

Votre parcours export **vers le Canada**

*Répertoire des acteurs et
intermédiaires du commerce France-
Canada*

Présentation, portée & objectifs du répertoire

Ce répertoire réunit les **acteurs et intermédiaires du commerce France-Canada** qu'une entreprise néo-exportatrice française peut mobiliser pour faciliter ses démarches commerciales.

Il vise à **faciliter les démarches commerciales** pour les exportateurs français, notamment les PME/ETI, et les acteurs publics et privés reconnus qui viennent en appui aux entreprises françaises et canadiennes dans leur démarche commerciale.

Il permet ainsi un **gain de temps pour les exportateurs** et vise à **favoriser le recours aux préférences tarifaires offertes par le CETA**. Les secteurs français les plus porteurs à l'export au Canada sont principalement représentés.

1. Ai-je une opportunité commerciale au Canada & comment la développer ?

IDENTIFIER LE POTENTIEL DU MARCHÉ CANADIEN
& LES LEVIERS DE CROISSANCE COMMERCIALE

A. Étude de marché / implantation / stratégie export et prospection / mises en relation avec des clients

- Bureaux de [Business France](#) en région et bureau Amérique du Nord ;
- Société de conseil membres de la fédération des **Opérateurs spécialistes du commerce international** ([OSCI](#)) ;
- Bureaux de représentation commerciale des **banques françaises et canadiennes** ;
- Agence fédérale canadienne [Invest Canada](#) et [agences provinciales](#) d'attraction des investissements au Canada.

B. Conseils développement international, missions commerciales, assurances à l'export

- Conseillers développement international des **Chambres de commerce et d'Industrie** ([CCI](#)) en région ;
- **CCI française au Canada** ([Montréal](#), [Québec](#), [Toronto](#), [Vancouver](#)) ;
- Bureaux de [BpiFrance](#) en région et bureau Amérique du Nord.

2. Comment m'informer sur le marché canadien & l'accord commercial UE-Canada (CETA) ?

COMPRENDRE LE CADRE INSTITUTIONNEL & COMMERCIAL

A. Contacts institutionnels

FRANCE

- Direction générale du Trésor (Service économique Régional d'Ottawa) ;
- [Business France](#) ;
- Délégation de l'UE au Canada ;

CANADA

- Ambassade du Canada en France ([Chambre de commerce France-Canada](#)) ;

OUTILS PUBLICS POUR IDENTIFIER LE GAIN À L'UTILISATION DU CETA

- [Access2Markets](#) (UE),
- [InfoTariff](#) (Canada).

B. Associations de professionnels

- Bureaux national et territoriaux de la CPME ([CPME](#)),
- Mouvement des ETI ([METI](#)),
- [Medef](#)
- Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA) ;
- Sections régionales et Canada des Conseillers du commerce extérieur de la France ([CCEF](#)) ;
- Délégations du Club des exportateurs de France ([CEF](#)).

3. Quelles sont les exigences réglementaires pour exporter mon produit au Canada ?

CONNAITRE LES EXIGENCES SECTORIELLES & OBTENIR LES CERTIFICATIONS NECESSAIRES A L'EXPORT

A. Renseignements sur les exigences produits

FRANCE

- [SER d'Ottawa](#) en lien avec les attachés sectoriels Amérique du Nord de l'Ambassade de France aux Etats-Unis ;
- Service réglementation internationale de **Business France** ;
- [Access2Markets](#) ;
- Sociétés membres des **OSCI**.

CANADA

- **Agences et ministères canadiens** (Santé Canada, Agence de l'inspection des aliments, Bureau de la concurrence).

B. Solutions publiques (licences export / certificats sanitaires)

- **CITES** - espèces végétales / animales (via la Direction générale de l'Environnement) ;
- **FranceAgriMer** (agroalimentaire).

C. Solutions privées (licences export/import et certifications)

- Organismes de certification des biens industriels accrédités.

4. Quelles sont les formalités douanières et logistiques ? Que faire en cas de litige ?

SECURISER LES EXPEDITIONS & ANTICIPER LES RISQUES
COMMERCIAUX ET DOUANIERS

A. Solutions publiques

- Pôles Action Economique ([PAE](#)) des Douanes françaises ;
- Agence des services frontaliers du Canada ([ASFC](#)).

B. Solutions privées

- Sociétés agréées « Représentants en douanes enregistrés » (RDE) français ;
- [Courtiers en douane](#) agréés canadiens (pour les « importateurs non-résidents »).

C. Expédier sa marchandise au Canada

- Sociétés de transport de fret actives entre la France et le Canada (maritime / aérien).

D. En cas de litige d'ordre douanier ou commercial

- Cabinets d'avocats français spécialisés en droit douanier, droit fiscal et droit commercial.

E. Formation aux entreprises sur les aspects douaniers

- [Association ODASCE](#) ;
- Sociétés de consultants (cabinets d'avocats, logisticiens)

Éléments à signaler à l'importateur canadien pour obtenir l'élimination tarifaire du CETA

- Vérifier s'il y a besoin d'obtenir une **licence d'importation** pour le produit exporté avec l'outil [Access2Markets](#).
- L'importateur canadien doit bien signaler à son [courtier en douane canadien](#) de remplir une déclaration d'importation en lui demandant de **réclamer le traitement préférentiel CETA**.

N.B : Pour les exportateurs qui expédient leurs marchandises au Canada sous le régime d'« [Importateur non-résident](#) » :

1. **Disposer d'un « Numéro d'Entreprise »** (Business number), à obtenir auprès de [l'Agence du revenu du Canada](#).
2. **Disposer d'un numéro et compte de [Gestion des cotisations et des recettes](#)** (GCRA/CARM).
3. **Déléguer la gestion du compte GCRA/CARM** à un [courtier en douane canadien agréé](#).