



DROIT COMMERCIAL

Le Canada et le Québec : une porte d'entrée vers les grands marchés américains et mexicains

Depuis plus d'une dizaine d'années, le Canada est devenu une terre d'accueil pour les immigrants et entrepreneurs Européens et étrangers. Les possibilités d'investissement y sont grandes et facilitées, à tel point que nombre d'entreprises étrangères s'y sont déjà installées. La circulation des biens, des capitaux et des personnes entre le Canada, les États-Unis et le Mexique ainsi que le bilinguisme sont les facteurs primant de l'attrait exercé aujourd'hui par le Canada.

Second plus grand pays du monde en superficie, peuplé d'environ 33 millions de personnes; dont près de 8 millions de francophones répartis principalement dans les provinces de Québec et du Nouveau-Brunswick; le Canada a depuis longtemps une économie prospère et dynamique qui lui a permis de devenir un membre influent de l'OCDE et du G8. Environ trois quarts des Canadiens vivent à l'intérieur d'une bande de 160 kilomètres de la frontière avec les États-Unis, qui elle-même s'étale sur près de 9000 kilomètres. Une proportion semblable de la population canadienne vit dans les zones urbaines, notamment les régions métropolitaines de Toronto-Hamilton, Montréal et Ottawa-Gatineau à l'est, la région de Vancouver à l'ouest, ainsi que dans le corridor Calgary-Edmonton en Alberta.

Ainsi, le regroupement de la population canadienne autour de la frontière des États-Unis, allié au fait que des distances similaires séparent les grandes villes canadiennes des métropoles américaines les unes des autres (on peut se rendre de Montréal à New-York ou de Montréal à Toronto dans un temps approximativement égal) expliquent que les États-Unis soient le principal partenaire commercial du Canada et inversement. En effet, deux des plus grands marchés américains se situent le long des côtes Est et Ouest tout comme au Canada. Le commerce horizontal sur ces deux franges est particulièrement actif. Les entreprises étrangères qui s'installent au Canada ont donc souvent des visées commerciales qui s'étendent jusqu'aux États-Unis et au Mexique, qui ensemble, avec le Canada, forment un marché de 440 millions de personnes.

Conscients de cette réalité tant démographique que géographique et économique, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conclu en 1994 l'*Accord de Libre Échange Nord Américain* (ALENA), créant ainsi la plus grande zone de libre échange au monde. L'ALENA a contribué à intensifier l'intégration du marché nord-américain dans le marché mondial. Il renforce le commerce en abaissant les barrières et en garantissant l'accès au marché de chaque pays. Si le succès de l'ALENA est habituellement associé à l'ouverture des marchés aux biens et aux services, la capacité de l'ALENA à attirer les investissements étrangers dans la région s'avère être un de ses effets les plus marquants et les plus durables. Cette capacité est encore accrue par le fait que la circulation des personnes et des capitaux entre les États-Unis et le Canada se fait très facilement.

Depuis plus d'une décennie les entreprises étrangères peuvent s'installer au Canada pour alors bénéficier de l'ouverture de ce marché, soit sur la côte Est canadienne, en général pour les entreprises européennes, soit sur la côte Ouest pour les entreprises asiatiques. Ainsi, le Québec est devenu l'une des places de choix au Canada pour implanter une entreprise qui viserait des débouchés en Nouvelle-Angleterre : un marché d'environ 15 millions de personnes.

Situé dans le nord-est de l'Amérique du Nord, le Québec est un endroit stratégique entre l'Europe et les Amériques. La Belle Province jouit incontestablement d'une situation géographique avantageuse à proximité des grandes métropoles américaines. En vertu de l'ALENA, le Québec est un membre à part entière des grands réseaux commerciaux et

économiques de l'Amérique du Nord, et les produits manufacturés au Québec sont pour 80% d'entre eux exportés vers les États-Unis (données statistiques recueillies en 2003). Ainsi, que ce soit pour sa position stratégique en Amérique du Nord, la modernité de ses réseaux de transport, son environnement d'affaires, sa fiscalité concurrentielle ou la qualité de sa main-d'œuvre, le Québec est un endroit propice aux investissements, de même qu'à l'implantation et à l'exploitation d'une entreprise.

En effet, il est relativement facile de créer une société au Québec et en Amérique du Nord, en peu de temps et à peu de frais. Également, les charges sociales qui sont afférentes à la création d'emploi dans les compagnies, à l'instar du taux d'imposition sur les sociétés, sont moindres que dans certains états européens. Plus encore, il existe au Québec un système d'aide au financement sans implication de garanties personnelles (sauf lorsqu'il s'agit de capital de risque) et de crédits d'impôts pour les entreprises du secteur de la haute technologie. Enfin, l'administration facilite l'intégration en étant proche du citoyen.

Par ailleurs, l'impact du bilinguisme québécois (l'anglais et le français) est significatif sur l'implantation de nouvelles entreprises sur les rives du Saint-Laurent. Il est évidemment plus aisé de s'intégrer pour les expatriés français dans un environnement francophone. Cependant, il ne faut pas négliger l'apport d'autres langues également utilisées au Québec, tel que l'espagnol par exemple. Toutes ces caractéristiques, économiques, juridiques et culturelles font actuellement du Canada et du Québec des terres d'élection pour les entreprises étrangères avec la possibilité de s'ouvrir facilement vers un marché plus grand encore : celui de l'Amérique du Nord tout entier.

Conclusion

Les possibilités offertes par le Canada aux nouveaux arrivants sont multiples et variées. De fait, des entreprises peuvent être créées au Canada aussi facilement qu'aux États-Unis, et bénéficier d'un accès aisé au marché américain et mexicain. Au surplus, en raison d'une politique migratoire favorable aux candidats à l'expatriation, le Canada concurrence aujourd'hui les États-Unis aux yeux des immigrants et des entrepreneurs. Cependant, il serait illusoire de croire que l'on peut arriver au Québec, que ce soit à titre personnel ou commercial, la fleur au fusil. Tout projet d'établissement au Canada se prépare et se mûrit. Les procédures peuvent parfois être longues et des réserves financières sont nécessaires. Également, si le bilinguisme est un attrait pour les Européens, le mode de vie et le commerce au Canada sont d'inspiration nord-américaine, soit bien loin des traditions européennes. Les nouveaux arrivants doivent donc prendre le temps de se familiariser avec les us et coutumes du Canada ainsi qu'avec son environnement. L'expérience nous permet ainsi d'affirmer que pour éviter de cruelles désillusions, les immigrants doivent, préalablement à leur départ, mettre au point un projet viable, adapté au nouveau milieu qu'il envisage de rejoindre. Pour ce faire, il est alors essentiel de créer un réseau local, mais qui ne soit pas limité aux autres expatriés, et de profiter des conseils de professionnels tels que juristes et comptables au moment de la création de leur entreprise.

Dernière mise à jour : avril 2011

Cet article est rédigé par **Me Alain P. Lecours**, en collaboration avec **Mme Diane Protat**. La Chronique Juridique est distribuée gratuitement, via courrier électronique, aux clients du cabinet ainsi qu'à ses partenaires d'affaires. Le présent document a pour but d'informer et peut ne pas refléter les plus récents développements juridiques. Les clients et les lecteurs ne doivent pas agir ou s'abstenir d'agir sur la base des informations contenues à la présente chronique sans d'abord avoir obtenu le conseil juridique d'un professionnel.

Me Alain P. Lecours

LECOURS, HÉBERT AVOCATS INC.
354, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 100
Montréal, QC, Canada H2Y 1T9
Téléphone : (514) 344-8784
Télécopieur : (514) 344-9790
Lecours@LecoursHebert.com

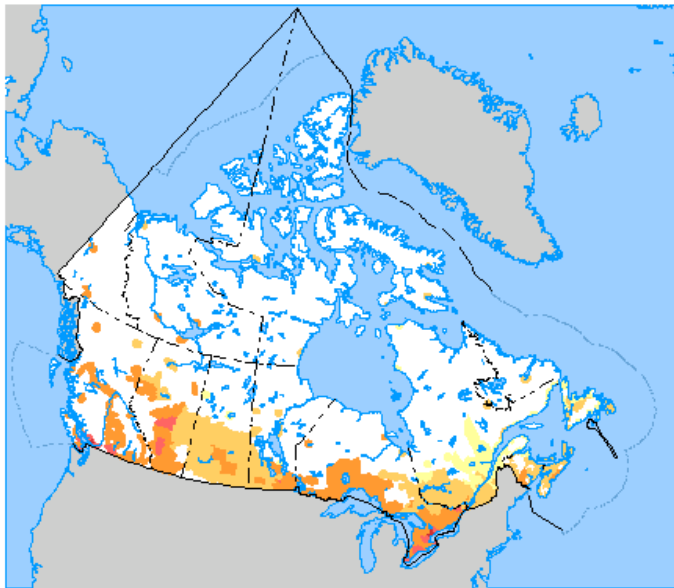
Sur notre [site web](#), vous trouverez un lien permanent jusqu'à nos chroniques mensuelles. Si vous désirez nous faire part de vos commentaires sur les sujets traités, n'hésitez pas à nous contacter: lecours@LecoursHebert.com

Si vous désirez ajouter ou modifier une adresse courriel (email) afin de recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur le lien suivant :

[Inclure, ajouter ou modifier mon adresse email à la liste de distribution](#)

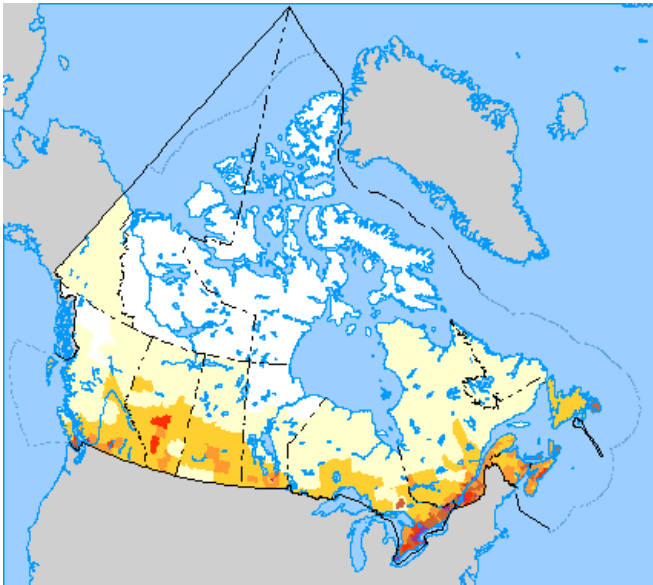
Si vous ne souhaitez plus recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur ce lien

[Exclusion – Retirer mon adresse email de la liste de distribution](#)

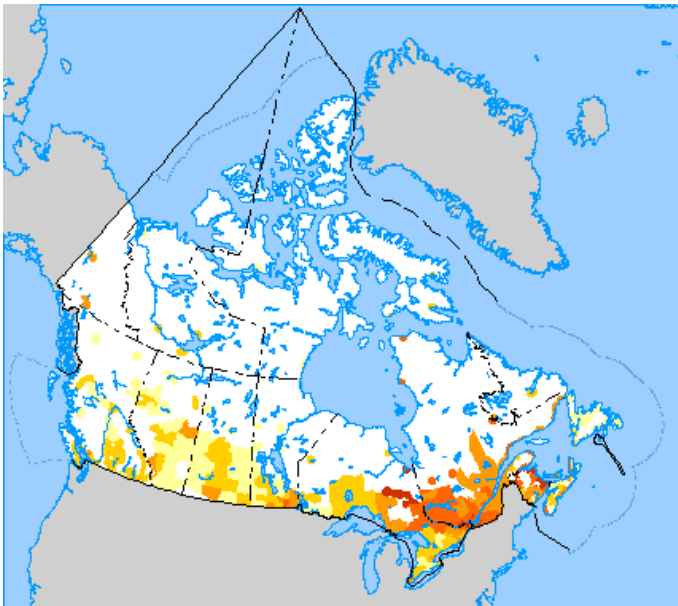
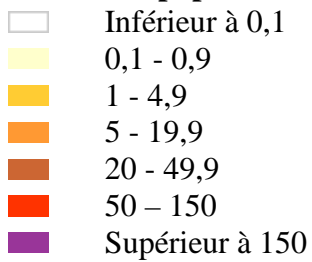


Population née à l'étranger 2001 (par division de recensement)

- 0,2 % - 0,9 %
- 1 % - 4,9 %
- 5 % - 13,9 %
- 14 % - 27,9 %
- 28 % - 48,9 %
- Population hors écoumène (régions peu peuplées)



Densité de population en 2001 (personnes/kilomètre carré)



Bilinguisme français-anglais, 2001 (par division de recensement)

