

Webinaire : « Elargir son horizon commercial avec la France grâce au CETA ! »

CCI française au Canada – le 18 février 2025

I. Le CETA, une ouverture réciproque qui améliore les perspectives de commerce entre la France et le Canada

II. Echanger entre la France et le Canada grâce au CETA : les notions fondamentales

I. Le CETA, une ouverture réciproque qui améliore les perspectives de commerce entre la France et le Canada

- 1. Un accord « mixte » de « nouvelle génération » en vigueur « provisoire »**
- 2. Les principales dispositions du CETA**
- 3. Sept ans après, un bilan positif qui peut encore progresser**
- 4. Les bonnes raisons pour recourir au CETA**
- 5. CETA : un pont entre le Canada et l'Union européenne**
- 6. Risque de guerre commerciale : Quelles opportunités pour la relation économique France-Canada ?**

1. Un accord « mixte » de « nouvelle génération » en vigueur « provisoire » (1/2)

Le CETA est un accord de libre-échange « **mixte** » et de « **nouvelle génération** » en vigueur « **provisoire** » entré en vigueur le 21 septembre 2017

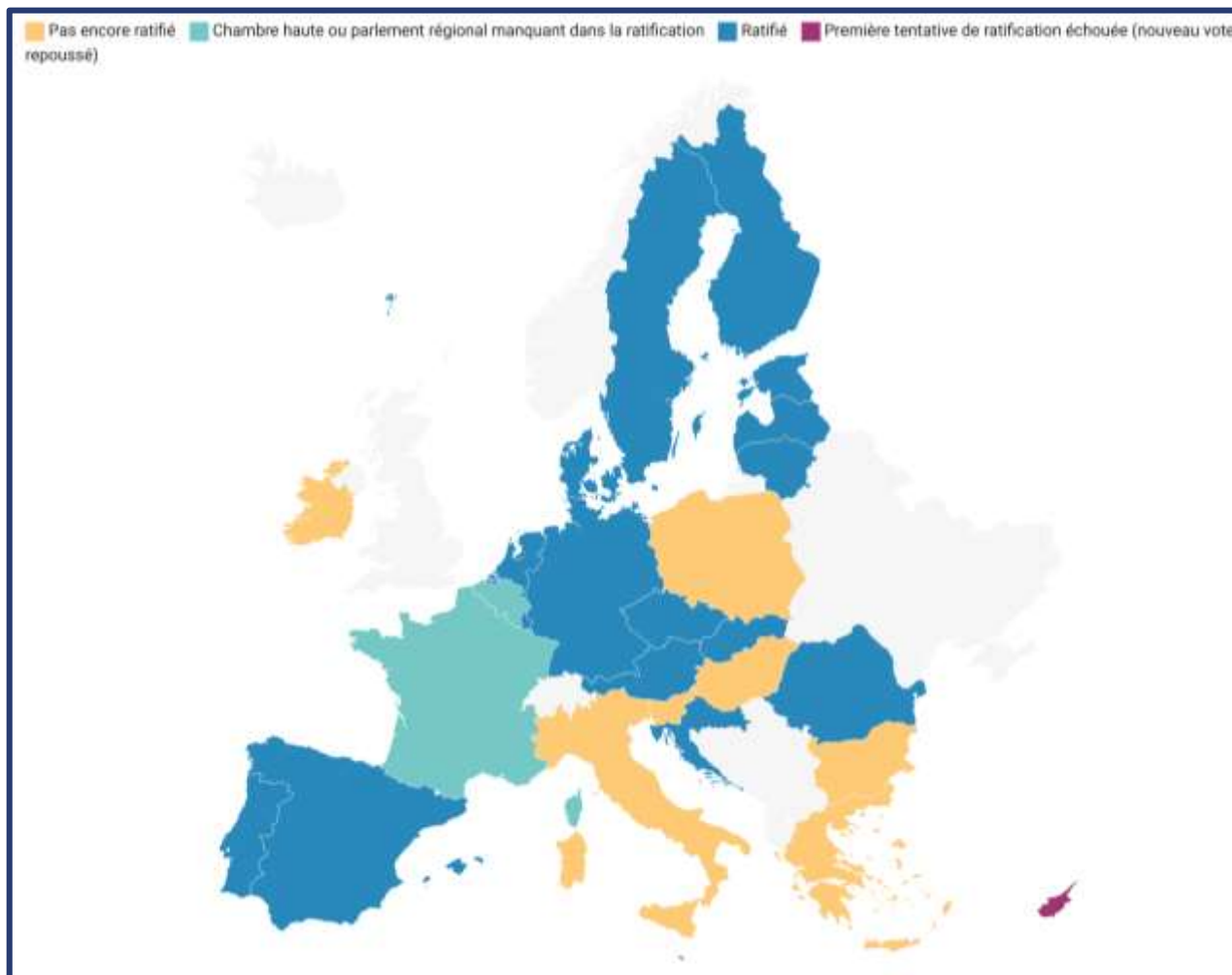
1. « Mixte »

- **Compétence exclusive (commerce)** de l'Union européenne & **compétences partagées (contrôle des investissements)** entre l'Union européenne et ses Etats Membres.
- Le CETA doit être ratifié **à la fois** par l'Union européenne et les Etats Membres pour entrer **entièrement** en vigueur.

2. « Nouvelle génération »

- Des **dispositions innovantes** en plus de la libéralisation du commerce :
 1. Instances de **dialogue** pour approfondir l'accord (PME, douanes, égalités hommes/femmes, etc.).
 2. Un chapitre sur la coopération en matière de **protection de l'environnement**.
 3. Instauration d'une **Cour d'arbitrage de règlement des différends entre Etats et investisseurs** (seul chapitre qui n'est pas en vigueur, qui nécessite la ratification de tous les pays de l'UE).

1. Un accord « mixte » de « nouvelle génération » en vigueur « provisoire » (2/2)



- Début 2025, 17 Etats Membres ont ratifié le CETA.
- **France** : vote à l'Assemblée nationale en 2019, suivi d'un rejet en 2024 au Sénat. **Ce vote du Sénat n'entraîne pas un rejet de l'accord et le processus de ratification se poursuit.**

N.B : La Commission européenne publiera le résultat de son étude transversale sur les résultats du CETA en mars/avril 2025.

2. Les principales dispositions du CETA (1/7)

1. Elimination de la quasi-totalité des droits de douane

- **Suppression totale de 99,5%** des lignes tarifaires entre l'Union européenne et le Canada.
- **Elimination échelonnée** sur 5-7 ans pour certains produits de l'**industrie automobile et les navires** : Pleinement effectif **depuis 2024**.

Exemples d'élimination de droits de douane:

- Produits chimiques industriels et cosmétiques : 6,5%
- Vins et produits agroalimentaires : respectivement 6% et 12%
- Equipements et machines à usage industriel : en moyenne 6%
- Produits de plastique et/ou de caoutchouc : en moyenne 6,7%
- Produit de l'industrie du cuir et des chaussures : respectivement 10% et 14%

N.B : les produits de **volaille et les ovoproduits** ***ne sont pas couverts par le CETA.***



2. Les principales dispositions du CETA (2/7)

Cas des contingents tarifaires pour certains (agricoles, textiles, automobiles) :

- Mise en place de quotas annuels d'importations pour certaines produits considérés « sensibles ».
- Principe de « premier arrivé, premier servi » (sauf pour les fromages).
- **Important** : l'exportateur doit faire mention à « l'Annexe 5-A » du texte de l'AECG/CETA sur ses factures commerciales ou dans tout autre document commercial qu'il doit transmettre à l'importateur en plus de la fourniture d'une déclaration d'origine.
- Pour l'importateur canadien/européen, une licence d'importation par envoi est souvent nécessaire selon le produit sous contingents pour pouvoir utiliser le CETA.
- ✓ Tous les détails sur les produits sous contingents, les quotas annuels et leur utilisation sur le site [d'Affaires mondiales Canada](#).



2. Les principales dispositions du CETA (3/7)

2. Libéralisation du commerce de services

- ✓ Application du « **traitement national** ».
- ✓ Aucune obligation de **transfert de technologie**.

Exemples de secteurs libéralisés grâce au CETA :

- Services financiers et d'assurances ;
 - Services aux entreprises et services professionnels ;
 - Services de construction et services d'ingénierie ;
 - Transports : services maritimes de dragage ;
 - Services informatiques et services connexes ;
 - Conseils et R&D.
- ✓ Il convient de se conformer à la réglementation fédérale et provinciale selon les services : [Access2Market](#) recense ces exigences. Côté Canada, [Invest in Canada](#) accompagne les exportateurs de services et investisseurs dans leurs démarches.



2. Les principales dispositions du CETA (4/7)

3. Des investissements croisés facilités

Dans le sens France → Canada :

- ✓ **Seuil de rachat d'une entreprise sans contrôle des investissements à 1,5 Md CAD (1 Md€) pour les entreprises européennes contre 528 M CAD (300 M€) avant le CETA et pour les pays tiers qui n'ont pas d'accord de libre-échange avec le Canada.**

Dans le sens Canada → France :

- Le contrôle des investissements n'est pas une compétence de l'Union européenne. La France suit **ses propres règles**.
- Contrôle des investissements probables pour les secteurs « susceptibles de mettre en jeu l'ordre public et des activités essentielles à la garantie des intérêts du pays ».



2. Les principales dispositions du CETA (5/7)

4. Ouverture réciproque des marchés publics

- ✓ **Ouverture des marchés publics canadiens**, avec des exceptions et des seuils minimaux pour les entreprises européennes et canadiennes.
 1. Marchandises et services : 130 000 DTS (160 000 €) au niveau fédéral ; 200 000 DTS (251 000 €) au niveau provincial et 355 000 DTS (450 000 €) au niveau municipal.
 2. Services de construction : 5 000 000 DTS (environ 6,3 M € à ce jour).
- ✓ **Source importante de gains pour les entreprises** : les marchés publics pèsent près de 13% du PIB Canadien, soit 160 Md € ; 15% PIB pour la France selon l'OCDE.

Les outils interactifs pour évaluer son éligibilité aux marchés publics canadiens :

- [Access2Procurement](#) permet d'établir son éligibilité aux appels d'offres.
- Le Canada a lancé sa plateforme regroupant les marchés publics : [Achats Canada / Canada Buys](#). Pour l'Union européenne, il s'agit de la plateforme [TED](#).
- Chaque appel d'offres précise si les entreprises européennes/canadiennes sont éligibles ; vérifier avant de candidater.
- ✓ **Maximiser ses chances de succès sur le long terme** : 1) répondre conjointement avec une entreprise canadienne pour ses premiers appels d'offres au Canada ; 2) identifier les vainqueurs récurrents de l'appel d'offres et devenir leur fournisseur ; 3) monter une filiale sur place pour gagner en notoriété.

2. Les principales dispositions du CETA (6/7)

Sites provinciaux pour accéder aux appels d'offres provinciaux/municipaux :

- [Alberta](#)
- [Colombie-Britannique](#)
- [Île-du-Prince-Edouard](#)
- [Manitoba](#)
- [Nouveau-Brunswick](#)
- [Nouvelle-Ecosse](#)
- [Nunavut](#)
- [Ontario](#)
- [Québec](#)
- [Saskatchewan](#)
- [Territoires-du-Nord-Ouest](#)
- [Terre-Neuve-et-Labrador](#)
- [Yukon](#)

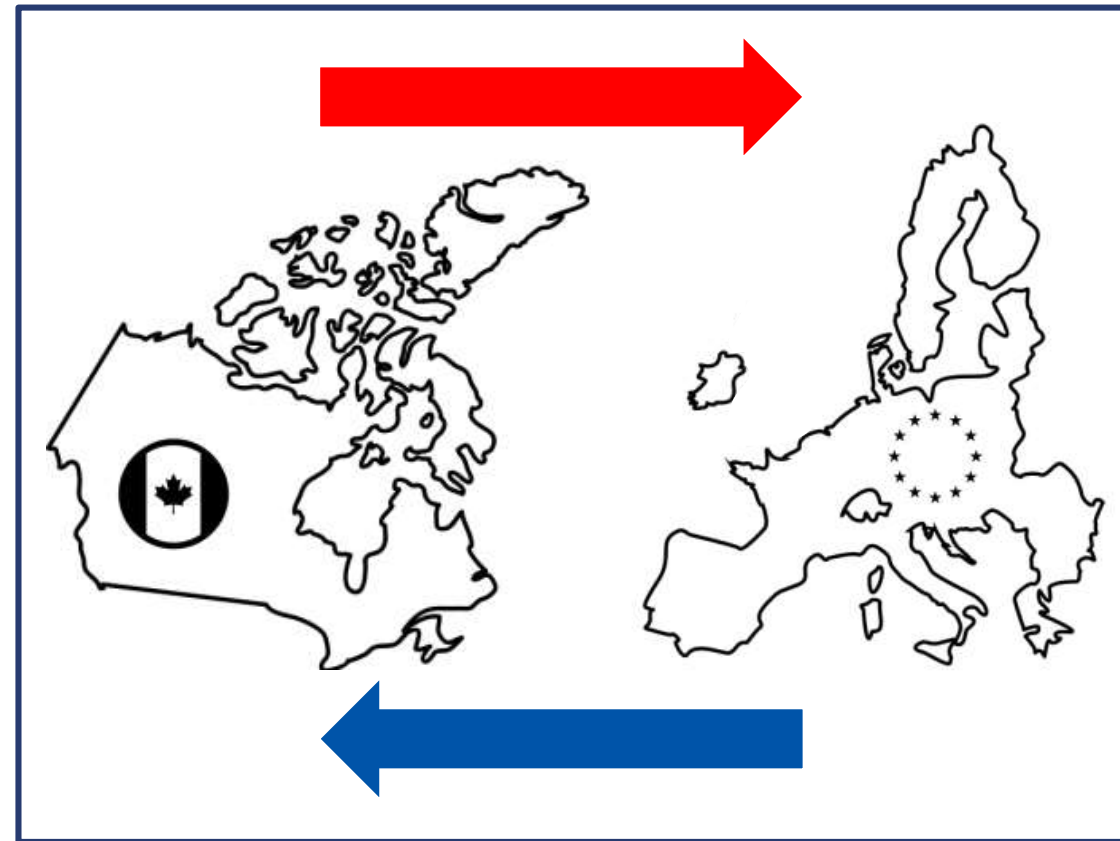


N.B. Site privé regroupant les appels d'offres de toutes les provinces et municipalités [MERX](#)

2. Les principales dispositions du CETA (7/7)

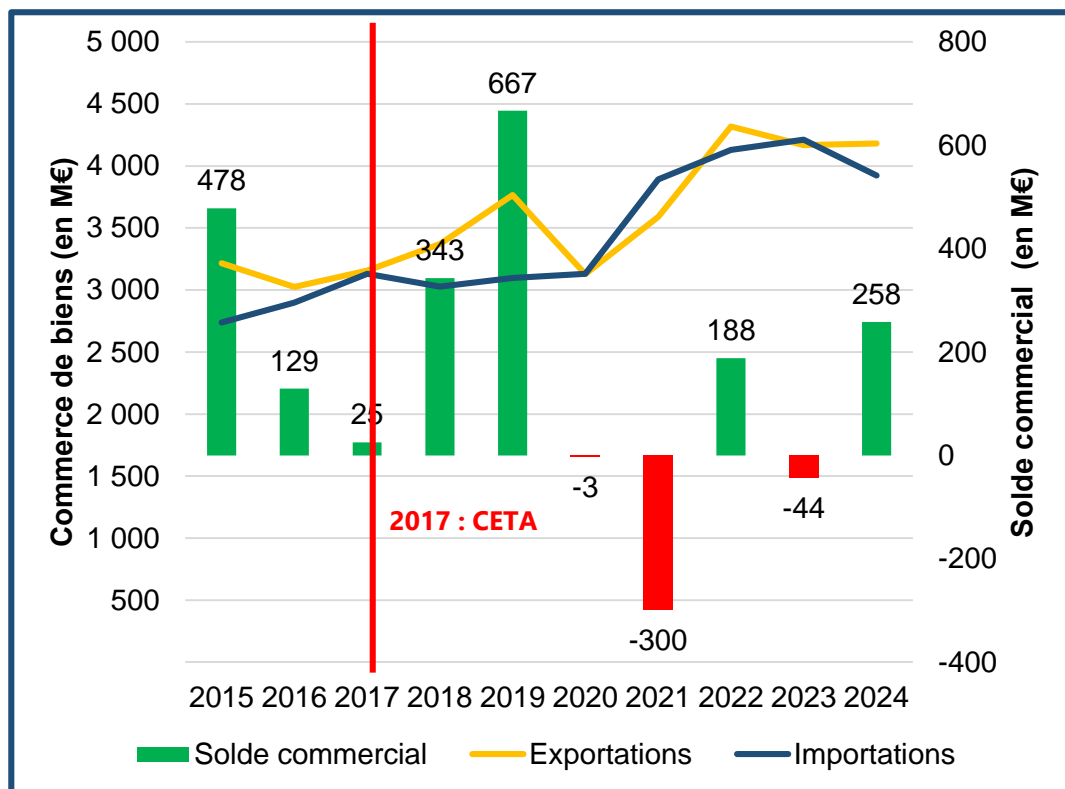
5. Meilleure mobilité du travail

- ✓ **Visa de 3 ans pour les cadres dirigeants et experts mutés au Canada ou en France.** Possibilité d'extension de 18 mois, à la discrétion des administrations.
- ✓ **Visa d'1 an pour les fournisseurs de services** dotés d'un contrat.
- ✓ **Visa d'un an pour les investisseurs**, renouvelable à la discrétion de l'administration canadienne.
- ✓ **Visa de 3 mois pour les voyages d'affaires.**
- **Nouveau : accord de reconnaissance mutuelle (ARM) pour les architectes en septembre 2024.**

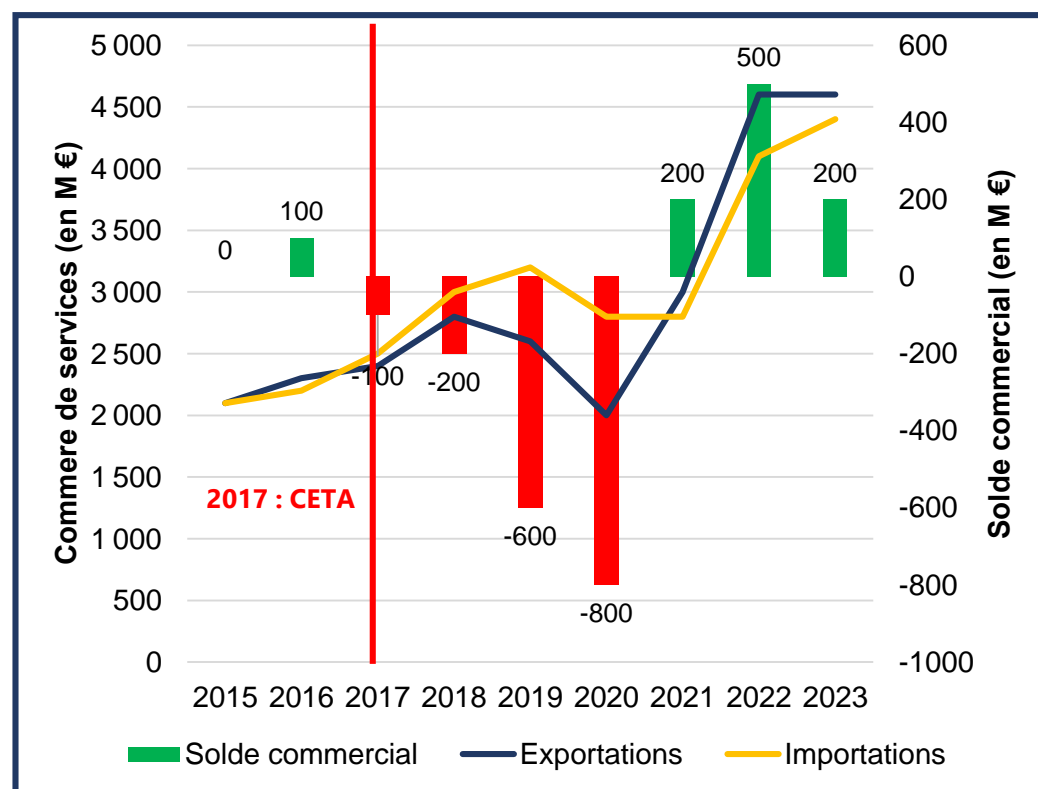


3. Sept ans après, un bilan positif qui peut encore progresser (1/2)

Commerce de biens



Commerce de services

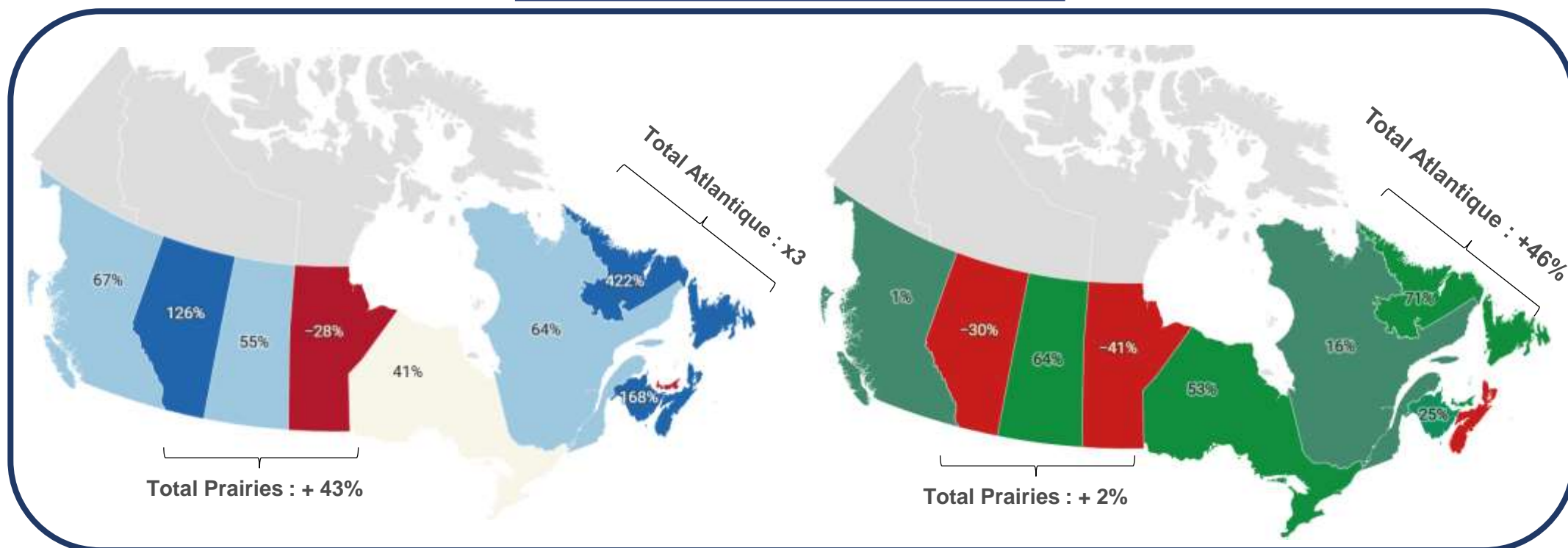


Source : Douanes françaises / Banque de France, (2024 & 2025)

- **Commerce bilatéral est en augmentation depuis le CETA : +80% pour les services +30% pour les biens depuis 2017.**
- **2022 record pour le commerce de biens ; 2023 record pour le commerce de services ; 2024 année de résilience alors que les économies canadiennes et françaises ont ralenti.**
- **8,3 Md € d'échanges bilatéraux de biens, 9 Md € pour les services, soit un commerce France-Canada d'un total de 17,3 Md € en 2023.**

3. Sept ans après, un bilan positif qui peut encore progresser (2/2)

Croissance des exportations (à gauche) et importations (à droite) de la France avec le Canada par province (2017-2024)



Source : Statistique Canada, 2025

- **Le CETA a permis la consolidation de la présence française au Québec.**
- **Le CETA élargit les opportunités sur le plan géographique pour la France :** croissance des exportations françaises et des marquées sur tout le territoire et pas seulement au Québec. Toutefois, le Québec pèse toujours pour la moitié des échanges de biens France-Canada.
- **Un accord encore à mobiliser pour les entreprises canadiennes,** notamment pour les celles des Prairies et de l'Ouest canadien.

4. Les bonnes raisons pour recourir au CETA

Trois bonnes raisons pour recourir aux dispositions offertes par le CETA :

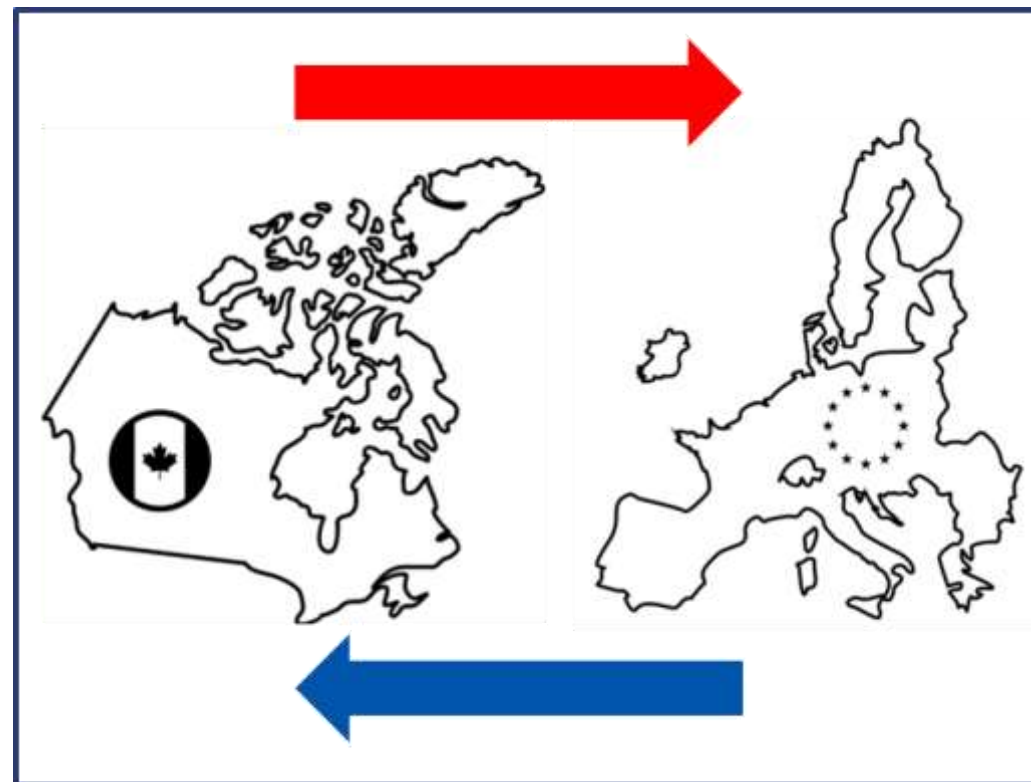
1. **Gain de compétitivité** par rapport aux concurrents non-UE avec lesquels le Canada échange le plus et ne bénéficie pas d'accord de libre-échange (Chine, Inde par exemple) et mise à égalité vis-à-vis des concurrents avec lesquels le Canada dispose aussi d'un accord de libre-échange (autres pays de l'UE, Etats-Unis)
2. **Sécuriser la relation avec l'importateur** car l'application du tarif douanier préférentiel CETA (0%) par l'exportateur garantit un **gain financier** pour l'importateur canadien.
3. (Pour les entreprises qui ont une filière qui distribue ses produits au Canada) : l'élimination des droits de douane permet **d'amortir une partie des coûts de transports et de mises en conformité douanière sans éroder la marge de l'entreprise.**



5. CETA : un pont entre le Canada et l'UE (1/2)

La France comme point d'ancrage dans le grand marché unique européen :

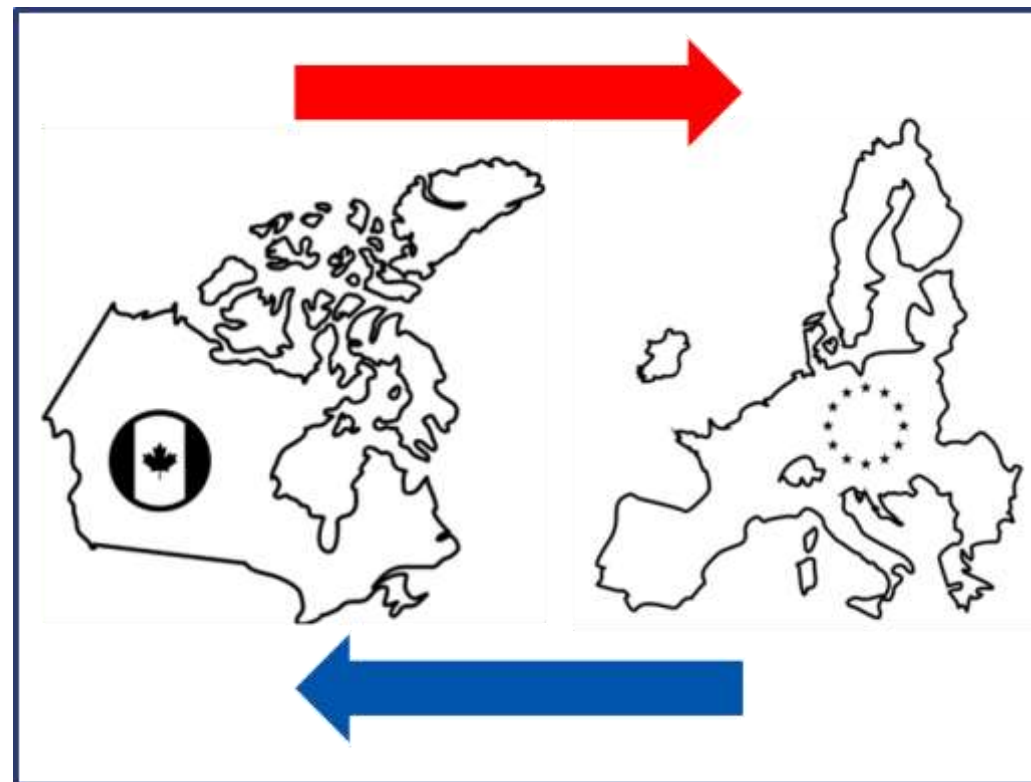
1. Un marché de **68 M de consommateurs** ;
2. Une **main-d'œuvre** très qualifiée, un fort **soutien aux entreprises**
3. Possibilité **d'expansion rapide** en Europe centrale et Europe du Sud
4. **Infrastructures maritimes et aéroportuaires** de classe mondiale.



5. CETA : un pont entre le Canada et l'UE (2/2)

Le Canada comme un point d'ancrage en Amérique du Nord:

1. Un marché de **41 M de consommateurs**, en augmentation grâce à l'immigration ;
2. **Le français, langue commune** pour faciliter les échanges.
3. Un marché moins concurrentiel qu'aux Etats-Unis, donc plus **facile à pénétrer** ;
4. Des besoins différents à combler **selon les provinces**.



6. Risque de guerre commerciale : quelles opportunités pour la relation économique France-Canada ?

Augmentation potentielle des exportations françaises vers le Canada	Augmentation potentielle des exportations canadiennes vers la France
1. Biens	
Produits agroalimentaires (vins et spiritueux, préparations alimentaires, produits laitiers)	Ressources naturelles (fer, pétrole bitumineux, uranium)
Produits pharmaceutiques	
Produits finis et accessoires pour l'industrie aérospace et automobile	
Bijouterie et horlogerie (parties et produits finis)	
Cosmétiques (parfums et eaux de toilettes)	Pêche (homards et crabes notamment)
Produits chimiques industriels	Papier et bois
Equipements et machines industrielles (agricole, forestier, extraction ressources naturelles)	
Produits de plastique et caoutchouc à usage	
2. Services	
Quasi-totalité des types de services (financiers, voyages, services de conseils)	
3. Augmentation des réponses sur les appels d'offres pour les marchés publics	

- **A court terme** : redirection des flux de commerce pour les produits à la *supply chain* la moins compliquée et où les infrastructures sont déjà fonctionnelles
- **A moyen et long terme** : augmentation du nombre de produits échangés, et augmentation des flux pour les ressources naturelles.

II. Echanger entre la France et le Canada grâce au CETA : mode d'emploi

- 1. L'importance de la classification douanière**
- 2. L'identification et le respect de la règle d'origine**
- 3. Conformité produit et réglementaire**
- 4. Sécuriser son exportation**
- 5. Conformité post-exportation**

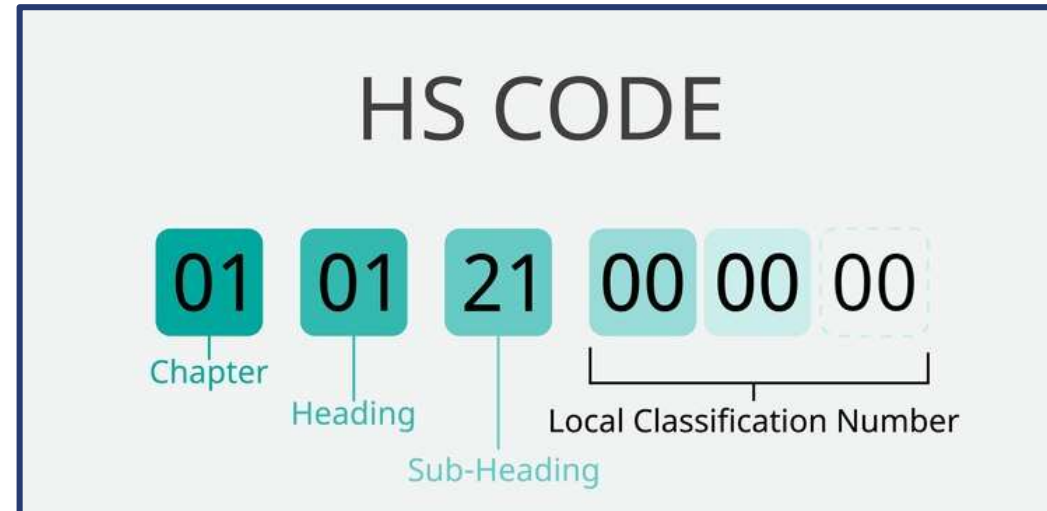
!! L'application du tarif préférentiel du CETA **n'est pas automatique à l'export**. Cela vaut pour tous les accords de libre-échange.

➤ **Il faut démontrer que le produit exporté a été produit en Union européenne.**

Pour cela il faut 1) identifier son produit dans la **nomenclature internationale (SH)** et 2) démontrer que ce produit exporté est « suffisamment européen » : il s'agit de la **règle d'origine**.

1. L'importance de la classification douanière (1/2)

- Une classification internationale : la nomenclature SH.
- Nomenclature divisée en **chapitres** (une industrie), avec des **positions** (un groupe de produits d'une industrie spécifique), et des **sous-positions** (un produit).



- !! **Important : une mauvaise classification SH peut entrainer une requalification à la douane et une perte de la préférence tarifaire CETA.**
- ✓ **Outil [RITA](#) (français) & [Infotarif](#) (canadien) pour identifier les codes SH et les droits de douane correspondant.**

1. L'importance de la classification douanière (2/2)

Doute sur l'espèce douanière ... que faire ?

1. Outils publics français et canadiens :

1. Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC) : document délivré par les Douanes Françaises

- À mentionner dans ses déclarations à l'export
- Réponse sous 120 jours et valable 3 ans

Nouveau : RTC se demande désormais à travers la plateforme EBTI

➤ **Des questions à propos de sa demande ?**
ids@douane.finances.gouv.fr

2. Décision anticipée des douanes canadiennes :

- A envoyer par mail au bureau des douanes canadiennes où les exportations sont destinées
- Réponse sous 120 jours et valable 3 ans

2. Solutions payantes :

1. Représentants en douane enregistrés (RDE) / transporteur
2. Cabinets d'avocats spécialisés en droit douanier

2. L'identification et le respect de la règle d'origine (1/4)

Après la classification douanière, il faut identifier la règle d'origine :

- La règle d'origine détermine la « nationalité » du bien exporté (=/= du pays de destination).
- Les opérations de « **transformation insuffisante** » ne peuvent pas être comptabilisées pour réclamer le CETA : repassage, *repackaging*, simple peinture et polissage, simple découpage, simple mélange, simple abattage, etc.
- Il faut aussi respecter la **règle de transport direct** : ne pas apporter de modification (hors conservation) au produit exporté lorsqu'il est en transit (aux Etats-Unis par ex.), **au risque de perdre l'éligibilité au CETA.**



2. L'identification et le respect de la règle d'origine (2/4)

Retrouvez rapidement la règle d'origine pour votre produit avec **ROSA**, l'outil européen d'identification de la règle d'origine !

Accueil > Rosa auto-évaluation

ROSA

Outil d'autoévaluation des règles d'origine
pour le code produit 84186920 exporté de L'UE à Canada



 Cette page a été traduite de l'anglais vers votre langue par l'outil eTranslation de la Commission européenne pour vous aider à en comprendre le contenu. Veuillez trouver plus d'informations sur eTranslation [ici](#).

Dans cet outil, tous les liens vers le texte juridique définissant les règles d'origine de cet accord conduisent à la version officiellement traduite.

Origine de mon produit

Commencer

Critères d'origine

Exigences supplémentaires

Preuve de l'origine

Transports

Évaluation

 Vérifiez si mon produit est originaire de l'UE.

Veillez sélectionner l'option qui s'applique à votre produit:

La Commission européenne donne **plusieurs formations par an** pour les entreprises qui ne sont pas à l'aise avec l'outil.

2. L'identification et le respect de la règle d'origine (3/4)

Exemples pour certains produits exportés de France vers le Canada:

1. **Machines agricole, horticoles, utilisées notamment pour les travaux dans les champs et forêts** : le produit peut avoir été produit à partir de matières premières non-originales de l'Union européenne. Ce qui compte, c'est que le produit final soit produit en Union européenne.
2. **Fromages** : doit avoir été produit depuis du lait **entièrement obtenu** en Union européenne ; si la préparation contient du sucre, sa quantité ne doit pas excéder 20% du poids net du produit fini.
3. **Produits de plastique ou de caoutchouc (deux règles possibles)** : **a)** le produit peut avoir été produit à partir de matériaux non-originales de l'UE provenant d'une autre *position* (4 chiffres code HS) ; **b)** le produit peut avoir été produit à partir de matériaux non-originales de l'Union européenne provenant de la *même position*, à condition que ces matériaux ne dépassent pas 50% du prix post-production ou du poids du produit fini.
4. **Rideaux** : il s'agit d'un produit de textile qui suit le principe de « **double transformation** », c'est-à-dire que le produit exporté doit avoir été 1) filé en l'Union européenne, puis 2) tissé ou confectionné en Union européenne.

2. L'identification et le respect de la règle d'origine (4/4)

Le déclaration d'origine à joindre à l'exportation :

Libellé de la déclaration d'origine

La déclaration d'origine, dont le libellé suit, doit être remplie conformément aux notes de bas de page. Toutefois, il n'y a pas lieu de reproduire ces notes de bas de page.

(Période du _____ au _____ (1))

L'exportateur des produits visés par le présent document (**autorisation douanière no...(2)**) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle « **Union européenne** » (ou) « **UE** » (ou) « **Canada-UE** » (3).

.....(4)
(Lieu et date)

.....(5)
(Signature et nom en caractères d'imprimerie de l'exportateur)

- (1) Expéditions multiples sur 12 mois pour le même produit au Canada ; ***attention si vous souhaitez importer depuis le Canada : cette disposition ne peut pas être utilisée par les exportateurs canadiens, car le code douanier de l'UE n'autorise pas encore cela pour les importations.***
- (2) Faire figurer le numéro d'autorisation douanière ou d'inscription de l'exportateur (REX)
- (3) Origine : "**Canada-UE**" désigne les produits admissibles comme originaires (***Attention : ne pas marquer « France » dans cette case, mais bien « Canada-UE » !***). ***En cas de déclaration visant, en tout ou en partie, des produits de Ceuta et Melilla, l'exportateur doit indiquer le symbole "CM".***
- (5) L'article 19.3 prévoit **une dispense de signature de l'exportateur**. Dans les cas où l'exportateur n'est pas tenu de signer, la dispense de signature dégage aussi de l'obligation d'indiquer le nom du signataire.«

N.B : demander à vos fournisseurs de fournir des déclarations d'origine pour faciliter le calcul de la règle d'origine pour votre produit final exporté (**Annexe 3 de l'accord**)

3. Conformité produit et réglementaire (1/3)

1. Licence à l'export et certification

- **Certains produits** nécessitent une licence d'exportation et/ou une certification pour exporter au Canada.

Comment identifier les certifications ou licences nécessaires à l'exportation ?

Outils européens :

- **TARIC** : permet d'identifier les certificats à l'exportation et à l'importation à détenir.
- **Access2conformity** : pour obtenir les contacts utiles sur les certifications.

Outil canadien:

- **Systeme automatisé de référence à l'importation (SARI)** : permet d'identifier les certificats à l'importation pour l'importateur canadien.

3. Conformité produit et réglementaire (2/2)

Gagner du temps sur les exigences en matière de certification :

Le CETA dispose “[protocole de reconnaissance mutuelle sur les évaluations de la conformité](#)”

Les produits couverts par ce protocole :

- Équipements électriques et électroniques
 - Télécommunications
 - Jouets
 - Produits de la construction
 - Machines (pièces et composants)
 - Instruments de mesure
 - Chaudières et appareils connexes
 - Dispositifs de sécurité
 - Equipements destinés à un usage extérieur
 - Bateaux de plaisance
- L'évaluation est effectuée dans le pays exportateur et est reconnue dans le pays importateur, **sans autre procédure.**



Toutes les informations sur les organismes d'évaluation de la conformité sont disponibles [ici](#).

4. Sécuriser sa relation commerciale : la propriété intellectuelle (2/2)

Les outils de protection de la PI au Canada :

1. Marques

→ **Fortement recommandé** de l'enregistrer pour établir un droit exclusif d'usage sur tout le territoire canadien

2. Brevet

→ **Période de grâce** de 12 mois, qui n'existe pas en Europe.

N.B : Accord INPI et OPIC pour accélérer la procédure de délivrance de brevet entre France et Canada ([Autoroute du traitement de la demande de brevet / Patent Prosecution Highway](#))

3. Dessin industriel

→ **Durée de protection** de 15 ans maximum après enregistrement par tranche de 5 ans

4. Indications géographiques

→ Liste des [IG protégés](#) au Canada par le CETA

5. Droits d'auteur

→ **70 ans** après la mort de l'auteur

➤ **Pour en savoir plus et connaître les coûts liés à ces démarches, accédez au guide [ici](#).**



4. Sécuriser son exportation : l'utilité du représentant en douane enregistré/courtier en douane

Le « Représentant en douane enregistré » (RDE)/courtier en douane :

1. S'occupe des formalités douanières.
2. Représente le client devant les autorités douanières.
3. Accompagne et conseille les exportateurs/importateurs sur l'optimisation des procédures de dédouanement.



N.B : bien signaler à son RDE la volonté de recourir au tarif préférentiel CETA et se à disposition pour fournir les documents nécessaires en matière de règle d'origine.



4. Sécuriser sa relation commerciale : les Incoterms

- **Incoterms® 2020** : définit les droits et devoirs des exportateurs et des importateurs.
- Recours aux Incoterms **fortement recommandé.**

Les Incoterms permettent de situer...

1. Le transfert des risques.
2. Le contrat de transport.
3. Les frais logistiques et administratifs.
4. L'emballage, marquage, manutention, déchargement, dépotage et opérations d'inspection.
5. Les formalités douanières.



5. Conformité post-exportation



Quels sont les justificatifs demandés en cas de contrôle?



1. Exportateur français

- Conserver une copie de la déclaration d'origine et des documents justificatifs **pendant 3 ans après l'expédition.**

➤ Deux cas de figure en cas de contrôle :

1. Distributeur : se référer aux déclarations de vos fournisseurs (cf. « [déclaration du fournisseur](#) » en Annexe 2 du texte du CETA).
2. Producteur : vérification de la règle de « transformation suffisante » et la position tarifaire du produit fini

→ Se rapprocher du PEA de sa région en cas de question sur les contrôles côté français

2. Importateur canadien (résident et non-résidents)

- Conserver les documents **pendant six ans après la date d'importation** : quantités reçues, prix payé, pays d'origine, marquage renseignements du vendeur, produit et tout autre renseignement connexe (cf. [Mémoire D-17 121](#)).

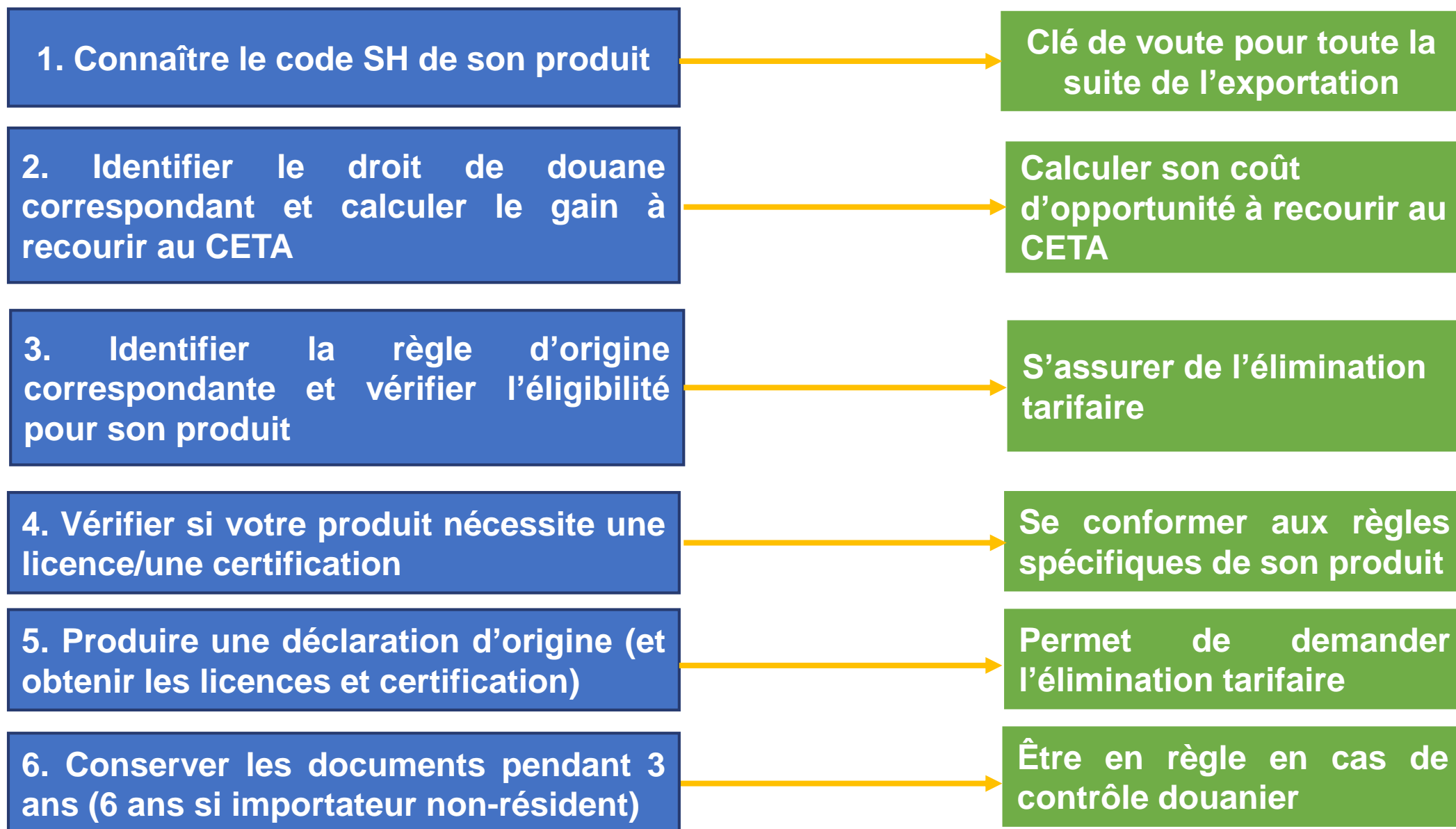
N.B : les importateurs résidents et non-résidents ont les mêmes obligations de documents

- Pour toute question ou renseignement concernant la conservation des documents et les mises en conformité en cas de contrôle : cm-go@cbsa-asfc.gc.ca

Manquement aux obligations de contrôle = révocation de la préférence tarifaire pour l'exportateur et pénalités financières pour l'importateur

En résumé :

Les grandes étapes pour exporter en bénéficiant du CETA :



Merci !

Questions sur l'accord, ses dispositions, les outils présentés ou toutes autres demandes sur le CETA : jean-toussaint.olivieri-battestini@expertisefrance.fr