

ESPORTARE VINO IN CANADA

dicembre 2022



Documento realizzato nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-20
Piano di azione biennale 2019-20
Scheda progetto Ismea 10.1 "Internazionalizzazione"

Autorità di gestione: Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali

Ufficio DISR2 - Dirigente: **Paolo Ammassari**

Responsabile scientifico: **Fabio Del Bravo**

Coordinamento operativo: **Antonella Finizia**

Autori:

Linda Fioriti, Cosimo Montanaro, Antonietta Valente

Data: Dicembre 2022

Impaginazione e grafica:

Sara Di Mario, Roberta Ruberto e Mario Cariello

La scheda “prodotto/paese” si inquadra nelle attività dell’Ismea per la Rete Rurale Nazionale previste nel programma 2014-20, con particolare riferimento all’“internazionalizzazione” delle aziende agricole e agroalimentari. In particolare, la scheda intende fornire un contributo di conoscenza dotando gli operatori di uno strumento concreto di valutazione delle opportunità e delle condizioni tecnico-operative necessarie a esportare.

Il lavoro, realizzato dall’Ismea col supporto di Si.Camera, contiene informazioni inerenti il posizionamento competitivo dei concorrenti, le caratteristiche del mercato, dazi, documenti doganali, normativa sanitaria, etichettatura, ecc.

Data la complessità degli argomenti trattati, si ritiene opportuno segnalare che le informazioni contenute in questa scheda sono tratte da fonti ritenute attendibili e aggiornate a Giugno 2022. Tuttavia, essendo soggette a possibili modifiche e integrazioni periodiche da parte degli organismi di riferimento, si precisa che le stesse non hanno carattere di ufficialità, bensì valore meramente orientativo. Pertanto, il loro utilizzo nello svolgimento dell’attività professionale richiede una puntuale verifica presso le autorità e gli organismi istituzionalmente competenti nelle materie di riferimento. Per gli aspetti tecnico/contabili è preferibile consultare lo spedizioniere.

La presente scheda è stata pubblicata sul sito www.reterurale.it in formato pdf dove è possibile accedere ai siti di riferimento tramite i link riportati nel documento.

Indice

- Dati paese
- Il mercato mondiale del Vino
- Le importazioni del Canada
- Accordi internazionali sul commercio
- Normativa e Agenzie federali per la sicurezza alimentare
- Grado di apertura del mercato
- Procedure di importazione in Canada
- Documenti doganali e trasporto merci
- Dazi e imposte
- Etichettatura e tutela dei marchi
- Imballaggio
- Spedizione temporanea
- Contatti utili

1. Dati Paese

Capitale: Ottawa

Forma di Governo: Stato federale

Superficie (Km²): 9.879,7

Popolazione: (milioni) 38,1 (2021), 38,4 (2022)

PIL (mld € a prezzi correnti): 1.654 (2021), 1.680 (2022)

PIL pro-capite (a prezzi correnti-US\$): 50.302 (2021), 57.718(2022)

Lingue ufficiali: inglese e francese

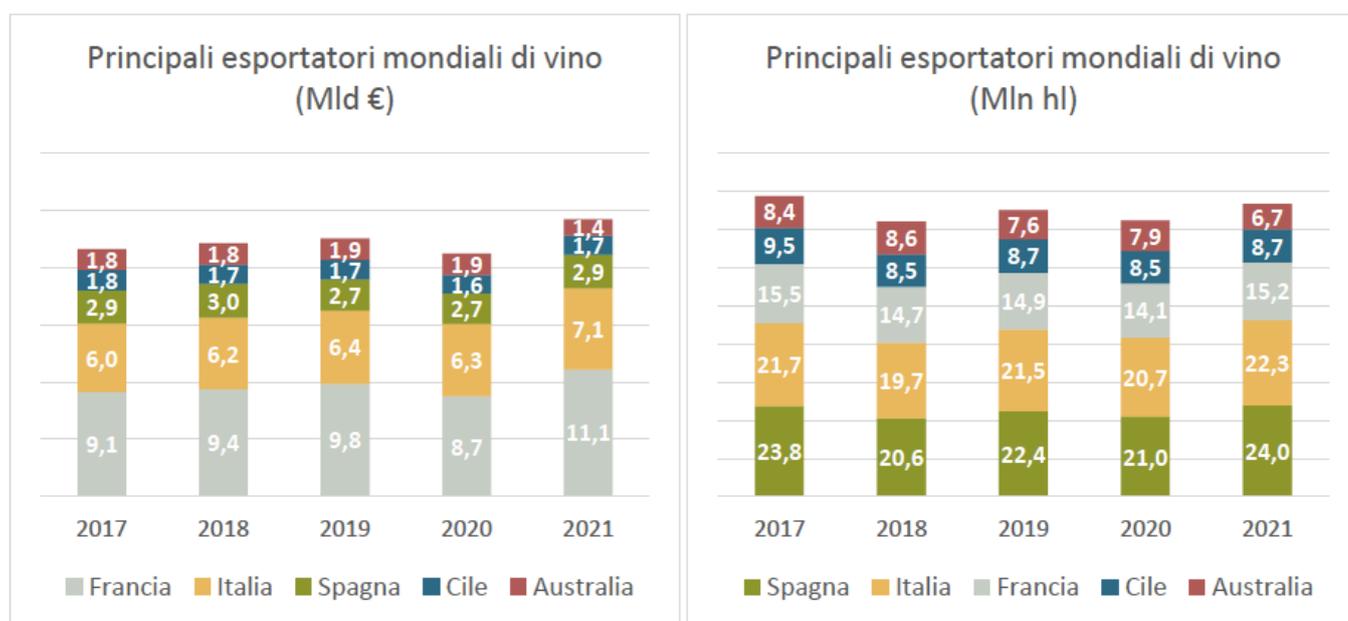
Moneta: Dollaro canadese

Religione: cristianesimo (67%) è la religione più diffusa

Fonte: Economist Intelligence Unit e Fondo Monetario internazionale

2. Il mercato mondiale del vino

Negli ultimi 5 anni il mercato globale del vino è aumentato del 5% in valore e dell'1% in volume, attestandosi a 34,5 miliardi di euro per più di 113 milioni di ettolitri nel 2021. Gli scambi mondiali di vino hanno registrato una tendenza positiva fino al 2019, per poi essere pesantemente compromessi dalla pandemia da Covid-19 nel 2020 quando gli scambi mondiali hanno evidenziato una flessione annua (-6% in valore e -2% in volume). Tra i primi cinque esportatori mondiali di vino, tre sono della Ue: Francia, Italia e Spagna. Nella graduatoria mondiale dei paesi esportatori, la Francia è prima in valore (32% del totale) e terza in volume (13% del totale), mentre l'Italia occupa la seconda posizione in valore e in volume, esprimendo nel 2021 circa il 20% dell'export mondiale di vino.



HS4: 2204

Fonte: elaborazione ISMEA su dati COMTRADE (data base ITC)

I principali **importatori** di vino in valore sono gli Stati Uniti d'America; in volume, invece, la Germania è il principale importatore di vino (nel 2021 ha importato oltre 14 milioni di ettolitri). Scorrendo l'elenco dei paesi importatori di vino, il **Canada** si colloca in quarta posizione per un valore dell'import pari a poco meno di 2 miliardi di euro nel 2021, corrispondenti a quasi 4 milioni di ettolitri. Per tutti i principali importatori, l'Italia si colloca tra i primi cinque fornitori, detenendo la prima posizione in Germania.

Principali paesi importatori in valore e quota di mercato dei relativi fornitori

Graduatoria	Principali paesi importatori	Import 2021 (mln euro)	Posizione e quota % dei principali paesi fornitori nel 2021				
			I	II	III	IV	V
1°	USA	6.235	Francia (35,5%)	Italia (32,2%)	N. Zelanda (7,8%)	Spagna (5,9%)	Australia (4,3%)
2°	Regno Unito	4.082	Francia (32,2%)	Italia (18,4%)	Spagna (7,7%)	Australia (7,1%)	N. Zelanda (6,3%)
3°	Germania	2.805	Italia (40,6%)	Francia (28,5%)	Spagna (12,9%)	Sudafrica (2,8%)	USA (2,8%)
4°	Canada	1.900	Francia (25,6%)	USA (21,2%)	Italia (21,2%)	Spagna (6,6%)	Australia (6,6%)
5°	Giappone	1.444	Francia (58,8%)	Italia (11,8%)	Cile (8,6%)	Spagna (7,2%)	USA (6,7%)

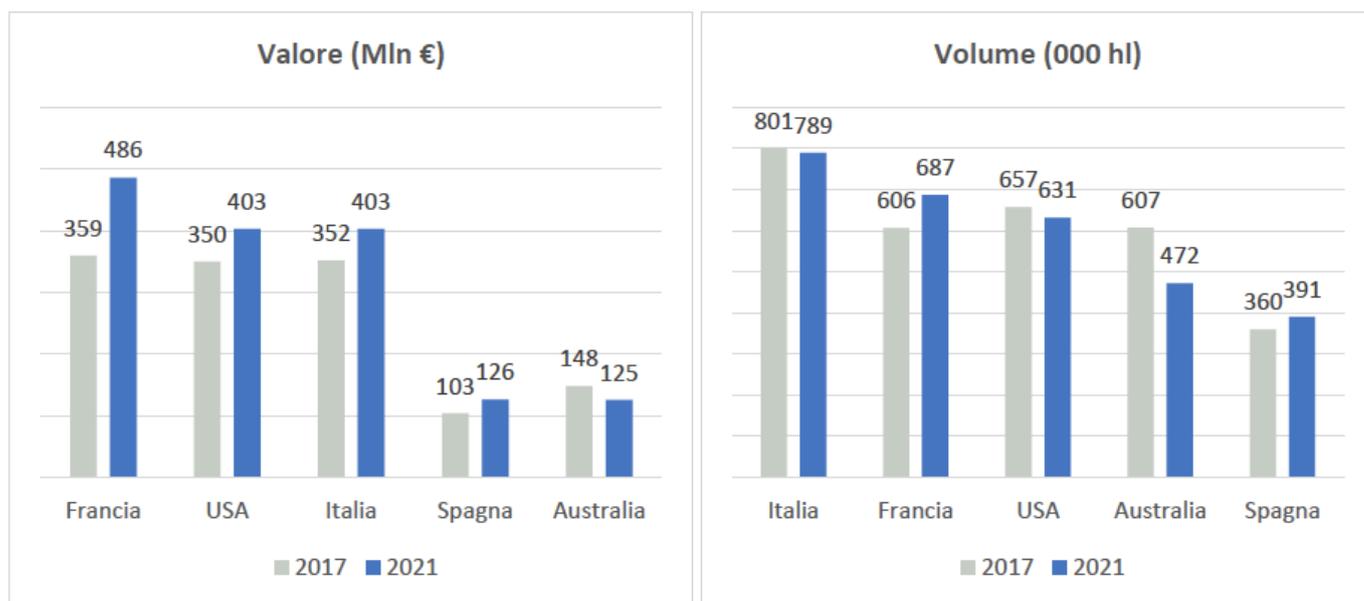
HS4: 2204

Fonte: elaborazione ISMEA su dati COMTRADE (data base ITC)

3. Le importazioni del Canada

La dinamica del quinquennio evidenzia un consistente incremento del valore dell'import di vino dal Canada (+13,8% 2021 sul 2017) mentre in volume si registra una sostanziale stabilità (+0,1%). Tale osservazione è stata determinata in maggior misura dalle importazioni del vino francese, cresciuto del 35% in valore e del 13% in volume. L'Italia ha mostrato una crescita sul mercato canadese solo in valore (+14,6% 2021 sul 2017) a fronte di una flessione dei volumi (-1,5%).

Dinamica dell'import di vino del Canada per paese di provenienza



HS4:2204

Fonte: elaborazione ISMEA su dati COMTRADE (data base ITC)

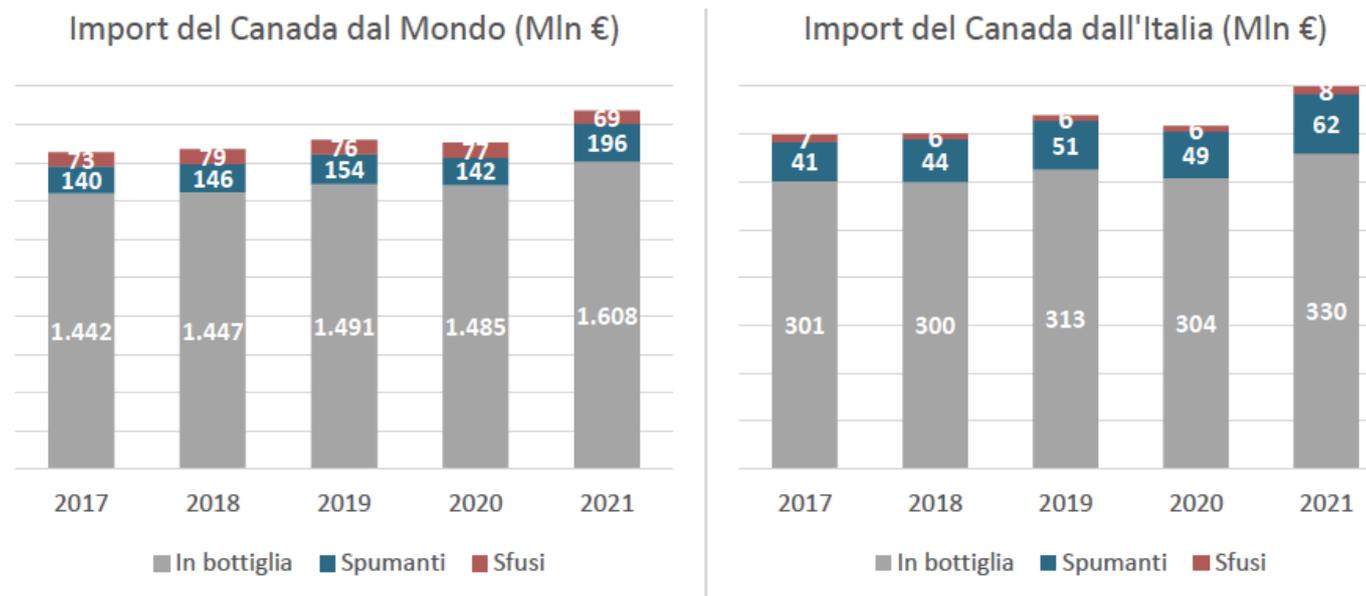
Entrando nel dettaglio delle importazioni canadesi per tipologia merceologica di vino, si evidenzia come l'85% della spesa complessiva per vini stranieri sia rappresentato dai vini in bottiglia¹, il 10% dai vini spumanti², il 4% dai vini sfusi³. Nel caso delle importazioni dall'Italia, i vini in bottiglia rappresentano la maggior quota con l'86% del valore totale e i vini spumanti con il 15%.

¹ HS6: 220421

² HS6: 220410

³ HS6: 220429

Composizione merceologica delle importazioni di vino del Canada



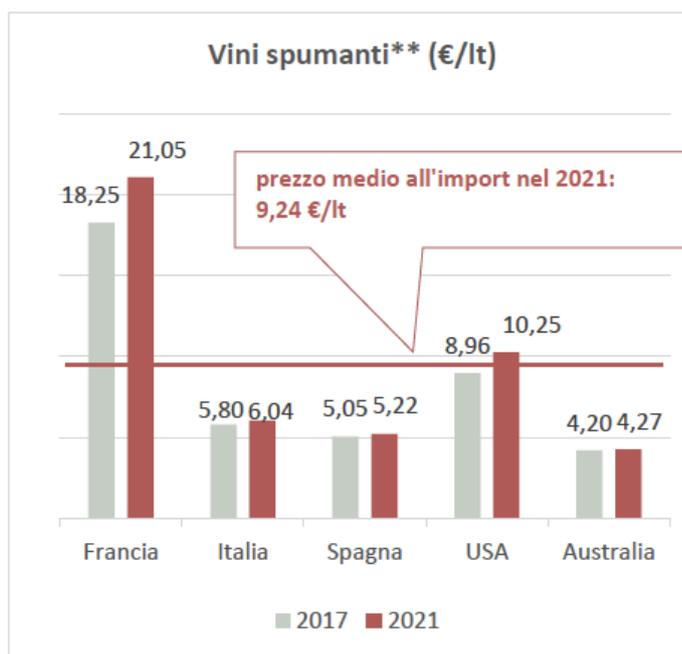
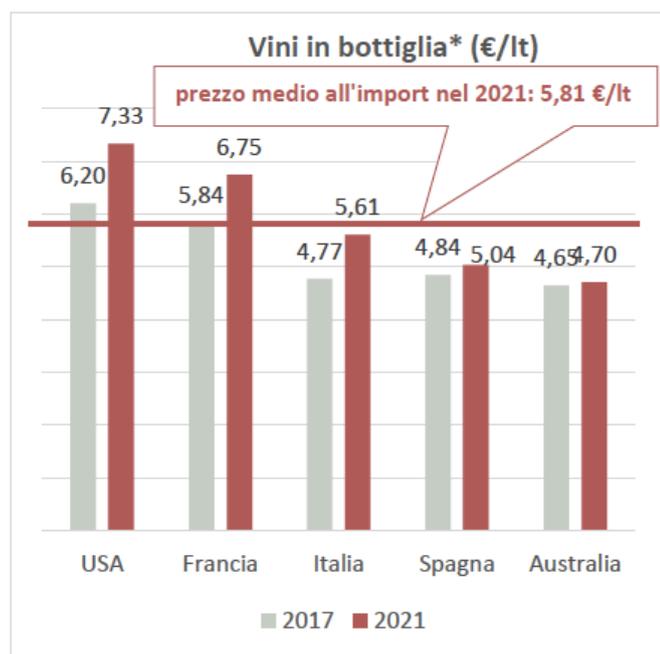
HS4: 2204

Fonte: elaborazione ISMEA su dati COMTRADE (data base ITC)

Negli ultimi anni, il **prezzo medio del vino** in Canada ha riportato un andamento crescente: nel 2021 pari a 5,37 euro al litro, mentre nel 2017 era 4,51 euro al litro (+19%); crescita sostenuta maggiormente da Francia e USA che hanno toccato un picco del 25%, seguiti dall'Italia con un +22%. Solamente nel biennio 2019-2020 il prezzo medio del vino ha registrato una flessione del 6%, dovuta alla pandemia che inizialmente aveva determinato uno shock dovuto alla quasi totale chiusura del canale Horeca, riducendo in modo sostanziale le vendite presso questi canali distributivi in gran parte del mondo. Il **prezzo medio del vino italiano** è di 6,04 euro al litro nel 2021, molto competitivo rispetto al primo fornitore del mercato canadese, ovvero la Francia, il cui prezzo medio è pari a 8,36 euro al litro.

Il **dettaglio per tipologia merceologica di vino** evidenzia che i vini in bottiglia (fermi e frizzanti) hanno un prezzo medio mondiale pari a 5,81 euro a litro, mentre gli spumanti 9,24 euro a litro. I vini italiani in bottiglia si posizionano in Canada su una fascia di prezzo più bassa rispetto a quelli statunitensi e francesi e più elevata rispetto ai vini spagnoli e australiani. Nel caso dei vini spumanti è la Francia che raggiunge livelli di prezzo decisamente più elevati tra tutti i principali fornitori, verosimilmente in ragione del fatto che le importazioni dalla Francia riguardano lo champagne che ha valori unitari decisamente più elevati del nostro Prosecco.

I prezzi medi all'import del vino in Canada (euro/l)



* HS6: 220421 (vini fermi e frizzanti)

** HS6: 220410

Fonte: elaborazione ISMEA su dati COMTRADE (data base ITC).

4. Accordi internazionali sul commercio

CANADA-UNITED STATES-MEXICO AGREEMENT (CUSMA)



Il 1° luglio 2020 è entrato in vigore l'Accordo Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA). Firmati a margine del vertice dei leader del G20 a Buenos Aires nel novembre 2018,

i risultati della CUSMA preservano gli elementi chiave della relazione commerciale di lunga durata e incorporano disposizioni nuove e aggiornate che cercano di affrontare le questioni commerciali del 21° secolo. Il CUSMA sostituisce il trattato NAFTA (**North American Free Trade Agreement**), che dal 1994 aveva aperto la strada a molti altri accordi multilaterali, fino al WTO e all'ingresso della Cina. Il 18 maggio 2021 si conclude con successo il primo incontro dell'Accordo Canada-Statì Uniti-Messico (CUSMA) Commissione di libero scambio (FTC). Durante l'incontro i rappresentanti dei tre paesi hanno discusso dei progressi nell'attuazione del nuovo NAFTA, nonché di importanti questioni commerciali trilaterali come la resilienza delle catene di approvvigionamento integrate, l'importanza di standard lavorativi forti e l'adozione di misure per porre fine al lavoro forzato, promuovendo le priorità ambientali e mitigando gli effetti economici del cambiamento climatico.

Vedi accordo CUMA sul sito governativo del Canada

<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)



scambio, denominato Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).

Riguardo ai rapporti commerciali con l'Unione Europea, il 6 maggio 2009, l'UE e il Canada hanno lanciato ufficialmente i negoziati per un ampio accordo di libero

I termini dell'accordo sono pubblicati sul sito della Commissione europea

https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement_en

L'accordo economico e commerciale globale (CETA) è entrato in vigore in via provvisoria il 21 settembre 2017, per le materie che rientrano nella competenza UE. L'applicazione in via definitiva avverrà, invece, dopo la ratifica da parte dei Parlamenti nazionali degli Stati membri UE e consentirà l'attuazione anche delle disposizioni che ricadono sotto le competenze di questi ultimi (es: protezione degli investimenti, accesso al mercato procedure, riesami e ricorsi amministrativi a livello di Stati Membri, misure fiscali).

I vantaggi del CETA:

- eliminazione dei dazi sul 99% di tutte le linee tariffarie, di cui il 98% è stato eliminato al momento della sua entrata in vigore provvisoria;
- difesa delle indicazioni geografiche dell'UE;
- garanzie per l'accesso delle imprese UE nel mercato canadese dei servizi.

Il CETA comprende disposizioni vincolanti sul mantenimento di elevati standard ambientali e sociali, la più ampia liberalizzazione di linee tariffarie nella storia dei negoziati commerciali dell'UE, oltre alla liberalizzazione di importanti settori dell'economia tra cui i servizi, gli investimenti e gli appalti pubblici, nonché l'abbattimento delle barriere non tariffarie e la tutela della proprietà intellettuale.

Il CETA come qualsiasi altro accordo commerciale è subordinato alle regole internazionali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e pertanto dal punto di vista sanitario, nulla cambia rispetto ai principi di prevenzione sanitaria e fitosanitaria fissati nell'**SPS Agreement** che detta i requisiti basilari per la sicurezza alimentare e la salute degli animali e delle piante in ambito di commercio internazionale.

È quindi all'interno del EU-Canada Sanitary and Phytosanitary (SPS) Joint Management Committee (JMC) che viene verificata l'equivalenza tra le rispettive norme sanitarie così come la necessità di adottare eventuali misure di controllo aggiuntive per l'ingresso dei prodotti agroalimentari scambiati tra le parti.

Misure sanitarie e fitosanitarie WTO

https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/sps_e.htm

A partire dal 1° gennaio 2018, per beneficiare del trattamento preferenziale previsto dall'Accordo per beni di valore superiore a 6.000 euro, gli esportatori UE devono registrarsi nella **banca dati REX**, la nuova modalità di certificazione dell'origine introdotta dall'Unione. Non ci sono limiti di tempo per richiedere la registrazione alla banca dati REX (vedi § Procedure di importazione in Canada).

Come beneficiare del trattamento di dazio preferenziale nel CETA

https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/international-affairs/third-countries/eu-canada-customs-cooperation_en

Un risultato altamente positivo, soprattutto se si considera la posizione iniziale del Canada, tradizionalmente estraneo a questo tipo di sistema, è quello della tutela delle Indicazioni Geografiche. In questo ambito, infatti, l'UE ha ottenuto dal Canada il riconoscimento di 125 **indicazioni geografiche europee**, di cui **41 italiane** sono ufficialmente riconosciuti Made in Italy per distinguerli dai prodotti che cavalcano (al limite del lecito) l'onda dell'Italian Sounding (vedi § Normativa).

Nel corso del 2021 l'accordo ha, inoltre, contribuito alla crescita del 30% dell'interscambio commerciale UE-Canada, ha rafforzato la resilienza economica a sostegno della ripresa post-Covid-19, ha rinsaldato i legami industriali strategici e ha fornito un solido pilastro per le catene di approvvigionamento internazionali in un contesto di forte instabilità geopolitica.

L'UE e il Canada intensificheranno ulteriormente gli sforzi per promuovere il commercio e gli investimenti in beni e servizi verdi, e utilizzeranno il CETA come facilitatore della transizione verde e digitale di entrambe le economie.

In occasione del quinto anniversario dell'applicazione provvisoria dell'Accordo di partenariato strategico UE-Canada, un importante momento di confronto e condivisione sui legami tra Unione Europea e Canada è arrivato il 22-23 giugno 2022, con la prima edizione online del "CETA Business Forum", dove protagoniste dirette sono state le imprese, professionisti, associazioni, istituti di formazione e istituzioni provenienti dagli Stati membri UE e dalle province canadesi.



L'Italia è pienamente inserita nel contesto europeo ed in particolare per quanto attiene l'esportazione di prodotti alimentari, non si ravvisano in generale gravi limitazioni sotto gli aspetti di sicurezza alimentare visti gli standard sanitari sia del Canada sia dell'Unione Europea e

dell'Italia in particolare. È bene precisare tuttavia che la normativa vigente in Canada (Safe Food for Canadian Regulation), affidando agli importatori canadesi la responsabilità della sicurezza sanitaria delle merci introdotte, da loro la possibilità di richiedere informazioni ai produttori italiani per la verifica di conformità.

Ministero Salute

https://www.salute.gov.it/portale/temi/p2_6.jsp?id=5428&area=sicurezzaAlimentare&menu=esportazione

5. La normativa e le agenzie federali per la sicurezza alimentare

La legislazione alimentare si basa su una serie di Acts, che hanno la forza di leggi, e sulle associate Regulations, che contengono il dettaglio dei requisiti.

La norma base è il **Food and Drugs Act (FDA)**, con le relative Food and Drugs Regulations (FDR), che contengono le prescrizioni di etichettatura e gli standard per molte classi di alimenti, **vino compreso**. Un ampliamento è stato aggiunto con il **Safe Food for Canadians Act (SFCA)**, che a sua volta contiene il **Canada Agricultural Products (CAP) Act** e il **Consumer Packaging and Labeling Act**, entrambi con le relative Regulations.

- [Food and Drugs Act](#)
- [Food and Drug Regulations](#)
- [Safe Food for Canadians Act \(S.C. 2012, c. 24\) \(SFCA\)](#)
- [Safe Food for Canadians Regulations \(SOR/2018-108\) \(SFCR\)](#)

NORMATIVA PER LA SICUREZZA ALIMENTARE

Il Safe Food for Canadians Regulations si applica generalmente alle imprese che **importano o preparano alimenti per l'esportazione o il commercio interprovinciale**. Tuttavia, alcuni requisiti di tracciabilità, etichettatura e confezionamento si applicano anche alle imprese alimentari che commerciano all'interno di una provincia o di un territorio.

Tali normative hanno lo scopo ultimo di rendere i requisiti canadesi di sicurezza alimentare equivalenti agli standard internazionali e si fondano sui seguenti principi:

1. **Licenze:** gli importatori commerciali canadesi sono tenuti ad avere una licenza di importazione per i prodotti alimentari da vendere in Canada;
2. **Pianificazione del controllo preventivo:** gli importatori sono tenuti ad elaborare un documento scritto (*Preventive Control Plan - PCP*) che riporta tutte le procedure di importazione e i requisiti di sicurezza alimentare adottati e come l'azienda si atterrà ai regolamenti. Questo include tutti gli aspetti quali: la produzione, l'igiene, il trasporto, lo stoccaggio, etichettatura, ecc. Ogni importatore deve sviluppare una pianificazione del controllo preventivo, documentarla, mantenerla e metterla in atto;
3. **Tracciabilità:** è il sistema che include informazioni su un prodotto, come l'origine, la spedizione, le date di ricevimento e le informazioni di contatto lungo l'intero ciclo produttivo dell'alimento, dalla fonte fino al luogo di destinazione. Questo piano deve essere disponibile elettronicamente in Canada (in inglese o francese) e deve permettere di rintracciare ogni prodotto.

Vedi [Canadian Food Inspection Agency](#)

NORMATIVE FEDERALI E PROVINCIALI SUL VINO

La regolamentazione legata alla distribuzione del vino in Canada è complessa e **si basa sia sulle normative federali che su quelle provinciali**. I regimi provinciali spaziano da sistemi “chiusi” in cui una corporazione della Corona opera come commissione designata (“**liquor board**”) e responsabile dell’importazione e delle vendite al dettaglio nella provincia, a sistemi “aperti”, in cui le vendite vengono effettuate attraverso una **rete commerciale privata**.

La maggior parte delle province hanno ciò che viene definito un sistema “chiuso”, in cui la corporazione della Corona è responsabile dell’importazione del prodotto nella provincia, ma anche della maggior parte delle vendite al dettaglio.

Alcune province, come **l’Alberta**, fanno uso di una rete commerciale privata, mentre altre, tra cui **l’Ontario**, la British Columbia e il **Québec** usano una combinazione di punti vendita al dettaglio privati e pubblici. **Il Liquor Control Board of Ontario** è attualmente il più grande importatore/acquirente mondiale di bevande alcoliche.

Le misure standard di approvvigionamento comprendono i processi interni fissati dalle corporazioni della Corona che contemplano i profili dei prodotti, incorporando modelli di acquisto storici e nuove tendenze di consumo. Il Liquor Control Board dell’Ontario, ad esempio, ha un manuale di procedure e politiche di gestione del prodotto che stabilisce le regole di accesso e vari altri processi attraverso i quali i nuovi prodotti vitivinicoli possono essere valutati, approvati e infine introdotti nel mercato dell’Ontario. Generalmente viene stipulato un contratto tra il produttore e la corporazione della Corona, che stabilisce gli obblighi di fornitura, la disciplina dei prezzi, la compensazione tra le parti, ecc. Il prodotto deve spesso soddisfare **i test di analisi chimica e gli audit di garanzia della qualità**, deve essere **conforme agli standard di imballaggio e di etichettatura** applicabili e, in molti casi, deve essere spedito in contenitori con marcature specifiche della provincia per facilitare lo stoccaggio.

Nonostante molti si assomiglino, **ogni provincia ha un proprio processo di scelta indipendente**, pertanto i produttori che desiderano entrare nel mercato canadese dovranno considerare ogni provincia come un territorio separato.

Spesso sono gli agenti a fornire consulenza in relazione ai processi di approvvigionamento provinciali, consulenza che può rivelarsi particolarmente utile sin dalla fase iniziale delle trattative il board provinciale.

Il processo di approvvigionamento canadese per le bevande alcoliche – molto diverso dalla maggior parte dei principali Stati mondiali – è frequentemente argomento di discussione e contestazione a livello internazionale dal punto di vista commerciale, sia in seno al WTO, sia in seno a convenzioni regionali, come l’Accordo di libero scambio nordamericano (NAFTA).

È lecito aspettarsi che, a seguito della risoluzione della controversia WTO questo processo subisca cambiamenti significativi, per renderlo conforme ai principali accordi internazionali di libero scambio (*vedi di seguito*).

NUOVE DISPOSIZIONI PER L’IMPORTAZIONE DI VINO

A gennaio 2018 l’Australia ha presentato un reclamo all’Organizzazione mondiale del commercio (WTO) sostenendo che una serie di misure canadesi in materia di distribuzione, licenze e vendite discriminavano il vino di importazione. Tra queste l’Australia segnalava: **le politiche di accesso al mercato e di quotazione, i mark-up sui prodotti, i dazi e le differenti tassazioni** applicate sia a livello

federale che provinciale.

Nel luglio 2020 è stato trovato un accordo che ha parzialmente risolto la controversia WTO con conseguenze di vasta portata per l'industria vinicola canadese e per quella d'importazione. In particolare, il Canada e le province dell'Ontario e della Nuova Scozia si sono impegnate ad attuare le seguenti misure:

- **abrogare l'esenzione dall'accisa federale sul vino nazionale entro il 2022;**
- **eliminare le differenze nella tassazione tra il vino dell'Ontario e il vino non proveniente dall'Ontario** venduto nei negozi al dettaglio delle cantine fuori sede entro giugno 2023;
- **modificare le norme provinciali dell'Ontario** che limitano l'accesso al vino d'importazione nei negozi di alimentari;
- **eliminare gradualmente la politica di mark-up applicata dalla Nuova Scozia** al vino delle regioni vinicole emergenti locali.

COMMERCIALIZZAZIONE E DISTRIBUZIONE DEL VINO

Al fine di superare questi ostacoli e liberalizzare la commercializzazione del vino, nel 2019 con il "**Act, 2019, n.1**" viene modificato l'obbligo contenuto dall'Importation of **Intoxicating Liquors Act del 1928** che conferiva delega ai monopoli e alle province canadesi sulle modalità di importazione e distribuzione delle bevande alcoliche.

La vecchia legge proibiva espressamente agli individui di importare "in qualsiasi provincia da o fuori da qualsiasi luogo all'interno o all'esterno del Canada qualsiasi liquore inebriante", a meno che non passasse attraverso il governo. La revisione limita il divieto di liquori "da un luogo al di fuori del Canada" (la modifica non consente spedizioni dirette alle aziende.)

La rimozione di questa barriera è un importante passo avanti nel commercio di bevande. La nuova legge federale chiarisce e consolida il diritto del vino (e dei liquori inebrianti in generale) di muoversi liberamente tra le province, dando alle cantine un nuovo flusso di entrate con margini più ampi.

Tuttavia, ci sono ancora varie leggi e politiche provinciali che limitano il possesso di vino acquistato da un'altra provincia, con particolare riferimento ai consumatori.

British Columbia, Manitoba e Nuova Scozia sono le uniche province che consentono esplicitamente ai consumatori di ricevere spedizioni da cantine nazionali.

In Ontario è stata adottata un'estensione delle reti di vendita al dettaglio accessibili ai vini importati attraverso l'apertura di negozi di agenzie e il rilascio di licenze illimitate ai negozi di alimentari.

L'**Alberta** ha permesso le importazioni soggette alle normative provinciali.

La formulazione e l'interpretazione delle disposizioni nella maggior parte delle altre province lo rendono effettivamente illegale o strettamente circoscritto.

Il recente emendamento alla legge federale vedrà probabilmente le province adeguare le proprie normative per affrontare il comportamento dei consumatori.

Il Canada ha aggiornato l'UE sui recenti cambiamenti politici riguardanti la vendita al dettaglio di bevande alcoliche nella **Columbia** (rimozione di alcune restrizioni che limitano l'accesso dei vini importati agli scaffali dei negozi di alimentari) e in **Ontario** (estensione delle reti di vendita al dettaglio accessibili ai vini importati attraverso l'apertura di negozi di agenzie e il rilascio di licenze illimitate ai negozi di alimentari). L'UE ha richiesto informazioni dettagliate sui ricarichi differenziali applicati in alcune province. Le parti hanno convenuto sulla necessità di continuare a lavorare sull'attuazione della dichiarazione congiunta CETA sui vini e gli alcolici.

https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/2020-01-02-wines_spirits_agenda-ordre_du_jour_vins_spiritueux.aspx?lang=eng

INDICAZIONI GEOGRAFICHE PER VINI E LIQUORI - ACCORDO CETA

Il 24 settembre 2019 si è tenuta a Ottawa, in Canada, la seconda riunione del **Comitato congiunto CETA su vini e liquori**. Su richiesta dell'UE, il Canada ha confermato di concedere lo stesso livello di protezione per le indicazioni geografiche (IG) per i vini e le bevande spiritose come per i prodotti agricoli e alimentari.

L'UE ha espresso preoccupazioni sull'uso di determinati termini nel mercato canadese. Su "Champagne", il Canada ha informato l'UE che le autorità competenti del Québec hanno gradualmente eliminato tutti i prodotti recanti i termini "méthode champenoise". L'UE ha accolto favorevolmente tali informazioni ed ha invitato il Canada a modificare le leggi che regolano l'uso dei termini "**méthode champenoise**" e "**cidre champagne**" per allineare le regole alla pratica. Su "**Irish Cream**", l'UE ha annunciato l'intenzione di presentare informazioni su possibili violazioni dell'accordo sul commercio di vini e bevande spiritose, a cui il Canada si è impegnato a rispondere prontamente. L'UE ha chiesto maggiori informazioni sull'applicazione delle IG in Canada e ha chiesto maggiore chiarezza sul ruolo dell'Agenzia canadese per l'ispezione alimentare in merito ai casi di **etichettatura falsa**, fuorviante e ingannevole che creano un'impressione errata rispetto all'origine. Il Canada ha sottolineato che i regimi delle indicazioni geografiche canadese e dell'UE sono distinti. Sebbene l'applicazione sia ottenuta attraverso diversi meccanismi, il Canada ritiene che i titolari dei diritti delle indicazioni geografiche dell'UE abbiano comunque numerose opzioni per affrontare in modo efficiente qualsiasi potenziale problema. Il Canada ha incoraggiato i funzionari dell'UE a comunicare queste opzioni ai titolari dei diritti delle indicazioni geografiche dell'UE. Il Canada ha anche spiegato che, in tale ottica, una delegazione di funzionari canadesi dei dipartimenti politici competenti si è recata nell'UE dal 28 gennaio al 1° febbraio 2019 al fine di spiegare il regime delle indicazioni geografiche canadesi attuato ai sensi dell'applicazione provvisoria del CETA. Secondo il Canada, questo era un obiettivo importante per aiutare i titolari dei diritti delle IG dell'UE a comprendere meglio e fare un uso efficace del regime delle IG canadesi, inclusa la richiesta tempestiva di registrare i loro vini e alcolici presso l'Ufficio canadese della proprietà intellettuale.

L'UE ha confermato che il regolamento delegato (UE)2019/934 rimuoverà la distinzione di trattamento tra "**Icewine**" rosso e bianco rispetto ai livelli massimi di anidride solforosa consentiti, in vigore dal 7 dicembre 2019.

Si ricorda che il regolamento delegato (UE)2019/934 che integra il regolamento (UE) 1308/2013 per quanto riguarda le zone viticole in cui il titolo alcolometrico può essere aumentato, le pratiche enologiche autorizzate e le restrizioni applicabili in materia di produzione e conservazione dei prodotti vitivinicoli, la percentuale minima di alcole per i sottoprodotti e la loro eliminazione, nonché la pubblicazione delle schede dell'Organizzazione internazionale della vigna e del vino (OIV).

[Regolamento delegato \(UE\) 2019/ 934](#)

AGENZIE FEDERALI DI CONTROLLO PER LA SICUREZZA ALIMENTARE

Canadian Food Inspection Agency (CFIA) e Canada Border Services Agency (CBSA) insieme gestiscono il *National Import Service Centre*, che processa i documenti e le richieste di importazione, coordina le ispezioni, fornisce anche informazioni agli interessati.

<https://inspection.canada.ca/importing-food-plants-or-animals/food-imports/nisc/eng/1364059150360/1364059265637>

Canadian Food Inspection Agency (CFIA)

La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) stabilisce le politiche e i regolamenti per le importazioni di alimenti, fattori di produzione agricoli e prodotti agricoli.

CFIA rende disponibile on-line l'*Automated Import Reference System (AIRS)*, che riporta tutte le richieste per l'importazione: identifica il prodotto, elenca gli adempimenti che l'importatore deve compiere, riporta gli standard e le norme igieniche che vanno rispettate.

Per facilitar le imprese di settore l'agenzia ha creato un *kit di strumenti* con informazioni dettagliate.

Kit-strumenti: <https://inspection.canada.ca/food-safety-for-industry/toolkit-for-food-businesses/eng/1427299500843/1427299800380>

CFIA: <https://inspection.canada.ca/importing-food-plants-or-animals/eng/1573836795867/1573836899201>

Canada Border Services Agency (CBSA)

Agenzia canadese dei servizi di frontiera, assiste gli altri dipartimenti governativi nell'amministrazione e nell'attuazione della loro legislazione applicabile ai diversi prodotti importati. È responsabile dell'ispezione iniziale delle importazioni di alimenti, fattori di produzione agricoli e prodotti agricoli.

CBSA: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/menu-eng.html>

Department of Foreign Affairs, Trade and Development (DFATD)

Il Dipartimento degli affari esteri, del commercio e dello sviluppo del Canada (DFATD) gestisce le relazioni diplomatiche e consolari del Canada, incoraggia il commercio internazionale del paese e guida lo sviluppo internazionale e l'assistenza umanitaria del Canada. La sua programmazione dell'assistenza allo sviluppo è allineata a temi prioritari, che focalizzano i suoi sforzi: *umentare la sicurezza alimentare*, garantire il futuro dei bambini e dei giovani, stimolare la crescita economica sostenibile, promuovere la democrazia e garantire sicurezza e stabilità.

DFTA: <https://www.devex.com/organizations/department-of-foreign-affairs-trade-and-development-dfatd-canada-20110>

Canada Revenue Agency (CRA)

Amministrazione delle leggi fiscali per il governo del Canada e per la maggior parte delle province e dei territori.

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency.html>

6. Grado di apertura del mercato

IL MERCATO CANADESE DEL VINO

Il Canada è uno dei principali mercati del vino italiano, ha un pubblico maturo e attento anche a scoprire nuovi prodotti di qualità.

Il mercato del vino è ridotto rispetto ai paesi di consumo consolidato, ma in espansione. Nonostante le condizioni climatiche sfavorevoli si coltiva la vite e si produce vino anche con uve, mosti e vini importati. L'import di vino in bottiglia e sfuso tocca valori significativi. Gli standard di prodotto ed etichettatura sono chiari, così come il sistema di regole e controlli.

Quello canadese è un mercato molto interessante ma non facile a causa di meccanismi burocratici piuttosto complessi che bisogna conoscere bene per riuscire a vendere i propri prodotti, inoltre, la concorrenza è molto agguerrita soprattutto quella proveniente dai paesi americani: Stati Uniti, Cile e Argentina.

Il mercato vede affacciarsi sempre più giovani, con le vendite on-line cresciute in pandemia, come in tutto il resto del mondo.

IMPORTAZIONE, DISTRIBUZIONE, PROMOZIONE E VENDITA

Il Canada adotta un approccio molto restrittivo nella distribuzione e la vendita di bevande alcoliche. Solitamente il vino deve essere importato in Canada attraverso un liquor board o commissione della provincia in cui verrà venduto e l'esportatore deve essere "inserito nelle liste" provinciali dal liquor board locale. Le liste sono legate alla provincia e la liquor board funge da importatore.

Nella maggior parte delle province, si viene inseriti nelle liste della liquor board tramite un agente locale o un rappresentante che ha ricevuto l'incarico dal board di riferimento. Gli agenti ricevono o sollecitano ordini per la vendita di prodotti alcolici, anche se in molti casi gli è proibita la vendita diretta di questi prodotti. Gli agenti possono anche espletare le pratiche inerenti all'etichettatura e assistere il produttore nelle altre questioni regolatorie. Di norma, l'agente che si occupa della registrazione coordina l'importazione del prodotto in collaborazione con la commissione o il board provinciale.

La promozione di bevande alcoliche in Canada ha delle forti limitazioni. I messaggi commerciali non possono incoraggiare o incentivare il consumo da parte di minorenni, suggerire che il consumo del prodotto è fondamentale per il godimento di un'attività o ritrarre il consumo in situazioni illegali (come durante la guida), ecc. Basti pensare che le campagne di marketing globale spesso non sono consentite in Canada ed è necessario sviluppare spot pubblicitari e copie stampate appositamente per il mercato canadese.

In Canada la distribuzione del vino è soggetta alle regole di Monopoli provinciali.

PRATICHE COMMERCIALI

Dal 1994 al 2018 le cantine canadesi potevano importare mosto d'uva pre-fermentato da altri paesi e utilizzarlo per produrre vino che veniva classificato come "Cellared in Canada". La quantità massima di vino importato utilizzato in questi vini dipendeva dalla provincia in cui era situata la cantina. In Ontario, ad esempio, il 30% delle uve del vino Cellared in Canada doveva provenire da coltivazioni locali. Al contrario, in British Columbia la legislazione non imponeva un utilizzo minimo di uve locali nei vini. Questo tipo di pratiche commerciali venne sempre più criticato nel tempo, soprattutto dai viticoltori canadesi riuniti nell'associazione **Vintners Quality Alliance (VQA)**, finché nel 2018, la designazione di Cellared in Canada venne sostituita da due nuove designazioni, dipendenti dalla quantità di vino straniero mescolato nel prodotto. I prodotti principalmente a base di uve straniere sono designati "International blend from imported and domestic wines", mentre quelli con maggiore contenuto di uve canadesi sono designati "International blend from domestic and imported wines". Il VQA, istituito nel 1988, funge da sistema di regolamentazione e denominazione che intende garantire "alta qualità" e "autenticità di origine" per i vini canadesi delle province della British Columbia e dell'Ontario.

Sebbene esistano anche in Canada molte cantine piccole, il mercato interno del vino è stato a lungo dominato da due società, Vincor International e Andres Wines. Nel 2006, Vincor International è stata acquisita da Constellation Brands, una multinazionale americana tra le più grandi proprietarie di aziende produttrici di bevande alcoliche al mondo.

LE ZONE DI PRODUZIONE DEL VINO IN CANADA

L'Ontario possiede i due terzi della superficie vinicola totale del Canada. La seconda area vinicola è la British Columbia, sulla costa occidentale, che costituisce il 33% della produzione vinicola, anche se vi sono cantine in altri stati, tra i quali l'Alberta, il Québec, il New Brunswick e la Nova Scotia. In Canada sono attive circa 548 aziende vinicole, per una superficie vitata totale di 12.150 ettari.

L'**Ontario** possiede la più grande superficie vitata del Canada, con oltre 150 vigneti distribuiti su **6.900 ettari**. Ci sono tre aree viticole designate VQA in Ontario, la Penisola del Niagara, con dieci diverse sottozone, la Contea di Prince Edward e la sponda settentrionale del lago Erie. Aziende vinicole piccole ma in rapida crescita si possono trovare anche nelle regioni della contea di Lambton e Huron, nell'Ontario sudoccidentale. La Vitis vinifera è il vitigno più comune coltivato in Ontario e i principali vitigni sono lo Chardonnay, il Riesling, il Pinot Nero e il Cabernet Franc.

La **British Columbia** conta 240 aziende vinicole, per una superficie vitata di più di **4.000 ettari**. Si coltiva principalmente vitis vinifera, con i vitigni Chardonnay, Merlot, Pinot grigio e Pinot nero. In British Columbia i sono cinque regioni viticole designate VQA sull'Isola di Vancouver, sulle Isole del Golfo, nella Fraser Valley, nella Similkameen Valley e nella Okanagan Valley.

In **Québec** vi sono circa **800 ettari** vitati, con 138 aziende vinicole. I vigneti del Québec si trovano principalmente a nord e sud-est di Montreal, così come nell'area circostante di Québec City.

In **Nova Scotia** vi sono circa **290 ettari** di vigneto e 20 aziende vitivinicole. Le zone di produzione del vino si trovano principalmente lungo le rive dello stretto di Northumberland e nella valle di Annapolis. La maggior parte delle aziende vinicole della Nova Scotia sono specializzate nella produzione di spumanti.

IL CONSUMO DI VINO IN CANADA

Riguardo al consumo di bevande alcoliche in Canada, il vino si posiziona al secondo posto con una quota del 32%, mentre al primo posto troviamo la birra con una quota del 44% del consumo complessivo di alcolici, il resto va ai superalcolici. Negli ultimi anni la quota della birra ha continuato a ridursi, mentre si registra una crescita costante di consumo di vino. Tra le varie province, il Québec, praticamente l'area francofona, vede invece il vino come prima bevanda alcolica consumata mentre nelle province anglofone prevale ancora la birra.

I consumi pro capite di vino sono comunque ancora bassi, attorno ai 15 litri annui e quindi tutti gli studi e le indagini effettuate concordano sul fatto che il Canada sarà, nei prossimi anni, in quanto a prospettive di crescita, per il vino, un mercato promettente.

Esiste anche una produzione nazionale di vino anche se, per ragioni climatiche, i territori canadesi dove è possibile praticare la coltivazione della vite sono limitati per cui l'industria vitivinicola è concentrata sia geograficamente, sia anche in termini di proprietà. Come detto, la produzione avviene prevalentemente nella provincia dell'Ontario e a seguire e nella provincia di British Columbia.

La produzione nazionale soddisfa soltanto il 15% dei consumi interni che ammonta a circa 50 milioni di litri annui anche se in molte statistiche risulta molto superiore a questa cifra perché la legislazione canadese consente di vendere come vini nazionali anche quelli che contengono una percentuale elevata di uve importate. Molti produttori importano vino sfuso che mischiano con vini locali, imbottigliano e vendono come prodotto canadese. Una parte, sia pur minima, della produzione nazionale viene esportata soprattutto verso gli Stati Uniti, Cina e Hong Kong.

I vini rossi sono quelli preferiti dai consumatori con una quota superiore al 50% sul totale dei vini consumati.

MONOPOLI PROVINCIALI

I governi provinciali e territoriali del Canada hanno giurisdizione su questioni di salute pubblica, che includono gli alimenti trasformati, venduti e prodotti all'interno dei loro confini.

I Monopoli provinciali sono 13 (10 Province + 3 Territori).

La commercializzazione di bevande alcoliche è quindi di competenza delle province, ogni provincia ha un proprio Monopolio.

I monopoli delle province canadesi sono visti come un ostacolo da molte aziende esportatrici, ma in realtà si tratta di un diverso approccio al mercato che va conosciuto meglio senza timori.

Di seguito, un cenno sui principali monopoli provinciali con cui il produttore deve familiarizzare prima di entrare nel mercato canadese.

1. La **SAQ (Société des Alcools du Québec)** è il monopolio della provincia francofona del Québec dove si registra il più alto consumo di vino in Canada e permette la vendita di vino non pregiato anche nei negozi alimentari. I punti vendita SAQ dislocati sul territorio sono più di 840 tra succursali ed agenzie
2. L'**LCBO (Liquor Control Board of Ontario)** è l'ente monopolistico dell'Ontario che assorbe circa il 28% dei consumi di vino in Canada grazie ad un fatturato di 5,9 miliardi di dollari canadesi nel 2017. LCBO ha una rete di 660 succursali e 212 agenzie ed è l'unico monopolio a richiedere che le bottiglie di vetro non spumante da 750ml vendute ad un prezzo inferiore di 15\$ e prodotte dal

2013 in poi abbiano un peso che non superi i 420 grammi.

3. La **AGLC (Alberta Gaming and Liquor Commission)** è il monopolio che controlla il mercato in Alberta dove la situazione è diversa visto che la distribuzione e commercializzazione delle bevande alcoliche è affidata direttamente alle imprese private, con l'AGLC che gestisce le licenze e la raccolta dei proventi delle vendite. Il mark-up applicato, a differenza delle altre province, varia in funzione del grado alcolico e della specifica categoria a cui appartiene il prodotto. Nelle aree urbane gli unici a ricevere la licenza sono i liquor store, mentre in quelle non urbane la vendita può essere effettuata da qualsiasi negozio (previa concessione della licenza).

4. La **BC LDB (British Columbia Liquor Distribution Branch)** è il monopolio nella costa Ovest della British Columbia e si occupa dell'importazione, distribuzione e commercializzazione di bevande alcoliche nella provincia.

7. Procedure di importazione in Canada

Come precedentemente detto, l'importazione di vino in Canada viene condotta quasi esclusivamente attraverso un **"liquor board"** provinciale che regola l'acquisto, la distribuzione e la vendita di tutti gli alcolici. **Alla dogana, la fattura (e) deve indicare come importatore il board provinciale** e (se applicabile) identificare la cantina come destinatario. È necessario, inoltre, avere copia dei visti di conformità alle regolamentazioni locali in modo da poterle presentare alla Canada Border Services Agency, in caso di necessità.

In questo contesto, la figura dell'agente ricopre un ruolo importante per entrare concretamente nel mercato, come ad esempio, illustrare al monopolio provinciale i nuovi prodotti in rappresentanza del produttore estero; promuovere i prodotti nei punti vendita gestiti dal monopolio; rappresentare il produttore estero e gestire i rapporti con il monopolio.

Solitamente l'agente percepisce una commissione del 10% sul valore del fatturato FOB Italia, ma tale percentuale può raggiungere il 20% in base alle attività promozionali svolte.

PROCEDURE DI IMPORTAZIONE IN CANADA

1 Preparazione per l'importazione

2 Classificazione della merce

3 Determinazione aliquota dazi e tasse

4 Spedizione e dichiarazione della merce

5 Ottenere lo svincolo della merce

6 Dopo il rilascio della merce

1. Preparazione per l'importazione

- Otteni un numero aziendale
- Identifica le merci che intendi importare
- Decidi se utilizzare i servizi di un broker doganale
- Indica il paese di origine della merce
- Assicurati che le merci da importare siano consentite in Canada
- Indica se la merce da importare sia soggetta a permessi, restrizioni o regolamenti da parte della CSBA (Canada Border Services Agency) o altri ministeri

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-fra.html>

2. Classificazione della merce

Il codice merceologico, insieme al paese di origine della merce, vengono utilizzati per determinare l'aliquota del dazio doganale all'importazione. La maggior parte dei Paesi, incluso il Canada utilizzano il *Sistema armonizzato (HS)* come base di classificazione. Le prime sei cifre sono un identificatore comune a tutti i Paesi che utilizzano il Sistema armonizzato per la merce. Le ultime quattro cifre del codice sono specifiche per il Canada e vengono utilizzate per stabilire le aliquote tariffarie e per scopi statistici.

Esempio:

2204.10.10 00	Numero di classificazione tariffaria
<i>Dettaglio</i>	
22.04	codice merceologico (internazionale)
2204.10	sottocodice merceologico (internazionale)
2204.10.10	codice tariffario (canadese)
2204.10.10 00	codice statistico (canadese)

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-2-fra.html>

3. Determinazione aliquota dazi e tasse

Dopo aver determinato il numero di classificazione tariffaria, è necessario stabilire il trattamento tariffario applicabile alle merci prima di calcolare l'aliquota del dazio doganale. Consultando i diversi capitoli della Tabella della tariffa doganale canadese, vedrai due colonne a destra intitolate "Tariffa della nazione più favorita (MFN)" e "Tariffe preferenziali applicabili" (vedi § "Dazi & Imposte")

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-3-fra.html>

4. Spedizione e dichiarazione della merce

Effettua l'ordine con il fornitore, il mittente o l'esportatore e determina il metodo di spedizione che verrà utilizzato (stradale, marittimo, ferroviario, aereo, postale o corriere). Determina l'ufficio Canada Border Services Agency (CBSA) pianificato in cui verranno rilasciate le merci. La maggior parte delle spedizioni è sdoganata presso l'ufficio CBSA in Canada.

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-4-fra.html>

5. Ottenere lo svincolo della merce

Lo svincolo doganale può essere fatto direttamente dall'esportatore/importatore o attraverso un broker doganale autorizzato per nome e per conto. Indipendentemente dal metodo utilizzato, la CBSA assegna a ciascuna spedizione un numero di transazione di 14 cifre per identificare le merci durante il processo di rilascio.

In entrambi i casi devono essere prodotti i seguenti documenti:

- due copie del modulo A8A-B - In dogana - Cargo Control Document (DCF), che sarà fornito dal vettore;
- due copie del Modulo CI1 - Fattura doganale canadese (o la fattura commerciale che contiene i dati). Per maggiori informazioni sui requisiti per le fatture, fare riferimento al Memorandum D1-4-1, Requisiti richiesti dalla CBSA per le fatture;
- una copia cartacea di licenze, certificati, permessi di importazione o documenti richiesti da altri dipartimenti e agenzie governative o una copia elettronica nel caso di partecipanti EDI (interfaccia con altri dipartimenti governativi).

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-5-fra.html>

6. Dopo il rilascio della merce

Se hai commesso un errore nella contabilità, devi correggere le informazioni entro 90 giorni dalla scoperta dell'errore. Se la modifica delle informazioni contabili si traduce in un rimborso di dazi e tasse pagate, può essere effettuato un rimborso, nella maggior parte dei casi, fino a quattro anni dalla data di comunicazione della merce.

Le modifiche devono essere fatte utilizzando il modulo B2, Dogana canadese

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-6-fra.html>

REGISTRAZIONE REX

Il sistema di registrazione degli Esportatori o Registered Exporter System (REX System) è un sistema di certificazione di origine dei prodotti dell'Unione Europea che rientra nel contesto delle preferenze bilaterali tra UE e Canada riguardo ai rispettivi prodotti, a partire dall'entrata in vigore dell'accordo commerciale CETA tra UE e Canada. Gli esportatori dell'Unione europea registrati al sistema dovranno presentare una dichiarazione di origine per le esportazioni di prodotti di origine preferenziale UE in modo da garantire all'importatore canadese l'ottenimento delle riduzioni o esenzioni previste.

Tale sistema si basa sul principio di auto-certificazione da parte degli esportatori, i quali possono realizzare in via autonoma le dichiarazioni di origine. Per essere in grado di conseguire una valida dichiarazione di origine, un esportatore dovrà essere registrato in un database da parte dell'autorità doganale competente del suo Paese.

In cosa consiste tale procedura di registrazione?

Per diventare esportatore registrato nel sistema REX, nel caso specifico di un'azienda dell'Unione europea, bisognerà compilare il modulo di registrazione che viene rilasciato dalle autorità doganali nazionali e bisognerà consegnarlo completo all'autorità doganale competente, in modo che la stessa proceda con la registrazione. Una volta ricevuto il modulo compilato, l'autorità esportatrice inserisce nel modulo il numero REX, un codice unico e alfanumerico di 35 cifre inclusivo del codice del Paese di riferimento (ISO country code).

Tale procedura di applicazione può essere fatta dall'azienda esportatrice sia in formato cartaceo che in formato elettronico.

Cosa contiene il modulo di registrazione?

Nel modulo di registrazione devono essere riportate le seguenti informazioni:

- il nome e indirizzo dell'esportatore;
- il numero di identificazione dell'operatore economico (EORI);
- descrizione indicativa dei prodotti da esportare per i quali si chiede il trattamento tariffario preferenziale;
- lista dei codici doganali e specificazione del tipo di attività (produzione o commercializzazione).

Link al modulo (Mod. REX-FTA):

<https://www.adm.gov.it/portale/documents/20182/3651978/REX+FTA-All+2-13D-20171116.pdf/345aef51-1146-4951-8e34-3ecd114eaecc>

Chi sono i soggetti tenuti alla richiesta di tale registrazione?

Secondo la regolamentazione, il soggetto esportatore tenuto alla registrazione è rappresentato dalla società produttrice o commerciale dei prodotti, oppure dal ri-speditore delle merci, localizzati nel territorio europeo.

Validità della registrazione

La data che segna la validità della registrazione viene indicata dall'autorità competente al momento della ricezione del modulo da parte dell'azienda esportatrice. Il numero di registrazione rilasciato è valido senza limitazioni di tempo.

Quando la registrazione è obbligatoria?

L'esportatore è esente dall'obbligo di registrazione per le spedizioni di valore complessivo inferiore a 6.000,00 euro. In questi casi, l'esportatore potrà inserire la dichiarazione di origine dei prodotti sulla fattura o altri documenti commerciali, senza l'obbligo di inserire anche il proprio numero REX.

LINK UTILI

CANADIAN FOOD INSPECTION AGENCY (CFIA)

- <https://inspection.canada.ca/fra/1297964599443/1297965645317>
- <https://inspection.canada.ca/importation-d-aliments-de-vegetaux-ou-d-animaux/importation-d-aliments/fra/1526656151226/1526656151476>
- **Convalida della licenza canadese per l'importazione di sicurezza alimentare**
<https://inspection.canada.ca/licences-pour-aliments/licence-d-importation/fra/1608588974837/1608588975118>
- **Licenza di importazione di prodotti alimentari**
<https://inspection.canada.ca/licences-pour-aliments/fra/1523876882572/1523876882884>

CANADA BORDER SERVICES AGENCY (CBSA)

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>

INFORMAZIONI COVID

- **Canadian Food Inspection Agency (CFIA)**
<https://inspection.canada.ca/covid-19/fra/1584729805758/1584729899016>
- **Ministero/Dipartimento sanità pubblica**
<https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/maladies/maladie-coronavirus/covid-19.html>

8. Documenti doganali e di trasporto merci

L'Autorità doganale canadese, Canada Border Services Agency (CBSA), ai fini dello sdoganamento della merce può richiedere tutti o alcuni degli elementi di seguito riportati:

- il Cargo Control Document (CCD), usato dallo spedizioniere per comunicare con CBSA, accompagna tutti i movimenti della spedizione;
- la fattura (Invoice), che riporta compratore, venditore, paese di origine, prezzo, descrizione dettagliata dei beni e quantità, accompagnata dal Canada Customs Invoice (CCI);
- il Canada Customs Coding Form (Form B3), che riporta nome e codice dell'importatore, descrizione dei beni, data di spedizione, trattamento tariffario o accordo commerciale, paese di origine, classificazione tariffaria, valore del dazio, calcolo del dazio dovuto;

- per gli alimenti ogni altro permesso e/o certificato sanitario specificamente richiesto da CFIA o dalle agenzie Provinciali che intervengono per i controlli;
- il Certificato di Origine (Form A), a supporto delle dichiarazioni tariffarie fornite nel Forum B3, varia a seconda dei trattati commerciali con il paese esportatore;
- gli imballaggi in legno devono essere fumigati secondo la normativa ISPM n° 15.

Sono inoltre necessari la Dichiarazione doganale (Documento Amministrativo Unico DAU) di esportazione definitiva da UE e i Documenti di trasporto (bill of lading, packing list, insurance policy). Ogni carico importato può essere esaminato a valutazione di CBSA, con prelievo di campioni per l'analisi.

L'importatore ha la responsabilità di garantire che il prodotto risponde alla normativa canadese, deve quindi fornire ogni informazione e certificazione utile, tra cui il Certificato di analisi e il Certificato Sanitario o l'Autorizzazione Sanitaria dell'esportatore alla produzione e vendita, entrambi raccomandati anche se non strettamente richiesti.

Controlli ulteriori sono effettuati presso le Province.

Tali documenti possono essere presentati in forma cartacea o, in caso venga concessa l'autorizzazione, tramite *Electronic Data Interchange (EDI)*.

Electronic Data Interchange (EDI): <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/eservices/menu-eng.html>

CERTIFICATO DI ORIGINE

I beni in ingresso dall'Italia (che rientra nelle nazioni più favorite) sono sottoposti a dazi sulla base del Customs Tariff, del Tax Act, dell'Excise Act, dello Special Import Measures Act e di altre normative federali. Secondo l'accordo di libero scambio Canada-UE, il trattamento tariffario preferenziale, ossia il **CETA**, viene determinato ed applicato sulla base delle regolamentazioni di origine definite nello stesso accordo. Nello specifico, al fine di usufruire di tale trattamento tariffario agevolato, **l'accordo richiede all'esportatore di un Paese europeo la presentazione di una dichiarazione di origine che attesti la provenienza del prodotto**. Tale dichiarazione può essere fornita sulla fattura o altra documentazione commerciale e deve descrivere in maniera dettagliata l'origine dei prodotti oggetto dell'export.

In questo modo, l'importatore che riceverà la merce con la dichiarazione di origine potrà richiedere ed ottenere l'agevolazione tariffaria

Nel momento in cui si afferma il Paese di origine del prodotto, è importante ricordare che l'indicazione del Paese non include solo quello dal quale il prodotto viene esportato, ma può indicare anche il Paese dal quale derivano le componenti del prodotto.

La dichiarazione di origine – nonché la lista delle varie lingue nel quale può essere completata – è contenuta all'interno **dell'Appendice 2 del Protocol on Rules of Origin and Origin Procedures**.

Annex 2 – Text of the origin Declaration

The origin declaration, the text of which is given below, must be completed in accordance with the footnotes. However, the footnotes do not have to be reproduced.

(Period: from _____ to _____ (1))

The exporter of the products covered by this document (customs authorisation No ... (2)) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... (3) preferential origin.

..... (4)
(Place and date)

..... (5)
(Signature and printed name of the exporter)

Fig. Appendice 2 – Testo della Dichiarazione di Origine

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

(1) Quando la dichiarazione di origine si riferisce a molteplici transazioni della stessa tipologia di prodotti, bisogna inserire il periodo di tempo per il quale la dichiarazione di origine può avere valenza. Il periodo di tempo, tuttavia, non deve eccedere i 12 mesi e tutte le importazioni di prodotto devono essere realizzate entro il periodo di tempo indicato.

(2) Quando la dichiarazione di origine viene compilata da un esportatore autorizzato dall'autorità doganale competente, tale dichiarazione deve contenere il numero di registrazione dell'esportatore (**REX number**).

(3) In questa sezione bisognerà inserire la dicitura "Canada/EU" per dimostrare che i prodotti derivano da uno dei due Paesi secondo le condizioni di origine previste dal **CETA**.

Secondo l'accordo di libero scambio, come attività propedeutica alla realizzazione della dichiarazione di origine, quindi all'agevolazione tariffaria, è necessario che venga assegnato all'impresa esportatrice un numero di autorizzazione (**REX number**) da parte dell'amministrazione doganale del rispettivo Paese.

FATTURA COMMERCIALE E DOGANALE (INVOICE)

Redatta in una delle lingue ufficiali (inglese o francese), a carico dell'impresa produttrice/venditrice.

Per le **spedizioni di valore inferiore a 6.000 euro** le merci possono essere sdoganate su semplice presentazione della fattura commerciale che riporti i riferimenti usuali necessari alla redazione della dichiarazione in dogana. Si raccomanda comunque di indicare:

- il nome della persona responsabile nell'impresa che ha conoscenza degli affari trattati;
- la nomenclatura canadese a dieci cifre.

Per le **spedizioni di valore pari o superiore a 6.000 euro**, all'entrata in Canada le autorità esigono la presentazione di:

- una fattura commerciale che riporti tutte le informazioni previste dal formulario della fattura doganale (compratore, venditore, paese d'origine, prezzo, descrizione dettagliata della merce...);
- una fattura doganale (Canada Custom Invoice - CI1). In questo caso la fattura commerciale deve precisare, quanto meno, il nome dell'acquirente, del venditore, il prezzo pagato o da pagare, la descrizione della merce e la loro quantità.

CI1 - Fattura doganale canadese

Deve riportare i seguenti riferimenti:

- Venditore (nome e indirizzo);
- Data di spedizione diretta in Canada;
- Altri riferimenti (includere il numero d'ordine dell'acquirente);
- Destinatario (nome e indirizzo);

- Nome e indirizzo dell'acquirente (se diverso dal destinatario);
- Paese di trasbordo;
- Paese di origine della merce (se la spedizione comprende merci di diversa provenienza, specificarne l'origine)
- Trasporto: specificare il metodo e il punto di spedizione diretta in Canada;
- Condizioni di vendita e modalità di pagamento (es. vendita, spedizione in conto vendita, noleggio merce, ecc.);
- Valuta di pagamento;
- Numero di colli;
- Descrizione degli articoli (natura delle confezioni, marchi e numeri, descrizione e caratteristiche generali, ad es. classe, qualità);
- Quantità (specificare l'unità);
- Prezzo di vendita;
 - Prezzo unitario
 - Totale
- Peso totale;
- Fattura totale;
- Numero di fattura commerciale;
- Nome e indirizzo dell'esportatore (se diverso dal venditore);
- Mittente originario (nome e indirizzo);
- Se compreso nel totale del valore nel campo 17, specificare:
 - (i) Spese di trasporto, spese e assicurazione dal punto di spedizione diretta in Canada
 - (ii) Costi di costruzione, montaggio e assemblaggio dopo l'importazione in Canada
 - (iii) Il costo dell'imballaggio per l'esportazione
- Se non compreso nel totale nel campo 17, specificare:
 - (i) Spese di trasporto, spese e assicurazione fino al punto di spedizione diretta in Canada
 - (ii) Commissioni diverse da quelle pagate per l'acquisto
 - (iii) Il costo dell'imballaggio per l'esportazione
- Controllare (se applicabile):
 - (i) Le royalty o i proventi sono stati o saranno pagati dall'acquirente
 - (ii) L'acquirente ha fornito beni o servizi per la produzione di tali beni

Vedi Modulo fattura (PDF): <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/ci1.pdf>

Per ulteriori informazioni: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-fra.html>

FORM B3 (CANADA CUSTOMS CODING FORM)

Canada Customs Coding Form (Form B3), documento doganale, utilizzato come resoconto per i beni importati (indipendentemente dal valore) e destinati ad uso commerciale in Canada – conformemente alle sezioni 6 e 7 dell'*Accounting for Imported Goods and Payment of Duties Regulations*.

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/b3-3-eng.html>

DOCUMENTI DI TRASPORTO

Lista dei colli (Packing List)

Ha la funzione di descrivere in modo dettagliato la merce per il suo trattamento in dogana. Può essere richiesta per lo sdoganamento. Se la fattura commerciale contiene tutte le specifiche solitamente incluse in una packing list, non è richiesta una lista dei colli separata. Non è richiesto un modello specifico. La Packing List deve essere preparata dall'esportatore in inglese o francese a seconda delle pratiche commerciali in uso, includendo i dettagli del contenuto dei colli, la descrizione della merce, dei segni e dei codici distintivi. Da inviarsi in unica copia.

Polizza di carico marittima (Bill of Lading)

Perfeziona il contratto di trasporto marittimo per la spedizione di cose determinate, ed è rilasciata dal vettore al caricatore, solo ad imbarco avvenuto della merce sulla nave.

La polizza di carico marittima (B/L) è anche titolo rappresentativo della merce; perciò, si trasferisce la proprietà della merce mediante la sua girata. Di solito è emessa in tre originali e alcune copie.

La polizza di carico marittima può essere nominativa, all'ordine o al portatore. Quella al portatore, dà diritto, al possessore legittimo e in buona fede del titolo, alla consegna della merce da parte del capitano della nave. Quelle all'ordine e nominative, devono invece essere girate per trasferire la disponibilità della merce. La P/C all'ordine si trasferisce mediante girata che può essere piena o in bianco. È piena se è indicato il nome del giratario e in bianco se c'è solo la firma del girante. La P/C nominativa si trasferisce mediante girata piena, datata e autenticata, ed è obbligatoria in questo caso l'indicazione del destinatario.

Le polizze di carico marittime possono essere dei seguenti tipi, con le seguenti clausole limitative:

- *ricevuta per l'imbarco* se riguarda merci giunte alla compagnia di navigazione, ma non ancora a bordo della nave;
- *diretta o cumulativa*, riguarda il trasporto di merci eseguito cumulativamente da diversi vettori;
- *pulita o sporca* a seconda che su di essa siano o no riportate annotazioni o riserve circa lo stato della merce o di condizionatura di essa;
- *vecchie o stantie* (Stale of date) sono quelle che sono presentate oltre 21 giorni dalla loro emissione, in utilizzo di crediti documentari;
- *valutate o aperte* se indicano o no il valore della merce caricata.

Lettera di trasporto aereo (Air Way Bill)

Il contratto di trasporto aereo si perfeziona mediante l'emissione della lettera di trasporto aereo (AWB), compilata completamente dalla compagnia aerea (o dallo spedizioniere) dietro una lettera d'istruzioni del mittente. L'emissione effettiva della lettera di trasporto aereo si ha quando lo spedizioniere o il vettore ha preso in consegna la merce e prima di essere effettivamente caricata sull'aeromobile.

La lettera di trasporto aereo è emessa in 12 esemplari di cui tre originali. La LTA non è titolo rappresentativo della merce. Il destinatario avvertito dal vettore può quindi presentarsi a ritirare la merce senza esibire il terzo originale della LTA.

Nota

Tutti gli importatori sono tenuti a conservare i **documenti di tracciabilità** per monitorare il movimento dei loro prodotti nella catena di approvvigionamento.

9. Dazi e imposte

All'entrata in vigore del CETA sono stati aboliti i dazi specifici sui vini e sugli alcolici dell'UE che entrano in Canada.

Per le bevande spiritose quali gin, vodka e whisky, il CETA affronta le barriere non tariffarie che hanno ostacolato in modo significativo la capacità dell'UE di penetrare nel mercato canadese, in particolare:

- applicare la tariffa differenziata del costo del servizio (imposta dal Canada sui vini e gli alcolici importati) in base al volume e non al valore e calcolarla in modo più trasparente, riducendo il costo per i produttori dell'UE di vendere i loro prodotti in Canada;
- congelare il numero di punti vendita privati canadesi al di fuori dei siti, che sono aperti solo ai produttori canadesi e che costituiscono un'alternativa al monopolio delle commissioni provinciali per i liquori;
- impedire le attività extra-provinciali di talune centrali di liquori, che hanno portato a una concorrenza sleale sul territorio canadese e nei paesi terzi;
- abolizione degli obblighi canadesi di miscelare bevande spiritose sfuse importate con acquaviti locali prima dell'imbottigliamento (tale obbligo impediva di etichettare come indicazioni geografiche le acquaviti sfuse importate al momento dell'imbottigliamento in Canada).

In Canada anche la tassazione è disciplinata in modo concorrente tra la normativa federale e quella provinciale. A livello federale vi sono le seguenti tasse sui prodotti di bevande alcoliche, incluso il vino:

- accise: riscossa su tutti i prodotti alcolici. Dal 1° aprile 2020 le aliquote applicabili al vino variano da 0,021 dollari a 0,665 dollari al litro. Attualmente, l'accisa non si applica ai vini prodotti in Canada, ma probabilmente questa esenzione sarà rimossa nei prossimi due anni, come parte dell'accordo raggiunto a chiusura della controversia WTO;
- dazi doganali – l'aliquota varia seconda del tipo di vino importato della sua origine,
- GST/HST: l'imposta sui beni e servizi (Goods and Services Tax "GST") ammonta al 5% di prezzo al dettaglio. Il Canada ha stipulato accordi con alcune province per la riscossione armonizzata di una imposta unica sulle vendite (Harmonized Sales Tax "HST") con una aliquota totale del 13%.

Imposta su beni e servizi (GST) e imposta armonizzata sulle vendite (HST):

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/gst-hst-businesses.html>

Legge sulle accise (L.R.C.(1985), ch. E-14, ultima modifica 20-06-2022):

<https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/e-14/index.html>

L'Italia è beneficiaria del trattamento tariffario doganale agevolato sulla base di accordi conclusi con il Canada.

Dall'Italia, che rientra nella tariffa NPF, paga il dazio solo il vino in contenitore sino a 2 litri e con titolo alcolico sino a 14,9%. Al dazio si aggiungono le tasse Provinciali, anche con l'obiettivo di proteggere

La produzione locale. Si applicano infine le tasse sul valore, note anche come Sales Taxes: la Provincial Sales Tax (PST) e la federale Goods and Services Tax (GST), che in alcune Provincie sono armonizzate nella Harmonized Sales Tax (HST).

Trattamento tariffario per l'Italia:

- ✓ **NPF** - Nazione più favorita
- ✓ **TCUE** - Canada-Unione Europea

Tariffa doganale 2022

Nella codificazione ministeriale della tariffa doganale 2022, il vino è compreso nel **Capitolo 2:** (HS code **22.04**) "Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 20.09" (vedi tabella).

Codice	SS	Denominazione della merce	Unità	Tariffa NPF	Tariffa preferenziale applicabile
22.04		Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 20.09			
2204.10		-Sparkling win			
2204.10.10	00	- - -Of an alcoholic strength by volume not exceeding 22.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.10.90	00	--Other	LTR	Free	CEUT: Free
		-Other wine; grape must with fermentation prevented or arrested by the addition of alcohol:			
2204.21		--In containers holding 2 litres or less			
2204.21.10		- - -Wine, of an alcoholic strength by volume not exceeding 13.7% vol		1.87c/litree	CEUT: Free
	10	---- -Icewine	LTR		
		-Other:			
	91	----- -White	LTR		
	92	----- -Red	LTR		
	99	----- -Other	LTR		
		- - -Wine, of an alcoholic strength by volume exceeding 13.7% vol but not exceeding 21.9%:			
2204.21.21	00	- - - -Of an alcoholic strength by volume not exceeding 14.9% vol	LTR	4.68c/litree	CEUT: Free
2204.21.22	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 14.9% vol but not exceeding 15.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.23	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 15.9% vol but not exceeding 16.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.25	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 17.9% vol but not exceeding 18.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.26	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 18.9% vol but not exceeding 19.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.27	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 19.9% vol but not exceeding 20.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.28	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 20.9% vol but not exceeding 21.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
		- - -Wine, of an alcoholic strength by volume exceeding 21.9% vol:			
2204.21.31	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 21.9% vol but not exceeding 22.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free
2204.21.32	00	---- -Of an alcoholic strength by volume exceeding 22.9% vol	LTR	Free	CEUT: Free

Fonte: Tariffa doganale canadese (cbsa-asfc.gc.ca) - 2022

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2022/01-99/01-99-2022-2-eng.pdf>

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2022/menu-eng.html>

10. Etichettatura e tutela dei marchi

LE REGOLE DI ETICHETTATURA DEL VINO IN CANADA

L'etichettatura delle bevande alcoliche vendute in Canada è regolata dal Food and Drugs Act e dal Safe Food for Canadians Act e dalle norme ad esso connesso. Le etichette dei vini devono essere conformi al Consumer Packing and Labelling Act, che stabilisce alcuni requisiti generali legati al packaging, all'etichetta e alla pubblicizzazione dei prodotti preconfezionati (inclusi i prodotti vinicoli). Esistono poi regolamenti provinciali contenenti altri requisiti di etichettatura validi per i prodotti venduti all'interno di quella provincia.

Gli esportatori sono tenuti a verificare che le loro etichette siano conformi alle leggi e alle normative canadesi, prestando particolare attenzione alla normativa locale, dato il suo livello di complessità e la non corrispondenza con gli standard globali.

In generale, tutte le informazioni obbligatorie devono essere inserite in entrambe le lingue ufficiali, ovvero francese e inglese. Il contenuto dell'etichetta e i reclami vengono rigidamente monitorati. In particolare, le illustrazioni e le scritte che pubblicizzano ingredienti o processi produttivi "naturali" o contenuti "biologici" sono attualmente nel radar delle diverse autorità regolatorie.

Nello specifico, le regole di etichettatura legate al vino riguardano i seguenti aspetti:

- l'uso del nome comune (ad esempio, il nome comune del vino importato dovrebbe apparire in grassetto e non in corsivo), comprese le IG;
- presenza di allergeni, glutine e solfati;
- gradazione alcolica (comprese le modalità per indicare quest'informazione). Per le bevande alcoliche che contengono l'1,1% o più di alcol in volume, deve essere specificato il tenore alcolico in volume del prodotto. La dichiarazione di alcole volumico deve essere quella del prodotto venduto;
- affermazioni e dichiarazioni volontarie sull'etichetta (età, certificazione di autenticità, uso del termine "secco" o "leggero" ecc.);
- affermazioni sulla quantità netta;
- affermazioni sul paese di origine.

Bisogna prestare attenzione all'inserimento in etichetta di alcuni elementi obbligatori:

- Denominazione del prodotto in inglese e francese (Wine-Vin);
- Denominazione d'origine (anche in lingua originale);
- Nome e indirizzo del produttore;
- Paese di origine bilingue (Product of Italy-Produit d'Italie);
- Gradazione alcolica e contenuto netto in ml o litri;
- Utilizzo di caratteri di almeno 1,6mm, mentre per il contenuto netto la grandezza obbligatoria aumenta a 3,2mm;
- Riferimento alla presenza di allergeni come solfiti (obbligatoria la dichiarazione se la concentrazione di anidride solforica è superiore a 10ppm), lattosio, albumina e proteine di pesce;

- Codice universale del prodotto (UCP–EAN) e numero di lotto di produzione (entrambi non obbligatori per l'importazione privata).

Si ricorda, inoltre che l'etichetta non deve essere registrata sebbene sia necessaria l'approvazione da parte dei monopoli.

Vedi: Requisiti di etichettatura per le bevande alcoliche

<https://inspection.canada.ca/etiquetage-des-aliments/etiquetage/industrie/boissons-alcoolisees/fra/1624281662154/1624281662623#s2c2>

DENOMINAZIONI E TUTELA DEL MARCHIO SUL MERCATO

In Canada, è possibile registrare un marchio soltanto a livello nazionale e coprire con quest'ultimo l'intero Canada. La registrazione dura 10 anni e può essere rinnovata per un intervallo di altri 10 anni a pagamento. Le richieste possono essere inoltrate all'Office of the Registrar of Trademarks online o via posta. Chiunque può opporsi a una domanda di registrazione di un marchio depositando una dichiarazione di opposizione dopo che la domanda è stata pubblicata sul Trademarks Journal. Ciò fa scattare il procedimento di opposizione, che consiste in un processo simile a quello di un procedimento giudiziario. I motivi più comuni per un'opposizione sono che il marchio richiesto si confonde con un marchio che (1) è già stato utilizzato in Canada, (2) è già stato richiesto in Canada e/o (3) è già stato registrato in Canada.

Inoltre, ai sensi del Trademarks Act, in Canada vige un sistema di autorizzazione per le Indicazioni Geografiche (IG) aperto e agile. Dal punto di vista giuridico e operativo, il CETA (Accordo UE-Canada) rappresenta uno strumento interessante, in quanto scaturito da un accordo negoziale tra due realtà che inquadrano le Indicazioni Geografiche in modo molto diverso. Mentre il Canada le inserisce nell'ambito della disciplina sui marchi, l'Unione Europea le ritiene portatrici di diritti ad hoc.

Di rilievo è la definizione di cui all'articolo 20.16 del trattato: "... si intende per Indicazione Geografica, le indicazioni che identificano un prodotto agricolo o alimentare come originario del territorio di una parte, o di una regione o località di detto territorio, qualora una determinata qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica..."

Il CETA, come nella consueta logica degli accordi bilaterali dell'Unione Europea con i Paesi terzi, prevede un sistema di tutela basato sul meccanismo della protezione di lista, con l'impegno reciproco dei contraenti a proteggere le denominazioni indicate da ciascun Paese in appositi elenchi.

Il CETA prevede che nuove denominazioni possano essere aggiunte alla lista delle DOP IGP tramite un negoziato tra le parti, cioè Unione Europea e Canada, ma il regolamento sui marchi introduce un sistema di autorizzazione aperto che offre una procedura "privatistica", più agile e veloce, con cui i Consorzi possono iscrivere le loro produzioni in un apposito registro di Indicazioni Geografiche da tutelare.

Per la registrazione delle Indicazioni Geografiche, il CIPO (*Canadian Intellectual Property Office*), all'insegna di questa concreta operatività, prevede una procedura riassumibile in cinque passaggi

Per approfondimenti

CIPO: <https://ised-isde.canada.ca/site/canadian-intellectual-property-office/en>

CFIA: <https://inspection.canada.ca/etiquetage-des-aliments/fra/1574436698583/1574436791492>

11. Confezionamento e imballaggio

REGOLAMENTAZIONE: EDM4-2-3 ETICHETTATURA DEI CONTENITORI PER VINO

Informazioni sui contenitori (art. 87)

Tutti i titolari di licenze che imballano il vino devono assicurarsi che sul recipiente (es: bottiglie) contenente il vino siano fornite informazioni specifiche e su qualsiasi imballaggio che copra il contenitore, conformemente a quanto segue:

- prima che il vino sia svincolato di vincoli doganali, deve esser imballato e collocato in un deposito accise;
- per i vini sui quali non è imposto alcun dazio in virtù dell'articolo 135, paragrafo 2, lettera a), della legge: quando lascia, consuma o è messo in vendita nei locali del licenziatario;
- in tutti gli altri casi, non appena il vino è imballato.

Questi requisiti si applicano a tutti i vini confezionati da un licenziatario di vino, compresi i piccoli produttori di vino, indipendentemente dalla destinazione prevista del vino (ad esempio, per il consumo in Canada, esportato, inviato a negozi duty-free).

Vino confezionato (art.2)

Per vino confezionato si intende il vino presentato in un recipiente con una capacità massima di 100 litri che viene solitamente venduto ai consumatori senza che il vino debba essere riconfezionato in contenitori più piccoli o in un contenitore appositamente contrassegnato.

Significato di "marchio" e "contenitore speciale" (art.2)

Nel caso del vino, un recipiente speciale contrassegnato è un recipiente di capacità superiore a 100 litri sul quale è apposta una dicitura nella forma e secondo le modalità prescritte dal regolamento che indica che il recipiente è destinato ad essere consegnato e utilizzato in un centro di riempimento self-service.

Ulteriori informazioni sui requisiti e gli obblighi dei licenziatari di vino sono fornite nei seguenti memorandum sulle accise: produttori di vino e confezionatori (4.1.1), piccoli produttori di vino (4.1.2) e magazzini delle accise (8.1.1).

Informazioni che devono essere incluse sul contenitore

I regolamenti prescrivono che su un contenitore di vino figurino le seguenti informazioni:

- il nome e l'indirizzo del titolare del titolo di vino che imballa il vino;
- il numero di licenza del vinificatore che imballa il titolo.

Nome - Il nome del titolare del vino deve essere quello della società alla quale è stata rilasciata la licenza di vino.

Nome commerciale - Se un licenziatario di vino desidera indicare la ragione sociale della sua impresa, devono essere indicati anche il nome e l'indirizzo o il numero di licenza.

Indirizzo - L'indirizzo non deve necessariamente includere l'indirizzo civico o postale completo del licenziatario. È sufficiente che l'indirizzo indichi la città e la provincia in cui si trova il licenziatario del vino.

Numero di licenza - Il numero di licenza del titolare può figurare sul contenitore del vino al posto del nome e dell'indirizzo del titolare che lo ha imballato.

Posizione e visibilità delle informazioni - L'ubicazione delle informazioni richieste su un contenitore per vino non è limitata all'etichetta cartacea. Le informazioni possono essere stampate direttamente sul contenitore. Non esiste una particolare dimensione o stile del carattere per il nome e l'indirizzo o il numero di licenza, purché le informazioni siano visibili e leggibili.

Pre-approvazione non richiesta - I titolari di licenze di vino non sono tenuti a ottenere l'approvazione preventiva della CRA (Canada Revenue Agency) per le etichette che intendono apporre sui contenitori per vino o su qualsiasi imballaggio che copra tali contenitori.

Imballaggio in subappalto - Il produttore di vino non è il confezionatore. In determinate situazioni, il licenziatario che produce vino potrebbe non essere colui che lo confezionerà. Può, ad esempio, subappaltare l'imbottigliamento a un altro licenziatario di vino. In tal caso, il licenziatario proprietario del vino rimane responsabile dell'accisa sul vino.

Scelta alternativa al posto delle informazioni richieste

Un licenziatario che produce vino che ha confezionato altrove su base subappaltata può utilizzare il proprio nome e indirizzo o numero di licenza sul contenitore, e non quelli del licenziatario del vino che lo ha confezionato. Tale pratica è consentita a condizione che il licenziatario che ha prodotto il vino dichiari per iscritto di poter facilmente identificare il licenziatario che ha confezionato il vino.

Informazioni da apporre sui contenitori – etichettatura:

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/edm4-1-1/producers-packagers-wine.html#sc7>

Imballaggi in legno

Il Canada ha adottato gli standard approvati dalla Convenzione Internazionale per la Protezione delle Piante (IPPC) per il movimento degli imballaggi in legno (ISPM n.15). In base a tali norme, gli imballaggi in legno devono essere trattati con calore o fumigati con bromuro di metile ed essere marcati dal logo IPPC. In alternativa, devono essere accompagnati dal relativo Certificato Fitosanitario. Le consegne che contengono imballaggi in legno possono essere soggette ad ispezione da parte della CFIA per stabilire se rispettano i requisiti. Gli importatori devono pagare tutti i costi derivanti da questa ispezione. Per gli imballi non conformi, sarà ordinata la rimozione dal Canada e devono essere fumigati con bromuro di metile prima della loro rimozione. Tali costi sono in capo al custode degli imballi non conformi.

Vedi NIMP 15 FAO: <https://www.fao.org/3/mb160e/mb160e.pdf>

12. Spedizione temporanea

È possibile esportare temporaneamente in Canada secondo le procedure del Carnet-ATA, nei seguenti casi:

- Materiale professionale;
- Materiale scientifico;
- Campioni commerciali;
- Mostre e fiere (importazione ammessa per un periodo massimo di sei mesi).

Data di adesione alla convenzione	10 luglio 1972
Ente garante	The canadian chamber of commerce, 1700-275 slter street, Ottawa, on k1p 5h9
Lingua	Italiano e inglese o francese (le autorità doganali si riservano il diritto di richiedere una traduzione qualora in carnet sia stato compilato in un'altra lingua).
Uffici doganali autorizzati	Tutti gli uffici doganali sono abilitati ad eseguire operazioni doganali con il carnet Ata.
Operazioni di transito	Le operazioni di transito sono accettate.
Operazioni in traffico postale	Le operazioni in traffico postale sono accettate.
Carnet Ata sostitutivo	Il carnet Ata sostitutivo viene accettato e deve essere presentato alle autorità doganali canadesi prima della scadenza del "vecchio" carnet Ata
Tassa di regolarizzazione	Non è richiesta se, in caso di contestazione, viene presentata una prova alternativa alla riesportazione (reimportazione, certificato di presenza).

Non è ammesso che gli articoli accompagnati dal carnet Ata vengano riesportati oltre la data di scadenza del documento di temporanea importazione. In questi casi, la dogana canadese si riserva di richiedere il pagamento dei diritti di importazione.

Per ulteriori informazioni consultare il sito di Unioncamere:

<http://www.unioncamere.net/legacy/commercioEstero/ata/Canada.htm>

13. Contatti utili

Camera Italiana in Canada - Ovest (ICCC)



Web: <http://www.iccbc.com/>

VANCOUVER HEAD OFFICE
1209- 409 Granville St., Vancouver, BC V6C 1T2
Tel: +1 604.682.1410
email: calgary@iccbc.com

CALGARY OFFICE
307 - 1324 11th Avenue SW, Calgary AB T3C 0M6
Tel: +1 403.283.0453
email: calgary@iccbc.com

ITALY OFFICE
Via Quattro Fontane 161, 00184 Roma, Italy
Tel: +39 389 4792761
email: iccbc@iccbc.com

Camera Italiana in Canada - Montréal



Web: <https://italchamber.qc.ca/>

550, Sherbrooke West, suite 1150
Montréal (Québec) H3A 1B9
Tel: +1 514 844.4249
Fax: +1 514 844.4875
email: Info.montreal@italchamber.qc.ca

Camera Italiana dell'Ontario - Toronto



Web: <https://www.italchambers.ca/>

622 College Street, Suite 201 F
Toronto, Ontario M6G 1B6 - Canada
Tel: +1 416-789-7169;
e-mail: trade@italchambers.ca

Via della Moscova, 18 - 20121 Milano - Italia
Tel. 011 39 02 7788751

Canadian Chamber of Commerce



Web: <http://www.chamber.ca/>

Ottawa Headquarters
1700-275 Slater Street, Ottawa
ON K1P 5H9
e-mail: info@chamber.ca
Tel. +1 613.238.4000

Rete Rurale Nazionale
Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali
Via XX Settembre, 20 Roma

    RETERURALE.IT

Pubblicazione realizzata con il contributo FEASR (Fondo europeo per l'agricoltura e lo sviluppo rurale)
nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2020

