

Canada



Bart SCHOBEN
Attaché économique et
commercial

 vancouver@gob.brussels

 00 1 604 770 3505

 www.brussels-in-canada.com

Secteurs à haut potentiel Approche du marché Recommandations

Mai 2017



invest-export
.brussels 

Recommandations :

Soyez bien au fait de la taille géographique de votre marché !

Le Canada est le deuxième plus grand pays au monde, après la Russie, ce qui n'est pas sans conséquences pour la structure et la distribution des marchandises.

Quelques exemples: Un vol Vancouver-Toronto prend presque 5 heures ! Un train de marchandises a besoin d'environ trois jours entiers pour effectuer le trajet Vancouver-Toronto, etc.

Soyez donc prudent lorsqu'un importateur-distributeur vous dit qu'il est actif 'sur l'ensemble du marché canadien' : c'est quasiment impossible, à moins qu'il s'agisse d'une très grande entité nationale.

Soyez au fait de la taille démographique et de la structure du marché.

Ce gigantesque pays abrite compte 36 millions d'habitants. C'est moins que le Royaume Uni, la France etc. Environ 80 % de cette population vit dans la 'ceinture' à 50 km de la frontière avec les Etats-Unis. Ne vous laissez donc pas induire en erreur par un regard sur la carte, recherchez plutôt les centres densément peuplés.

Soyez attentif aux particularités économiques et culturelles des différentes provinces.

Cependant, certains éléments valent certes pour l'ensemble du territoire canadien et les habitudes qui y règnent.

En ce qui concerne le Canada anglophone, on peut citer :

- Un niveau de vie élevé (avec cependant d'importantes différences régionales)
- Des formes de communication faciles et non-formelles (écrites et parlées)
- L'utilisation de l'e-mail est la chose la plus normale.
- On utilise également les répondeurs automatiques comme première forme de contact (les Belges y sont moins habitués).
- L'éthique, le commerce équitable, le rôle des Amérindiens etc. sont très importants.

Pourtant il existe également de nombreuses différences régionales.

Ainsi, Vancouver abrite une majorité (vous lisez bien !) d'habitants d'origine asiatique. On retrouvera donc certains us et coutumes, ainsi que certaines particularités de ces communautés de manière assez prononcée à Vancouver. De surcroît, beaucoup d'habitudes asiatiques ont été adoptées par les autres communautés. Quelques exemples :

- Veillez toujours à ce que votre interlocuteur « ne perde pas la face ». C'est une chose très sensible à Vancouver.
- Ne soyez pas étonné lorsque même des personnes d'origine caucasienne vous présentent leur carte de visite 'à l'asiatique' (avec les deux mains, entre le pouce et l'index, en vous présentant le nom). Réagissez avec un léger hochement de tête et LISEZ le nom (forme de respect), mais ne soyez pas gêné de poursuivre avec le prénom.
- Demandez comment va sa famille et accordez-y de l'importance.

Les provinces dites 'de la prairie' (l'Alberta, Saskatchewan, Manitoba) ont quant à elles un caractère (très) rural et une histoire industrielle qui est parfois comparée de manière dénigrante avec la série Dallas et JR Ewing (c'est partiellement, mais pas tout à fait vrai).

Pays fortement fédéralisé

Le Canada est au moins aussi fédéralisé que la Belgique. Les dix provinces et trois territoires bénéficient d'une grande autonomie sur le plan législatif, et ce tant pour les matières liées aux personnes que territoriales (à comparer avec nos régions et communautés). L'exportateur doit être bien conscient du fait que dans beaucoup de cas, il n'y pas de grand pays unique. Les différences les plus connues sont celles entre les provinces et territoires concernant la distribution de boissons alcoolisées. Mais aussi les régimes scolaires, les systèmes d'assurances, la sécurité sociale, l'accueil des enfants, les soins aux personnes âgées, certaines matières financières, les travaux publics et marchés publics, la législation environnementale, les modalités de création d'entreprises varient de province en province. Ne manquez jamais de contacter nos bureaux d'information

Recommandation générales :

- 1) Vu le déséquilibre entre la taille démographique et la taille géographique du pays, le monde des affaires canadien connaît un phénomène très typique :

"It is a very small world in a very big country".

Cela signifie qu'il est fort important (et relativement facile) de se créer un réseau. Le réseautage est fort important, car il y a toujours quelqu'un qui connaît quelqu'un quelque part. C'est donc un phénomène marquant qui se crée ainsi, à savoir des 'poches d'affaires' qui sont souvent relativement faciles à délimiter. Le plus souvent, il s'agit de centres provinciaux et urbains.

- 2) Contactez toujours nos services (bureaux à Montréal et à Vancouver) pour bien vous informer sur les possibilités de trouver des débouchés pour votre produit ou service.

Ce qui peut se révéler comme une réussite à Montréal ne le sera pas forcément à Vancouver, Calgary ou Toronto et vice-versa. Il y a bien des différences entre les structures économiques sur tout le pays que vous devez connaître. Beaucoup de Belges pensent encore à tort que le Canada se limite au Québec et à Montréal (et dans le meilleur cas Toronto). C'est une grossière erreur, qui peut faire perdre des opportunités de marché.

- 3) La prospection au Canada est coûteuse, aucun doute à ce sujet, mais

... dès que vous avez acquis un client, celui-ci s'avérera fidèle. Considérez votre temps et votre argent comme un investissement, et non pas comme un coût court terme.

4) Dans la partie anglophone du pays, évitez de parler du Québec.

Ce sujet est parfois sensible et ne relève pas uniquement du domaine linguistique. Cela étant dit, il est erroné de croire que le français au Canada se limite uniquement à la Province de Québec.

Alberta

Aanbevelingen en beloftevolle sectoren

Economische Trends

Ooit het « power-house » van Canada, zowel in letterlijke als financiële zin, zou het niet ernstig zijn te ontkennen dat Alberta de dag van vandaag (juni 2017) door moeilijke tijden gaat die verdere inspanningen en herstructureringen zullen vragen van de Alberta economie. De situatie is niet nieuw, en startte in 2015 met de vrije val van de olie-prijzen nadat Saoedi-Arabie zijn productie stevig opdreef.

Het probleem in twee woorden : deze provincie is rijk in energetische grondstoffen, voornamelijk gas maar nog meer petroleum. In het geval van deze laatste gaat het voor 80% over zogenaamde teerzanden. Naast het feit dat deze uit ecologisch oogpunt streng op de korrel worden genomen, moet men vooral weten dat de exploitatie van de teerzanden heel duur is, gezien zeer intensief in kapitaal, water, energie en arbeid.

Het « break-even » punt is verschillend van de ene exploitatie-site tot de ander, maar men kan stellen dat deze schommelt tussen 60 en 75 USD/vat om tot een WTI equivalent (West Texas Intermediate) product te komen. Dus het is duidelijk dat op dit ogenblik (5 juni 2017) met een olieprijs van 48USD/vat, elke exploitatiesite in deficit zit.

Het gerenomeerde CERI (Canadian Energy Research Institute) is dan ook heel duidelijk in zijn stelling op 5 juni 2017 : « no greenfield oilsands project is at this moment economically feasible ».

Resultaat is dat tal van projecten momenteel « on hold » staan en dat een groot deel van de Albertse economie als subcontractor van deze sector ook ernstig lijdt. Voor het jaar 2016 werd er dan ook - voorspelbaar- een deficit van 6,3 miljard CAD opgetekend.

Nochtans blijkt nu toch een trend op gang getrokken met stevige diversificatie en export-gerichte productie. Momenteel wordt deze laatste ook flink geholpen door de zwakke Canadese dollar (zeker in vergelijking met de dollar van Canada's grootste handelspartner, de USA).

Chaque menace est aussi une opportunité il semble. Il est en fait que le nouveau gouvernement albertien parie lourdement sur la diversification économique de cette province.

Quelques exemples de secteurs porteurs

Ingénierie

L'image dressé ci-dessus ne veut nullement dire que le secteur énergétique est tombé à plat complètement. En effet, on se réalise aujourd'hui que le côté 'cost par baril' a été négligé lors de années où le baril était encore à 100 USD et plus. Donc tous savoir-faire qui pourrait mener à réduire le coûts d'exploitation des sables bitumeux est actuellement intéressant. Par exemple utilisation plus rationnelle de l'eau et de l'énergie, optimisation opérationnelle, off-grid sources énergétiques, calculs des opérations etc...

L'économie dite 'verte' au sens (très) large

Comme en CB mais beaucoup plus tard, les pressions sociologiques et politiques ont mené à que les grands opérateurs de sables bitumineux (Suncor, Shell, Conoco...) commencent activement à assainir leurs sites d'exploitations. Comme mentionné, ces sites ont un très grand impact environnemental et comme en CB les pressions des groupements amérindiens (First Nations) pour rendre les exploitations de richesses naturelles plus durables, ont eu eux-aussi un énorme effet sur la 'pensée verte'.

Résultat : un éventail très large d'entreprises active dans l'économie et les solutions 'vertes'.

- Traitement d'eaux
- Traitement des sols pollués
- Réaffectations des sols
- Utilisation et économie d'énergie sur les sites d'exploitation

Dans un souci de pallier les effets CO2 (les sables bitumineux produisent 17% plus de CO2 par baril) un savoir-faire spécifique dans le 'captage CO2' en est issue en Alberta.

Dans le souci de diversification susmentionné, on retrouvera dans le milieu urbain aujourd'hui aussi une véritable recherche de passer plus aux :

- Constructions durable
- Smart cities
- Transport urbains intelligentes et intégrés

Les TIC

L'origine de ce secteur est la même qu'en CB où les gigantesques sites d'exploitation demandaient des solutions de communications 'sans-fil' sur mesure. En est issue une industrie très spécifique.

- Communications et applications large bande
- 'Internet of things'
- Les 'wearables' (solutions portables utilisant l'internet ou un intranet) sont des véritables spécialités de la CB dans le domaine des TIC.

Film et Media

Même si (encore) très loin de l'ampleur de la CB, ce secteur connaît une croissance remarquable en Alberta. Le secteur étant pas (encore) si mature qu'en CB, les possibilités 'Greenfield' sont de plus en plus importantes.

Sciences de la nanotechnologie :

Il s'agit d'une véritable niche que le monde académique et industriel a développé dans cette Province, issue des maîtrises dans le secteur chimique et physique.

Énergies alternatives, énergie durable, énergie propre

Toujours dans un souci de diversification (et partiellement aussi d'un image 'pollueur') l'Alberta développe actuellement une niche très spécifique : l'énergie éolienne. En effet, grâce à une situation météorologique spécifique, l'Alberta a un potentiel 'on-shore' unique au monde.

Des grandes opportunités existent dans ce secteur (équipage, matériels, calculs, construction...)

Alberta

Quelques recommandations et les bon-à-savoir

Comme la CB, une population très multiculturelle, essentiellement des personnes d'origine asiatique (peut-être plus d'origine indienne hors qu'elle est plus chinoise et japonaise en CB).

Il faut savoir que ce mouvement d'immigration existe déjà depuis avant la deuxième guerre mondiale et a dès lors commencé à laisser des traces et habitudes, même auprès de personnes non-asiatiques.

Quelques exemples typiques et non-négligeable :

Passez votre carte de visites à votre interlocuteur avec les deux mains, votre nom tourné vers votre interlocuteur. Lors que vous recevez celle de votre interlocuteur, réceptionnez-là avec les deux mains et regardez le nom. Même si votre interlocuteurs ne suit pas cette coutume (grande chance qu'il est de Québec ou de l'Ontario ...)

Faites attention que quelqu'un 'ne perd pas la face' publiquement. Vous êtes en group et vous auriez quelque chose moins agréable à signaler à quelqu'un (livraison tardive, mauvaise qualité, attentes non-répondues etc...), ne le faites pas publiquement en présence d'autres personnes.

Contrairement à la CB, venir à temps est un must à Calgary. Ce qu'on remarque aussi, c'est que les heures de début du travail sont beaucoup plus avancées vers le petit matin (commencer à 7.00 est plus la règle qu'exception), tous comme...la fin (à 15.00 commencent le embouteillages à Calgary!). Tenez-en compte au cas où vous combinez un voyage Vancouver-Calgary par exemple.

Approche du marché :

Contrairement à la CB il faut d'abord faire un choix de la ville ! En effet, là où la CB ne possède que d'une grande ville (Metro Vancouver, avec 2,4 millions d'habitants), l'Alberta connait deux villes qui sont importantes en taille : Calgary (Métropolitain Calgary 1,2 millions) et Edmonton (Métropolitain Edmonton : 1,1 millions).

Sans vouloir généraliser il faut savoir que Edmonton est plus une ville 'blue collar' (industrie, transports, logistiques, production...) lors que Calgary est plus la ville 'white collar' (finances, services, bureaux consultance et étude...). Surtout pour les entreprises dans les 'biens consommateurs' ceci est important à savoir puisque les potentialités sont différentes.

Trois étapes :

1) bonne publicité de qualité : une présentation moderne (des bons flyers en .PDF sont un must, un site web est un must, de plus en plus aussi des films !)

2) 'boots on the ground' : Soit vous trouvez un bon représentant sur place qui est bien introduit soit vous venez vous-même sur place. On ne fait PAS des affaires en Alberta à partir du téléphone ou mail avec quelqu'un qui se trouve à 7000 km de vous !)

3) réseautage : le monde économique au Canada est un très petit monde ... dans un pays gigantesque. Il est très important d'être introduit dans les 'bons milieux' où tout le monde se connaît...Ceci est surtout

vrai en Alberta dans le secteur énergétique et pétrolier. Ce monde est très fermé et il est presque impératif de vous y faire introduire par un consultant de renommé.

Le susmentionné vous fera comprendre que la prospection du marché ouest-canadien est onéreuse ! (voyage, séjour, temps...). Mais, une fois la confiance établie vous avez en règle un client pour la vie.

Colombie-Britannique

Recommandations et secteurs porteurs

Tendances économiques

Les prestations économique de la CB surpassent largement celles du reste du Canada. Ceci essentiellement grâce à une politique de diversification économique et une immigration (essentiellement asiatique mais aussi persienne par exemple) d'une importante aisance. Les deux sont des phénomènes des deux dernières décennies.

En effet, si il y encore une 20aine d'années où la CB étaient surtout une province de richesses naturelles, d'autres secteurs très spécifiques en sont soit sortie ou se sont développés indépendamment

Quelques exemples de secteurs porteurs

L'économie dite 'verte' au sens (très) large

Différentes tendances sociologiques et politiques ont mené à ce que ce secteur devient de plus en plus la 'star' de la CB. Sur le plan politique par exemple, le Maire de Vancouver a lancé le plan ambitieux de rendre Vancouver City 'la ville la plus verte du monde'. D'autre villes et la Province en général ont sauté sur le même train.

Sur un plan sociologique, une pression de la population et l'influence accrue des amérindiens pour rendre les exploitations de richesses naturelles plus durables, ont eu eux-aussi un énorme effet sur la 'pensée verte'.

Résultat : un éventail très large d'entreprises active dans l'économie et les solutions 'vertes'.

- Traitement d'eaux
- Traitement des sols pollués
- Purification de l'aire
- Construction durable
- Smart cities
- Transport urbain
- Utilisation et économie d'énergie

ne sont que quelques exemples des secteurs porteurs

Les TIC

Issue de décennies d'histoire d'exploitation minière (charbon, métaux précieux, cuivre, or...) et forestière, la CB s'est acquiert un savoir-faire spécifique dans les communications et applications dite 'sans-fil'. Souvent les gigantesques chantiers demandaient des solutions de communications 'sans-fil' sur mesure. En est issue une industrie très spécifique.

- Communications et applications large bande
- 'Internet of things'
- Quantum computing
- Les 'wearables' (solutions portables utilisant l'internet ou un intranet) sont des véritables spécialités de la CB dans le domaine des TIC.

Film et Media

Pas souvent connu, mais la CB est le troisième pôle de film en Amérique du Nord, après LA-Hollywood et New-York. À juste titre dénommée souvent 'Hollywood North' ce secteur est devenue très porteurs les 10-15 dernières années.

Les possibilités de co-production, post-procession, les sous-titrages etc... sont tous des secteurs satellites autour de ce secteur très prometteurs et créatif. Les autorités ont bien compris ceci et des énormes investissements en éducation, infrastructures soutiens techniques en cessent pas de croître.

Gaming, simulation, réalité virtuelle.

Un peu issue du secteur susmentionné, d'abord le savoir-faire s'est développé dans les effets spéciaux. Quelques années après a suivi le secteur des jeux (Electronic Arts étant aujourd'hui un 'global player' localisé en CB) en utilisant les effets spéciaux.

Aujourd'hui s'ajoute un secteur qui profite des avancements technologiques dans les effets spéciaux et les jeux : la réalité virtuelle. Trop souvent encore vue comme divertissement uniquement, des toutes nouvelles applications ont été amenées par la réalité virtuelle comme par exemple des simulations dans l'industrie. Des application typiques et existant aujourd'hui dans des 'versions bêta' son les entraînement dans diverses secteurs l'aviation et le nautique, des situations militaires, policières ou d'accidents, situation d'urgence médicale jusqu'à même simulation de opérations chirurgicales.

Des grandes avancements sont à attendre dans ce secteur-ci sans aucun doute, et la CB se prépare pleinement.

Sciences de la vie :

Si il est vrai que la production pure des pharmaceutiques se situe plus côté de la province du Québec, grand nombre de la recherche, test cliniques et 'drug discovery' se font en CB. Comme secteur 'phare' il y a certainement la cardiologie, neurologie (un focus fort sur l'épilepsie) mais surtout la cancérologie à mentionner.

A part les medical devices, citons aussi les génomiques comme secteur phare de la CB.

Énergies alternatives, énergie durable, énergie propre

Pourtant dotées d'énormes réserves dans les sources énergétiques classiques -charbon mais surtout le gaz naturel- la CB mène une politique active dans la recherche et le développement d'autres sources. À mentionner sont des énormes nouveaux projets dans le hydro ('Site C dam'), mais aussi un rattrapage dans l'énergie éolienne et marémotrice.

Des grandes opportunités existent dans ce secteur (équiper, matériels, calculs, construction...)

Mais aussi des solutions de stockage énergétiques, captage de CO₂, les fuels cells sont des points forts de la CB, elles-aussi largement soutenus par les autorités (recherche universitaire, subventionnement très importantes de voitures électriques, construction de bus électriques etc...)

Colombie-Britannique

Quelques recommandations et les bon-à-savoir

La CB, et Vancouver en particulier, connaît une population très multiculturelle, essentiellement des personnes d'origine asiatique.

Il faut savoir que ce mouvement d'immigration existe déjà depuis avant la deuxième guerre mondiale et a dès lors commencé à laisser des traces et habitudes, même auprès de personnes non-asiatiques.

Quelques exemples typiques et non-négligeable :

Passez votre carte de visites à votre interlocuteur avec les deux mains, votre nom tourné vers votre interlocuteur. Lors que vous recevez celle de votre interlocuteur, réceptionnez-là avec les deux mains et regardez le nom. Même si votre interlocuteurs ne suit pas cette coutume (grande chance qu'il est de Québec ou de l'Ontario ...)

Faites attention que quelqu'un 'ne perd pas la face' publiquement. Vous êtes en group et vous auriez quelque chose moins agréable à signaler à quelqu'un (livraison tardive, mauvaise qualité, attentes non-répondues etc...), ne le faites pas publiquement en présence d'autres personnes.

Autres particularité, la CB se présente comme le 'West Coast' californien au Canada. Avec un style de vie plus 'lose, relax, easy living' etc... Donc venir avec les 15 minutes académiques trop tard est aucun problème (ne faites pas ça à Calgary ou à Toronto!), presque la règle. Attention cependant, des rendez-vous sont toujours respectés et on demandera de vous la même chose!

Egalement dans ce même style 'West Coast', tout est 'waw', 'great', 'super', 'no problem', 'let's go for it', 'we'll do it' etc... Un peu de prudence: on a un peu plus tendance à vendre la peau de l'ours avant l'avoir abattu. Ceci est un phénomène typique, surtout à Vancouver.

Approche du marché :

Trois étapes :

1) bonne publicité de qualité : une présentation moderne (des bons flyers en .PDF sont un must, un site web est un must, de plus en plus aussi des films !)

2) 'boots on the ground' : Soit vous trouvez un bon représentant sur place qui est bien introduit soit vous venez vous-même sur place. On ne fait PAS des affaires en CB à partir du téléphone ou mail avec quelqu'un qui se trouve à 7500 km de vous !)

3) réseautage : le monde économique au Canada est un très petit monde ... dans un pays gigantesque. Il est très important d'être introduit dans les 'bons milieux' où tout le monde se connaît...

Le susmentionné vous fera comprendre que la prospection du marché ouest-canadien est onéreuse ! (voyage, séjour, temps...). Mais, une fois la confiance établie vous avez en règle un client pour la vie.