



invest-export.brussels 



Mise à jour : Novembre 2015

Canada francophone

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Attaché économique et commercial
Gilles Brédas

Contacts :
montreal@sprb.brussels
<http://www.brussels-in-Canada.com>
+1 (514) 286-1581



PRÉLIMINAIRES

Le Canada, état fédéral formé de 10 provinces et de 3 territoires, est un pays riche en ressources naturelles. La population canadienne **francophone** représente 20% des 35 millions d'habitants et est essentiellement concentrée dans la province du Québec.

Chaque région, sa spécificité

L'Ontario a une vocation industrielle et dépend assez fortement des USA au niveau économique, le Manitoba et la Saskatchewan ont une vocation essentiellement agricole, l'Alberta dispose de gaz et de pétrole et la Colombie Britannique a une économie relativement diversifiée. La partie septentrionale de toutes les provinces et territoires, pratiquement inhabitée, dispose de ressources importantes dans son sous-sol (gaz, diamants, métaux, etc). Du côté francophone, le Québec est plus actif dans le domaine des **technologies de l'information**.

Le Québec

Première province canadienne en superficie, le Québec compte une population de 8,2 millions d'habitants¹. De nombreux atouts économiques favorisent le Québec:

- L'abondance de ses ressources naturelles;
- Une force hydroélectrique à coûts de production faibles;
- Une situation géographique stratégique;
- Une main-d'œuvre fortement scolarisée et qualifiée;
- Une capacité d'innovation et un dynamisme en R&D ;

Importations
Québec : 34,3
% du PIB (en
2011)

¹ Source : Statistiques Canada 2015

- Des produits exportés partout dans le monde.

Des échanges facilités

L'Accord économique et commercial global (AECG), signé en octobre 2013 entre le Canada et l'Union Européenne, est de loin l'initiative la plus ambitieuse du Canada, plus vaste et plus approfondie que l'Accord de libre-échange nord-américain². Selon le Canada et l'Union européenne, l'entente pourrait se traduire par une progression de 20 % de leurs échanges commerciaux, générant quelque 35 milliards de dollars d'activités économiques supplémentaires par année. Au Canada, l'accord de libre-échange pourrait se traduire par la création d'environ 80 000 emplois, selon le gouvernement³.

Le Canada a introduit des formalités douanières simplifiées ces dernières années pour faciliter le commerce et renforcer la sécurité aux frontières.

La Belgique est le dixième fournisseur du Canada et la valeur totale des importations depuis la Belgique, en 2014, s'élevaient à 2,06 milliards de \$ CAD⁴

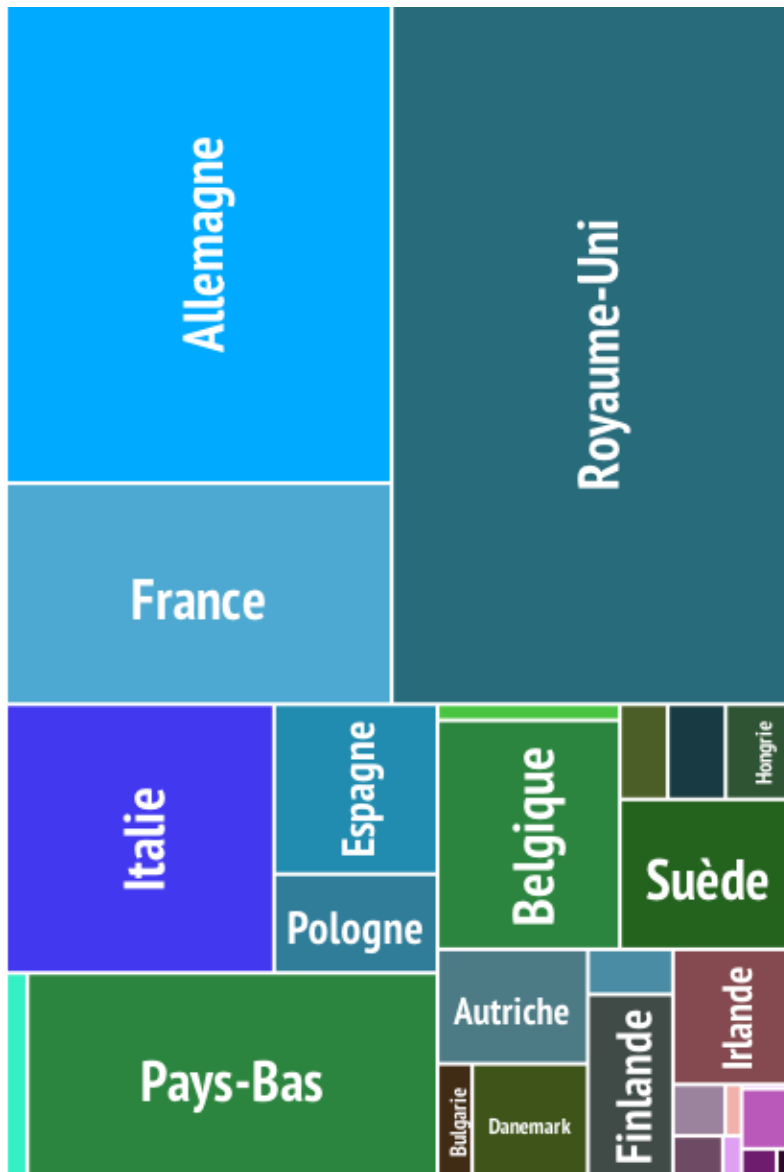
² Source : Gouvernement du Canada : <http://www.international.gc.ca>

³ Source : Ici Radio Canada : <http://ici.radio-canada.ca>

⁴ Source : Banque de Données des Statistiques Officielles :

http://www.bdso.gouv.qc.ca/pls/ken/Ken213_Afich_Tabl.page_tabl?p_iden_tran=REPERA4D1WR1081348881836jF*sq&p_lang=1&P_M_O=ISQ&P_ID_SS_DOMN=1061&P_ID_RAPRT=1623

Les pays de l'UE en proportion des échanges avec le Canada



SECTEURS À HAUT POTENTIEL

Dévoilé en 2011, puis relancé à plus petite échelle en 2014 par le Gouvernement de M. Couillard, le Plan Nord a pour but de favoriser les investissements des entreprises et le démarchage des investissements à l'étranger, l'innovation et le développement de produits à plus grande valeur ajoutée, pour le développement économique, social et environnemental au-dessus du 49e parallèle.

Six créneaux d'excellence seront favorisés par région :

- Ingénierie des procédés industriels, miniers et forestiers
- Ressources, sciences, technologies maritimes
- Agriculture nordique axée sur le bleuets sauvage et la pomme de terre de semence
- Tourisme d'aventure et écotourisme et tourisme nordique : diversité culturelle et d'aventure
- Transformation de l'aluminium

Source : <http://plannord.gouv.qc.ca/fr/>

Secteurs à haut potentiel

Aérospatial

Le Canada est la 4^e puissance aéronautique mondiale ; et occupe le 5^e rang des fabricants et le 3^e rang pour la production d'aéronef civil. Sur les 500 entreprises aéronautiques et spatiales, plus de 90% sont concentrées dans les régions du Québec et de l'Ontario.

Agriculture et agroalimentaire

Produits et techniques. Le Canada est le 4^e exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires. Ce secteur représentait 8,1% du PIB total en 2008 et connaît une croissance constante due en partie à la croissance des exportations.

Énergie

Le Canada dispose d'abondantes réserves de pétrole et de gaz, de charbon, d'uranium (1^{er} producteur mondial) et de ressources hydrauliques. Le Canada est le 5^e producteur mondial d'électricité après les Etats-Unis, la Russie, la Chine et le Japon.

TIC

Logiciels, Jeux numériques. Les TIC représentent 6% du PIB canadien (55 milliards de \$ CAD, 109 milliards prévus en 2015). Près de 12% de la croissance de l'économie canadienne (sur les 10 dernières années) sont directement attribuables à l'essor de ce secteur.

Sciences de la vie et technologies de la santé

L'industrie pharmaceutique représente 40 000 emplois directs.

Chimie

Matières plastiques, Produits chimiques, Produits pharmaceutiques.

B2B

Services financiers, Services de contrats, Services aux entreprises.

APPROCHE DU MARCHÉ

Le Canada se classe parmi les meilleures destinations d'affaires dans le monde et le Québec occupe une position stratégique à proximité des grandes métropoles américaines et d'un marché de plus de 440 millions de consommateurs. Afin de créer de bonnes relations d'affaires, établir une relation plus personnelle avec un client est important au niveau du **respect et de la confiance**.

Cependant chaque secteur a ses spécificités et **le réseautage est le principal vecteur d'opportunités d'affaires**. La représentation économique et commerciale entretient des relations continues avec des grands réseaux d'affaires. Entre les foires et salons dédiées, les chambres de commerce et réseaux d'affaires, les concurrents⁵ déjà en place et les partenaires potentiels, nous pourrons vous aiguiller.

Il est essentiel pour une société désireuse de s'implanter sur un des différents marchés de travailler avec des **intermédiaires commerciaux**.

Dans ce cas six possibilités sont offertes :

- L'agent commercial, qui pourra au besoin vous représenter auprès des groupes d'achat.
- L'Importateur – grossiste - distributeur,
- La franchise,

⁵ Les sites Strategis Canada et ICRIQ vous fournissent beaucoup d'informations sur vos concurrents probables

- Le fabricant local qui désire étendre sa gamme,
- Le marketing direct,
- Le commerce en ligne

Vos alliés commerciaux

Le Québec supporte énormément les investissements étrangers. Investissement Québec, le ministère des relations internationales et le ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation sont des interlocuteurs importants.

À Montréal, Le World Trade Center, Montréal International et les centres locaux de développement peuvent vous apporter leur expertise et leur aide.

Dans le cadre du Plan Nord, la société du Plan Nord sera votre interlocuteur principal. Pour l'implantation d'une agence commerciale, contactez-nous.

Pour toute aide et guidage à travers ces différents acteurs, contactez-nous.

Activités de commerce et d'investissement Canada-Belgique

En 2011, le commerce de marchandises entre le Canada et la Belgique a totalisé 4,1 milliards de dollars, soit 2,4 milliards de dollars d'exportations canadiennes vers la Belgique et 1,7 milliard de dollars d'importations en provenance de ce pays. De 2010 à 2011, la valeur des exportations canadiennes vers la Belgique a augmenté de 10,9 % et celle des importations canadiennes en provenance de ce pays a diminué

de 3,1 %⁶.

Importations internationales⁷

Les Exportations totales de la Belgique vers le Québec (Valeurs exprimées en millions de dollars)

Catégorie	2008	2009	2010
ÉNERGIE Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (a/q huiles brutes)	473,40	242,0	377,4
SANTÉ PHARMA CHIMIE Médicaments constitués par des produits mélangés ou non présentés forme de doses	47,80	48,50	62,10
TRANSPORT Voitures de tourisme/autres véhicules automobiles pour transport de personne; voitures de course	79,00	32,80	50,50
AGRO ALIMENTAIRE Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao	22,00	19,10	18,10
TRANSPORT Paquebots, cargos et bateaux similaires pour trans de personnes ou de marchandises	10,90	0,00	17,90
SANTÉ PHARMA CHIMIE Éléments chimiques radioactifs, isotopes radioactifs et leurs mélanges ou résidus	8,80	16,30	15,10
INDUSTRIE Pompes à air/vide, compresseurs d'air/autre gaz, ventilateurs; hottes aspirantes	16,60	12,90	14,70
AGRO ALIMENTAIRE Bières de malt	24,20	15,90	14,60

⁶ Source : publications de recherche du Parlement du Canada : <http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2012-71-f.htm>

⁷ Source : Le Québec économique : http://qe.cirano.qc.ca/theme/activite_economique/commerce_exterieur

SANTÉ PHARMA CHIMIE Sang humain; sang animal préparé; sérums spécifiquement d'animal ou personne; vaccins, etc	0,20	19,60	12,60
INDUSTRIE Produits laminés plats en aciers inoxydables, d'une largeur de 600 mm ou plus	18,20	5,80	11,20
Total des produits précédents	700,90	412,9	594,2
Total des autres produits	340,00	256,0	205,4
Total des importations	1 040,9	668,9	799,6

Malheureusement, nous n'avons pas accès à des données plus récentes.

RECOMMANDATIONS

Nous vous recommandons vivement de prendre connaissance de la brochure extrêmement bien rédigée par les avocats du Cabinet Osler : « Faire des Affaires au Canada »

<https://www.osler.com/osler/media/Osler/reports/faire-des-affaires-au-canada/Faire-des-affaires-au-Canada.pdf>

Soyez visible et présent

Voyez comment vos concurrents communiquent sur les marchés francophone et anglophone et à quelles foires commerciales et congrès ils sont présents car ces éléments font partie du succès de leur stratégie d'attaque du marché auquel vous vous intéressez. Si vos partenaires n'ont pas un contact régulier avec vous, vos relations d'affaires se dégraderont. Si vous ne pouvez assurer ce contact, cherchez un intermédiaire local.

Alimentez vos relations d'affaires.

Pensez local

Étant donné la taille du territoire canadien et sa juxtaposition de petits marchés, ciblez le marché local le plus susceptible d'atteindre vos objectifs : Toronto, Montréal, Calgary, Vancouver,...

Concentration plutôt que dispersion.

Passez de français à bilingue

Au Québec, vos documents doivent être écrits en français⁸, mais préparez également une version en anglais.

Adaptez-vous à vos interlocuteurs.

Adoptez le style direct

Votre interlocuteur vous demandera rapidement ce que vous pouvez lui apporter de plus, combien cela va lui coûter et jugera le potentiel d'affaires. Il attend une présentation **courte, factuelle et ponctuelle**, après laquelle vous pourrez sympathiser. Cela fait partie de la mentalité nord-américaine. Connaissez votre marché, vos concurrents et soutenez votre stratégie d'entreprise.

Créez la confiance d'affaires avant la confiance personnelle.

Tenez compte des normes imposées

Renseignez-vous auprès des agences gouvernementales et provinciales. Leurs sites sont plutôt complets et leur service à la clientèle disponible. Inspection Canada pour les permis, l'agence de services frontaliers du Canada (ASFC), Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), Santé Canada, Revenu Canada, Revenu Québec, Entreprises Canada... Les ententes commerciales se scellent de manière détaillée par un avocat d'affaires, mais certains contrats se clôturent uniquement de manière verbale.

Adresses utiles

⁸ Voir également la Charte de la langue française

REPRÉSENTATION ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DE LA RÉGION DE
BRUXELLES-CAPITALE À MONTRÉAL
1010 Sherbrooke Ouest, Bureau 2404
Montréal (Québec) H3A 2R7
T 00.1.514.286.15.81
F 00.1.514.286.15.67
Sans frais : 1-877-bruxcap (278-9227)
info@bruxelles-canada.com
www.bruxelles-canada.com

BRUXELLES INVEST & EXPORT
Avenue Louise 500 b4
1050 BRUXELLES
T 02 800 40 00
F 02 800 40 01 - 02 800 40 02
info@sprb.brussels
www.invest-export.brussels

Incitants financiers

Les incitants à l'exportation sont accordés sous forme de subsides et portent sur les initiatives suivantes :

1. La participation à des programmes de formation ou séminaires en commerce extérieur
2. La collaboration d'experts en commerce extérieur
3. La réalisation de supports informatifs de promotion à l'exportation
4. La prospection de marchés situés hors Union européenne
5. La participation à des foires internationales à l'étranger
6. La participation à des foires et salons internationaux hors Union européenne, couplée à une prospection
7. La participation à des appels d'offres pour des marchés hors Union européenne
8. La formation technique de clients potentiels étrangers

9. L'ouverture de bureaux collectifs de représentation hors Union européenne

Toutes les nouvelles demandes d'aide à l'exportation doivent être introduites à **la Direction des Aides aux entreprises**.

Ministère de la Région de Bruxelles-Capitale
Administration de l'Economie et de l'Emploi
Direction des Aides aux entreprises
Boulevard du Jardin Botanique 20
1035 BRUXELLES
incitantexport@mrbc.irisnet.be
T 02 800 34 20 ou 02 800 34 36