

# Atelier : « Echanger avec le Canada grâce au CETA : procédures, outils, bonnes pratiques ! »

CCI française au Canada – le 4 mars 2025

**I. Rappel : le CETA, un levier pour gagner à l'export et à l'import au Canada**

**II. Les notions fondamentales et les outils interactifs pour naviguer à travers le CETA**

# 1. Rappel : le CETA, un outil pour gagner à l'export et à l'import au Canada

## Le CETA en bref...

1. **Un accord commercial entre l'Union européenne et le Canada**, en vigueur depuis 2017;
2. La libéralisation du **commerce de biens et de services**, une **ouverture réciproque des marchés publics** et la **facilitation des investissements et de la mobilité de la main-d'œuvre** entre l'UE et le Canada ;
3. **Nette progression des échanges depuis 2017** : +30% pour les biens, +80% pour les services, mais le CETA **gagnerait à davantage être utilisé par les PME**
4. Le CETA, un **avantage compétitif** à l'export ; un **gain financier** à l'import ; une **implantation facilitée** des deux côtés de l'Atlantique ;
5. La **diversification commerciale** au cœur de l'actualité: de **nouvelles opportunités** à l'export et à l'import en raison des tensions commerciales avec les Etats-Unis.

- ✓ Pour (re)-découvrir le CETA, **(re)-visionnez le webinaire de la CCIFC sur le CETA du 18 février 2025 !**



## **II. Les notions fondamentales et les outils interactifs pour naviguer à travers le CETA**

- 1. La classification douanière, clé de voute du processus commercial**
- 2. La détermination de la valeur à l'export/import**
- 3. L'identification et le respect de la règle d'origine**
- 4. Conformité produit et réglementaire**
- 5. Sécuriser sa relation commerciale**
- 6. Expédition et suite : contrôle et conformité**

# Remarque préalable : pas de préférence tarifaire automatique

!! L'application du tarif préférentiel du CETA (0%) **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 « suffisamment transformé » 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**.

# Remarque préalable : néo-exportateur, s'enregistrer pour débiter à l'export

## Obtenir le statut d'Exportateur enregistré (REX) (pour les exportations > 6 000 €)



1. Créer un [compte douanes françaises](#) puis rattacher son entreprise à ce compte pour accéder à la plateforme SOPRANO-EORI simplifié

2. Depuis [SOPRANO-EORI](#), déposer sa demande d'enregistrement. Numéro [EORI](#) valable au niveau de l'Union européenne.

- [EORI](#) = FR + numéro SIRET ou SIREN (**Attention : n° SIREN seul numéro utilisable à partir de 2026 ; transition en cours**)
- Traitement de la demande 24h/48h
- En cas de problème, contactez le pôle d'action économique ([PEA](#)) de votre région.

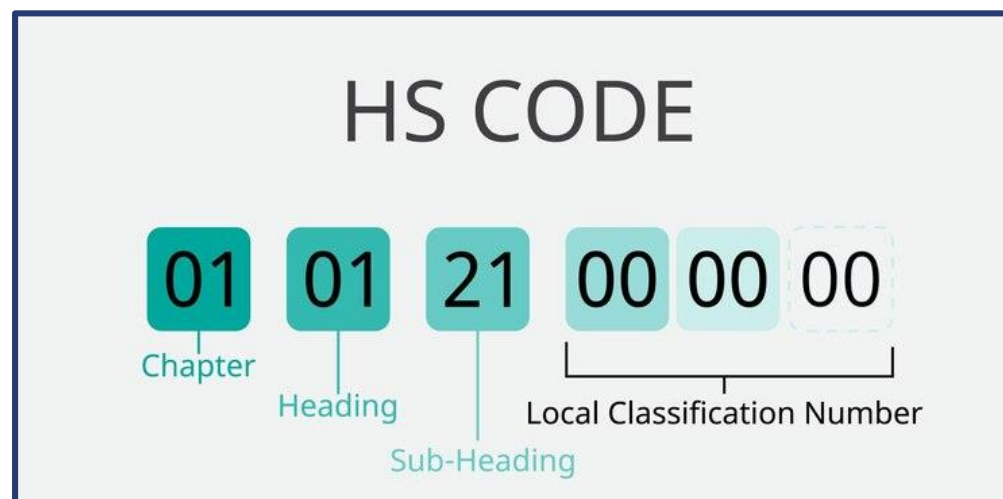
3. Une fois le numéro EORI obtenu, il suffit de créer un numéro [REX](#) qui permettra d'exporter au Canada et auto-certifier l'origine de sa marchandise.

✓ **En dessous de 6 000€, pas besoin de REX, il suffit de joindre une déclaration d'origine à la facture.**

# 1. La classification douanière, clé de voute du processus commercial (1/2)

## L'espèce douanière = qu'est-ce que j'exporte ?

- UNE classification internationale pour les pays de l'OMC : la nomenclature SH.
  - La nomenclature est divisée en **chapitres** (une industrie/un large groupe de produits), qui comportent des **positions** (un groupe de produits d'une industrie spécifique), puis des **sous-positions** (un produit).
  - **Chaque produit dispose de son propre code SH** ; deux produits semblables peuvent avoir deux codes SH différents.
- **Naviguez à travers les différents codes SH avec [RITA](#) (outil FR) ou [Infotariff](#) (CAN).**



**Attention : 1) une mauvaise classification SH** peut entraîner une mauvaise identification de la règle d'origine, une requalification à la douane et une **perte de la préférence tarifaire ; 2) Vérifier la validité de son code SH chaque année.**

# 1. La classification douanière, clé de voute du processus commercial (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](mailto: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) français / Courtiers en douane canadiens, transporteurs
2. Cabinets d'avocats spécialisés en droit douanier/droit commercial (une dizaine de cabinets d'avocats réputés en France)

## 2. La détermination de la valeur à l'export/import

### Valeur à l'export/import = combien dois-je déclarer aux autorités douanières ?

- Valeur au point de sortie du territoire français/canadien, majorée, des frais de transport jusqu'à la frontière.
- Voie maritime en douane : valeur franco à bord au port d'embarquement convenu
- Voie aérienne en douane : valeur franco transporteur (frais de transport et d'assurance jusqu'à l'aéroport d'embarquement de la marchandise) ; exclusion des frais de manutention et de chargement à l'aéroport de départ, ni honoraire du transporteur
- **Exonération de TVA/TPS-TVH-TVP à l'export = facture HT**
- Justification à l'administration fiscale avec le certificat de sortie du territoire douanier.



### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (1/8)

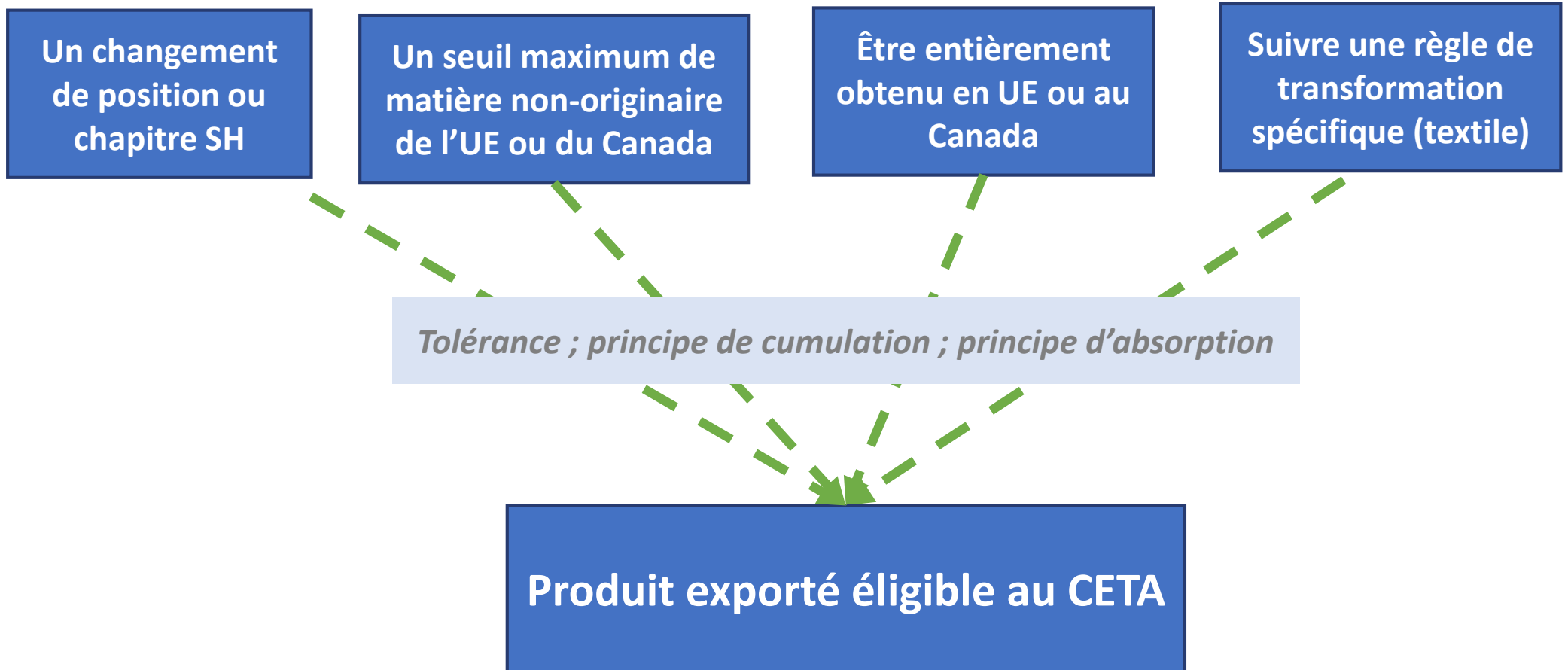
#### Règle d'origine = prouver l'origine UE/Canada du produit échangé

- La règle d'origine détermine la « **nationalité** » du bien exporté (notion différente de « pays d'exportation »).
- Les opérations de « **transformation insuffisante** » ne peuvent pas être comptabilisées pour réclamer le CETA : repassage, ré-emballage, 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 États-Unis par ex.), **au risque de perdre l'éligibilité au CETA.**



### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (2/8)

#### Quatre principes guident les règles d'origine :



### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (3/8)

#### Des flexibilités dans le respect de la règle d'origine pour faciliter la qualification à la règle d'origine:

1. Principe **d'absorption** : une consommation intermédiaire (CI) faite à partir de produits non originaires le devient une fois inclus dans la production d'un autre produit fini.
  2. Principe de **cumul bilatéral** : utilisation de CI originaire du Canada.
  3. Principe de **tolérance général** : 10% de contenu non-originaire de l'UE est toléré de base pour chaque produit, à l'exclusion des produits agricoles et les fromages qui doivent être entièrement obtenus en UE.
- ✓ **Vous pouvez donc être éligible à l'élimination des droits de douane du CETA alors que vous ne le pensiez pas !**


### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (4/8)

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.

Veuillez 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.

# 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (5/8)

## Droits de douane

Droits de douane dans une position

## Règles d'origine ▼

L'outil d'autoévaluation des règles d'origine (ROSA)

Documents relatifs à l'origine et vérification de l'origine

Règles d'origine concernant d'autres accords

## Taxes

## Procédures et formalités ▼

Obstacles au commerce

Statistiques sur les flux commerciaux

- ✓ **Sur la partie gauche de la page Internet d'Access2market** après avoir sélectionné son produit et avoir pris connaissance du droit de douane correspondant à son produit.

### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (6/8)

#### Exemples de produits exportés de France vers le Canada:

1. **Machines agricoles, 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 non-originaire de l'Union européenne, 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-originaux de l'UE provenant d'une autre *position* (4 chiffres code HS) ; **b)** le produit peut avoir été produit à partir de matériaux non-originaux 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.

### 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (7/8)

#### Exemples de produits exportés du Canada vers la France:

1. **Pneumatiques pour engins de chantier et véhicules à usage industriel:** le produit peut avoir été produit à partir de matières premières non-originales du Canada. Ce qui compte, c'est que le produit soit fabriqué au Canada.
2. **Huiles industrielles légères/préparations de type biodiesel:** le produit peut avoir été obtenu à partir de matières premières non-originales du Canada. Toutefois, l'utilisation de matières non-originales du Canada classifiées dans la sous-position 3824.90 (autres produits chimiques industriels) et de la position 38.26 (mixture de biodiesel) n'est pas autorisée.
3. **Coquilles Saint-Jacques congelées :** le produit doit avoir été **entièrement obtenu au Canada.**
4. **Survêtements en synthétique pour femme/fille :** 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 au Canada, puis 2) tissé accompagné d'une confection au Canada. Le produit ne doit pas comporter plus de 40% de tissus non brodé non-originales du Canada.

# 3. L'identification et le respect de la règle d'origine (8/8)

## 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 (=si vous êtes un exportateur canadien)** : cette disposition ne peut pas être utilisée par les exportateurs canadiens, car le code douanier de l'UE n'autorise pas encore l'utilisation de cette partie de la déclaration d'origine pour les importations européennes.
- (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)**

## 4. Conformité produit et réglementaire (1/5)

### Le cas spécifique des produits sous-contingents tarifaires

- Les produits mentionnés dans l'annexe 5-A du CETA sont soumis à quotas d'exportation annuel (une liste pour le Canada ; une pour l'UE).

### Des obligations supplémentaires :

- Pour l'exportateur européen/canadien : obligation de faire mention, **en supplément à la déclaration d'origine**, à l'annexe 5-A pour le code SH mentionné dans l'annexe.
- Pour l'importateur canadien : obtenir une licence d'importation pour le produit concerné depuis la plateforme [NSCEI](#) par **envoi**.
- Pour l'importateur européen : contrôler au cas par cas avec la plateforme [TARIC](#) ou [RITA](#).



## 4. Conformité produit et réglementaire (2/5)

### 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.

## 4. Conformité produit et réglementaire (3/5)

Les trois principales agences de certification au Canada, pour les produits industriels notamment :

1. Canadian Standard Association (CSA Group)



2. ETL mark



3. UL certification



Aucune différence majeure entre les trois organismes ; certification reconnue au Canada et aux Etats-Unis.

## 4. Conformité produit et réglementaire (4/5)

### 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
  - Équipements 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. Conformité produit et réglementaire (5/5)

### Étiquetage et emballage des produits :

- Le Canada dispose de ses propres règles en matière d'étiquetage et d'emballage.
- Règles particulières les textiles et les métaux précieux.
- Pour les textiles : « Loi sur l'étiquetage des textiles » (Bureau de la Concurrence).
- Pour les métaux précieux et bijoux : « Loi sur le poinçonnage des métaux précieux » (Bureau de la Concurrence).
- Pour les cosmétiques : « Loi sur les aliments et les drogues », « Règlement sur les cosmétiques », « Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation » (Santé Canada).



# 5. Sécuriser sa relation commerciale : la propriété intellectuelle

## Les outils de protection de la propriété intellectuelle :

### 1. Marques

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

### 2. Brevet

→ **Canada** : 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](#).**



# 5. Sécuriser son exportation : les Incoterms (1/2)

- **Incoterms® 2020** : permet de définir dans le contrat de vente les droits et devoirs des exportateurs et importateurs pour les échanges internationaux.
- Recours facultatif, mais **fortement recommandé** car **les Incoterms sont internationalement reconnus.**

## Les Incoterms® 2020...

1. Situe le point critique de **transfert des risques** du vendeur et de l'acheteur
2. Indique qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire à un **contrat de transport**
3. Répartit les **frais logistiques et administratifs** aux différentes étapes de l'exportation
4. Précise qui prend en charge **l'emballage, marquage, manutention, déchargement, dépotage et opérations d'inspection**
5. Fixe les **obligations respectives pour l'accomplissement des formalités douanières.**



**Important : éviter les Incoterm EXW, DDP situés « aux extrêmes » si on n'est pas un exportateur/importateur aguerri au risque de compliquer sa transaction.**

Coût pour le vendeur
  Risque pour le vendeur
  Assurance pour le vendeur

### Règles applicables pour le transport multimodale multimodales

| Incoterm  | Description   | Usine/Vendeur | Transporteur | A quai | Chargement | En transit | Unloading | A quai | Déchargement |
|---|---|---------------|--------------|--------|------------|------------|-----------|--------|--------------|
| <b>EXW</b><br>A l'usine                             | Le vendeur est uniquement responsable du chargement à l'usine. L'acheteur assume tous les risques jusqu'à la destination finale.  |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>FCA</b><br>Franco transporteur                   | Le vendeur est responsable de la livraison du chargement au transporteur ou son représentant à un emplacement convenu entre l'acheteur et le vendeur.   |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>CPT</b><br>Port payé jusqu'à                     | Le vendeur livre le chargement au transporteur à un lieu convenu entre l'acheteur et le vendeur. Le vendeur paie les frais de transport pour la livraison à la destination convenue.  |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>CIP</b><br>Port payé, assurance comprise jusqu'à | Le vendeur livre le chargement au transport à un lieu de destination convenu entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur paie toutes les assurances associées à la destination convenue. Le risque est transféré au moment de la livraison.  |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>DPU</b><br>Rendu au lieu de destination déchargé | Le vendeur a la responsabilité de décharger les marchandises à la livraison.  |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>DAP</b><br>Rendu au lieu de destination          | Le vendeur livre les marchandises sur un moyen de transport (train, camion) et sont prêtes à être déchargées à la destination finale convenue. Le vendeur assure tous les risques liés à l'arrivée des marchandises à l'endroit indiqué.  |               |              |        |            |            |           |        |              |
| <b>DDP</b><br>Rendu droit acquittés                 | Le vendeur livre les marchandises dédouanées en vue de l'importation et prêtes à être déchargées à la destination finale via le moyen de transport choisi (camion, train). Le vendeur est responsable de tous les coûts et risques liés à la livraison, y compris les formalités douanières et les droits d'exportation et d'importation. |               |              |        |            |            |           |        |              |

### Règles applicables au transport maritimes et au transport par voies fluviales

|  |   |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| <b>FAS</b><br>Franco le long du navire | Le vendeur est responsable de la livraison à côté du navire ou du port indiqué. L'acheteur assume tous les risques de perte ou de dommage après ce stade.   |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>FOB</b><br>Franco à bord            | Le vendeur est responsable de la livraison du chargement à bord du navire indiqué au port d'embarquement convenu. Le risque est transféré à ce moment.  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>CFR</b><br>Coût et fret             | Le vendeur paie les frais de transport et les droits au port de livraison indiqué. Le risque est transféré après le paiement.   |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>CIF</b><br>Coût, assurance et fret  | Le vendeur livre le chargement à bord du navire. Le vendeur souscrit et couvre le coût de fret et de l'assurance pour couvrir les risques de perte ou de dommage au chargement et pendant le transport. |  |  |  |  |  |  |  |  |

# 5. Sécuriser son exportation : l'utilité du RDE/courtier en douane (1/2)

## 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 fournir les documents nécessaires en matière de règle d'origine.



## 5. Sécuriser sa relation commerciale : l'utilité du RDE/courtier en douane (2/2)

### Choisir son RDE/courtier en douane :

- A la différence du [Canada](#), il n'existe pas à ce jour de liste publique des RDE rendue publique par les Douanes françaises.

N.B : désignation d'un « courtier en douane » canadien obligatoire si l'exportateur français exporte au Canada sous le régime d'« Importateur non-résident ».

- L'entreprise doit demander un numéro d'entreprise et déléguer à un courtier en douane la gestion de son compte importateur (plateforme [CARM](#) depuis octobre 2024)

### Deux moyens de choisir son RDE français :

1. **Contacter le [PAE](#) de sa région** : tient généralement une liste de RDE à l'aise avec le CETA dans la région.
2. **[E-TLF](#)** : une trentaine de RDE et de transporteur membres de TLF opèrent au Canada.



# 6. Expédition et suite : contrôle et conformité



## 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 PAE 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. [Mémorandum 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](mailto: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 (1/2):

## « Checklist » pour l'exportateur :

### Pré-exportation

- S'assurer d'être enregistré en tant qu'exportateur (France : REX ; Canada : NE)
- Identifier votre transitaire/transporteur
- Négocier le choix de l'Incoterm avec votre client

### CETA

- Identifier le bon code HS pour votre marchandise exportée
- Déterminer la valeur à l'exportation de votre produit (HT)
- Calculer le gain de compétitivité à l'exportation en réclamant le tarif préférentiel offert par le CETA.
- Identifier la règle d'origine et production de la déclaration d'origine CETA
- Déterminer les besoins potentiels en licences d'exportations et certifications
- Vérifier de la conformité en matière d'étiquetage et d'emballage
- Transmettre des documents à l'exportation à votre transitaire et votre RDE/courtier en douane

### Conformité post-expédition

- Produire de la déclaration d'exportation (par votre RDE/courtier en douane si vous en avez un)
- Conserver les documents relatifs à l'exportation (France : 3 ans ; Canada et importateur non-résident français : 6 ans) et signaler les erreurs de déclaration aux douanes si nécessaire.

# En résumé (2/2):

## « Checklist » pour l'importateur :

### Pré-importation

- Trouver votre Représentant en douane enregistré (France)/votre courtier en douane agréé (Canada)
- Négocier le choix de l'Incoterm avec votre fournisseur canadien/français
- Déterminer la valeur de la marchandise importée (valeur HT déclarée par l'exportateur + TVA ou TVH/TPS/TVP)

### CETA

- Rappeler à votre fournisseur canadien/français que vous souhaitez importer votre marchandise sous le régime tarifaire préférentiel du CETA
- S'assurer d'être d'accord avec le fournisseur sur la classification de la marchandise (code SH)
- Demander à votre fournisseur de bien joindre la déclaration d'origine à la facture de la marchandise expédiée
- Vérifier les besoins en licence d'importation si le bien est soumis à un contingent tarifaire
- Se conformer aux règles d'étiquetage et de déclaration de mise en marché (si nécessaire)
- Produire la déclaration d'importation (souvent par le RDE/Courtier en douane choisi)

### Conformité post-expédition

- Conserver les documents pendant 6 ans en cas de contrôle
- Signaler aux autorités douanières les erreurs de déclaration identifiées après réception de la marchandise

# Merci !

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