



Le Québec, belle province des entrepreneurs

CONJONCTURE PROPICE > Le riche Québec a bien résisté à la précédente crise et ses échanges avec l'Union européenne devraient exploser en 2012. Bref, un marché à explorer d'urgence !

PAR NATHALIE MOURLOT, AVEC LE RESEAU BAKER TILLY

Serge Rosier et Alain Lemaire dirigent la société International Trade Connexion, spécialisée dans l'aide au développement commercial des TPE et des PME à l'étranger. Leur connaissance des marchés internationaux couvre plus de 60 pays. A leurs yeux, il n'y a pas d'hésitation à avoir : « Pour les entrepreneurs français, c'est le moment idéal pour se lancer sur le marché québécois, car tous les facteurs favorables sont réunis ! » Premier point capital en ces temps moroses : « Le Canada dans son ensemble, et le Québec en particulier, a bien traversé la crise de 2008-2009. Le pouvoir d'achat des Canadiens est très important et demeure l'un des plus élevés au monde. »

Les experts font valoir que, pour s'introduire sur ce marché porteur, les entrepreneurs français possèdent deux atouts spécifiques : la communauté de langue entre l'Hexagone et la Belle Province, bien sûr, mais aussi – on le sait moins – la bonne image des entreprises françaises sur place. « Le savoir-faire de la France, la qualité de ses produits sont reconnus au Québec », indiquent les dirigeants d'International Trade Connexion.

Un puissant accélérateur nommé AECG

Un deuxième facteur conjoncturel positif tient à la parité entre l'euro et le dollar canadien. « Le cours de change euro/dollar canadien a longtemps pénalisé les entre-

prises françaises, tellement l'euro était cher. Or, dans ce domaine, la situation apparaît bien meilleure aujourd'hui. »

Troisième motif pour s'implanter maintenant sur le marché québécois : un accord majeur de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne devrait être finalisé en 2012. Son nom ? Accord économique et commercial global, ou AECG. Son objectif ? Doper le courant d'affaires entre le Canada et l'UE, en réduisant les obstacles de toute nature (diminution des taxes, des droits de douane, unification des normes techniques...). Impact attendu ? Rien de moins qu'un accroissement de 20 % des échanges commerciaux entre les partenaires d'ici à la fin de 2014. « Les Français ont intérêt à se dépêcher : les négociations bilatérales sont très avancées, et dans d'autres pays de l'Union, les entrepreneurs ont commencé à prendre pied au Canada ! », avertissent Serge Rosier et Alain Lemaire.

Pour ne pas gâcher leurs chances, les dirigeants de PME de l'Hexagone devront éviter de commettre une gaffe aussi fréquente que réhibitoire : « Les Français ont tendance à voir les Québécois comme des cousins qui vivent un peu loin d'eux. C'est une lourde erreur : les Québécois sont des Nord-Américains qui parlent français. Et dans les relations d'affaires, ils se comportent en Anglo-Saxons », expliquent les spécialistes d'International Trade Connexion. N'abordez pas le Québec comme une province française, mais comme vous aborderiez une région des Etats-Unis... ●

Les Canadiens apprécient le savoir-faire des Français et ont une bonne image des entreprises hexagonales. C'est cet été, le musée des Beaux-Arts de Montréal a rendu hommage au couturier Jean Paul Gaultier par une grande exposition.

PHOTO: HE CANADIAN PRESS/JUMAREA

LES CLÉS DU MARCHÉ QUÉBÉCOIS

PANORAMA JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL > Tout ce que vous devez savoir avant de prendre pied dans la Belle Province.

PAR PASCAL FERRON, ASSOCIÉ BAKER TILLY FRANCE, ET JEFFREY GREENBERG, ASSOCIÉ BAKER TILLY QUÉBEC

LE QUÉBEC (8 millions d'habitants) constitue un pont stratégique entre la France et l'Amérique du Nord. Il offre un marché de 130 millions de consommateurs dans un rayon de 1 000 km, grâce à sa proximité avec des métropoles telles que Toronto, New York, Boston, Philadelphie, Pittsburgh, Washington et Détroit. L'économie québécoise est particulièrement dynamique et très ouverte à l'international : les flux commerciaux représentent 50 % de son PIB. Le Québec a une ferme volonté de développer les échanges avec l'Union européenne. La France est le deuxième investisseur étranger au Québec derrière les Etats-Unis, son cinquième fournisseur et son quatrième client. Le français est la langue officielle pratiquée par 80 % de la population. Outre le français

et l'anglais, on parle bien d'autres langues dans la région de Montréal (espagnol, italien, grec, arabe, allemand et chinois.)

LE CHOIX ENTRE SOCIÉTÉ FÉDÉRALE OU QUÉBÉCOISE

La forme de société la plus utilisée par les investisseurs étrangers est la société par actions à responsabilité limitée. Attention toutefois, cette limitation comporte des exceptions : la responsabilité des dirigeants est illimitée concernant les taxes sur les ventes et les précomptes salariaux. Cette société est constituée soit en vertu de la loi fédérale sur les sociétés par actions, soit en vertu d'une loi provinciale, la « loi sur les sociétés par actions au Québec ». Le choix entre une société québécoise ou fédérale, qui dépendra du contexte parti-

culier de chaque entreprise, se fera selon trois principaux critères : la composition du conseil d'administration ; le périmètre géographique de l'activité ; et le type d'activité de la société.

A noter que certaines sociétés par actions, non canadiennes mais exploitant une entreprise au Canada, soumises à un taux d'imposition normal, peuvent, en outre, être assujetties à un impôt complémentaire, dit de succursale, au taux de 5 %.

D'autres formes juridiques existent :

- l'entreprise individuelle, dirigée par une seule personne responsable indéfiniment des dettes, et imposable au niveau individuel avec un taux plus élevé que ceux des sociétés, de 28,5 % à 48,2 % ;
- la société en nom collectif, composée d'au moins deux personnes responsables indéfiniment des dettes, et imposable au niveau de ses associés ;
- la société en commandite, avec des associés commandités qui ont une responsabilité illimitée, et des associés commanditaires dont la responsabilité est limitée à leurs apports. Les associés peuvent être soit des sociétés soit des personnes physiques.

DES TAUX D'IMPOSITION EN BAISSÉ

Le taux d'imposition des sociétés au Québec, de 28,4 % en 2011, sera ramené à 26,9 % en 2012. Les sociétés privées sans contrôle étranger bénéficient d'une réduction d'impôt à 19 % sur les premiers 500 000 dollars canadiens de bénéfice.

Les taxes les plus fréquentes sont la taxe sur les produits et services (TPS), qui se calcule au taux de 5 % sur le prix de vente ; et la taxe de vente du Québec (TVQ), qui se calcule au taux de 8,5 % sur le prix comprenant la TPS.

La convention fiscale avec la France définit les modalités d'imposition de certains revenus, tels les intérêts, imposés au taux de 10 %, et les dividendes, imposés au taux de 5 % si l'actionnaire détient 10 % ou plus des actions et au taux de 15 % dans tous les autres cas.

DE FORTES INCITATIONS À L'INVESTISSEMENT

Il existe de généreux programmes d'aides financières au niveau fédéral et provincial pour s'établir au Québec, tels que le programme d'appui stratégique à l'investissement (PASI), les fonds d'intervention



« Les créateurs étrangers sont bien accueillis »

« Nous avons créé une filiale sur la rive sud de Montréal en janvier 2011. Cette démarche était l'aboutissement de deux ans de travail. Début 2009, nous cherchions à trouver des relais de croissance à

l'international et nous nous étions intéressés au Canada parce que nous avions vu que ce pays avait plutôt bien traversé la crise. Puis des voyages de prospection sur place nous ont permis de valider l'existence d'un marché naissant, en phase d'expansion, dans notre secteur d'activité. Notre expérience comporte de nombreux points positifs. La création de la filiale s'est avérée assez facile. Certes, le régime juridique et fiscal du Québec est différent du nôtre, mais de nombreuses personnes sont là pour aider les entrepreneurs étrangers à s'y retrouver. En particulier, nous avons

reçu un accueil sympathique des organismes publics et parapublics. La principale difficulté, c'est du côté des banques que nous l'avons rencontrée. Au Québec, il existe très peu d'enseignes internationales : on ne trouve pratiquement que des banques canadiennes ou québécoises. Or il est impossible d'obtenir auprès d'elles une ligne de crédit, aussi petite soit-elle, tant qu'on n'a pas un historique d'un à deux ans de fonctionnement de compte bancaire. Mieux vaut le savoir ! »

Laurent Thery,
directeur général de Hoyez
(cloisons amovibles)

PHOTO DR

économique régional (FIER), le programme de soutien aux projets économiques (PSPE), le programme d'attraction et de rétention des investissements (PARIR), le programme des immigrants investisseurs, le programme Développement économique du Canada.

Les gouvernements du Canada et du Québec gèrent séparément des programmes visant à créer des activités de R&D au Canada et particulièrement au Québec, avec des crédits d'impôt très incitatifs.

Enfin, un certain nombre de crédits d'impôt et d'aides financières peuvent être obtenus selon les régions (certaines régions maritimes), ou les activités exercées (biotechnologies, électronique...).

UNE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE À PRIX COMPÉTITIF

Au Québec, les investisseurs trouveront une main-d'œuvre réputée pour sa compétence, son dynamisme et sa créativité. Quelque 85 % des salariés détiennent un diplôme d'études secondaires ou supérieur. Montréal occupe la troisième position en Amérique du Nord quant à la croissance de l'emploi en haute technologie.

Les règles d'embauche sont très flexibles par rapport à la France. La durée légale du travail est de 40 heures par semaine.

La part des charges sociales patronales se situe autour de 12 % et la part des charges sociales salariales dépend du salaire brut gagné durant l'année. Le salaire minimum

est de 9,65 dollars canadiens par heure. Les lois ne précisent pas l'âge de la retraite.

UN PROGRAMME D'IMMIGRATION CLAIR

Il existe plusieurs possibilités pour immigrer au Québec et obtenir la résidence permanente. Chacune des trois catégories destinées aux gens d'affaires – entrepreneurs, investisseurs et travailleurs auto-

nomes – possède ses propres exigences et son propre processus de sélection.

Pour être admissible en tant qu'investisseur, il faut posséder un avoir net d'au moins 1 600 000 dollars canadiens, avoir de l'expérience en tant que gestionnaire et être prêt à faire un investissement garanti de 800 000 dollars canadiens sur une période de cinq ans.

Pour être admissible en tant qu'entrepre-



«Le marché accessible se limite au Canada»

« Nous sommes implantés à Montréal depuis plus de dix-huit mois. Notre objectif n'était pas de faire du business au Canada. Le marché canadien est restreint et peu porteur dans notre domaine.

Nous voulions utiliser notre filiale pour développer un courant d'affaires aux Etats-Unis. Dans notre esprit, le Québec était une tête de pont avancée idéale, et il était plus simple de créer une société au Québec qu'aux Etats-Unis.

Sur le deuxième point, nous ne nous sommes pas trompés. Les autorités canadiennes font beaucoup d'efforts pour attirer les sociétés étrangères, et nous avons été bien accompagnés par deux agences locales, Montréal International et Investissement Québec : elles nous ont

fourni des contacts, nous ont aidés à trouver des locaux, se sont occupées des formalités d'immigration. En revanche, l'expérience nous a montré que, pour aborder le marché américain, la meilleure option est de s'implanter directement aux Etats-Unis. Pour les Américains, le Canada est déjà un pays étranger, alors la province francophone du Québec, n'en parlons pas ! D'ailleurs, nous venons d'ouvrir un bureau dans la banlieue de New York... »

Bertin Nahum,
président de Medtech
(robotique chirurgicale)

PHOTO : DR

neur, il faut posséder un avoir net d'au moins 300 000 dollars canadiens, posséder de l'expérience dans le domaine de la gestion, être prêt et apte à établir ou acquérir une entreprise au Québec qui sera en mesure de créer un emploi additionnel dans la province du Québec.

Pour être admissible en tant que travailleur autonome, il faut posséder un avoir net d'au moins 100 000 dollars canadiens, et posséder de l'expérience au sein de la profession ou du métier qu'on entend exercer au Québec. Il existe aussi une entente entre le Canada et la France pour obtenir des visas de résident temporaire.

DE NOMBREUX AUTRES AVANTAGES

Le bilinguisme français-anglais est le régime officiel. Le régime fiscal que le Québec réserve à la R&D peut diminuer de 50 % les coûts de recherche, voire même de 70 à 80 % si le projet est réalisé avec une société privée sans contrôle étranger.

L'infrastructure de R&D est bien développée, notamment dans les domaines de l'aéronautique, plastiques/composites,

logiciels de pointe, sciences de la vie.

La coopération entre les centres de recherche universitaires et l'industrie, remarquable, aboutit vite à des applications industrielles. Le coût de l'énergie propre est parmi les plus bas en Amérique du Nord. Le marché nord-américain est accessible via l'Aléna (accord de libre-échange nord-américain). Enfin, l'existence de conventions franco-québécoises offre des avantages très particuliers.

DEUX SITES UTILES

- www.investquebec.com

L'agence d'investissement au Québec, présente en France, peut aider les entrepreneurs candidats à l'implantation au Québec dans leur recherche de financement, leur octroyer prêts et garanties de prêts.

- www.quebecinternational.ca

Le site de l'agence de développement économique Québec International délivre toutes les informations utiles sur l'environnement des affaires, les sources de financement, la main d'œuvre... ●