

Canada



Gilles BREDAS
Attaché économique et
commercial

 montreal@gob.brussels

 00 1 (514) 286-1581

 www.brussels-in-canada.com

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Mai 2017



invest-export
.brussels 

A. 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 22% 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 8,3 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 ;
- Des produits exportés partout dans le monde.

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

Des échanges facilités

L'Accord économique et commercial global (AECG, plus connu en Belgique sous son acronyme anglais CETA) entre l'Union européenne et le Canada est de loin l'une des initiatives commerciales les plus ambitieuses de l'Union européenne.

Il bénéficiera concrètement aux entreprises en :

Supprimant les droits de douane

¹ Source : Statistiques Canada 2015

Dès le premier jour, le Canada supprimera 99% des droits de douane sur les exportations de l'UE à hauteur de 400 millions d'euros chaque année, puis 500 millions d'euros par an au terme des périodes transitoires. Les exportations européennes seront ainsi plus compétitives sur le marché canadien.

Facilitant leur participation aux appels d'offres des autorités canadiennes

Les entreprises de l'UE pourront participer aux appels d'offres pour la fourniture de biens et de services non seulement au niveau fédéral, mais aussi au niveau des provinces et des municipalités du Canada, ce qui est une première pour des entreprises non canadiennes. Cet aspect est important car le volume des marchés publics des provinces canadiennes représente le double de celui des marchés publics à l'échelon fédéral.

Éliminant les doubles certifications coûteuses dans certains domaines

Il s'agit des certificats d'évaluation de la conformité, qui prouvent qu'un produit a été testé et qu'il est conforme à la réglementation technique applicable et à l'ensemble des normes qui s'appliquent en matière de santé, de sécurité, d'environnement et de protection des consommateurs.

L'UE et le Canada ont accepté de reconnaître réciproquement leurs certificats d'évaluation de la conformité dans des domaines tels que: les appareils électriques, les équipements électroniques et radio, les jouets, les machines, les appareils de mesure.

Renforçant la protection des droits d'auteur

L'accord contribuera à instaurer des conditions de concurrence équitables entre le Canada et l'UE en matière de droits de propriété intellectuelle. Les musiciens, les artistes et les autres professionnels du secteur de la création en Europe pourront être correctement rémunérés pour leur travail.

La reconnaissance des qualifications, le détachement de travailleurs et la protections des investissements figurent également au sommaire de l'accord, mais mettront plus de temps à se mettre en place.

La date d'entrée en vigueur provisoire du CETA est fixée au 1er juillet 2017, sous réserve de la ratification par le Canada.

Commerce UE-Canada

En 2015, le Canada était le douzième partenaire commercial le plus important de l'UE, contribuant à 1,8% du commerce extérieur total de l'UE. L'UE était le deuxième partenaire commercial le plus important du Canada, après les Etats-Unis, avec environ 9,5% de son commerce extérieur total de marchandises en 2015.



B. SECTEURS À HAUT POTENTIEL

Le développement de l'économie québécoise est influencé par des politiques de croissance menées par le gouvernement. Et ce, dans différents secteurs.

Dévoilé en 2011 et toujours en vigueur aujourd'hui, 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 49^e parallèle.

Six créneaux d'excellence seront favorisés par région dans ce cadre⁵ :

- 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.

Mais le Plan Nord ne représente naturellement pas, à lui seul, tous les secteurs à hauts potentiels québécois. Il ne représente que les opportunités offertes par les territoires du Grand Nord.

Par le biais de multiples plans d'actions et stratégies, le gouvernement québécois vise également à favoriser le développement de multiples secteurs dont les plus importants sont⁶ :

- Le numérique (plan culturel numérique et plan d'action en économie numérique)
→ La Stratégie numérique définira une vision gouvernementale cohérente afin que le Québec évolue vers une société numérique.
- L'aluminium (stratégie québécoise de développement de l'aluminium 2015-2025)
→ La Stratégie québécoise de développement de l'aluminium consiste à favoriser la transformation de l'aluminium, à renforcer l'ensemble de la filière et à assurer la compétitivité des entreprises.
- Le maritime (stratégie maritime du Québec 2015-2020)
→ Cette stratégie novatrice offre un outil intégré de développement durable dans ses dimensions à la fois économique, environnementale et sociale, pour toutes les régions du Québec.
- Le développement durable (plan d'action de développement durable 2016-2020)

⁵ <http://plannord.gouv.qc.ca/fr/>

⁶ https://www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/politiques-strategies-plans-daction/?no_cache=1

→ Ce plan d'action rassemble les actions identifiées pour contribuer à la mise en œuvre progressive de la Stratégie gouvernementale de développement durable 2015-2020.

- L'économie sociale (plan d'action gouvernemental en économie sociale 2015-2020)
→ Ce plan d'action définit les mesures qui seront mises en œuvre pour favoriser le développement de l'économie sociale québécoise au cours des cinq prochaines années.
- L'aérospatial (stratégie québécoise de l'aérospatial 2016-2026)
→ Avec cette stratégie, le gouvernement définit le cadre de son intervention et ses priorités afin d'accompagner et de stimuler les prochains développements du secteur. De plus, 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.
- L'agriculture et l'agroalimentaire
→ Produits et techniques. Le Canada est le 4^e exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires. En 2013, le système agricole et agroalimentaire canadien (SAAC) a généré des revenus de 106,9 milliards de dollars, soit 6,7 % du PIB du Canada.
- L'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.
- Les 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.
- Les Sciences de la vie et technologies de la santé
→ L'industrie pharmaceutique représente 40 000 emplois directs.
- La Chimie
→ Matières plastiques, Produits chimiques, Produits pharmaceutiques.
- Le B2B
→ Services financiers, Services de contrats, Services aux entreprises.

C. 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 dédiés, les chambres de commerce et réseaux d'affaires, les concurrents⁸ 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 :

- 1 L'agent commercial, qui pourra au besoin vous représenter auprès des groupes d'achat.
- 2 L'Importateur – grossiste - distributeur,
- 3 La franchise,
- 4 Le fabricant local qui désire étendre sa gamme,
- 5 Le marketing direct,
- 6 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.

⁸ Les sites Strategis Canada et ICRIQ vous fournissent beaucoup d'informations sur vos concurrents probables

Activités de commerce et d'investissement Canada-Belgique

Au début de l'année 2016 (six premiers mois), le commerce entre le Canada et la Belgique a totalisé 2.4 milliards de dollars, soit 1.47 milliards de dollars d'exportations canadiennes vers la Belgique et 934 millions de dollars d'importations en provenance de ce pays.

De 2015 à début 2016, la valeur des exportations canadiennes vers la Belgique a diminué de 13.3% et celle des exportations belges vers le Canada a augmenté de 13.7%.

Importations et Exportations



Relations commerciales de la Belgique

Partenaire : CANADA

Flux : Export

Produits	Quantité en tonnes			Valeur en 1000 EUR			Part en %	Variations en %	
	01-01/2015	01-01/2016	01-01/2017	01-01/2015	01-01/2016	01-01/2017		2015/2016	2016/2017
S06 PRODUITS DES INDUSTRIES CHIMIQUES OU...	1.807	1.411	1.930	54.092	65.916	87.241	55,9	21,9	32,4
S05 PRODUITS MINÉRAUX	33.076	56	36.180	9.149	38	18.851	12,1	-99,6	49.559,3
S16 MACHINES ET APPAREILS, MATÉRIEL...	837	690	547	12.325	11.101	12.119	7,8	-9,9	9,2
S04 PRODUITS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES;...	5.071	5.687	6.155	8.921	9.958	9.157	5,9	11,6	-8,0
S18 INSTRUMENTS ET APPAREILS D'OPTIQUE, DE...	25	21	37	4.532	4.848	6.652	4,3	7,0	37,2
S14 PERLES FINES OU DE CULTURE, PIERRES...	0	0	0	2.908	1.666	5.935	3,8	-42,7	256,3
S17 MATÉRIEL DE TRANSPORT	398	488	295	5.831	6.317	3.644	2,3	8,3	-42,3
S11 MATIÈRES TEXTILES ET OUVRAGES EN CES...	1.035	798	996	3.482	2.525	3.171	2,0	-27,5	25,6
S15 MÉTAUX COMMUNS ET OUVRAGES EN CES MÉTAUX	732	928	974	3.080	2.738	2.657	1,7	-11,1	-2,9
S07 MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES...	652	862	784	1.550	2.103	2.222	1,4	35,7	5,7
S10 PÂTES DE BOIS OU D'AUTRES MATIÈRES...	810	380	1.053	761	718	1.227	0,8	-5,7	70,9
S01 ANIMAUX VIVANTS ET PRODUITS DU RÉGNE...	35	7	25	689	351	796	0,5	-49,0	126,5
S02 PRODUITS DU RÉGNE VÉGÉTAL	766	1.064	727	791	1.316	791	0,5	66,5	-39,9
S13 OUVRAGES EN PIERRES, PLÂTRE, CIMENT,...	202	629	234	519	1.079	531	0,3	108,1	-50,8
S20 MARCHANDISES ET PRODUITS DIVERS	13	36	39	255	270	442	0,3	6,1	63,6
S09 BOIS, CHARBON DE BOIS ET OUVRAGES EN...	388	401	346	424	589	379	0,2	39,0	-35,7
S12 CHAUSSURES, COIFFURES, PARAPLUIES,...	4	3	7	76	69	138	0,1	-8,8	99,8
S21 OBJETS D'ART, DE COLLECTION OU...	3	0	1	10	11	133	0,1	8,2	1.124,3
S03 GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU...	35	12	7	32	38	33	0,0	17,9	-12,1
S08 PEAUX, CUIRS, PELLETERIES ET OUVRAGES...	1	1	2	99	76	25	0,0	-22,6	-67,1
S19 ARMES, MUNITIONS ET LEURS PARTIES ET...	0	0	0	0	0	4	0,0	NA	NA
S22 MARCHANDISES NON CLASSÉES	8.588	0	0	3.816	0	0	0,0	-100,0	NA
Total	54.477	13.471	50.339	113.342	111.728	156.149	100,0	-1,4	39,8

Source : Eurostat – concept communautaire

D. 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 français¹¹, 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

REPRÉSENTATION ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DE LA RÉGION DE
BRUXELLES-CAPITALE À MONTRÉAL

1010 Sherbrooke Ouest, Bureau 2404

Montréal (Québec) H3A 2R7

Tél. 00.1.514.286.15.81

Fax : 00.1.514.286.15.67

e-mail : info@bruxelles-canada.com

¹¹ Voir également la Charte de la langue française

Internet : <http://www.brussels-in-canada.com>

BRUXELLES INVEST & EXPORT

Chaussée Charleroi, 112 - 1060 BRUXELLES

T. 02 800 40 00 Fax 02 800 40 01 - 02 800 40 02

Incitants financiers

Pour vous aider à supporter les coûts engendrés par la recherche de nouveaux marchés, la Région de Bruxelles-Capitale met à votre disposition [5 incitants financiers spécifiques à l'exportation](#), qui rencontrent les principaux aspects de la recherche de débouchés internationaux :

- Promotion à destination des marchés extérieurs
- Prospection à l'étranger
- Foires internationales
- Soumission aux appels d'offre
- Implantation de bureaux de représentation hors Union européenne.

Soyez attentifs aux **délais d'introduction de votre dossier** : un délai de 1 à plusieurs jours avant le début de votre démarche à l'exportation doit être respecté (voir le point «Comment introduire une demande» de l'incitant sollicité).

Attention : Bruxelles Invest & Export peut assurer une information préalable à l'introduction d'un dossier de demande d'incitants mais les dossiers ne peuvent en aucun cas être introduits au travers de Bruxelles Invest & Export. Seule la [Direction des Aides aux entreprises](#) est compétente pour recevoir et traiter les dossiers. Les coordonnées se trouvent sur le formulaire de demande.

Nous vous invitons à vous rendre sur le site : http://invest-export.brussels/fr_FR/aides-financieres