kapitaalvennootschap met rechtspersoonlijkheid. De aansprakelijkheid van de aandeelhouders blijft beperkt tot het bedrag van hun inbreng in de vennootschap. Afhankelijk van de (federale of provinciale) wetgeving waaronder de *corporation* werd opgericht, kan de toepasselijke wetgeving, ook al gelden dezelfde basisprincipes, verschillen.

Een “corporation” naar federaal recht kan in alle Canadese provincies actief zijn. “Corporations” opgericht naar het recht van één provincie, zijn enkel in die provincie actief. De registratiekosten en wettelijke vereisten (minstens 3 bestuurders waarvan de meerderheid de Canadese nationaliteit moet hebben) zijn algemeen iets zwaarder bij een federale “corporation” dan bij een “corporation” naar provinciaal recht.

- Canada Business Corporations Act (R.S., 1985, c. C-44): <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-44/index.html>
- Canadian Business Corporations Regulations 2001 (SOR/2001-512): <http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2001-512/>

Voor de oprichting van een “corporation” gelden, behalve in de financiële sector (banken, verzekeringen) geen wettelijke minimum (of maximum) kapitaalvereisten.

Een “corporation” wordt aangeduid met de uitdrukking “Limited”, “Ltd”, “Incorporated”, “Inc”, “Corporation” of “Corp”. Welke ook de aanduiding weze, zij moet op elk bedrijfsdocument, briefhoofd, enz. vermeld worden.

De “**private corporation**” wordt gevormd door één of meer personen. De meerderheid van de directeurs moet in Canada wonen. Indien geen van de directeurs in de provincie verblijft waar zaken worden gedaan, dan moet een gevolmachtigde (Power of Attorney) aangesteld worden, die in de provincie woont. De *private corporation* mag geen aandelen uitgeven aan het publiek.

De “**public corporation**” kan wel een beroep doen op publiek kapitaal (de beurs). Naast de “incorporation documents” moet de *public corporation* ook een prospectus uitgeven bij de “Securities Commission” van de provincie, en beroep doen op een onafhankelijke accountant en halfjaarlijkse rekeningen publiceren.

4. Oprichtingsformaliteiten

Canada staat bekend om zijn streven naar administratieve vereenvoudiging, o.m. via elektronische procedures. Voor de oprichting van een vennootschap is dat niet anders. Eénmaal de statuten (articles of incorporation – onder de wetgeving van Prince Edward Island, Britisch Columbia en Nova Scotia gelden andere oprichtingsdocumenten) zijn opgesteld, kan de vennootschap online bij *Corporations Canada* worden geregistreerd (https://corporationscanada.ic.gc.ca/eic/site/cd-dgc.nsf/eng/h_cs03924.html)

Voor meer informatie: [Guide to Federal Incorporation](#)

Normaal gezien krijgt men dezelfde dag reeds het “*Incorporation certificate*”. Vervolgens moet de onderneming bij de *Canada Customs and Revenue Agency (CCRA)* een Business Number (BN) aanvragen. Dit kan eveneens elektronisch (https://www.ic.gc.ca/app/scr/cc/CorporationsCanada/hm.html?locale=en_CA). Zodra men dit BN nummer heeft, kan men via CCRA alle andere vereiste registraties aanvragen (GST/HST, import/export,...).

Fiscaal en sociaal regime

1. Verdragen met België

Dubbelbelasting- verdrag

België heeft, zowel wat de directe belastingen betreft als wat de sociale zekerheid aangaat, met Canada een verdrag afgesloten.

Belgische bedrijven die met of in Canada zaken doen lopen het risico tweemaal belast te worden op het inkomen (= de winst) dat zij naar aanleiding van die activiteiten verdienen. Een eerste maal in België waar zij gevestigd zijn en een tweede maal in Canada waar zij het inkomen halen.

Een dergelijke “dubbele belasting” zou bedrijven ontmoedigen om internationaal zaken te doen en daarom hebben België en Canada in 1975 een dubbelbelastingverdrag afgesloten.

Dit verdrag werd in 2004 opgevolgd door de Overeenkomst tussen de Regering van het Koninkrijk België en de Regering van Canada tot het vermijden van dubbele belasting en tot het voorkomen van het ontgaan van belasting inzake belastingen naar het inkomen en naar het vermogen (en Protocol), ondertekend te Ottawa op 23.05.2002 en geratificeerd door de Wet van 8.06.2004 (B.S. 24.09.2004).

Dit verdrag is in werking getreden op 06.10.2004 en van toepassing:

- m.b.t. bronbelasting: op inkomsten toegekend of betaalbaar gesteld op of na 1.01.2004
- m.b.t. andere belastingen: naar inkomsten voor belastbare tijdperken die eindigen op of na 31.12.2004

De dubbelbelastingverdragen die België heeft afgesloten kunnen worden ingeladen op www.fisconet.fgov.be (ga naar “inkomstenbelastingen”, dan “Overeenkomsten tot het vermijden van dubbele belasting”, dan “In werking” en dan “Databank” of rechtstreeks naar <http://ccff02.minfin.fgov.be/KMWeb/browseCategory.do?method=browse¶ms.selectedCategoryId=13557>).

Het verdrag bepaalt in welke gevallen de winst naar aanleiding van de activiteiten in Canada - exclusief - in de België wordt belast en in welke gevallen Canada deze winst - exclusief - mag belasten. Voor sommige vormen van inkomsten (dividenden, interesten en royalty's) bestaat een gedeelde heffingsbevoegdheid.

Als criterium om de belastingbevoegdheid toe te wijzen wordt het begrip “vaste vestiging” (vaste inrichting) gehanteerd. Zolang er geen sprake is van een vaste vestiging in Canada mag de winst uitsluitend in België worden belast. Zodra in Canada echter een vaste vestiging ontstaat, wordt de winst uit de Canadese activiteiten niet meer in België maar uitsluitend in Canada belast.

De maximale bronheffingen, voorzien in het huidige dubbelbelastingverdrag bedragen:

- voor dividenden: 15% van het brutobedrag voor interesten: 15%
- voor royalty's: 10%

Socialezekerheids- verdrag

Op 10.05.1984 heeft België met Canada ook een [Verdrag over de Sociale Zekerheid](#) afgesloten. Dit verdrag werd geratificeerd door de wet van 6.08.1986 (BS 10.02.1987) en is op 1.01.1987 in werking getreden.

Op 11.03.1996 werd dit verdrag aangevuld door een protocol (W. 09.06.1999, BS 11.07.2000).

Dit bilaterale verdrag regelt een aantal van de problemen welke in de diverse takken van de sociale verzekering, nl. de ziekte- en invaliditeitsverzekering, de rust- en overlevingspensioenen, arbeidsongevallen, kinderbijslag en beroepsziekten, kunnen rijzen voor Belgische werknemers (en hun gezinsleden) die een deel van hun beroepscarrière, bijvoorbeeld tengevolge van een detachering, in Canada presteren (of andersom). Hierdoor moeten zij niet bij DOSZ (zie hieronder) aansluiten maar blijft de gewone (Belgische) sociale zekerheid bij detachering van toepassing.

Onder het verdrag kunnen bij de Belgische sociale zekerheid aangesloten werknemers (ongeacht hun nationaliteit) voor een periode van 2 jaar (mogelijkheid bestaat tot 5 jaar), onder de voortdurende exclusieve toepassing van de Belgische sociale zekerheid naar Canada gedetacheerd worden.

De detachering moet worden aangevraagd volgens dezelfde GOTOT-applicatie (https://www.socialsecurity.be/site_nl/employer/applics/gotot/about.htm) als die welke voor detacheringen binnen de EER onder een A1- formulier (het voormalige E101-formulier) geldt. Alleen wordt geen A-1 uitgereikt maar een BCAN- formulier.

Quebec

Let op: De provincie Québec doet **niet** mee met het sociale zekerheidsverdrag en voor detacheringen naar Quebec kan dus **geen** gebruik gemaakt worden van de verdragsregeling.

Bij detachering van werknemers onderworpen aan de Belgische wetgeving naar Quebec, kan de Belgische sociale zekerheid daarom enkel van toepassing blijven als de vermoedelijke duur van de detachering niet meer bedraagt dan zes maanden (1 keer verlengbaar). Ook in dit geval moet de detachering via GOTOT worden aangemeld.

2. Directe belastingen

Canada kent drie belastingniveau's: het federale, dat van de provincies en territoria en dat van de gemeentelijke overheden. Bij de evaluatie van de fiscale situatie moet er rekening mee worden gehouden dat zowel het federale als het provinciale niveau personen- en vennootschapsbelasting heffen.

De Canadese federale en provinciale belastingtarieven kunnen worden geconsulteerd op www.cra-arc.gc.ca/tax/allrates/menu-e.html

3. Indirecte belastingen

GST/HST

In januari 1991 heeft Canada de toen federale verkoopbelasting (sales tax) vervangen door een federale goederen- en dienstenbelasting, GST (Goods and Services Tax), die goed met het Europese BTW-stelsel kan worden vergeleken.

Thans wordt getracht de verschillende Canadese provincies ertoe te bewegen hun eigen, onderscheiden provinciale goederen- en dienstenbelastingen in een geharmoniseerd federaal systeem van indirecte belastingen (Harmonized Sales Tax – HST) onder te brengen, samen met de federale GST. Het is de bedoeling om zo tot een gezamenlijke tarief van 14 % voor heel Canada te komen. Als gevolg van de verschillende tarieven in de diverse provincies, ondervindt dit voorstel in een aantal provincies echter geen enthousiast onthaal (cf. harmonisatie van BTW-tarieven in de EU). Momenteel passen dan ook alleen Nova Scotia, New Brunswick en Newfoundland en Labrador de HST toe.

Voor nadere informatie over de werking van het GST/HST-stelsel kan o.m. worden verwezen naar de brochure “*Doing Business in Canada – GST/HST Information for Non-Residents*” (Brochure RC 4027) die men kan inladen op

www.cra-arc.gc.ca/E/pub/gp/rc4027/README.html

Registratie

Belgische bedrijven die in Canada belastbare handelingen stellen moeten er voor GST/HST geregistreerd worden. Ook als zij enkel goederen leveren of diensten presteren die onder het 0-tarief vallen (zie verder) geldt de registratieverplichting.

Buitenlandse bedrijven die in Canada geen belastbare handelingen stellen maar met het land commerciële relaties onderhouden, kunnen zij opteren voor registratie. Deze registratie blijft minstens 1 jaar geldig en laat toe in Canada betaalde GST/HST te recupereren (zie verder).

Voor kleine ondernemingen geldt een franchise: zolang de jaaromzet minder dan 30.000 CAD bedraagt, moet geen Canadese GST/HST-registratie worden aangevraagd (voor “public service bodies” geldt een franchise van 50.000 CAD). Aangezien hierbij de wereldwijde omzet in aanmerking wordt genomen, heeft deze franchise voor de meeste Belgische bedrijven met activiteiten in Canada weinig relevantie.

De franchise geldt niet voor organisatoren van evenementen, seminars en conventies met meer dan 25% Canadese deelnemers. Zijn er meer dan 75% buitenlandse deelnemers, dan moet geen registratie worden genomen.

Procedure

Met het oog op de registratie moet bij het tax office (Canada Customs and Revenue Agency - CCRA) een **Business Number** (BN) worden aangevraagd. Hiervoor moet men het formulier RC1 "*Request for a Business Number*" gebruiken (www.cra-arc.gc.ca/E/pbg/tf/rc1/README.html). Dit kan eveneens elektronisch via de Business Registration On-line (BRO) service (<http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/bro-ide/rgstr-eng.html>).

Deze procedure is gratis en kan in twee dagen worden afgehandeld.

Het BN-nummer bestaat uit 15 karakters (9 cijfers – registratienummer -, 2 letters - RT voor GST/HST - en nog eens 4 cijfers) en is het identiteitsnummer van de firma voor al zijn contacten met de Canadese belastingdiensten.

Bedrijven zonder vaste vestiging in Canada moeten bij de aanvraag van hun GST/HST-registratie een borg storten ten belope van 50% van de geschatte netto belasting over de eerste 12 maanden na registratie. Nadien wordt de borg aangepast aan de werkelijke netto belasting.

Zie <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/gm/2-6/2-6-e.html>

Invoer en uitvoer van goederen en diensten

Goederen die worden verkocht en geleverd buiten Canada zijn vrij van GST/HST wegens uitvoer.

Invoer van goederen in Canada is belastbaar en de invoer- GST/HST wordt bij de inklinging geïnd door de Canada Border Service Agency (CBSA). Mits borgstelling kan een verlegging van de heffing naar het einde van de maand worden bekomen. Bij tijdelijke invoer, actieve veredeling en invoer via de post met een waarde van ten hoogste 20 CAD kan een vrijstelling worden bekomen.

Diensten worden geacht in Canada plaats te vinden als zij worden gepresteerd tussen voor GST/HST geregistreerde ondernemingen of worden "ingevoerd". Een belastbare "invoer" van diensten bestaat als een dienstprestatie door een onderneming, gevestigd buiten Canada, wordt geleverd aan een Canadees verblijfhouder waarbij redelijkerwijs mag worden aangenomen dat de dienst werd ontvangen voor een gebruik in Canada dat niet uitsluitend beroepsmatig is. Als de dienst (bv. architectuurdiensten, managementdiensten, consultancy ...) voor meer dan 90% beroepsmatig is, is immers geen GST verschuldigd. In het andere geval is wel GST verschuldigd maar door de medecontractant die de GST als verschuldigd in zijn aangifte moet opnemen.

Diensten worden geacht te zijn uitgevoerd als zij geheel of gedeeltelijk in Canada worden gepresteerd voor een niet- verblijfhouder. Als de dienst aan een natuurlijke persoon werd geleverd, moet deze zich in het buitenland bevinden op het ogenblik dat hij de dienst ontvangt.

GST/HST-tarieven

Op 1.01.2008 werd het Canadese GST-tarief van 6% naar 5% teruggebracht.

Hierdoor zijn thans de volgende tarieven van toepassing:

1. HST: Nova Scotia, New Brunswick en Newfoundland en Labrador: 13% (5% federaal en 8% provinciaal aandeel)
2. GST van 6% + provinciale verkoopbelasting van (zie www.taxtips.ca/provincial_sales_tax.htm):
 - Quebec: 5%
 - Ontario 13 %
 - Manitoba, Saskatchewan, British Columbia: 5%
 - Alberta, NW Territories, Nunavut, Yukon: 5%
 - Prince Edward Island: 14%

Voor een aantal goederen en diensten geldt een GST-tarief van 0%, met name voor bepaalde levensmiddelen (melk, brood, groenten) en landbouwproducten (graan, wol, onbehandelde tabak), voor geneesmiddelen op voorschrift en bepaalde medische hulpmiddelen, uitvoer en bepaalde vervoersdiensten. In al deze gevallen kan men de GST/HST op inkomende facturen aftrekken zonder dat op de uitgaande facturen belasting verschuldigd is.

Daarnaast is een beperkt aantal goederen en diensten niet onderworpen aan GST/HST. Bedrijven die in deze goederen en diensten handelen moeten dus ook niet voor GST/HST geregistreerd worden en geen GST/HST in aftrek brengen. Het gaat om de meeste geneeskundige diensten (dokters, tandartsen, kinesisten), wegentol, de meeste onderwijsdiensten, diensten van financiële instellingen en woninghuur.

Maatstaf van heffing

Bij invoer wordt de GST (en het provinciale deel van de HST als de importeur in een deelnemende provincie is gevestigd) berekend op de douanewaarde van de goederen, verhoogd met de rechten bij invoer (douanerechten, anti-dumpingrechten, accijnzen,...).

Teruggaaf van GST/HST

Buitenlandse bedrijven die GST/HST werd aangerekend door hun Canadese leveranciers/aannemers, kunnen deze recupereren door een vrijwillige GST-registratie aan te vragen, vervolgens de aangerekende GST/HST in aftrek te brengen en dan teruggaaf te vragen van het GST/HST-overschot.

Teruggaaf van GST/HST

Buitenlandse bedrijven die GST/HST werd aangerekend door hun Canadese leveranciers/aannemers, kunnen deze recupereren door een vrijwillige GST-registratie aan te vragen, vervolgens de aangerekende GST/HST in aftrek te brengen en dan teruggaaf te vragen van het GST/HST-overschot.

4. Andere indirecte belastingen

Accijnzen

Een accijnsheffing (Excise Tax) wordt onder meer geheven op tabaksproducten, alcoholische dranken, speelkaarten, cosmetica, juwelen en klokken, verzekeringspremies en auto's (volgens gewicht en voor airco's).

Voor meer info, zie o.m.: <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/tchncl/xcsdty-fra.html>



AGENTSCHAP VOOR BUITENLANDSE HANDEL

Montoyerstraat 3
1000 Brussel
Tel.: +32 2 206 35 11
www.abh-ace.be



FOD BUITENLANDSE ZAKEN, BUITENLANDSE HANDELEN ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

Karmelietenstraat 15
1000 Brussel
Tel.: +32 2 501 81 11
diplomatie.belgium.be



FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Koning Albert II-laan, 37
1030 Brussel
Tel.: +32 2 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.com



BRUSSEL INVEST & EXPORT

Louisalaan, 500, bus 4
1050 Brussel
Tel.: +32 2 800 40 00
www.invest-export.irisnet.be



AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Sainteletteplein, 2
1080 Brussel
Tel.: +32 2 421 82 11
www.awex.be



Hoewel alles in het werk werd gesteld om nauwkeurige en actuele informatie te geven, kunnen noch het Agentschap voor Buitenlandse Handel, noch zijn partners (Flanders Investment & Trade, Brussel Invest & Export en het Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers) verantwoordelijk worden gesteld voor fouten, weglatingen en leugenachtige verklaringen. Ze kunnen evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze studie. Deze studie heeft niet de bedoeling advies te verstrekken.

PUBLICATIEDATUM: **oktober 2015**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER: **Marc Bogaerts**
AUTEUR: **Katrien Van Looke**

GEDRUKT OP PAPIER MET EEN FSC-LABEL
DEZE STUDIE IS OOK BESCHIKBAAR OP: **www.abh-ace.be**
REPRODUCTIE GEGEVENS (OF TEKST) IS TOEGELATEN MITS BRONVERMELDING

