



## PRINCIPAUX INDICATEURS

**Population** : 32.976.000  
**PIB** : 1094 Mds EUR en 2008  
**Taux de croissance** : -0,5% *prévu en 2009*  
**Taux d'inflation** : 1.2% *prévu en 2009*  
**Exportations vers la France** : 2,53 Mds EUR  
**Importations françaises** : 3,36 Mds EUR  
**Position de la France** : 9ème client et 9ème fournisseur du Canada  
**IDE** : 364 515 millions EUR en 2007



## PRESENTATION ECONOMIQUE DU PAYS

Occupant la moitié du continent nord-américain, le Canada a une superficie de 9.984.670 Km<sup>2</sup>. Au sud, il partage avec les États-Unis une frontière de 8 893 kilomètres de long. Du point de vue géographique, le Canada peut être divisé en sept régions distinctes, chacune dotée d'un paysage et d'un climat fort différents.

L'économie du Canada, chef de file au sein du G7, est stimulée par des politiques fédérales propices au commerce, à la recherche et au développement : l'innovation et la croissance économique en sortent largement favorisées. Les entreprises bénéficient de taux d'imposition peu élevés avec un taux de charges sociales le plus bas des pays du G7. Le Canada présente le ratio d'endettement le plus bas des pays du G7. Le Canada fait partie de l'ALENA, zone de libre échange de l'Amérique du Nord avec le Mexique et les États-Unis. Cet accord prévoit la libre circulation des biens, capitaux et services.

## LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE

Malgré le contexte économique difficile aux États-Unis, le Canada a affiché en 2007 d'excellents résultats macroéconomiques : croissance réelle du PIB estimée à +2,6% en 2007, 10ème excédent budgétaire consécutif représentant 1% du PIB, réduction de la dette fédérale à 32,3% du PIB en 2007, chômage au plus bas depuis 30 ans (5,9%) avec près de 400 000 nouveaux emplois créés. L'inflation reste également faible (1,2%) pour 2009. Entre 1996 et 2007, l'économie canadienne a enregistré les meilleurs résultats du G7 avec une croissance moyenne de 3,5%, supérieure à celle des États-Unis (3,1%) et de la zone Euro (2,2%). Cette conjoncture favorable permet au Canada de se placer au 14<sup>ème</sup> rang mondial en termes de produit intérieur brut. Le niveau de vie des Canadiens a par ailleurs fortement augmenté depuis 2002, alors que le PIB par habitant stagnait depuis 1997.

La détérioration de l'environnement économique aux États-Unis, la perte de compétitivité du secteur manufacturier et la crise de liquidités et du crédit depuis automne 2008 ont cependant conduit le ministère des Finances à revoir à la baisse ses prévisions de croissance du PIB réel à -0,5% pour 2009.

Offrant une ouverture facile à la fois sur les États-Unis et l'ensemble de l'ALENA, le Canada accueille plus de 250 sociétés françaises à travers 450 filiales, réparties sur l'ensemble du pays selon leurs différents secteurs d'activité.

## LES ECHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

Les relations économiques et commerciales Canada-France sont dynamiques et diversifiées. Elles se caractérisent par des échanges soutenus de produits à forte valeur ajoutée, une bonne tenue des échanges de services et un partenariat élargi sous forme d'investissements directs, d'alliances stratégiques et de partenariats scientifiques et technologiques.

La France est le 8<sup>ème</sup> destinataire des produits canadiens et le 11<sup>ème</sup> fournisseur du Canada. La part de marché de la France au Canada est au plus bas depuis 10 ans, s'établissant à 1,24% (contre 2,83% pour l'Allemagne). La France est cependant le premier fournisseur du Canada en médicaments, vins, eaux et fromages, et le 2<sup>ème</sup> en vaccins, parfums et produits de beauté, et livres.

L'industrie française a largement bénéficié de la bonne conjoncture canadienne, avec un solde commercial en sa faveur (134 millions d'Euros en 2007). Le commerce bilatéral est dominé par 3 secteurs à forte valeur ajoutée : les équipements aéronautiques, les produits pharmaceutiques et les produits énergétiques. À noter toutefois que les échanges commerciaux entre les deux pays sont concentrés sur deux provinces essentiellement : le Québec et l'Ontario.

### Les échanges France/Canada pour l'année 2007

En milliers d'EUR	Exportations vers le Canada			Imports en provenance du C			Solde	
	2006	2007	% 07/06	2006	2007	% 07/06	2006	2007
<b>Ensemble</b>	<b>2 759 774</b>	<b>2 663 703</b>	<b>-3,5</b>	<b>2 139 331</b>	<b>2 529 866</b>	<b>18,3</b>	<b>620 443</b>	<b>133 837</b>
Produits agricoles, sylvicoles et piscicoles	7 473	6 017	-19,5	51 158	64 324	25,7	-43 685	-58 307
Produits des industries agroalimentaires	462 251	465 691	0,7	99 182	116 864	17,8	363 069	348 827
Biens de consommation	774 267	748 885	-3,3	299 478	290 264	-3,1	474 789	458 621
. Habillement, cuir	84 072	94 091	11,9	4 492	4 465	-0,6	79 580	89 626
. Produits de l'édition, imprimés	106 688	106 375	-0,3	29 790	27 460	-7,8	76 898	78 915
. Produits pharmaceutiques, de parfumerie	480 077	460 548	-4,1	200 020	197 859	-1,1	280 057	262 689
. Equipements du foyer	103 430	87 871	-15,0	65 176	60 480	-7,2	38 254	27 391
Produits de l'industrie automobile	96 971	67 911	-30,0	43 775	52 702	20,4	53 196	15 209

<b>Biens d'équipement professionnel</b>	<b>723 308</b>	<b>691 846</b>	<b>-4,3</b>	<b>893 455</b>	<b>1 086 357</b>	<b>21,6</b>	<b>-170 147</b>	<b>-394 511</b>
. Bateaux, avions, trains, motos	202 870	241 765	19,2	495 428	688 575	39,0	-292 558	-446 810
. Equipements mécaniques	324 587	274 094	-15,6	113 037	144 827	28,1	211 550	129 267
. Equipements électriques et électroniques	195 851	175 987	-10,1	284 990	252 955	-11,2	-89 139	-76 968
<b>Biens intermédiaires</b>	<b>623 647</b>	<b>639 681</b>	<b>2,6</b>	<b>473 773</b>	<b>577 062</b>	<b>21,8</b>	<b>149 874</b>	<b>62 619</b>
. Produits minéraux	35 353	42 213	19,4	63 584	73 603	15,8	-28 231	-31 390
. Produits de l'industrie textile	17 190	16 206	-5,7	2 945	3 536	20,1	14 245	12 670
. Produits en bois, papier ou carton	48 611	50 366	3,6	195 074	209 852	7,6	-146 463	-159 486
. Produits chimiques/caoutchouc/plastiques	200 841	215 507	7,3	68 682	80 425	17,1	132 159	135 082
. Métaux et produits métalliques	211 421	191 519	-9,4	109 000	172 236	58,0	102 421	19 283
. Composants électriques et électroniques	110 231	123 870	12,4	34 488	37 410	8,5	75 743	86 460
<b>Divers</b>	<b>16 806</b>	<b>11 269</b>	<b>-32,9</b>	<b>14 655</b>	<b>10 146</b>	<b>-30,8</b>	<b>2 151</b>	<b>1 123</b>
<b>Produits énergétiques</b>	<b>55 051</b>	<b>32 403</b>	<b>-41,1</b>	<b>263 855</b>	<b>332 147</b>	<b>25,9</b>	<b>-208 804</b>	<b>-299 744</b>
. Combustibles et carburants	55 051	32 403	-41,1	263 855	332 041	25,8	-208 804	-299 638
. Eau, gaz, électricité	0	0		0	106		0	-106

Sources : douanes françaises

## LES SECTEURS PORTEURS PAR REGIONS

Avec des secteurs de pointe dans chaque région, trouvez la base de votre expansion au Canada :

**Colombie Britannique** : Piles à combustibles et technologies de l'hydrogène, astronomie.

**Alberta** : Nanotechnologie, énergie

**Saskatchewan** : Infrastructures urbaines durables, biotechnologie des plantes

**Manitoba** : Technologies des appareils médicaux

**Ontario** : Photonique, aérospatiale, automobile, technologies de l'information

**Québec** : Biopharmaceutique, fabrication aérospatiale, technologie de l'information, Industrie du numérique

**Terre Neuve Labrador** : Technologies océaniques et marines

**Nouveau-Brunswick** : Technologie du sans-fil

**Nouvelle-Écosse** : Affaires économiques et technologie du sans-fil, science de la vie et biotechnologies marines

**Ile-du-Prince-Édouard** : Sciences nutritionnelles et santé

## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS (TIC)

Les technologies de l'information et des Communications représentent 6% du PIB canadien (55 milliards de CAD, 109 prévus en 2015). Près de 12% de la croissance de l'économie canadienne sur les 10 dernières années sont directement attribuables à l'essor du secteur des TIC. 32 000 entreprises emploient 579 000 employés, dont près de la moitié en Ontario. Représentant 40% du secteur, le secteur des télécommunications s'appuie sur de grandes entreprises internationales telles que Nortel Networks et Research-In-Motion dont les investissements en recherche et développement sont importants.

## INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE ET SPATIALE

Le Canada est aujourd'hui la 4<sup>ème</sup> puissance aéronautique mondiale, derrière les Etats-Unis, la France et la Grande-Bretagne. Sur les 500 entreprises aéronautiques et spatiales directement recensées au Canada, plus de 90% sont concentrées au Québec et en Ontario. Quatre acteurs dominent le secteur : Bombardier Aéronautique, Pratt&Whitney, Bell Helicopter Textron et CAE. Un ensemble de PME spécialisées, capables d'opérer sur les marchés mondiaux, participent également au dynamisme du secteur et permettent à l'industrie aéronautique canadienne d'occuper une position concurrentielle sur de nombreux créneaux.

## SCIENCES DE LA VIE

Les entreprises canadiennes des secteurs de la pharmacie et des biotechnologies sont localisées principalement dans les provinces de Colombie-Britannique, Ontario et Québec. L'industrie pharmaceutique représente 40 000 emplois directs et le Canada occupe le deuxième rang mondial si on se réfère au nombre d'entreprises de biotechnologies par habitant. Le Canada a pour caractéristique d'avoir un système de santé universel, géré au niveau provincial. Les principaux défis de la filière santé sont la commercialisation des médicaments issus de la recherche et développement et le financement des soins liés au vieillissement de la population.

## ENERGIE

Le Canada, « superpuissance énergétique émergente », est doté d'abondantes réserves de pétrole et de gaz conventionnels et non conventionnels, de charbon, d'uranium et de ressources hydrauliques. C'est le 5<sup>ème</sup> producteur mondial d'électricité derrière les Etats-Unis, la Russie, la Chine et le Japon. Le Canada est aussi une puissance nucléaire qui a exporté ses réacteurs dans quelques pays émergents, mais qui est confronté à la vétusté de son équipement. Les nombreux projets en cours, dont la construction de ports méthaniers, l'extraction des sables bitumineux et le renforcement des capacités des oléoducs-gazoducs suscitent l'intérêt des entreprises étrangères.

## CONSEILS POUR UNE ENTREPRISE SOUHAIANT APPROCHER LE CANADA

### L'importance du réseautage

Ce point est essentiel en Amérique du Nord pour se faire des contacts et vous devez le prendre en compte en abordant le marché canadien. Les relations informelles sont en effet primordiales dans le monde des affaires canadien, quelles que soient les provinces concernées et la langue parlée, et les occasions de rencontres sont nombreuses : déjeuners-causeries, déjeuners-conférences et autres événements de réseautage sont donc à privilégier.

### Respecter et comprendre la culture d'entreprise canadienne

La culture d'entreprise au Canada est marquée par des structures organisationnelles horizontales et des dirigeants qui n'hésitent pas à mettre la main à la pâte. Le monde de l'entreprise est en constante évolution, il devient plus compétitif – mais toujours avec le souci de l'individu et de l'environnement. La vision canadienne de l'entreprise est en effet différente de la vision française :

- ▶ Faible pression hiérarchique
- ▶ Perception différente du rôle du décideur
- ▶ Culture du consensus, esprit de compromis
- ▶ L'organisation du travail, au Canada, passe par la ponctualité
- ▶ Vision différente par rapport au temps (livraison, facturation, rythme de travail...).

### Les salons professionnels

La visite des salons professionnels canadiens peut également être utilisée dans votre démarche de compréhension du marché, car ils vous permettent de vous confronter à vos concurrents et d'approcher des contacts commerciaux.

### Entretenir des contacts suivis

Il est important de garder un contact régulier avec son partenaire canadien afin d'établir une relation stable et solide : par le biais de conversations téléphoniques ou – idéalement – de déplacements au Canada.

### La spécificité du Québec

Les Québécois sont avant tout des Nord-Américains qui parlent français et non des français qui vivent en Amérique du Nord. Si les relations semblent plus amicales et plus cordiales qu'en France au premier abord, le tutoiement spontané en étant la manifestation la plus marquante, les Québécois sont beaucoup moins affectifs et beaucoup plus pragmatiques dans la négociation. D'une manière générale, le court terme est beaucoup plus privilégié qu'en Europe ; l'engagement sur le long terme suscite certaines résistances et demande de longues négociations.

## LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

Depuis sa création en 1886, la Chambre de Commerce Française au Canada est une association privée de droit local qui a pour mission de favoriser le développement des relations entre la France et le Canada. La direction générale est assurée par monsieur Florent Belleteste.

La CCFC a pour mandat le développement des relations économiques entre la France et le Canada. Notre réseau s'étend partout au Canada, puisque le siège social, situé à Montréal, compte deux autres sections: Québec et Réseau Atlantique. La CCFC compte 1 500 membres au Canada.

Les membres sont des entreprises canadiennes que la France intéresse ou des entreprises françaises établies au Canada. La CCFC vous accompagne dans toutes les activités liées à la vie et au développement de votre projet grâce à ses services : Appui Entreprises, Événements et Publications.

Pour plus d'informations, contactez :  
La Chambre de Commerce Française au Canada :  
1819, boulevard René-Levesque Ouest- bureau 202,  
Montréal (Québec) H3H 2P5 Canada  
Tél : (+1) 514 281 3203 - Fax : (+1) 514 289 9594  
@ : [consulting@ccfcmtl.ca](mailto:consulting@ccfcmtl.ca) - Site: [www.ccfcmtl.ca](http://www.ccfcmtl.ca)