



Canada

Source : « GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre »

Données générales

Superficie :

9 976 139 km² (2^e plus grand pays au monde après la Russie)

Capitale : Ottawa

Monnaie : dollar canadien (CAD)

Langues : anglais et français sont les 2 langues officielles.

À l'exception du Québec, l'anglais est la langue usuelle.

Population : 35 millions (octobre 2012)

Démographie : La croissance annuelle de la population est de 2 %/an (265 000 nouveaux immigrants prévus en 2013).

Données politiques

Type de régime : monarchie constitutionnelle, démocratie parlementaire (bicamérale au niveau fédéral).

Fédération : 10 provinces et 3 territoires.

Date des dernières élections :

Les dernières ont eu lieu le 2 mai 2011. Le parti conservateur les a remportées avec une majorité au Parlement.

Prochaines élections : printemps 2015.

Titre et noms des principaux dirigeants :

- Reine Elisabeth II, représentée par un Gouverneur général : David Johnston (depuis octobre 2010) ;
- Premier ministre : Stephen HARPER (conservateur, assure le pouvoir exécutif).

Durée du mandat :

Gouverneur général : 6 ans.

Premier ministre : pas de durée fixe, mais des élections ont lieu en général tous les quatre ans.



Source : « GEOATLAS.com © 2009 © Graphi-Ogre »



Le Canada est un vaste pays, dix-huit fois la France métropolitaine, des paysages grandioses, une qualité de vie enviée (le pays est classé au 4^e rang mondial pour sa qualité de vie) où le visiteur comme l'étranger est accueilli dans le respect de ses différences. C'est un pays où l'esprit entrepreneurial et pionnier ne se dément pas et où les chances de réussir existent d'est en ouest.

Le Canada est riche. De ses ressources naturelles tout d'abord : les deuxièmes réserves mondiales de pétrole mais aussi des ressources minières qui placent le Canada parmi les premiers producteurs mondiaux d'uranium, de nickel, de fer, de potasse, de cobalt – dont la demande mondiale ne cesse d'augmenter. De richesses technologiques, dans des domaines aussi variés que l'aéronautique, le spatial, les biotechnologies, la santé, les télécommunications, l'agroalimentaire et l'environnement. On retient les Bombardier, CAE, Mc Cain, RIM/BlackBerry, Open Text, SNC Lavalin, Mac Don dans le machinisme agricole et New Flyer fabricant de bus et d'autocars mais il existe beaucoup d'autres champions canadiens qu'on ignore : les Canadiens sont les inventeurs de l'insuline, du microscope électronique, de l'Imax, du bras de la navette spatiale... Cette richesse technologique est alimentée par un réseau d'universités de premier plan et de grappes et centres d'excellence, équivalents des pôles de compétitivité français. Enfin cette richesse s'exprime également par la très grande diversité de cultures et de peuples qui forment le Canada : le pays accueille chaque année entre 250 et 300 000 immigrants dont les deux tiers arrivent en Ontario et à Toronto la capitale économique du pays. Le Canada est un pays fait pour les entrepreneurs.

Données économiques en 2012

Principaux indicateurs conjoncturels

Indicateurs	Canada	France
PIB	1 824 milliards CAD (estimation 2012)	2 808 Mds USD
PIB/habitant	50 345 CAD courants (2012)	44 401 USD
Croissance du PIB	2,5 % (estimation 2012)	0 %
Population active (2010)	19 millions (janvier 2013)	NC
Taux de chômage	7 % (janvier 2013)	9,3 % (3 ^e trim. 2011)
Taux d'inflation	0,8 % (janvier 2013)	2,5 %
Change (19 février 2013)	1 EUR = 1,35 CAD / 1 CAD = 0,74 EUR	

Sources : Statistique Canada, Banque mondiale (derniers chiffres connus)

Situation économique et financière du pays

Le Canada est aujourd'hui :

- la 10^e puissance économique du monde ;
- le 7^e pays d'accueil des IDE en 2010 ;
- le 13^e exportateur et le 11^e importateur mondial (2011).

Le Canada est stable politiquement et économiquement. L'économie canadienne a bien traversé la crise récente et la reprise est intervenue dès la fin 2009. La croissance s'est établie à 2,5 % en 2011 et les estimations pour 2012 sont du même ordre. Pour 2013, la prévision s'établit autour de 2 % pour 2013. C'est un pays riche et attractif, qui dispose d'atouts majeurs : sa proximité avec les États-Unis (9 000 km de frontière), une richesse immense en matières premières avec les secondes réserves de pétrole (dont sables bitumineux) au monde et un dynamisme démographique reposant en grande partie sur une forte immigration (de 250 à 300 000 nouveaux immigrants par an).














Le Canada a mieux surmonté la récession que la plupart des autres pays et, parmi les économies avancées, il est celui qui affiche une croissance parmi les plus solides, résultat d'importantes mesures de stimulation de l'économie (relance de la demande intérieure) et de la solidité des facteurs économiques fondamentaux (inflation et chômage maîtrisés ; dette contenue qui représente au total de l'ordre de 80 % du PIB fédéral + provinces).

Surtout, les **perspectives de l'économie** canadienne, dont le marché est très étroitement lié à celui de son grand voisin et principal partenaire, les États-Unis, demeurent supérieures à celles de ses principaux partenaires de l'OCDE, même si l'endettement élevé des ménages canadiens peut constituer un risque à long terme.

Concernant le **secteur financier**, le système canadien est solide et a su résister dans de bonnes conditions aux effets de la crise. Le secteur bancaire, les sociétés d'assurance et les fonds de pension semblent modérément exposés à des chocs extérieurs.

Selon la Coface, le Canada présente un risque d'impayés peu élevé et un environnement des affaires très satisfaisant.

Poids relatifs des principales provinces

Province or Territory	GDP (million CAD \$, 2011)	Share of national GDP (% , 2011)
 Canada	1,762,432	100
 Ontario	654,561	37.14
 Quebec	345,842	19.62
 Alberta	295,276	16.75
 British Columbia	217,749	12.36
 Saskatchewan	74,738	4.24
 Manitoba	55,894	3.17
 Nova Scotia	37,015	2.10
 Newfoundland and Labrador	33,624	1.91
 New Brunswick	32,180	1.83
 Prince Edward Island	5,353	0.30
 Northwest Territories	4,791	0.27
 Yukon	2,660	0.15
 Nunavut	1,964	0.11

Source : Statistique Canada, 2011

Depuis le début des années 90, le Canada a connu la croissance la plus élevée des pays du G7. Le pays conserve de très bons fondamentaux et son secteur financier a bien résisté à la crise.

Le Canada, qui n'a connu ni la crise des *subprimes* ni celle de l'immobilier, profite également de la reprise de la croissance de son principal partenaire : les États-Unis.

Les secteurs-phares par province

Ontario : services (financiers, communications, médias), électronique, audiovisuel, cinéma, TIC, mines, automobile, industries mécaniques, plasturgie, santé et biotechnologies, chimie et sidérurgie, agroalimentaire.

Québec : aéronautique, TIC, audiovisuel, santé et biotechnologies, environnement, biens de consommation, alimentaire, mines, hydroélectricité.

Colombie britannique : industrie forestière, mines, gaz naturel, TIC, santé, biotechnologies.

Alberta : pétrole (sables bitumineux), mines, agriculture.

Manitoba & Saskatchewan : agriculture, extraction minière, forte diversification.

Politique fiscale

Fiscalité directe des sociétés : au Canada, seules les entreprises constituées en personnes morales, telles que les sociétés par actions, sont imposables en propre à l'impôt des sociétés. Les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes n'y sont pas assujetties (les bénéfices de ces entreprises seront cependant imposés en tant que revenus



des associés). L'impôt sur les sociétés se compose d'un impôt sur le revenu et d'un impôt sur le capital. L'impôt sur le revenu des sociétés se compose d'un impôt fédéral et d'un impôt provincial ou territorial.

Impôt fédéral

Le taux d'impôt net des sociétés privées sous contrôle canadien qui réclament la déduction accordée aux petites entreprises est de 11 % depuis le 1^{er} janvier 2011. Pour les autres sociétés, le taux d'impôt net est de **15 % depuis le 1^{er} janvier 2012**.

Impôt provincial et territorial

Les provinces et territoires ont généralement deux taux d'imposition :

- le taux inférieur s'applique au revenu donnant droit à la déduction fédérale accordée aux petites entreprises et au revenu calculé en fonction des limites établies par la province ou le territoire concerné ;
- le taux supérieur s'applique à tous les autres revenus imposables.

Le tableau suivant indique les taux d'imposition sur le revenu des provinces et territoires (excepté le Québec), qui n'ont pas conclu un accord de perception de l'impôt des sociétés avec l'*Agence Revenu Canada*.

Taux d'imposition des sociétés en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2012

Province ou territoire	Taux inférieur (en %)	Taux supérieur (en %)
Terre-Neuve et Labrador	4	14
Nouvelle-Écosse	4,5	16
Île-du-Prince-Édouard	1	16
Nouveau-Brunswick	5	10
Ontario	4,5	11,5
Manitoba	0	12
Saskatchewan	2	12
Colombie britannique	2,5	10
Yukon	4	15
Territoires-du-Nord-Ouest	4	11,5
Nunavut	4	11,5
Alberta	3	10

Au Québec, le taux d'imposition applicable aux revenus actifs des sociétés est de 11,9 % et le taux applicable à la première tranche de 500 000 CAD de revenus actifs des petites sociétés admissibles est de 8 %.

L'impôt sur le capital

Certaines provinces perçoivent une taxe sur le capital versé d'une société (capital-actions, surplus, provisions, réserves, etc.). L'Alberta et la Colombie britannique n'ont pas de taxe sur le capital. Les provinces de l'Ontario et du Québec l'ont supprimée depuis le 1^{er} janvier 2011.

La France et le Canada ont signé le 2 mai 1975 une **convention fiscale en vue d'éviter les doubles impositions** et de prévenir l'évasion fiscale. La convention vise les impôts sur le revenu et la fortune, mais également les plus-values, intérêts, dividendes, et redevances. L'accord comporte de nombreuses dispositions, dont l'élimination de la double imposition sur les salaires par le mécanisme du crédit pour impôt étranger, la réduction du taux de la retenue à la source de 5 à 15 %, selon les cas (taux général de 25 %), et les critères d'établissement de la résidence fiscale d'un individu ou d'une société. De même, la France a signé, en 1987, une entente fiscale avec le Québec.

Politique monétaire

La Banque du Canada n'a pas modifié son taux directeur depuis 2011 ; il demeure fixé à 1 %. Le Canada a été le premier pays du G7 à durcir sa politique monétaire – qui reste certes encore très accommodante – pour une inflation contenue. L'essentiel des dispositifs exceptionnels de soutien au crédit a été démantelé avant l'été 2010. Les marchés financiers canadiens ont été peu affectés par les tensions internationales autour de l'euro.

Politique financière

Le système financier canadien a très bien résisté à la crise. Les grandes banques restent profitables et bien capitalisées. Elles bénéficient d'une réglementation prudentielle stricte, de pratiques conservatrices et de leur faible internationalisation. L'État a engagé une importante réforme du système des retraites, en particulier pour les volets fonds de pensions d'entreprises et pour la poursuite de la refondation des relations financières entre le fédéral et les provinces.

Politique budgétaire

Sur le plan budgétaire, le Canada affiche une bonne santé qui est le résultat d'une politique qui a permis l'absence de déficit pendant une décennie. La crise récente a brisé cette tendance mais la consolidation est facilitée par le retour de la croissance et le lancement d'un Plan d'action économique du Canada fin 2009, doté de stimulants financiers d'environ 40 milliards de dollars. Une grande partie de ce plan a permis de relancer les secteurs les plus touchés : infrastructures, logement, automobile, et de soutenir la demande. Des financements importants sont également dégagés pour l'accès au crédit (PME, assurance-crédit, export, collectivités locales, immobilier, automobile).

Autres initiatives publiques

Les initiatives publiques portent également sur l'amélioration de la productivité du Canada (en particulier vis-à-vis des États-Unis) et visent :

- un marché intérieur unifié ;
- la libéralisation de secteurs clés (transport, télécommunications) ;
- le renouvellement des infrastructures publiques ;
- une plus grande diversification commerciale (négociation lancée en mai 2009 avec l'Union européenne, cf. *infra*, mais aussi avec la Corée, l'Inde...) ;
- une relance de l'innovation (en particulier dans le cadre d'une politique environnementale nationale).

Accords politiques, juridiques et multilatéraux

Convention fiscale avec la France : signée le 2 mai 1975 (en vigueur en juillet 1976), avenants du 16 janvier 1987 (en vigueur en octobre 1988) et du 30 novembre 1995 (en vigueur en septembre 1998).

Accord de sécurité sociale : signé le 9 février 1979 (en vigueur mars 1981).

ALENA (1994) : accord de libre-échange nord-américain, dont bénéficie le Canada.

Accord économique et commercial global Union européenne - Canada (CETA) : les négociations ont été lancées le 10 juin 2009 et elles sont dans la dernière ligne droite. Cet accord représente un enjeu important. Sa signature devrait intervenir en 2013. Ceci traduit la volonté du Gouvernement canadien de diversifier ses cibles géographiques.

Commerce extérieur

Importations en 2011 :

462 milliards de dollars US

Exportations en 2011 :

452 milliards de dollars US



Poids de la France dans le commerce extérieur canadien :

La France est devenue en 2011 le 9^e client (3 Mds EUR) et le 8^e fournisseur (2,9 Mds EUR) du Canada.

État des lieux du commerce extérieur

Le Canada se classe au **13^e rang mondial comme exportateur, et au 11^e rang mondial comme importateur**. Les ventes à l'étranger comptent pour un tiers de son PIB. Les États-Unis sont de loin le premier partenaire commercial du Canada pour les 2/3 de ses échanges, soit au même degré que la France avec l'Union européenne.

Les exportations canadiennes, remarquablement résistantes et dans une tendance de diversification des marchés progressent en 2012 (les chiffres globaux sur l'année n'ont pas été publiés à l'heure de la rédaction de cette note mais la tendance, après une progression de + 11 % en 2011, se confirme). En effet, les marchés émergents, la reprise de l'économie américaine et la reconstruction au Japon ont stimulé les exportations canadiennes en 2012.

Les échanges bilatéraux France-Canada

La France est le 8^e partenaire du Canada. **Les marges de progression sont importantes** tandis que le solde bilatéral est devenu déficitaire sur les deux dernières années (- 574 M EUR en 2012 après - 165 M EUR en 2011) alors qu'il était traditionnellement excédentaire. Le taux de couverture n'a représenté, en 2012, que 83,5 %.

Les échanges concernent en premier lieu des biens industriels (pour 65 % du total), et souvent des produits de haute technologie à forte valeur ajoutée. **Trois filières industrielles concentrent plus de 40 % des échanges : matériel de transport (dont aéronautique et spatial), produits pharmaceutiques et équipements électrique ou électronique**. En revanche, la filière automobile est peu significative (hors équipementiers), les constructeurs français étant absents du marché nord-américain.

En 2012, **les exportations françaises au Canada ont progressé de 1,5 %**, tandis que les importations françaises de produits canadiens enregistraient un bond de près de 15 %. Au total, nos échanges atteignent près de 6,4 Mds EUR soit une augmentation de 8,4 % en un an, au détriment cependant de notre solde commercial qui enregistre un fort déséquilibre.

Les **exportations de la France vers le Canada** sont principalement composées de produits agroalimentaires ; vins et champagnes, produits pharmaceutiques, machines industrielles, produits chimiques ; parfums et cosmétiques ; aéronautique et spatial ; équipements de communication.

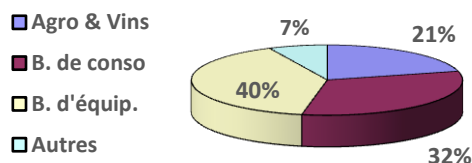
Les **importations françaises venant du Canada** comportent une forte part de matières premières et de produits d'extraction (minerais, produits pétroliers raffinés et coke, combustibles nucléaires traités), de produits de l'industrie aéronautique et spatiale et de produits pharmaceutiques.

Actuellement, plus de 10 000 entreprises françaises exportent vers le Canada dont 75 % de PME.

En 2012, les produits du total des industries agroalimentaires sont restés le 1^{er} poste de nos exportations vers le Canada avec plus 597 M EUR de produits exportés (l'ensemble de la filière dégage un excédent record de 475 M EUR) devant les préparations pharmaceutiques (385 M EUR d'exportations). Dans le domaine agroalimentaire, le poste « vins (dont champagnes), spiritueux, boissons » représente à lui seul 421 M EUR soit plus de 14 % de nos exportations.

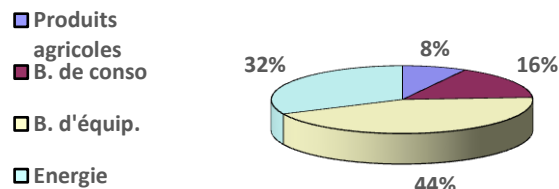
Les produits de la construction aéronautique et spatiale demeurent le troisième poste d'exportations vers le Canada (161 M EUR). Enfin, le poste « équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique » (qui représente en cumulé pour l'ensemble de ses sous-filières un montant d'exportations de 631 M EUR) dégage un excédent sectoriel significatif pour la France (167 M EUR).

Ventilation des importations canadiennes en provenance de France en 2012



Source : Douanes françaises

Ventilation des exportations canadiennes vers la France en 2012



Les secteurs porteurs pour l'offre française :

- **biotechnologies et santé ;**
- **aéronautique ;**
- **équipements transports urbains ;**
- **environnement et énergies propres** : importants investissements en cours dans l'hydraulique, le solaire et l'éolien ;
- **TIC** : convergence des services de télécom/internet haut débit, e-learning, etc. ;
- **vins et spiritueux et produits agroalimentaires** (épicerie fine, produits transformés, nutraceutiques...)
- nouvelles technologies pour **l'exploitation des ressources en gaz et en pétrole** et pour **l'industrie minière** ;
- technologies vertes appliquées à **l'automobile** ;
- **technologies vertes appliquées à l'habitat et à la construction** ;
- **luxe, mode et décoration/design.**

Dans chacun de ces secteurs, Ubifrance Amérique du Nord programme des événements sur l'ensemble du territoire Canadien, afin de vous faire rencontrer vos partenaires potentiels sur toute l'Amérique du Nord.

Les grandes tendances :

- un marché très ouvert à de nouveaux produits ou à de nouvelles technologies ;
- le vieillissement de la population qui fait apparaître un marché des « seniors » ;
- les produits « verts », de plus en plus recherchés ;
- les adolescents à fort pouvoir d'achat : c'est une nouvelle génération de consommateurs.

Les investissements

Principaux investisseurs étrangers au Canada (en Mds € et en %)

Stock IDE au Canada	2000	2003	2008	2009	2010	2011
Total	226,4	229,6	317,3	366,3	415,4	449,5
États-Unis	60,7 %	63,7 %	52,4 %	52,5 %	54,5 %	53,7 %
Royaume-Uni	7,5 %	7,0 %	12,4 %	11,6 %	7,5 %	6,4 %
Pays-Bas	4,8 %	4,7 %	9,1 %	8,5 %	9,2 %	9,3 %
FRANCE	11,6 %	9,7 %	3,3 %	3,3 %	3,4 %	2,5 %
Suisse	1,8 %	1,9 %	3,9 %	3,9 %	3,6 %	3,3 %
Japon	2,5 %	2,6 %	2,4 %	2,4 %	2,4 %	2,1 %
UE 27	30,1 %	27,3 %	30,6 %	29,8 %	30,4 %	26,4 %

Source : Stat Canada



En 2011, la France est restée au 6^e rang des investisseurs étrangers au Canada derrière les États-Unis, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suisse et le Luxembourg. L'Allemagne n'est que le 8^e. En 2012, on dénombrait plus de 550 entreprises françaises au Canada, représentant plus de 1 500 établissements et près de 100 000 emplois directs. La majorité des grands groupes français du CAC 40 sont présents, à l'exception de la grande distribution et des constructeurs automobiles. Les deux tiers de ces entreprises ont leur siège social au Québec, qui n'accueille pourtant que 10 % des 500 premières sociétés canadiennes. Au cours des dernières années, on remarque une recrudescence des investissements en Ontario, en Alberta, Saskatchewan et en Colombie britannique.

Des entreprises françaises investissent au Canada, motivées par :

- la possibilité d'y développer des partenariats industriels et technologiques ;
- l'existence de pôles d'excellence dans l'aéronautique, les biotechnologies et la santé, l'agroalimentaire, les TIC, l'environnement etc. ;
- l'accès au marché nord-américain.

Par ailleurs, le Canada sait attirer les investissements étrangers par des programmes de coopération industrielle, des mesures fiscales et provinciales.

Une prédominance des grands groupes et une diversification de nos investissements

Le chiffre d'affaires des filiales françaises au Canada atteint en moyenne de près de 8 fois le montant de nos exportations. La présence française est surtout le fait de grands groupes industriels (Eurocopter, Alcatel-Lucent, Sanofi-Aventis, Thalès, etc.). La tendance est à la diversification dans les services (BNP-Paribas et Société Générale, Ubisoft, Veolia, GDF Suez, Vinci, Sodexo...), et récemment dans les ressources naturelles (Areva, Total et EDF Énergies nouvelles).

Environnement des affaires et conseils pratiques

Conseils pratiques

Un pays bilingue et multiculturel à la fois : le Canada a 2 langues officielles. La langue de travail et de correspondance est généralement le français au Québec et l'anglais dans le reste du Canada. Ce bilinguisme impose que l'ensemble des étiquettes, catalogues, notes explicatives et fiches techniques soit édité dans les deux langues. Toute entreprise, qui souhaite prospecter doit disposer de supports de communication en anglais.

Malgré la proximité des États-Unis, un Canadien n'apprécie guère être assimilé à un Américain. Le multiculturalisme qui caractérise le Canada est plus important et concret qu'aux États-Unis, de par les liens historiques et culturels avec le Royaume-Uni et la France et par sa politique d'immigration. Il faut en tenir compte, en particulier dans le secteur des biens de consommation, car ils influenceront les goûts et habitudes des différents consommateurs canadiens.

Pour la présentation :

- code vestimentaire sobre ;
- tutoiement facilement pratiqué mais seulement à l'initiative de votre interlocuteur.

Des relations d'affaires directes et pragmatiques : les Canadiens ont un esprit d'entreprise nord-américain. Rigoureux, ils laissent peu de place à l'imprévu, sont moins « affectifs » que les Français et privilégient l'écrit à l'oral en affaires. Il faut les convaincre que le produit ou le service proposé va leur apporter de la valeur ajoutée et qu'ils vont générer des revenus avec votre proposition. Le rendez-vous de complaisance existe rarement et l'entreprise étrangère n'a que quelques minutes pour convaincre (d'où l'importance du « *pitch* » et de savoir présenter l'entreprise et sa valeur ajoutée en 10 minutes).



Les Canadiens recherchent en priorité :

- un bon rapport qualité/prix ;
- un plus technologique ou commercial ;
- un excellent service après-vente et du conseil à l'achat ;
- un marketing et une communication soignés et adaptés au produit ou au service ;
- un respect rigoureux des délais de livraison.

Le réseautage (*networking*) est primordial au Canada pour se constituer et développer ses contacts d'affaires (petits-déjeuners, séminaires, déjeuners... sont autant d'occasion à privilégier).

Environnement des affaires

Un pays, plusieurs marchés

L'immensité du territoire et le statut de fédération du Canada oblige à adopter une approche spécifique par province.

On peut distinguer trois marchés majeurs :

- le Québec, réputé ouvert aux produits français ;
- l'Ontario, poumon économique et financier du pays ;
- l'Alberta et la Colombie britannique, à la mentalité proche de celle de la côte ouest américaine.

Des barrières non-tarifaires, une réglementation et une fiscalité différentes entre provinces obligent souvent à choisir plusieurs partenaires pour couvrir efficacement les différentes provinces ciblées.

Droits de douane, réglementation et marchés publics

Les formalités douanières du Canada sont simplifiées pour faciliter le commerce et renforcer la sécurité aux frontières. Le pays accorde au moins le traitement NPF (clause de la nation la plus favorisée) à tous les membres de l'OMC. La moyenne des droits NPF s'établit à 6,5 %. Ce montant, faible dans l'absolu, est toutefois à comparer avec l'absence quasi complète de droits de douane pour les importations en provenance des États-Unis dans le cadre de l'ALENA, notamment dans le secteur industriel. Environ 53 % de l'ensemble des positions tarifaires relèvent du régime de franchise de droits. Hormis le cas de quelques tarifs très élevés, le niveau des tarifs douaniers ne constitue pas une entrave réelle aux échanges entre la France et le Canada. Les taxes intérieures s'appliquent uniformément aux produits domestiques et importés, sauf dans le secteur du vin et de la bière. L'accord de libre-échange Canada-UE pourrait permettre de réduire certains droits comme ceux sur le textile.

Les taxes intérieures

Elles s'appliquent uniformément aux produits domestiques et importés, sauf dans le secteur du vin et de la bière.

Des prescriptions en matière de contenu local, de résultats ou d'achats sont maintenues dans certaines provinces. Elles concernent surtout les boissons alcoolisées, le secteur minier ou la défense. En dépit des progrès dans la mise en place d'un régime de marchés publics transparent, le Canada n'a pas fait d'offre au niveau infra fédéral au titre de l'accord de l'OMC sur les marchés publics. Les provinces ont leurs propres organismes acheteurs, et certaines accordent des préférences régionales pour des marchés ne relevant pas de l'accord sur le commerce intérieur.

L'influence des États-Unis : elle a une conséquence pour l'entrepreneur français, un accès facilité au marché américain ; mais, sur le sol canadien, l'entreprise française rencontrera une forte concurrence des entreprises américaines, proches de leurs bases et servies par la même culture. Mais le Canada partage avec les États-Unis cette formidable capacité d'entreprendre et les entrepreneurs français doivent saisir les opportunités quand elles se présentent.



Pour tenir compte de cette réalité, l'organisation d'Ubifrance en Amérique du Nord a été profondément réformée par la mise en œuvre d'un schéma de régionalisation, effectif depuis le 1^{er} septembre 2012.

Dans un souci de création de valeur pour les entreprises servies comme de montée en gamme d'une expertise désormais nord-américaine, Ubifrance Amérique du Nord est dorénavant organisée sur 9 sites « *coast to coast* » en Amérique du Nord ; 6 aux États-Unis et 3 au Canada (Montréal, Toronto, Vancouver) ; elle est forte de près de 80 collaborateurs situés de part et d'autre de la frontière. Au niveau opérationnel, l'organisation reste matricielle à l'instar de l'organisation d'UBIFRANCE-siège avec 5 pôles sectoriels comptant des collaborateurs sur la quasi-totalité des sites en Amérique du Nord : agrotech (agroalimentaire, agro-industries et équipements) ; NTIS (nouvelles technologies, innovation et services) ; ITI (infrastructures, transports, industries) ; MHC (mode, habitat, cosmétiques) ; santé et biotechnologies. Notre programmation événementielle est désormais commune pour toute l'Amérique du Nord et à ce titre les couples géographiques/sectoriels propres au Canada sont mis en valeur (i. e. : aéronautique au Québec ; pétrole-gaz en Alberta ; contenu numérique et TIC en Ontario et au Québec ; sciences de la vie en Colombie britannique ; maison, habitat et biens de consommation en Ontario et Québec ; agroalimentaire sur tout le Canada...).

Lutte contre la corruption, rappel

En matière de commerce international, le paiement de « faveurs » peut s'avérer une pratique courante afin de favoriser la conclusion d'une affaire. Une quelconque facilité (matérielle ou pécuniaire) peut être attendue en échange de services fournis par l'administration, ou par d'autres entreprises. Ainsi, certaines entreprises qui travaillent régulièrement à l'international peuvent être invitées à payer des pots-de-vin en vue de gagner des contrats, ou des « pourboires » afin d'obtenir un traitement prioritaire de leur dossier au sein des administrations.

L'entreprise doit cependant être consciente que pratiquer la corruption peut être dangereux d'une part parce que certains pays la condamnent fortement aux travers de mesures anti-corruption, d'autre part parce que la corruption peut avoir des implications directes sur la gestion de l'entreprise.

Le manager international doit être très attentif à tracer une ligne distincte entre « la voie raisonnable » pour faire du commerce international, et des pratiques relevant directement de la corruption. Les pots-de-vin ouvrent la voie vers une performance de mauvaise qualité et à la perte de repères moraux parmi le personnel de l'entreprise. La corruption mène à la propagation de pratiques commerciales contraires à l'éthique.

C'est pourquoi l'OCDE a adopté une convention, en décembre 1997, sur la lutte contre la corruption qui établit des normes juridiquement contraignantes tendant à faire de la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales une infraction pénale et prévoit un certain nombre de mesures visant à mettre en œuvre efficacement cette infraction.

Notre Agence souscrit aux principes de cette convention et invite l'ensemble de ses clients à prendre connaissance du décret n° 2000-948 du 28 septembre 2000 portant publication de cette Convention et à en mesurer les enjeux dans le cadre de leurs pratiques professionnelles.

UBIFRANCE vous propose quatre gammes complètes de produits et services d'accompagnement pour vous aider à identifier les opportunités des marchés et à concrétiser vos projets de développement international.



• **Gamme Conseil** : pour obtenir la bonne information sur les marchés étrangers et bénéficier de l'expertise des spécialistes du réseau UBIFRANCE.



• **Gamme Contact** : pour identifier vos contacts d'affaires et vous faire bénéficier de centaines d'actions de promotion à travers le monde.



• **Gamme Communication** : pour communiquer à l'étranger sur votre entreprise, vos produits et votre actualité.



• **Volontariat International en Entreprise (VIE)** : pour optimiser votre budget ressources humaines à l'international

Retrouver le détail de nos produits sur : www.ubifrance.fr

© 2013– Ubifrance.

Toute reproduction, représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse d'Ubifrance, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par l'article L.335-2 du code de la propriété intellectuelle.

Clause de non-responsabilité :

Ubifrance ne peuvent en aucun cas être tenues pour responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Ubifrance et les Missions Economiques ne sauraient en aucun cas être responsables d'éventuels changements.

Auteur : Ubifrance Canada, Bureau de Toronto

Adresse : 20 Queen Street West, Suite 2004
Toronto, M5H 3R3, ON

Rédigée par : Axel BAROUX,
Directeur Ubifrance Canada

Revue par : Ronan JOURDAIN,
Directeur du bureau de Montréal

Sources : Service économique à Ottawa, Stats Canada, Douanes françaises

Version originelle du : 28 août 2009

Version mise à jour le : 20 février 2013