

50 questions à se poser afin de se préparer pour le Canada

Le Canada a conclu des accords de libre-échange (ALE) avec 53 pays et des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec 38 pays. Voici les questions que les entreprises qui veulent profiter de ces ALE et APIE doivent se poser pour faire des affaires au Canada.

Planification fiscale

- Disposez-vous d'un plan fiscal?
- Votre État membre a-t-il conclu une convention fiscale avec le Canada?

Le cas échéant, quelles sont les règles fiscales applicables aux activités de votre entreprise au Canada et dans la province où vous avez l'intention de faire des affaires?
- Quels sont les taux d'imposition au Canada et dans la province où vous avez l'intention de faire des affaires?
- Y a-t-il des règles particulières applicables à la libre circulation des capitaux entre le Canada et votre État membre?
- Y a-t-il des stratégies qui peuvent être mises en place pour minimiser l'impact négatif de certaines règles?

Stratégie d'entreprise

- Disposez-vous d'un plan d'affaires?
- Comment comptez-vous faire des affaires au Canada?
- Avez-vous besoin d'une licence ou d'un permis spécial au Canada ou dans la province où vous avez l'intention de faire des affaires?

Recrutement

- Embaucherez-vous un employé local pour promouvoir votre entreprise au Canada?
- Connaissez-vous les exigences des lois sur l'emploi de la province canadienne où vous embauchez un employé?
- Connaissez-vous les exigences des lois provinciales sur l'emploi qui s'appliquent lorsque vous licenciez un employé?

Partenariats

- Préférez-vous conclure un accord de distribution avec une entreprise au Canada qui est déjà dans votre secteur d'activité?
- Quelles sont les règles qui régiraient cette relation?
- Quand et comment serez-vous payé, et dans quelle devise?
- Souhaitez-vous la protection d'une clause de non-concurrence ou de non-sollicitation?
- Ce type de clause est-il applicable dans la province où vous concluez ces accords commerciaux, et dans quel type de circonstances?
- Quelles lois régiront vos relations d'affaires?
- Allez-vous vous adresser aux tribunaux civils ou régler vos litiges par voie d'arbitrage, et à quel endroit?
- Quelle langue sera utilisée pour régler le litige?

Exigences d'affaires

- Préférez-vous acquérir une entreprise au Canada?
- Le cas échéant, quelles sont les questions auxquelles vous devez absolument répondre dans le cadre de votre diligence raisonnable?
- Existe-t-il des règles ou autorisations particulières qui s'appliqueront à votre entreprise au Canada?
- L'entreprise doit-elle obtenir un permis environnemental pour exercer des



activités?

- Existe-t-il des problèmes de responsabilité des administrateurs au sein de l'entreprise que vous cherchez à acquérir?
- Devriez-vous acheter les actifs ou les actions?

Structure de l'entreprise

- Préférez-vous incorporer votre propre entreprise au Canada?
- Est-il facile de constituer une filiale au Canada?
- L'administrateur d'une telle filiale doit-il être un résident du Canada?
- Quelle est la portée potentielle de la responsabilité d'un administrateur d'entreprise au Canada, et l'assurance de l'administrateur peut-elle la couvrir?

Gestion de la clientèle

- Préférez-vous faire des affaires au Canada à partir de votre plateforme électronique?
- Votre site Web est-il conforme aux lois canadiennes et à celles de la province où vous avez des clients?
- Votre site Web est-il conforme à la législation applicable en matière de protection des consommateurs, de protection de la vie privée et de taxe de vente au Canada et dans la province où vous avez des clients?
- Votre stratégie dépendra de vos objectifs. Les avez-vous définis?



Protection de la propriété intellectuelle

- Disposez-vous d'un plan de propriété intellectuelle?
- Vos marques de commerce et brevets sont-ils enregistrés au Canada?
 - Les licences que vous détenez sur des propriétés intellectuelles tierces vous accordent-elles les droits dont vous avez besoin pour faire des affaires au Canada?
- Vos produits enfreignent-ils les droits de propriété intellectuelle d'une autre partie déjà enregistrée au Canada?
 - En ce qui concerne la partie de votre propriété intellectuelle qui n'est pas protégée par des marques de commerce et des brevets, avez-vous conclu des accords de confidentialité avec votre correspondant commercial canadien, et ces accords sont-ils applicables au Canada et dans la province où vous exercez des activités?

Douanes

- Disposez-vous d'un plan relatif aux règles d'origine?
 - Les règles d'origine déterminent si votre produit est admissible à l'accès en franchise de droits au Canada. Vos marchandises sont-elles fabriquées dans un pays ayant conclu un accord de libre-échange avec le Canada?
- Tous les composants de vos produits sont-ils fabriqués dans ce pays?
 - Les matières premières des composants de vos produits proviennent-elles de ce pays?
- Proviennent-elles du Canada?
- Proviennent-elles d'un pays qui a conclu un accord de libre-échange avec le Canada?

Immigration d'affaires

- Disposez-vous d'un plan de mobilité globale du personnel?
- Avez-vous l'intention d'envoyer des employés au Canada pour y faire des affaires?
- Ces employés ont-ils besoin d'un visa, d'un permis de travail, ou des deux?
- Comment les règles d'immigration s'appliquent-elles aux voyages d'affaires de courte durée par rapport aux séjours de longue durée?
- Avez-vous l'intention d'attirer des travailleurs qualifiés du Canada vers votre entreprise dans votre pays?

Ce ne sont là que quelques-unes des questions auxquelles vous devez répondre lorsque vous cherchez à pénétrer le marché canadien.

Chez BCF, nous pouvons vous aider à élaborer vos plans, qu'il s'agisse de tirer parti des ALE et des APIE ou d'étendre vos activités dans toute autre partie du monde où il existe un marché pour vos produits et services.



Didier Culat
Avocat sénior

-

418 266-4504

didier.culat@bcf.ca