



Conformité à l'ACEUM :

Votre guide commercial définitif pour le commerce en Amérique du Nord

Le transport maritime compense toujours une part d'incertitude. Cela sera particulièrement vrai lorsque l'on agit d'importation des marchandises à l'étranger.

Des changements importants ont été récemment apportés à la manière dont le commerce international fonctionne en tant qu'Amérique du Nord. Cette fluidité sera profondément dans une croissance à l'aide de nombreux clients et entreprises. Le succès quant à la manière d'œuvrer.

Les experts de l'industrie ont compilé un guide gratuit afin de répondre à vos questions et de vous fournir les informations et les ressources dont vous avez besoin pour continuer à prospérer malgré un commerce international incertain.

Les informations fournies dans ce guide sont basées sur les données les plus récentes disponibles et sont fournies à titre indicatif. Elles ne constituent pas une garantie, une assurance ou une recommandation. Les informations fournies dans ce guide sont basées sur les données les plus récentes disponibles et sont fournies à titre indicatif. Elles ne constituent pas une garantie, une assurance ou une recommandation. Les informations fournies dans ce guide sont basées sur les données les plus récentes disponibles et sont fournies à titre indicatif. Elles ne constituent pas une garantie, une assurance ou une recommandation.

TABLE DES MATIÈRES

Comprendre l'ÉTIQTM : à quoi cela sert-il pour votre entreprise	2
Règles d'application de l'ÉTIQTM : les clés pour bénéficier d'une réglementation avantageuse et claire	3
Conformité spécifique aux marchés : à quel type de produits la destination	6
Documents et outils pour accéder	20
Mettre la conformité en œuvre : les étapes	24

Comment utiliser efficacement ce guide

Ce guide vous expliquera tout ce que vous devez savoir pour commencer vos activités commerciales dans le cadre de l'ÉTIQTM. Vous apprendrez :

- La gestion des produits conformes à l'ÉTIQTM
- Comment gérer votre documentation et vos archives
- Comment vous inscrire pour bénéficier des facilitations douanières
- Comment faire passer vos marchandises à l'état de libre circulation

Ce guide est conçu pour être pratique et facile à utiliser. Cependant, certaines situations peuvent nécessiter un conseil, en particulier si vous avez des questions ou des problèmes liés à votre entreprise ou à vos affaires. Nous disposons d'un service client dédié pour vous aider à résoudre vos problèmes. Pour en savoir plus, contactez-nous à l'adresse suivante : service.client@etiqt.com.



Comprendre l'ACEUM – Ce que cela signifie pour votre entreprise

Qu'est-ce que l'ACEUM ?

L'Accord Canada-Etats-Unis-Mexique (ACEUM) rassemble nos trois grands pays le plus affluents de commerce mondial au monde. En 2020, l'accord sera pour moderniser le commerce (dont celui en ligne), améliorer les infrastructures de commerce et faciliter le transport des marchandises entre les trois pays.

Pour les entreprises canadiennes, l'ACEUM réduira le plus grand des marchés en Amérique du Nord. En Canada, les États-Unis et le Mexique sont collectivement nos principaux marchés. Vous devez certainement vous assurer que vos produits sont conformes aux règles d'origine de l'ACEUM (pour éviter la fraude habituelle du produit venant d'un autre pays concurrent).

Quelles sont les nouveautés par rapport à l'ACEUM ?

Tout est à jour avec l'ajout de nouvelles règles de libre-échange, l'ACEUM ajoute des règles modernes pour :

- Les normes environnementales et les normes sociales
- Une protection renforcée de la propriété intellectuelle
- Les normes relatives au travail et au développement
- L'accès aux petites et moyennes entreprises (PME)



En plus, pas de zone d'ombre à part, c'est une véritable simplification. Et vous avez bien apprécié les anciennes règles de l'ACEUM, le nouveau est une réponse à votre approche commerciale de mondialité.





L'importance de se conformer à l'ACEUM

Pourquoi la conformité est-elle bonne pour les entreprises ?

Ces marchandises sont réglementées par la CEUM :

- Elles protègent les consommateurs et les droits des petits détaillants
- Elles établissent des règles d'équité pour éliminer les fautes des
- Elles établissent des règles d'approuvations et de planification et planifient les activités de l'État
- Elles protègent les plus petits détaillants, ainsi que les consommateurs plus petits

Enfin, en plus de ces réglementations, les entreprises peuvent bénéficier d'une compétitivité accrue.

Que se passe-t-il si vous ne vous conformez pas ?

La non-conformité peut entraîner des conséquences graves :

- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)
- Vous pouvez être sanctionné pour avoir violé les réglementations (par exemple, jusqu'à 10 000 \$ pour une infraction réglementaire)

La conformité est une responsabilité importante pour les entreprises. En plus de protéger les consommateurs, elle permet également de maintenir la réputation de votre entreprise.

Règles d'origine de l'ACEUM – La clé pour bénéficier d'une expédition en franchise de droits

Pour bénéficier de droits de franchise de droits d'expédition de votre produit au Canada, vous devez connaître les règles d'origine de l'ACEUM. Ces règles précisent que votre produit a été fabriqué ou transformé de manière adéquate au Canada, ou d'une autre manière adéquate.

Les 4 principales règles d'origine

1. Entièrement obtenu (WCO) – 100 % nord-américain

Certains produits sont automatiquement considérés comme « originaires » et ils sont entièrement exempts de droits de franchise de droits d'expédition.

Exemples :

- Produits végétaux récoltés en Amérique du Nord
- Animaux et poissons élevés ou pêchés en Amérique du Nord
- Métallurgie en Amérique du Nord
- Matières premières transformées à partir de matières premières canadiennes

Il existe également des règles d'origine, et c'est souvent la plus simple pour se conformer à la réglementation.



2. Changement de classification tarifaire (CTC) – Produit transformé

Cette règle s'applique lorsque vous effectuez des modifications permanentes de l'attribut de l'Amérique du Nord, mais que vous ne modifiez pas le classement ou le code de la fabrication.

L'ACEUM utilise le code de la prime harmonisée (SH) pour déterminer si le changement est suffisamment important :

- Changement de chapitre (SH) : les deux premiers chiffres changent
- Changement de position tarifaire (SH) : les quatre premiers chiffres changent
- Changement de sous-position (SH) : les six premiers chiffres changent

Si vous importez du bois de chêne (code SH 4403.91) d'Europe et fabriquez une table de cuisine (SH 9403.40) au Canada, le changement de classification est admissible en vertu de cette règle.

3. Tenue en valeur régionale (TRV) – Valeur nord-américaine

Article 7(1) exige plutôt directement un pourcentage minimum de valeur provenant d'Amérique du Nord. Cela comprend la valeur des matériaux de la main-d'œuvre et de la production régionale.

Les voitures doivent désormais contenir 75 % de valeur nord-américaine et de main-d'œuvre pour être admissibles, contre 62,5 % dans le cadre de l'ACEUM. Cette règle encourage l'approvisionnement et la fabrication dans la région.

Pour prouver leur conformité, les entreprises doivent analyser leur chaîne de valeur, en suivre leur TRV et celle des fournisseurs en fonction approximates (inclure un tableau ci-dessous).

4. Exigences spécifiques aux matières de transformation – Cas particuliers

Certaines marchandises doivent être des produits de fabrication très spécifiques en Amérique du Nord, pour être admissibles.

Exemples :

- Les textiles et les vêtements sont souvent soumis à une règle spécifique (norme ou à base textile) (origine du fil/finement, assemblage dans les pays du NAFTA).
- Les produits d'origine peuvent devoir être « finis » dans un certain nombre de régions.
- Certaines marchandises, comme les produits agricoles, doivent subir des opérations de fabrication spécifiques dans certains pays du NAFTA.

Ces exigences affectent votre production, il est donc important de vérifier la règle spécifique à vos marchandises.



Obtenir la bonne classification – Pourquoi les codes SH sont-ils importants ?

Chaque produit importé à l'étranger doit avoir un code SH correct – un nombre de classification mondial qui décrit le produit.

Les règles de l'HS 2017 sont fondamentalement similaires entre elles :

- La base code SH est à quatre chiffres décimales
- Les marchandises et services possibles ne peuvent être classés d'après toutes les règles de classement

Vous devez passer du code de votre produit pour pouvoir utiliser des tarifs tels que le Canada Tariff Finder ou l'importer ou exporter un document.

Vous pouvez également demander une détermination anticipée et anticiper les documents à importer et à exporter vers le Pays-à-vis. Cela vous donne une certitude juridique quant à la classification de votre produit.

Gérer les intrants mixtes – Marchandises fongibles et suivi des stocks

Si votre produit utilise des composants interchangeables provenant de plusieurs sources/fournisseurs, ou de fabricants différents, nous le nommerons marchandises fongibles.

L'HS 2017 vous permet de les gérer d'après les méthodes d'inventaire standardisées que :

- FIFO (premier entré, premier sorti)
- LIFO (premier entré, dernier sorti)
- Coût moyen

Cependant, vous devez suivre attentivement les intrants. Les marchandises interchangeables ou matérielles peuvent entraîner le risque de sous-évaluation, même si l'application de ces méthodes vous confonne.

Si votre entreprise traite des intrants mixtes à valeur élevée, assurez-vous de disposer :

- Des procédures de gestion des stocks rigides
- Des possibilités documentaires pour le suivi de l'origine

Conformité spécifique au marché – Quels changements selon la destination

En vertu de l'Accord de libre-échange commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, chaque pays a ses propres règles pour émettre un certificat d'importation.

Expédition vers le Canada (marchandises nationales ou retournées)

Agence clé : Agence des services frontaliers du Canada (ASFC)

ASFC est votre principal point de contact pour les réglementations en matière d'importation et de conformité à l'USMCA au Canada. Voici quelques règles d'importation :

- [Exemption de droits d'importation](#)
 - Exemption de droits 98 et les taxes de droits de douane
- [Autres exemptions Canada](#)
 - Taxes exemptes d'importation de l'USMCA
- [Exemption des droits d'importation](#)
 - Exemption de droits d'importation
- [Exemption des droits d'importation de l'USMCA](#)
 - Taxes (poliques pour la conformité)

Autres exigences en matière d'importation

- Certificat d'origine : doit valoir l'attestation de douane
- Règles d'origine : ➢ Fabrication au Canada : ➢ 55 % de contenu national : ➢ Produit au Canada : ➢ 100 %
- Taxes d'importation : conserver toutes les données d'origine produites aux

Droits de minéraux (pour les produits par minerai)

Droits de douane exemptés : pour les marchandises d'une valeur maximale de 100 \$ CA

Taxes exemptes (98%/98%/98%) : pour les marchandises d'une valeur maximale de 400 \$ CA

Expédition vers les États-Unis

Agence client : Service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis (CBP)

Le CBP applique l'USMCA (la version actualisée du NAFTA). Les exportateurs américains doivent utiliser :

01

Forme CBP : une déclaration

02

Documents utiles : pour des informations sur les tarifs, les procédures douanières, etc.

03

Modèles utiles : échantillons des documents sur la classification et l'origine des produits.



Autres exigences en matière d'importation

À l'heure actuelle, le Mexique applique toujours un accord de libre-échange, ce qui permet de valider rapidement, en douane, des produits en provenance de nombreux pays de pays tiers sans avoir des taxes.

- **Demande de préférence** : l'importateur américain est responsable de la demande des avantages prévus par l'USMCA.
- **Certificat d'origine** : doit indiquer l'origine des marchandises (peut figurer sur la facture ou sur un document séparé).
- **Classification des codes CBP** : essentielle pour une application correcte des règles.
- **Produits sensibles** : soumis à des règles transitoires spéciales (jusqu'à 5 ans pour une certification totale).
- **Tarif** : l'USMCA avertit les deux classes de préférences tarifaires (l'USMCA pour les exportations américaines de produits non originaires / les règles nationales américaines de produits sous certification des services suspendus).
- **Tous les registres** : les importateurs doivent conserver les documents d'origine pendant 5 ans.



Expédition vers le Mexique

Principales agences : SEF et ANAM

01

SEF : Regardez la conformité fiscale et les recettes douanières.

02

ANAM : Gère les opérations douanières postérieures.

03

Secretaría de Economía : Politique économique, soutien aux exportateurs.

04

SE : Permis d'exportation des médicaments.



Seuils de minimis :

Différence actuelle, le Mexique applique toujours un seuil de minimis, c'est-à-dire qu'il ne considère pas les marchandises en libre circulation expéditées en tant que personnes de payer des droits et des taxes.

- Association fiscale (jusqu'à 100 \$ US)
- Association des droits de douane (jusqu'à 100 \$ US)



Ces seuils sont inférieurs à ceux du Canada, il conviendrait donc de planifier soigneusement les prix et les expéditions pour les ventes en ligne.

Règles et procédures d'importation

- **Certificat d'origine**
 - ☐ Seul certains les 8 produits agricoles
 - ☐ Seul l'importateur peut les importer comme certifié (soit directement au Canada ou à travers un tiers)
- **Recherche avant d'importer**
 - ☐ Le Plan Marché 2006 du Mexique prévoit une augmentation des audits de conformité
 - ☐ Méfiez-vous des erreurs de classification HS des marchandises ou des importations interdites
- **Tenue des registres** Les importateurs doivent tenir des registres comme au Canada et aux États-Unis.
- **Marchandises sensibles** Les articles tels que les vêtements, les jouets, les produits de beauté et les livres, périodiques sont strictement réglementés. Le respect de ces règles peut entraîner des amendes, des arrestes ou même des poursuites criminelles.



Référence rapide – Seuils de minima de FACUM

Pays	Seuil général (droits et taxes)	Seuils d'importation par marque de produits personnels des États-Unis	Remarques Importations
Canada	100 \$ FACUM par personne de 18 ans et plus	Seuils de douane augmentés jusqu'à 500 \$ FACUM (taxes jusqu'à 800 \$ FACUM)	Aucun certificat d'origine requis
États-Unis	NIL	NIL	Seuils de douane augmentés à 2 000 \$ FACUM
Mexique	Taxes jusqu'à 500 \$ FACUM, droits de douane jusqu'à 500 \$ FACUM	NIL	Classification des produits d'importation plus stricte

Documents et tenue de registres essentiels

En ce qui concerne l'ACFTA, disposer des bons documents et des registres de manière organisée vous permettra d'être facilement vérifiable. C'est la preuve que vos marchandises peuvent bénéficier d'une exonération de droits de douane. Sans cela, vous ferez face des contrôles, des amendes ou du pire, complètement vos documents tarifaires.

01

Le certificat d'origine : votre passeport COMESA

Pour bénéficier de l'exonération tarifaire COMESA, vous devez disposer d'un **certificat d'origine**, un document qui prouve que vos marchandises sont originaires au pays de l'importateur bénéficiaire ou proviennent de pays tiers et se trouvent en libre zone commerciale de douane.



Que dit le certificat d'origine ?

Il s'agit pas de formalité officielle inutile, mais le certificat doit comporter 4 éléments d'information obligatoires (voir le Formulaire de l'ACFTA). Et les documents manquants, votre demande pourrait être rejetée.

Voici les éléments qu'il faut remplir sur le certificat :

1. **Éléments de certification de l'importateur, de l'exportateur ou du producteur**
Une déclaration attestant que les marchandises sont admissibles au titre de l'ACFTA.
2. **Informations sur le certificat**
Noms, adresses, numéros de téléphone et adresses électroniques de la personne qui remplit le certificat.
3. **Informations sur l'importateur (si il s'agit d'un certificat d'importation)**
L'importateur qui applique le certificat, cette information peut être vide ou indiquée comme « Indiquée sur le certificat ».
4. **Informations sur le producteur (si il s'agit d'un certificat d'exportation)**
Il y a plusieurs producteurs, le mentionner d'autres producteurs, ou pas être indiquée, mais toutes les producteurs doit être disponibles sur demande.
5. **Informations sur l'importateur (si elles sont connues)**
Si le certificat s'applique à tous les produits ou spécifiques, vous pouvez indiquer d'autres importateurs.

6. **Description et classification tarifaire (CET)**
Description précise des marchandises et code CET tarifaire.
7. **Règles d'origine**
Règle applicable en vertu de laquelle l'importation a été faite des règles d'origine).
8. **Période de validité**
Le certificat atteste plusieurs expéditions des marchandises identiques sur une période donnée. Indiquez les dates de début et de fin (jour/mois/année).
9. **Signature certifiée et date**
Signature, date de signature et nom et titre de la personne qui certifie.

Consultez [page 1](#) pour inscrire vos informations d'exportation sur votre facture, votre avis de douane ou un formulaire unique, de sorte vous n'implémenter que les 11 éléments y figurant.



02

Quelques remplir le certificat?

Marchés d'exportation les plus importants approuvés par l'ACB. Il est autorisé les personnes habitant à l'étranger.

- ☐ Exportateur
- ☐ Importateur
- ☐ Exportateur

Cette adresse est parfois facultative. Cependant, le titulaire d'un certificat d'exportation ou d'importation doit fournir sa propre adresse ou l'adresse de son représentant au Mexique, selon les circonstances de son activité.

03

Conseils pour faciliter la tâche

- ☐ Les modèles sont offerts dans une variété de langues (anglais, français, espagnol, portugais, japonais, chinois, etc.).
- ☐ Utilisez des certificats globaux : ils sont remplis également les mêmes marchandises, selon un modèle standard (jusqu'à 100000 \$ de valeur par lot de marchandises).
- ☐ Prenez un avantage : les marchandises identiques et les signatures électroniques sont généralement acceptées et vous facilitent la tâche.

ii. Rassembler vos documents / les documents que vous devez rassembler

Les agents douaniers peuvent difficilement identifier l'origine des articles physiques. Il est donc essentiel de rassembler des registres précis. Si vous faites l'objet d'une vérification, ces documents vous serviront de preuves.

Voici les documents que vous devez rassembler :

- Toutes les certifications d'origine (celles que vous émettez vous-même)
- Les listes de commandes pour les matières premières/composants
- Les notes d'expédition (NDE) indiquant les composants de votre produit
- Les déclarations d'origine des fournisseurs
- Les registres de suivi/production (pour les marchandises relevant de l'accord de libre échange)
- Les registres d'expédition tels que les carnets de route, ou les lettres de transport aérien
- Les documents d'importation/librairie transfrontalière
- Les documents ou copies de transactions internes



ii. Conservation des documents : durée et mode de stockage

Il est important que vous conserviez vos documents après l'expiration des règles CETA afin d'être en mesure de répondre aux questions particulières de conservation.



Pays

Méthode de conservation

Canada

Électronique (après l'expiration)

États-Unis

Électronique
(après l'expiration/expiratoire)

Mexique

Électronique
(après l'expiration/expiratoire)



Considérez ceci comme votre « plate
d'audit de l'ACTUM ».
Veillez à ce qu'elle soit complète et facile
d'accès.

Les documents doivent être :

- Disponibles facilement en accès
- Facilement consultés
- Stockés en toute sécurité, idéalement dans un système numérique pour une accès rapide

Si les données vous appellent, vous devez pouvoir récupérer rapidement les documents. Elles
doivent être consultables des documents relatifs les flux et peut contrôler les données.

Consulter vos documents sont votre travail

Même si vous êtes autorisé aux données de l'ACTUM, vous devez le prouver, non seulement une
fois, mais potentiellement des années après l'opération.

Les exemples :

- Mettre en place un système qui capture toutes les données reçues
- Stocker les données numériques, structurées et non structurées
- Vérifier et mettre à jour régulièrement ces certifications

La conformité n'est pas une fois de contrôle pour toutes, c'est une partie intégrante de la bonne
conduite des affaires transformatives.



Gérer la conformité et atténuer les risques

Une conformité efficace au lieu de l'ISO 26000 impose une tâche particulière, mais également un travail constant. L'entreprise internationale doit mettre en œuvre des contrôles internes structurels, maintenir une vigilance constante et recourir à des mesures stratégiques d'atténuation des risques afin de maintenir leur conformité et réaliser leur objectifs.

A. Éléments d'un programme de conformité proactif

Un programme de conformité interne aide certainement pour les entreprises multinationales à implémenter le commerce mondial responsable. Il engage les entreprises ISO 26000 dans les opérations quotidiennes et instaure une culture de responsabilité.

- **Contrôles internes diligents responsables**
Les entreprises doivent mettre en place des contrôles internes rigoureux, publier des codes tels que le Code interne Control et intégrer l'éthique, qui ont un effet sur la culture d'intégrité des entreprises et des risques. La diligence responsable est particulièrement importante. Les fournisseurs et les tiers de la chaîne d'approvisionnement doivent faire preuve d'une éthique afin d'éviter les problèmes de conformité, notamment ceux qui concernent leurs relations, leur santé, leur sécurité, leur respect de l'environnement et leur conformité réglementaire. Ces mesures prévalables garantissent que les entreprises de la chaîne d'approvisionnement respectent les exigences des parties de l'ISO 26000.
- **Audits internes rigoureux**
Les audits internes ou les audits indépendants obligatoires aident les entreprises à identifier et à résoudre les problèmes de conformité avant qu'ils ne deviennent des problèmes majeurs. Ces systèmes vérifient régulièrement et les pour valider les déclarations d'éthique, vérifier la documentation et vérifier les factures prévalables.
- **Formation et sensibilisation des personnes**
Une formation continue et stratégique aux bénéfices des employés appliqués dans la stratégie organisationnelle de responsabilité contribue à protéger les activités commerciales, notamment les personnes impliquées. Inclure la chaîne de responsabilité de responsabilité, renforcer une culture d'éthique et la réglementation à l'échelle de l'entreprise.
- **Légalité et systèmes de conformité**
L'utilisation de logiciels de conformité commerciale ou de systèmes d'éthique permet de rationaliser la documentation, d'automatiser les processus, d'être en mesure de signaler les infractions conformément à la suite continue d'articles. Il faut être particulièrement attentif à la mise à jour des lois nationales, régionales et internationales.



C. Stratégies d'atténuation des risques

D'après les effets de conformité du bas, les entreprises peuvent adopter des stratégies d'atténuation des risques plus larges pour renforcer leur position dans le cadre de l'ESG.

■ **Révisions anticipées**

Demander des révisions anticipées à l'ISSC ou au CDP permet d'identifier des éléments juridiquement contraignants sur la classification ESG et l'alignement ESG, ce qui apporte de la clarté et réduit les risques de litiges futurs.

■ **Accords avec les fournisseurs et externalisation**

Les fournisseurs de biens et de services jouent un rôle crucial d'externalisation visible dans les rapports annuels de conformité, affectés par les fournisseurs responsables ou les conflits de diligences liés aux activités. Ces accords incluent également toutes les clauses de coopération alignées à la chaîne de fournisseurs, ainsi que des litiges. Cela permet de travailler avec une partie du risque en amont et de renforcer la responsabilité partagée.

■ **Stratégies d'approvisionnement alternatives**

Si vous ne pouvez pas mettre en place une chaîne d'approvisionnement responsable, envisagez des stratégies alternatives. Les entreprises doivent explorer d'autres sources d'approvisionnement de qualité pour leurs fournisseurs et techniques d'approvisionnement alternatives pour réduire les conflits non seulement

■ **Capacité à se transformer professionnellement, mais également les entreprises, contrairement à la chaîne de valeur humaine.**

Surveillance et adaptation continues

ISSC est un outil essentiel pour les entreprises en ESG et l'élaboration des politiques, pratiques, y compris les exceptions pour les manquements substantiels, ainsi que l'importance de se tenir informé des entreprises alignées sur les sujets ESG réglementaires, les changements de politique internes et les changements de loi.

Une stratégie globale de conformité à l'ISSC est plus qu'une simple diffusion, c'est un facteur de conformité. En adoptant la conformité dans toute votre organisation, en alignant les modules pour les risques liés à l'alignement et en alignant avec les outils d'alignement, il est facile de

Conclusion : maintenir l'avantage commercial en Amérique du Nord

USCIBI® représente la pierre angulaire de l'intégration des marchés nord-américains et offre aux entreprises canadiennes des opportunités significatives, à condition qu'elles puissent gérer efficacement ses complexités. Ce guide, qui synthétise les éléments clés du commerce à l'USCB®, représente une référence par rapport à l'USCB®, la réglementation des règles d'origine, les procédures spécifiques à l'appareil, les exigences de maintien de documentation et les stratégies d'atténuation des risques.

Les entreprises à l'USCB® doivent pas une tâche pénible, mais un processus continu et adaptatif. Une classification NE garantit le strict respect des règles d'origine spécifiques aux produits (PHC) canadiens et la base d'éligibilité aux tarifs préférentiels. Les entreprises canadiennes doivent également noter attention aux besoins préférentiels qui tendent à se modifier au fil du temps, en particulier au sein des zones et des régions de l'Amérique du Nord et du Mexique.

Des pratiques de documentation rigoureuses, telles que les certificats d'origine et les documents justificatifs, sont essentielles. Elles assurent non seulement la validation juridique pour les préférences tarifaires, mais aussi la protection contre les contestations de conformité et les sanctions.

En fin de compte, une stratégie de conformité proactive, fondée sur des contrôles internes, la formation du personnel, la diligence raisonnable, des audits réguliers et la préparation aux vérifications des autorités, est essentielle. Elle permet aux entreprises canadiennes non seulement d'éviter les sanctions coûteuses, mais aussi de tirer pleinement parti des avantages commerciaux offerts par l'USCB®.

À l'appui de la transition de l'USCB® en 2026, une diligence constante, une grande vigilance et des investissements dans les capacités de conformité seront essentiels pour maintenir un avantage commercial et durable. À ces enjeux économiques clés de la vie au Canada nord-américain.

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■





FREIGHTROOM

T: 1-877-325-8740

sales@freightroom.com

www.freightroom.com/US

