



Exporter au Canada

Régime d'importation & Documents
Faire des affaires avec le Canada
Paiement & Financement

Rédaction: Koen Vanheusden, Expert Réglementation
Version française: Nadia Verlent

Etude réalisée dans le cadre de la mission économique conjointe aux Etats-Unis (Seattle) et au Canada (Vancouver) présidée par S.A.R. le Prince Philippe (8 au 14 mars 2008)

ACE / Janvier 2008

Table des matières

I. REGIME d'IMPORTATION & DOCUMENTS à l'IMPORTATION – p. 2

- A. Réglementation douanière
- B. Documents à l'importation
- C. Etiquetage & emballage

II. FAIRE des AFFAIRES avec le CANADA – p. 17

- A. Cadre juridique
 - 1 • Contrat de vente internationale
 - 2 • Contrat d'agence – Concession d'exclusivité de vente
 - 3 • Droit international privé
 - 4 • Marchés publics
 - 5 • Propriété intellectuelle
 - 6 • Particularités
- B. Investir
 - 1 • Régime d'investissement
 - 2 • Formes d'entreprises
 - 3 • Types de sociétés
 - 4 • Formalités de constitution
- C. Régime fiscal & social
 - 1 • Accords conclus avec la Belgique
 - 2 • Impôts directs
 - 3 • Impôts indirects
 - 4 • Autres taxes indirects
- D. Permis de travail & de séjour

III. PAIEMENT & FINANCEMENT – p. 46

- A. Monnaie & cours de change
- B. Moyens de paiement
- C. Politique du Dueroire
- D. Renseignements de notoriété

I. REGIME d'IMPORTATION & DOCUMENTS à l'IMPORTATION

Deux sites web fournissent des informations particulièrement



intéressantes sur le régime d'importation canadien. Il s'agit des sites web :

- de la douane canadienne (Agence des services frontaliers du Canada- ASFC) :
www.canada-customs.ca

et

- des Affaires étrangères et (du) Commerce International Canada :
www.international.gc.ca & www.dfait-maeci.gc.ca

La loi canadienne sur les Douanes (L.R., 1985, ch.1 (2^e supplément) peut être téléchargée sur : lois.justice.gc.ca/fr/C-52.6/index.html

A . Réglementation douanière

Accords de libre-échange



Le Canada est membre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA - www.nafta-sec-alena.org; (esp. : *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN* ; anglais : *North American Free Trade Agreement*) et forme, conformément à l'ALENA, une zone de libre-échange avec les Etats-Unis et le Mexique.

Basé sur l'Accord de libre-échange Canada - Etats-Unis de 1987 - ALE (Canada - U.S. Free Trade Agreement - CUSFTA), l'ALENA est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994 (art. 2203 ALENA).

Contrairement à l'Union Européenne par exemple, l'ALENA n'a pas d'objectifs supranationaux. Son objectif se limite à :

- l'élimination des droits d'entrée sur les produits d'origine sur une période de 15 ans (le 1^{er} janvier 2008, les derniers droits d'entrée levés sur les biens de la « catégorie C+ » ont été supprimés mais ceux-ci avaient déjà été annulés le 1^{er} janvier 1998 pour le commerce entre le Canada et les Etats-Unis) - Partie II, Commerce des Produits;
- l'harmonisation des normes - Partie III, Obstacles Techniques au Commerce;
- la non-discrimination dans les marchés publics- Partie IV, Marchés Publics;
- la libre circulation des service et la suppression des restrictions sur les possessions étrangères et les investissements - Partie V, Investissement, Services et Questions connexes;
- la reconnaissance réciproque et la sauvegarde des droits de propriété intellectuelle - Partie VI, Propriété Intellectuelle.

Le Canada a par ailleurs conclu des accords de libre-échange avec :

- le Chili (5.12.1996 ; entrée en vigueur : 5.07.1997-ALECC),
- le Costa Rica (23.04.2001 ; entrée en vigueur : le 1.11.2002 -

ALECCR) et

- Israël (31.07.1996 ; entrée en vigueur : le 1.09.1997 -ALECI).

Le Canada négocie l'extension de son accord de libre-échange avec les pays suivants : la Jordanie, l'AELE (accord AELE conclu), les pays andins (Colombie et Pérou), la Corée, le Caricom, la République dominicaine, le CA4 (Le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua) et Singapour.

SPG

Dans le cadre du *Système des Préférences Généralisées* (SPG), le Canada accorde des préférences tarifaires pour toute une série de biens aux PVD et des préférences tarifaires spéciales aux pays les moins développés (LDC - Least Developed Countries). Les Commonwealth Caribbean Countries bénéficient, eux aussi, de préférences tarifaires particulières.

Importations libéralisées en principe

Les importations au Canada sont entièrement libéralisées à quelques produits près (voir ci-après) dont les importations sont soit interdites, soit soumises à restrictions pour des raisons de sécurité, santé ou protection de l'environnement (cf. Loi sur les licences d'exportation et d'importation - S.R., 1985, ch. E-19 lois.justice.gc.ca/fr/E-19/238703.html)

Marchandises prohibées

Les biens faisant l'objet d'une **interdiction d'importation** sont énumérés dans le Mémoire D9 – « Produits prohibés » de la douane canadienne

www.canada-customs.ca/menu/D9-f.html

Ces produits sont :

- D9-1-1 : Ecrits, photos, films, dessins ou reproductions jugés obscènes par la législation canadienne - Politique de l'Agence des douanes et du revenu du Canada sur le classement des marchandises réputées obscènes;
- D9-1-2 : Livres protégés par un droit d'auteur ;
- D9-1-3 : Monnaie altérée ou contrefaite;
- D9-1-5 : Aéronefs usagés ou d'occasion ;
- D9-1-6 : Marchandises fabriquées ou produites en tout ou en partie par des prisonniers;
- D9-1-7 : Matelas usagés ou d'occasion et matières en provenant ;
- D9-1-9 : Fausse désignation de l'origine géographique des marchandises et des marchandises ayant une marque de commerce - Loi sur les marques de commerce. Voir : lois.justice.gc.ca/fr/T-13/index.html
- D9-1-11 : Importation de véhicules à moteur usagés ou d'occasion;
- D9-1-12 : Certaines parties d'oiseaux sauvages (plumes, peau, etc.) ;
- D9-1-13 : Allumettes au phosphore blanc;
- D9-1-15 : Ecrits de propagande poussant à la haine, la trahison et la sédition.

Licence d'importation

Le Mémorandum D19 (www.cbsa-asfc.gc.ca/menu/D19-f.html) cite les biens dont l'importation est subordonnée à la présentation d'une licence d'importation.

Il s'agit notamment de : matériel nucléaire, armes, espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), diamant brut (Processus de Kimberley), parties du corps humains, explosifs, pneumatiques, produits dangereux, déchets dangereux, etc.

Ce Mémorandum reprend sous forme d'instructions douanières les restrictions à l'importation contenues dans la Liste canadienne des marchandises d'importation contrôlée: laws.justice.gc.ca/fr/showdoc/cr/C.R.C.-ch.604/sc:1::sc:2//fr?page=1

Pour les biens objet de contingents ou de mesures tarifaires, une licence d'importation fédérale canadienne doit être demandée au *Département des Affaires étrangères et du Commerce international Canada, Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation (DGCEI)*. Vous trouverez des informations complémentaires sur le site web de cette Direction générale www.dfait.gc.ca/eicb/menu-fr.asp. Les formulaires de demande de licence peuvent être téléchargés sur www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/forms/formlist-fr.asp

La licence à présenter à la douane au moment de l'importation coûte entre 15 et 31 CAD en fonction de la valeur totale des marchandises importées. Un tarif différent est appliqué aux demandes introduites par l'entremise de courtiers. La licence est délivrée en principe dans les 24h de la demande (pour autant que tous les documents nécessaires - facture pro forma - aient été joints).

Les licences d'importation fondées sur des exigences de sécurité, santé ou environnement doivent être demandées auprès de l'agence spécialisée (voir ci-après).

La *Division des contrôles à l'exportation* près la *Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation* du Département des Affaires étrangères et du Commerce international est compétente pour la délivrance des licences d'exportation.

Droits de douane

Le Tarif des douanes canadien suit depuis le 1^{er} janvier 1988 le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et compte surtout des droits ad valorem (pourcentage calculé sur la valeur en douane). Le Canada a adapté son tarif douanier aux modifications qu'a connues le SH en 2007.

Le tarif des douanes canadien 2008 peut être consulté sur le site web de la douane canadienne : www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-fra.html

Les exportateurs européens peuvent consulter également la *Market Access Database* de la Commission de l'UE mkaccdb.eu.int/. Pour les droits d'entrée, cliquez sur « Applied tariffs Database ». Ensuite,

- sélectionnez Canada;
- introduisez les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou

donnez une description du produit en anglais ; faites fonctionner le moteur de recherche ; après une « copyright notice » apparaissent les droits d'entrée ; sous l'intitulé « EU » vous trouverez le tarif préférentiel d'application aux produits UE;

- lorsque vous cliquez sur le code tarifaire du produit, vous obtenez les droits additionnels (SPG, accises, etc).

Etant donné que la MarketAccess Database ne peut être consulté que via un serveur européen et ne fournit que le tarif MFN (nation la plus favorisée), il est indiqué de consulter directement le tarif canadien lorsque la livraison porte sur des biens qui ne sont pas originaires de l'UE.

Le tarif des droits d'entrée canadien peut aussi être consulté gratuitement sur www.apectariff.org.

Pour les taxes indirectes supplémentaires à l'importation (TPS,...), voyez plus bas la partie « II - C Régime fiscal ».

Valeur en douane

Contrairement à la pratique quasi généralisée, le Canada, à l'instar des Etats-Unis et de l'Afrique du Sud, utilise la valeur FOB comme valeur en douane (art. 48 de la Loi sur les Douanes - voir aussi www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/pub/bsf5000-fra.html).

Le coût du transport et de l'assurance transport vers le Canada n'est **pas pris en compte** dans le calcul des droits d'entrée.

Il est, par conséquent, recommandé aux exportateurs facturant sur base CIF de bien mentionner les frais de transport et d'assurance séparément sur leur facture (et dans leurs offres au risque d'exclusion pour prix non concurrentiels !).

Pour fixer la valeur douanière, le Canada suit l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), soit les règles également appliquées dans l'UE.

Dédouanement

La procédure et les formalités à observer à l'importation au Canada sont décrites en détail dans la brochure RC4041 « *Guide sur l'importation des marchandises commerciales* ». Cette brochure peut être téléchargée sur:

www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/pub/rc4041-fra.html.

L'importateur doit disposer d'un numéro d'entreprise (NE) dont il ressort qu'il est inscrit comme importateur auprès de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC).

Les mesures de sécurité prises après le 11 septembre obligent à informer préalablement l'Agence des Services Frontaliers du Canada (ASFC) du port ou de l'aéroport de destination des marchandises de l'arrivée des marchandises. Le transporteur communique cette information via le programme de l'Information Préalable sur les Expéditions Commerciales (IPEC) www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/aci-ipec/menu-fra.html au moyen d'un *Préavis de l'arrivée de marchandises par air* (« Advance Commercial Information for Aircrafts and Air Cargo » - 24 h avant l'arrivée au Canada) ou *mer* (« Advance Commercial Information for Vessels/Sea Cargo » - 24 h avant le chargement dans le port de départ).

Introduit en plusieurs phases, le programme IPEC est déjà intégralement opérationnel pour le transport maritime (depuis le 19.04.2004) et le transport aérien (depuis le 26.07.2006). Il n'est

pas encore d'application au transport aérien et routier.

Avant que les biens ne puissent être dédouanés, leur arrivée doit être signalée à l'*Agence des Services frontaliers du Canada (ASFC)*. Les informations sont recoupées - avant dédouanement - par les mentions contenues dans les manifestes (Freight/Cargo Manifest) pour les envois maritimes et la Déclaration générale pour Avions pour le fret aérien.

Plusieurs procédures sont ensuite possibles :

- la mainlevée sur déclaration détaillée et paiement ; c'est la simple déclaration papier avec paiement des droits d'entrée;
- la mainlevée contre documentation minimale (RMD) : cette procédure permet à l'importateur d'importer directement ses produits et moyennant caution, d'effectuer a posteriori la déclaration détaillée et le paiement ; depuis le 15.10.2007, cette déclaration ne peut plus se faire sur support papier mais doit obligatoirement se faire électroniquement via EDI (SSMAEC) ;
- la mainlevée en une seule étape contre documentation complète (MDC) : l'intégralité de la procédure d'importation se fait électroniquement via SSMAEC.

Le Canada applique des procédures particulières accélérées aux importations d'une valeur inférieure à 1600 CAD et aux envois postaux et de messagerie (Courier/LVS - Low Value Shipment). Les envois d'une valeur inférieure à 20 CAD sont exemptés de droits d'entrée.

Tout comme les Etats membres de l'UE se convertissent aux déclarations électroniques à la douane (PDAA), le Canada oblige ses entreprises à procéder, elles aussi, aux déclarations effectuées de manière électronique. Le système canadien a été baptisé SSMAEC (ACROSS en anglais- Système de soutien de la mainlevée accélérée des expéditions commerciales). Depuis le 31.01.2008, les importateurs ne peuvent plus utiliser le Système de mainlevée pour les importateurs fréquents (SMIF) mais doivent adopter le SSMAEC.

Pour plus d'informations : www.cbsa-asfc.gc.ca/eservices/ogd-amg/across-fra.html

Tout renseignement sur la procédure canadienne à l'importation peut être téléchargée sur www.cbsa-asfc.gc.ca/import/menu-fra.html

Importation temporaire, échantillons, matériel publicitaire

La plupart des biens peuvent être importés temporairement au Canada, en exemption des droits d'entrée. La durée d'importation ne peut toutefois excéder 18 mois et une caution équivalant aux droits d'entrée ainsi qu'aux taxes normalement dus doit être payée. Les biens importés sous le régime de l'importation temporaire ne peuvent être ni vendus, ni transformés, ni faire l'objet d'un crédit-bail.

L'instruction de la douane canadienne « Importation temporaire » Mémoire D8-1 - Règlement sur l'importation temporaire de

marchandises – Numéro tarifaire 9993.00.00 du 3.04.2007 peut être téléchargée sur le site www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d8-1-1/LISEZ-MOI.html.

**Matériel
d'exposition**

Vous trouverez toute information concernant les formalités particulières liées à la participation à des salon, convention, exposition, etc. dans l'instruction douanière « Memorandum D8-1-2, Programme des services aux événements internationaux et aux congrès (PSEIC) » du 15.11.2007 à consulter sur www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/ie-ei/menu-fra.html

Dès que vous aurez décidé d'une participation et de préférence 30 jours ouvrables à l'avance, vous nouerez contact avec le Coordinateur national des Congrès de l'Agence des Douanes et du Revenu du Canada - voir modèle ci-après - :

*Coordonnateur national
Programme des services aux événements internationaux et aux congrès
Division des services opérationnels, Événements internationaux
Tél.: 613-946-0237
Fax: 613-998-5584
GSM: 613-316-9614
E-mail: IECSP-HQ@cbsa-asfc.gc.ca*

LETTRÉ INITIALE TYPE DE CONTACT AVEC L'ASFC-PSEIC

Programme des services aux événements internationaux et aux congrès
Agence des services frontaliers du Canada
Adresse
Ville (province), code postal

Monsieur ou Madame,
Vous êtes par la présente avisé(e) que je projette (nous projetons) de tenir [une réunion, un congrès, une foire commerciale, une exposition ou un événement] à [nom de la ville] entre [dates]. Cet événement, appelé [nom], doit avoir lieu à [nom et lieu de l'installation] et il y aura [nombre] participants, dont [pourcentage] venant de l'étranger. Le courtier en douane désigné est

[nom et numéro de téléphone du courtier], qui a nommé [nom] représentant pour les services à la clientèle.

L'événement servira en partie à des fins d'exposition et vous trouverez ci-joint une liste préliminaire des marchandises devant être importées au Canada. Veuillez m'aviser ou nous aviser de toute licence nécessaire et nous indiquer si certaines de ces marchandises sont assujetties à des restrictions ou ne peuvent entrer au Canada. En outre, veuillez me dire ou nous dire si le Décret de remise de 1983 visant les organisations étrangères ou toute autre disposition prévoyant une remise s'applique à ces marchandises.

Veuillez agréer, M....., l'expression de mes(nos) sentiments distingués.

[bloc signature]

[nom, adresse complète et numéro de téléphone du représentant de la société, de l'association, du groupe ou du particulier]

Pièce jointe

Vous recevrez du coordonnateur régional des congrès une lettre de reconnaissance (« Letter of Recognition ») expliquant toutes les exigences du gouvernement fédéral en rapport avec l'événement et les services disponibles, comme par exemple le dédouanement sur place, l'agrément du lieu de l'événement en tant qu'entrepôt de stockage et la dispense des frais de services spéciaux. La lettre autorise par ailleurs la firme étrangère à tenir l'événement au Canada et à y introduire des personnes et des marchandises à cette fin. Copie de cette lettre sera remise à l'agent en douane et à tout représentant de l'entreprise étrangère participant à l'événement.

Conformément à la législation canadienne en matière de douane, les biens utilisés dans les foires (comme par exemple les badges) peuvent être importés en exemption des droits d'entrée. Pour les autres produits, il y a lieu de suivre la procédure d'importation temporaire.

Cette lettre de reconnaissance fixe encore le montant de la caution demandée par la douane canadienne pour l'importation temporaire de biens en franchise des droits d'entrée. Cette caution équivaut généralement aux droits d'entrée et taxes normalement dus à l'importation.

Le dédouanement s'effectue sur la base du *Permis d'admission temporaire* – formulaire E29B (PAT).

Carnet ATA

Le Canada a adhéré à l'accord douanier sur l'importation temporaire de biens sous le couvert d'un carnet ATA (Admission temporaire – « Temporary Admission »). Le Canada accepte l'utilisation des carnets ATA pour l'importation temporaire d'échantillons commerciaux, de biens destinés à des foires et expositions et de matériel professionnel. Ils peuvent aussi être utilisés dans le cadre de transit et pour des envois postaux.

Le carnet ATA facilite les formalités frontalières et surtout supprime l'obligation de constituer une caution.

En Belgique, vous obtiendrez un carnet ATA auprès de la Chambre de Commerce du siège de votre entreprise. La Chambre de Commerce se porte garante des dettes douanières qui pourraient résulter de l'utilisation abusive du carnet, par exemple lorsque les biens ne sont pas réexportés ou sous leur forme initiale ou encore dans les délais fixés.

Le carnet ATA peut être utilisé pour:

- l'exportation temporaire de biens en provenance de l'Union européenne et leur réimportation, après « usage », sans paiement des droits d'entrée et/ou de la TVA due à l'importation;
- le transit par le territoire d'un pays tiers ou vers un bureau par lequel les biens ressortent du territoire sans licence de transit ou dépôt de caution;
- l'importation temporaire au Canada sans paiement des

droits d'entrée et/ou de la TPS et la réexportation.

Le coût d'un carnet ATA est composé d'un montant fixe majoré d'un pourcentage de la valeur des biens. A titre indicatif, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Limbourg (Hasselt)¹ :

a) Prix de base	190,00 EUR
b) Caution	30,00 EUR (remboursable au plus tard 1 an après la date d'échéance)
c) Supplément pour 1 signature	5,45 EUR
d) Supplément pour feuillets supplémentaires	0,65 EUR / feuillet
e) Supplément non-membre	45,00 EUR
f) Prime de cautionnement ATA	Valeur matériel jusqu'à 25.000 EUR supplément 0,82% Valeur matériel jusqu'à 75.000 EUR supplément 0,64% Valeur matériel jusqu'à 250.000 EUR supplément 0,41% Valeur matériel supérieure à 250.000 EUR supplément 0,25%

Pour les membres de la Chambre, le paiement du carnet ATA s'effectue sur facture. Les non membres paient cash à la réception du carnet ATA.

Echantillons

L'exemption particulière accordée aux échantillons est décrite dans l'annexe E - Décret de remise sur les échantillons commerciaux au *Mémorandum D8-1-1 « Importation temporaire »*. D'autres annexes précisent les franchises accordées aux biens importés en vue d'une certification, pour l'aide d'urgence, pour les organisations étrangères, les expéditions scientifiques, etc.

Des échantillons commerciaux peuvent être importés temporairement en exemption des droits d'entrée et autres taxes, sur la base du *Décret de remise sur les échantillons commerciaux*, pour autant que :

- l'importateur ne soit pas un résident canadien ou un résident intervenant pour le compte d'un fournisseur étranger dans le cadre de contrats de vente ;
- les échantillons restent propriété de l'importateur pendant la durée de leur séjour au Canada ;
- l'importateur communique les lieux où les échantillons sont exposés et montre à la douane les documents se rapportant à l'envoi d'échantillons si les échantillons ont une valeur supérieure à 1.000 CAD ;
- les échantillons puissent être montrés ou exposés par l'importateur ;
- les biens livrés à la suite de la présentation d'échantillons exposés ou montrés ne soient pas livrés au départ du Canada;

¹ Source : http://www.voka.be/limbourg/aanbod/Pages/IO_ATAcarnets.aspx

- les échantillons soient réexportés dans les 12 mois qui suivent leur importation (prorogable de 6 mois).

B. Documents à l'importation

Formalités à l'importation

Des informations concernant les documents à présenter pour le dédouanement au Canada figurent sur le site Market Access Database de la Commission de l'UE (mkaccdb.eu.int/).

Pour les formalités à l'importation, consultez l' « Exporters Guide to Import Formalities » :

- sélectionnez le pays en question (Canada) ;
- introduisez ensuite les 4 (ou 6) premiers chiffres du tarif douanier ou donnez une description détaillée du produit en anglais; vous obtenez une liste des documents nécessaires ;
- en cliquant sur le document en question, vous obtenez des informations sur ce document (comment le demander, éventuellement un modèle,...).

Facture commerciale

A l'importation, il y a lieu de remettre à la douane canadienne

- soit une facture douanière (Facture des douanes canadiennes) ;
- soit une facture commerciale, rédigée en anglais et/ou en français. Cette facture doit comporter toutes les informations mentionnées sur la Facture des douanes canadiennes;
- soit une facture commerciale avec l'identité du vendeur, de l'acheteur, le prix initial et une description précise des biens ET la facture douanière pour les autres renseignements exigés.

Des procédures simplifiées s'appliquent aux importations d'une valeur inférieure à 1.600 CAD.

Facture des douanes canadiennes (FCC)

En règle générale, il est recommandé de rédiger la facture en 4 exemplaires (1 original et 3 copies). Il n'existe aucune obligation légale en matière de signature de la facture, de légalisation ou de visa.

Pour les envois d'une valeur supérieure à 1.600 CAD, il y a lieu de rédiger une facture des douanes canadiennes (FCC) ou une facture commerciale comportant au moins les données figurant sur la FCC. Ce document sert de base pour la fixation de la valeur en douane, de l'origine et partant des droits dus en raison de l'importation.

La facture des douanes canadiennes peut être téléchargée sur

www.cbsa-asfc.gc.ca/E/pbg/cf/ci1/ci1-fill-07b.pdf.



1. Vendor (name and address) - Vendeur (nom et adresse)		2. Date of first shipment to Canada - Date d'expédition d'abord vers le Canada		Page <input type="text"/> of <input type="text"/>	
4. Consignee (name and address) - Destinataire (nom et adresse)		3. Other references (include purchaser's order No.) Autres références (inclure le n° de commande de l'acheteur)		5. Purchaser's name and address (if other than consignee) Nom et adresse de l'acheteur (s'il diffère du destinataire)	
5. Transportation (See mode and place of first shipment to Canada) Transport - Préciser mode et point d'expédition d'abord vers le Canada		6. Country of origin of goods Pays d'origine des marchandises		7. Country of origin of goods Pays d'origine des marchandises	
11. Number of packages Nombre de colis		12. Specification of commodities (kind of packages, marks and numbers, general description and characteristics, i.e., grade, quality) Description des articles (nature des colis, marques et numéros, description générale et caractéristiques, p. ex. classe, qualité)		13. Quantity (Units and Count) Quantité (par unité et total)	
14. Net weight Poids net		15. Total weight - Poids total Gross - Brut		16. Unit price Prix unitaire	
17. Invoice total Total de la facture		18. If any of items 1 to 17 are included on an attached commercial invoice, check this box Si tout ou partie des articles 1 à 17 figure sur une ou des factures commerciales ci-jointes, cocher cette case Commercial Invoice No. - N° de la facture commerciale <input type="checkbox"/>		19. Incoterms Total des taxes	
20. Exporter's name and address (if other than vendor) Nom et adresse de l'exportateur (s'il diffère du vendeur)		21. Originator (name and address) - Expéditeur étranger (nom et adresse)			
22. COO rating (if applicable) - Désignation de l'origine (s'il y a lieu)		23. If items 23 to 25 are not applicable, check this box Si les zones 23 à 25 sont sans objet, cocher cette case <input type="checkbox"/>			
24. If included in field 17 include amount: Si compris dans le total de la zone 17, préciser: (i) Transportation charges, expenses and insurance from the place of first shipment to Canada Les frais de transport, dépenses et assurances à partir du point d'expédition d'abord vers le Canada (ii) Costs for construction, erection and assembly incurred after importation into Canada Les coûts de construction, d'érection et d'assemblage après importation au Canada (iii) Repack packing Le coût de l'emballage d'expédition		25. If included in field 17 include amount: Si compris dans le total de la zone 17, préciser: (i) Transportation charges, expenses and insurance to the place of first shipment to Canada Les frais de transport, dépenses et assurances jusqu'au point d'expédition d'abord vers le Canada (ii) Allowance for commissions other than buying commissions Les commissions autres que celles versées pour l'achat (iii) Repack packing Le coût de l'emballage d'expédition		26. Check (if applicable): Cochez (s'il y a lieu): (i) Freight payments or other payments received are paid or payable by the purchaser Des remboursements ou paiements ont été ou seront versés par l'acheteur <input type="checkbox"/> (ii) The purchaser has supplied goods or services for value to the producer of these goods L'acheteur a fourni des marchandises ou des services pour la production de ces marchandises <input type="checkbox"/>	

011 (R)

AME

Certificat d'origine

Un certificat d'origine n'est en général pas demandé pour l'importation de biens en provenance de l'UE.

La facture des douanes canadiennes fait elle-même office de document d'origine. Certaines denrées alimentaires et quelques autres produits font toutefois exception à cette règle.

Un certificat d'origine doit, en revanche, être présenté pour bénéficier des droits réduits en application d'un des accords de libre-échange (ALENA, Chili, Costa Rica et Israël) signés par le Canada ou en vertu du Tarif de la Nation la plus favorisée (MFN pour les PVD - Form A).

L'UE et le Canada n'ont pas signé d'accord de libre-échange. Il s'ensuit que seul le certificat délivré par la Chambre de Commerce peut servir de certificat d'origine à l'importation de l'Union

européenne.

L'indication d'origine « EC » ou « European Community » n'est **pas reconnue** par les autorités canadiennes. Il importe par conséquent de préciser le pays d'origine qui peut éventuellement être suivi du terme « European Community » par exemple : *Belgium (European Community)*.

Documents de transport

Il y a lieu de présenter à la douane :

- soit un connaissement (Bill of Lading) pour le transport maritime ;
- soit une LTA (lettre de transport aérien) pour le transport aérien ;
- soit encore, une Waybill (lettre de voiture) pour le transport par route provenant des États-Unis.

La destination finale au Canada doit être indiquée sur le connaissement. Les connaissements à ordre sont autorisés moyennant une « notify-address ».

Les connaissements qui portent sur plus d'un chargement conteneurisé doivent signaler le nombre d'unités (colis) contenues dans chaque conteneur de même que le nombre total d'unités dans tous les conteneurs.

Pour pouvoir bénéficier des préférences tarifaires, le connaissement ou la LTA doivent prouver le transport en ligne directe.

Liste de colisage

La liste de colisage est la liste détaillée des biens acheminés (avec indication notamment des quantités, du nombre d'unités, des dimensions, du poids brut et net). Ce document n'est pas obligatoire mais peut faciliter le traitement des formalités douanières.

Documents exigés par les autres instances publiques

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) contrôle le respect de la réglementation qui relève de la compétence des autres départements gouvernementaux à l'importation, au transit et à l'exportation.

Les principaux autres départements gouvernementaux sont :

- Agriculture et Agro-industrie Canada
- Département des Affaires étrangères et du Commerce international
- Environnement Canada
- Ressources naturelles Canada
- Industrie Canada
- Transport Canada
- Santé Canada

Des informations concernant les licences d'importation, les permis et les certificats se rapportant à des dispositions spéciales de sécurité, de santé ou d'environnement et relevant de la compétence de ces départements doivent être demandées à l'agence concernée. La durée du traitement est généralement de 2 à 4 semaines.

- pour les denrées alimentaires : l'Agence canadienne d'Inspection des Aliments (ACIA).
www.inspection.gc.ca/francais/anima/heasan/import/permit_coverf.shtml
- pour les médicaments, produits de santé, etc. : Santé Canada
www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/pubs/prekurs/import_f.html
- pour les pesticides : Santé Canada
www.inspection.gc.ca/francais/anima/heasan/import/permit_coverf.shtml
- pour les animaux et plantes menacés d'extinction : Environnement Canada
www.cites.ec.gc.ca/fra/scto/index_f.cfm
- pour les armes: Gendarmerie royale du Canada - Centre des armes à feu Canada : www.cfc-cafc.gc.ca/

Certificats vétérinaires et phytosanitaires

Seules des sociétés agréées par le Canada peuvent exporter de la viande outre-Atlantique. Si l'exportation porte sur des produits à base de viande, tant l'abattoir dont proviennent les produits que l'entreprise transformatrice de viande doivent avoir été agréés pour l'exportation vers le Canada. Tel est le cas aussi des entreprises étrangères qui fournissent la viande et les produits à base de viande destinés à être incorporés en Belgique dans des produits exportés vers le Canada.

Les demandes d'agrément pour l'exportation vers le Canada doivent être adressées à l'*Administration centrale de l'AFSCA (Agence fédérale pour la Sécurité alimentaire)*. La DG Contrôle - service Import-Export s'occupe du suivi du dossier par les services vétérinaires canadiens. Plusieurs semaines peuvent s'écouler avant que l'on n'obtienne une réponse.

La Belgique compte actuellement 1 abattoir, 2 entrepôts frigorifiques et 6 entreprises transformatrices de viande agréés pour l'exportation vers le Canada.

L'importation d'animaux, plantes et leurs produits est subordonnée à la présentation non seulement d'une licence mais aussi d'un certificat délivré par les services d'inspection compétents du pays d'origine. Des certificats spéciaux doivent être présentés pour l'exportation de viande porcine fraîche et de produits à base de viande de porc à destination du Canada.

Pour plus d'informations:

Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire - AFSCA

www.favv-afsc.fgov.be/sp/export/export_fr.asp)

&

Agence canadienne d'Inspection des Aliments www.inspection.gc.ca

Depuis le 1.07.1989, un formulaire de confirmation de vente (Form 3885) en 3 exemplaires doit être présenté à l'importation de fruits et légumes frais. Ce document sert surtout à suivre l'évolution des prix (et l'application des taxes temporaires à l'importation). Il peut être téléchargé sur :

www.inspection.gc.ca/francais/for/pdf/c3885e.pdf

C. Etiquetage et emballage

Matériaux d'emballage en bois

Depuis le 16.09.2005, le Canada applique intégralement la Norme internationale pour les mesures phytosanitaires (NIMP) n° 15 Directive D-98-08 de la Division de la Protection des Végétaux - Direction des produits végétaux - Agence canadienne d'Inspection des aliments.

Tous les matériaux d'emballage en bois doivent, en d'autres termes, être traités (traitement thermique ou fumigation) et marqués conformément à la norme n° 15. Auparavant, les matériaux d'emballage en bois provenant de pays autres que les Etats-Unis n'étaient autorisés à l'importation que s'ils étaient accompagnés d'un certificat phytosanitaire approprié mais cette formalité supplémentaire a été supprimée entre-temps.

Pour tout renseignement complémentaire :

www.inspection.gc.ca/français/plaveg/for/cwpc/wdpkge.shtml &

www.inspection.gc.ca/français/plaveg/protect/dir/d-98-08e.shtml.

Marquage d'origine

Conformément à la législation canadienne et à l'instar de la réglementation en vigueur aux Etats-Unis, le pays de provenance doit être indiqué sur tous les emballages de produits importés de l'étranger. La mention « made in European Community » n'est **pas autorisée**. Le nom d'un pays précis doit être apposé. A titre d'exemple: « made in Belgium » suivi éventuellement de la mention « EC ».

L'importateur canadien est, après importation, autorisé à apporter le marquage d'origine, à l'aide par exemple d'un autocollant.

Toutes les réglementations en la matière peuvent être téléchargées sur le site :

www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cm/d11-3-1/

Produits de consommation

Les dispositions d'étiquetage générales pour les produits de consommation (autres que les denrées alimentaires) sont contenues dans la « Loi (fédérale) sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation » (RS, 1985, c.C-38) et dans « Les règlements d'emballage et d'étiquetage » (CRC, c.417).

Cette législation impose l'indication de la quantité nette, du nom et du siège social du producteur et de la dénomination usuelle du produit en cas de vente de produits préemballés et interdit l'utilisation de toute mention susceptible d'induire le consommateur en erreur. Certaines dispositions spéciales peuvent exiger des mentions complémentaires. Tel est notamment le cas pour les produits textiles (Loi sur l'étiquetage des textiles²), les produits à base de tabac, etc.

En plus du nom et de l'adresse du producteur, toutes les mentions devant figurer obligatoirement sur les emballages destinés aux consommateurs doivent être rédigées dans les deux langues officielles du pays : l'anglais et le français.

² Les indications d'entretien des produits textiles sur les étiquettes ne sont pas obligatoires au Canada. Cependant, une norme ALENA harmonisée existe depuis décembre 2003. Voyez Office des normes générales du Canada (ONGC) : <http://www.pwgsc.gc.ca/cgsb/home/index-f.html>

Cette loi et les réglementations y afférentes peuvent être téléchargées sur laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/C-38 et lois.justice.gc.ca/fr/showdoc/cs/C-38///fr?page=1

L'administration et la mise en œuvre de la Loi et des Règlements sont de la compétence du Bureau de la Concurrence, Industrie Canada : www.competitionbureau.gc.ca

Denrées alimentaires

Le contrôle de la qualité et de l'étiquetage des denrées alimentaires est du ressort de l'Agence canadienne d'Inspection des Aliments (ACIA).

Conformément à la législation en vigueur, l'étiquetage doit être effectuée dans les deux langues: en français et en anglais. Le système métrique doit être utilisé et depuis le 12.12.2005, les substances nutritives « Nutrition Facts » doivent également être mentionnées.

Au Québec, tous les produits vendus doivent être munis d'une étiquette rédigée en français et le français doit occuper une place tout aussi importante que les autres langues figurant sur les emballages ou les conteneurs.

Vu la complexité des dispositions en vigueur, il est recommandé aux exportateurs de se référer, pour de plus amples informations, aux dispositions d'étiquetage qui peuvent être téléchargées sur les sites :

www.inspection.gc.ca/francais/fssa/labeti/labetif.shtml
www.inspection.gc.ca/francais/fssa/imp/guide1f.shtml

Le 24.10.2007, les Services de santé canadiens et l'Inspection des denrées alimentaires (« Health Canada » et la « Canadian Food Inspection ») ont créé une banque de données conjointe avec des informations sur les aliments dangereux (nocifs). Les consommateurs peuvent y effectuer des recherches sur les denrées alimentaires jugées nocives en procédant par marque, mot clef, date ou producteur. Cette banque de données a été enrichie entretemps avec des produits pour enfants et peut être consultée en cliquant sur :

www.healthycanadians.gc.ca/index_f.html - puis sur www.healthycanadians.gc.ca/pr-rp/index_f.php.

II. FAIRE DES AFFAIRES AVEC LE CANADA

A. Cadre juridique

Abstraction faite du Québec où le droit s'inspire de la « civil law » française, le système juridique canadien est basé essentiellement sur la tradition de « common law » qui s'est développée en Angleterre et qui fait la part belle aux tribunaux qui interprètent le droit en fonction des circonstances qui changent en permanence.

De ce qui précède, on pourrait déduire que du point juridique, le Canada est un pays bipolaire. C'est toutefois oublier qu'il est aussi un Etat fédéral où le fédéral, les provinces et les territoires se partagent les compétences législatives.

La législation fédérale est disponible sur les sites ci-après:

- portail: www.canlii.org/index_fr.html
- législation fédérale: lois.justice.gc.ca/

La législation des provinces et territoires peut être téléchargée sur les sites ci-après:

- Alberta : www.qp.gov.ab.ca/index.cfm
- Colombie-Britannique : www.qp.gov.bc.ca/statreg/default.htm
- Ile-du-Prince-Edouard: www.gov.pe.ca/law/index.php3
- Manitoba: web2.gov.mb.ca/laws/statutes/index.php
- Nouveau Brunswick: www.gnb.ca/0062/acts/index-e.asp
- Nouvelle-Ecosse : www.gov.ns.ca/legislature/
- Nunavut: www.justice.gov.nu.ca/
- Ontario: www.e-laws.gov.on.ca/
- Québec: www.justice.gouv.qc.ca/français/accueil.asp
- Saskatchewan: <http://www.qp.gov.sk.ca/>
- Terre Neuve et Labrador: www.hoa.gov.nl.ca/hoa/sr/
- Territoire du Yukon: www.canlii.org/yk/laws/index.html
- Territoires du Nord-Ouest: www.justice.gov.nt.ca/Legislation/SearchLeg&Reg.htm

1. Contrats de vente internationale

Droit et contrats

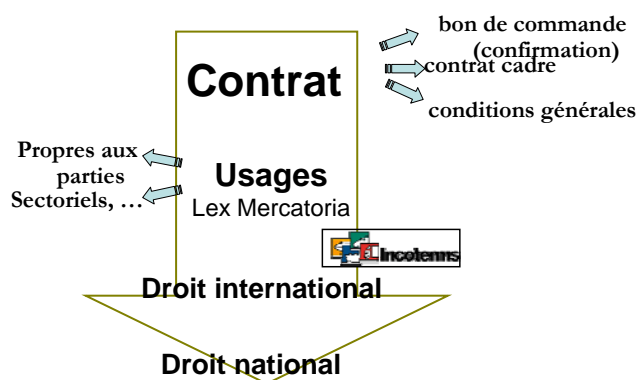
Le droit de vente, et sûrement le droit de vente international est un droit supplétif. Cela signifie que dans une transaction commerciale internationale le contrat - complété ou non par des conditions générales - constitue la première source des droits et obligations des parties. Un contrat peut donc parfaitement s'opposer aux règles de droit en vigueur.

Cela n'est toutefois pas sans risques. Si les parties ont des difficultés à s'accorder sur un point précis (droit applicable, tribunal compétent, délais pour le dépôt de plaintes relatives à la conformité, etc.), il arrive parfois qu'elles suppriment ces clauses du contrat, reportant le problème au moment où il surgira. Cette manière de travailler est particulièrement risquée. Le jour où le problème se pose, les points obscurs seront en effet réglés non pas par la volonté des parties mais par le droit applicable au contrat (les usages, les traités, la législation nationale, etc.). En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'un point faisant l'objet de contestation n'est pas réglé explicitement dans le contrat qu'il ne trouvera pas de solution.

Si tous les éléments qui font l'objet de l'accord sont importants, les **points non réglés** dans le contrat et tout ce qu'en dit le droit d'application sont tout aussi importants. Ne jouez donc pas à l'autruche.

Ci-après le classement, par ordre de priorité, des dispositions d'application :

1. les dispositions du contrat de vente ;
2. les dispositions des conditions générales convenues pour les aspects non réglés dans (1) ;
3. les dispositions du contrat de vente international pour les aspects non réglés dans (1) et (2) et
4. les dispositions du droit national d'application pour les aspects non réglés dans (1), (2) et (3).



Graphique représentant les niveaux décisionnaires dans le cadre de problèmes juridiques dans des litiges internationaux.

Les contrats types peuvent servir d'exemple lors de la rédaction d'un contrat international.

Contrats et contrats types

Toujours est-il que les entreprises doivent toujours rester prudentes lorsqu'elles recourent à de tels contrats. Un contrat doit en effet refléter ce que veut et nécessite concrètement la partie qui propose le contrat et non ce que veut le contactant moyen dans une situation moyenne. Toute entreprise, tout secteur industriel a en effet ses besoins spécifiques, ses critères particuliers qui ne se prêtent pas facilement à des généralisations. Le contrat qu'une firme veut présenter doit en tenir compte, doit être adapté à ces

exigences spécifiques et doit dès lors être plus qu'un simple collage de clauses trouvées fortuitement dans des « modèles » ou « checklists » disparates.

Chaque produit, chaque marché, chaque acheteur et chaque vendeur est en outre différent et chaque partie a d'autres intérêts : pour un fournisseur (vendeur), le contrat idéal sera donc tout à fait différent que pour l'acheteur.

Enfin, les relations commerciales internationales engendrent des problèmes autres que ceux qui surgissent dans le commerce intérieur. Les contrats passés avec des contractants locaux ne peuvent de ce fait pas servir « à l'exportation ».

Il peut cependant être intéressant d'utiliser un contrat type ...mais alors au niveau de l'entreprise. En d'autres termes, il peut être intéressant qu'une société élabore un contrat type bien équilibré et mûrement réfléchi qu'elle utilisera dans des situations où le droit applicable laisse aux parties suffisamment de liberté pour organiser le contrat comme elles l'entendent. Ce contrat type sera utilisée alors pour toute relation internationale établie dans le cadre de l'objet du contrat type.

Ainsi, la société peut

A. créer des avantages d'échelle:

- étant donné que toutes ses relations sont régies par les mêmes clauses contractuelles ou par des clauses fort similaires, la société peut profiter de l'expérience acquise au niveau d'un seul contrat et l'appliquer à tout son réseau contractuel;
- un seul investissement opéré dans un conseil juridique de qualité peut être s'amortir sur toute une série de contrats.

B. éviter la concurrence dans son propre réseau de distribution ; cet avantage est probablement le plus important pour l'entreprise qui de ce fait peut:

- renforcer sa position de négociateur (tous les clients/fournisseurs travaillent aux mêmes conditions);
- créer une organisation cohérente (en matière de logistique, fixation des prix, conditionnement,...) et
- empêcher que les cocontractants n'utilisent leur contrat respectif comme argument pour améliorer leur propre situation contractuelle.

Conclusion :

Plutôt que d'utiliser pour chaque pays un contrat type « national », la société agira sagement en recourant dans ses rapports avec des partenaires indépendants à un seul contrat type qu'elle fera éventuellement traduire. Tel est possible grâce aux dispositions canadiennes du droit international privé, aux directives de l'Union européenne et aux traités internationaux (voir ci-après).

Convention de Vienne

Le Canada a adhéré le 23.04.1991 à la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM)*. Cette Convention est entrée en vigueur au Canada le 1.05.1992. Toutes les provinces canadiennes et tous les territoires canadiens l'ont adoptée.

La Belgique a, elle aussi, ratifié la Convention de Vienne. Concrètement, il s'ensuit que le droit canadien relatif à la vente internationale de marchandises suit les mêmes règles que celles qui sont d'application en Belgique. En tant que droit supranational, la Convention de Vienne a en principe priorité sur les règles nationales des pays ayant ratifié la Convention.

Le site web de l' *Osgoode Hall Law School de l'Université de York* (www.yorku.ca/osgoode/cisg/) fournit en ligne toute information sur l'application au Canada (lois provinciales, jurisprudence, doctrine,...) de la Convention de Vienne.

La Convention de Vienne règle - dans la mesure où le contrat ne fournit pas de précisions à ce sujet - les aspects les plus importants de la vente internationale (formation du contrat, transfert des risques, conformité, livraison, sanctions....) mais non le transfert de propriété. Cette matière est toujours du ressort du droit national des pays adhérents à la Convention.

Propriété

En ce qui concerne la problématique de la propriété, les diverses provinces canadiennes suivent un raisonnement analogue à celui suivi par le droit belge : il y a transfert de propriété dès qu'il y a consentement (Québec art.1453 CCQ ; Ontario s.18 Loi sur le vente de biens) ou pour les marchandises génériques dès qu'il y a spécification.

Responsabilité produits

Les obligations de conformité et de garantie dans les contrats de vente internationale sont en principe réglées contractuellement et à défaut de clauses expresses, par la Convention de Vienne. La responsabilité produits concerne toutefois la responsabilité extracontractuelle et est réglée dans les provinces et les territoires par des dispositions juridiques locales, distinctes.

Les 9 provinces (et 3 territoires) de tradition « Common Law » (droit coutumier) suivent toutefois une autre orientation que le Québec qui a une tradition de « droit civil ».

La prescription des obligations en matière de responsabilité produits diffère, elle aussi, d'une province à l'autre (voir ci-après).

Tout comme dans l'UE et aux Etats-Unis, la responsabilité produits au Canada porte sur les relations entre le producteur/importateur et le consommateur. Les rapports entre les producteurs de produits finis et les utilisateurs professionnels ne relèvent en principe pas de cette réglementation relative à la responsabilité objective.

En Amérique du Nord, la responsabilité produits est une question très sérieuse et les exportateurs agiront sagement en examinant au préalable attentivement les conditions (et la majoration de la prime) de l'assurance à l'exportation vers le Canada.

Dans cet ordre d'idées, il convient aussi de voir si la problématique est effectivement à l'ordre du jour :

1. juridiquement, on ne peut être tenu pour responsable que si le consommateur subit un dommage. Si les produits livrés ne sont destinés qu'à des applications professionnelles/industrielles, le risque de responsabilité produits normalement diminue/ disparaît;
2. la législation d'application est celle du pays où le produit est proposé au consommateur;
3. la responsabilité est extracontractuelle et ne peut donc être exclue pour ce qui est du consommateur;
4. entre contractants - négociants, la responsabilité peut toutefois faire l'objet d'une attribution - cela se fait généralement par la prise d'une assurance;
5. la responsabilité produits ne couvre que les dommages provoqués par le produit défectueux - à l'exclusion du produit défectueux lui-même (= conformité ou garantie).

Sûretés

Les provinces canadiennes qui se sont ralliées à la « Common Law » ne connaissent pas la clause de la réserve de propriété telle qu'elle existe dans le droit civil européen mais comptent en revanche, à l'instar des Etats-Unis, des « security interests ». Ce terme général couvre divers types de sûretés comme le « chattel mortgage » (hypothèque sur des biens mobiliers), « conditional sale » (vente conditionnelle), « debenture » (lettre de garantie), « pledge » (gage) etc.

Le Code civil québécois organise la réserve de propriété dans le chapitre « vente à tempérament » (art. 1745-1749 CCQ). Pour être opposable aux tiers (autres créanciers), la réserve de propriété doit être publiée. L'opposabilité prend cours dès la vente si la publication a lieu dans les 15 jours de celle-ci, à partir de la date de publication, sinon. La réserve de propriété n'empêche pas le transfert du risque à l'acheteur.

Prescription

La Convention de Vienne ne règle pas la prescription des créances et le Canada n'a pas adhéré à la *Convention sur la Prescription en matière de vente internationale de marchandises*. Cette matière n'est pas non plus régie par une loi fédérale canadienne et les délais de prescription diffèrent de ce fait d'une province à l'autre.

Il est dès lors indispensable de bien vérifier le droit applicable aux relations contractuelles avec des partenaires canadiens.

Si le contrat est régi par le droit belge, le délai de prescription est de 10 ans.

L'Ontario compte en revanche un délai de prescription qui varie de 2 ans (en général) à 15 ans (maximum – Loi de l'Ontario sur la prescription 2002). En Colombie-Britannique, le délai est de 6 ans et au Québec, il est en principe de 10 ans (art. 2922 CCQ).

2. Contrat d'agence – Concession d'exclusivité de vente

Agence

Contrairement aux pays de l'UE, aucune disposition ne règle l'agence commerciale autonome au Canada si ce n'est quelques principes généraux du Code civil québécois (art .2130-2185 CCQ).

Les parties sont libres de fixer par contrat leurs droits et obligations

réciproques. Elles peuvent convenir librement du montant de la commission, des affaires pour lesquelles la commission est due et d'autres clauses telles que la résiliation, l'indemnité de clientèle, la non-concurrence, etc.

Le contrat d'agence n'est pas soumis à une forme spéciale mais sera de préférence rédigé par écrit ne fût-ce que pour constituer une preuve. Il n'y a aucune d'exigence d'enregistrement. Le choix de la langue est en principe libre. Le droit canadien de la concurrence permet l'insertion de clauses d'exclusivité dans les contrats d'agence.

Si les parties omettent d'insérer dans le contrat un délai de préavis, ce dernier devra en principe être raisonnable dans le cas de contrats d'agence conclus à durée indéterminée. Le caractère raisonnable et partant la durée du préavis seront évalués en fonction des investissements effectués par l'agent, de l'importance de la représentation dans l'ensemble des activités de l'agent et de la possibilité de remplacer la représentation.

Lorsque l'agent reçoit un préavis suffisant, aucune indemnité n'est, en principe, due à l'expiration du contrat³. Une indemnisation pourra en revanche être due en cas de préavis irrégulier ou de rupture (abusive) de contrat.

Une clause de non-concurrence qui interdit à l'agent, à l'issue de son contrat, de vendre des produits concurrents n'est, en principe, acceptable que si :

- elle se limite à l'objet et au rayon d'action assignés à l'agent ;
- elle est nécessaire pour protéger les intérêts du commettant ;
- elle ne dépasse pas 12 mois après la fin de l'agence.

Les exportateurs belges préfèrent souvent soumettre au droit belge les contrats qu'ils concluent avec des partenaires étrangers. En optant pour l'application du droit belge, les exportateurs peuvent en effet uniformiser l'organisation juridique de leur réseau de distribution international. Un tel choix n'est toutefois pas toujours sans risque dans la mesure où le droit belge donne à l'agent une protection qu'il n'aurait pas eue si la législation de son pays avait été appliquée. La loi belge sur l'agence est en effet basée sur la *Directive européenne 86/653/CEE du 18.12.1986* qui est très favorable à l'agent.

L'article 27 de la loi belge sur l'agence (Loi du 13.04.1995) soumet à son application toute activité d'un agent commercial **ayant son établissement principal en Belgique**. Par analogie avec la jurisprudence de la Cour de Cassation (arrêt du 06.04.2006 - voir ci-après), les dispositions spéciales de la Loi du 13.04.1995 (en matière par exemple de commissions indirectes, préavis, indemnités pour clientèle, délais de préavis pour motifs graves) ne trouvent PAS à s'appliquer aux agents établis à l'étranger (en l'occurrence au Canada) et qui ne sont donc pas actifs dans l'Union européenne. Si l'on opte néanmoins pour l'application du droit belge, il est conseillé d'exclure du contrat l'application de la loi

³ Pour le Québec, voyez l'art. 2178, 2 du CCQ « Toutefois, il (le mandataire) est tenu de réparer le préjudice causé au mandant par la renonciation faite sans motif sérieux et à contretemps ».

belge sur l'agence du 13.04.1995.

La problématique du règlement des différends sera abordée ultérieurement.

Concession d'exclusivité de vente

Contrairement aux concessions conclues en Belgique, la concession d'exclusivité de vente n'est pas soumise au Canada à des dispositions légales spécifiques.

Il s'ensuit que les parties sont libres de fixer dans le contrat leurs droits et obligations réciproques en matière de territoire, exclusivité, obligations en matière de chiffre d'affaires, résiliation, indemnité et clause de non-concurrence.

Dans les contrats de concession d'exclusivité de vente pour le marché canadien, une attention particulière devra être accordée - tout comme pour n'importe quelle autre concession internationale - à la problématique de la licence et de l'enregistrement, aux dispositions techniques en vigueur, aux problèmes logistiques (transport, assurance, douane, documents, origine,...), à l'étendue du territoire confié au distributeur et à l'utilisation de l'internet dans la prospection, à la manière dont les commandes sont transmises (fax, mail,...), aux conditions des contrats (paiement, responsabilité, ...) et à la problématique de la confidentialité et à la protection des droits de propriété intellectuelle. Tout importateur est en effet à terme un concurrent (importateur) potentiel.

Le contrat de concession d'exclusivité de vente n'est soumis à aucune obligation formelle mais sera de préférence rédigé par écrit ne fût-ce que pour avoir une preuve. La langue peut en principe elle aussi être librement choisie.

Les exportateurs belges souhaitent eux aussi souvent soumettre au droit belge les contrats d'exclusivité de vente qu'ils concluent avec leurs partenaires étrangers.

En ce qui concerne l'application du droit belge aux contrats d'exclusivité de vente conclus avec des partenaires étrangers (canadiens), la Cour de Cassation de Belgique a décidé le 6.04.2006, après une longue discussion jurisprudentielle et des décisions en sens divers, que la loi du 27.07.1961 sur les concessions d'exclusivité de vente **ne s'applique pas** aux contrats exécutés hors de la Belgique même en cas de clause générale soumettant le contrat au droit belge. Ce n'est que si le contrat fait un renvoi explicite à la loi du 27.07.1961 que celle-ci trouvera à s'appliquer.

La Cour de Cassation a, en d'autres termes, jugé que lorsqu'une concession de vente exclusive sort ses effets exclusivement hors du territoire belge - par exemple au Canada -, les dispositions contraignantes de la loi sur la concession de vente exclusive sont, en cas de résiliation de cette concession seulement d'application si le contrat conclu entre le concessionnaire et le donneur de la concession stipule explicitement que cette loi s'applique au contrat conclu entre les parties (*cf.* www.juridat.be/juris/jucn.htm et *RW n° 10, 04.11.2006*).

3. Droit international privé

La Belgique n'a pas conclu d'accord avec le Canada concernant la reconnaissance réciproque des jugements et sentences. Cela ne facilite pas l'exécution au Canada de jugements prononcés en Belgique.

La Cour Suprême du Canada a fixé en 1990 les principes auxquels les jugements étrangers doivent répondre pour pouvoir être exécutés au Canada (*Morguard Investments Ltd. v. De Savoye* (1990) 3 S.C.R. 1077). Conformément à ces principes, le jugement doit :

- comporter un ordre de paiement (money judgment) ;
- avoir été prononcé par un tribunal compétent (real and substantial connection) ;
- ne peut pas violer les intérêts publics (public body).

Des Provinces ont promulgué des dispositions spéciales quant à la reconnaissance et à l'exécution de jugements et sentences étrangers.



La Belgique et le Canada ont, en revanche, ratifié tous deux la *Convention de New York de 1958* pour la reconnaissance et l'exécution de sentences arbitrales étrangères. Grâce à cette ratification, les sentences arbitrales peuvent être exécutées (assez) facilement dans un pays comme dans l'autre.

Le Canada compte diverses instances d'arbitrage commercial international dont notamment:

- le *Centre canadien d'arbitrage commercial du Québec* (www.cacniq.org/) à Québec,
- l'*Institut d'Arbitrage et de Médiation du Canada* (www.amic.org/) d'Ottawa ,
- le *British Columbia International Commercial Arbitration Center* (www.bcicac.com/) à Vancouver.

Le Canada n'a **pas ratifié** la *Convention supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers* (La Haye, 05.10.1961 - Apostille).

Droit applicable

Les contrats de vente conclus entre des parties établies d'une part au Canada et d'autre part en Belgique sont réglés par la *Convention de Vienne* (art1,1,a V-CVIM) sauf si le contrat en exclut explicitement l'application.

Pour les contrats internationaux et les matières qui ne relèvent pas de l'application de la CVIM ou de tout autre traité international, le droit applicable peut être choisi par les parties contractantes. A défaut, le contrat est régi par le droit qui présente les liens les plus étroits avec le contrat conformément à la jurisprudence uniforme dans les provinces de tradition « common law ».

Dans les cas de responsabilité extracontractuelle s'applique le droit du pays/de la province où s'est produit l'événement qui a occasionné les dommages (*Tolofson v.Jensen*, Cour Suprême du Canada - 1994).

Le droit applicable ne règle évidemment que le droit matériel (le contenu des droits et obligations) et non le droit formel (le droit de procédure) qui permet de forcer l'exécution de ces droits ou

Règlement de différends et exequatur

obligations.

Les principes relatifs au choix du droit présentent en d'autres termes de grandes similitudes avec celles en vigueur en Belgique et dans la plupart des pays européens mais contrairement à la Convention de Rome, le Canada ne connaît pas la présomption légale selon laquelle en cas de doute sur les liens les plus étroits, le droit du pays du siège du vendeur (« le pays où la partie qui doit fournir la prestation la plus importante a sa résidence ou son siège principal) est déclaré d'application.

Tant en vertu du droit canadien ⁴ qu'en vertu du droit belge, les parties peuvent donc en principe choisir librement le droit d'application à leurs contrats internationaux.

Bien que les clauses concernant le règlement de différends figurent généralement à la fin du contrat et sont généralement abordées en clôture des négociations, elles constituent la véritable pièce maîtresse, la base de toute l'organisation juridique du contrat.

Etant donné que cette matière ne fait pas partie du volet opérationnel du contrat - l'entreprise préférant n'avoir jamais à appliquer cette clause -, les chefs d'entreprise délèguent souvent cette matière à leurs conseillers juridiques et optent en dernière instance fréquemment pour des solutions standard (« boilerplate clauses ») parce qu'ils ne tiennent pas à consulter à chaque fois leurs juristes

Pourtant, il ne sert à rien de négocier un contrat parfait et de convenir du droit qui sera d'application si le contrat ne fournit pas de réponse. Tout aussi importante est la garantie que les parties pourront effectivement obtenir l'exécution des dispositions légales et contractuelles. Il faut pouvoir être sûr, en d'autres termes, que le calcul des prix effectué sur la base de l'accord conclu, soit à 100% correct.

Il existe plusieurs techniques de règlement de différends internationaux. Chacune de ces techniques a ses avantages et ses inconvénients (coût, force obligatoire, rapidité, ...). Qui plus, la durée et le coût des procédures et de la représentation juridique peuvent différer sensiblement d'un pays à l'autre et d'une procédure à l'autre. C'est pourquoi il n'existe pas de solution unique. Il incombe dès lors au chef d'entreprise de réfléchir à chaque fois, en fonction de la situation qui se présente, à la technique de règlement de différend la plus appropriée.

La réponse à cette question dépend de plusieurs facteurs: serez-vous probablement défendeur (par exemple: vendeur payé anticipativement) ou demandeur (par exemple: agent commercial dont le contrat a été résilié?). La confidentialité de la procédure doit-elle être garantie? Où le jugement pourra-t-il être exécuté?...

La réponse à ces questions permettra de connaître le rythme de la procédure (lente - rapide), son coût, l'exécution: facile ou quasi impossible, etc...

Lorsque le différend porte sur des droits de propriété intellectuelle ou des secrets d'usine, mieux vaut ne pas saisir un tribunal public mais demander l'arbitrage.

Même lorsque le contrat ne prévoit rien au sujet du règlement de différends, des litiges éventuels doivent pouvoir être résolus. Dans ce cas, la procédure imposée par la législation de référence devra

⁴ Plutôt « le droit d'une des différentes provinces canadiennes »

être suivie et non celle contractuellement choisie. Cela signifie que l'absence dans le contrat d'une clause sur le choix du droit applicable ou sur le mode de règlement des différends sous-entend toujours un choix ...en faveur de la soumission du contrat aux seules dispositions légales et à la justice.

La *Banque Mondiale* présente sur son site web www.doingbusiness.org la manière dont pour chaque pays au monde l'exécution d'un contrat peut être juridiquement forcée.

Sous l'intitulé « Exécutions des Contrats » www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/, on trouve plus précisément pays par pays des renseignements sur l'efficacité des mécanismes judiciaires d'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige sur une vente de marchandises, sa durée, le nombre de procédure et les coûts qui en résultent, de l'initiation de la procédure au paiement effectif.

Ce qui rend cette information encore plus intéressante, c'est qu'elle s'accompagne à chaque fois des coordonnées des cabinets d'avocats qui ont collecté cette information.

De cet aperçu il ressort qu'une procédure judiciaire au Canada (Ontario) dure en moyenne encore plus longtemps qu'en Belgique (Bruxelles) et que les honoraires d'avocats y sont aussi plus élevés.

Entamer une
procédure en
Belgique - au
Canada

Enforcing Contracts in Canada	
This topic looks at the efficiency of contract enforcement in Canada.	
Change selection select an economy	
More details Export to Excel Local partners Methodology	
Nature of Procedure	Indicator
Procedures (number)	36
Duration (days)	570
Filing and service	30
Trial and judgment	390
Enforcement of judgment	150
Cost (% of claim)*	16.2
Attorney cost (% of claim)	15
Court cost (% of claim)	0.6
Enforcement Cost (% of claim)	0.6
Court information: Ontario Superior Court of Justice www.ontariocourts.on.ca/scj.htm	
* Claim assumed to be equivalent to 200% of income per capita.	

Enforcing Contracts in Belgium	
This topic looks at the efficiency of contract enforcement in Belgium.	
Change selection select an economy	
More details Export to Excel Local partners Methodology	
Nature of Procedure	Indicator
Procedures (number)	27
Duration (days)	505
Filing and service	15
Trial and judgment	400
Enforcement of judgment	90
Cost (% of claim)*	16.6
Attorney cost (% of claim)	9.7
Court cost (% of claim)	5.5
Enforcement Cost (% of claim)	1.4
Court information: Brussels Commercial Court ("Rechtbank van Koophandel/Tribunal de Commerce") www.juridat.be	
* Claim assumed to be equivalent to 200% of income per capita.	

4. Marchés publics

Tout comme l'UE, le Canada a signé l'*Accord sur les marchés publics de l'OMC* (Organisation Mondiale du Commerce) qui porte sur les adjudications lancées par les pouvoirs publics et dont le montant excède 177.000 USD. S'il s'agit de projets de construction, la valeur du contrat doit même être supérieure à 6,8 millions de USD.

Les adjudications portant sur un montant inférieur ou émanant d'instances communales ou provinciales ne sont pas concernées par cet Accord de l'OMC.

Données d'inscription des fournisseurs (DIF)



Les marchés publics passent par le TPSGC (*Travaux publics et Services gouvernementaux Canada*- www.tpsgc.gc.ca/text/index-f.html) et peuvent être consultés sur contractscanada.gc.ca/fr/index.html .

Les personnes canadiennes ou étrangères qui souhaitent soumissionner doivent se faire enregistrer au service Données d'inscription des fournisseurs (DIF).

La DIF est une banque de données rassemblant les noms des fournisseurs de marchandises et de services désireux de devenir fournisseur éventuel du gouvernement du Canada. En se faisant enregistrer, une société se fait connaître des acheteurs potentiels.

L'inscription au service DIF s'effectue sur la base du numéro d'entreprise de l'Agence du Revenu du Canada et peut s'effectuer en ligne via contratscanada.gc.ca/fr/regist-f.htm. La firme reçoit ensuite un numéro d'entreprise-approvisionnement (NEA).

5. Propriété intellectuelle

Le Canada a adhéré à tous les traités internationaux importants relatifs à la propriété intellectuelle :

- la Convention de Paris pour la protection de la propriété intellectuelle ;
- la Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV) ;
- La Convention OMPI ;
- la Convention de Washington (traité international de coopération) ;
- les accords sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce (ADPIC ou TRIPS en anglais) ;
- la Convention de Berne pour la protection des droits d'auteur.

Des informations concernant la propriété intellectuelle au Canada peuvent être obtenues auprès de l'*Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC)*



(strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/cipo/welcome/welcom-f.html) qui dépend d'*Industrie Canada* (www.cipo.gc.ca/).

Le site de l'OPIC fournit des renseignements sur le dépôt de brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les



dessins industriels. Il comporte en outre des formulaires en ligne.

Une autre source d'informations importante est l'*Institut de la Propriété Intellectuelle du Canada (IPIC)* (www.ipic.ca/). L'IPIC est la seule association professionnelle canadienne à compter parmi ses adhérents presque tous les agents de brevets, les agents de marques de commerce et les avocats spécialisés en propriété intellectuelle.

Brevets

La législation canadienne sur les brevets est régie par la Loi sur les brevets (LR.1985) (lois.justice.gc.ca/fr/P-4/index.html).

La durée de validité d'un brevet est, d'après la loi, et pour autant que les taxes annuelles aient été payées de vingt ans à compter de la date d'introduction de la demande du brevet. Des procédés de production chimiques peuvent également être brevetés.

Marques

Les marques et leur protection sont réglées au Canada par la Loi sur les marques de commerce (L.R. 1985 (lois.justice.gc.ca/fr/T-13/index.html)). Les marques commerciales sont protégées pendant 15 ans après enregistrement, avec possibilité de prorogation par période de 15 ans.

Dessins et modèles

La protection des dessins industriels est régie au Canada par la Loi sur les dessins industriels (lois.justice.gc.ca/fr/I-9/index.html). Après enregistrement, la protection de l'utilisation exclusive est accordée pour une période de cinq ans, renouvelable une seule fois pour une période de 5 ans.

Droits d'auteur

La Loi canadienne sur les droits d'auteur (L.R., 1985, ch. C-42) (lois.justice.gc.ca/fr/C-42/index.html) protège les œuvres littéraires, artistiques, dramatiques et musicales pendant toute la vie de l'auteur et 50 ans après son décès.

6. Particularités

Législation sur les langues

Dans la *Charte de la langue française*, le Québec a proclamé le français langue officielle (art.1) et toute personne, y compris toute entreprise active au Québec, a le droit d'être apostrophée / interpellée par écrit en français (art.2).

Les articles 51 à 71 règlent l'usage du français dans le commerce et stipulent notamment que les étiquettes et publications doivent être rédigées en français. En cas d'utilisation d'une autre langue, les caractères de la version française doivent être tout aussi grands.

Non seulement l'information aux consommateurs et la communication avec les travailleurs (y compris le logiciel utilisé de manière interne) mais aussi les contrats d'emploi, les factures, les bons de commande, les vacances doivent être rédigés en français. Même la raison sociale de la société doit être en français si l'entreprise veut avoir la personnalité juridique (sauf dans le cas de noms de marque protégés).

Pour de plus amples informations : www.olf.gouv.qc.ca/

B. Investir

1. Régime d'investissement

Les investissements étrangers au Canada sont en principe libres mais les entreprises étrangères qui souhaitent créer une implantation au Canada ou y racheter une société doivent, avant tout investissement, faire connaître leurs intentions à *Investissement Canada*, division d'*Industrie Canada*, dont l'adresse suit ci-après :

Division de l'examen des investissements
Industrie Canada
Édifice C.D. Howe
235, rue Queen, pièce 301B Tour Est
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél.: + 1 (613) 954-1887
Fax: + 1 (613) 996-2515
E-mail: investcan@ic.gc.ca
Web : investcan.ic.gc.ca

Il faut en sus tenir compte des obligations d'enregistrement et de capacités fixées par la Province ou le territoire où l'entreprise entend établir son siège et de l'enregistrement à la TPS/TVH (voir ci-après).

La notification auprès d'*Investissement Canada* est une pure formalité. En principe, aucune licence ni permis ne doit être demandé. Conformément à la loi canadienne sur les investissements (www.lois.justice.gc.ca/fr/l-21.8/index.html), l'obligation d'obtenir une licence préalable ne s'applique que :

- aux gros investissements (rachat d'entreprises) susceptibles de menacer la libre concurrence au Canada (pour 2008, le seuil a été fixé à 295 millions CAD si l'investissement vient d'un pays membre de l'OMC) et
- aux investissements importants (supérieurs à 50 millions CAD pour les investissements OMC) pouvant avoir un impact sur l'identité culturelle du pays (médias,...) ou opérés dans le secteur financier, dans le secteur des transports et dans la production d'uranium.

Les instances compétentes sont :

- Division de l'Examen des investissements près d'Industrie Canada investcan.ic.gc.ca
- &
- Ministère du patrimoine canadien : www.pch.gc.ca.

Pour encourager les investissements, le Canada a adopté sur le plan à la fois fédéral et provincial de nombreux incitants. Ces mesures visent surtout la création d'emplois et le développement de régions économiquement faibles. Elles sont toutefois de peu d'utilité pour les exportateurs belges.

Pour de plus amples renseignements :

- Investir au Canada: www.investincanada.gc.ca/
- Agence de promotion économique du Canada

atlantique : www.acoa.ca/

- Diversification de l'économie du Ouest canadien: www.wd.gc.ca
- FedNor ou organisme de développement régional fédéral de l'Ontario: www.fednor.ic.gc.ca

2. Formes d'entreprises

Bureau de représentation (Rep Office)

Les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir au Canada un bureau de représentation (« Rep Office ») pour étudier le marché canadien et pour répondre à des demandes d'informations émanant de clients potentiels.

Un tel bureau offre un certain nombre d'avantages tels qu'un faible taux de risque, des frais de fonctionnement limités (y compris en matière de personnel) et une structure juridique simple. Il n'est en effet pas nécessaire de créer une nouvelle société de droit local.

Les activités d'un bureau de représentation restent limitées à la représentation. Un *Rep Office* ne peut donc ni faire du commerce ni conclure des contrats avec des tiers pour le compte de la firme représentée. Un bureau de représentation n'est dès lors pas non plus un établissement stable au sens où l'entend l'accord visant à éviter la double imposition (cfr ci-après) et n'est donc pas redevable de l'impôt sur les sociétés au Canada, à l'endroit où le bureau est établi.

Pour créer un bureau de représentation au Canada, la maison mère étrangère doit demander l'enregistrement dans la province du siège du bureau. La procédure et les frais d'enregistrement diffèrent d'une province à l'autre.

Dès que l'entreprise est « active » au Canada - en d'autres termes dès qu'elle a une adresse postale ou un numéro de téléphone au Canada ou dès qu'elle fait des affaires au Canada via un agent ou un représentant canadien -, elle est tenue de se faire enregistrer.

Sur le site web de Corporations Canada, on trouve les adresses (web) des registres des sociétés des 11 Provinces canadiennes et des 3 Territoires canadiens : www.strategis.ic.gc.ca

Les entreprises belges qui créent un bureau de représentation au Canada peuvent obtenir à cet effet un subside de l'instance régionale de promotion des exportations de leur région.

Succursale (Branch)

Tout comme le bureau de représentation, la succursale n'a pas de personnalité juridique.

La succursale est le siège (canadien) d'un établissement principal (belge). La succursale est gérée par un représentant de ce dernier ; elle a la même forme juridique (SPRL ou SA) et la même nationalité que l'établissement principal, exerce la même activité, poursuit le même objectif et porte le même nom (complété généralement par le nom du pays hôte). En ouvrant une succursale au Canada, la société belge s'établit personnellement et directement comme entreprise belge au Canada.

Contrairement au bureau de représentation, la succursale est un

établissement stable. En d'autres termes, une succursale peut sans l'intervention de la maison mère conclure des contrats, émettre des factures et encaisser des paiements mais est de ce fait aussi soumise à l'impôt local sur les sociétés.

Pour créer au Canada une succursale, l'établissement principal étranger doit, tout comme pour la création d'un bureau de représentation, demander l'inscription au registre de la province où le bureau a son siège (cfr ci-dessus). L'enregistrement TPS (Taxe sur les Produits et Services) ou TVH (Taxe de Vente Harmonisée) doit éventuellement aussi être demandé (voir ci-après).

Filiale (Subsidiary)

La filiale est une société juridiquement indépendante de la maison mère; la forme juridique, la dénomination et la raison sociale de la maison mère et de la filiale peuvent donc être différentes. Economiquement, la filiale continue toutefois à dépendre de la maison mère qui contrôle son capital intégralement ou partiellement.

La filiale canadienne d'une société belge est considérée comme une société purement canadienne ; son statut juridique est soumis à la législation locale (de la province ou du territoire où son siège est établi) et ses formalités de constitution sont celles des autres sociétés locales.

3. Types de sociétés

Le droit des sociétés est régi par la législation fédérale ET provinciale. Ainsi, une « corporation » canadienne peut être créée selon le droit d'une province déterminée (par ex. la Loi sur les sociétés de l'Ontario) ou selon le droit fédéral (la Loi canadienne sur les sociétés par actions - LCSA).

Sur le plan juridique, le Canada compte en plus de l'entreprise individuelle qui ne constitue pas une société et pour laquelle il faut disposer d'un permis de travail et de séjour, des sociétés de personnes (partenariats), des sociétés de capitaux (corporations) et des coopératives. Bien que quelques provinces autorisent aussi la création d'un partenariat à responsabilité limitée (limited liability partnership), les chefs d'entreprise étrangers choisissent quasi exclusivement la société de capitaux ou « corporation » comme type de société.

« Corporation »

La **société de capitaux** (« corporation ») est une entité juridique indépendante de ses propriétaires, les actionnaires. Aucun membre d'une société n'est responsable des dettes, des obligations ou des actes de la société. Ce type d'entreprise peut être constitué en société à l'échelle fédérale ou provinciale.

Une société de capitaux de droit fédéral peut être active dans toutes les provinces canadiennes. Les « Corporations » constituées conformément au droit d'une province, sont actives uniquement dans cette province. Les frais d'enregistrement et les exigences juridiques (au moins 3 administrateurs dont la majorité doit avoir la nationalité canadienne) sont grosso modo un peu plus importants que dans le cadre d'une corporation de droit provincial .

- Loi canadienne sur les sociétés par actions (LCSA):

laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cs/C-44

&

- Règlement sur les sociétés par actions de régime fédéral (2001) (DORS/2001-512): laws.justice.gc.ca/fr/showtdm/cr/DORS-2001-512.

La constitution d'une « corporation » n'est soumise à aucune exigence minimale (ou maximale) de capitaux sauf dans le secteur financier (banques, assurances).

Une société est identifiée par les mots Limitée ("Limited", "Ltd"), Incorporée (Incorporated", "Inc") ou compagnie ("Corporation" of "Corp"). Peu importe le terme utilisé. Il doit toutefois figurer avec le nom de la société sur tous les documents, papiers à lettres, etc..

La "**société privée**" peut être formée par une ou plusieurs personnes. La majorité des directeurs doit résider au Canada. Si aucun des directeurs ne réside dans la province où ils effectuent leurs activités, la société doit donner à un tiers qui réside dans cette province le pouvoir d'agir en son nom. Une société privée ne peut pas vendre des actions ou des valeurs mobilières au grand public.

La "**société publique**" est une société qui peut, en revanche, faire appel à du capital public (bourse).

En plus de soumettre des documents de constitution, une société publique doit déposer un prospectus auprès de la Commission des valeurs mobilières appropriée dans la province, utiliser les services d'un vérificateur indépendant et publier des états financiers semi-annuels.

4. Formalités de constitution

Le Canada vise la simplification administrative via notamment des procédures électroniques. Ainsi, il est possible de constituer une société par voie électronique.

Dès la rédaction de l'acte constitutif (articles of incorporation – d'autres documents sont exigés à l'Île du Prince Edouard, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Ecosse), la société peut être enregistrée en ligne auprès de *Corporations Canada* strategis.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_mrksv/corpdircorpFiling/register.cgi?lang=f.

Le coût est de 200 CAD si le dépôt se fait par l'entremise du centre de dépôt électronique (250 CAD si l'inscription se fait par tout autre moyen).

Lors de l'inscription, il faut utiliser le Formulaire 1 (Statuts constitutifs) et le Formulaire 2 (Information concernant le siège social et le conseil d'administration) - [strategis.ic.gc.ca/epic/site/cd-dgc.nsf/vwapj/Form2revised05-08-09fr.pdf/\\$file/Form2revised05-08-09fr.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/cd-dgc.nsf/vwapj/Form2revised05-08-09fr.pdf/$file/Form2revised05-08-09fr.pdf)

Normalement, la société reçoit déjà le jour même un certificat d'enregistrement.

Information concernant le siège social et le conseil d'administration
(À être utilisé pour une nouvelle constitution en société par actions, une fusion ou une prorogation)

(articles 19 et 106 et paragraphe 113(1) de la LCSA)

Les changements relatifs au siège social ou au conseil d'administration doivent être soumis par l'entremise du formulaire 3 « Changement d'adresse du siège social » et/ou du formulaire 6 « Changements concernant les administrateurs ». Si l'espace prévu à l'item 4 est insuffisant, veuillez joindre une page au rapport.

INSTRUCTIONS

4 Au moins 25 p. 100 des administrateurs doivent être des résidents canadiens. Si une société a moins de quatre administrateurs, au moins un doit être un résident canadien (paragraphe 105(3) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions (LCSA)).

Cependant, le conseil d'administration des sociétés qui occupent des activités dans le secteur de l'industrie minière de l'uranium, de l'édition ou de la distribution de livres, de la vente de livres et de la distribution de films ou de vidéocassettes, doit se composer en majorité de résidents canadiens (paragraphe 105(3.1) de la LCSA).

5 Déclaration

Dans le cas d'une constitution en société par actions, le formulaire doit être signé par le fondateur. Dans tous les autres cas (statuts de fusion et clauses de prorogation), le formulaire peut être signé par tout particulier ayant une connaissance suffisante de la société et autorisé par les administrateurs (paragraphe 262.1(2) de la LCSA).

Par exemple :

- un administrateur de la société;
- un dirigeant autorisé de la société;
- un agent autorisé.

Généralités

Les renseignements que vous fournissez dans ce document sont recueillis en vertu de la LCSA et seront saisis dans le fichier de renseignements personnels IC/PPU-049. Les renseignements personnels que vous fournissez sont protégés par les dispositions de la Loi sur la protection des renseignements personnels. Cependant, la divulgation au public selon les termes de l'article 266 de la LCSA est permise en vertu de la Loi sur la protection des renseignements personnels.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter la section Formulaires, politiques, frais et législation de notre site Web, à l'adresse <http://corporationscanada.ic.gc.ca> ou communiquer avec nous au (613) 941-9042 ou au 1 866 333-5556 (ligne sans frais).

Déposez les documents en ligne :

Centre de dépôt des formulaires en ligne de Corporations Canada :
<http://corporationscanada.ic.gc.ca>

Ou envoyez les documents par la poste :

Directeur, Corporations Canada
Tour Jean-Edmonds Sud
9^e étage
365, avenue Laurier Ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0C8

Par télécopieur :
(613) 941-0999

1 Dénomination sociale de la société

2 Adresse du siège social (doit être une adresse municipale)

NUMÉRO ET NOM DE LA RUE

VILLE PROVINCE/TERRITOIRE CODE POSTAL

3 Adresse postale (si elle est différente de l'adresse du siège social)

MÊME QUE CI-DESSUS

À L'ATTENTION DE :

NUMÉRO ET NOM DE LA RUE

VILLE PROVINCE/TERRITOIRE CODE POSTAL

4 Membres du conseil d'administration

PRENOM	NOM DE FAMILLE	ADRESSE DOMICILIAIRE (doit être une adresse municipale)	RESIDENT CANADIEN (Oui/Non)

5 Déclaration

J'atteste par la présente que je possède une connaissance suffisante de la société et que je suis autorisé à signer et à soumettre le présent formulaire.

SIGNATURE

NOM EN LETTRES MOULÉES () NUMÉRO DE TÉLÉPHONE

Nota : Faire une fausse déclaration constitue une infraction et son auteur, sur déclaration de culpabilité par procédure sommaire, est passible d'une amende maximale de 5 000 \$ ou d'un emprisonnement maximal de six mois, ou de ces deux peines (paragraphe 250(1) de la LCSA).

La société doit demander ensuite auprès de l'Agence des Douanes et du Revenu du Canada (ARC) un numéro d'enregistrement. Cette demande peut se faire également par voie électronique via le service Inscription en direct des entreprises

(www.cra-arc.gc.ca/tax/business/topics/bn/bro/menu-f.html)

Cette procédure est gratuite et le dossier peut être traité en deux jours. Dès réception du numéro d'entreprise, d'autres enregistrements peuvent être demandés via l'Agence du Revenu du Canada (TPS/TVH, import/export).

C. Régime fiscal et social

1. Accords conclus avec la Belgique

La Belgique a conclu des accords avec le Canada tant pour ce qui est de l'imposition directe qu'en ce qui concerne la sécurité sociale.

Convention visant à éviter la double imposition

Les entreprises et les personnes qui font des affaires avec le ou au Canada risquent d'être taxées deux fois sur les revenus générés au Canada : une première fois en Belgique où la société est établie (résident) et une seconde fois au Canada où les rentrées sont obtenues (non-résident).

Une telle double imposition découragerait les entreprises à se lancer dans le commerce international. C'est pourquoi la Belgique et le Canada ont conclu en 1975 un accord visant à éviter la double imposition.

Cet accord a été suivi en 2004 par la *Convention entre le Gouvernement du Royaume de Belgique et le Gouvernement du Canada en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, et le Protocole, signés à Ottawa le 23.05.2002 et ratifiés par la loi du 8.06.2004 (M.B. du 24.09.2004).*

Cet accord est entré en vigueur le 6.10.2004.

Application à partir de:

- Impôt source: sur les revenus attribués ou mis en paiement à partir du 1.01.2004
- Autres impôts: pour toute période imposable prenant fin à partir du 31.12.2004

Les accords visant à éviter la double imposition conclus par la Belgique peuvent être téléchargés sur www.fisconet.fgov.be (cliquez successivement sur « Impôts directs », « Législation », « International », « Conventions préventives de la double imposition », « En vigueur » et « Banque de données » ou

directement sur :
www.fisconet.fgov.be/fr/?frame.dll&root=v:/sites/FisconetFraAdo.2/&versie=04&type=verdr!INH&

La convention précise dans quels cas les bénéficiaires générés à la suite d'activités déployées au Canada sont – exclusivement – taxés en Belgique et réciproquement. Certains types de revenus (dividendes, intérêts et redevances) sont sujet à une imposition répartie.

Le pouvoir d'imposition est attribué en fonction du critère de l'implantation. Tant qu'il n'existe pas un établissement stable, les bénéficiaires sont imposés exclusivement en Belgique. Dès que l'entreprise belge dispose d'un établissement stable au Canada, les revenus résultant des activités dans ce pays ne sont plus taxés en Belgique mais exclusivement au Canada.

En vertu de la convention précitée, le taux de retenue à la source est limité à :

- dividendes : 5% du montant brut en cas de participation de plus de 10% du et 15% dans les autres cas ;

- intérêts : 10% ;
- redevances (royalties) : 10%.

Pour pouvoir invoquer l'application de la Convention visant à éviter la double imposition, il faut pouvoir démontrer que l'on est un résident fiscal (« tax résident ») d'un pays partie à la convention. Cette preuve est fournie par l'attestation de résidence 276 Conv. délivrée par le service de taxation belge dont le bénéficiaire dépend.

Accord de sécurité sociale

L'Accord de sécurité sociale Belgique-Canada, signé le 10.05.1984, ratifié par la loi du 6.08.1986 (M.B. 10.02.1987) est entré en vigueur le 1.01.1987.

Le 11.03.1996, cet accord a été complété par un protocole (L. 09.06.1999, M.B. 11.07.2000).

Cet accord bilatéral règle un certain nombre de problèmes qui peuvent se poser dans les différents secteurs de la sécurité sociale (assurance maladie invalidité, pension de retraite et de survie, accident de travail, allocations familiales, maladies professionnelles), aux travailleurs belges (et à leur famille) lorsque, à la suite d'un détachement, ils effectuent une partie de leur carrière professionnelle au Canada (ou réciproquement aux Canadiens en Belgique). Grâce à cet accord, ces travailleurs détachés ne sont pas tenus de s'affilier à l'OSSOM (Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer) mais peuvent continuer à bénéficier du régime belge de la sécurité sociale.

En vertu de cet accord, les travailleurs - quelle que soit leur nationalité - d'une entreprise établie en Belgique, peuvent être détachés au Canada pour une période de 2 ans (prorogeable jusqu'à 5 ans) en bénéficiant de la couverture exclusive de la sécurité sociale belge.

Le détachement est demandé par la même application GOTOT (www.socialsecurity.be/site_fr/Applics/gotot/index.htm/) que celle applicable pour les détachements au sein de l'EEE. Il n'est toutefois pas délivré un E-101 mais un formulaire BCAN.

Québec

Attention : Bien qu'en 1999 l'Accord de sécurité sociale ait été modifié en vue des négociations sur la sécurité sociale avec la province canadienne du Québec, cette dernière n'est toujours **pas partie** à l'Accord de sécurité sociale. Pour les détachements au Québec, il n'est par conséquent **pas** possible de se baser sur l'Accord.

Pour le détachement au Québec de travailleurs assujettis à la législation belge, le régime belge de la sécurité sociale n'est applicable que si la durée (prévisible) du séjour n'excède pas six mois (prorogeable une seule fois). Dans ce cas aussi, le détachement doit être signalé via GOTOT

Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer - OSSOM

Lorsque de toute évidence le détachement prévu excédera 6 mois au Québec ou 5 ans dans les autres provinces ou en cas de prolongation au terme de la période acceptable, les travailleurs détachés ne peuvent bénéficier du régime de la sécurité sociale belge et donc figurer sur les déclarations ONSS trimestrielles.

Il est possible dans ces cas de choisir de s'assurer auprès de l'Office de Sécurité Sociale d'Outre-Mer (OSSOM).

Tout renseignement au sujet de ce régime facultatif est à rechercher auprès de l'OSSOM :

Avenue Louise, 194
B-1050 Bruxelles (Belgique)
Tél.: + 32 2 642 05 11
Fax: + 32 2 642 05 59
E-mail : info@ossom.fgov.be
Web : www.ossom.be

2. Impôts directs

Le Canada compte trois niveaux d'imposition : le fédéral, les provinces et territoires et les communes.

Pour toute préfiguration de la fiscalité, il y a lieu de tenir compte du fait que les autorités tant fédérales que provinciales lèvent des impôts sur les sociétés et les revenus des personnes physiques.

Les taux d'imposition canadiens fédéraux et provinciaux peuvent être consultés sur www.cra-arc.gc.ca/tax/allrates/menu-e.html.

Impôt sur les sociétés

Au Canada, le taux officiel d'imposition de base sur les sociétés est cette année (2008) de 38 %.

Les sociétés assujetties à l'impôt provincial sur les bénéfices des sociétés bénéficient toutefois d'un abattement fiscal de 10

Le taux d'imposition effectif net a toutefois été graduellement abaissé et dans l'*Enoncé économique 2007 du Ministre canadien des Finances* de nouvelles diminutions jusqu'à 15% en 2012 sont prévues.

Cet abaissement tarifaire s'articulerait comme suit :

19,5% depuis le 01/01/2008 ;
19% à partir du 01/01/2009 ;
18% à partir du 01/01/2010 ;
16,5% à partir du 01/01/2011 et
15% à partir du 01/01/2012.

Pour les petites entreprises, le taux net est de 11% depuis le 1er janvier 2008.

Les provinces ont des taux plus bas (pour de petites sociétés et des plafonds de rentrées particuliers) et des taux plus élevés (pour tous les autres revenus). Ces taux oscillent entre 2% (Small business dans le Nouveau Brunswick) et 16% en Nouvelle-Ecosse et dans l'Île du Prince Edouard.

Impôt sur le revenu des personnes physiques

Le taux fédéral de l'impôt sur le revenu des personnes physiques s'articule comme suit :

- 15,25% jusqu'à 37 885 CAD de rentrées taxables ;
- 22% jusqu'à 75.769 CAD ;
- 26% jusqu'à 123.184 CAD ;
- 29% au-dessus de 123 184 CAD.

Ces taux doivent eux aussi être majorés avec les taxes provinciales progressives qui pour la tranche la plus élevée peuvent grimper à 17,95%

www.cra-arc.gc.ca/tax/individuals/faq/taxrates-e.html

Indemnité forfaitaire

Depuis le 1.03.2007, l'indemnité de logement et l'indemnité forfaitaire journalière pour le Canada s'élève à :

	Indemnité de logement		Indemnité journalière	
	CAD	EUR	CAD	EUR
Ottawa	194	127	172	112
Montréal	196	128	148	97
Toronto	222	145	181	118
Reste du pays	193	126	151	99

Les indemnités forfaitaires (telles que figurant sur la liste du SPF Affaires étrangères) peuvent être considérées comme des remboursements de frais non taxables, propres à l'employeur⁵.

Ces indemnités ne constituent pas une obligation légale mais correspondent à un montant octroyé au personnel détaché au Canada pour compenser certains frais. Ce montant n'est ni soumis à des taxes ni à des cotisations à la sécurité sociale

3. Impôts indirects

TPS/TVH

En janvier 1991, le Canada a remplacé la taxe de vente nationale (« sales tax ») par une taxe fédérale sur les produits et services (TPS) qui peut être comparée à la TVA telle qu'elle est appliquée en Europe.

A l'heure actuelle, le Canada s'efforce d'amener les diverses provinces à aligner leurs TPS provinciales pour former un seul système fédéral harmonisé (taxe de vente harmonisée). L'objectif est d'arriver à un taux commun pour l'ensemble du Canada. Comme suite aux tarifs divers appliqués dans les provinces, cette proposition ne remporte que peu de succès (cfr harmonisation des taux de TVA dans l'UE). A l'heure actuelle, seules les provinces de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau Brunswick, de Terre-Neuve et du Labrador appliquent la TVH.

De plus amples renseignements sur le système TPS/TVH figurent notamment dans la brochure « *RC4027 Renseignements sur la TPS/TVH pour les non-résidents qui font affaire au Canada* » qui peut être téléchargée sur www.cra-arc.gc.ca/F/pub/gp/rc4027/.

Enregistrement

Les entreprises belges qui fournissent des produits et services doivent être enregistrées à la TPS/TVH Cet enregistrement est obligatoire même si les produits et services sont détaxés.

Les sociétés étrangères qui n'effectuent pas d'opérations taxables au Canada mais qui entretiennent des relations commerciales avec le pays peuvent également s'inscrire sur une base volontaire. Cet enregistrement reste valable au moins 1 an et permet de récupérer au Canada la taxe payée (voir ci-après). Une franchise est prévue pour les petites entreprises : aucun enregistrement ne doit être demandé lorsque le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 30.000

⁵ Circulaire nr. Ci.RH.241/534.514 (AOIF 17/2006) dd. 11.05.2006.

CAD, (pour les organismes de services publics, la franchise a été fixée à 50.000 CAD). Etant donné que les montants mentionnés couvrent les revenus à échelle mondiale, la franchise n'a que peu de sens pour les sociétés belges actives au Canada.

Cette franchise n'est pas applicable aux organisateurs d'événements, de séminaires et de conventions comptant plus de 25% de participants canadiens. (S'il y a plus de 75% de participants étrangers, aucun enregistrement ne doit être effectué).

Procédure

Pour l'inscription à la TPS/TVH, un **numéro d'entreprise** (NE) doit être demandé au bureau des services fiscaux (Agence du Revenu du Canada). Il y a lieu d'utiliser à cet effet le *formulaire RC1 Demande de numéro d'entreprise* (www.cra-arc.gc.ca/F/pbg/tf/rc1/rc1-07f.pdf)

L'inscription peut se faire également de manière électronique (en ligne) via le service d'enregistrement en ligne :

www.cra-arc.gc.ca/tax/business/topics/bn/bro/menu-f.html.

Cette procédure est gratuite et peut être effectuée en deux jours.

Le numéro d'entreprise se compose de 15 caractères (9 chiffres – numéro d'enregistrement -, 2 lettres – RT pour TPS/TVH – et encore 4 chiffres). Le NE est le numéro d'identification de la firme pour tous ses contacts avec les services fiscaux canadiens.

Importations et exportations de produits et services

la TPS/TVH pour cause d'exportation.

Les produits commerciaux importés au Canada sont assujettis à la TPS qui est perçue par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Moyennant le dépôt d'une caution, le paiement de la taxe peut être reporté au dernier jour ouvrable du mois civil.

Une exonération peut être obtenue pour les importations temporaires, le trafic de perfectionnement actif et les importations effectuées par la poste pour autant que la valeur n'excède pas 20 CAD.

Les services sont considérés comme exécutés au Canada s'ils sont échangés entre entreprises enregistrées à la TPS/TVH ou s'ils sont importés. Il y a importation taxable de services lorsqu'une entreprise établie hors Canada fournit des services à un résident canadien et lorsqu'on peut raisonnablement penser que le service est fourni pour un usage non exclusivement professionnel au Canada. La TPS n'est pas due lorsque les services (par exemple les services d'architectes, de management ou de consultance,..) sont pour plus de 90% rendus à des fins professionnelles. Dans les autres cas, la TPS est due mais par le co-contractant qui la reprendra comme due dans sa déclaration.

Les services sont considérés comme exportés lorsqu'ils sont totalement ou partiellement exécutés au Canada pour un non-résident. Si le service est rendu à une personne morale, celle-ci doit se trouver à l'étranger au moment de la réception du service.

Taux TPS/TVH

Le 1.07.2008, le taux canadien de la TPS a été ramené de 6 à 5%.

Ci-après les nouveaux taux d'application :

- TVH : Nouvelle-Ecosse, Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et Labrador : 13% (5% de TPS et 8% de composante provinciale)
- TPS de 5% + taxe de vente provinciale de (*cf* www.taxtips.ca/provincial_sales_tax.htm):
 - Québec: 7,5%
 - Ontario: 8%
 - Saskatchewan: 5%
 - Manitoba, Colombie-Britannique: 7%
 - Alberta, Territoires du Nord-Ouest, Nunavut, Yukon: 0%
 - Ile-du-Prince-Edouard : 10%

Le taux zéro est appliqué à un certain nombre de produits et services tels que produits alimentaires (lait, pain, légumes) et produits agricoles (céréales, laine brute et tabac non traité), médicaments prescrits, appareils médicaux, exportations et certains services de transport. Dans tous ces cas, on peut déduire la TPS/TVH des factures entrantes sans que la taxe ne soit due sur les factures sortantes.

Par ailleurs, un nombre restreint de produits et service ne sont pas soumis à la TPS/TVH. Les sociétés qui font négoce de ces biens et services ne sont pas tenues de se faire enregistrer à la TPS/TVH mais ne peuvent pas non la déduire. Il s'agit de la plupart des services de santé (médecins, dentistes, kinésithérapeutes), du péage des ponts et des routes, etc., des services d'enseignement, des services fournis par des institutions financières et des loyers

d'habitation.

Calcul de la taxation

A l'importation, la TPS (et la partie provinciale de la TVH si l'importateur est établi dans une province qui l'applique) est calculée sur la valeur douanière des biens, majorée des droits à l'importation (droits de douane, droits anti-dumping, accises,...).

Restitution de la TPS/TVH

Les entreprises étrangères qui se sont vu facturer la TPS/TVH par leurs fournisseurs/entrepreneurs canadiens peuvent la récupérer en demandant une inscription TPS volontaire, en déduisant ensuite la TPS/TVH et en demandant, enfin, la restitution de l'excédent payé.

Voyages d'affaires

Une procédure spéciale existe pour les personnes se rendant en voyage d'affaires au Canada. Cette procédure appelée « *Programme de remboursement aux visiteurs* » a été remplacée le 1.04.2007 par un « Programme d'incitation pour congrès étrangers et voyages organisés » (www.cra-arc.gc.ca/agency/budget/2007/foreign-f.html).

A condition de dépenser pour au moins 12 CAD en TPS ou 28 CAD en TVH pendant leur séjour, les non-résidents peuvent demander, en ligne, dans l'année qui suit, le remboursement de 50% de la TPS/TVH payée (ou, via la Méthode de calcul rapide) tout au plus 75 CAD par travailleur/visiteur).

Il y a lieu à cet effet de compléter le formulaire TPS115 - *Demande de remboursement de la TPS/TVH pour les voyages organisés* - www.cra-arc.gc.ca/F/pub/gp/rc4117/rc4117-f.html#P140_8594 - et de l'envoyer, conjointement avec les factures et les reçus originaux et une description détaillée de l'itinéraire) au :

Centre fiscal de Summerside
Agence du Revenu du Canada
Summerside PE C1N 6C6
CANADA
Tél.: + 1 (902) 432-5608
E-mail: visitors@ccra-adrc.gc.ca
Plus d'info: www.cra.gc.ca/visitors

DEMANDE DE REMBOURSEMENT DE LA TPS/TVH POUR LES VOYAGES ORGANISÉS

Utilisez ce formulaire pour demander un remboursement de la taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée (TPS/TVH) si vous êtes un organisateur de voyages et que vous avez payé la TPS/TVH sur des voyages organisés qui incluent un logement provisoire et/ou un emplacement de camping et un service, ou que vous avez payé la TPS/TVH sur un logement provisoire et/ou un emplacement de camping que vous avez acheté et revendu dans le cadre d'un voyage organisé admissible.

Les entreprises (autres que des organisateurs de voyages), les organisations et les particuliers peuvent aussi utiliser ce formulaire pour demander un remboursement de la TPS/TVH qu'ils ont payée sur des voyages organisés qui incluent un logement provisoire et/ou un emplacement de camping et un service. Vous ne pouvez pas demander ce remboursement si le fournisseur canadien vous a payé ou crédité le montant de taxe.

Remarque : Si vous ne fournissez pas les pièces justificatives requises avec cette demande de remboursement, votre demande sera refusée.

Lisez le verso de ce formulaire pour savoir si vous avez droit au remboursement et pour obtenir des instructions pour remplir ce formulaire. Pour en savoir plus, lisez la brochure RC4160, *Remboursement pour les voyages organisés, les congrès étrangers et les achats des exposants non-résidents*.

Partie A – Renseignements généraux (en lettres mouluées)			
Nom de l'entreprise, de l'organisation ou du particulier			
Adresse postale			
Ville/Village		Province/État	Code postal/zip
Pays		Numéro de téléphone	
Partie B – Renseignements relatifs au séjour			
Date d'arrivée au Canada	Année	Mois	Jour
Date de départ du Canada	Année	Mois	Jour
			Nombre de nuits de logement provisoire et/ou d'emplacement de camping
Partie C – Demande de remboursement (consultez le verso de ce formulaire pour les instructions relatives au calcul)			
Cochez la ou les cases appropriées pour indiquer le type de remboursement que vous demandez.			
Organisateur de voyages		Entreprises (autres que les organisateurs de voyages), organisations ou particuliers	
Voyages organisés admissibles <input type="checkbox"/>		Voyages organisés admissibles <input type="checkbox"/>	
Logement revendu dans des voyages organisés admissibles <input type="checkbox"/>			
Inscrivez le remboursement total de la TPS/TVH que vous demandez.		\$	
Lisez le verso de ce formulaire pour obtenir la liste des documents requis pour appuyer votre demande.		Ne pas remplir les cases ombrées	
Partie D – Attestation			
Je déclare que les renseignements fournis dans cette demande sont, à ma connaissance, vrais, exacts et complets à tous les égards. Le montant inscrit ci-dessus à titre de remboursement de la TPS/TVH, ou toute partie de ce montant, ne m'a pas été payé ou crédité par le fournisseur. Je suis un non-résident du Canada, je ne suis pas inscrit à la TPS/TVH et j'ai droit à ce remboursement. De plus, je suis conscient que cette demande peut faire l'objet d'une vérification.			
Si je suis un organisateur de voyages, je déclare aussi que mon entreprise consiste à vendre des voyages organisés. Les voyages organisés sont des voyages organisés admissibles, ils ont été revendus à des non-résidents du Canada, le logement vendu dans le cadre d'un voyage organisé admissible a été mis à la disposition de particuliers non-résidents et le paiement a été effectué à l'étranger ou je (ou mon mandataire) mène mes affaires. Dans le cas des achats de logement provisoire et d'emplacement de camping, je déclare que le logement ou l'emplacement a été revendu dans le cadre d'un voyage organisé admissible à un non-résident, le logement ou l'emplacement a été mis à la disposition de particuliers non-résidents et le paiement pour la vente du voyage organisé admissible a été effectué à l'étranger ou je (ou mon mandataire) mène mes affaires.			
Faire une fausse déclaration constitue une infraction grave.			
Signature de l'agent autorisé de l'entreprise/organisation ou du particulier			Année Mois Jour
DC <input type="checkbox"/>		NC <input type="checkbox"/>	

GST115 F

You can get this form in English at www.cra.gc.ca or by calling 1-800-959-2221.

Canada

Participation à des foires et salons

Une procédure spéciale existe pour les exposants participant à des manifestations commerciales internationales au Canada. Cette procédure a elle aussi été adaptée et intégrée le 1^{er} avril 2007 au « Programme d'incitation pour congrès étrangers et voyages organisés » (www.cra-arc.gc.ca/F/pub/gp/rc4160/rc4160-f.html#P430_50576).

Le remboursement/ exemption de la taxe peut être demandée :

- en remplissant le formulaire GST386 (*Demande de remboursement pour congrès étrangers*)
- en le/la demandant directement aux fournisseurs canadiens.

La demande de remboursement au moyen du formulaire 386 doit être introduite au plus tard un an après la date de l'événement au

Centre fiscal de Summerside
 Agence du Revenu du Canada
 Summerside PE C1N 6C6
 CANADA

et doit être accompagnée des documents justificatifs ci-après :

- les copies des factures de fournisseurs canadiens indiquant le montant de taxe payée;
- la facture intégrale de l'hôtel;
- une preuve de paiement comme des copies de chèques annulés, des reçus de cartes de crédit ou de transferts de fonds à des fournisseurs canadiens;
- l'ordre du jour, l'itinéraire du congrès ou le programme de l'événement.

L'exonération peut aussi être obtenue directement des opérateurs canadiens tels que :

- un organisateur, par exemple une entreprise de voyages;
- un fournisseur de logement provisoire (p. ex., un hôtel) qui n'est pas l'organisateur du congrès, si le logement est utilisé exclusivement pour le congrès;
- un fournisseur de centre de congrès.

Dans ce dernier cas, il n'est pas facturé de TPS/TVH (ou taxe équivalente au Québec). Il n'est donc pas question d'un (pré »)financement ou d'une procédure de restitution. Cette exonération (tax credit) n'est pas un droit mais une facilité que le fournisseur canadien peut, s'il le veut, offrir à l'entreprise étrangère. Elle fait généralement l'objet de négociations contractuelles.

4. Autres taxes indirectes

Accises

Des accises (Excise Tax) sont levées notamment sur les produits du tabac, les boissons alcooliques, les jeux de cartes, les produits cosmétiques, les montres et horloges⁶ (entre 8 et 10%), les primes d'assurance (10%) et les voitures (en fonction du poids).

Pour plus d'informations, voir notamment :

www.cra-arc.gc.ca/tax/technical/exciseduty-f.html

www.cra-arc.gc.ca/tax/technical/etsl-f.html

Air Travellers Security Charge - ATSC

Ce droit (« Air Travellers Security Charge ») est perçu par les transporteurs aériens ou leurs agents au moment de l'achat des billets d'avion.

(www.cra-arc.gc.ca/tax/individuals/topics/atsc/menu-f.html).

D. Permis de travail et de séjour

Les ressortissants belges qui souhaitent se rendre au Canada pour des raisons d'ordre privé, touristique ou familial et pour un séjour n'excédant pas 6 mois n'ont pas besoin d'un visa (touristique). Il

⁶ Droits d'accises supprimés sur les montres le 25 novembre 2005

suffit qu'ils soient en possession d'un passeport (international) et d'un billet retour. Le passeport doit être valable pendant toute la durée du séjour + 1 jour.

Ces conditions d'entrée s'appliquent en général aussi aux voyages d'affaires si l'on ne travaille pas pour et si l'on n'est pas payé par un employeur canadien. Pour les voyages d'affaires, il faut en principe pouvoir soumettre un document de l'employeur fournissant des éclaircissements sur les raisons du séjour au Canada (voyez notamment www.diplomatie.be/fr/travel/traveldocs.asp).

A l'arrivée au Canada, un cachet est apposé dans le passeport.

L'ambassade du Canada à Bruxelles (www.ambassade-canada.be) **ne dispose pas** d'un service « visa et immigration ». Toutes les demandes de visa émanant de la Belgique et du Luxembourg sont traitées à l'Ambassade du Canada à Paris :

Ambassade du Canada
37 Avenue Montaigne
F - 75008 Paris
Web : www.dfait-maeci.gc.ca/canada%2Deuropa/france/

Les étrangers détachés temporairement au Canada pour y travailler doivent être en possession d'un permis de travail avant leur arrivée au Canada.

Pour qu'un employeur canadien puisse demander un permis de travail, il doit d'abord déclarer la vacance de l'emploi et demander une étude du marché du travail au "*Département des Ressources Humaines et Développement des Compétences Canada*" (certains secteurs en sont exemptés). Si ce département formule un avis positif, l'employeur peut alors demander un permis de travail au service CIC (Citoyenneté et Immigration Canada - www.cic.gc.ca).

Dans certains cas, il n'est pas exigé de permis de travail ou d'autorisation. Tel est le cas notamment pour les représentants et employeurs de firmes étrangères qui visitent le Canada en vue de réunion interentreprises ou pour les personnes effectuant des travaux de réparation, des services après-vente ou donnant des cours de formation à des tiers.

La liste intégrale des activités non soumise à permis figure sur le site : www.cic.gc.ca/francais/travailler/demande-qui-permis-non.asp

Pour plus d'informations :

- Citoyenneté et Immigration Canada : www.cic.gc.ca/
- www.goingtocanada.gc.ca/

III. PAIEMENT et FINANCEMENT

A. Monnaie & cours de change



L'unité monétaire est le **dollar canadien (CAD)**.

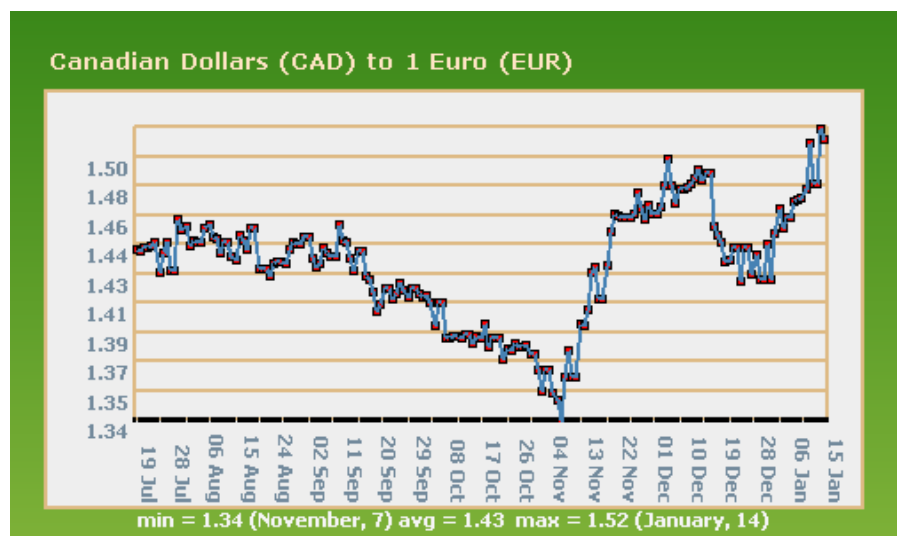
L'histoire du dollar canadien est étroitement liée à celle du dollar américain. Jusqu'en 1812, ce dernier avait cours au Canada où il était aussi appelé « billet vert ». En 1812, après la guerre avec les Etats-Unis, le Canada introduisit sa propre monnaie. Les deux devises eurent la même valeur jusqu'en 1865. Le dollar canadien perdit ensuite sa parité avec le dollar américain et s'est déprécié de 30% par rapport au billet vert.

Il existe des pièces de 1, 5, 10, 25, 50 cents, 1 et 2 dollars et des billets de 5, 10, 20, 50 et 100 dollars.

Au 16.01.2008, le cours du CAD s'établissait comme suit:

$$1 \text{ €} = 1,5134 \text{ CAD.}$$

Le graphique ci-après fournit l'évolution du cours de change du dollar canadien (CAD)/ Euro (EUR) depuis le 19.07.2007 jusqu'au 15.01.2008 (source: www.exchange-rates.org).



B. Moyens de paiement

Toutes les techniques de paiement usuelles du commerce international sont utilisées au Canada. Toujours est-il que dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme international, les paiements en argent comptant sont découragés.

Depuis 2003, les importations et les exportations de montants supérieurs à 10.000 CAD doivent d'ailleurs être communiquées à la douane (Règlement sur la déclaration des mouvements transfrontaliers d'espèces et d'effets – 06.11.2003 - www.canafe.gc.ca/reg/ConsolR_031106-3-fra.asp)

Le Canada a adopté une loi uniforme sur la lettre de change, le billet à ordre et le chèque mais cette législation n'est pas toujours appliquée de la même manière dans les 9 provinces de tradition « Common Law » et au Québec. En règle générale, il est d'ailleurs conseillé de n'utiliser ces modes de paiement qu'avec des clients bien connus.

Pour limiter les frais de transfert, il est d'usage de centraliser les paiements locaux de clients canadiens et de les rapatrier périodiquement.

La plupart des paiements internationaux s'effectuent par SWIFT. Ce type de paiement présuppose une certaine confiance entre les parties. S'il est souvent choisi, c'est non seulement en raison de sa rapidité et de sa fiabilité mais aussi en raison de son caractère peu onéreux.

Compte tenu des frais d'encaissement très élevés pour le recouvrement de créances en souffrance via une procédure judiciaire, le crédit documentaire (L/C) peut être conseillé pour les paiements entre parties qui ne se connaissent pas suffisamment. La solution de l'encaissement documentaire (D/A ou D/P) est une bonne alternative pour les expéditions par voie maritime (sous B/L) et pour les transactions régulières la L/C standby peut être recommandée.

Au Canada, les conditions de paiement usuelles sont généralement de 30 à 60 jours.

C. Politique du Ducroire



La SA Ducroire assure les risques politiques et commerciaux liés aux transactions à court terme (moins de 2 ans de durée totale du risque) dans le cadre d'une police délivrée à un importateur ou à un exportateur.

Les opérations dont la durée totale de risque excède 2 ans ou dont l'assuré n'est ni exportateur, ni importateur peuvent également être assurées par l'OND.

En ce qui concerne le Canada et pour autant que le risque client soit évalué positivement, le Ducroire offre aussi la possibilité d'une couverture en « open account », c'est-à-dire sans qu'une garantie bancaire ne soit exigée et sans autres conditions particulières.

Pour ce qui est des opérations d'exportation, le Ducroire range le Canada en classe 1 pour les risques politiques et en A pour les risques commerciaux.

D. Renseignements de notoriété

En règle générale, les exportateurs choisissent les conditions de paiement en fonction de la confiance que leurs partenaires leur inspirent.

Le risque de paiement est déterminé en partie par des facteurs économiques, monétaires et politiques qui peuvent varier d'un secteur ou d'un pays à l'autre. Sur le site du du croire (www.delcredere.be) figurent des éléments pour l'analyse des risques pays.

Outre les facteurs de risque inhérents au pays du cocontractant, intervient la solvabilité individuelle de celui-ci (comme du fournisseur). Pour évaluer correctement le risque de mauvais ou non paiement, il est indispensable de se procurer des informations sur la notoriété des futurs clients ou partenaires commerciaux.

Ces renseignements peuvent être recueillis auprès des registres de commerce canadiens sur les sites web :

- Fédéral: Données sur les sociétés fédérales- Accès en direct : www.strategis.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_mrksv/corpdire/dataOnline/search.cgi?lang=f
- Alberta: governmentservices.gov.ab.ca/
- Colombie-Britannique: www.fin.gov.bc.ca/registries/
- Manitoba: www.companiesoffice.gov.mb.ca/index.html
- Nouveau Brunswick : www.gnb.ca/snb/e/6000/6600e.htm
- Terre Neuve et Labrador : justice.gov.nt.ca/LegalRegistries/legalregistries.htm
- Territoires du Nord-Ouest: www.justice.gov.nt.ca/CorporateRegistry/corpreistry.htm
- Nouvelle-Ecosse : www.gov.ns.ca/snsmr/rjsc
- Ontario: www.gov.on.ca/mgs/en/Home/STEL01_039054.html
- Ile-du-Prince-Edouard: www.gov.pe.ca/oag/ccaid-info/index.php3;
www.gov.pe.ca/corporations/index.php
- Québec : www.registreentreprises.gouv.qc.ca/
- Saskatchewan: www.saskjustice.gov.sk.ca/
- Yukon (Territoire): www.gov.yk.ca/

* * *