

Fiche sur le secteur des vins en Colombie

(source ELANBiz) – Avril 2020

Description du secteur

Les vins appartiennent au chapitre 22 du système harmonisé

Nom du produit	Code douanier
Vins de raisins frais, y.c. les vins enrichis en alcool; moûts de raisins, sauf ceux dont le code douanier est 20.09 ¹	22.04

Types de vins selon la législation nationale

1. Vin de table

- Le **vin** est le produit obtenu par la fermentation du moût de raisins frais.
- Le **vin de fruits** est le produit obtenu par la fermentation de moût de fruits frais autres que les raisins.

2. Vin effervescent

- **Le Champagne** (appellation française d'origine contrôlée)
- Vin mousseux **naturel** (champagnes qui ne sont pas élaborés en Champagne, mais qui utilisent la même méthode d'élaboration)
- **Vin mousseux** (vin effervescent dont la teneur en dioxyde de carbone dépasse les 3 bars)
- **Vin pétillant** (vin effervescent dont la teneur en dioxyde de carbone est comprise entre 1 et 2,5 bars)

3. Autres types de vins

- Le **vin muté** est un moût de raisin dont la fermentation a été bloquée par mutage à l'alcool éthylique ou encore parfois au soufre, pour conserver son sucre résiduel et son fruité.
- **Le vin élaboré à partir de raisins secs**

Importance et évolution du marché

Avec une population de plus de 50 millions d'habitants, la Colombie offre de nombreuses perspectives pour les exportateurs de vin. La consommation de vin dans le pays est passée de 0,3 litre à 2 litres par personne. D'ailleurs, Les Colombiens consomment plus de 24,6 millions de litres de vin par an, ce qui représente une croissance de 46% depuis 2011.

¹ Cette catégorie comprend les jus de fruits - y.c. les moûts de raisin - ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants

La consommation des Colombiens reste néanmoins bien en deçà des Européens (en France 55 litres par habitant, en Espagne 18 litres par habitant). Cela signifie qu'il existe une importante marge de croissance liée à l'augmentation de la population et de son pouvoir d'achat.

Actuellement, Bogota représente 80% des ventes totales de vin, les 20% restants étant répartis entre les autres centres urbains. Quant aux préférences des consommateurs, les Colombiens privilégient le vin rouge, consommé par 71% de la population. Viennent ensuite le vin blanc (22%) et le vin rosé (3%).

Même si le vin était initialement considéré comme un produit de luxe à cause de son prix élevé, la création de nouvelles exploitations viticoles a accru la concurrence entre les marques, ce qui a provoqué une baisse des prix. Cela a permis d'accroître la consommation de vin, qui n'est dorénavant plus une boisson réservée aux grandes occasions et aux personnes de la classe aisée.

En avril 2019, les dépenses des foyers colombiens en matière de boissons alcoolisées ont augmenté de 8,1% par rapport à 2018.

Importance et évolution des produits importés

Les caractéristiques géographiques et climatiques de la Colombie ne sont pas favorables à la culture de la vigne. Par conséquent, la production de vin local est presque inexistante et la grande majorité des vins consommés dans le pays sont importés.

Selon [Euromonitor](#), entre 2011 et 2016, la consommation de vins en Colombie a augmenté de 46%. Les importations de vins sont passées de 24,9 millions de dollars US en 2009 à 48,4 millions de dollars US en 2018, ce qui représente une augmentation substantielle de 94% en neuf ans.

Origine des importations des vins en 2018

Le premier tableau montre les cinq principaux pays fournisseurs de vins en Colombie, leur part de marché et la croissance du volume importé entre 2014 et 2018.

Tableau 1 : classement des pays exportant le plus vers la Colombie en 2018 les produits de la catégorie 22.04 - vins de raisins frais, y.c. les vins enrichis en alcool; moûts de raisin, partiellement fermentés et d'un titre alcoométrique acquis > 0,5% vol, ou moûts de raisin, additionnés d'alcool, ayant un titre alcoométrique acquis > 0,5% vol

Pays d'origine	Participation au marché (%)	Croissance (%) du volume importé entre 2014 et 2018
Chili	49	2
Argentine	18	-4
Espagne	14	23
France	7	2
Italie	6	17

Total	95	40
--------------	-----------	-----------

Source : Trademap

Comme on peut voir sur le tableau, le Chili reste le principal fournisseur de vins en Colombie grâce à l'existence d'un traité de libre-échange qui prévoit une exemption de taxe pour les vins chiliens depuis 1993. Néanmoins, les importations de vins chiliens n'ont augmenté que de 2% entre 2014 et 2018. La Colombie est le troisième pays d'Amérique latine qui importe le plus de vins chiliens, après le Brésil et le Mexique.

En 2018, le Chili restait le premier pays exportateur en Colombie avec des exportations de vins représentant 28.248.000 \$ US (49% des parts de marché). Le pays était suivi par l'Argentine avec 10.077.000 \$ US (18%), l'Espagne avec 8.003.000 \$ US (14%), la France avec 4.188.000 \$ US (7%) et l'Italie avec 3.581.000 \$ US (6%). Cette dernière a d'ailleurs réussi à détrôner les États-Unis dans le classement, qui se voient relégués à la sixième place. La même année, la valeur des importations de vin en provenance d'Italie a augmenté de 45 % et celle des importations en provenance d'Espagne de 6 %. En outre, le volume de produits importés a augmenté de 6 % par rapport à 2017, ce qui signifie qu'environ 1 468 000 bouteilles de vin supplémentaires sont entrées sur le territoire colombien en 2018.

Comme le montre le volume des importations entre 2014 et 2018, les pays comme l'Espagne et l'Italie ont renforcé leur présence sur le marché colombien de respectivement 23% et 17%.

En 2018, 14% des importations de vins en Colombie provenaient d'Espagne, ce qui positionne le pays comme l'un des principaux exportateurs de vins vers la Colombie. L'Italie se présente également comme un important exportateur. Le Portugal a également augmenté sa présence sur le marché et, puisque les demandes en vin augmentent en Colombie, les exportations de vins portugais pourraient continuer de croître au cours des prochaines années.

Lorsque l'on analyse les données historiques, on constate que la consommation de vin croît généralement de manière satisfaisante, ce qui rend le marché attrayant pour les investisseurs et les entreprises étrangères. En ce sens, il existe actuellement une volonté des grandes chaînes de supermarchés de diversifier leur offre pour y inclure de nouveaux produits. Des perspectives intéressantes existent donc pour les exportateurs européens intéressés par le marché colombien car ce dernier est en pleine expansion et est stimulé par un allègement tarifaire immédiat applicable aux vins prévu dans l'accord commercial entre la Colombie et l'Union européenne (voir le titre sur les conditions d'accès au marché).

Tendance de consommation

Le vin est la deuxième boisson alcoolisée la plus consommée en Colombie après la bière. En ce qui concerne le commerce de détail, le vin représente 21% des ventes, ce qui en fait un produit plus sollicité que le Whisky (17%) et l'Aguardiente (14%).

La croissance continue de la consommation de vin au cours de ces dernières années se doit à divers facteurs, comme l'augmentation des revenus par habitant, l'émergence d'une classe moyenne avec un plus grand pouvoir d'achat (environ 30% de la population) et la

volonté croissante des consommateurs colombiens de découvrir de nouveaux produits liée au développement de l'industrie gastronomique.

Si Bogota concentre à elle seule 80% de la consommation de vins dans le pays, il faut souligner que le marché évolue de manière favorable dans les villes de taille intermédiaire, surtout en ce qui concerne les produits bons marchés.

Quant aux préférences des consommateurs, il existe une croissance importante de la consommation des vins chiliens *Cabernet Sauvignon*, dont les ventes ont augmenté de 82%. Les *Carménère* et *Merlots* chiliens sont également très appréciés puisque leur consommation a augmenté de respectivement de 112% et 42%.

Parmi les cépages préférés de Colombiens se trouvent le *Carménère*, le *Merlot* et le *Sauvignon* blanc. Plus récemment, une augmentation de la consommation de vins mousseux et de vins rosés a été constatée.

Ainsi, bien que la consommation de vin en Colombie soit encore parfois réservée aux « occasions spéciales », les grandes chaînes de supermarchés ont cherché à introduire de nouvelles marques pour élargir leur offre et intensifier la consommation de ce produit. Cette tendance s'est renforcée ces dernières années avec l'apparition de foires aux vins spécialisées comme *Expovinos* à Bogota, dont le but est de faire du vin un produit du quotidien.

Distribution et Commercialisation

60% des ventes de vins en Colombie s'effectuent dans les supermarchés, surtout dans magasins de la chaîne *Éxito* et *Carulla* (le groupe *Éxito* représente 58% des ventes de vin de grandes distributions) et dans les magasins *Jumbo* (19% des parts de marché).

Le groupe *Éxito* estime qu'il y a 500 000 clients qui consomment fréquemment du vin. La consommation moyenne d'un client d'*Éxito* est de 27 000 pesos (environ 6 euros) par visite, tandis que celle d'un client de *Carulla* dépasse 47 000 pesos (environ 10,50 euros) par visite. Les clients achètent près de deux bouteilles par visite. Enfin, il convient de noter que le Grupo *Éxito* estime que les ventes de vins rapportent annuellement 1,7 milliard de pesos.

Le groupe *Éxito* compte 70 fournisseurs et dispose d'un catalogue de plus de 600 différents vins rouges, 200 vins blancs, 100 vins rosés et 100 mousseux. En outre, il possède 27 marques de vin exclusives. Entre 2016 et 2017, le portefeuille de vins exclusifs a augmenté de 68 % en termes de ventes et de 80 % en termes de volume. Les marques exclusives qui se distinguent sont *Cruzares*, un vin espagnol d'un prix de 9 900 pesos et qui est disponible en rouge, blanc et rosé. Le classement des ventes des marques exclusives est mené par *Cruzares* pour *Éxito* et *Laman* pour *Carulla*.

Ces grandes chaînes de magasins importent les boissons alcoolisées de manière directe ou indirecte grâce à des intermédiaires établis dans le pays. Mis à part ces grands magasins, certains commerces spécialisés vendent des vins de moyenne et haute gamme. Actuellement,

le marché offre une grande variété de prix, en allant de 15.000 pesos (plus ou moins 3 euros) à 250.000 euros (approximativement 56 euros).

Conditions d'accès

Afin d'accéder au marché colombien, il est nécessaire d'effectuer diverses démarches : i) les démarches préalables à l'importation ii) les démarches pour effectuer la procédure de nationalisation et iii) les démarches à effectuer auprès des départements et après l'importation

i) Démarches préalables à l'importation

1. Enregistrement de la marque

En vertu de l'Article 61 du [décret 1686 de 2012](#), il est nécessaire d'enregistrer la marque de la boisson alcoolisée en Colombie pour obtenir l'enregistrement du produit dans le registre sanitaire. L'entité compétente pour enregistrer la marque est la Surintendance de l'Industrie et du Commerce ([SIC](#)) et l'enregistrement coûte approximativement 300 euros.

Les démarches à effectuer auprès de la SIC ne sont pas compliquées, mais en termes d'exigences formelles, l'enregistrement peut prendre des mois.

Il faut également souligner que la Colombie a signé la [Convention de Paris](#) et le Traité de coopération en matière de brevets ([PCT](#)), de sorte qu'en ce qui concerne les marques et les brevets, le cadre réglementaire national présente des similitudes avec la législation internationale.

2. Enregistrement de l'importateur auprès de la *Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas (DIAN)* :

Cet enregistrement s'effectue en vertu du [décret 1299 de 2006](#). Pour plus d'informations, veuillez consulter la page de la *DIAN* : <https://www.dian.gov.co>.

3. Enregistrement au registre sanitaire auprès de l'*INVIMA*

L'Article 64 du [décret 1686 de 2012](#), établit les conditions d'obtention de l'enregistrement au registre sanitaire afin de vendre et importer des boissons alcoolisées. Les démarches à effectuer pour obtenir l'enregistrement sont les suivantes :

- Effectuer une demande écrite avec les informations suivantes
- Le nom et la marque du produit;
- Le nom et l'adresse du titulaire de l'enregistrement sanitaire
- Le nom et l'adresse du fabricant

- Indiquer s'il s'agit d'une importation et, le cas échéant, écrire le nom et l'adresse de l'importateur
- La durée de vie des boissons alcoolisées qui, pour leurs composantes chimiques et microbiologiques, est une information nécessaire.
- La localisation et l'identification du numéro ou le code du lot de production
 - a. **Le document qui contient les informations liées à l'étiquetage, selon les conditions établies dans le** chapitre VI du [décret 1686 de 2012](#). Les étiquettes doivent contenir au minimum les informations suivantes :
 1. Le nom et la marque du produit selon les informations données auprès du registre sanitaire ;
 2. Le nom, l'adresse et la ville d'origine de l'importateur
 3. Le numéro d'enregistrement dans le registre sanitaire de l'[INVIMA](#)
 4. Le contenu net exprimé selon les unités du système international
 5. Le taux d'alcool exprimé en % de volume
 6. Les légendes obligatoires : « EL EXCESO DEL ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD » (« l'excès d'alcool nuit à la santé », [Loi 30 de 1986](#)), qui doit occuper au minimum un dixième de l'espace disponible sur l'étiquette, et « PROHIBASE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD » (« il est interdit de vendre des boissons alcoolisées aux mineurs », [Loi 124 de 1994](#)).
 - b. Une attestation d'existence et de représentation légale ou d'enregistrement commercial du titulaire ou du demandeur de l'enregistrement sanitaire, du fabricant, de l'exportateur ou de l'importateur dont la date de délivrance ne dépasse pas trois (3) mois à partir du dépôt de la procédure.
 - c. Copie du rapport d'inspection établi par l'autorité sanitaire compétente, dans l'exercice de ses fonctions d'inspection, de surveillance et de contrôle, dans lequel il est indiqué que, bien que l'établissement soit en cours de certification de bonnes pratiques de fabrication - BPF, respecte les conditions hygiéniques sanitaires et ne met pas en péril la qualité du produit.
 - d. Autorisation ou procuration dûment accordées, le cas échéant.
 - e. Certificat délivré par la Surintendance de l'industrie et du commerce ([SIC](#)), dans lequel il est indiqué que la marque est enregistrée au nom de l'intéressé ou que ce dernier a demandé son enregistrement qui est en cours. Lorsque le titulaire de la marque est un tiers, l'autorisation d'utilisation de celui-ci doit être jointe.

En outre, l'Article 64 du même décret établit les conditions pour obtenir l'enregistrement sanitaire et donc, pour vendre et importer les boissons alcoolisées. Sur base de cette norme, l'importateur devra présenter les documents suivants :

- a. **La description du procédé de production**, de la composition qualitative quantitative, des techniques d'analyse complètes et des constantes analytiques du produit fini. Ce document doit être délivré par un laboratoire officiel du pays d'origine ou par un laboratoire accrédité par l'autorité compétente du pays

d'origine et doit être accompagné d'un document qui atteste de la véracité des résultats. Il doit être accompagné de l'apostille du pays d'origine et si ce document a été rédigé dans une langue autre que l'espagnol, il doit être traduit par un traducteur officiel.

- b. **Certificat attestant la libre circulation du produit.** Il est délivré par l'autorité sanitaire du pays d'origine ou celui qui en fait fonction et sa date de délivrance ne doit pas dépasser un an à compter de la date du début des démarches. Il doit être accompagné de l'apostille du pays d'origine et si ce document a été rédigé dans une langue autre que l'espagnol, il doit être traduit par un traducteur officiel.
- c. **Certificat du titulaire indiquant le nom des personnes pouvant importer ses produits.** Si le titulaire confère ce pouvoir à un distributeur, il doit fournir une déclaration formelle prouvant la délégation de pouvoirs.
- d. **Autorisation expresse du fabricant du produit qui indique le transfert de la propriété de l'enregistrement** dans le cas où le fabricant ne souhaite pas être le titulaire de l'enregistrement sanitaire.

L'enregistrement sanitaire est valide pendant dix (10) ans. Il coûte 3.671.315 pesos (plus ou moins 825.10 euros) et il faut entre deux (2) et sept (7) mois pour effectuer toutes les démarches relatives à son obtention.

Dans le cas de vins blancs, rouges et rosés de la même marque, de durées de vieillissement différentes et de dénominations d'origine ayant des caractéristiques physico-chimiques similaires, une seule procédure est nécessaire pour les enregistrer.

Les boissons alcoolisées entrant dans le pays en tant qu'échantillons sans valeur commerciale pour des études techniques et de marché ne doivent pas être enregistrées dans le registre sanitaire (pour plus d'information, veuillez consulter la [Résolution INVIMA 2.013.034.419](#) de 2013).

Pour en savoir plus sur les démarches à effectuer, veuillez cliquer sur le lien suivant : <https://www.invima.gov.co/8-pasos-para-obtener-su-registro-sanitario-de-alimentos>

4. Demande d'Attestation des prix auprès du [DANE](#)

Conformément au [décret 719](#) du 26 avril 2018, la base imposable sur laquelle s'applique l'impôt sur les ventes doit correspondre au prix total de vente.

Dans cette optique, le [décret 952](#) du 31 mai 2019 indique que « le prix de vente sur le marché sera le dernier prix de la chaîne de commercialisation - c'est-à-dire, le prix final de vente moins l'impôt sur les ventes, l'impôt de consommation ou sur la participation. » Ledit décret désigne également le Département national de statistique (le DANE) comme étant l'institution responsable de cette procédure. Il a été décidé que la base imposable de la taxe sur les

boissons alcoolisées sera, en vertu du prix de détail, uniquement applicable dans les secteurs suivants :

- Les magasins, les chaînes de supermarchés, les hypermarchés et les grandes boutiques
- Les établissements spécialisés dans la vente de boissons alcoolisées
- Les supermarchés et magasins de quartiers, les bureaux de tabac et les magasins Delicatessen.

Les secteurs des restaurants, bars et hôtels sont exclus de la liste.

En vertu de la législation antérieure, il est impératif d'effectuer la demande d'attestation des prix du produit pour continuer la procédure, qui permet d'établir la base imposable de la taxe sur les boissons alcoolisées. Cette procédure prend entre deux semaines et un mois.

5. Demande de création de codes de revenus auprès des départements

En Colombie, les revenus provenant des boissons alcoolisées distillées et de l'impôt sur la consommation de boissons alcoolisées, de vins, d'apéritifs et autres sont gérés par chaque département ; c'est pourquoi il existe un système d'introduction de ces boissons dans les différents départements. Les lois qui régissent cette disposition sont la [loi 1816](#) de 2016 et la [loi 1686](#) de 2012.

Le coût de cette procédure est de 40.000 pesos (environ 9 euros) pour chaque département où l'enregistrement est effectué et elle prend entre vingt (20) et trente (30) jours ouvrables.

ii) Démarches de nationalisation

Après avoir effectué les démarches mentionnées ci-dessus, l'exportateur doit effectuer la deuxième étape de nationalisation (quand le produit arrive en Colombie). Les procédures à prendre en compte sont les suivantes :

1. Demande d'inspection auprès de l'INVIMA : lors de cette étape, il faut présenter la facture, l'enregistrement de l'INVIMA, la copie des étiquettes départementales, la liste de colisage et les documents nécessaires à la procédure légale d'importation.
2. Remplir la déclaration d'importation (DIM-formulaire 500) et procéder au paiement de la taxe douanière auprès de la DIAN.
3. L'acquittement de la taxe à la consommation.

Le paiement de cette taxe est effectué conformément à l'article 20 de la [loi 1816](#) de 2016 qui a modifié l'article 50 de la [loi 788](#) de 2002. La loi 1816 indique que les tarifs de la composante spécifique de l'impôt sur la consommation de boissons alcoolisées, d'apéritifs et autres augmenteront à partir de 2018, selon la variation annuelle de l'indice des prix à la consommation certifiée par le [DANE](#) à partir du 30 novembre.

En Colombie, il existe une composante *ad valorem* de la taxe à la consommation de boissons alcoolisées, d'apéritifs et de produits similaires, qui est payée en appliquant un taux de 25% sur le prix de détail, avant impôts et/ou participation, certifié par le DANE. Le

tarif applicable au vin et aux apéritifs à base de vin sera de 20% sur le prix de détail hors taxes, certifié par le DANE.

La [résolution 950](#) du 15 juin 2019 du DANE explique les dispositions et modifie la méthode d'élaboration du prix de vente au public des liqueurs, vins, apéritifs et similaires, dans le but de déterminer le prix de détail des produits **non** inclus dans la certification annuelle des prix des liqueurs, vins, apéritifs et similaires, sans inclure la taxe de vente et la taxe de consommation ou de participation.

Les résolutions [0601](#) du 26 avril 2019, [0653](#) du 3 mai 2019, [0689](#) du 10 mai 2019, [0740](#) du 17 mai 2019 et [0829](#) du 31 mai 2019 concernent la certification des prix de détail des boissons alcoolisées, vins, apéritifs et autres produits non inclus dans la résolution [3098](#) de 2018.

4. **Demande d'inspection de la DIAN et de mainlevée des marchandises au port** : se demandent lorsque la DIM et le *Fondo de Cuenta* permettent d'autoriser la mainlevée de marchandise
5. **Préparer « l'autorisation des comptes », qui correspond à la présentation de la DIM et du Fondo de cuenta**, auprès des gouvernorats des départements par lesquels les boissons alcoolisées entrent dans le pays. Le département prend en charge les inventaires nationalisés grâce à son système de gestion locative respectif (TT et SyC) pour ensuite expédier les produits.

ii) Démarches postérieures à la nationalisation

Enfin la troisième étape s'effectue lorsque le produit entre sur le territoire colombien. À ce stade, il faut :

1. L'entreposage ou le stockage : dans chaque département, il existe une cave où les boissons importées sont stockées pendant la procédure de légalisation. Le produit y restera jusqu'à ce que les autorités autorisent sa commercialisation et distribution.
2. Les démarches liées au débarquement permettent de transporter le vin vers l'intérieur du département ou vers sa destination finale. Elles coûtent 48 000 pesos (plus ou moins 10,80 euros).
3. La demande de mobilisation du vin. Pour ce faire, il faut obtenir les permis de commercialisation du département et effectuer le débarquement.
4. L'audit final, qui est effectué par le département.
5. Estampillage et la délivrance : une fois les timbres obtenus, ils sont apposés sur chaque bouteille.

Protection des indications géographiques

Il est important de souligner que la protection des indications géographiques fait partie des conditions d'accès au marché établies dans l'Accord commercial entre l'Union européenne et la Colombie.

L'appendice 1 de [l'Annexe XIII](#) de l'Accord commercial établit une liste de 121 indications géographiques de 18 États membres dans le secteur des « produits agricoles et alimentaires, vins et boissons alcoolisées ainsi que les vins aromatisés ». Les indications géographiques citées dans l'appendice 1 ont suivi une procédure interne grâce à laquelle la demande de reconnaissance correspondante a été soumise afin d'éviter toute utilisation commerciale de l'indication géographique qui ne répond pas aux exigences.

La protection des indications géographiques prévue par l'Accord commercial protège particulièrement les vins européens. La liste de l'appendice 1 comprend 63 indications géographiques sur les vins.

Pour les indications géographiques qui ne sont pas comprises dans l'appendice 1, elles pourront être ajoutées à la liste pour assurer leur protection si elles ont suivi une procédure interne de reconnaissance.

Recommandations pour les entreprises européennes

Veillez trouver ci-dessous quelques conseils pour les producteurs européens de boissons alcoolisées:

- Il est recommandé d'avoir un agent ou un représentant local pour effectuer les démarches administratives auprès de l'INVIMA, se charger des procédures douanières, s'acquitter des impôts et participer à des activités commerciales.
- Il est essentiel d'effectuer une étude de marché pour analyser, entre autres, le prix du produit sur le marché local, les coûts de transports nationaux, les coûts de nationalisations et les autres dépenses possibles. L'étude de marché devrait analyser les frais liés à l'enregistrement auprès de l'INVIMA de chacun des produits que l'intéressé souhaite exporter en Colombie, en sachant qu'il n'existe pas d'enregistrement simplifié par famille de produits.
- Il est recommandé que le titulaire de l'enregistrement (tant sanitaire auprès de l'INVIMA que l'enregistrement de la marque auprès de la SIC) soit la société européenne et non l'importateur afin d'éviter des retards et des coûts supplémentaires si un changement de représentant est nécessaire. En outre, étant donné la situation particulière de l'alcool en Colombie, il est impératif que le distributeur, qu'il soit exclusif ou non, dispose du savoir-faire nécessaire.
- Il est également recommandé d'indiquer dans le registre sanitaire qu'il n'y a pas d'exclusivité d'importation afin qu'une modification de l'enregistrement sanitaire puisse être effectuée au cas où il faudrait inclure de nouveaux importateurs.

- Il est conseillé de planifier rigoureusement les procédures d'importations, compte tenu des différentes procédures et différents permis qui doivent être délivrés. Les délais de réponse des entités sont longs et le système est constamment modifié, il est donc essentiel d'être préparé pour chacune des étapes et de disposer des documents requis.

Traduction et actualisation 2 avril 2020.