

Le marché *Européen* à votre portée

Comprendre l'Accord économique et commercial global (AECG)

Le moment n'a jamais été aussi propice pour faire de l'Europe le prochain moteur de votre croissance.

27

Pays d'europe

448 M

De consommateurs

4 300 G\$

De marché

INTRODUCTION

Un accord pensé pour les plus petites structures

Pour un dirigeant de petite ou moyenne entreprise (PME) canadienne, les accords de libre-échange ressemblent souvent à d'épais documents juridiques réservés aux multinationales. Pourtant, l'Accord économique et commercial global (AECG) a été conçu avec des mécanismes spécifiques pour simplifier la vie des plus petites structures.

Cet accord ouvre les portes d'un marché de 27 pays d'Europe⁽¹⁾ et plus de 448 millions de consommateurs en éliminant les barrières qui bloquaient autrefois les PME. Un marché de 4 300 milliards de dollars.

Les chiffres clés de la valeur du marché

2^e économie MONDIALE	Le marché de l'Union européenne : L'UE constitue la deuxième plus grande économie mondiale et le deuxième marché d'importation de marchandises de la planète. La valeur de ses importations annuelles surpasse à elle seule la totalité du PIB canadien.
4 300 G\$ CONTRATS PUBLICS	Les marchés publics de l'UE : L'accord ouvre l'accès à un bassin de contrats gouvernementaux estimé à environ 4 300 milliards de dollars. Les entreprises canadiennes peuvent y soumissionner sur un pied d'égalité avec les entreprises européennes.
118 G\$ ÉCHANGES 2024	Le commerce bilatéral : Dopés par l'élimination de la quasi-totalité des droits de douane, les échanges commerciaux de marchandises et de services entre le Canada et l'UE ont atteint environ 118 milliards de dollars canadiens en 2024.
240 G€ DE CHAQUE CÔTÉ	Les investissements croisés : Les stocks d'investissements directs étrangers (IDE) sont massifs et équilibrés, totalisant plus de 240 milliards d'euros dans chaque direction.

Pour vous aider à y voir clair, voici une explication détaillée des grands piliers de l'accord et des règles du jeu pour en profiter.

01

LE CHAMP D'APPLICATION

Secteurs économique

L'AECG couvre la quasi-totalité des secteurs économiques

En éliminant les barrières tarifaires et réglementaires l'AECG offre un accès privilégié au marché européen.

Voici les grands secteurs d'activité visés par l'accord, regroupés par catégories :

● Biens industriels et manufacturés

C'est le segment le plus largement touché, avec une élimination quasi totale et immédiate des droits de douane.

Technologies de l'information et des communications (TIC) :

Logiciels, matériel électronique et solutions numériques.

Aérospatiale :

Pièces d'avions, technologies aéronautiques et maintenance.

Automobile :

Véhicules et pièces détachées (soumis à des règles d'origine spécifiques).

Équipements médicaux et produits pharmaceutiques :

Reconnaissance mutuelle des inspections pour les installations de fabrication.

Plastiques, produits chimiques et caoutchouc :

Accès direct sans barrières douanières.

Métaux, minéraux et produits forestiers :

Bois d'œuvre, aluminium, fer et minéraux critiques.

● Secteur agricole et agroalimentaire

L'UE a supprimé les droits de douane sur la majorité de ses lignes tarifaires agricoles, bien que certains produits sensibles restent encadrés.

Produits de la mer :

Saumon, homard, crevettes et autres produits transformés.

Viandes :

Accès en franchise de droits pour des quotas spécifiques de bœuf, de porc et de bison (sans hormones).

Grains et produits céréaliers :

Blé, avoine, orge et produits de boulangerie.

Boissons :

Vins, spiritueux et bières canadiennes.

EXCEPTION IMPORTANTE

Le secteur canadien des produits laitiers (notamment le fromage) fait l'objet de quotas d'importation spécifiques pour protéger le marché local.

● Services et technologies professionnelles

L'AECG va au-delà des marchandises et englobe le commerce des services basé sur une approche de « liste négative » (tous les services sont ouverts, sauf exception explicitement mentionnée).

Services professionnels :

Ingénierie, architecture, comptabilité et services juridiques.

Services environnementaux :

Gestion de l'eau, recyclage et technologies propres.

Services financiers et d'assurance :

Facilitation de l'accès aux marchés des capitaux.

Télécommunications :

Accès aux réseaux et services transfrontaliers.

● Marchés publics et infrastructures

L'accord ouvre l'accès aux contrats gouvernementaux à tous les niveaux.

Construction et génie civil :

Projets d'infrastructures publiques.

Transports :

Services de transport maritime et ferroviaire.

Énergie et services publics :

Approvisionnement en équipements et services énergétiques pour les municipalités européennes.

02

LES TARIFS DOUANIERS

L'élimination des droits de douane

Comment ça marche ?

L'AECG élimine 99 % des lignes tarifaires entre le Canada et l'Union européenne (UE). Concrètement, cela signifie que la taxe que l'Europe imposait à l'importation de produits canadiens tombe à 0 %. Votre produit arrive sur le marché européen au même prix douanier qu'un produit fabriqué sur place.

99 %

des lignes tarifaires éliminées entre le Canada et l'UE.

0 %

de droits de douane : votre produit arrive au même prix qu'un produit local.

La clé de voûte : Les « Règles d'origine »

Pour bénéficier de ce taux à 0 %, il ne suffit pas d'expédier un produit depuis le Canada. Il faut prouver qu'il est « originaire » du Canada. L'UE veut s'assurer qu'un pays tiers (comme la Chine ou les États-Unis) n'utilise pas le Canada comme simple boîte aux lettres pour éviter les taxes européennes.

Pour que votre produit soit qualifié d'originaire, il doit répondre à l'un de ces critères :

1

Entièrement obtenu

Le produit est extrait, récolté ou né au Canada (ex. : des bleuets sauvages, du bois).

2

Transformation suffisante

Si vous utilisez des composants importés, ils doivent avoir subi une transformation majeure dans votre usine canadienne. Techniquement, cela se traduit souvent par un changement de classification tarifaire (les intrants entrent sous un code douanier et ressortent sous un produit fini complètement différent) ou par une valeur ajoutée canadienne minimale (par exemple, 50 % ou 60 % de la valeur du produit doit être créée au Canada).

03

CERTIFICATION & ACCÈS

Normes et conformité

Le principe de reconnaissance mutuelle

Le deuxième grand frein à l'exportation pour une PME est le dédoublement des certifications. Devoir faire tester un produit par un laboratoire canadien, puis payer à nouveau pour le faire tester par un laboratoire européen, décourageait les petits budgets.

L'AECG introduit le Protocole sur l'évaluation de la conformité :

- **Un seul test, deux marchés** : Dans plusieurs secteurs clés (matériel électrique, machines, jouets), des organismes canadiens accrédités peuvent tester vos produits selon les normes européennes, directement ici, avant le départ.
- **Résultat** : Vous obtenez le marquage CE (obligatoire pour vendre en Europe) sans quitter le sol canadien, ce qui réduit de moitié les coûts et les délais de mise en marché.

LES MARCHÉS PUBLICS

Soumissionner à l'égalité

L'AECG brise un monopole historique en permettant aux PME canadiennes de soumissionner aux appels d'offres des entités publiques européennes, un marché qui représente des milliers de milliards de dollars.

- **Tous les niveaux gouvernementaux** : Vous pouvez vendre vos services ou produits aux gouvernements fédéraux des pays membres, mais aussi aux municipalités, aux réseaux de transport collectifs, aux universités et aux hôpitaux publics.
- **Pas de discrimination** : L'accord garantit que votre offre sera traitée exactement sur un pied d'égalité avec celle d'une entreprise locale, sans critères cachés favorisant uniquement l'Europe.

LA GESTION DES TAXES SUR PLACE

Attention à la TVA

Une confusion fréquente chez les entrepreneurs est de confondre les droits de douane (éliminés par l'AECG) et la Taxes sur la Valeur Ajoutée (TVA).

L'AECG supprime les taxes de douane à la frontière, mais il n'élimine pas les taxes de vente locales.

Comme la TPS au Canada, la TVA européenne est payée par le consommateur final ou l'acheteur sur place. Chaque pays de l'UE fixe son propre taux (souvent entre 17 % et 25 %).

- **En pratique** : Lors du passage à la douane, la TVA doit généralement être acquittée. Les PME canadiennes s'associent souvent à un courtier en douane ou à un distributeur européen qui prend en charge la gestion logistique et fiscale de cette taxe pour simplifier le processus.

04 ENTRÉE TEMPORAIRE DES PROFESSIONNELS

La mobilité des employés

Voyager et travailler en Europe

Pour une PME, décrocher un contrat en Europe implique souvent de devoir envoyer quelqu'un sur place. Qu'il s'agisse de former des utilisateurs, d'installer une machine vendue à un client ou de négocier un partenariat, les démarches d'immigration traditionnelles sont souvent longues et décourageantes.

L'AECG règle ce problème en simplifiant et en accélérant l'entrée temporaire des professionnels canadiens dans les pays de l'UE. L'accord élimine deux obstacles majeurs : les permis de travail traditionnels (pour les séjours de courte durée) et l'étude d'impact sur le marché du travail (EIMT) européenne, prouvant qu'aucun citoyen local ne pouvait faire le travail.

L'accord divise les travailleurs en quatre catégories claires, conçues pour répondre aux besoins réels des entreprises :

01 Les visiteurs en voyage d'affaires à des fins d'investissement

Cette catégorie vise les entrepreneurs ou cadres qui préparent le terrain.

Ce qu'ils peuvent faire : Assister à des réunions de planification, négocier des contrats, participer à des salons professionnels ou mettre sur pied une filiale européenne.

La règle : Ils ne peuvent pas vendre directement leurs services au grand public ni recevoir de rémunération d'une source européenne.

DURÉE MAXIMALE Jusqu'à 90 jours par période de 180 jours, sans aucun permis de travail.

02 Les fournisseurs de services contractuels et professionnels indépendants

C'est la catégorie essentielle pour les PME de services (informatique, ingénierie, conseil). Si votre PME canadienne a signé un contrat de services avec une entreprise européenne, vos employés entrent ici.

La condition : L'employé canadien doit posséder un diplôme universitaire ou des qualifications professionnelles reconnues, ainsi qu'une expérience solide dans le domaine.

DURÉE MAXIMALE Généralement jusqu'à 12 mois au total (ou la durée du contrat). Un permis de travail temporaire simplifié est requis, mais il est accordé prioritairement grâce aux listes de métiers de l'AECG.

03 Les personnes transférées à l'intérieur d'une entreprise

Si votre PME grandit et ouvre un bureau, un entrepôt ou une filiale en Europe, vous pouvez y transférer temporairement vos employés clés du Canada.

Qui est admissible ? Les hauts dirigeants, les gestionnaires et les « spécialistes » (employés possédant une expertise technique ou exclusive indispensable à l'entreprise).

La condition : L'employé doit travailler pour votre PME canadienne depuis au moins un an avant le transfert.

DURÉE MAXIMALE Jusqu'à 3 ans pour les cadres et spécialistes, et 1 an pour les stagiaires diplômés.

04 Les installateurs ou réparateurs de services après-vente

C'est un outil crucial pour les PME manufacturières ou technologiques. Si vous vendez une machine, un équipement ou un logiciel complexe à un client européen, vous devez pouvoir assurer le service après-vente.

Ce qu'ils peuvent faire : Installer, réparer, entretenir ou tester des équipements technologiques, ou former le personnel local à leur utilisation.

La condition : Ce service doit être explicitement prévu dans le contrat d'achat initial de l'équipement.

EN PRATIQUE Le technicien canadien entre en Europe comme visiteur commercial (sans permis de travail), à condition que la durée de son intervention reste courte et ponctuelle.

CONCLUSION

L'AECG, votre passerelle vers une croissance mondiale

L'Accord économique et commercial global ne doit plus être perçu comme un texte théorique, mais comme une véritable boîte à outils stratégique pour les PME canadiennes. En éliminant 99 % des droits de douane, en harmonisant les processus de conformité des normes et en simplifiant la mobilité de vos experts techniques ou commerciaux, l'AECG élimine la majorité des risques et des coûts traditionnellement liés à l'exportation.

Pour réussir votre expansion sur le marché européen, retenez les quatre piliers fondamentaux :

1**L'origine**

Assurez-vous que votre produit subit une transformation suffisante au Canada pour se qualifier au taux de 0 %.

2**La fiscalité**

Intégrez la gestion de la TVA européenne dans votre stratégie de prix en vous entourant de partenaires logistiques locaux.

3**L'agilité**

Profitez des règles de mobilité simplifiées pour envoyer vos talents sur le terrain sans la lourdeur des visas classiques.

4**L'accompagnement**

Ne faites pas cavalier seul ; appuyez-vous sur les ressources gratuites du Service des délégués commerciaux (SDC) et d'Exportation et développement Canada (EDC).

L'Europe représente un marché stable, riche et avide d'innovation canadienne. Avec les barrières administratives et tarifaires désormais levées par l'AECG, les PME d'ici ont toutes les cartes en main pour diversifier leurs revenus et s'imposer à l'échelle internationale. Le moment n'a jamais été aussi propice pour faire de l'Europe le prochain moteur de votre croissance.

À PROPOS

Notre Cabinet

Notre Cabinet œuvre dans le domaine de l'immigration économique depuis plus de 25 ans. Celui-ci est constitué d'une équipe expérimentée ayant pour but d'assister les entreprises quant à l'obtention des visas de travail et différents statuts correspondant à leurs besoins et ce pour le Canada, les États-Unis et certains pays à l'international.

Nous sommes également en mesure d'assister les entreprises qui sont confrontées à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. C'est par le biais du recrutement à

l'international que nous mettons à leurs disposition une banque de travailleurs spécialisés en provenance de l'étranger.

Ayant déjà aidé plus d'une centaine d'entreprises à s'implanter à l'étranger ou simplement à y transférer leurs employés, que ce soit sur une base permanente ou temporaire, ainsi qu'à procéder à l'embauche d'une main-d'œuvre étrangère, nous sommes habilités, par le fait même, à répondre aux multiples besoins reliés à la gestion de la mobilité internationale.

Tout comme des centaines d'entreprises l'ont déjà fait, nous vous invitons à communiquer avec nous, afin d'évaluer les possibilités qui s'offre à votre entreprise.

Yves Letendre, CRIC, M.Sc.

Consultant en immigration

LETENDRE
CABINET CONSEIL EN IMMIGRATION

(1) LES 27 PAYS MEMBRES DE L'UNION EUROPÉENNE

- | | | | |
|-------------|--------------|------------|-------------|
| ▪ Allemagne | ▪ Autriche | ▪ Belgique | ▪ Bulgarie |
| ▪ Chypre | ▪ Croatie | ▪ Danemark | ▪ Espagne |
| ▪ Estonie | ▪ Finlande | ▪ France | ▪ Grèce |
| ▪ Hongrie | ▪ Irlande | ▪ Italie | ▪ Lettonie |
| ▪ Lituanie | ▪ Luxembourg | ▪ Malte P | ▪ Pays-Bas |
| ▪ Pologne | ▪ Portugal | ▪ Roumanie | ▪ Slovaquie |
| ▪ Slovénie | ▪ Suède | ▪ Tchéquie | |



LETENDRE

CABINET CONSEIL EN IMMIGRATION

Faites de l'Europe le prochain *moteur* de votre croissance

Notre équipe prend en charge l'ensemble des procédures menant à l'obtention de vos visas de travail, pour le Canada, les États-Unis et à l'international.

TÉLÉPHONE

1 877 686.5194

EN LIGNE

consultantimmigration.ca

BUREAUX

Estrie · Montréal · Québec

Tous droits réservés. © Letendre · Cabinet conseil en immigration