

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

à l'essentiel

n°38 - mai 2017



indicateur

2017 :

150^e
anniversaire
de la confédération
canadienne

Éditorial

Le Canada, qui fêtera cette année le 150^e anniversaire de sa confédération, est un pays qui bénéficie d'une économie hautement structurée offrant aux entreprises françaises des opportunités dans les principaux domaines économiques. Le pays a été épargné par la dernière crise économique mondiale et le taux de chômage reste à un niveau très bas. Ainsi, le Canada possède des avantages concurrentiels dans les secteurs économiques de pointe, tels que l'aérospatiale, les technologies de l'information et des communications, les sciences de la vie et les services financiers.

Deux secteurs d'avenir se démarquent particulièrement. En premier lieu, le Canada porte une attention soutenue au développement des partenariats sur les énergies et technologies « propres » et durables, reflétant ainsi les engagements pris en décembre 2015 lors de la COP21.

Dans un deuxième temps, le Canada est une terre d'accueil pour les entreprises innovantes. Les grandes villes, Montréal, Toronto et Vancouver en tête, sont de véritables niches à start-up et un concentré d'innovation sociale et technologique. Montréal, a d'ailleurs obtenu fin 2015, le label de pôle de

croissance technologique (« French Tech Hub ») délivré par le gouvernement français.

Depuis 1994, le Canada fait partie de l'ALÉNA (Accord de libre-échange nord-américain) et se positionne comme porte d'entrée vers le marché américain. Malgré les incertitudes liées à la renégociation de cet accord commercial demandée par Donald Trump, entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique, cette région du globe est désormais en passe de devenir un carrefour entre les marchés américains et européens avec la récente ratification de l'AECG (Accord Économique et Commercial Global).

Pour vous accompagner au mieux dans votre développement export et son volet canadien, notre groupe met à votre disposition son expertise à l'international, en général, et son bureau de représentation basé à Montréal, plus particulièrement. Votre chargé d'affaires entreprises est à votre disposition pour organiser une rencontre avec nos spécialistes internationaux et l'équipe canadienne lors d'une prochaine journée pays dans votre région.

Jean-Albert Chaffard

Directeur des Activités Internationales
Président de CM-CIC Aidexport



- Relation d'affaires
- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- Système bancaire

REPÈRES ÉCONOMIQUES

- Membre de l'**OCDE** et de l'**ALENA**
- **10^e** puissance économique mondiale
- **2^e** plus grand pays au monde en superficie après la Russie
- **1^{er}** pays du G20 où faire des affaires (Bloomberg)

CHIFFRES 2016 (ESTIMATION)

- **\$1 530 Mds**
PIB nominal
- **\$42 230**
PIB par habitant
- **1,3 %**
taux de croissance
- **7 %**
taux de chômage
- **1,5 %**
taux d'inflation

(Source : IHS Markit janvier 2017)

Le Canada, terre d'opportunités

« A Mari usque ad Mare », la devise du Canada, signifie « d'un océan à l'autre » et rappelle l'immensité du territoire. Ce pays, riche en ressources naturelles, aux importantes étendues d'eaux et de forêts, est la seule région en Amérique du Nord où le français fait partie des langues officielles. De par son histoire, des liens privilégiés existent entre la France et le Canada et, plus particulièrement, entre la France et le Québec. Ceux-ci se traduisent par plusieurs accords communs et une forte présence française dans la province. La diversité culturelle est une autre des forces du Canada qui s'exprime en une capacité d'adaptation hors pair et une main d'œuvre très qualifiée.

L'économie canadienne repose principalement sur l'exportation des matières premières. Malgré les fluctuations récentes de celles-ci : chute du prix du baril de pétrole à son niveau le plus bas depuis 12 ans, feu de forêt pendant 2 mois qui a ravagé la province de l'Alberta, principale productrice de sables bitumineux, le Canada conserve une solide économie. Le gouvernement fédéral compte renforcer l'économie canadienne en investissant massivement dans les infrastructures du pays et en soutenant la croissance et l'innovation des entreprises.

Au niveau du commerce extérieur, le Canada est un marché très ouvert puisque le pays a conclu un grand nombre d'accords de libre-échange. De nombreux autres sont en cours de négociation. Les deux principaux accords

sont l'Accord Économique et Commercial Global et le Partenariat transpacifique. Il n'en demeure pas moins que la grande majorité des échanges commerciaux se fait avec les États-Unis (80 % des exportations canadiennes) de par la proximité des deux marchés.

Suite à l'élection de Donald Trump en tant que 45^e président des États-Unis, cette forte dépendance du Canada envers les États-Unis peut en revanche engendrer des risques économiques, notamment liés au durcissement des relations internationales. En effet, la renégociation des accords commerciaux tels que l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain, pourrait miner la croissance canadienne.

Dans ce contexte, le développement des relations commerciales bilatérales avec l'Europe est d'autant plus important pour le Canada.

Actuellement, la France est un partenaire économique actif. Elle est le 11^e client et le 9^e fournisseur du Canada. La France se situe également au 9^e rang des investissements entrant au Canada. Près de 910 filiales françaises représentant 99 600 emplois sont présentes au Canada. Une grande partie de celles-ci est concentrée au Québec (43 %), pour une première pénétration du marché, étant donné l'usage du français, et en Ontario (33 %). Les sociétés en question proviennent de divers secteurs. On y trouve aussi bien les grands noms de l'industrie et des services (Danone, le groupe Le Duff, le groupe Bonduelle, Fleury-Michon...) que de nombreuses PME. ■



Le **Crédit Mutuel** pour vous au Canada

Implanté à Montréal depuis septembre 2013, le bureau de représentation du Canada accompagne les entreprises françaises dans leur projet de développement dans le pays et les assiste dans les démarches bancaires locales.

Par ailleurs, forte d'une expertise multisectorielle, la filiale de conseil à l'international CM-CIC Aidexport, de concert avec l'équipe du bureau, accompagne les clients du groupe dans les domaines suivants :

- ➔ étude de marché, évaluation des opportunités, détermination de la stratégie d'entrée;
- ➔ prospection commerciale sur une ou plusieurs zones géographiques;
- ➔ recherche de partenaires industriels ou commerciaux;
- ➔ organisation de missions commerciales;
- ➔ pilotage d'implantation de filiale: assistance dans les démarches administratives, constitution et coordination d'une équipe d'experts (avocats, fiscalistes, experts-comptables...), recherche de locaux, aide au recrutement...;
- ➔ recherche de cibles de croissance externe.

De plus, le groupe bénéficie localement d'un partenariat bancaire privilégié avec le Mouvement Desjardins, premier groupe financier coopératif au Canada et premier groupe financier au Québec.

Ce partenariat a ainsi permis d'élargir l'offre commerciale et bancaire pour proposer une gamme personnalisée de services bancaires aux entreprises clientes des deux partenaires, en France et au Canada :

- ➔ ouverture de compte simplifiée et à distance pour les entreprises résidentes et non résidentes, en euros ou en devises;
- ➔ mise en place de financement court et moyen terme avec possibilité d'émission de garanties du groupe en faveur de Desjardins;
- ➔ émission de lettre de crédit Stand-By;
- ➔ réémission de caution.



Banque Transatlantique, un dispositif unique

La Banque Transatlantique met à la disposition des entrepreneurs et dirigeants de sociétés résidentes au Canada un dispositif unique permettant de les accompagner dans leurs problématiques patrimoniales liées aux spécificités franco-canadiennes.

La prise en compte de la sphère privée dans le cadre d'une implantation au Canada complète naturellement l'accompagnement des PME par le bureau de représentation du Groupe et permet ainsi de proposer une approche globale.

Les bureaux de représentation du Groupe

Compétences et domaines d'activités

Industrie plastique.

Cosmétique et produits de santé naturels : produits de beauté, huiles essentielles, compléments alimentaires.

Agroalimentaire : vins et spiritueux, transformation alimentaire, équipements et emballage.

NTIC : édition de logiciels de gestion.

Énergie renouvelable : performance énergétique des bâtiments.



De gauche à droite :
Ines Miloudi,
Anaïs Potier et
David Eap.



Échanges commerciaux

En 2015, pour la 3^e année consécutive, les échanges entre la France et le Canada ont progressé et représentent 9,9 milliards de dollars canadiens (CAD) soit 14,5 milliards d'euros. La France est le 8^e partenaire commercial du Canada.

Exportations françaises vers le Canada (10 milliards d'euros)

- Aéronautique et spatial (22 %), machines industrielles (10 %), équipement de communication (6 %), produits pharmaceutiques (9 %), biens de consommation : vins, alcools et eaux, produits de beauté et parfums, produits agroalimentaires... (19 %), produits chimiques (8 %).

Importations françaises depuis le Canada (4,5 milliards d'euros)

- Matières premières et produits d'extraction (22 %), aéronautique et spatial (32 %), produits agroalimentaires (11 %), produits pharmaceutiques (3 %).

Le stock d'investissements français au Canada atteint 11,7 milliards de CAD soit 17 milliards d'euros en fin 2014, soit 1,6 % du total des investissements directs étrangers du pays. À l'inverse, les investissements canadiens en France atteignaient 6,2 milliards de CAD soit 9 milliards d'euros ce qui représente 0,4 % de la totalité des investissements directs étrangers.

La relation d'affaires

- Les Canadiens accordent beaucoup d'importance à la ponctualité et les retards laissent une mauvaise impression, sauf lorsqu'il y a des circonstances atténuantes.
- Les relations d'affaires sont directes, pragmatiques et concises. Il est recommandé de faire un pitch commercial court (10 minutes maximum) en adaptant son discours à son interlocuteur et en faisant ressortir clairement la valeur ajoutée et avantages concurrentiels du produit ou service présenté.
- Il est indispensable de disposer de supports de communication synthétiques en français et en anglais.
- La conversation doit être positive et chaleureuse. N'hésitez pas à débiter un rendez-vous par une conversation anodine, de plus, les Canadiens sont sensibles à la critique et n'aiment pas être confondus avec leurs voisins américains.
- Après chaque rencontre, il est important de relancer les contacts dans les semaines qui suivent pour raviver leurs intérêts.
- La réactivité est très importante. Si votre prospect est intéressé, il vous le fera savoir et il faudra être capable de réagir rapidement. Les Canadiens accordent beaucoup d'importance au respect des délais.
- Les Canadiens sont sensibles au service à la clientèle qui doit être rapide, courtis et efficace.
- Le réseautage est un fondement primordial pour réussir en affaires au Canada afin d'élargir son réseau de contacts. À cet effet, il est essentiel d'avoir des cartes de visite sur soi lors de rencontres professionnelles.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Pays riche qui bénéficie d'une bonne qualité de vie
- ▶ Fait partie des 10 pays ayant conservé leur notation AAA en 2016, soit un excellent niveau de risque
- ▶ Système bancaire très bien réglementé
- ▶ Accès au marché nord-américain : commerce Nord-Sud plus important que commerce Est-Ouest
- ▶ Existence de pôles d'excellence dans l'aéronautique, les biotechnologies et la santé, l'agroalimentaire, les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), l'environnement...
- ▶ Pays bilingue et multiculturel

Les points faibles

- ▶ Obligation d'adopter une approche spécifique par province compte tenu de l'immensité du territoire et du statut à deux niveaux (fédéral + provincial)
- ▶ Beaucoup de barrières tarifaires et douanières (protectionnisme)
- ▶ Nombreuses normes locales et réglementaires spécifiques d'ordre professionnel et de distribution (alcool, santé...)
- ▶ Règles de Common Law (et de code civil au Québec) à intégrer dans les relations commerciales et contractuelles

Le système bancaire et les moyens de paiement

► Système bancaire :

Il est composé, au Canada, de six grandes banques historiques (les « Big Six ») :

- Royal Bank of Canada (RBC),
- Toronto-Dominion Canada Trust (TD Canada Trust),
- Banque de Montréal (BMO),
- Banque de Nouvelle-Écosse (BNS),
- Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC),
- Banque Nationale du Canada (BNC).

Ces banques sont parmi les 40 premières banques mondiales en solidité financière (classement Global Finance 2015).

Le Mouvement Desjardins, notre partenaire bancaire au Canada, représente quant à lui, la 5^e institution bancaire la plus sûre au monde et la 1^{re} en Amérique du Nord (classement Bloomberg 2015).

► Moyens de paiement :

- Malgré leur perte de faveur constante depuis de nombreuses années, les chèques et les effets de commerce papier demeurent l'une des méthodes de paiement les plus populaires pour de nombreuses entreprises au Canada.
- Les débits préautorisés (DPA) – aussi appelés débits directs, prélèvements automatiques, retraits préautorisés ou paiements préautorisés (PPA) – sont de plus en plus utilisés par les entreprises canadiennes. Il en est de même pour les virements électroniques.

Secteurs porteurs

Le Canada fait partie des leaders mondiaux dans le secteur aéronautique et l'industrie, les technologies de l'information et des communications, l'environnement, l'agriculture, l'énergie, les sciences de la vie et les services financiers.

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

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

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

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

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

Les provinces maritimes : agriculture, pêche et agroalimentaire, énergie, minerais et hydrocarbures, industrie forestière, défense et aérospatial.



■ Superficie :
9 976 139 km²

■ Population :
35,9 millions

■ Capitale :
Ottawa (Ontario)

■ Villes principales :
Toronto, Montréal,
Ottawa, Vancouver,
Québec

■ Monnaie : dollar
canadien (CAD)
1 EUR = 1,3453 CAD
(01/2017)

■ Fête nationale :
1^{er} juillet

■ Langues officielles :
anglais, français

■ Religions : confession
catholique largement
dominante (83 % de la
population) mais
seulement 10 % de
pratiquants

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le Crédit Mutuel vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

BILLJOBS, UNE NOUVELLE IMPLANTATION RÉUSSIE AU CANADA

Billjobs, édite et développe depuis 1990, un logiciel permettant la gestion budgétaire et analytique des dossiers, ainsi que la gestion de la production et de la relation commerciale. Cet outil offre une bonne visibilité de l'analyse et du suivi des dossiers. Il s'adresse en priorité aux professionnels de la communication à la fois en France mais également à l'étranger.



Interview de **Régis Cottinet**,
directeur général de la société **Billjobs France**

« Jusqu'à présent, nous exportions dans divers pays : Algérie, Royaume-Uni, Belgique, Canada, Espagne, Luxembourg ou encore Madagascar, sans pour autant disposer d'une présence locale. En matière d'international, notre stratégie consiste à ne rien nous interdire et à profiter des opportunités qui s'offrent à nous. C'est dans ce contexte, que nous avons eu la possibilité de travailler avec un client au Canada. Nous avons donc sollicité notre Chargé d'affaires entreprises en IDF, qui nous a présenté le Chargé d'affaires à l'international à qui nous avons exposé notre projet. Il a été convenu de confier à CM-CIC Aidexport, un travail de prospection en direction d'une cinquantaine d'agences de publicité/communication et agences digitales de taille moyenne (5 à 20 personnes) implantées au Québec (principalement à Montréal) afin de déclencher et planifier des rendez-vous.

Une première mission a pu être organisée en juillet 2016 afin de faire des démonstrations à trois agences locales et rencontrer des experts (avocats, espaces de coworking...): l'accompagnement d'Aidexport a donc été complet allant de la prospection jusqu'à l'implantation, tout en étant présent lors des entretiens menés avec les entreprises locales.

Nous avons pu retourner à Montréal en octobre puis en décembre 2016 afin de rencontrer des agences supplémentaires et approfondir notre future implantation qui sera effective au premier trimestre 2017.

Les premiers contacts et impressions du pays ont été encourageants. Le pouvoir d'achat y est relativement similaire à celui du marché français et le développement des affaires y semble beaucoup plus facile. Le pays est libre de contraintes administratives et donne le sentiment que tout est possible. Pragmatiques et bienveillants, les Canadiens sont avant tout des Américains qui parlent français et non des Français qui ont un accent. Grâce à l'accompagnement complet de CM-CIC Aidexport, nous avons pu créer rapidement une société sur place et disposer de partenaires fiables pour les aspects juridique et comptable.

Nous comptons profiter de notre structure Billjobs Montréal pour servir de porte d'entrée au marché américain. Désormais, nous savons que pour être efficaces et éviter des déconvenues, il est indispensable de se faire assister par des personnes maîtrisant, au-delà du marché que l'on souhaite pénétrer, les codes sociologiques de ses futurs interlocuteurs. ■

BILLJOBS

- **Création : 1990**
- **Effectif : 10 personnes**
- **CA : 1,2 M€**
(dont 10 % à l'export)
- **Activité : logiciel de gestion**
- **Site Internet : www.billjobs.com**

SOLUTIONS

— **Crédit Mutuel** —

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- Ciblage export multi pays
Recherche d'un agent commercial
- **Assistance à l'implantation**
- **Organisation programme de rendez-vous et accompagnement**

► **contactez-nous**

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

Canada



POURQUOI INVESTIR AU CANADA ?

Le Canada est la destination par excellence pour les investissements étrangers, son climat d'affaires étant réputé pour être le meilleur des pays du G20. De même, son économie florissante le classe en tête des pays du G7 au cours de la dernière décennie (1,7 % de croissance réelle du PIB entre 2006 et 2015).

Nommé en 2016 à la 20^e place du classement Doing Business de la Banque Mondiale, le Canada arrive 2^e sur 190 pays en ce qui concerne la création d'entreprise. En effet, le pays offre des avantages significatifs aux entreprises souhaitant s'implanter sur son territoire afin de se rapprocher de leur clientèle finale et d'avoir davantage de visibilité sur le marché.

Le processus d'implantation est simple : il n'y a pas de capital social minimum à souscrire, pas de minimum d'administrateurs requis, les objets sociaux sont non limitatifs et il n'y a qu'une seule forme de société (société incorporée au niveau provincial ou fédéral).

Le processus est également rapide. Il requiert seulement 2 à 5 jours au niveau provincial et 24 à 48 heures au niveau fédéral (traitement en ligne).

Les coûts d'exploitation au Canada sont les 2^{es} plus bas des pays du G7 et de 5 % inférieurs à ceux des États-Unis,

notamment en matière de recherche et développement et dans les secteurs de haute technologie, exigeant une main-d'œuvre qualifiée.

La fiscalité des entreprises est l'une des plus attractives des pays du G7.

Par ailleurs, l'Accord Économique et Commercial Global (AECG) entre l'Union Européenne et le Canada ratifié par le Parlement européen le 15 février 2017, va contribuer à augmenter les échanges commerciaux franco-canadiens en permettant aux entreprises européennes d'avoir un accès préférentiel au marché canadien.

Les éléments essentiels de cet accord sont :

- **Libéralisation des échanges** : l'accord prévoit l'élimination de plus de 98 % des lignes tarifaires douanières entre l'Union Européenne et le Canada.
- **Mobilité des personnes** : l'accord réduit certains obstacles réglementaires relatifs aux mouvements de personnels engendrés par le développement des marchés étrangers (uniquement pour les entrées temporaires et les courts séjours).
- **Accès aux marchés publics** : l'accord prévoit un accès élargi aux marchés publics canadiens pour les entreprises européennes.
- **Droit de propriété intellectuelle** : l'accord renforcera la protection dans plusieurs domaines, tels que les droits d'auteurs, le droit des marques et les brevets, notamment dans le secteur pharmaceutique.
- **Règlement des différends** : l'accord met sur pied plusieurs mécanismes de règlement des investisseurs États afin de régler les différends commerciaux qui pourraient surgir entre parties prenantes.

Taux d'imposition des sociétés combinés fédéral-provincial sur les bénéficiaires

	Revenues d'entreprise
Colombie-Britannique	26,0 %
Alberta	27,0 %
Saskatchewan	27,0 %
Manitoba	27,0 %
Ontario	26,5 %
Québec	26,9 %
Nouveau-Brunswick	27,0 %
Nouvelle-Écosse	31,0 %
Île-du-Prince-Édouard	31,0 %



Master agreement : le partage de risque Groupe Crédit Mutuel - Desjardins

Le 12 octobre 2011, le Groupe et le Mouvement des Caisses Desjardins, 1^{er} groupe financier coopératif au Canada, ont signé un accord de coopération global couvrant plusieurs domaines dans le cadre de leur développement international :

- création d'une société monétique internationale commune : MONETICO INTERNATIONAL;
- création d'un fonds commun de capital de risque dédié à l'investissement et l'accompagnement d'entreprises à forte compétence technologique positionnées dans des secteurs à fort potentiel de croissance;
- création d'une marque de commerce commune Desjardins Transatlantique Gestion, afin de proposer aux investisseurs au Canada des solutions de gestion en euros détenues sur le territoire canadien;
- développement d'une offre conjointe auprès des clients entreprises des deux entités bancaires au Canada et en Europe comprenant le conseil au développement à l'international, les ouvertures de compte, le cash management, la banque à distance, les financements et les garanties bancaires.

L'objectif est de proposer une offre aux entreprises clientes du groupe ayant des filiales au Canada, et souhaitant avoir accès à des financements de plus de 16 M de \$CAD.

Ce dispositif répond aux difficultés des entreprises françaises qui souhaitent financer leur développement local au Canada.

Une fois les conditions du financement local déterminées localement, l'accord-cadre général ramène la matérialisation de l'aspect co-financement à une convention de participation réduite à la signature d'une simple fiche récapitulant le type d'engagement (risque seulement ou risque et trésorerie) et les conditions particulières de l'opération (montant, durée, pourcentage de participation, garanties, commissions...) qui seront négociables au cas par cas.

En pratique, une fois l'étude du dossier réalisée, le Mouvement des caisses Desjardins prend localement les sûretés nécessaires (hypothèques, garanties de la maison mère...) en garantie du concours qu'il accorde et fait bénéficier le Groupe de la possibilité de cofinancer l'opération au travers de cet accord.

Très souple, cette coopération opérationnelle permet de mieux accompagner les entreprises qui s'agrandissent au Canada mais aussi celles qui débutent.

N'hésitez pas à en parler avec votre conseiller à l'International.



Crédit Mutuel

n° 38 - mai 2017

Directeur de la publication : Jean-Albert Chaffard - Rédacteur en chef : Eric Rozuel

Pilotage éditorial : Paul Gibert, Gilles Perraud

Crédits photos : © Istockphoto

Réalisation : Mistigris communication

Impression : SOFEDIS - Dépôt légal : mai 2017 .

> contactez-nous

Pour en savoir plus,
contactez votre chargé
d'affaires en agence.

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, La Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, société coopérative à forme de S.A. au capital de 5 458 531 008 euros (RCS B588505354), 34 rue du Wacken 67913 Strasbourg Cedex 9, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, et les Caisses du Crédit Mutuel sont des intermédiaires d'assurance inscrits au registre national, sous le numéro unique d'identification 07 003 758, consultable sous www.orias.fr proposant des contrats d'assurance de ACM IARD S.A., ACM VIE S.A. entreprises régies par le Code des Assurances; MTRL, Mutuelle Nationale relevant du livre II du Code de la Mutualité.

CM-CIC Aidexport - Société anonyme au capital de 152 000,00 euros - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322696 709