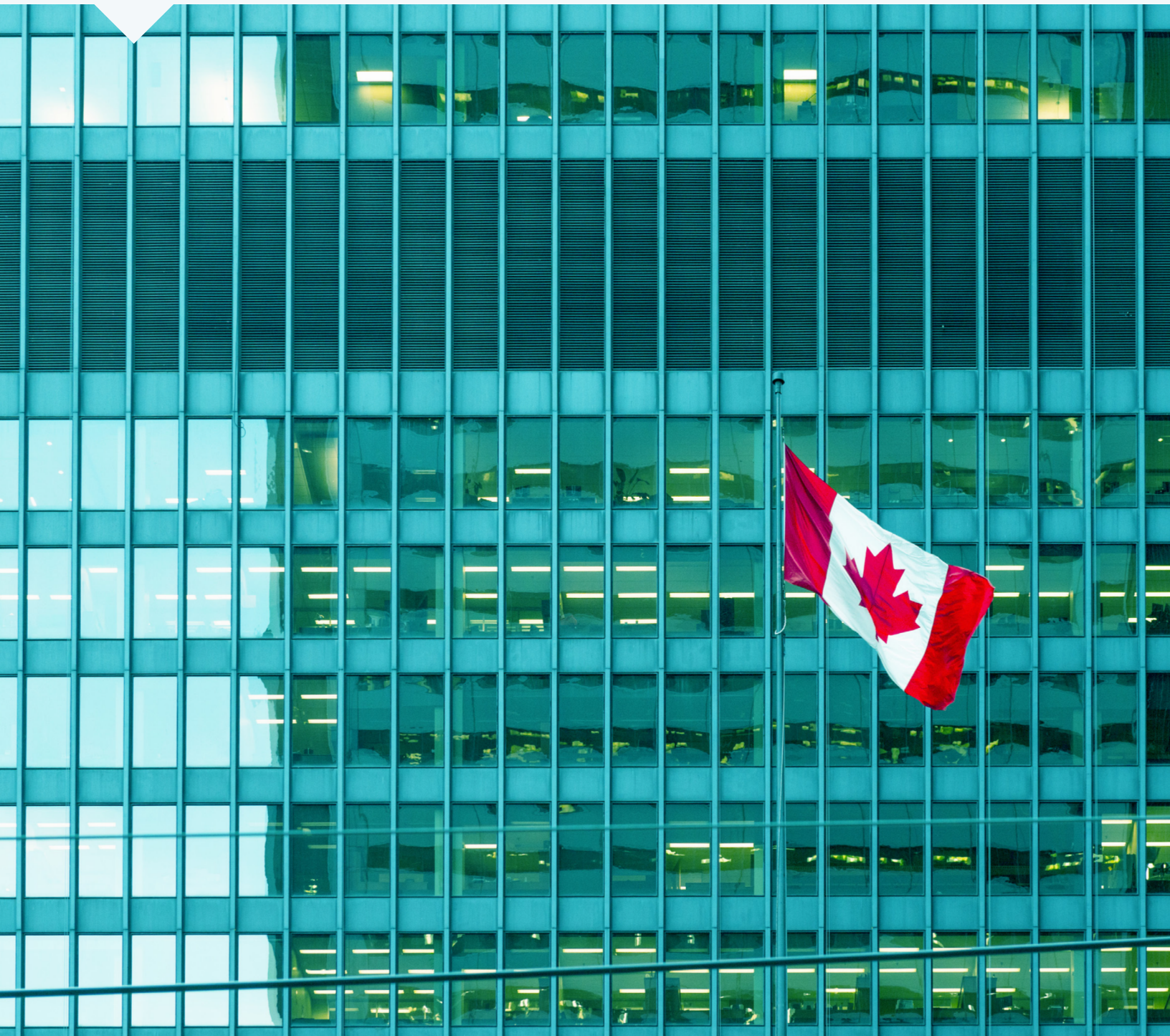


mcmillan

Faire des affaires au Canada





Aperçu

Faire des affaires au Canada

Aucune décision quant à l'établissement d'une entreprise à l'étranger ou à un investissement s'y rapportant ne doit être prise sans une compréhension de base du contexte juridique dans lequel l'entreprise est ou sera exploitée. La description sommaire qui en est faite ci-dessous a pour objectif d'aider les investisseurs éventuels à se familiariser avec les principales lois et pratiques applicables aux entreprises au Canada.

Gouvernement et système juridique

Le Canada est doté d'un régime de gouvernement de type fédéral. L'État fédéral canadien est composé d'un gouvernement fédéral, de dix gouvernements provinciaux et de trois gouvernements territoriaux, qui possèdent chacun leurs propres sphères de compétences législatives. De plus, les gouvernements provinciaux peuvent déléguer des pouvoirs législatifs aux

autorités municipales locales. Les gouvernements de tous les ordres peuvent déléguer des pouvoirs réglementaires à des organismes administratifs, à des conseils ou commissions spécialisés. Par conséquent, une entreprise pourrait être assujettie à la législation fédérale, provinciale et municipale, de même qu'à des règlements administratifs et à la common law élaborée par les tribunaux.

Choix d'une forme d'organisation

Les investisseurs étrangers font souvent affaire au Canada par l'entremise d'une succursale ou d'une filiale canadienne. Une entreprise étrangère pourrait aussi percer le marché canadien en formant une société à responsabilité illimitée, une société de personnes ou une coentreprise avec d'autres personnes. L'entreprise étrangère peut également mettre en place un ou plusieurs représentants commerciaux, distributeurs ou franchisés canadiens.

On doit tenir compte de bon nombre d'éléments dans le

choix de la forme d'organisation appropriée pour s'implanter sur le marché canadien.

Les incidences fiscales et la responsabilité limitée semblent souvent être des éléments clés que privilégient la plupart des entreprises. La constitution d'une filiale à responsabilité limitée est une solution intéressante parce qu'elle confère à l'exploitation canadienne une existence juridique distincte de celle de la société mère. Ainsi, en règle générale, cette dernière n'est pas responsable des dettes de la filiale. Cependant, si l'on prévoit que les activités canadiennes ne dégageront pas de profits pendant quelques années, l'exploitation de ces activités initiales à titre de succursale pourrait donner lieu à des économies fiscales importantes (nous y reviendrons plus loin).



Filiales

Sous réserve de certaines exceptions, une entreprise peut être constituée sous le régime des lois fédérales, provinciales ou territoriales. Dans l'un ou l'autre cas, la constitution est réalisée par le dépôt de statuts constitutifs et le paiement de droits minimes à l'autorité gouvernementale compétente.

De nombreux facteurs guident le choix de l'investisseur entre la constitution sous un régime fédéral, provincial ou territorial. Il faut déterminer si la société doit ou non protéger son nom commercial dans tout le pays. Une société fédérale peut exercer ses activités dans chacune des provinces sous sa dénomination sociale, même si une autre société utilise déjà une dénomination similaire dans une province ou un territoire. Il en va autrement pour une société constituée sous un régime provincial ou territorial. Une telle société ne peut exercer ses activités que dans sa province ou son territoire de constitution. Même si tant les sociétés constituées sous le régime fédéral que les sociétés constituées sous le régime provincial ou territorial doivent être immatriculées aux fins d'exercice de leurs activités commerciales dans chaque province ou territoire où elles exercent ces activités, un problème pourrait survenir si la dénomination d'une société de régime provincial ou territorial entre en conflit avec celle d'une société ou d'une entité existante dans une autre province ou un autre territoire. La constitution d'une société sous le régime des lois fédérales est par conséquent un bon choix si une société doit protéger sa dénomination dans l'ensemble du pays. Par contre, la constitution sous le régime provincial ou territorial présente des avantages si les activités commerciales de la société sont limitées à une seule province ou à un seul territoire.

Chaque société fédérale doit désormais tenir un registre des porteurs inscrits et des propriétaires véritables des actions représentant au moins 25 % des actions à droits de vote d'une société par actions ou 25 % de toutes les actions d'une telle société selon la juste valeur marchande de ces actions, ainsi que de ceux qui exercent une emprise ou un contrôle, indirect ou direct, sur ces actions. Ces registres ne sont pas publics, toutefois les sociétés doivent divulguer leur contenu au registraire fédéral des entreprises et à d'autres autorités gouvernementales ou organismes de réglementation à leur demande. De plus, les actionnaires et les créanciers sont aussi en mesure de demander l'accès à cette information sous réserve de certaines conditions. La Colombie-Britannique a adopté une législation similaire, et on peut raisonnablement s'attendre à ce que ces changements servent de modèles pour des modifications équivalentes qui seront apportées à d'autres législations provinciales et territoriales sur les sociétés.

En règle générale, les sociétés canadiennes exercent leurs activités par l'entremise d'un conseil d'administration élu par les actionnaires. Si la filiale est constituée en vertu de la loi fédérale, au moins 25 % des membres de son conseil d'administration doivent être des résidents canadiens, ce qui s'entend de citoyens canadiens ou de résidents permanents résidant ordinairement au Canada. Dans le cas des entreprises du secteur de l'extraction de l'uranium, de l'édition, de la distribution ou du commerce de détail de livres, de la distribution de films ou de vidéos, la majorité des membres du conseil d'administration de la société doit être formée de résidents canadiens. Les lois sur les sociétés provinciales prévoient également un éventail d'exigences différentes en ce qui a trait à la résidence des administrateurs. Par exemple, en Ontario et en Alberta, la loi exige que 25 % des administrateurs soient des résidents canadiens sauf lorsqu'une société ontarienne compte moins de quatre administrateurs;

Succursale

Une société étrangère qui exploite une succursale doit obtenir un permis extraprovincial auprès de chacune des provinces dans laquelle elle prévoit exercer ses activités. On doit consulter les lois de chacune de ces provinces. Par exemple, pour recevoir un permis extraprovincial en Ontario, la société étrangère doit effectuer une recherche de dénomination sociale et la soumettre pour démontrer que le nom de la société respecte les lois de l'Ontario.



dans ce cas, au moins un administrateur doit être résident canadien. Certaines autres provinces comme la Colombie-Britannique et le Québec n'ont pas d'exigence de résidence.

La loi fédérale sur les sociétés par actions et les lois de nombreuses provinces permettent aux actionnaires d'utiliser une convention unanime entre actionnaires pour limiter, en partie ou en totalité, les pouvoirs des administrateurs de gérer les activités commerciales et les affaires internes de la société.

Fiscalité

Comme il a déjà été mentionné, les investisseurs étrangers doivent tenir compte des lois fiscales locales lors du montage d'investissements entrants. Le gouvernement fédéral, ainsi que les gouvernements provinciaux et municipaux du Canada perçoivent des impôts des entreprises qui sont exploitées au Canada.

Impôt sur le revenu

Le gouvernement fédéral tout comme les gouvernements provinciaux perçoivent des impôts sur le revenu. La Loi de l'impôt sur le revenu fédérale (la « LIR du Canada ») et les lois provinciales correspondantes prévoient le prélèvement d'impôts sur le revenu mondial des résidents canadiens. En revanche, les non-résidents ne sont généralement imposés que sur les revenus qu'ils tirent de sources canadiennes.

Impôt sur le revenu d'une succursale canadienne

Les investisseurs étrangers qui ont droit aux avantages offerts par une convention fiscale internationale avec le Canada ne seront généralement imposés que sur le revenu tiré de leurs activités au Canada s'ils possèdent un établissement stable au Canada. L'expression « établissement stable » est définie de manière large dans ces conventions fiscales internationales.

Par exemple, la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis (1980), en sa version modifiée (la « Convention avec les États-Unis »), définit le terme « établissement stable » au Canada d'une société américaine, telle une société résidente des États-Unis, comme une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle la société (une « société résidente des États-Unis ») exerce tout ou partie de son activité. Une installation fixe d'affaires comprend un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine, un atelier ou un lieu d'extraction de ressources naturelles, de même qu'un chantier de construction ou de montage dont la durée dépasse douze mois. Un établissement stable existe aussi lorsqu'un agent dépendant, agissant au nom d'une société résidente des États-Unis, dispose de pouvoirs lui permettant de conclure des contrats au nom de cette société et exerce habituellement ce pouvoir au Canada.

Contrairement à ce que prévoient la plupart des autres traités qu'a conclus le Canada, les entreprises

américaines qui fournissent des services au Canada seront aussi généralement réputées fournir ces services par l'entremise d'un établissement stable au Canada lorsque a) les services sont rendus par une personne physique qui est présente au Canada pendant 183 jours ou plus au cours d'une période de 12 mois et, pendant la ou les périodes où la personne est présente au Canada, plus de 50 % des recettes brutes tirées d'une entreprise exploitée activement par l'entreprise consistent en un revenu tiré des services fournis par cette personne physique au Canada; ou b) les services sont fournis au Canada par une personne physique qui est présente au Canada pendant 183 jours ou plus au cours d'une période de 12 mois relativement au même projet ou à un projet connexe¹ pour des clients qui soit sont des résidents canadiens, soit maintiennent au Canada un établissement stable, et les services sont fournis au Canada relativement à cet établissement stable.



¹ Les notes diplomatiques incluses dans l'Annexe B du cinquième Protocole du Traité, lequel est entré en vigueur le 15 décembre 2008 (le « Protocole »), indiquent que les projets sont considérés comme étant connexes s'ils constituent « un ensemble commercialement et géographiquement homogène ».

Une société résidente des États-Unis exerçant ses activités en Ontario par l'intermédiaire d'un établissement stable (comme ce terme est défini aux fins des lois fiscales de l'Ontario et de la Convention avec les États-Unis) verse généralement des impôts à un taux général combiné de 26,5 % sur le revenu d'entreprise attribuable à l'établissement stable. Ventilé, ce taux comprend l'impôt fédéral au taux de 15 % et l'impôt de l'Ontario au taux de 11,5 %. Des taux moins élevés s'appliquent au revenu de fabrication et de transformation. Dans les provinces de Québec, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, le taux d'impôt sur le revenu provincial applicable au revenu d'entreprise attribuable à ces provinces est actuellement de 11,5 %, 10 % et 12 %, respectivement. Les autres provinces et territoires prélèvent un impôt de façon similaire sur le revenu d'entreprise attribuable aux établissements stables dans ces provinces et territoires.

L'Ontario perçoit également un impôt minimum sur les sociétés au taux de 2,7 %, auprès de sociétés qui sont assujetties à l'impôt ordinaire de l'Ontario et qui (soit seules ou avec d'autres sociétés associées) détiennent des actifs d'une valeur de plus de 50 millions de dollars canadiens et ont un revenu total supérieur à 100 millions de dollars canadiens. L'impôt minimum de l'Ontario versé par une société pour une année donnée peut être porté en réduction de l'impôt sur le revenu ordinaire exigible pour les vingt années subséquentes. De façon générale, les sociétés ne paient l'impôt minimum sur les sociétés prélevé en Ontario que dans la mesure où cet impôt excède l'impôt sur le revenu payable pour une année d'imposition.

¹ Les notes diplomatiques incluses dans l'Annexe B du cinquième Protocole du Traité, lequel est entré en vigueur le 15 décembre 2008 (le « Protocole »), indiquent que les projets sont considérés comme étant connexes s'ils constituent « un ensemble commercialement et géographiquement homogène ».





En plus de l'impôt sur le revenu ordinaire, les sociétés étrangères sont, en termes simplifiés, assujetties à un impôt fédéral de 25 % sur les bénéfices après impôt de la succursale au Canada qui ne sont pas investis dans des actifs canadiens admissibles. Ce taux peut être réduit si la société étrangère a droit aux avantages d'une convention fiscale internationale avec le Canada. Par exemple, une société résidente des États-Unis qui exerce des activités au Canada par l'intermédiaire d'un établissement stable et qui a droit aux avantages de la Convention avec les États-Unis sera généralement tenue de payer un impôt fédéral de 5 % sur les bénéfices de sa succursale au Canada. En outre, en vertu de la Convention avec les États-Unis, la première tranche de 500 000 dollars canadiens de revenus de la succursale canadienne sera généralement exonérée de l'impôt sur les bénéfices d'une succursale canadienne. L'impôt sur les bénéfices des succursales est conçu pour correspondre à la retenue d'impôt à la source qui aurait été imposée sur les dividendes payés par une filiale canadienne à sa société mère étrangère si une filiale canadienne avait été utilisée pour exercer les activités commerciales au Canada.

Dans le calcul du revenu imposable d'une société non résidente qui exploite une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'une succursale, le montant des intérêts déductibles aux fins de l'impôt canadien sera limité conformément aux règles canadiennes relatives à la capitalisation restreinte. En gros, ces règles empêchent la succursale canadienne de déduire l'intérêt sur la tranche de ses prêts portant intérêt consentis par certains non-résidents déterminés (soit des personnes ayant un lien de dépendance avec la société non résidente) qui excède 60 % du coût global des actifs (moins les dettes de tiers) qui sont utilisés par la société non résidente pour exercer ses activités au Canada.

Impôt sur le revenu d'une filiale canadienne

Une filiale constituée au Canada est réputée être un résident canadien et, par conséquent, elle est assujettie au paiement de l'impôt sur le revenu au Canada sur son revenu mondial. Les taux d'imposition susmentionnés pour des sociétés non résidentes exerçant leurs activités en Alberta, en Colombie-Britannique, en Ontario ou au Québec s'appliquent aussi aux filiales canadiennes

exerçant leurs activités dans ces provinces. Toutefois, l'impôt fédéral sur les bénéfices des succursales ne s'applique pas aux filiales canadiennes.

Si une filiale canadienne emprunte des sommes à sa société mère non résidente ou à d'autres non-résidents déterminés, la possibilité pour la filiale de déduire l'intérêt est assujettie à des limitations imposées par les règles canadiennes relatives à la capitalisation restreinte. Essentiellement, ces règles empêchent la filiale canadienne de déduire l'intérêt sur la tranche de ses prêts portant intérêt consentis par des non-résidents déterminés qui excède une fois et demie ses capitaux propres (à savoir le capital versé et le surplus d'apports attribuables à certains non-résidents déterminés ainsi que les bénéfices non répartis non consolidés). Un montant d'intérêt payé par la filiale canadienne à un non-résident déterminé, ou porté à son crédit, qui n'est pas déductible en raison des règles canadiennes relatives à la capitalisation restreinte est généralement réputé avoir été payé au non-résident déterminé comme un dividende.

Un tel dividende réputé sera assujéti à la retenue d'impôt canadien sur des non-résidents comme il décrit ci-après.

Les montants versés par une filiale canadienne à une société mère non résidente, ou portés à son crédit, au titre de dividendes, certaines redevances et certains intérêts sont assujétiés à une retenue d'impôt canadien au taux général de 25 %. Toutefois, le taux applicable de la retenue d'impôt peut être réduit par une convention fiscale applicable. Par exemple, aux termes de la Convention avec les États-Unis, le taux réduit de retenue fiscale à l'égard de dividendes est de 5 % lorsque le propriétaire véritable des dividendes est une société résidente des États-Unis qui est propriétaire d'au moins 10 % des actions comportant droit de vote de la filiale canadienne (autrement, le taux réduit applicable selon la Convention avec les États-Unis est de 15 %). En outre, le taux réduit de retenue d'impôt que prévoit la Convention avec les États-Unis pour les redevances est de 10 %. Les paiements contractuels d'intérêt faits à des prêteurs non résidents « sans lien de dépendance » ne sont généralement pas assujétiés à la retenue d'impôt canadien. Par ailleurs, la Convention avec les États-Unis élimine généralement toute retenue d'impôt canadien sur les paiements contractuels d'intérêt faits à des prêteurs résidant aux États-Unis « ayant un lien de dépendance » (dans l'hypothèse où ils ont droit aux avantages de la Convention avec les États-Unis). Selon la

plupart des autres conventions fiscales conclues par le Canada, le taux réduit de retenue d'impôt applicable aux prêteurs ayant un lien de dépendance est de 10 %.

Dans le calcul du revenu imposable, une filiale canadienne peut généralement reporter les pertes d'entreprise inutilisées rétrospectivement sur les trois années antérieures et prospectivement pour les vingt années suivantes en conformité avec les règles détaillées de la LIR du Canada. Toutefois, puisque le Canada n'est pas doté d'un système de déclaration d'impôts consolidé, ces pertes ne peuvent réduire le revenu imposable de sociétés canadiennes affiliées. Sous réserve de certaines restrictions, les pertes d'entreprise historiques peuvent généralement être prises en charge par une société canadienne issue d'une fusion, ou par une société mère canadienne après la liquidation de sa filiale en propriété exclusive. Lorsque le contrôle d'une société est acquis, l'utilisation des pertes d'entreprise est limitée généralement afin de prévenir le trafic des pertes.

Le transfert de produits et de services entre un investisseur étranger et sa filiale canadienne doit se faire à un prix de pleine concurrence. Si les parties conviennent d'un prix différent, les autorités fiscales canadiennes peuvent rajuster le prix ou modifier la qualification de l'opération selon les règles canadiennes relatives aux prix de transfert pour que celle-ci soit conclue à un prix de pleine concurrence à des fins fiscales. Une telle requalification pourrait également donner lieu

à un rajustement secondaire par les autorités fiscales canadiennes selon lequel la filiale canadienne peut être réputée avoir payé un dividende à l'investisseur étranger, lequel dividende serait assujéti à la retenue d'impôt canadien sur des non-résidents, comme il est décrit précédemment. Les contribuables doivent également consigner simultanément les raisons sous-jacentes à la détermination de leurs prix de transfert à l'égard d'opérations conclues avec un lien de dépendance, faute de quoi elles peuvent se faire imposer des sanctions.



Gains en capital

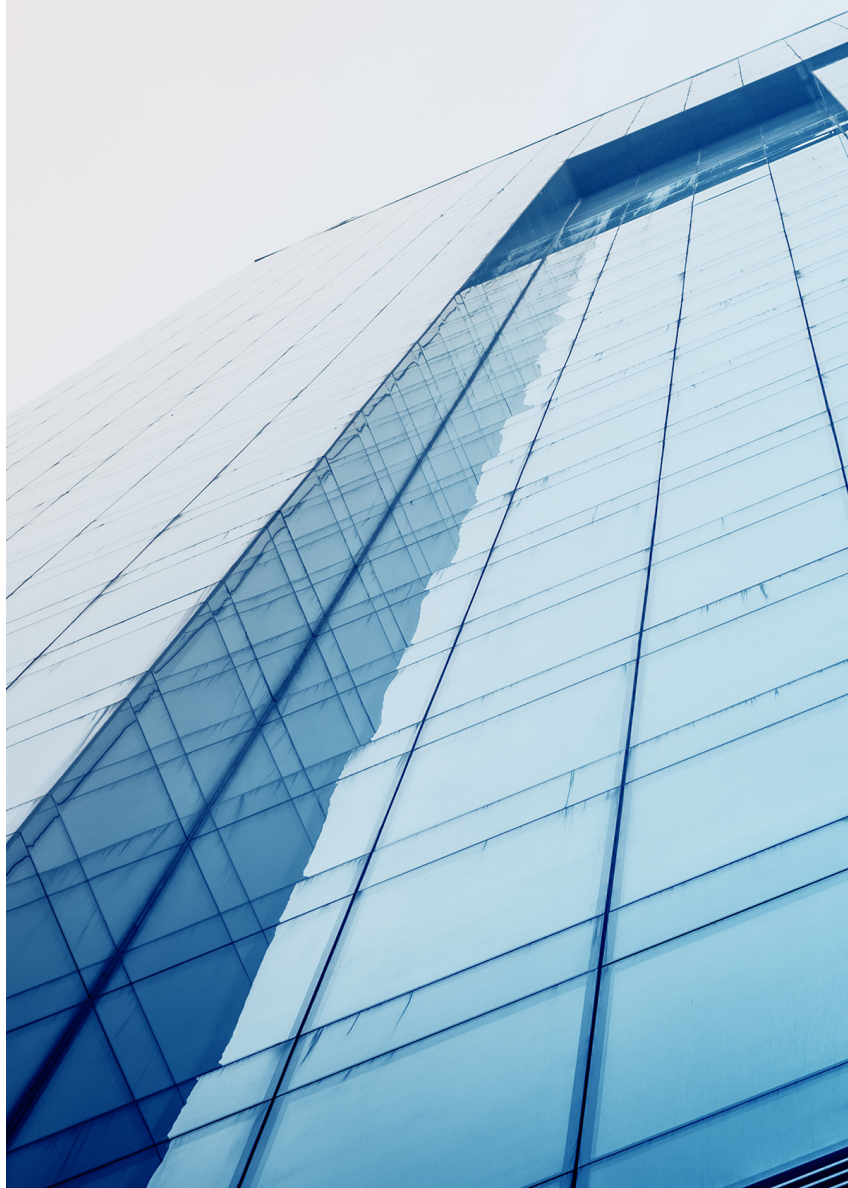
Les catégories de biens canadiens qui peuvent donner lieu à une charge fiscale (ou passif fiscal) au Canada lors de leur disposition par un investisseur étranger comprennent habituellement les biens immeubles situés au Canada, les biens utilisés dans l'exploitation d'une entreprise au Canada qui font partie des biens d'entreprise de l'établissement stable au Canada et les actions d'une société canadienne lorsque la valeur de ces actions est, directement ou indirectement, tirée de biens immeubles situés au Canada.

Droit aux avantages de conventions fiscales

Ce ne sont pas tous les investisseurs étrangers qui ont droit aux avantages qu'offre une convention fiscale internationale avec le Canada. Par exemple, en vertu d'un article relatif aux « restrictions apportées aux avantages » de la Convention avec les États-Unis, l'accès aux avantages offerts par la Convention avec les États-Unis est généralement limité aux résidents des États-Unis qui soit (i) sont des « personnes admissibles » au sens de cet article, soit (ii) satisfont à l'un de certains critères liés à leur établissement, l'exploitation ou le droit de propriété. De plus, les avantages de la Convention avec les États-Unis ne sont généralement pas accessibles à certaines entités hybrides.

Certaines conventions fiscales plus récentes conclues par le Canada (par exemple, la convention fiscale récemment conclue avec Hong Kong) renferment des règles anti-évitement qui sont similaires à celles de l'article visant les « Restrictions apportées aux avantages » de la Convention avec les États-Unis, mais dont le mécanisme est différent. En effet, dans ce dernier cas, les avantages sont refusés s'il est raisonnable de conclure que l'octroi

Les investisseurs étrangers sont généralement assujettis à l'impôt sur le revenu canadien sur la moitié des gains en capital réalisés lors de la disposition de certains types de biens canadiens. Un gain en capital constitue en règle générale la différence entre le produit de disposition et le coût d'acquisition d'un bien donné. La moitié du gain en capital réalisé par un contribuable doit généralement être incluse dans le calcul du revenu imposable aux fins de la fiscalité canadienne.



de cet avantage était l'un des objets principaux d'un montage ou d'une transaction ayant permis de l'obtenir, à moins qu'il soit établi que l'octroi de cet avantage dans ces circonstances serait conforme à l'objet et au but des dispositions pertinentes de cette convention fiscale.

Il y a lieu tout particulièrement d'observer que les actionnaires résidant aux États-Unis d'une société à responsabilité illimitée (SRI) canadienne formée en vertu des lois des provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique ou de la Nouvelle-Écosse, qui a fait un choix afin d'être traitée comme une entité dont il est fait abstraction à des fins fiscales américaines n'auront généralement pas droit aux avantages de la Convention avec les États-Unis à l'égard des montants que la SRI leur verse ou qu'ils en tirent. Néanmoins, certains paiements effectués par la SRI peuvent être structurés de manière à bénéficier des avantages accordés par la Convention avec les États-Unis. Si les paiements ne sont pas structurés de la sorte, le taux général de certaines retenues d'impôt prévues par la loi (soit 25 %) sera exigible à l'égard de ces paiements dans la mesure où la retenue fiscale est applicable.

De plus, les autorités fiscales canadiennes ont historiquement été d'avis que les entreprises américaines à responsabilité limitée (une « SARL américaine ») n'ont pas droit aux avantages de la Convention avec les États-Unis. Cependant, en vertu des modifications introduites par le Protocole en 2010, un résident des États-Unis qui est considéré comme ayant obtenu des revenus par l'intermédiaire d'une entité, comme une SARL américaine, aux fins fiscales américaines, peut être en mesure de demander les avantages offerts par la Convention avec les États-Unis en ce qui concerne de tels revenus lorsque, en raison du fait que l'entité américaine est considérée comme fiscalement transparente en vertu du droit américain, le traitement fiscal aux États-Unis des revenus tirés par l'intermédiaire de l'entité est le même que ce qu'il aurait été si les revenus avaient été obtenus directement par le résident des États-Unis.

Le Canada est signataire de la Convention multilatérale de l'OCDE, laquelle a maintenant force de loi dans ce pays, qui aura de nombreuses incidences sur l'interprétation des conventions fiscales conclues par le Canada. Elle est entrée en vigueur au Canada a) le 1er janvier 2020 pour les retenues d'impôt à la source et b) pour les autres impôts et taxes (y compris l'impôt sur les gains en capital) pour les années d'imposition commençant le 1er juin 2020 ou par la suite. La Convention multilatérale exigera que chacune des conventions fiscales conclues par le Canada soit interprétée comme si elle contenait un critère de l'« objet principal » similaire à celui décrit ci-dessus pour la convention fiscale conclue avec Hong Kong.



Autres impôts et taxes

Taxe sur la valeur ajoutée

Le gouvernement fédéral impose une taxe sur la valeur ajoutée multistades (appelée taxe sur les produits et services ou « TPS ») qui s'applique aux fournitures internes de la plupart des types de biens et de services au Canada, à un taux de 5 %. Les provinces de l'Ontario, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador et de l'Île-du-Prince-Édouard (collectivement, les « provinces TVH ») ont harmonisé leur régime de taxe de vente avec la TPS, et la taxe combinée est appelée taxe de vente harmonisée (la « TVH »).

Chaque province TVH fixe son propre taux de taxe provinciale à combiner au taux de la TPS fédérale de 5 %. Le taux de la TVH en cours en Ontario est de 13 %, composé de la composante de l'Ontario de 8 % et de la composante fédérale de 5 %. Le Québec n'impose pas la TVH, mais plutôt la taxe de vente du Québec (« TVQ »), qui est sensiblement similaire à la TPS, à un taux de 9,975 %. La TPS et la TVQ imposent un taux de taxe combiné de 14,975 %. L'Alberta n'impose actuellement aucune taxe de vente provinciale.

Un fournisseur inscrit facture et perçoit généralement la TPS/TVH et, si elle s'applique, la TVQ au moment de la vente ou sur les paiements de location ou de licence, à titre de mandataire de l'administration fiscale compétente. En vertu d'ententes avec les provinces TVH, le

gouvernement fédéral alloue et remet périodiquement à chaque province TVH la quote-part provinciale de la TVH qui s'applique. L'inscription auprès de l'Agence du Revenu du Canada (l'ARC) aux fins de la TPS entraîne automatiquement l'inscription aux fins de la TVH; toutefois l'inscription à la TVQ doit être effectuée distinctement auprès des autorités fiscales québécoises.

Certains types d'opérations sont expressément exonérés de TPS/TVH et de TVQ (par exemple, la fourniture de services financiers) ou sont taxables à un taux de 0 %, c'est-à-dire qu'elles sont détaxées (par exemple, les ventes de certains appareils médicaux), de telle sorte que ni la TPS/TVH ni la TVQ ne s'appliquent.

La TPS/TVH et la TVQ sont destinées à être des taxes finales imposées aux consommateurs et ne sont pas censées être considérées comme des coûts directs pour la plupart des entreprises. Les taxes s'appliquent généralement à chaque stade de la chaîne de distribution. Les entreprises inscrites peuvent généralement demander des crédits de taxe sur les intrants (CTI) sur leur déclaration de TPS/TVH pour récupérer la TPS/TVH qu'elles doivent payer sur les intrants d'entreprise, sauf dans la mesure où ils se rapportent à des fournitures exonérées par les entreprises. De même, les inscrits aux fins de la TVQ peuvent généralement demander des remboursements de la taxe sur les intrants (RTI) sur la TVQ qu'ils doivent payer. Les CTI/RTI sont

généralement portés en réduction des montants à payer au titre de la TPS/TVH ou de la TVQ (en tant que taxes à prélever ou prélevées) ou sont remboursés. Certaines grandes entreprises peuvent être assujetties à des restrictions en matière de CTI/RTI relatives à la TVQ et à la composante provinciale de la TVH payée sur certains produits et services.

Un non-résident du Canada qui effectue des fournitures taxables au Canada dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise au Canada doit généralement s'inscrire à la TPS/TVH. En outre, dans certains cas, un non-résident qui n'est pas tenu de s'inscrire aux fins de la TPS/TVH peut être autorisé à s'inscrire volontairement (ce qu'un non-résident peut souhaiter faire pour réclamer des CTI). Dans les deux cas, si un tel inscrit non-résident n'a pas d'établissement stable au Canada, il devra généralement déposer une garantie auprès de l'ARC. Le montant de la garantie correspond généralement à 50 pour cent de la taxe nette réelle du non-résident, c'est-à-dire de son versement net ou de son remboursement net au titre de la TPS/TVH (essentiellement le montant de la TPS/TVH perçue moins le montant des CTI demandés, sous réserve de certains rajustements, selon ce qui est applicable) pour les 12 mois précédents (ou une estimation de sa taxe nette pour la première période de 12 mois à compter de la date de l'inscription).



L'importation commerciale de biens au Canada donne généralement lieu à l'application de la TPS à la frontière. Les demandes de CTI peuvent permettre un remboursement de cette TPS. La TVH s'applique généralement à la frontière pour les biens que les résidents des provinces TVH importent au Canada pour une utilisation personnelle. La TVQ peut également être perçue à la frontière sur les biens d'utilisation personnelle que des résidents du Québec y importent.

Les personnes pourraient également devoir payer la TPS/TVH ou la TVQ (au moyen d'un système d'autocotisation) sur les services, les biens incorporels et les biens importés au Canada (ou transférés au Canada d'une province ou d'un territoire à une autre province ou à un autre territoire dont le taux de taxe est plus élevé). S'ils sont transférés au Canada à une province ou un territoire dont le taux de taxe est moins élevé, une remise d'impôt pourrait être obtenue. À noter qu'une autocotisation n'est en général pas exigée lorsque la taxe peut être entièrement récupérée

au moyen d'une demande de CTI/RTI (voir plus loin) si la taxe était payable. Pour que les fournisseurs du Canada soient sur un pied d'égalité en matière de concurrence avec les fournisseurs étrangers, de nombreuses « exportations » de biens et de services à des non-résidents du Canada sont détaxées afin qu'aucune TPS/TVH ou TVQ ne s'applique, et des CTI/RTI sont offerts à l'égard des intrants d'entreprise.

Taxes de vente provinciales

Les provinces de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba perçoivent actuellement une taxe de vente au détail (TVD) générale à stade unique auprès du consommateur ou de l'utilisateur final (la taxe est payée uniquement par le consommateur, l'entreprise, l'institution ou le particulier final) au taux général de 7 % en Colombie-Britannique, de 6 % en Saskatchewan et de 7 % au Manitoba (il est envisagé de la ramener à 6 % le 1er juillet 2020). Certains types d'opérations sont assujettis à leur propre taux d'imposition unique, tels que les cessions ou la location de « véhicules de luxe » en Colombie-Britannique. Sous réserve de certaines exonérations précises,

le consommateur ou l'utilisateur final verse en général la TVD au moment de l'achat ou de l'importation de produits, notamment de logiciels, et de certains services taxables. Les paiements de location liés à la location de produits peuvent aussi être imposables.

Pour augmenter les recettes tirées de la TVD, ces trois provinces ont élargi l'assiette de la TVD au-delà des restrictions traditionnelles. Dans son budget publié en avril 2017, la Saskatchewan a élargi l'assiette de la TVD pour percevoir la TVD sur les services rendus à l'égard de biens immobiliers et de contrats relatifs à des biens immobiliers. Ce budget a aussi imposé la TVD sur les primes d'assurance et les régimes d'avantages sociaux, les repas au restaurant et les aliments à grignoter ainsi que les vêtements d'enfant. De plus, le Manitoba perçoit des taxes sur certaines primes d'assurance. D'autres provinces perçoivent la TVD sur certains types limités d'opérations. Par exemple, l'Ontario impose certaines primes d'assurance et certains régimes d'avantages sociaux.



Un vendeur, un locateur ou un concédant de licence agréé ou inscrit perçoit et remet cette taxe à titre de mandataire des autorités fiscales provinciales, sans quoi un « consommateur », un « acheteur » ou un « utilisateur » peut être tenu de s'autocotiser et de verser la TVD à la province en question. Les biens, notamment les logiciels, les services taxables ou l'assurance importés dans une province ou achetés au départ pour la revente, mais réaffectés à la consommation ou à l'usage personnel de l'acheteur peuvent déclencher ces obligations d'autocotisation à l'égard de la TVD.

Les personnes qui effectuent des ventes au détail ou qui louent ou cèdent sous licence des biens dans le cadre d'opérations taxables dans une province percevant la TVD où elles exploitent une entreprise doivent généralement obtenir un permis ou un numéro d'inscription de TVD dans cette province. Dans certaines circonstances, l'obligation visant l'obtention d'un permis ou l'inscription peut s'étendre à un vendeur de l'extérieur de la province qui vend des produits ou conserve des stocks dans la province, que le vendeur y exploite une entreprise ou non. En outre, il se peut que la loi définisse « l'exercice d'une entreprise dans la province » de façon plus large que l'interprétation de ce concept selon les principes de droit généraux. Les entrepreneurs non-résidents peuvent être tenus de s'inscrire et/ou de fournir une garantie pour se conformer à leurs obligations liées à la TVD,

et les parties qui effectuent des paiements aux entrepreneurs non-résidents peuvent être tenues de retenir certains montants sur ces paiements afin que ces montants retenus puissent être appliqués, au besoin, au passif fiscal de ces entrepreneurs à l'égard de la TVD, et des certificats de conformité devront dans certains cas être obtenus des autorités fiscales provinciales.

Droits de douane

Le Canada perçoit des droits de douane sur certains biens importés au Canada et impose des taxes d'accise et des droits supplémentaires sur certains biens. Le classement tarifaire et l'origine des biens importés déterminent le taux des droits de douane applicable. Si les biens répondent à certains critères d'origine précis, ils peuvent être admissibles à des taux de droits de douane préférentiels. Par exemple, les biens américains ou mexicains qui satisfont aux règles d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sont admissibles en franchise de droits lorsque l'exportateur remet à l'importateur un certificat d'origine en vertu de l'ALENA dûment rempli et signé. Une fois mis en œuvre, l'Accord Canada – États-Unis – Mexique, le successeur de l'ALENA viendra modifier certaines règles d'origine pour certains produits importés (notamment les produits automobiles, lesquels nécessiteront un contenu à 75 % nord-américain, soit une augmentation par rapport au pourcentage de 62,5 %).

À compter du 1er janvier 2015, le Tarif de préférence général (TPG) a été éliminé à l'égard des biens provenant de 72 pays, dont le Brésil, l'Inde et la Chine.

La « valeur transactionnelle » de produits importés est la principale méthode utilisée pour l'établissement de la valeur des produits aux fins de l'application du taux ad valorem dans le cadre du calcul des droits de douane. La valeur transactionnelle s'entend du prix de vente dans une vente pour exportation à un acheteur au Canada, rajusté en fonction d'ajouts et de déductions déterminés, au besoin. La TPS s'applique à la plupart des « produits commerciaux » importés, sans égard à l'application des droits de douane. La TPS de 5 % est généralement calculée sur le montant majoré des droits de douane et taxes d'accise. Toutefois, l'importateur ou une autre personne prenant part à l'opération pourrait recouvrer, en totalité ou en partie, la TPS versée sur les produits commerciaux importés, au moyen de demandes de CTI ou de remboursement. L'importation de produits par des consommateurs peut donner lieu à l'imposition de la TPS/TVH ou encore de la TPS et de la TVD ou de la TVQ, selon la résidence du consommateur.



“

Dans la plupart des provinces canadiennes, un acquéreur de biens immobiliers situés dans une province doit verser des droits de cession (ou de mutation) immobilière en fonction de la valeur de la contrepartie versée. Le taux de ces droits varie d'une province à l'autre.

”



Droits provinciaux de cession immobilière

Dans la plupart des provinces canadiennes, un acquéreur de biens immobiliers situés dans une province doit verser des droits de cession (ou de mutation) immobilière en fonction de la valeur de la contrepartie versée. Le taux de ces droits varie d'une province à l'autre. Par exemple, en Ontario, le taux est de 0,5 % sur la première tranche de 55 000 \$ CA de la valeur de la contrepartie versée, de 1 % sur la tranche suivante de 195 000 \$ CA et de 1,5 % sur le solde, sauf dans le cas d'une résidence unifamiliale ou de deux telles résidences où un taux de 2 % s'applique sur toute contrepartie qui dépasse 400 000 \$ CA, et un taux de 2,5 % est appliqué à toute contrepartie qui excède 2 000 000 \$ CA. La Ville de Toronto impose aussi sa propre taxe de cession immobilière à des taux identiques à ceux de la province de l'Ontario. La province de l'Alberta n'impose aucune taxe sur la cession immobilière.

En Ontario, depuis le 21 avril 2017, une taxe de 15 % est aussi imposée sur l'achat ou l'acquisition d'une participation dans une propriété résidentielle située dans la grande région Golden Horseshoe par des personnes qui ne sont pas des citoyens canadiens ou des résidents permanents du Canada ou par des sociétés étrangères (des entités étrangères) ou des fiduciaires imposables. Cette taxe, appelée « Impôt sur la spéculation pour les non-résidents » s'applique en sus des droits de cession immobilière actuels de l'Ontario.

En Colombie Britannique, le taux est de 1 % sur la première tranche de 200 000 \$ CA de la valeur, de 2 % sur la tranche suivante de 1 800 000 \$ CA et de 3 % sur le solde. En outre, des droits de cession immobilière de 15 % s'appliquent à tous les biens immobiliers résidentiels situés dans le district régional du Grand Vancouver qui sont transférés à un acheteur étranger, ce qui inclut un ressortissant étranger, une société étrangère, une société canadienne contrôlée par un ressortissant étranger et un fiduciaire lorsque le bénéficiaire de la fiducie est un ressortissant étranger ou une société étrangère.

Alberta n'impose pas actuellement de droits de cession immobilière, mais des frais d'enregistrement de titres de cession immobilière fondés sur la valeur de la propriété, soit des frais de base de 50 \$ CA, plus 2 \$ CA pour chaque tranche de 5 000 \$ CA ou partie de la valeur de celle-ci.

Taxes municipales

Les gouvernements municipaux imposent des impôts fonciers annuels aux propriétaires fonciers. Ces impôts sont généralement fonction de la valeur fiscale de la propriété. Les villes imposent également des taxes commerciales locales. Dans certaines municipalités, une taxe de mutation immobilière est imposée lors de la vente d'une propriété immobilière.



Considérations relatives à l'immigration

L'entrée au Canada est régie par la Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés (la « LIPR ») et son règlement d'application. La LIPR s'applique aux citoyens de tous les pays, de même qu'aux accords commerciaux. Au moment de préparer l'entrée au Canada d'un travailleur étranger, on doit d'abord déterminer s'il peut travailler au Canada temporairement, sans détenir un permis de travail.

Travail sans permis de travail

- Un employé d'une société dont les activités sont exercées à l'extérieur du Canada peut être dispensé des exigences d'obtention de permis de travail si cet employé est au Canada à titre de « visiteur commercial » dans le but de consulter des employés d'une filiale ou une succursale, un client ou un fournisseur. Les critères de base applicables aux visiteurs commerciaux sont les suivants :
- aucune intégration au marché du travail au Canada ne doit être projetée;
- l'activité du travailleur étranger doit avoir une portée internationale, c'est-à-dire qu'une activité commerciale transfrontalière sous jacente est présumée, par exemple un service après vente;
- la principale source de rémunération des activités commerciales demeure à l'extérieur du Canada, le principal établissement est



situé à l'extérieur du Canada et le lieu où les bénéfices sont réalisés demeure à l'extérieur du Canada.

Permis de travail temporaire

Dans la plupart des cas, les personnes qui ne sont pas des citoyens canadiens ou des résidents permanents devront détenir un permis de travail pour exercer des activités liées au travail au Canada. Les sociétés canadiennes qui souhaitent engager des ressortissants étrangers et les sociétés multinationales qui souhaitent muter des ressortissants étrangers à leur exploitation canadienne doivent se conformer à la LIPR et à son règlement d'application.

En raison des ententes internationales, des lois et des politiques gouvernementales, certaines professions et activités ne nécessitent pas d'étude d'impact sur le marché du travail (une « EIMT », analysée ci-après). Lorsqu'une dispense d'EIMT est offerte, le délai d'obtention d'un permis de travail peut être considérablement abrégé. Deux dispenses courantes sont décrites ci après :

- **Personnes mutées à l'intérieur d'une société :**
Les membres de la haute direction, les cadres supérieurs et les travailleurs spécialisés peuvent être admissibles aux fins de l'obtention d'un permis de travail à titre de personnes mutées à l'intérieur d'une société, à partir d'une entreprise exploitée à

l'extérieur du Canada. Aucune EIMT n'est nécessaire. Cette dispense est utile dans le cas de sociétés multinationales qui ont besoin d'assurer la supervision d'une exploitation canadienne ou doivent faire appel au talent étranger pour mettre sur pied une entreprise au Canada.

- **Professionnels en vertu de l'ALENA et du PTPGP :** L'ALENA et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (le « PTPGP ») facilitent l'entrée temporaire au Canada de citoyens américains et mexicains et de citoyens de plusieurs pays du Pacifique (Japon, Corée du Sud, Australie, etc.) qui participent au commerce de produits ou de services ou à des activités d'investissement. L'ALENA et le PTPGP prévoient des dispenses à l'égard des visiteurs commerciaux, des personnes mutées à l'intérieur d'une société, des professionnels, des courtiers et des investisseurs.

D'autres dispenses peuvent également être offertes, selon les circonstances.

Si aucune dispense du processus d'EIMT ne s'applique, l'employeur et le travailleur étranger doivent suivre un processus en deux étapes. Premièrement, le futur employeur présente une demande d'EIMT à Emploi et Développement social Canada / Service Canada (« EDSC »). Pour l'obtention d'une EIMT, l'employeur devra notamment établir à la satisfaction de EDSC qu'il a tenté de recruter un citoyen canadien ou un résident permanent et qu'il n'a pu pourvoir le poste ou qu'en raison des compétences et des exigences du poste, aucun citoyen canadien ni résident permanent ne pouvait occuper ce poste. Les employeurs doivent demander une EIMT bien avant l'arrivée de la personne au Canada et connaître toutes les obligations exigées dans le cadre du processus de délivrance de l'EIMT. Lorsqu'une EIMT est délivrée, l'employé doit alors franchir la seconde étape et obtenir un permis de travail.

Selon le pays d'origine, la personne peut en outre avoir besoin d'un visa pour entrer au Canada. En pareil cas, la demande de visa est souvent présentée au moment de la demande d'un permis de travail. Les demandes de visa peuvent être faites par voie électronique ou présentées à un consulat canadien.

Résidence permanente

Le processus d'obtention de la résidence permanente au Canada est distinct de celui qu'une personne doit suivre pour y travailler temporairement, bien qu'un emploi au Canada puisse faciliter l'obtention du statut de résident permanent aux termes de certains programmes fédéraux d'immigration économique. Chaque programme d'immigration économique comporte ses propres critères et son processus de demande. Quatre catégories courantes sont décrites ci après.

En plus de ce qui précède, d'autres critères d'admissibilité à la résidence permanente peuvent exister dans des circonstances particulières. Des considérations différentes s'appliquent pour un travailleur qui a l'intention de résider au Québec.



Travailleurs autonomes.

Pour être admissible, la personne doit avoir à la fois l'intention et la capacité d'établir une entreprise qui contribuera de façon importante à des activités économiques déterminées. La personne est aussi assujettie à une évaluation fondée sur les études, l'expérience, l'âge, les compétences en anglais et (ou) en français et l'adaptabilité.



Catégorie des travailleurs qualifiés (fédéral).

Cette catégorie inclut les personnes qui sont des travailleurs qualifiés et qui peuvent devenir des résidents permanents en fonction de leur capacité à réussir leur établissement économique au Canada et qui ont l'intention de résider dans une province autre que le Québec. Les demandeurs doivent avoir au moins un an d'expérience de travail au Canada dans l'une des professions désignées.



Catégorie de l'expérience canadienne.

La catégorie de l'expérience canadienne est réservée aux travailleurs qui comptent au moins un an d'expérience de travail au Canada et qui possèdent des compétences et de l'expérience dans une profession désignée.



Investisseurs et entrepreneurs.

Le programme fédéral des immigrants investisseurs et le programme d'immigration des entrepreneurs ont pris fin en 2014. Toutefois, les programmes correspondants du Québec demeurent en vigueur.

Considérations relatives au droit du travail et de l'emploi

La compétence législative en matière de relations de travail et d'emploi est partagée entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. La loi fédérale régit l'emploi relativement à tout ouvrage, entreprise ou affaire de compétence fédérale, notamment en ce qui concerne l'aéronautique, les banques et les télécommunications. La grande majorité des relations d'emploi au Canada sont régies par les lois provinciales.

Normes minimales

Tous les territoires et provinces canadiens ont adopté des normes minimales relatives aux modalités et conditions de base pour l'emploi. Une telle législation peut comprendre des normes minimales concernant le salaire minimum, les heures de travail, le paiement d'heures supplémentaires ou l'octroi de congé compensatoire, les jours fériés, les congés annuels, certains congés autorisés, le congédiement, la mise à pied, le licenciement collectif et le lockout. Les employeurs comme les employés sont tenus de respecter ces normes minimales et n'ont pas le droit de s'y soustraire par contrat individuel. Plus particulièrement, il n'existe pas d'emploi « à volonté » au Canada. En l'absence de motif sérieux ou valable, un employé a droit à un préavis de cessation d'emploi (ou à une indemnité en tenant lieu). Sauf au Québec, le montant et la durée d'un tel préavis raisonnable peuvent faire l'objet de négociations

contractuelles, sous réserve des normes minimales prévues par la loi.

Syndicats et négociation collective

Les lois fédérales et provinciales régissent également les relations de travail. Un syndicat peut être accrédité comme agent de négociation collective unique pour un groupe d'employés particulier, désigné alors d'unité de négociation. Les gestionnaires et les autres employés qui possèdent des renseignements confidentiels sur les relations de travail en raison du poste qu'ils occupent sont habituellement exclus de l'unité de négociation. Une fois que le syndicat est accrédité, l'employeur doit négocier avec le syndicat de bonne foi et essayer de conclure une convention collective. Une grève ou un lockout peut avoir lieu légalement seulement lorsque certaines conditions sont respectées. La loi interdit également une grève ou un lockout pendant la durée de la convention collective. Tout différend découlant de la convention collective ou assujetti à celle-ci doit être résolu au moyen de griefs et de procédures arbitrales.

Indemnisation des accidents du travail et santé et sécurité au travail

Le Code du travail canadien ainsi que diverses lois provinciales régissent la santé et la sécurité au travail. La plupart des lois sur la santé et la sécurité au travail imposent une obligation d'élaborer et de mettre à jour certaines politiques et/ou certains programmes touchant la santé et la sécurité des travailleurs, y compris en matière de harcèlement et de violence au travail. De plus,

chaque province a adopté une loi sur l'indemnisation des travailleurs qui vise les accidents du travail et les maladies professionnelles. En règle générale, cette loi établit un régime d'indemnisation sans égard à la faute pour traiter les réclamations de travailleurs blessés dans le cadre de leur emploi ou atteints d'une maladie professionnelle. Certaines lois provinciales obligent certains employeurs qui sont des entreprises de compétence fédérale à participer aux régimes provinciaux d'indemnisation des travailleurs.

Dans les provinces n'exigeant pas la participation des entreprises fédérales, ces dernières doivent se doter de régimes d'assurance privés pour indemniser les travailleurs qui sont absents en raison d'une maladie professionnelle ou de blessures liées au travail.



Retenues prévues par la loi et cotisations de l'employeur

Les employeurs canadiens doivent contribuer au Régime de pensions du Canada (ou pour le Québec, le Régime des rentes du Québec) et à l'assurance-emploi pour le compte de leurs employés. Ces cotisations peuvent ensuite être déduites à titre de dépenses d'entreprise à des fins fiscales. De plus, les employeurs doivent déduire du revenu des employés et remettre aux autorités compétentes l'impôt sur le revenu, les cotisations d'assurance-emploi et les cotisations relatives au Régime de pensions du Canada (ou le Régime des rentes du Québec) de leurs employés. Dans certains territoires, les lois imposent aux employeurs d'autres obligations en matière de retenues à la source, de cotisations ou de paiement de primes (par exemple, le Régime québécois d'assurance parentale).

Équité salariale

Le gouvernement fédéral et plusieurs gouvernements provinciaux/territoriaux ont adopté des lois en matière d'équité salariale qui prévoient « un salaire égal pour un travail de valeur égale ». Cette législation est généralement conçue pour corriger les inégalités de salaire pour des emplois traditionnellement occupés par des femmes. Certaines lois sur les normes d'emploi et les droits de la personne applicables interdisent aussi la discrimination fondée sur le sexe ou le genre sur le plan des salaires. Les règles concernant l'équité salariale et la discrimination sont complexes

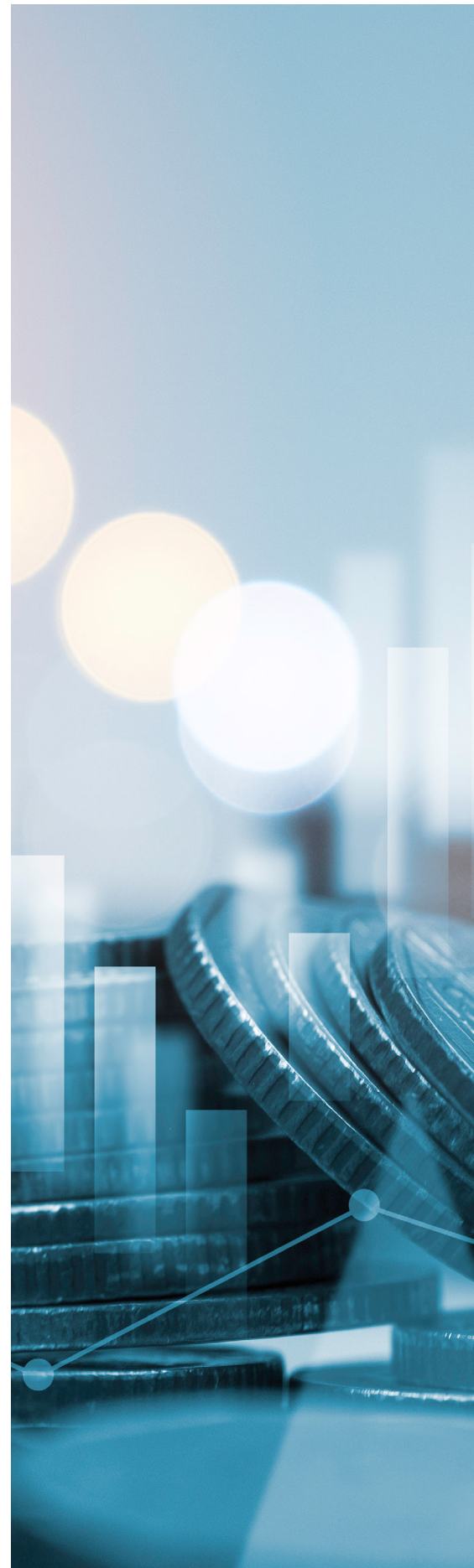
et exigent un examen détaillé concernant les travailleurs et salaires pertinents.

Droits de la personne

Les lois fédérales et provinciales sur les droits de la personne interdisent en milieu de travail la discrimination et le harcèlement fondés sur certaines caractéristiques comme le sexe (y compris la grossesse), le genre, l'âge, la race, l'origine ethnique ou nationale, l'ascendance, le lieu d'origine, l'état civil ou la situation familiale, la religion ou la croyance, le handicap ou la déficience, l'orientation sexuelle, l'identité ou l'expression de genre, les convictions politiques, la langue et la condition sociale. Ces lois exigent en général des employeurs qu'ils prennent des mesures d'accommodement pour leurs employés présentant de telles caractéristiques dans la mesure où ces mesures ne constituent pas une « contrainte excessive ».

Régimes de retraite et d'épargne retraite

Les régimes de retraite d'entreprises de compétence fédérale sont régis par la Loi sur les normes de prestation de pension, et chaque province a sa propre loi sur les prestations de retraite. Cette législation définit les exigences et les restrictions applicables à certains types de régimes de retraite. Certains employeurs fournissent d'autres types de prestations d'épargne retraite, comme une contribution correspondant à la contribution de l'employé à un Régime enregistré d'épargne retraite (« REÉR »).



Système public de soins de santé

Chaque province canadienne est dotée d'un système public de soins de santé qui offre à ses résidents un accès universel aux soins médicaux dans la province. De façon générale, une taxe spéciale est imposée pour financer les coûts des soins de santé. Par exemple, la province de l'Ontario impose un impôt santé aux employeurs en fonction de leur masse salariale brute (approximativement 2 %), sous réserve de certaines exonérations. De nombreux employeurs canadiens mettent à la disposition de leurs employés une assurance complémentaire visant les soins de santé, les soins dentaires et les soins de la vue et/ou une assurance invalidité, assurance-vie, une assurance en cas de décès par accident et d'autres formes d'assurance privée.

Examen de l'investissement étranger et restrictions s'y rapportant

Loi sur Investissement Canada

Lorsqu'un non-Canadien établit une nouvelle entreprise canadienne

ou qu'il acquiert le contrôle d'une entreprise canadienne existante (peu importe que cette « entreprise canadienne » appartienne alors ou non à des non-Canadiens), un avis est requis en vertu de la législation canadienne sur l'investissement étranger, la *Loi sur Investissement Canada* (la « LIC »). Cet avis peut être déposé avant ou dans les 30 jours suivant la clôture de l'investissement. On doit y indiquer, notamment, des renseignements détaillés concernant la nature de l'entreprise canadienne établie ou acquise, les administrateurs et les dirigeants de l'investisseur et l'identité des personnes physiques ou du gouvernement qui contrôle ultimement l'investisseur.

Il n'y a pas de droits de dépôt et, normalement, le dépôt de l'avis ne donne pas lieu à un examen sur le fond. Toutefois, un examen relatif à la sécurité nationale peut être amorcé ou soulevé comme une possibilité dans les 45 jours après la remise de l'avis. Lorsque l'identité de l'investisseur et/ou la nature de l'entreprise canadienne sont

susceptibles de soulever des questions de sécurité nationale du Canada, on devrait envisager de remettre l'avis avant la clôture afin d'identifier ces questions et les traiter à l'avance.

En plus d'un examen éventuel relatif à la sécurité nationale, dans certains cas, les investissements qui excèdent certains seuils financiers sont sujets à l'examen visant à déterminer si l'investissement sera « à l'avantage net du Canada ». Pour de telles opérations, une approbation ministérielle est exigée, en général avant la clôture, mais dans certains cas après celle-ci, selon la structure de l'opération. Le délai d'examen initial est de 45 jours, mais ce délai peut être (et est habituellement) prolongé. Les critères visant à déterminer si un investissement est « sujet à l'examen » sont complexes et sont fondés sur des seuils qui varient selon la structure de l'opération, la nationalité de l'investisseur, si une entreprise d'État est partie à l'opération et si l'entreprise canadienne qui est acquise exerce des activités commerciales d'ordre culturel.



Pour un investissement direct par un investisseur qui est un ressortissant d'un État membre de l'Organisation mondiale du commerce (« OMC ») ou qui est contrôlé par un ressortissant OMC, et à condition que l'investisseur ne soit pas une entreprise d'État ou un « investisseur (traité commercial) » (au sens donné à ce terme ci après), le seuil déclencheur d'examen est atteint si la valeur d'affaire de la cible canadienne est de 1,075 milliard de dollars canadiens pour 2020. Le seuil sera rajusté annuellement au moyen d'un indice fondé sur le PIB.

Dans le cas d'un investissement direct par un « investisseur (traité commercial) » (soit un investisseur qui est un ressortissant d'un État membre de l'UE, des États-Unis, du Chili, de la Colombie, du Honduras, du Mexique, du Panama, du Pérou, de la Corée du Sud, de l'Australie, du Brunei, du Japon, de la Malaisie, de la Nouvelle-Zélande, de Singapour et du Vietnam), et à condition que l'investisseur ne soit pas une entreprise d'État, le seuil déclencheur d'examen est atteint si la valeur d'affaire de la cible canadienne est de 1,613 milliard de dollars canadiens pour 2020. Le seuil sera rajusté annuellement au moyen d'un indice fondé sur le PIB.

Le calcul de la valeur d'affaire diffère selon que l'entité canadienne est une société ouverte ou une société fermée ou doit être acquise par une acquisition d'actifs :

- Pour les sociétés cotées en bourse, la valeur d'affaire correspond à la capitalisation boursière de l'entité plus son passif (sauf les dettes d'exploitation), moins ses espèces et quasi-espèces.

La capitalisation boursière correspond au cours de clôture quotidien moyen des titres de l'entité multiplié par le nombre quotidien moyen des titres en circulation de l'entité. La moyenne est calculée sur la période des 20 jours de bourse qui précède le premier jour du mois qui précède le moment de l'investissement. La valeur des titres qui ne sont pas cotés sur un marché publié est établie de bonne foi par l'investisseur. Les valeurs des passifs et des espèces de l'entité sont établies d'après les derniers états financiers trimestriels de l'entité canadienne.

- Pour les sociétés fermées, la valeur d'affaire correspond à la valeur totale d'acquisition de l'entité plus son passif (sauf les dettes d'exploitation), moins ses espèces et quasi-espèces. Si la totalité des participations avec droit de vote sont acquises, la valeur totale d'acquisition correspond au montant total de la contrepartie à payer pour l'acquisition de ces participations. Si moins de la totalité des participations avec droit de vote sont acquises, la valeur totale d'acquisition correspond à la somme de la contrepartie à payer pour les participations acquises et d'un montant qui, comme l'investisseur l'établit de bonne foi, représente la juste valeur marchande des participations restantes. Ici encore, les valeurs des passifs et des espèces de l'entité sont établies d'après les derniers états financiers trimestriels de l'entité canadienne.
- Si l'entité canadienne doit être acquise par l'acquisition de la totalité ou quasi totalité de ses actifs, la valeur d'affaire

correspond à la valeur totale d'acquisition de l'entité plus son passif, moins ses espèces et quasi-espèces. La valeur d'acquisition correspond au montant total de la contrepartie à payer pour l'acquisition. Le passif de l'entreprise correspond au total du passif, autre que le passif d'exploitation, assumé par l'investisseur non canadien. Enfin, les espèces et quasi espèces de l'entreprise correspondent au total des espèces et quasi espèces transférées à l'investisseur non canadien.

Si l'investisseur OMC est une entreprise d'État (c'est-à-dire que l'investisseur est soit directement affilié à un gouvernement ou à un organisme d'un gouvernement étranger, soit contrôlé ou influencé, directement ou indirectement, par un État étranger), le seuil déclencheur d'examen est atteint si la valeur des actifs de l'entité canadienne en voie d'être acquise excède 428 millions de dollars canadiens pour 2020. Ce seuil est rajusté annuellement selon le PIB du Canada.

Les acquisitions indirectes par des investisseurs OMC dans des entreprises autres que culturelles ne sont pas assujetties à l'examen, mais elles doivent faire l'objet d'un avis.

Lorsque des investisseurs non OMC investissent dans une entreprise canadienne non contrôlée par un membre OMC, le seuil est de 5 millions de dollars canadiens pour un investissement direct et de 50 millions de dollars canadiens pour un investissement indirect. Un investissement par un non-Canadien visant l'acquisition du contrôle d'une entreprise culturelle canadienne (comme



l'édition de livres), que le vendeur ou l'investisseur soit ou non un membre OMC, sera assujéti aux mêmes seuils réduits.

Le critère d'approbation dans le cas d'une affaire sujette à l'examen est de savoir si l'investissement sera vraisemblablement à l'« avantage net du Canada » en fonction d'un large éventail de facteurs économiques. D'autres critères spéciaux s'appliquent aux acquisitions par des entreprises d'État étrangères et aux acquisitions d'une entreprise culturelle.

Opérations exemptées

Certaines opérations visant l'acquisition de participations majoritaires dans des entités canadiennes sont exemptées des dispositions de la LIC (exception faite des dispositions qui ont trait à la sécurité nationale). Ces exemptions concernent notamment l'acquisition de participations avec droit de vote par un courtier ou un fournisseur de capital de risque dans le cadre de son activité commerciale normale, l'acquisition d'actions dans le cadre de la réalisation d'une garantie à l'égard d'un prêt, l'acquisition du contrôle d'une entreprise dans le but de faciliter son financement à condition que l'acquéreur se départisse du contrôle dans les deux ans qui suivent son acquisition, ainsi que l'acquisition

du contrôle dans le cadre d'une opération analogue à une fusion ou à un regroupement si le contrôle ultime de l'entité canadienne acquise demeure inchangé.

Sécurité nationale

Le Cabinet fédéral a le pouvoir d'examiner, et en fin de compte de bloquer, tout investissement qu'il juge « susceptible de porter atteinte à la sécurité nationale ». Même si aucune définition précise portant sur la sécurité nationale n'est fournie dans la LIC, les facteurs suivants peuvent être pris en compte dans le cadre d'un examen relatif à la sécurité nationale :

- Les effets potentiels de l'investissement sur les capacités et les intérêts en matière de défense du Canada;
- Les effets potentiels de l'investissement sur le transfert de technologies de nature délicate ou de savoir-faire à l'extérieur du Canada;
- La participation à la recherche, à la fabrication ou à la vente de biens ou de technologies relatives au contrôle de biens tels que des armes à feu et des munitions;
- L'incidence possible de l'investissement sur la sécurité des infrastructures essentielles

du Canada. On entend par infrastructures essentielles l'ensemble des processus, des systèmes, des installations, des technologies, des réseaux, des biens et des services nécessaires pour assurer la santé, la sûreté, la sécurité ou le bien-être économique des Canadiens et des Canadiennes ainsi que l'efficacité du gouvernement;

- L'incidence possible de l'investissement sur l'approvisionnement de biens et de services essentiels aux Canadiens, ou l'approvisionnement de biens et de services au gouvernement du Canada;
- La mesure dans laquelle l'investissement risque de permettre la surveillance ou l'espionnage par des intervenants étrangers;
- La mesure dans laquelle l'investissement pourrait compromettre des activités actuelles ou à venir de représentants du renseignement ou des forces de l'ordre;
- La mesure dans laquelle l'investissement pourrait influencer sur les intérêts

internationaux du Canada, y compris les relations internationales;

- La mesure dans laquelle l'investissement pourrait mettre en jeu ou faciliter les activités d'acteurs illicites, tels que des terroristes, des organisations terroristes ou le crime organisé.

Il est possible que des motifs de sécurité nationale soient évoqués pour examiner les investissements de non-Canadiens dans des secteurs aussi divers que l'exploitation minière (et en particulier relativement à l'uranium et à d'autres matériaux importants sur le plan militaire), les finances, les transports, les ports, l'électricité, le pétrole et le gaz et les pipelines.

Législation propre à un secteur donné

En plus de la LIC, d'autres lois prévoient des restrictions en matière de propriété et d'investissement se rapportant à des secteurs donnés, comme les services financiers, les transporteurs aériens, la radiodiffusion et les télécommunications. Les investissements ou les acquisitions projetés dans ces secteurs doivent être évalués à la lumière du régime de réglementation applicable au secteur d'activité en question.

Concurrence, commercialisation et réglementation des produits

Droit de la concurrence

La *Loi sur la concurrence* est la principale loi du Canada en matière de droit antitrust et de pratiques commerciales. La loi encadre une combinaison d'actes criminels, de pratiques susceptibles d'examen discrétionnaire et d'actions privées en dommages-intérêts. Les actes criminels comme la conspiration, le trucage d'offres et certaines formes de publicité trompeuse font l'objet de poursuites devant les tribunaux criminels. Ainsi, la cause doit être prouvée au delà de tout doute raisonnable, et des règles de preuve strictes s'appliquent. Les pratiques susceptibles d'examen non criminelles comprennent les fusions, l'abus de position dominante, certaines ententes entre concurrents, le maintien du prix de revente, le refus de vendre et diverses restrictions liées au marché vertical. Les pratiques qui donnent lieu à un empêchement ou à une diminution sensible de la concurrence sont soumises à des mesures restrictives et correctives par le Tribunal de la concurrence (le « Tribunal »), un organisme juridictionnel spécialisé pour les dossiers antitrust non criminels. Des sanctions administratives pécuniaires peuvent être imposées pour abus de position dominante (jusqu'à 10 millions de dollars canadiens à la première condamnation, et jusqu'à 15 millions de dollars canadiens pour les récidives).

Fusions

La *Loi sur la concurrence* s'applique à toute fusion, sans égard à sa taille, qui est réalisée au Canada ou qui a un impact sur la concurrence au Canada. Les fusions qui ont

un impact sur la concurrence sont régies par des pouvoirs administratifs discrétionnaires et des lois civiles plutôt que par des lois de nature criminelle. Le commissaire de la concurrence (le « commissaire ») et en dernier lieu, le Tribunal si le commissaire lui renvoie la cause, examine la fusion afin de déterminer si elle est susceptible d'empêcher ou de diminuer de manière importante la concurrence. Bien que le Tribunal ne puisse pas se prononcer contre une fusion uniquement en fonction de la part de marché, les données en matière de concentration demeurent un élément clé dans toute analyse. La facilité d'entrée sur le marché, l'efficacité de la concurrence restante ainsi que la probabilité d'échec de l'entreprise sont d'autres facteurs dont le commissaire doit tenir compte aux termes de la loi.

Préavis de fusion

Les critères de la taille des parties et de l'opération sont déterminants pour savoir si le dépôt d'un préavis de fusion est nécessaire au Canada. Selon le critère de la taille des parties, un préavis de fusion n'est exigé que si la valeur totale des actifs des parties prenant part à une opération et des membres de leur groupe au Canada ou leurs revenus bruts annuels provenant de ventes au Canada, en provenance du Canada ou en direction du Canada, dépassent 400 millions de dollars canadiens. Selon le critère de la taille de l'opération, un préavis de fusion n'est exigé que si la valeur des actifs devant être acquis ou les revenus bruts annuels provenant de ventes, au Canada ou en provenance du Canada, et réalisés à partir de ces actifs, dépassent 96 millions de dollars canadiens en 2020 (ce seuil est rajusté annuellement en fonction de l'inflation).

Des seuils semblables, mais plus complexes, s'appliquent aux acquisitions d'actions comportant droit de vote, aux fusionnements et autres regroupements d'entreprises.

Si un préavis de fusion est requis, les parties ne peuvent pas conclure l'opération tant que le dépôt de ce préavis n'a pas été fait et que le délai d'attente obligatoire de 30 jours n'est pas échu. Le délai commence lorsque le document rempli est présenté au commissaire.

Des droits de 75 055,68 \$ CA sont exigibles dans le cadre d'un dépôt en 2020-2021 et sont rajustés chaque année en fonction de l'indice des prix à la consommation.

Le délai d'attente de 30 jours peut être prolongé par le commissaire lorsqu'il ou elle demande aux parties de fournir des renseignements supplémentaires, à l'instar de la procédure de deuxième demande aux États-Unis. Si le commissaire choisit de demander aux parties de fournir les renseignements supplémentaires « pertinents » pour son évaluation de l'opération, un nouveau délai d'attente obligatoire se terminera 30 jours après que les exigences du commissaire ont été pleinement satisfaites (mais le commissaire peut abréger ce délai de manière anticipée). Aucune forme n'est prescrite et la demande du commissaire n'est pas soumise à une révision judiciaire.

Marketing et réglementation des produits

La publicité et la commercialisation des produits au Canada sont régies par des lois et règlements fédéraux et provinciaux ainsi que par la common law.

Propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle les plus courants sont les marques de commerce, les noms commerciaux, les secrets

commerciaux (y compris le savoir-faire et l'art de transmettre ce savoir-faire), les brevets, les dessins industriels et les droits d'auteur.

Marques de commerce

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur les marques de commerce du Canada le 17 juin 2019, une marque de commerce est maintenant définie comme un signe ou une combinaison de signes qui est employé par une personne ou que celle-ci projette d'employer pour distinguer, ou de façon à distinguer, ses produits ou services de ceux d'autres personnes. Une marque de commerce peut aussi être une marque de certification qui distingue les biens ou les services qui sont d'une norme définie par rapport à ceux qui ne le sont pas.

Les droits associés à une marque de commerce peuvent être acquis par l'emploi de cette marque en association avec des biens ou des services (ou les deux) de sorte qu'un achalandage soit rattaché à la marque de commerce au Canada, ou par son enregistrement. Selon la nouvelle Loi sur les marques de commerce, l'emploi n'est plus une condition préalable à l'enregistrement d'une marque. Même si un requérant n'a plus à déclarer dans sa demande de dépôt de motifs à l'appui de sa demande, il ou elle doit cependant avoir employé la marque de commerce au Canada ou avoir l'intention de le faire de bonne foi.

Les modifications apportées à la Loi sur les marques de commerce en 2019 et aux règlements pris en application de celle-ci ont une incidence importante sur tout ce qui touche aux poursuites en matière de marques de commerce et aux procédures d'enregistrement, d'opposition et d'annulation. Ces

changements comprennent de nouveaux droits par catégorie pour le dépôt et le renouvellement, de nouveaux critères d'examen et des modifications aux motifs d'opposition. De plus, les modifications ont donné aux requérants la possibilité d'enregistrer une liste plus large de marques de commerce non traditionnelles en fournissant la preuve du caractère distinctif acquis au Canada, notamment les sons, les hologrammes, les images en mouvement, les odeurs, les goûts, les couleurs en elles-mêmes, les formes tridimensionnelles, les façons d'emballer les produits, les textures et les positions d'un signe.

Les changements apportés à la Loi sur les marques de commerce ont aidé le Canada à accéder à l'Arrangement de Madrid, au Traité de Singapour et à l'Arrangement de Nice. L'accession à l'Arrangement de Madrid offre des procédures de dépôt simplifiées aux Canadiens qui veulent enregistrer leurs marques de commerce à l'échelle internationale et permet aux requérants étrangers de demander une prolongation au Canada de leurs droits internationaux par l'entremise du Bureau international de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. Cependant, il est recommandé que les requérants étrangers nomment un agent canadien aussi tôt que possible après le dépôt, car l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) ne communiquera qu'avec le requérant ou un agent canadien inscrit.

Bien que l'enregistrement d'une marque de commerce ne soit pas essentiel pour acquérir ou protéger des droits relatifs aux marques de commerce qui sont conférés en common law, l'enregistrement procure des avantages significatifs. Surtout, l'enregistrement d'une marque de commerce en liaison avec des produits et (ou) des services

confère au propriétaire le droit exclusif d'employer la marque de commerce partout au Canada en liaison avec ces produits et services.

Un enregistrement confère aussi au propriétaire du droit, le droit d'empêcher les autres d'utiliser la marque déposée d'une manière qui est susceptible d'entraîner la diminution de la valeur de l'achalandage rattaché à la marque de commerce. De plus, un certificat d'enregistrement établit une présomption simple selon laquelle la marque de commerce est distinctive des produits et services indiqués dans le certificat et qu'elle appartient au propriétaire inscrit. Les enregistrements peuvent être déposés auprès des services frontaliers du Canada pour permettre aux agents de détenir des expéditions de produits contrefaits.

De plus, l'enregistrement d'une marque de commerce au Canada est le seul moyen dont dispose une société étrangère pour pouvoir entamer une procédure d'arbitrage contre des déposants qui, de mauvaise foi, ont enregistré des noms de domaines .ca correspondant à la marque de commerce de cette société et pour déposer de plein droit ces noms de domaine .ca.

L'enregistrement aux termes de la Loi sur les marques de commerce confère un droit exclusif pour une période initiale de dix ans avec la possibilité de renouvellements illimités pour d'autres durées de dix ans. Selon la législation précédente, les enregistrements et renouvellements étaient accordés pour des durées de quinze ans. Même si l'emploi n'est plus une exigence pour l'enregistrement (comme il est indiqué ci-dessus), il est encore nécessaire pour la conservation d'un enregistrement de marque de commerce. Même

si la possibilité de revendiquer une priorité de date de dépôt sur le fondement d'une demande internationale de marque de commerce est toujours offerte, l'enregistrement d'une marque de commerce au Canada n'est plus fondé sur les enregistrements étrangers de la même marque au Canada.

Le caractère distinctif d'une marque de commerce peut être protégé au Canada si tous les utilisateurs de la marque, sauf le propriétaire de celle-ci, possèdent une licence d'emploi de la marque qui leur a été octroyée par le propriétaire, ou l'utilisent avec son autorisation, et si le propriétaire de la marque conserve, aux termes de la licence, le contrôle, directement ou indirectement, des caractéristiques ou de la qualité des produits ou des services du licencié protégés par la marque de commerce. L'absence de licence d'emploi à l'égard d'une marque de commerce peut porter atteinte à son caractère distinctif et entraîner une perte de droits. La Loi sur les marques de commerce prévoit que dès qu'un avis public a été donné du fait qu'une marque de commerce est utilisée sous licence et de l'identité du propriétaire, cet emploi est présumé avoir fait l'objet d'une licence du propriétaire, et le propriétaire est réputé détenir le contrôle des caractéristiques ou de la qualité des produits et des services du licencié, sauf preuve contraire.

En 2019, des règles obligatoires en matière d'affichage en français sont entrées en vigueur au Québec après un délai de grâce de trois ans qui s'appliquait aux affiches en place au 24 novembre 2016. Les nouvelles règles visent à ce que le libellé en français soit visible pour les consommateurs.



La Charte de la langue française exige l'emploi du français dans le commerce au Québec et ainsi que le français apparaisse et ait une prédominance égale ou supérieure à tout texte dans une autre langue figurant sur des étiquettes, des emballages ou dans l'affichage. Les « marques de commerce reconnues » font depuis longtemps exception à la règle et une marque de commerce canadienne enregistrée au registre fédéral des marques de commerce constitue une marque de commerce reconnue aux fins de la Charte et de ses règlements. Si une marque de commerce dans une langue autre que le français apparaît dans l'affichage d'un commerce, une présence suffisante du français doit être assurée, comme un terme générique, une description, un slogan ou un autre indice, qui fournit de l'information sur les produits ou les services offerts. Le libellé en français doit être visible en permanence et présent d'une manière à la fois similaire et facilement visible que la marque de commerce dans une autre langue que le français.

Noms commerciaux

Le nom sous lequel une entreprise exerce ses activités constitue son nom commercial, et ce, peu importe que ce nom soit le nom d'une société, d'une société de personnes ou d'un particulier. Concrètement, le nom commercial est souvent une abréviation de la dénomination sociale complète, abrégée pour des raisons pratiques. Alors que les lois

provinciales régissant les noms d'entreprise exigent qu'une entreprise enregistre son nom commercial dans les provinces où elle exerce ses activités, ces lois ne confèrent pas au déposant un droit exclusif à l'égard du nom commercial enregistré.

La common law confère une certaine exclusivité limitée pour les noms commerciaux dans la région géographique où l'entreprise a une réputation et une clientèle. Cependant, comme le nom commercial est souvent aussi employé pour distinguer les produits et les services de ceux d'un concurrent, l'enregistrement d'un nom commercial comme marque de commerce devrait être envisagé si l'entreprise veut profiter de tous les avantages découlant de l'enregistrement des marques selon de la *Loi sur les marques de commerce*.

Secrets commerciaux

Il n'existe aucune législation particulière au Canada concernant les secrets commerciaux. Les secrets commerciaux sont protégés en common law par des moyens matériels et organisationnels, comme le contrôle de l'accès, et des conventions juridiques, comme les ententes de confidentialité et les contrats de licence. Des mesures adéquates doivent être prises par le propriétaire de secrets commerciaux pour traiter l'information comme secrète ou confidentielle en tout temps. La protection durera aussi longtemps que la confidentialité est maintenue, sauf clause contractuelle en sens contraire.

Les recours pour un emploi non autorisé ou une divulgation d'une information confidentielle comprennent une injonction (provisoire ou permanente), une ordonnance interdisant l'emploi ou

la divulgation, des dommages punitifs et l'indemnisation des dommages subis par le propriétaire ou les profits tirés par le contrevenant. Un plaignant doit démontrer que l'emploi non autorisé de l'information lui a causé un préjudice.

Brevets

Au Canada, des lettres patentes peuvent être obtenues pour protéger des inventions. Un brevet peut être obtenu pour protéger une réalisation, un procédé, une machine, une fabrication, une composition de matières, ainsi que tout perfectionnement de l'un d'eux, présentant le caractère de la nouveauté et de l'utilité. La Loi sur les brevets confère au titulaire de brevet le droit exclusif, pour toute la durée du brevet, de construire, de fabriquer, d'utiliser et de vendre l'invention. Si une invention a fait l'objet d'une communication qui l'a rendue accessible au public plus d'un an avant le dépôt de la demande de brevet canadien, l'auteur de la demande ne pourra plus obtenir une protection par brevet au Canada, peu importe l'existence d'une revendication de priorité étrangère. Toutefois, la date de dépôt d'une demande de brevet au Canada dans le cadre d'une demande internationale en vertu du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) est la date de dépôt de la demande internationale. Selon le droit actuel des brevets au Canada, un brevet peut protéger son titulaire pendant une période maximale de vingt années à compter de la date du dépôt pour les demandes déposées à partir du 1er octobre 1989. Toutefois, des Certificats de protection supplémentaire (CPS) peuvent maintenant être délivrés en vertu de la Loi sur les brevets pour l'obtention d'une protection sui generis de deux ans maximum à l'égard des nouveaux produits

pharmaceutiques protégés par un brevet admissible, à compter de l'expiration du brevet. Les CPS ont été introduits dans le cadre du respect des engagements pris par le Canada aux termes de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (CETA).

Le Canada est aussi partie à la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, au Traité de coopération en matière de brevets (PCT) et au Traité de Budapest sur la reconnaissance internationale du dépôt des micro-organismes aux fins de la procédure en matière de brevets. De plus, le Canada a ratifié le Traité sur le droit des brevets (TDB), lequel est entré en vigueur au Canada le 30 octobre 2019. L'OPIC fait partie d'un programme mondial pilote d'Autoroute du traitement des demandes de brevet (PPH) permet d'accélérer considérablement l'examen d'une demande de brevet, à condition qu'elle soit assortie d'une demande correspondante déposée auprès d'un des partenaires du programme pilote de PPH. À condition de respecter les critères d'admissibilité, un requérant peut obtenir le premier examen de brevet canadien plus rapidement et sans frais supplémentaires autres que les droits ordinairement exigés.

Des frais de maintien des droits, dont le montant dépend en partie de la taille de l'entité propriétaire, sont exigibles chaque année pendant qu'une demande de brevet est en cours de traitement et chaque année de la durée du brevet accordé.

Les demandes de brevet sont normalement rendues accessibles à l'inspection du public pendant les 18 mois qui suivent leur dépôt. Quiconque viole un brevet est responsable à l'égard du titulaire du brevet et de toutes les personnes auxquelles le titulaire a conféré

des droits à cet égard (y compris les titulaires de licence exclusive et non exclusive) de l'ensemble des dommages qu'ils ont subis après l'octroi du brevet et qui découlent de la contrefaçon, et il doit aussi procurer une indemnisation raisonnable de tout préjudice subi en conséquence des actes commis après que la demande de brevet a été rendue accessible à l'inspection du public et qui auraient constitué une contrefaçon de brevet si le brevet avait été octroyé à ce moment.

Dessins industriels

Les dessins industriels protègent les caractéristiques visuelles ou décoratives d'objets utilitaires dans la mesure où elles ne sont pas entièrement fonctionnelles. Une demande d'enregistrement doit être déposée dans l'année où le dessin a été rendu accessible au public. En vertu de la Loi sur les dessins industriels, la durée totale de la protection est de dix ans suivant la date d'enregistrement du dessin ou de quinze ans suivant la date de dépôt de la demande, selon la plus longue de ces deux durées, à condition que les droits de maintien soient réglés. Un enregistrement confère au propriétaire le droit exclusif au Canada de fabriquer, d'importer à des fins commerciales, ou encore de vendre, de louer ou d'offrir ou d'exposer en vue de la vente ou la location un objet pour lequel un dessin a été enregistré.

Droits d'auteur et droits moraux

Le droit d'auteur protège les propriétaires d'un vaste éventail d'œuvres originales et de représentations. Ces œuvres comprennent les œuvres artistiques (telles que les peintures, les photographies et les graphiques), les œuvres littéraires (comme les livres, les documents commerciaux

et les programmes d'ordinateur), les œuvres dramatiques (comme les films et les pièces de théâtre) et les œuvres musicales. Le droit d'auteur protège contre une reproduction ou une représentation non autorisée de l'œuvre ainsi que contre la vente, la distribution ou l'importation d'œuvres contrefaites.

Le droit d'auteur subsiste au Canada à l'égard de toute œuvre originale publiée littéraire, dramatique, musicale et artistique, si l'œuvre a été publiée pour la première fois dans un pays ayant adhéré à la Convention de Berne en quantité suffisante propre à satisfaire les demandes raisonnables du public compte tenu de la nature de l'œuvre; en général une « publication » a lieu lorsque des exemplaires sont mis à la disposition du public.

En droit canadien, l'auteur d'une œuvre est le premier propriétaire du droit d'auteur. Cependant, il existe certaines exceptions à ce principe. Par exemple, les employeurs détiennent les droits d'auteur à l'égard des œuvres créées par leurs employés « dans l'exercice d'un emploi », en l'absence d'une entente en sens contraire. Toutefois, en raison de la portée limitée de ce libellé et du fait qu'il ne s'applique que dans le contexte du droit d'auteur, une cession expresse des droits d'auteur est presque toujours exigée même dans un contexte d'emploi.

Même s'il n'est pas exigé pour protéger un droit d'auteur, l'enregistrement en vertu de la Loi sur le droit d'auteur est autorisé et confère d'importants avantages. Un certificat d'enregistrement est une présomption simple de l'existence du droit d'auteur et du fait que le déposant en est le propriétaire, et ce certificat est réputé informer le public de l'existence d'un droit d'auteur. Il s'agit d'un point important dans la mesure où seule une injonction peut être demandée si le contrefacteur n'était pas conscient qu'un droit d'auteur existe à l'égard de l'œuvre. Lorsque le contrefacteur a des motifs raisonnables de soupçonner

qu'un droit d'auteur existe, un plaignant qui a gain de cause dans le cadre d'une action fondée sur la violation du droit d'auteur peut demander de recouvrer des dommages intérêts et exiger un compte-rendu sur les profits tirés d'une telle violation ou des dommages intérêts prévus par la loi d'un montant maximal de 20 000 \$ CA par œuvre contrefaite.

De plus, le marquage n'est pas une obligation au Canada, mais elle est recommandée pour la protection d'une œuvre par le symbole © ou le mot « copyright » (en anglais) ou Tous droits réservés en français suivi de l'année de première publication et du nom du propriétaire du droit d'auteur.

Peu importe qui est propriétaire du droit d'auteur, l'auteur d'une œuvre ou d'une représentation protégée par le droit d'auteur est automatiquement propriétaire des droits moraux qui lui sont associés. Au Canada, les droits moraux sont composés de trois droits, notamment, le droit de revendication (le droit à l'association de son nom ou d'un pseudonyme à l'œuvre ou à la représentation compte tenu des usages raisonnables); le droit à l'anonymat (le droit pour l'auteur de rester anonyme) et le droit à l'intégrité de l'œuvre ou de la représentation (le droit de ne pas voir son œuvre ou sa représentation déformée, mutilée ou autrement modifiée ou utilisée en association avec un produit, une cause ou une institution, d'une manière préjudiciable à l'honneur ou à la réputation de l'auteur). L'auteur peut renoncer aux droits moraux, mais il ne peut pas les céder. Ainsi, une clause qui viserait la « cession » de tous les droits de propriété intellectuelle d'un auteur ou du propriétaire d'une œuvre protégée par le droit d'auteur n'est, à de nombreux égards, pas suffisante au Canada, car une renonciation particulière et séparée aux droits moraux doit aussi être obtenue pour éteindre complètement le droit de l'auteur.

Protection de la vie privée et des renseignements personnels

Au Canada, des lois s'appliquent à la protection de la vie privée et des données, dont une législation régissant la collecte, l'utilisation et la divulgation de données personnelles par des organisations du secteur privé et des organismes et des institutions publics, ainsi que des textes législatifs précis applicables à l'information personnelle sur la santé. Certains territoires ou provinces ont adopté des lois prévoyant des délits en matière de protection de la vie privée et des données personnelles, et la jurisprudence sur le droit à la vie privée est en constante évolution. Des actions collectives à l'égard d'atteintes à la protection des données sont aussi de plus en plus courantes au Canada.



Secteur privé

Les entreprises du secteur privé au Canada peuvent être assujetties à diverses lois sur la protection de la vie privée et des renseignements personnels, notamment la loi fédérale intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, ainsi qu'une législation provinciale essentiellement similaire, soit les lois de la Colombie-Britannique et de l'Alberta intitulées respectivement *Personal Information Protection Act* ainsi que la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* au Québec. Certaines des exigences clés en matière de protection des données personnelles qui peuvent être applicables aux entreprises du secteur privé sont notamment les suivantes :

- l'obtention du consentement d'une personne lorsqu'une entreprise recueille, utilise ou divulgue les données personnelles de cette personne;
- la restriction de la collecte de données personnelles uniquement à ce qui est nécessaire dans les circonstances;
- la collecte, l'utilisation et la divulgation de données personnelles seulement à des fins raisonnables qui sont divulguées au préalable;
- la collecte de données personnelles par des moyens honnêtes et licites;
- la limitation de la divulgation de données personnelles (y compris les renseignements des employés) dans le cadre d'opérations commerciales telles que les fusions et acquisitions;
- la mise en œuvre de politiques en matière de données

personnelles qui sont explicites, compréhensibles et qui peuvent être consultées facilement;

- la mise en œuvre de mesures de protection technologiques, organisationnelles et physiques qui sont appropriées en fonction de la sensibilité des données personnelles;
- le signalement obligatoire des atteintes à la protection des données dans certains territoires.

Autres lignes directrices sectorielles

Certaines organisations, comme des institutions financières, peuvent être assujetties à une législation et/ou à des lignes directrices réglementaires particulières à certains secteurs concernant le traitement des renseignements personnels. Par exemple, tant l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières que le Bureau du surintendant des institutions financières ont publié des attentes concernant la déclaration des atteintes à la protection des données et d'autres incidents liés aux technologies et à la cybersécurité.

Législation environnementale

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et, dans une mesure moindre, les administrations municipales et locales réglementent les questions d'ordre environnemental au Canada. Au niveau fédéral, il existe une législation générale qui traite de la protection de l'environnement et des régimes de réglementation précis qui traitent de questions comme les émissions de gaz à effet de serre, les substances appauvrissant la couche d'ozone,

les pêches et la protection de l'habitat du poisson, des transports et de la manutention de marchandises dangereuses, de l'évaluation de l'impact environnemental des projets fédéraux, des questions nucléaires, du transport des marchandises et de la navigation, de l'importation et de l'exportation de déchets dangereux et le recensement et la surveillance de nouvelles substances chimiques et biologiques. Les lois provinciales traitent principalement de l'aménagement de terrains contaminés, des permis et des approbations pour certains projets visant des terrains, l'eau et l'air, des rejets dans l'environnement, de la gestion des déchets, de la divulgation de l'information sur les risques dans les documents de valeurs mobilières, de la réduction des déchets, du recyclage, du signalement des déversements, de l'atténuation et de la conservation, des quotas d'émissions et du suivi des émissions, de la remise en état et de la réhabilitation des terrains contaminés, ainsi que des études d'impact sur l'environnement et de l'examen environnemental. Les règlements municipaux jouent également un rôle dans la réglementation des questions locales comme les pesticides, le bruit et les émissions d'odeurs. Dans certaines provinces, comme au Québec, la réglementation de la pollution atmosphérique de source industrielle est régie par les gouvernements municipaux régionaux en collaboration avec le gouvernement provincial. En règle générale, la réglementation provinciale en matière d'environnement tend à être plus complète que la réglementation fédérale qui vise davantage des domaines précis de réglementation fédérale, notamment ceux mentionnés ci-dessus. Cependant, il existe un certain chevauchement et, selon l'emplacement et la nature de ces activités, une entreprise peut devoir se conformer à la réglementation des trois ordres de gouvernement.

Autres considérations

Lois anti-pourriel

La loi canadienne anti-pourriel connue sous le nom de Loi anti-pourriel est l'une des plus strictes, sinon la plus stricte, des lois anti-pourriel dans le monde. En dépit du sobriquet « anti-pourriel », la loi régit un vaste éventail de communications commerciales et interactions par voie électronique ordinaires et pas seulement les courriels qui constituent une nuisance et les auteurs d'actes malveillants. Elle impose un régime fondé sur l'obtention obligatoire du consentement (opt-in) qui exige de l'expéditeur qu'il obtienne le consentement exprès (ou implicite, selon la définition qui est donnée à ce terme dans la loi) avant d'envoyer des messages électroniques commerciaux. La Loi anti-pourriel régit aussi le traitement des données de transmission par voie électronique et l'installation de logiciels, et s'applique aux communications ou opérations effectuées par voie électronique à partir du Canada ou en direction du Canada. L'application de la Loi anti-pourriel est surveillée par le Commissariat à la protection de la vie privée du Canada, le Bureau de la concurrence et le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, et les contraventions à la Loi anti-pourriel peuvent donner lieu à des pénalités importantes.

Protection du consommateur

Le gouvernement fédéral et chacune des provinces et chacun des territoires ont adopté une législation sur la protection du consommateur qui prévoit une norme de protection similaire dans

tous les ressorts. La législation fédérale concerne la publicité, l'étiquetage et la vente de biens de consommation commercialisés au Canada. La législation provinciale concerne quant à elle les questions contractuelles liées à la vente de biens, comme les conditions de vente et les garanties. Par exemple, il existe une garantie implicite que les services fournis sont d'une qualité raisonnablement acceptable. La législation impose aussi (i) des exigences d'information pour certains types de contrats de consommation et dans certains cas exige la remise d'une copie écrite du contrat au consommateur; (ii) des exigences visant la vente en ligne au moyen de sites Web et d'applications. Des pratiques injustes comme des déclarations fausses ou trompeuses sont interdites. Enfin, la législation provinciale exige aussi que certaines entreprises telles que les agences de recouvrement, les agents immobiliers, les concessionnaires automobiles et les vendeurs à domicile obtiennent un permis ou une inscription pour exercer leurs activités.

Contrôle des devises ou des changes

Fait à noter, le Canada ne dispose d'aucun système de contrôle des devises ou des changes qui restreint le rapatriement des capitaux ou des bénéfices des entreprises canadiennes vers des investisseurs non canadiens.

Responsabilité des administrateurs et des dirigeants

Les administrateurs et dirigeants d'entreprises constituées au fédéral ou au provincial, à l'exception de



la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard, ont un devoir de diligence et une obligation fiduciaire à l'égard de l'entreprise. L'obligation fiduciaire exige d'un administrateur qu'il agisse avec honnêteté et bonne foi dans l'intérêt de l'entreprise.

Il doit divulguer tout conflit d'intérêts et ne doit pas tirer un gain personnel des occasions d'affaires poursuivies par l'entreprise. Par ailleurs, le devoir de diligence exige que les administrateurs et dirigeants exercent la diligence et la compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Les décisions des administrateurs et des dirigeants sont examinées afin de déterminer s'ils ont ou non agi de manière raisonnable à la lumière de ce qu'ils savaient ou de ce qu'ils auraient dû savoir au moment de la prise de décision. Une violation de ces obligations peut engager la responsabilité personnelle des administrateurs et des dirigeants en plus de la responsabilité de l'entreprise.

La responsabilité personnelle peut également s'étendre aux administrateurs et aux dirigeants dans d'autres situations. Par exemple, l'administrateur peut être tenu responsable des salaires impayés aux employés, de l'impôt impayé sur le revenu des sociétés suivant une liquidation, et pour des violations par l'entreprise des lois sur l'environnement s'il a participé ou acquiescé à la violation. Les administrateurs et les dirigeants qui souhaitent se protéger d'une responsabilité personnelle peuvent le faire au moyen d'une assurance des administrateurs et des dirigeants ou d'un engagement d'indemnisation par l'entreprise, selon le cas.

Documents et signatures électroniques

Au Canada, les documents électroniques peuvent être utilisés à la place de documents écrits dans la plupart des cas. La législation fédérale prévoit que les signatures électroniques satisfont aux exigences générales d'une signature et qu'une signature électronique sécurisée est équivalente à un sceau. De plus, les entités constituées au fédéral peuvent utiliser des documents électroniques pour s'acquitter de leurs obligations visant les documents écrits. Au niveau provincial, la législation varie selon les provinces. En Ontario et en Alberta, les documents électroniques satisfont à l'exigence législative d'un écrit avec certaines exceptions comme les testaments, certaines procurations et certains transferts de droits relatifs à des immeubles.

Législation en matière de franchisage

Six provinces canadiennes (l'Alberta, la Colombie-Britannique, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et l'Île-du-Prince-Édouard) ont adopté une législation particulière sur le franchisage (la « législation sur le franchisage »). Cette législation est de nature corrective et vise à rétablir le déséquilibre de pouvoir perçu entre le franchiseur et les franchisés. Par conséquent, les dispositions de la législation sur le franchisage doivent faire l'objet d'une interprétation large par les tribunaux allant dans le sens de la protection des franchisés.

La question de savoir si un arrangement rentre dans la

définition du « franchisage » est présentée de manière objective dans la législation sur le franchisage. Point important, ni l'intention des parties, ni la nomenclature employée dans la description des contrats ne sont pertinentes pour trancher la question de l'existence d'un arrangement de « franchisage ». Dans de nombreux cas, des contrats de distribution, de licence ou de concessionnaire sont qualifiés par les tribunaux de « contrats de franchisage » en vertu de la législation sur le franchisage selon la nature de la relation entre les parties.

Plusieurs obligations sont imposées aux franchiseurs aux termes de la législation sur le franchisage. L'une des composantes clés de cette législation est l'obligation incombant au franchiseur de fournir aux franchisés de l'information préalable à la vente (sous forme d'un document d'information) avant la signature d'un contrat ou le paiement de sommes d'argent au franchiseur. Le document d'information doit présenter de manière succincte tous les « faits importants » (y compris certains renseignements prescrits) pertinents pour permettre au franchisé futur ou actuel de prendre une décision d'affaires éclairée sur la question de savoir s'il veut devenir un franchisé ou le demeurer. L'information exigée inclut notamment, sauf obtention d'une dispense, les états financiers non consolidés de l'entité du franchiseur (préparés au moins selon la norme canadienne « de la mission d'examen »). L'omission de remettre un document d'information conforme a des conséquences importantes, dont le droit du franchisé de résilier le contrat de franchisage dans les deux années suivant la signature du contrat et de se faire rembourser les montants qu'il a payés au franchiseur. De plus,

si un franchisé subit une perte en raison d'une déclaration fautive ou trompeuse (présentation inexacte des faits) ou de la non-conformité d'un document d'information sur la franchise, la loi lui confère le droit de réclamer des dommages-intérêts au franchiseur, à certains membres de son groupe (lesquels peuvent inclure la société mère étrangère de l'entité du franchiseur qui joue un rôle direct dans l'octroi du contrat de franchisage) ainsi qu'aux administrateurs et aux dirigeants de l'entité du franchiseur qui signent le ou les certificats du document d'information.

Outre l'obligation d'information préalable à la vente, la législation sur le franchisage impose une obligation de bonne foi tant au franchiseur qu'au franchisé dans l'exercice de leurs droits et l'exécution de leurs obligations respectives dans le cadre d'un contrat de franchisage. Les franchisés ont aussi le droit de s'associer les uns avec les autres et de créer des associations de franchisés ou d'adhérer à de telles associations. Dans chaque cas, des droits d'action pour non respect de ces obligations sont prévus par les lois. Enfin, il est aussi important de noter que les franchisés ne peuvent pas renoncer aux droits que leur confère la législation sur le franchisage, de sorte que toute tentative de ce faire, par contrat ou autrement, est nulle.

Exigences linguistiques liées à l'usage du français au Québec

Le Québec est la plus importante province canadienne sur le plan du territoire et la deuxième en importance sur celui de la population. Le français est la langue principale d'environ 80 % de la population du Québec et c'est la seule province du Canada où le français est la langue officielle. Au Québec, l'usage du français pour les affaires est régi par la *Charte de la langue française* (la *Charte*) qui impose aux entreprises certaines exigences qui ne sont pas imposées ailleurs au Canada.

En vertu de la *Charte*, une entreprise ne peut pas faire de la connaissance de la langue anglaise une exigence d'emploi ni congédier un employé uniquement parce qu'il est exclusivement francophone. Les communications écrites au personnel doivent être rédigées en français (ou en français et dans une autre langue), tout comme la plupart des documents commerciaux comme le matériel publicitaire, les bons de commande et les factures. Une entreprise exerçant des activités au Québec doit avoir un nom en français qui figure de façon au moins aussi évidente que le nom anglais. Enfin, les entreprises qui emploient 50 employés ou plus peuvent être tenues de mettre en place un

programme de francisation afin de généraliser l'utilisation du français à tous les niveaux de l'entreprise.

Emballage et étiquetage

L'emballage et l'étiquetage des produits sont régis tant au niveau fédéral que provincial par des lois d'application générale et des lois applicables à des produits particuliers, dont les produits dangereux ou potentiellement dangereux.

La Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation (la « LEEPC ») est la principale loi fédérale régissant les produits pré-emballés vendus aux consommateurs. Elle exige que les étiquettes apposées sur ces produits renferment des renseignements exacts et pertinents, interdit les déclarations fausses et trompeuses et établit des exigences obligatoires en matière d'étiquetage comme le nom commun du produit et la quantité nette en unités de mesure métrique. Des règles détaillées concernent, par exemple, l'apposition de l'étiquette et l'étiquetage de produits importés. La LEEPC exige que les renseignements obligatoires inscrits sur l'étiquette soient rédigés en anglais et en français; en pratique, tant les renseignements obligatoires que ceux qui ne le sont pas sont rédigés dans les deux langues sur la plupart des emballages de produits vendus au Canada. La LEEPC régit aussi les formes et les tailles standards des contenants.

Avertissement

Le texte qui précède n'est qu'un résumé de certains aspects de la législation du Canada qui pourraient intéresser les investisseurs qui envisagent de faire affaire au Canada. Un groupe d'avocats de McMillan a préparé ces renseignements, lesquels sont à jour et exacts au moment de la rédaction de ce texte. Le lecteur est prié de ne pas prendre de décision sur le seul fondement de ce texte. En effet, toute intention de faire affaire au Canada devrait de toute façon être discutée avec des conseillers professionnels qualifiés.



McMillan est un cabinet de droit des affaires canadien de premier plan qui offre des conseils juridiques axés sur les solutions à partir de ses bureaux de Vancouver, de Calgary, de Toronto, d'Ottawa, et de Montréal.

Nos clients sont situés partout dans le monde et comprennent des sociétés multinationales du Fortune 100, des institutions financières, des sociétés de capital d'investissement, des investisseurs institutionnels ainsi que de grandes et moyennes entreprises de quasiment tous les secteurs d'activité. Les valeurs de notre cabinet, soit le respect, le travail d'équipe, l'engagement, le service aux clients et l'excellence professionnelle, sont au cœur de notre mission de servir nos clients, nos communautés locales et la profession juridique dans son ensemble.

Pour en savoir plus, veuillez visiter notre site Web à <https://mcmillan.ca/fr/>.

Connect With Us

Sandra M. Knowler | Associée, Droit des affaires | Fusions et acquisitions

Vancouver

604.893.2334

sandra.knowler@mcmillan.ca

[Bio complète >](#)

Greg McIlwain | Associé directeur de bureau, Calgary
Associé, Droit des affaires | Fusions et acquisitions

Calgary

403.231.8375

greg.mcilwain@mcmillan.ca

[Bio complète >](#)



Connect With Us

John Clifford | Associé, Droit des affaires | Fusions et acquisitions |
Chef de l'exploitation

Toronto

416.865.7134

john.clifford@mcmillan.ca

[Bio complète >](#)

Martin J. Thompson | Associé directeur de bureau, Ottawa
Associé | Emploi et relations de travail

Ottawa

613.691.6104

martin.thompson@mcmillan.ca

[Bio complète >](#)

Enda Wong | Associée, Fusions et acquisitions | Capital d'investissement

Montréal

514.987.5034

enda.wong@mcmillan.ca

[Bio complète >](#)





Vancouver

Royal Centre, Suite 1500
1055 West Georgia Street,
Vancouver, BC, Canada
V6E 4N7
604.689.9111



Calgary

TD Canada Trust Tower, Suite 1700
421 7th Avenue S.W.
Calgary, AB, Canada
T2P 4K9
403.531.4700



Toronto

Brookfield Place, Suite 4400
181 Bay Street,
Toronto, ON, Canada
M5J 2T3
416.865.7000



Ottawa

World Exchange Plaza, Suite 2000
45 O'Connor Street,
Ottawa, ON, Canada
K1P 1A4
613.232.7171



Montréal

1000 Sherbrooke Street West
Suite 2700,
Montréal, Québec, Canada
H3A 3G4
514.987.5000