

Les accords de libre-échange donnent aux entreprises des É.-U. et du Canada accès au marché mondial



Table des matières

Introduction.....	3
Ententes De Libre-Échange Et Autres Initiatives Commerciales.....	5
Accords De Promotion Et De Protection Des Investissements Étrangers (APIE).	
Accords Ou Arrangements De Reconnaissance Mutuelle (ARM)	
Accords De L'Organisation Mondiale Du Commerce. L'Organisation Mondiale Du Commerce (OMC)	
Accords De Libre-Échange Canadiens.....	9
Accord Économique Et Commercial Global (AECG) Entre Le Canada Et L'Union Européenne (UE)	
Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)	
Les Autres ALE Avec Le Canada Comprennent	
Accords De Libre-Échange Des États-Unis.....	18
Avantages Des Accords De Libre-Échange.....	24
Pourquoi Davantage D'entreprises Ne Tirent-Elles Pas Avantage Des ALE?.....	26
Déterminer L'admissibilité Aux Avantages Des Accords De Libre-Échanges.....	29
Attribuer Le Bon Code De Classement Tarifaire	
Exigences De Conformité Douanière Transfrontalière.....	33
La Planification De La Logistique Est Essentielle Au Succès Sur Les Marchés Internationaux.....	35
Conclusion.....	43

Introduction

Les accords de libre-échange (ALE) aident les entreprises à atteindre les marchés internationaux en facilitant, et en rendant plus rentables, l'achat et la vente de marchandises. Les avantages courants des ALE comprennent l'élimination des droits, la réduction des exigences douanières, l'harmonisation des exigences réglementaires et l'établissement d'ententes propres à certaines industries. Leurs effets sur les entreprises peuvent être considérables. Les 15 accords maintenant en place au Canada donnent aux entreprises un accès à [1,5 milliard de consommateurs](#) dans 50 pays différents, ce qui représente [plus de 60 %](#) du produit intérieur brut (PIB) mondial. Aux États-Unis, les entreprises peuvent avoir recours à [14 accords différents](#) pour accéder aux consommateurs de 20 pays, qui représentent [40 % des exportations de marchandises américaines](#).

L'amélioration de l'accès aux marchés donne la possibilité de rejoindre de nouveaux fournisseurs et clients ainsi que de réaliser des échanges commerciaux sans avoir à payer de droits de douane. Pour les entreprises qui expédient de grandes quantités de marchandises, les économies peuvent être considérables. Imaginez par exemple, une entreprise canadienne qui importe des vêtements pour femmes des États-Unis. En général, un tarif équivalant à [18 %](#) de la valeur du produit est appliqué aux textiles et aux vêtements qui entrent au Canada. Mais si les marchandises répondent aux critères de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), il [n'y a pas de droits](#). Pour une entreprise qui importe 10 millions de \$ US de vêtements, les droits à payer hors ACEUM seraient de 1,8 million de \$ US. Mais avec l'ACEUM, il n'y aurait pas de droits à payer.

L'amélioration de l'accès aux marchés donne la possibilité de rejoindre de nouveaux fournisseurs et clients ainsi que de réaliser des échanges commerciaux sans avoir à payer de droits de douane. Pour les entreprises qui expédient de grandes quantités de marchandises, les économies peuvent être considérables. Imaginez par exemple, une entreprise canadienne qui importe des vêtements pour femmes des États-Unis. En général, un tarif équivalant à [18 %](#) de la valeur du produit est appliqué aux textiles et aux vêtements qui entrent au Canada. Mais si les marchandises répondent aux critères de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), il [n'y a pas de droits](#). Pour une entreprise qui importe 10 millions de \$ US de vêtements, les droits à payer hors ACEUM seraient de 1,8 million de \$ US. Mais avec l'ACEUM, il n'y aurait pas de droits à payer.

Les 15 accords maintenant en place au Canada donnent aux entreprises un accès à **1,5 milliard de consommateurs** dans 50 pays différents, ce qui représente **plus de**

 **60 %** du produit intérieur brut (PIB) mondial.

Aux États-Unis, les entreprises peuvent avoir recours à **14 accords différents** pour accéder aux consommateurs de 20 pays, qui représentent

 **40 %** des exportations de marchandises américaines.

L'importance des accords de libre-échange, l'ACEUM en particulier, s'est manifestée notamment en 2025; les produits respectant les critères d'admissibilité de l'ACEUM ont été exemptés d'une série d'augmentations tarifaires imposées par le gouvernement des États-Unis. Cela signifie que pour un produit qui respecte les exigences de l'ACEUM, il est possible d'éviter des tarifs pouvant aller jusqu'à [35%](#). Comme l'a expliqué l'experte en commerce de Livingston International, Jill Hurley, dans un récent [webinaire](#), l'admissibilité à l'ACEUM «devient encore plus importante, maintenant plus que jamais»

Outre l'ACEUM, les accords de libre-échange ont permis aux entreprises d'explorer d'autres options en cette période d'incertitude avec les tarifs. Des entreprises canadiennes, selon [Reuters](#), ont augmenté dramatiquement leurs échanges avec d'autres nations amies. Durant la période de mai 2024 à mai 2025, les échanges avec le Royaume-Uni ont augmenté de 302%, tandis que les échanges avec Singapour ont augmenté de 204%, avec l'Italie, de 103% et avec les Pays-Bas, de 88%. «C'est une bonne chose pour la diversification canadienne», a expliqué Stuart Bergman, économiste en chef d'Exportation et développement Canada. «Il est également important de noter que nous ne cherchons pas à remplacer nos échanges avec les É.-U.», ajoute-t-il.

Malgré les avantages évidents offerts par les ALE, la plupart d'entre eux sont sous-utilisés. Seulement environ 40% des marchandises importées aux États-Unis du Canada, par exemple, se prévalent des avantages en vertu de l'ACEUM. Il existe de nombreuses raisons pour cette situation, notamment un manque de sensibilisation, des exigences de qualification complexes, les coûts associés au maintien de la conformité et la possibilité d'utiliser d'autres mécanismes d'échange pour éviter les tarifs. Plusieurs entreprises ratent des occasions en ne tirant pas avantage des ALE.

Une entreprise américaine ou canadienne qui choisit d'entrer dans un marché étranger avec une ALE en place a accès à de nombreuses ressources pour achever le processus de conformité. Celles-ci vont des agences gouvernementales aux «outils de vérification de la conformité» en ligne, en passant par des tierces parties expérimentées ayant une grande expertise avec les ALE.

Du soutien est également offert pour gérer une autre considération essentielle: le besoin d'établir une stratégie de logistique avisée. Une entreprise canadienne qui trouve un nouveau fournisseur au Royaume-Uni, en Corée du Sud ou au Vietnam, par exemple, aura besoin d'un plan pour assurer un transport fiable entre les deux marchés. Les envois doivent être livrés à temps, chaque fois et de la façon la plus économique possible. L'entreprise doit s'assurer que les économies réalisées au moyen de l'ALE ne sont pas annulées par une augmentation des coûts de l'expédition internationale.

La discussion suivante présente un aperçu des ententes de libre-échange actuelles des É.-U. et du Canada, ainsi que l'information sur la façon dont les entreprises peuvent tirer parti des occasions d'atteindre de nouveaux marchés. Nous recommandons aux lecteurs de lire également au sujet des [capacités de logistique internationale de Purolator](#), qui permettent de livrer de façon garantie et sans souci à pratiquement toutes les parties du monde.



Ententes de libre-échange et autres initiatives commerciales



La U.S. International Trade Commission (USITC) [définit](#) une entente de libre-échange comme une «entente entre deux pays ou plus dans le cadre de laquelle ceux-ci conviennent de certaines obligations qui ont une incidence sur l'échange de biens et de services et qui offre des protections pour les investisseurs et les droits de propriété intellectuelle, entre autres». [Affaires mondiales Canada](#) élabore sur cette définition en indiquant que les ALE sont des «[traités](#)», qui ouvrent les marchés pour les entreprises canadiennes en réduisant les obstacles tarifaires, comme les tarifs, les quotas et les barrières non tarifaires. Les ALE peuvent être bilatérales ou multilatérales. Une entente bilatérale limite la portée de l'accord aux deux parties signataires. D'ailleurs, la plupart des ALE sont bilatérales et comprennent les accords comme [l'Accord É.-U.-Panama](#) et [l'Accord de libre-échange Canada-Corée](#). Les accords multilatéraux visent plusieurs pays, comme [l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste \(PTPGP\)](#), qui vise 12 pays, et [l'Accord République dominicaine-Amérique centrale-États-Unis \(CAFTA/DR\)](#) qui regroupe sept pays. Il existe toutefois d'autres types d'accords qui établissent les règles des échanges commerciaux et dans certains cas, clarifient les points de litige ou offrent certains avantages. Voici les différentes catégories d'accord:



Accords de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE)

Selon [Affaires mondiales Canada](#), les APIE sont des ententes bilatérales «visant à protéger et à promouvoir les investissements étrangers par le

biais de droits et d'obligations juridiquement contraignants». Les APIE empêchent les gouvernements de saisir les investissements sans compensation et permettent de «garantir que les investisseurs étrangers soient traités de la même manière que les investisseurs nationaux et autres investisseurs étrangers tiers».

À l'heure actuelle, le Canada a conclu [31 APIE](#) avec différents pays, notamment: l'Arménie, la Barbade, le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Chine, le

Costa Rica, la Côte d'Ivoire, la Croatie, la Tchéquie, la Guinée, Hong Kong, la Hongrie, la Jordanie, le Kosovo, le Koweït, la Lettonie, le Liban, le Mali, la Moldavie, la Mongolie, les Philippines, la Pologne, la Roumanie, la Russie, le Sénégal, la Serbie, la Slovaquie, la Thaïlande, le Trinidad et Tobago et le Venezuela.



Accords ou arrangements de reconnaissance mutuelle (ARM).

Ce type d'accord est utilisé par le Canada et les États-Unis. Toutefois, le concept d'ARM diffère dans chaque pays.

Le [Canada](#)

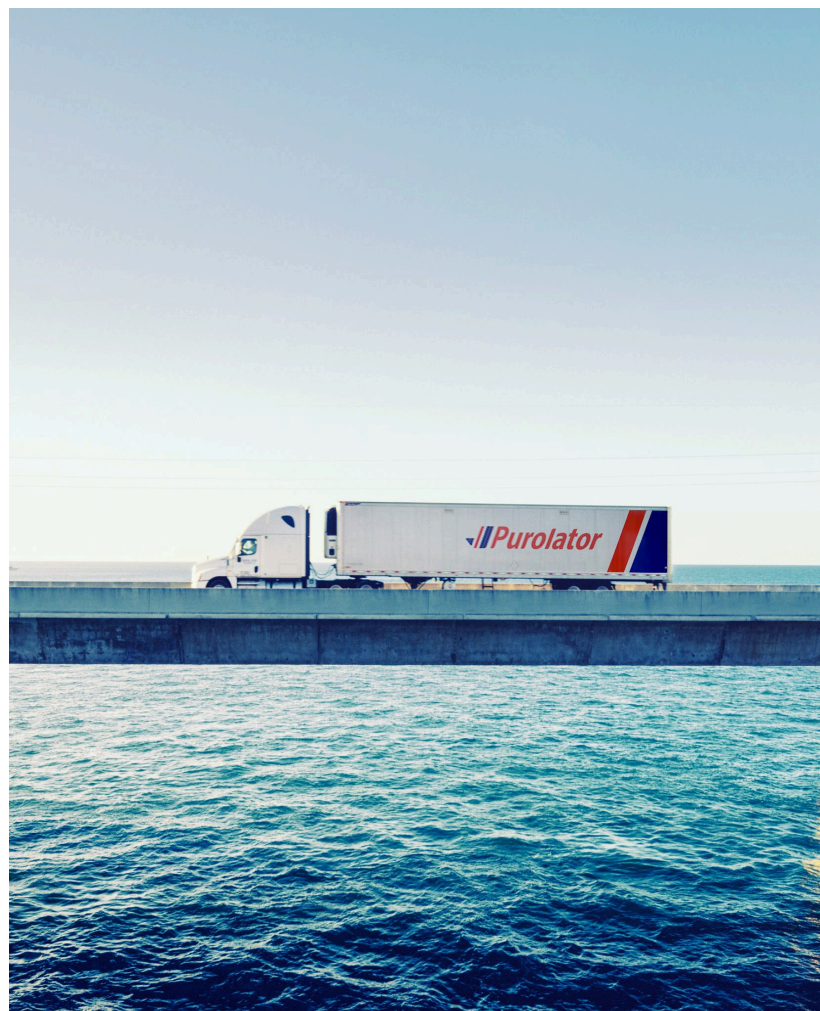
a recours aux ARM pour gérer les tests et certifications réglementaires. Les pays avec un ARM en place conviennent d'accepter les certifications en lien avec la sécurité et d'autres aspects. Le Canada a mis en place [quatre ARM](#) pour veiller à l'application des programmes de conformité aux bonnes pratiques de fabrication (GPF) pour les médicaments et les produits thérapeutiques. Ces accords, qui sont réglementés par Santé Canada [comprennent](#):

- Des accords bilatéraux avec l'Australie et la Suisse.
- Des accords multilatéraux avec les pays de [l'Espace économique européen – Association européenne de libre-échange \(EEE-AELE\)](#).
- Des accords multilatéraux avec les États membres de l'Union européenne.

Aux États-Unis

les [ARM sont des accords bilatéraux](#) entre la U.S. Customs and Border Protection (CBP) et d'autres agences de douane visant à favoriser la sécurité dans la chaîne d'approvisionnement. Dans le cadre d'une ARM, la CBP certifie que les exigences et normes de sécurité du pays partenaire «sont les mêmes ou similaires à celles du [programme Customs Trade Partnership Against Terrorism \(CTPAT\)](#)». Le programme CTPAT est volontaire et est administré par la CBP; dans le cadre de celui-ci, les membres commerçants certifient la sécurité de leur chaîne d'approvisionnement en échange d'avantages, notamment la réduction du risque de rétention des envois pour examen au port d'arrivée.

Les ARM favorisent le commerce international en éliminant la nécessité pour les entreprises de faire l'objet de différents processus d'examens et de soumettre plusieurs fois la documentation.





Accords de l'Organisation mondiale du commerce. L'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Basée à Genève en Suisse, est l'organisme international chargé d'établir les règles du commerce international et d'arbitrer les litiges entre les pays membres. Les accords de l'OMC, selon [Affaires mondiales Canada](#), sont négociés entre les membres de l'OMC pour résoudre différentes questions en lien avec le commerce. Le Canada, par exemple, participe à des accords de l'OMC en lien avec l'agriculture et les pêcheries, tandis que les États-Unis participent à des **accords** sur les télécommunications, les droits de propriété intellectuelle, l'aviation civile, l'échange de services, les technologies de l'information, l'agriculture, les obstacles techniques et les services financiers, entre autres.

Même si les gouvernements des É.-U. et du Canada ont recours à plusieurs types d'accords commerciaux, les ALE ont la plus grande incidence et sont les plus courantes. Voici une liste d'ALE canadiens et américains actuellement en vigueur.



Accords de libre-échange canadiens



15 accords de libre-échange sont en vigueur au Canada pour faciliter les échanges avec 50 pays. Par l'entremise de ceux-ci les Canadiens ont accès à plus de 1,5 milliard de consommateurs. Parmi eux, trois accords visent [près de 80%](#) de l'ensemble des échanges de marchandises du Canada. Les voici:

- L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) [aussi appelé USMCA].
- L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).
- L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE).

En 2023, l'ACEUM a couvert [plus de 67 % de tous les échanges du Canada](#), tandis que l'AECG représentait environ 8% des échanges, et le PTPGP, 4,4%. Voici un aperçu de chacun de ces trois accords importants:



Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2017.
- **Pays:** Canada et les pays de l'Union européenne : Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, Tchéquie, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède.

L'AECG est seulement partiellement ratifiée, car 10 États membres de l'UE, soit la Belgique, la Bulgarie, Chypre, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Italie, l'Irlande, la Pologne et la Slovénie ne l'ont pas

encore approuvée. L'accord est plutôt «appliqué provisoirement» entre le Canada et les États membres de l'UE qui l'ont approuvé.

- **Marché:** [490 millions de consommateurs](#) (450 millions dans l'UE et 40 millions au Canada).
- **Impact économique:** Les échanges de marchandises bilatéraux entre le Canada et les membres de l'AECG se sont élevés à [126,5 milliards de dollars canadiens](#) en 2023. Il s'agissait d'une augmentation de 65% des volumes des échanges par rapport à 2016, l'année précédant l'entrée en vigueur de l'accord.
 - L'Union européenne est le [deuxième partenaire commercial en importance](#) du Canada.



**Découvrez comment
Purolator peut expédier
vos produits de l'Europe
vers le Canada.**



Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM)

Appelé *United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)* aux États-Unis.

- **Date d'entrée en vigueur:** 2020.
- **Pays:** Canada, Mexique et États-Unis.
- **Marché:** 519 millions de personnes – [Canada](#) (40 millions), [États-Unis](#) (347 millions), [Mexique](#) (132 millions).
- **Impact économique:**
- L'ACEUM a réaffirmé l'engagement des trois pays partenaires envers le libre-échange et a créé ainsi la plus grande région de libre-échange dans le monde. L'ACEUM est la version modernisée de [l'Accord de libre-échange nord-américain \(ALENA\)](#), qui a été en vigueur de 1994 à 2020.
- Les pays de l'ACEUM produisent [un tiers du produit intérieur brut \(PIB\) mondial](#).
- Selon le [Wilson Center](#): «En 2023, la valeur totale des échanges commerciaux en Amérique du Nord a dépassé 1,88 billion de dollars, soit l'équivalent de 3,6 millions de dollars échangés par minute, et a donné lieu à une croissance supérieure à 10% depuis le remplacement de l'ALENA par l'ACEUM en 2020. Cette augmentation impressionnante a fait du Mexique et du Canada les premiers partenaires commerciaux des États-Unis pour la première fois depuis 2002...»

Canada-Mexique

- Le Mexique est le [troisième partenaire commercial](#) du Canada (après les États-Unis et la Chine).



Principales [exportations](#) venant du marché canadien [Pièces et accessoires automobiles](#), véhicules passagers à moteur, machinerie, produits agroalimentaires, minéraux.



Principales [exportations](#) mexicaines vers le marché canadien: Camions de livraison, véhicules à moteur, pièces et accessoires automobiles, équipement de diffusion, instruments médicaux, fruits.

États-Unis-Canada

- En 2024, le Canada était la [première destination](#) des exportations américaines et la troisième source d'importation des É.-U.
- Plus des trois quarts des exportations canadiennes sont vendues aux É.-U. Plus de la moitié des importations canadiennes viennent des États-Unis.
- Principales [exportations](#) venant du marché canadien Produits énergétiques, véhicules, produits agricoles.
- Principales [exportations](#) américaines vers le marché canadien Machinerie/Appareils mécaniques, équipement de transport, produits chimiques, plastiques, caoutchouc, produits en cuir.



**Découvrez les options
pour réduire les coûts de
dédouanement, y compris
les tarifs.**



Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2018.
- **Pays:** Australie, Brunei, Canada, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour, Royaume-Uni, Vietnam.
- **Marché:** [580 millions de consommateurs](#).
- **GDP:** Les pays membres du PTPGP représentent [15 % du PIB mondial](#).
- **Principales caractéristiques:** [LE PTPGP est le quatrième accord de libre-échange en importance dans le monde](#). Les entreprises canadiennes obtiennent un accès préférentiel aux marchés clés en Asie et en Amérique latine.



Les autres ALE avec le Canada comprennent:

Accord de libre-échange Canada-Chili

- **Date d'entrée en vigueur:** 1997.
- **Pays:** Canada et Chili.
- **Marché:** [Population chilienne](#) - 20 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à près de [3,5 milliards de dollars CAN](#) en 2023.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien : Machinerie et équipement, céréales, carburants et huiles minérales, produits pharmaceutiques.



Principales [exportations](#) chiliennes vers le marché canadien : Cuivre, métaux précieux, poissons et fruits de mer, fruits et noix, boissons.

L'Accord de libre-échange Canada-Colombie

- **Date d'entrée en vigueur:** 2011.
- **Pays:** Canada et Colombie.
- **Marché:** Population colombienne - [53,4 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [2,6 milliards de dollars CAN](#) en 2023.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien : Blé, fertilisants, légumes, machinerie, produits carnés.



Principales [exportations](#) colombiennes vers le marché canadien : Produits énergétiques et café.

Plus de 100 entreprises canadiennes [sont présentes](#) en Colombie dans des secteurs comme l'infrastructure, l'énergie, le pétrole et le gaz, les services financiers, les services d'ingénierie, l'agroalimentaire et l'éducation.

Accord de libre-échange Canada-Costa Rica

- **Date d'entrée en vigueur:** 2002.
- **Pays:** Canada et Costa Rica.
- **Marché:** Population costaricaine - [5,2 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [1,04 milliard de dollars CAN](#) en 2023.



Principales [exportations](#) canadiennes: Produits agricoles et des pêches, produits électroniques et équipement électrique, biens de consommation, minéraux, plastiques.



Principales [exportations](#) costaricaines: Produits agricoles et des pêches, produits électroniques et équipement électrique, biens de consommation, véhicules à moteur et pièces, plastiques.

Accord de libre-échange Canada - l'Association européenne de libre-échange (AELE)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2009.
- **Pays:** Canada, Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse.
- **Marché:** [46 millions de consommateurs](#) (16 millions dans l'AELE et 40 millions au Canada).
- **Impact économique:** Les échanges entre le Canada et les membres de l'AELE se sont élevés à [7,1 milliards de dollars canadiens](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien: Produits pharmaceutiques, carburants et huiles minéraux, machinerie et appareils mécaniques, horloges/montres, café/thé.



Principales [exportations](#) de l'AELE vers le marché canadien: Nickel, produits pharmaceutiques, pièces d'avion et d'aérospatiale, machinerie et appareils mécaniques, instruments optiques/médicaux/chirurgicaux.





Accord de libre-échange Canada-Honduras

- **Date d'entrée en vigueur:** 2014.
- **Pays:** Canada et Honduras.
- **Marché:** Population hondurienne - [11 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Honduras se sont élevés à [623 millions de dollars canadiens](#) en 2023.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien : Fertilisant, machinerie et appareils mécaniques, porc, légumes surgelés, plastiques.



Principales [exportations](#) vers le marché canadien : Vêtements, café, câbles à fibre optique, fruits et légumes, pièces de véhicule à moteur.

Accord de libre-échange Canada-Israël

- **Date d'entrée en vigueur:** 1997.
- **Pays:** Canada et Israël.
- **Marché:** Population israélienne - [9,5 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et Israël ont [plus que triplé](#) depuis l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange en 1997. Depuis 2024, les échanges bilatéraux ont dépassé [1,8 milliard de dollars](#).



Principales exportations venant du marché canadien : Produits électroniques, plantes oléagineuses, véhicules, machinerie et équipement, produits pharmaceutiques.



Principales importations d'Israël vers le marché canadien : Machinerie et équipement, instruments scientifiques et de précision, produits électroniques, plastiques, produits pharmaceutiques.

Accord de libre-échange Canada-Jordanie

- **Date d'entrée en vigueur:** 2012.
- **Pays:** Canada et Jordanie.
- **Marché:** Population de la Jordanie - [11,5 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et la Jordanie se sont élevés à [327 millions de dollars canadiens](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien Véhicules motorisés et pièces, biens de consommation, équipement et pièces d'aviation et autres transports, produits agricoles et des pêcheries et autres produits intermédiaires des aliments, matériel et pièces électroniques et électriques, machines, matériel et pièces industriels.



Principales [exportations](#) jordaniennes vers le marché canadien: Vêtements, appareils semi-conducteurs, produits chimiques, pièces et accessoires de véhicules à moteur.

Accord de libre-échange Canada-Panama

- **Date d'entrée en vigueur:** 2013.
- **Pays:** Canada et Panama.
- **Marché:** Population du Panama – [4,6 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Panama se sont élevés à près de [720 millions de dollars canadiens](#) en 2023.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien Produits énergétiques, biens de consommation, produits agricoles et des pêches, machinerie et équipement industriels, produits électroniques et équipement électrique.



Principales [exportations](#) du Panama vers le marché canadien: Produits agricoles et des pêches, biens de consommation, machinerie et équipement industriels, équipement et pièces pour l'aviation et autres transports, produits forestiers, matériaux de construction.

Accord de libre-échange Canada-Pérou

- **Date d'entrée en vigueur:** 2009.
- **Pays:** Canada et Pérou.
- **Marché:** Population du Pérou – [35 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Pérou se sont élevés à près de [6,1 millions de dollars canadiens](#) en 2023.
 - Les petites et moyennes entreprises représentaient [88 % des entreprises canadiennes qui ont exporté](#) vers le Pérou en 2024 et ont été à l'origine de près de la moitié de la totalité des exportations.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien Céréales, carburants et huiles minéraux, légumes.



Principales [exportations](#) du Pérou vers le marché canadien: Métaux précieux/ or, fruits et noix, café et thé.

Accord de libre-échange Canada-Corée (Corée du Sud)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2015.
- **Pays:** Canada et République de Corée.
- **Marché:** Population de la Corée du Sud – [52 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et la Corée du Sud se sont élevés à près de [25,6 milliards de dollars canadiens](#) en 2024.
 - La Corée du Sud était le huitième partenaire commercial en importance du Canada en 2024.



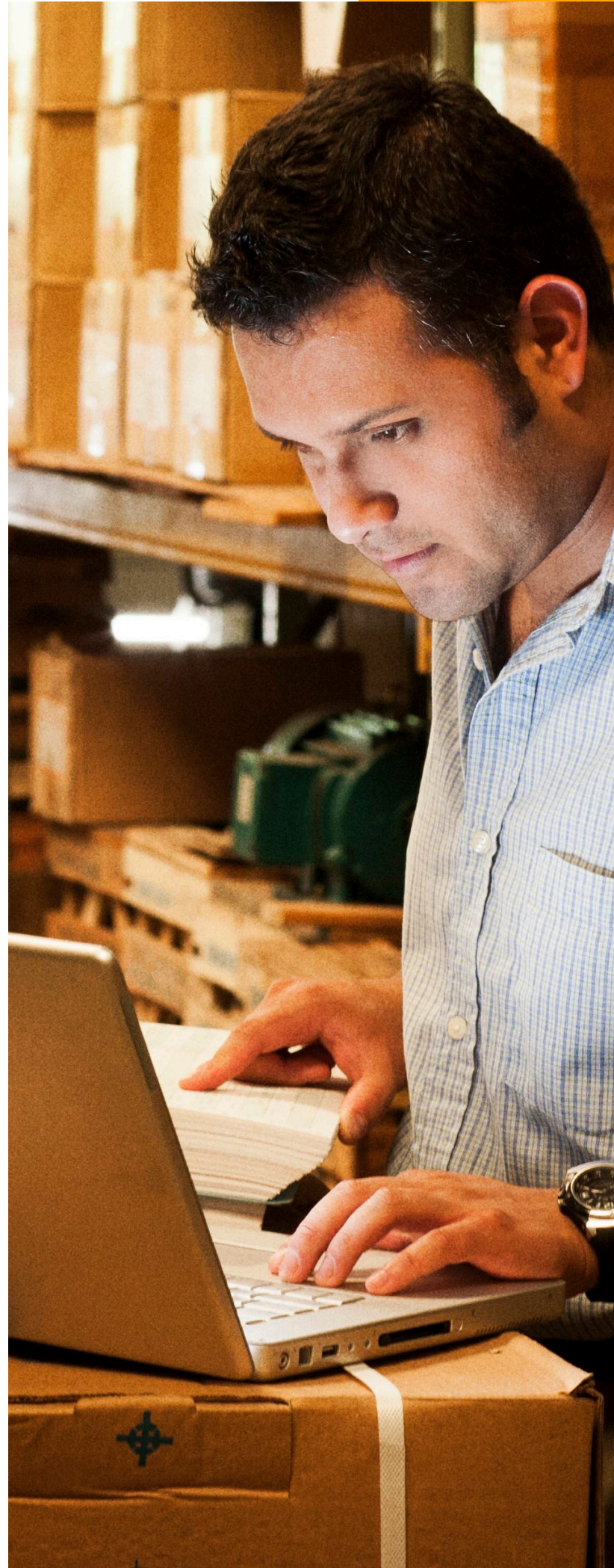
Principales [exportations](#) venant du marché canadien : Énergie, minéraux, viande, pulpe de bois, produits électroniques.



Principales [exportations](#) de la Corée du Sud vers le marché canadien : Véhicules, machinerie, produits électroniques, fer et acier et produits de l'acier.

L'Accord de libre-échange Canada-Ukraine (ALECU)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2017.
 - **Pays:** Canada et Ukraine.
 - **Marché:** Population de l'Ukraine – [39 millions de personnes](#).
 - **Impact économique:** Les échanges entre le Canada et l'Ukraine ont été touchés considérablement par l'invasion de l'Ukraine par l'armée russe en 2022. Par conséquent, les données sur les échanges les plus récentes ne reflètent pas les activités habituelles d'importation et d'exportation.
1. Les échanges bilatéraux entre le Canada et l'Ukraine ont atteint un sommet de près de [450 millions de dollars CAN](#) en 2021, puis se sont contractés de 31 % l'année suivante en raison de l'invasion russe. En 2023, les échanges ont gonflé à 695 millions de dollars CAN, principalement en raison de l'achat d'équipement militaire canadien pour contribuer à l'effort de guerre.



Accord de continuité commerciale Canada- Royaume-Uni (ACC Canada-Royaume-Uni)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2021.
- **Pays:** Canada et Royaume-Uni.
- **Marché:** Population du Royaume-Uni – [70 millions de personnes](#).
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Royaume-Uni se sont élevés à [38 milliards de dollars canadiens](#) en 2024.

2. Environ 3 500 entreprises canadiennes, 93% d'entre elles sont des PME, exportent des marchandises vers le R.-U.



Principales [exportations](#) venant du marché canadien Or, pétrole brut, produits chimiques radioactifs.



Principales [exportations](#) du R.-U. vers le marché canadien: Turboréacteurs, huiles de pétrole, véhicules à moteur, pièces pour avions.

1. [Le Royaume-Uni est le troisième partenaire commercial en importance du Canada](#), derrière les États-Unis et la Chine.

Sommaire – Pays ayant signé une ALE avec le Canada

Autriche	Danemark	Israël	Mexique	Slovaquie
Australie	Estonie	Italie*	Pays-Bas	Slovénie*
Belgique*	Finlande	Japon	Nouvelle-Zélande	Corée du Sud
Brunei	France*	Jordanie	Norvège	Espagne
Bulgarie*	Allemagne	Lettonie	Panama	Suède
Chili	Grèce*	Liechtenstein	Pérou	Suisse
Columbie	Honduras	Lithuanie	Pologne*	Ukraine
Croatie	Hongrie*	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
Chypre	Islande	Malte	Roumanie	États-Unis
Tchéquie	Irlande*	Malaisie	Singapour ⁶	Vietnam

*Ce pays n'a pas ratifié l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE)

Accords de libre-échange des États-Unis



En date de 2025, les États-Unis ont 14 accords de libre-échange avec 20 pays et négocient plusieurs accords régionaux avec d'autres pays. Les É.-U. procèdent également à la renégociation des accords commerciaux déjà en place. Par conséquent, les entreprises qui désirent en savoir plus sur un accord commercial en particulier doivent faire attention de consulter les sources les plus récentes. Voici un aperçu des ALE actuellement en place:

Accord de libre-échange É.-U.- Australie (USAFTA)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2005.
- **Pays:** États-Unis et Australie.
- **Marché:** [Population australienne](#) – 27 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [51,3 milliards de dollars américains](#) en 2022.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Machinerie et appareils mécaniques, équipement de transport, produits chimiques, plastiques, caoutchouc, produits en cuir.



Principales [exportations](#) australiennes vers le marché américain: Produits agricoles, pierre, verre, métaux, perles, produits chimiques, plastiques, caoutchouc, produits en cuir.

L'Australie est le 16e marché d'exportation en importance des É.-U.

Accord de libre-échange É.-U.- Bahreïn

- **Date d'entrée en vigueur:** 2006.
- **Pays:** États-Unis et Bahreïn.
- **Marché:** [Population du Bahreïn](#) – 1,6 million de personnes.



- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [2,9 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pièces d'avion, drones et équipement au sol, produits de consommation, munitions.



Principales [exportations](#) du Bahreïn vers le marché américain: Aluminium brut, pétrole raffiné, plaques d'aluminium.

Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)

Appelé *United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)* aux États-Unis.

- Vous trouverez plus haut un aperçu de l'ACEUM.
- L'ACEUM a un effet considérable sur le commerce américain. Selon la [U.S. International Trade Commission](#), cet accord compte pour plus des trois quarts des importations totales régies par les ALE.

Accord de libre-échange É.-U.- Chili

- **Date d'entrée en vigueur:** 2004.
- **Pays:** États-Unis et Chili.
- **Marché:** [Population chilienne](#)– 20 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [38 milliards de dollars américains](#) en 2022.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pétrole raffiné, produits agricoles, avions, automobiles.



Principales [exportations](#) chiliennes vers le marché américain: Cuivre et produits agricoles.

Accord de libre-échange É.-U.-Colombie (Columbian Trade Promotion Agreement)

- **Date d'entrée en vigueur:** 2012.
- **Pays:** États-Unis et Colombie.
- **Marché:** [Population colombienne](#)– 52 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [37 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pétrole raffiné, produits agricoles, avions, véhicules.



Principales [exportations](#) colombiennes vers le marché américain: Pétrole brut et raffiné, or, fleurs, café.

Accord É.-U.-République dominicaine-Amérique centrale (CAFTA-DR)

- **Pays:** États-Unis, Costa Rica, République dominicaine, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua.
- **Dates d'entrée en vigueur:**
 - États-Unis, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua – 2006.
 - République dominicaine – 2007.
 - Costa Rica – 2009.
- **Marché:** 407 millions de personnes. [Guatemala ([18,7 millions](#)), Nicaragua ([7,1 millions](#)), Costa Rica ([5,2 millions](#)), El Salvador ([6,4 millions](#)), Honduras ([11 millions](#)), République dominicaine ([11,5 millions](#)), États-Unis ([347 millions](#)).]
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [83,9 milliards de dollars américains](#) en 2022.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Produits du pétrole et du charbon, huile et gaz, plantes oléagineuses et grains, fibres, fils et finissages textiles.



Principales [exportations](#) du CAFTA- DR vers le marché américain: Vêtements, équipement et fournitures médicaux, fruits et noix, produits du tabac, pièces de véhicules à moteur.

Accord de libre-échange É.-U.-Israël (FTAA)

- **Date d'entrée en vigueur:** 1985.
- **Pays:** États-Unis et Israël.
- **Marché:** [Population d'Israël](#) – 9,5 millions de personnes.

- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [37 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Métaux et pierres précieuses (diamants), machinerie, avions, machinerie électrique, instruments optiques et médicaux.



Principales [exportations](#) d'Israël vers le marché américain: Métaux et pierres précieuses (diamants), produits pharmaceutiques, machinerie électrique, instruments optiques et médicaux.

Le FTAA a été le premier accord de libre-échange signé par les États-Unis.

Accord de libre-échange É.-U.-Jordanie

- **Date d'entrée en vigueur:** 2001.
- **Pays:** États-Unis et Jordanie.
- **Marché:** [Population jordanienne](#) - 11,5 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [5,4 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Gaz de pétrole, véhicules, pièces d'avion, fournitures médicales.



Principales [exportations](#) jordaniennes vers le marché américain: Vêtements, bijoux, fertilisants.

Accord de libre-échange É.-U.-Corée

- **Date d'entrée en vigueur:** 2012.
- **Pays:** États-Unis et Corée du Sud.
- **Marché:** [Population de la Corée du Sud](#) – 51,7 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [134 milliards de dollars américains](#) en 2024.



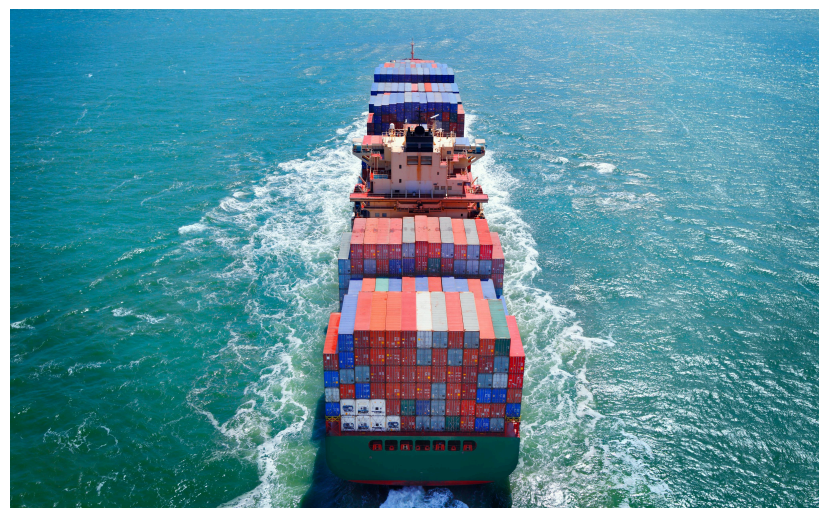
Principales [exportations](#) venant du marché américain: Carburants minéraux, machinerie, machinerie électrique, instruments optiques et médicaux, avions.



Principales [exportations](#) de la Corée du Sud vers le marché É.-U.: Véhicules, machinerie, machinerie électrique, carburants minéraux, plastiques.

Accord de libre-échange É.-U.-Maroc

- **Date d'entrée en vigueur:** 2006.
- **Pays:** États-Unis et Maroc.
- **Marché:** [Population marocaine](#) – 38,4 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [7,2 milliards de dollars américains](#) en 2024.





Principales [exportations](#) venant du marché américain: Huile et gaz, équipement de transport, minéraux et minerais, produits chimiques, produits du pétrole et du charbon.



Principales [exportations](#) marocaines vers le marché américain: Produits informatiques et électroniques, équipement de transport, vêtements et accessoires, aliments transformés.

Accord de libre-échange É.-U.-Oman

- Date d'entrée en vigueur: 2009.
- Pays: États-Unis et Oman.
- Marché: [Population d'Oman](#) – 5,5 millions de personnes.
- Impact économique: Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [3,3 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Véhicules, pétrole, produits chimiques.



Principales [exportations](#) d'Oman vers le marché américain: Plaques de plastique, pétrole raffiné, plaques d'aluminium, bijoux.

Accord de promotion des échanges É.-U.-Panama

- Date d'entrée en vigueur: 2012.
- Pays: États-Unis et Panama.
- Marché: [Population du Panama](#) – 4,6 millions de personnes.
- Impact économique: Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [11,3 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pétrole et charbon, huile et gaz, équipement de transport, produits chimiques, aliments transformés.



Principales [exportations](#) du Panama vers le marché américain: Poissons et autres produits de la mer, déchets et rebuts d'aluminium, produits agricoles, aliments transformés.



Accord de promotion des échanges É.-U.-Pérou

- **Date d'entrée en vigueur:** 2009.
- **Pays:** États-Unis et Pérou.
- **Marché:** [Population du Pérou](#) – 34,6 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [20,6 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pétrole, polymères éthylènes (plastiques), déchets de fer, or, alcool, produits agricoles, véhicules.



Principales [exportations](#) du Pérou vers le marché américain: Fruits, y compris les raisins, fruits tropicaux et agrumes, café, cuivre raffiné, or, pétrole raffiné, minerai.



Principales [exportations](#) venant du marché américain: Pétrole brut, turbines au gaz, avions/hélicoptères, pièces d'avion, instruments médicaux.



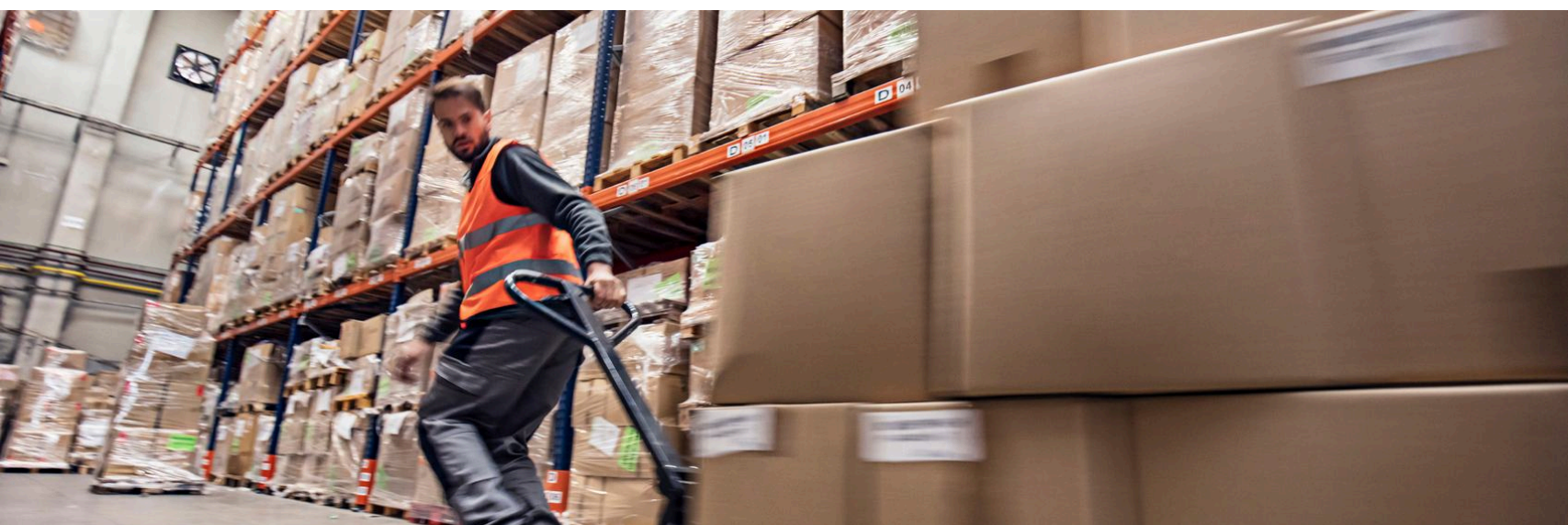
Principales [exportations](#) de Singapour vers le marché américain: Vaccins/sang/antisérums, acides nucléiques, médicaments emballés, machinerie, appareils thérapeutiques, appareils orthopédiques, pétrole raffiné.

Sommaire – Pays ayant signé une ALE avec les É.-U.

Australie	Costa Rica	Israël	Oman
Bahreïn	République dominicaine ³	Jordanie	Panama
Canada	El Salvador	Mexique	Pérou
Chili	Guatemala	Maroc	Singapour
Columbia	Honduras	Nicaragua	Corée du Sud

Accord de libre-échange É.-U.-Singapour

- **Date d'entrée en vigueur:** 2004.
- **Pays:** États-Unis et Singapour.
- **Marché:** [Population de Singapour](#) – 5,9 millions de personnes.
- **Impact économique:** Les échanges commerciaux bilatéraux se sont élevés à [89,2 milliards de dollars américains](#) en 2024.



Avantages des accords de libre-échange



Même si les modalités de chaque ALE sont uniques, ils offrent tous aux entreprises l'occasion d'atteindre de nouveaux marchés avec l'aide du gouvernement fédéral. Le [Service des délégués commerciaux](#) présente une liste des avantages des ALE, notamment:



Diminution des coûts

Étant donné que les ALE permettent généralement de réduire ou d'éliminer les tarifs, les entreprises peuvent offrir des prix plus compétitifs dans les marchés internationaux. De plus, les entreprises peuvent obtenir des pièces et des composants de fournisseurs internationaux sans avoir à payer de tarifs de douane.



Accès à de nouveaux consommateurs

La réduction des barrières tarifaires permet aux entreprises d'avoir un accès direct à de nouveaux bassins de clients, sans compter les occasions de devenir fournisseurs de gouvernements étrangers. Les 15 ALE du Canada donnent accès à plus de 1,5 milliard de consommateurs, tandis que les entreprises américaines ont accès à près de 500 millions de consommateurs.



Avantage concurrentiel

Les entreprises avec des ALE accordent la priorité aux entreprises des marchés partenaires et donnent aux exportateurs un avantage concurrentiel et une chance de succès accrue dans ces marchés.



Réduction des risques

Les ALE contiennent des règles et des règlements uniformisés, ce qui rend le contact avec les marchés étrangers plus prévisible et accessible.



Réduction des obstacles

Les ALE réduisent souvent les obstacles en lien avec la douane et facilitent le processus de dédouanement pour permettre aux produits d'entrer dans les marchés plus rapidement et facilement.



Accès aux chaînes d'approvisionnement

Les entreprises peuvent étendre leurs réseaux de fournisseurs et d'approvisionnement pour inclure des partenaires situés dans des pays où les coûts étaient prohibitifs en raison des tarifs ou d'obstacles commerciaux coûteux.



Diversification du commerce

Les entreprises peuvent gagner en résilience en réduisant leur dépendance à un seul marché.



Occasions d'approvisionnement

Les entreprises obtiennent la possibilité de présenter des soumissions aux contrats d'approvisionnement gouvernementaux des pays partenaires.

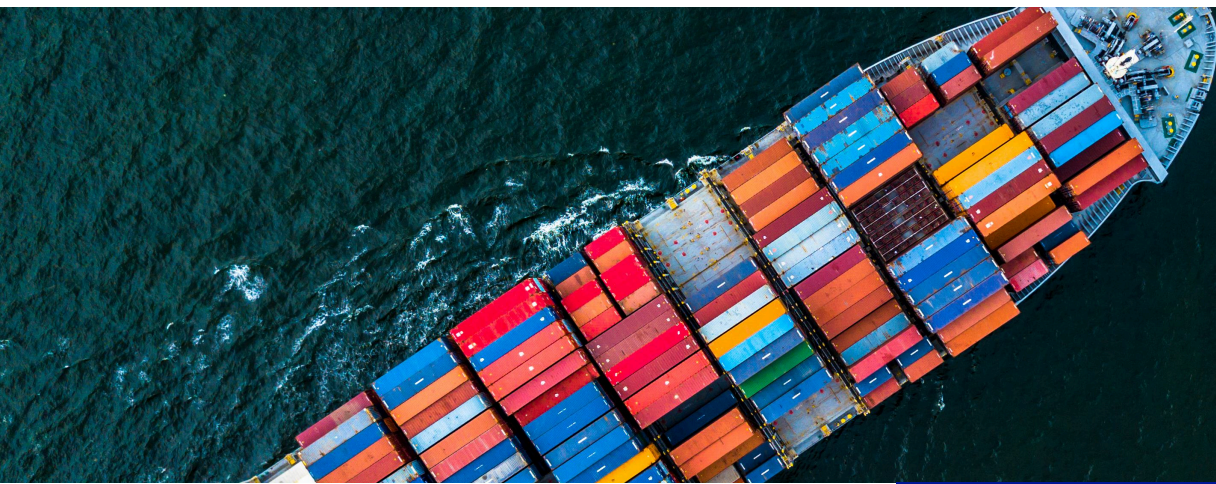


Élimination des tarifs sur les importations canadiennes et mexicaines imposés par les É.-U. en 2025

Depuis récemment, les entreprises canadiennes et mexicaines peuvent compter sur l'ACEUM pour éviter de payer les nouveaux tarifs imposés par le gouvernement des É.-U. Depuis février 2025, le gouvernement américain a [annoncé](#) plusieurs augmentations tarifaires, y compris, à quelques exceptions près, l'imposition d'un tarif général de 25 % (pourcentage qui a été par la suite augmenté à [35%](#)). Quelques semaines plus tard toutefois, l'administration Trump a [exempté](#) les marchandises qui se qualifient en vertu de l'ACEUM.

Pourquoi davantage
d'entreprises ne tirent-elles
pas avantage des ALE?





Malgré les nombreux avantages offerts par les ALE, la plupart d'entre eux sont sous-utilisés. Cela comprend l'ACEUM. Selon le [Congressional Research Service \(CRS\)](#), en 2024, seulement environ [38%](#) des importations américaines venant du Canada par valeur sont entrées au pays en se prévalant de l'ACEUM.

Dans l'ensemble, le taux d'utilisation des ALE américaines en 2023 était de [76%](#), allant d'un sommet de 96% pour les marchandises échangées en vertu de l'ALE É.-U.-Chili, à 13% pour les marchandises échangées entre les É.-U. et Israël.

De même, les taux d'utilisation sont bas chez les entreprises canadiennes. En plus de la sous-utilisation de l'ACEUM, le gouvernement canadien [observe](#) que plusieurs entreprises ne profitent pas des avantages offerts par le PTPGP. Le PTPGP a aidé les entreprises canadiennes à économiser [580 millions de dollars canadiens](#) en droits de douane, toutefois des économies supplémentaires de [52 millions de dollars canadiens](#) auraient pu être obtenues si les entreprises s'étaient prévaluées de toutes les dispositions de l'accord. Par exemple, seulement 36% des exportations canadiennes vers l'Australie, et seulement 4% des exportations vers la Nouvelle-Zélande ont eu recours au PTPGP en 2020.



En savoir plus sur le PTPGP
[Lire l'article](#)

Le gouvernement canadien remarque également un taux d'utilisation très bas pour les autres accords, notamment un [taux de 65% pour les exportations vers l'Union européenne](#), de 66% pour les exportations vers la Corée du Sud, et de 79% pour les exportations vers la Colombie. Pourquoi les entreprises ne profitent-elles pas des économies avantageuses offertes par les accords de libre-échange? Une étude cite [plusieurs raisons](#), notamment:

- Les économies tarifaires de l'ALE ne sont peut-être pas suffisantes pour justifier le temps passé à préparer la demande pour obtenir ses avantages.
- Les entreprises ne savent peut-être pas qu'un accord existe.
- Soumettre une demande pour obtenir les avantages peut être trop coûteux.
- Difficulté de compiler la documentation requise.
- Le travail pour se conformer aux exigences de l'ALE accapare peut-être trop de temps et de ressources.



En savoir plus sur les
options pour gérer les coûts
de douane. [Lire le livre blanc](#)

Dans le cadre d'un récent [webinaire](#), le directeur-conseil en commerce international pour l'Europe et l'Asie de Livingston International, Gavin Everson, a indiqué que même si «chaque importateur, exportateur et fabricant» subit la pression de trouver des occasions d'économiser, «beaucoup d'entreprises n'ont pas les connaissances ou les processus appropriés pour tirer tous les avantages d'une ALE efficacement». D'autres fois, il peut être possible pour les entreprises de trouver d'autres façons de réduire ou même d'éliminer les frais de douane. En ce qui concerne le faible taux d'utilisation de l'ACEUM, le [Congressional Research Service](#) indique qu'étant donné que les É.-U. «n'imposent pas ou très peu de tarifs sur certaines marchandises, qu'elles soient importées en vertu un accord de libre-échange ou non», les importateurs peuvent trouver la tâche plus facile et moins coûteuse de ne pas soumettre de demande pour tirer parti des modalités de l'ACEUM. Toutefois, comme il a été expliqué précédemment, cette option n'est plus viable, car depuis 2025, les É.-U. imposent des tarifs importants sur les importations canadiennes et mexicaines, à l'exception des produits respectant les critères de l'ACEUM. De plus, certains pays peuvent avoir des [«ALE concurrentes»](#), qui permettent aux entreprises de se prévaloir d'un accord ou l'autre. Par exemple, le Mexique est un pays partenaire du Canada avec l'ACEUM, mais également avec le PTPGP. Les entreprises qui se prévalent des modalités de l'ACEUM peuvent sembler sous-utiliser le PTPGP, alors qu'en fait elles ont déjà obtenu les avantages commerciaux. Il peut y avoir des préoccupations légitimes qui nuisent à l'utilisation des ALE, mais il est souvent possible de résoudre ces problèmes pour permettre aux entreprises de bénéficier pleinement des accords de libre-échange.

Obtenez toute l'information sur la situation actuelle concernant les tarifs en regardant les trois webinaires de Livingston International/Purolator:

1. [Partie un – Composer avec le commerce entre le Canada et les É.-U. : Les tarifs douaniers transforment les activités transfrontalières \(accent sur les tarifs des É.-U.\)](#)
2. [Partie deux – Composer avec le commerce entre le Canada et les É.-U. : Les tarifs douaniers transforment les activités transfrontalières \(accent sur les mesures de représailles du Canada\)](#)
3. [Tarifs de 2025 : Gérer les perturbations \(survol actualisé des mesures américaines et canadiennes\)](#)



Déterminer l'admissibilité
aux avantages des
accords de libre-échange



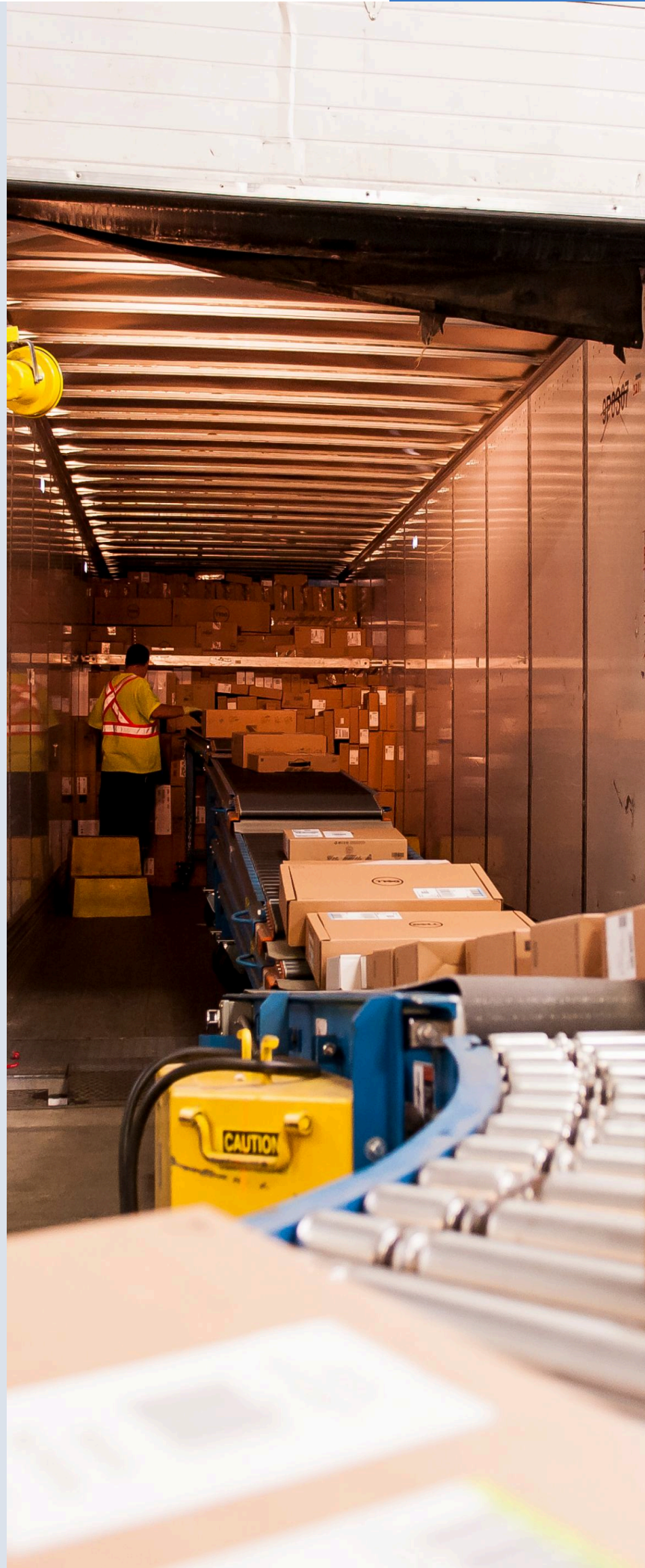
Selon les recherches menées par [Thompson-Reuters](#), moins de 25% des entreprises qui exportent utilisent pleinement les avantages des ALE et lorsqu'on leur demande la raison, la grande majorité indique la complexité du travail pour déterminer l'admissibilité et respecter les exigences de conformité.

Mais étant donné les occasions potentielles, il pourrait être avantageux pour une entreprise de prendre le temps de déterminer si leurs produits respectent les exigences d'admissibilité aux ALE. La première étape consiste à passer en revue les modalités de l'accord qui vous intéresse.

Ces règles, appelées officiellement «règles d'origine», décrivent les critères pour déterminer l'origine d'un produit spécifique et établissent les exigences spécifiques pour que celui-ci soit admissible aux avantages commerciaux. Les règles d'origine de chaque accord commercial sont uniques et les entreprises ne doivent pas présumer que les exigences d'admissibilité d'une ALE seront suffisantes pour une autre.

En général, l'entreprise doit démontrer que son produit a été fabriqué en entier ou en partie dans un pays partenaire dans l'ALE et à partir de matériaux provenant de la région de l'ALE ou contient une proportion de composants venant de pays ne faisant pas partie de l'ALE (appelés marchandises non originaires) qui se conforme au champ d'application de l'ALE.

Selon la [U.S. International Trade Administration](#), les règles d'origine sont présentées dans les ALE par numéro de classement tarifaire. Trouver le bon code de classement est donc essentiel pour déterminer l'admissibilité à l'ALE.





Attribuer le bon code de classement tarifaire

Chaque produit qui traverse une frontière internationale doit être accompagné d'un code de classement tarifaire, sélectionné dans une liste reconnue à l'international pour assurer l'uniformité des échanges commerciaux. La liste internationale est appelée le [Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises](#), aussi nommée «Système harmonisé (SH)» et est tenue à jour par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Dans le SH international, les produits sont catégorisés à l'aide de codes à 6 chiffres.

Les pays complètent le code du SH à l'aide de codes additionnels qui leur sont uniques.

- Aux États-Unis, le [Harmonized Tariff Schedule of the United States](#) (HTS) contient des codes à 10 chiffres associés à chaque produit et utilise le code à 6 chiffres du SH comme «base».
- Au Canada, un système de code à 10 chiffres similaire est appelé le [Tarif des douanes du Canada](#).

Les expéditeurs sont responsables de déterminer le code de classement approprié, qui lui indique si un produit respecte les critères d'admissibilité à une ALE en particulier.

Toutefois, déterminer le bon classement peut être difficile. Les différences entre les catégories de classement peuvent être minimes et avoir des obligations tarifaires ou des conditions d'admissibilité à une ALE très différentes. Il faut effectuer des recherches attentives et plusieurs outils sont disponibles pour vous aider:

- **Remarques générales sur le HTS.** Aux États-Unis, le HTS contient des remarques et des directives structurées dans un document intitulé [«General Rules of Interpretation»](#) propre à chaque chapitre. Ces règles servent de «directives» pour guider l'utilisateur lorsqu'il doit déterminer les codes de classement appropriés.
- **Manuel sur le classement tarifaire canadien.** Le gouvernement canadien offre une série de [guides](#) qui expliquent le processus de classement et aident les entreprises à déterminer le bon code.
- **Des outils de recherche des codes tarifaires** sont offerts pour les importateurs et les exportateurs.
 1. La U.S. International Trade Administration fournit un [outil sur les tarifs des ALE](#) qui aide à déterminer l'admissibilité d'un produit à un traitement tarifaire préférentiel.
 2. [Info-Tarif Canada](#) aide à trouver rapidement l'information sur les tarifs, y compris l'admissibilité aux ALE.
 3. L'entreprise de logistique internationale [Purolator](#) offre un [Assistant commercial](#) pour aider les expéditeurs à trouver leur code de classement tarifaire.
- Rappelez-vous qu'un code suggéré en ligne ne garantit pas un classement exact, celui-ci vise simplement à vous guider.
- **Décisions anticipées.** Afin de dissiper les incertitudes entourant le classement tarifaire d'un produit, une entreprise peut demander une «décision anticipée» contraignante de la part de la [U.S. CBP](#) et de [l'Agence des services frontaliers du Canada \(ASFC\)](#).

Dans le cadre d'une décision anticipée, l'entreprise soumet les renseignements détaillés sur un produit à l'agence de douane appropriée. Celle-ci passe en revue l'information et prend la décision définitive quant au code de classement du produit.

- **Expertise professionnelle** – Courtiers en douane et spécialistes en échanges commerciaux. Les entreprises peuvent également choisir d'avoir recours à un expert en douanes pour gérer les exigences en lien avec les douanes en leur nom. Une option de prédilection de nombreuses entreprises est le cabinet de services de courtage international [Livingston International](#) qui a été [acquis par Purolator](#) au début de l'année 2025. Livingston, qui a des clients partout dans le monde, est un chef de file établi qui aide les entreprises à composer avec la complexité du commerce international. Parmi les nombreux services de Livingston dont bénéficient les entreprises, citons l'accès à des courtiers en douane autorisés et à des spécialistes en échanges commerciaux ayant des connaissances approfondies sur tous les accords commerciaux et des exigences douanières applicables.

Un expert sera en mesure de déterminer l'admissibilité aux ALE en plus de vous aider à préparer la documentation et les soumissions nécessaires et de veiller à ce que les envois soient conformes aux exigences douanières.



Exigences de conformité douanière transfrontalière



Après avoir déterminé si un produit est admissible à un ALE, l'étape suivante consiste à se conformer à toutes les exigences de documentation. Pour les entreprises qui procèdent à des échanges avec différents partenaires en vertu d'un ALE, cela signifie de cerner les exigences réglementaires et douanières spécifiques de chaque pays. Chaque pays a son propre processus douanier, mais les documents exigés sont généralement similaires dans la plupart des nations. Le processus pour importer au Canada, décrit par [l'Agence des services frontaliers du Canada \(ASFC\)](#) est un bon exemple d'exigences douanières. Le processus de l'ASFC comprend:



- Obtenir un numéro d'entreprise de [l'Agence du revenu du Canada](#). Le numéro d'entreprise est utilisé pour faire le suivi de tous les paiements et de toutes les interactions en lien avec les paiements avec le gouvernement fédéral.
- Identifier le type de marchandises à importer.
- Déterminer si les services d'un courtier en douane seront utilisés.
- Déterminer le [pays d'origine](#) des marchandises à importer.
- Déterminer si les marchandises peuvent être importées au Canada et si elles sont assujetties à des règlements par tout [autre ministère du gouvernement](#).
- Veiller à ce que les marchandises soient correctement marquées et étiquetées.
- Déterminer le numéro de classement tarifaire à 10 chiffres à l'aide du Tarif des douanes du Canada (comme expliqué ci-dessus).
- Déterminer si les marchandises sont assujetties à d'autres droits ou taxes. Au Canada, ceux-ci peuvent comprendre la [taxe fédérale sur les produits et services \(TPS\)](#) ainsi que les taxes applicables par les provinces et territoires.
- Déterminer la [valeur des marchandises](#) à importer (utilisé pour calculer le montant des droits à payer).
- Déterminer les modalités d'expédition préférées ([Incoterm](#)) et communiquer avec votre fournisseur de services logistiques au sujet des exigences transfrontalières.

Comme le montre cet aperçu, la conformité aux douanes est un processus exigeant qui prend du temps. La plupart des expéditeurs commerciaux choisissent de confier la gestion de ce processus à un courtier en douanes expérimenté, comme [Livingston International](#). Une tierce partie expérimentée sera en mesure de gérer le processus sans difficulté et de veiller à la conformité à toutes les exigences douanières.

Un autre élément essentiel du processus d'échange commercial international, comme indiqué ci-dessous, consiste à veiller à l'acheminement efficace des marchandises au-delà des frontières.

La planification de la
logistique est essentielle
au succès sur les
marchés internationaux



Les ALE américaines et canadiennes donnent aux entreprises un accès à des millions de consommateurs potentiels et à des partenaires pour la chaîne d'approvisionnement partout dans le monde. Mais sans une stratégie de logistique robuste pour atteindre ces nouveaux clients, les chances de succès sont réduites considérablement.

Le besoin d'avoir une stratégie de logistique efficace ne peut être exagéré. Sans un plan réalisable qui permet de livrer les produits dans les délais, l'entreprise ne sera pas en mesure de répondre aux attentes de ses nouveaux clients. Et sans un partenaire en logistique expérimenté et compétent, l'entreprise pourrait devoir assumer des coûts excédentaires qui pourraient annuler toutes les économies et tous les avantages obtenus avec l'ALE!

Les entreprises de logistique, comme [Purolator](#), répondent à ce besoin en établissant des réseaux de distribution internationaux, en achetant l'équipement nécessaire et en investissant dans du personnel ayant une expertise en échanges internationaux.

Purolator peut effectuer des livraisons à partir ou à destination de pratiquement n'importe quel endroit dans le monde. Cela signifie que les entreprises aux États-Unis et au Canada qui comptent depuis longtemps sur Purolator pour effectuer leurs livraisons transfrontalières peuvent également se tourner vers elle pour gérer leur expansion dans d'autres marchés. Les capacités mondiales de Purolator permettent d'offrir un service complet du début à la fin aux entreprises et aux fournisseurs qui cherchent à tirer parti des accords de libre-échange

Voici ses principales capacités:





Portée mondiale

Purolator exploite un réseau de distribution mondial qui offre des services vers plus de [220 pays et territoires](#). Celui-ci comprend plusieurs établissements qui servent de points d'origine régionaux. Emplacements actuels:

- Chine continentale (plus de 20 origines)
- Hong Kong
- Hô Chi Minh, Vietnam
- New Delhi, Inde
- Londres, Royaume-Uni
- Amsterdam, Pays-Bas
- Warsaw, Pologne

Les envois internationaux arrivent à des emplacements pratiques aux États-Unis et au Canada, notamment:

- Toronto
- Montréal
- Vancouver
- New York
- Los Angeles
- Chicago

Les spécialistes en commerce régional de Purolator travaillent avec chaque entreprise pour déterminer les besoins d'expédition et la solution de logistique la plus efficace.



Grand éventail de services

Purolator offre un portefeuille étendu d'options de service pour répondre aux besoins uniques de chaque client, qui permettent de veiller à ce que les envois soient expédiés aux destinations internationales ou reçus de celles-ci au moment choisi et avec le niveau de service approprié. Le grand éventail de services de Purolator offre de la souplesse pour les envois internationaux et aide les entreprises à payer seulement le niveau de service nécessaire.

Par exemple, pourquoi un envoi devrait-il être envoyé avec un service spécial de livraison pour le lendemain lorsqu'une autre option moins rapide suffirait?



Intégration complète dans le réseau de distribution américain ou canadien de Purolator

À leur arrivée en Amérique du Nord, les envois demeurent dans le réseau de Purolator jusqu'à leur livraison en fin de parcours.

- Au **Canada**, les petits envois sont acheminés dans le réseau de messagerie chef de file au pays, qui offre:
 1. Une portée complète d'un océan à l'autre, avec accès à 100% des codes postaux dans toutes les provinces et tous les territoires. Le réseau de messagerie de Purolator s'étend aux points éloignés et aux autres chantiers qui n'ont pas d'adresse physique et aux établissements se trouvant dans des régions qui ne sont pas accessibles par les autoroutes.
 2. Plusieurs options de livraison. Les entreprises ont accès aux nombreuses options de service de Purolator pour obtenir une solution qui répond à leurs besoins précis. Les voici:
 - Grand nombre d'options d'expédition le jour même ou le lendemain pour les envois urgents.
 - Grand nombre d'options de service de transport routier pour les livraisons moins urgentes.
 - Capacité de livraison le samedi et le soir.
 - Services aériens et de transport de fret dédiés pour obtenir le service le plus rapide possible.
 3. Les envois de grande taille sont acheminés dans le réseau de transport de fret de Purolator, par service de chargement partiel ou complet.

- Aux **États-Unis**, Purolator détermine la solution idéale pour chaque client et a recours à un grand réseau établi de fournisseurs de services situés partout au pays. Cette structure permet à Purolator de planifier les cueillettes selon les préférences du client et d'offrir ses services partout aux États-Unis.

Les entreprises peuvent compter sur Purolator pour obtenir un service complet, peu importe où leurs envois doivent être cueillis ou livrés dans le monde. Ce service permet d'améliorer la visibilité et la transparence; les entreprises ont ainsi la tranquillité d'esprit de savoir que leurs envois seront livrés à temps, chaque fois.



Innovation fondée sur la technologie

Purolator a investi dans des capacités technologiques qui lui permettent de créer des solutions pour la chaîne d'approvisionnement mondiale. Cela comprend l'utilisation de l'intelligence artificielle pour optimiser les routes et veiller à ce que les envois empruntent le parcours le plus direct possible. Une autre innovation, la visibilité améliorée dans le réseau, permet à Purolator de déterminer toutes les options pour un envoi particulier, puis de sélectionner la solution idéale.



Capacités de suivi en temps réel de visibilité étendues

Les entreprises peuvent avoir de la visibilité sur leurs envois en temps réel, peu importe où ils se trouvent dans le monde, grâce à la solution innovatrice de [Purolator Vision](#). Les entreprises peuvent utiliser [Purolator Vision](#) pour effectuer des tâches importantes, notamment:

- Suivi de lots d'envois – Un «aperçu» de tous les envois dans un tableau de bord personnalisé.
- La capacité de trier et d'exporter les données dans un tableur ou un fichier PDF.
- Faire le suivi et produire des rapports sur les exceptions.
- La capacité de restreindre l'accès des utilisateurs à certains champs et à certaines capacités.



Expertise en douane

L'expédition internationale nécessite d'être conforme avec de nombreux mandats douaniers et réglementaires. Et comme chaque pays est responsable de ses propres frontières, veiller à la conformité est encore plus ardu pour les entreprises dont les clients et les fournisseurs se trouvent dans des nations différentes. Purolator aide à gérer le processus au moyen de capacités essentielles, notamment:

- **Une expertise en échanges commerciaux de Livingston International.** [Purolator est maintenant alignée avec Livingston International](#), un cabinet de services commerciaux d'avant-garde. L'équipe de spécialistes en échanges commerciaux de Livingston possède des connaissances approfondies sur les exigences douanières et réglementaires de chaque pays ainsi qu'une grande connaissance de la situation économique et géopolitique actuelle. Ces spécialistes offrent un éventail de services, notamment des services de consultation et de planification, des services de courtage, des services d'optimisation des douanes et de gestion des affaires.

- **Des spécialistes du commerce international.** Purolator a une équipe de spécialistes en échanges commerciaux qui peuvent passer en revue les exigences de douane spécifiques de chaque expéditeur et aider à veiller à ce que toute la documentation soit remplie correctement et transmise à l'agence douanière appropriée. Les spécialistes aident également à trouver les occasions de faciliter le processus de conformité et de réduire les coûts, y compris déterminer l'admissibilité aux ALE.
- **L'Assistant commercial de Purolator.** Les entreprises peuvent utiliser l'Assistant commercial de Purolator en ligne pour obtenir rapidement l'information au sujet des douanes, notamment:
 - Les codes de classement tarifaire.
 - L'estimation des droits de douane (pour les envois à destination des É.-U.)
 - Les documents de douane exigés (pour les envois à destination des É.-U.)





Facture commerciale numérique

La facture commerciale est un élément essentiel de la transaction internationale et elle est exigée par la plupart des agences de douanes internationales. Ce document était préparé manuellement auparavant et devait être présenté en personne à un agent des douanes; à l'heure actuelle, le processus de dédouanement est en grande partie électronique et la documentation est transmise bien avant l'arrivée d'un envoi à la frontière.

Purolator aide les expéditeurs à suivre le rythme au moyen d'une [facture commerciale numérique](#). La facture numérique contient toute l'information requise et peut être facilement transmise aux agences de douanes. Cette méthode permet aux expéditeurs de respecter facilement les exigences de soumission par voie électronique tout en produisant une archive numérique de toute la documentation.



Sécurité des envois

Le vol de chargements internationaux demeure une source de préoccupation partout dans le monde et les criminels utilisent des tactiques de plus en plus sophistiquées et frappantes pour voler les envois. Une analyse menée par le [TT Club](#) et [BSI Screen Intelligence](#) a révélé que les entreprises perdent des «dizaines de milliards de dollars chaque année» en plus de voir leurs chaînes d'approvisionnement grandement perturbées.

Le rapport présente une «liste des principaux pays victimes de vols de chargements», qui classe le Mexique en tête, suivi des États-Unis, du Brésil, de l'Allemagne, de l'Inde, de l'Italie, de l'Afrique du Sud et de l'Argentine. Et quels sont les biens volés? Pratiquement tout. Les catégories les plus vulnérables comprennent les aliments, l'agriculture, les produits électroniques de consommation, les chaussures et vêtements et les pièces automobiles. Les voleurs ne recherchent pas seulement les produits de haute technologie ou de luxe, mais plutôt tout ce qui peut être revendu rapidement sur le marché noir.

Purolator aide à lutter contre le vol en faisant de la sécurité des envois la priorité tout au long du processus d'expédition. L'entreprise a investi des sommes importantes dans la sécurité de son parc de véhicules et de ses établissements, notamment avec l'installation de dispositifs de sécurité utilisant les toutes dernières technologies. De plus, tous les employés font l'objet d'une vérification des antécédents et suivent régulièrement des formations. L'entreprise a également recours à des services spéciaux pour les envois de grande valeur.



Gestion des retours

Le retour de produits est un aspect inévitable du commerce international, comme c'est le cas avec les ventes locales aux consommateurs et aux partenaires commerciaux. Toutefois, dans la situation du retour d'un envoi international, plusieurs étapes additionnelles sont nécessaires, notamment la préparation des documents de douane, les considérations relatives à l'expédition et à l'emballage, les échanges de produits et l'entreposage de la marchandise retournée, pour ne nommer que celles-ci. [Purolator offre des capacités de logistique inverse complètes](#) qui permettent à chaque entreprise de personnaliser sa stratégie de retour, y compris pour les retours d'envois internationaux, pour faire de l'efficacité et l'économie la priorité.



Livraison en fin de parcours

Les services en fin de parcours sont la partie la plus importante de la livraison, peu importe où elle a lieu dans le monde. Un colis est livré sans dommages et à l'heure ou ne l'est pas. Pour les envois internationaux à destination du Canada, Purolator priorise [l'efficacité en fin de parcours](#) au moyen de son réseau de messagerie étendu qui peut atteindre la totalité des codes postaux dans toutes les provinces et tous les territoires. Qu'une entreprise se trouve en Europe, en Asie ou ailleurs dans le monde, les expéditeurs peuvent avoir la certitude que leurs envois à destination du Canada seront livrés à temps, chaque fois!



Service à la clientèle

L'expédition internationale vient inmanquablement avec son lot de questions sur une variété de sujets, allant des stratégies d'expédition aux exigences douanières en passant par les demandes de services spéciaux. Sans surprise, un bon service à la clientèle est la priorité pour les entreprises qui expédient à l'international. Purolator répond à ce besoin avec un service qui surpasse la plupart des attentes des clients.

Un représentant des relations avec la clientèle est assigné à chaque client de Purolator, et celui-ci a une visibilité complète sur le compte et peut être facilement rejoint. Ce représentant fait partie d'une équipe de compte et connaît la stratégie de logistique et l'horaire de chaque client. Les clients ont les coordonnées de leur représentant et peuvent le contacter facilement en cas de problème. Souvent, un représentant remarquera un problème et trouvera une solution avant même que le client s'en aperçoive.





Services spécialisés

Purolator offre un éventail de services qui peuvent s'adapter aux nuances variées de l'expédition de différentes régions dans le monde. Par exemple, l'entreprise possède une expertise en gestion des envois acheminés entre le Mexique et le Canada. Ses capacités spécifiques comprennent:

- **Des spécialistes des échanges au Mexique.**

Des professionnels des échanges expérimentés mènent leurs activités au Mexique pour trouver la solution de logistique idéale pour chaque envoi et pour surveiller les changements dans les exigences commerciales et douanières. Ces tâches comprennent de veiller à la conformité à toutes les exigences de documentation et d'aider à confirmer l'exactitude des renseignements sur les envois. Il s'agit d'un service très important, étant donné que les renseignements inexacts ou manquants constituent l'une des principales raisons du retard des envois. De plus, les spécialistes des échanges peuvent aider à déterminer si un envoi est admissible au traitement préférentiel de l'ACEUM.

- **Statut de transporteur cautionné.** Les envois à destination du Canada peuvent traverser les États-Unis sans avoir à respecter les exigences douanières des É.-U. s'ils sont acheminés comme des envois cautionnés. Toutefois, les envois cautionnés ne peuvent être acheminés par un transporteur qualifié. Les transporteurs admissibles, comme Purolator, doivent obtenir les cautionnements requis, respecter toutes les autorisations de la CBP et être inscrits auprès de celle-ci.

- **Capacités de transbordement/transfert de remorque.** Les camions et conducteurs mexicains, pour la plupart, ne sont pas autorisés à circuler au-delà d'une distance de 25 milles de la frontière mexicaine. Cela signifie que plus de conducteurs et souvent plus de camions sont requis pour effectuer le transport transfrontalier Mexique-É.-U.

Purolator facilite ce processus en veillant à ce que des conducteurs américains qualifiés et des camions soient disponibles pour recevoir les marchandises qui franchissent la frontière des conducteurs du Mexique. Purolator coordonne avec soin avec les transporteurs mexicains pour effectuer le transbordement rapidement et permettre aux marchandises de poursuivre leur chemin vers la frontière canadienne.

Purolator peut également acheminer des envois dans une seule remorque en ayant recours à son réseau de distribution étendu pour trouver la solution idéale.

- **Service direct vers le marché canadien.**

L'établissement de traitement de Purolator à Dallas sert de « centre de commandement » pour la coordination des services pour les envois provenant du Mexique. À partir de cet emplacement pratique, Purolator peut traiter tous les envois avant leur acheminement direct vers la frontière canadienne.

Des accommodements propres au marché similaires sont offerts partout dans le monde.

Les spécialistes commerciaux de Purolator travaillent avec chaque entreprise pour acheminer les envois dans leurs chaînes d'approvisionnement aussi facilement et efficacement que possible.



Conclusion

Il est assez déconcertant que la plupart des entreprises américaines et canadiennes n'exportent pas. Aux États-Unis, [moins de 1%](#) des 33 millions de petites entreprises du pays exportent et la plupart d'entre elles vendent uniquement au Canada ou au Mexique. Parmi les petites entreprises canadiennes, le taux d'exportation est un peu plus élevé; [12% ont expédié dans les marchés internationaux](#) en 2020. Mais dans ce groupe, 60% expédient uniquement aux États-Unis.

Cela signifie donc que la plupart des entreprises américaines et canadiennes ne tirent pas avantage des accords de libre-échange et de l'occasion d'atteindre des centaines de millions de nouveaux clients potentiels dans le monde. Pour de nombreuses entreprises, il s'agit d'une occasion ratée, surtout qu'il existe des fournisseurs de services de logistique expérimentés comme [Purolator](#) qui peuvent répondre aux préoccupations relatives aux chaînes d'approvisionnement et acheminer efficacement et facilement les envois. Étant donné la situation des échanges entre les É.-U. et le Canada actuelle, il n'y a pas de temps à perdre. De nouveaux clients et fournisseurs attendent et [Purolator](#) est prête à vous aider!



[En Savoir Plus Sur Les Solutions D'expédition Mondiales De Purolator](#)
[Contacter Un Spécialiste Des Échanges De Purolator](#)





Purolator

En savoir plus sur les
solutions d'expédition
mondiales de Purolator

[Discuter avec un
expert](#)

 *Purolator*
Promesses tenues.^{MC}

purolator.com