



DÉVELOPPER DES MARCHÉS EN PROFITANT DE L'AECE

ZONE ALENA



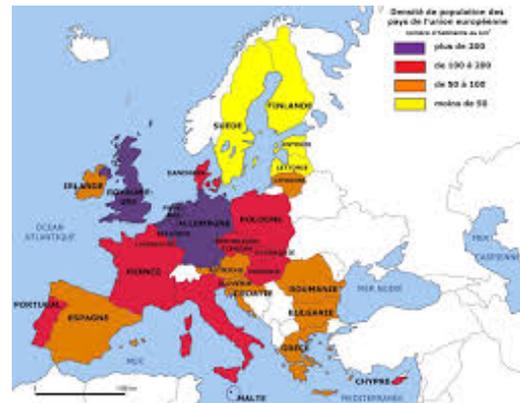
475,5 millions d'habitants :

324 M : États-Unis

32 M : Canada (8,2 M : Québec)

119,5 M : Mexique

ZONE AECE



544 millions d'habitants :

32 M : Canada

512 M : Union européenne

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en janvier 1994, l'AECE est le plus important accord à survenir au Canada. Les mesures provisoires sont entrées en vigueur le 21 septembre 2017. ÊTES-VOUS PRÊTS? Cet accord commercial, qui se veut progressiste, vient favoriser la classe moyenne. Le commerce ouvert et libre permet l'échange de biens, de services, de technologies et d'idées, éléments clés de sociétés ouvertes et prospères.

Outre le Canada d'une part, les pays partenaires (États membres) en UE sont l'Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, République tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède, Royaume-Uni jusqu'à son départ selon le Brexit. Il est important de noter que l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse ne font pas partie de l'AECE, mais plutôt de l'accord existant de l'AELE avec le Canada.

Que signifie l'AECE pour les entreprises?

1. Canadiennes :
 - a. Des possibilités d'exportation pour les secteurs clés : aérospatiale, agriculture et agroalimentaire, automobile, technologies propres, poisson et produits de la mer, foresterie, TI et TIC, infrastructure, instruments médicaux, métaux et produits minéraux, pétrole et gaz, produits pharmaceutiques.
 - b. Des solutions pour vaincre les obstacles sur les marchés de l'UE et de l'OCDE en Europe.
2. Européennes :
 - a. Des possibilités d'investissement : les entreprises européennes pourront investir plus facilement au Canada afin de tirer profit d'un accès préférentiel à l'UE et aux États-Unis.
 - b. Augmentation et favorisation des opportunités d'affaires.
3. Et plus encore pour toutes les parties !

Points sur lesquels les parties se sont entendues

1. Droit de règlementer
2. Coopération en matière de réglementation
3. Services publics
4. Sécurité et assurance sociale



VANASSE & ASSOCIÉS
CONSULTANTS INC.

5. Protection des investissements
6. Commerce et développement durable
7. Protection du travail
8. Protection de l'environnement
9. L'eau
10. Les marchés publics
11. Avantages pour les petites et les moyennes entreprises
12. Préférences accordées aux populations autochtones canadiennes sur le territoire de l'UE.

Avantages de l'AECG pour toutes les parties

1. Entrée en franchise de droits : élimination de la majorité des droits de douane sur les produits originaires – trois conditions à respecter :
 - a. les marchandises doivent être exportées directement de l'UE vers le Canada et inversement;
 - b. elles doivent respecter les critères de l'origine (règles d'origine et procédures d'origine); et
 - c. la preuve de l'origine préférentielle, sous forme réglementaire, doit être déposée au moment de l'entrée.
2. Réduction des formalités administratives;
3. Réduction des obstacles au commerce;
4. Favorisation d'un accès aux marchés publics à tous les niveaux;
5. Amélioration de l'accès au commerce des services. Cependant, des dispositions particulières visent à encadrer des services plus spécifiques tels que les télécommunications et le commerce électronique;
6. Amélioration de la mobilité de la main-d'œuvre;
7. Promotion et protection des investissements;
8. Création de conditions plus équitables entre le Canada et l'UE en matière de droits de propriété intellectuelle.

Les obstacles - les barrières non tarifaires

1. Les contingents (quota)
2. La concession de licence pour un produit
3. Le dédouanement
4. Les normes de certification
5. Les taxes à l'importation dont la TVA

La gestion et la sécurité sont au cœur de tout accord et l'AECG ne fera pas exception!

1. La conformité douanière (OEA) – gestion indispensable à assurer, peu importe le pays et l'accord!
2. La sécurité (Programmes PIP - SAFE)

Tout marché comporte des écueils. C'est pourquoi les entreprises doivent se préparer et tout mettre en place. Cette première étape est essentielle. Il faut investir temps et argent pour apprendre et comprendre l'AECG et l'UE. Chaque pays est un marché « particulier » à découvrir! Cette démarche permettra de vous implanter correctement, d'optimiser les résultats et de devancer vos concurrents.

Contactez-nous et/ou venez assister à notre prochaine conférence sur le sujet!

Bon SUCCÈS!

Liens utiles :

<http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/P1.aspx?lang=fra>

http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_fr.htm

<http://deleguescommerciaux.gc.ca/france/market-facts-faits-sur-le-marche/7685.aspx?lang=fra>