mcmillan

Faire des affaires au Canada



Faire des affaires au Canada

L'aperçu suivant de certains aspects du droit canadien vise à familiariser les investisseurs avec le contexte canadien. L'activité de McMillan porte sur tous les aspects du droit des affaires canadien et nous sommes heureux de discuter de vos projets et de répondre à vos questions.

Gouvernement et système juridique

Le Canada a un gouvernement fédéral, dix gouvernements provinciaux et trois gouvernements territoriaux. 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. Faire affaire dans la province de Québec comporte des obligations et des enjeux supplémentaires et, par conséquent, nous invitons les investisseurs à consulter notre publication « Faire des affaires au Québec ».

Formes d'entreprise

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, une fiducie ou une coentreprise avec d'autres personnes.

On doit tenir compte de divers 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. 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 pourra donner lieu à des économies fiscales importantes (nous y reviendrons plus loin).



Sociétés par actions

Sous réserve de certaines exceptions, une entreprise peut être constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** ») du législateur fédéral ou sous le régime de l'une ou l'autre des lois provinciales ou territoriales. Les sociétés à responsabilité illimitée peuvent être constituées en vertu des lois de certaines provinces et ont des caractéristiques différentes de celles des sociétés traditionnelles.

Une société constituée sous le régime de la LCSA doit tenir un registre des porteurs inscrits et des propriétaires véritables des actions représentant au moins 25 % des actions à droits de vote de la société par actions ou 25 % de toutes les actions de la 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 à certaines autorités gouvernementales ou à certains organismes de réglementation à leur demande. De plus, les actionnaires et les créanciers peuvent demander l'accès à cette information sous réserve de certaines conditions. De nombreuses provinces ont adopté des lois semblables.

Les sociétés régies par la LCSA exigent que leur conseil d'administration compte au moins 25 % de résidents canadiens. Sauf au Manitoba, les sociétés constituées en vertu d'une loi provinciale n'ont pas une telle obligation de résidence.

Sociétés de personnes

Les activités peuvent également être exercées par l'intermédiaire de diverses sociétés de personnes, comme une « société en nom collectif », une « société en commandite » et une « société à responsabilité limitée ». Elles ont toutes leurs propres attributs et exigences législatives.

Exploitation de succursales

Une société étrangère qui exerce ses activités par l'intermédiaire d'une succursale au Canada doit généralement obtenir un permis extraprovincial de chaque province où elle entend exercer ses activités.

Fiscalité

Les investisseurs étrangers doivent tenir compte des lois fiscales 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** ») 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 de se prévaloir d'avantages offerts par une convention fiscale avec le Canada ne seront généralement assujettis à l'impôt que sur le revenu provenant d'activités réalisées par l'entremise d'un établissement stable au Canada. L'expression « établissement stable » est définie de manière large dans les conventions fiscales du Canada.

La Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis (1980), dans sa version modifiée (la « Convention avec les États-Unis »), définit un « établissement stable » comme une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle un résident d'un État contractant 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 pour le compte d'un non-résident, dispose de pouvoirs lui permettant de conclure des contrats au nom du non-résident et exerce habituellement ce pouvoir au Canada. Contrairement à la plupart des autres traités conclus avec le Canada, les résidents des États-Unis qui fournissent des services au Canada seront généralement réputés fournir ces services par l'intermédiaire d'un établissement stable au Canada si l'étendue ou la durée de ces services dépasse les seuils établis dans la Convention avec les États-Unis.

En plus de l'impôt sur le revenu canadien ordinaire, les sociétés étrangères peuvent être 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 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 conférés par la Convention avec les États-Unis sera généralement tenue de payer un impôt sur les bénéfices de sa succursale à un taux réduit de 3 %. 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 concu 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 à certaines dispositions de la LIR, y compris les règles canadiennes relatives à la capitalisation restreinte.

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. 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. Les règles canadiennes sur la capitalisation restreinte interdisent généralement à une filiale canadienne de déduire les intérêts sur la partie de ses prêts portant intérêt de certains non-résidents déterminés qui excèdent une fois et demie ses capitaux propres. 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 assujetti 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 assujettis à une retenue d'impôt canadien au taux légal 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 assujettis 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 ». 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. 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. 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 celleci soit conclue à un prix de pleine concurrence à des fins fiscales. Les contribuables doivent 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 sociétés par actions étrangères sont généralement assujetties à l'impôt sur le revenu canadien sur une partie des gains en capital réalisés lors de la disposition de certains types de biens canadiens et sont tenues d'inclure ces gains en capital dans leur revenu imposable.

Les catégories de biens canadiens qui peuvent donner lieu à une charge fiscale (ou un passif fiscal) au Canada lors de leur disposition par des sociétés par actions étrangères 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.

Certaines conventions fiscales plus récentes conclues par le Canada sont soumises à des restrictions anti-évitement qui sont similaires à celles de l'article visant les « Restrictions apportées aux avantages » de la Convention avec les États-Unis, mais qui ont pour effet de refuser des avantages s'il est raisonnable de conclure que l'obtention de cet avantage était l'un des principaux objectifs d'un arrangement ou d'une opération, à moins qu'il ne soit établi que l'octroi de cet avantage dans ces circonstances serait conforme à l'objet et à la finalité des dispositions pertinentes de la convention.

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 est traitée comme une entité dont il est fait abstraction à des fins fiscales américaines n'auront généralement pas droit à certains des avantages accordés par la Convention avec les États-Unis à l'égard des montants que la SRI leur verse ou qu'ils en tirent.

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 %. L'Alberta n'impose actuellement aucune taxe de vente provinciale.

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 %, 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.

Un non-résident du Canada qui effectue des fournitures taxables au Canada dans le cadre d'une entreprise exploitée 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'Agence du revenu du Canada. 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 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).

Taxes de vente provinciales

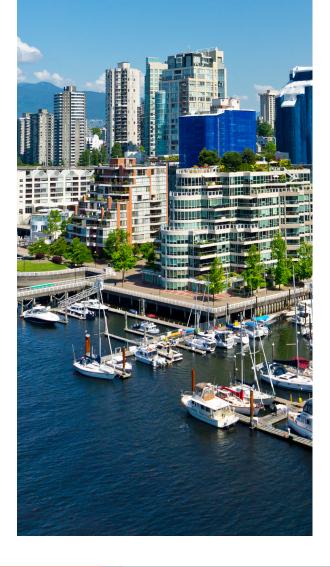
Diverses provinces imposent une taxe générale de vente au détail (« **TVD** ») imposée à un seul stade au consommateur final ou à l'utilisateur final (la taxe est payée uniquement par le consommateur final, l'entreprise, l'institution ou le particulier).

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 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.

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.



Droits provinciaux de cession immobilière

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

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 municipalités perçoivent également des taxes commerciales locales et, dans certaines villes, comme Toronto, des droits de cession immobilière municipaux sont imposés sur la vente de biens immobiliers.

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. 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

Une personne peut être dispensée de l'obligation d'obtenir un permis de travail si elle se trouve au Canada à titre de « visiteur commercial ». 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.

Un visiteur commercial est par exemple une personne qui entre au Canada pour entamer des consultations avec les salariés d'une filiale ou d'une succursale, un client ou un fournisseur. De même, les individus qui entrent au Canada pour donner ou recevoir une formation à l'intérieur d'une entreprise ou pour vendre des biens ou des services pour le compte d'une entreprise étrangère à un client (si elles ne vendent pas au public) sont des visiteurs commerciaux.

Toutefois, si l'entrée donne lieu à un paiement de source canadienne, la personne n'est pas un visiteur commercial même si les critères généraux sont respectés. L'exemple classique est celui d'une entreprise canadienne qui fait appel à une entreprise étrangère pour offrir des formations, des services-conseils ou un autre type de service. Même si le paiement n'est pas versé directement au travailleur étranger, il y a une entrée sur le marché du travail et un permis de travail serait généralement exigé.

Permis de travail temporaire

Dans la plupart des cas, les personnes qui ne sont pas des citoyens canadiens ou des résidents permanents doivent détenir un permis de travail pour exercer des activités liées au travail au Canada. Selon le pays d'origine, la personne peut en outre avoir besoin d'un visa pour entrer au Canada. Le cas échéant, il est nécessaire d'obtenir le visa et le permis de travail avant d'effectuer le voyage. Les ressortissants des pays dispensés de l'obligation de visa doivent obtenir une autorisation de voyage électronique avant d'embarquer pour le Canada.

Sous réserve des exemptions disponibles, l'employeur et le travailleur étranger doivent suivre un processus en deux étapes. Premièrement, le futur employeur présente une demande d'Étude d'impact sur le marché du travail (« EIMT ») à Emploi et Développement social Canada (« EDSC »). Pour obtenir une EIMT, l'employeur doit convaincre EDSC qu'il a procédé au recrutement d'un citoyen canadien ou d'un résident permanent et qu'il n'a pas réussi à trouver un candidat qualifié pour satisfaire aux exigences minimales du 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, le salarié doit alors franchir la seconde étape et soumettre une demande de permis de travail.

Certains cheminements d'obtention de permis de travail sont exemptés de l'exigence relative à l'EIMT, y compris les cheminements suivants :

- 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. 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 des traités :** Le Canada a conclu plusieurs traités internationaux qui facilitent l'entrée temporaire au Canada en vue de travailler pour un employeur canadien, notamment l'Accord Canada États-Unis Mexique, le Partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Les employeurs peuvent tirer parti de ces traités pour obtenir des permis de travail pour les personnes mutées à l'intérieur d'une société ainsi que pour les professionnels qui sont nouveaux dans l'organisation.

D'autres exemptions au processus d'EIMT peuvent également être offertes, selon la situation de l'employeur et du salarié.

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. Voici cinq catégories que l'on retrouve couramment :

- 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. Tous les demandeurs doivent avoir au moins un an d'expérience de travail continue au Canada dans l'une des professions désignées. Les demandeurs de cette catégorie sont aussi assujettis à une évaluation fondée sur les études, l'expérience, l'âge, les compétences en anglais et (ou) en français et l'adaptabilité.
- Programme des travailleurs de métiers spécialisés. Ce programme est ouvert aux travailleurs qui peuvent devenir résidents permanents en raison de leurs qualifications dans un métier spécialisé. Tous les demandeurs doivent avoir reçu une offre d'emploi valide ou un certificat de qualification canadien dans l'un des métiers spécialisés désignés et posséder au moins deux années d'expérience de travail. Les demandeurs doivent également se soumettre à une évaluation pour démontrer leurs compétences linguistiques en anglais ou en français.
- Catégorie de l'expérience canadienne. La catégorie est réservée aux travailleurs qui comptent au moins un an d'expérience de travail au Canada et qui ont acquis l'expérience dans certaines catégories d'emploi.

• Programmes provinciaux des candidats à l'immigration. Plusieurs provinces ont des programmes pour faciliter la transition vers le statut de résident permanent pour ceux et celles qui peuvent démontrer leur intention de vivre dans cette province. Il y a souvent plusieurs volets disponibles, et leurs objectifs et critères sont différents pour les salariés et les employeurs.

Considérations relatives au travail et à 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 plupart 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 lock-out. Les employeurs comme les salariés sont tenus de respecter ces normes minimales et n'ont pas le droit de s'y soustraire par contrat individuel. Les employeurs peuvent être passibles d'amendes pour le non-respect des lois sur les normes du travail ou peuvent être tenus responsables à l'égard des salaires impayés lorsqu'un versement prévu dans la loi n'a pas été payé aux salariés ou qu'il leur a été payé de manière insuffisante. Au cours des dernières années, des actions collectives ont été intentées par de grands groupes de salariés pour obtenir le paiement d'heures supplémentaires et de congés payés non rémunérés.

Cessation d'emploi

Il convient de noter qu'il n'existe pas d'emploi « de gré à gré » au Canada. En l'absence de motif sérieux ou valable, un salarié a droit à un préavis de cessation d'emploi (ou à une indemnité en tenant lieu). Sauf en ce qui concerne le Québec, le montant de ce préavis peut être négocié dans un contrat, à condition que le droit aux termes du préavis respecte ou dépasse les montants minimaux énoncés dans la législation et supplante de manière non équivoque le droit du salarié en vertu de la common law. En l'absence d'une telle condition contractuelle, ou lorsque la condition contractuelle est ambiguë ou non conforme aux normes minimales de la loi, il existe une présomption applicable par défaut selon laquelle tous les salariés au Canada ont droit à un « préavis raisonnable » de cessation d'emploi. Le « préavis raisonnable » est une analyse fondée sur les faits qui repose sur la durée du mandat du salarié, son âge, la nature de l'emploi et la disponibilité de postes similaires, et le montant du préavis est souvent beaucoup plus important que les droits minimaux du salarié en vertu de la loi. La règle générale en matière de préavis raisonnable (en dehors du Québec) est que les salariés ont droit à un mois de préavis (ou à une indemnité en tenant lieu) pour chaque année de service dans l'entreprise. Toutefois, chaque cas est un cas d'espèce et les salariés ayant peu d'ancienneté, les cadres et les salariés plus âgés bénéficient souvent d'un préavis disproportionné. Compte tenu de l'importance de ce droit, il est fortement recommandé aux employeurs canadiens de conclure des contrats de travail écrits comportant des clauses de cessation d'emploi bien rédigées.

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 de salariés particulier, désigné alors d'unité de négociation. Les gestionnaires et les autres salariés 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 lock-out peut avoir lieu légalement seulement lorsque certaines conditions sont respectées. La loi interdit également une grève ou un lock-out 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 salariés. 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 salariés 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 salariés. 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.

Équité salariale et transparence salariale

Plusieurs gouvernements (y compris le gouvernement fédéral et sa *Loi sur l'équité salariale*) 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.

Indépendamment de la législation sur l'équité salariale, les lois sur la transparence salariale évoluent pour corriger davantage les iniquités salariales. Dans les provinces et territoires applicables, ces lois exigent que les employeurs préparent et soumettent des rapports ou des déclarations sur la transparence salariale à l'organisme de réglementation gouvernemental ou qu'ils publient des plans en matière d'équité salariale accessibles au public. Certaines provinces (ou territoires) exigent des employeurs qu'ils divulguent certains renseignements dans tous les avis publics de postes à pourvoir (comme l'échelle de rémunération prévue pour le poste et si l'intelligence artificielle est utilisée dans le processus de recrutement et d'embauche).

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, 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 salariés présentant de telles caractéristiques dans la mesure où ces mesures ne constituent pas une « contrainte excessive ».

Système public de soins de santé

Chaque province est dotée d'un système public de soins de santé qui offre à ses résidents un accès aux soins médicaux. De façon générale, une taxe spéciale est imposée pour financer les coûts des soins de santé. De nombreux employeurs mettent à la disposition de leurs salariés une assurance complémentaire visant les soins de santé, les soins dentaires et les soins de la vue et/ou une assurance invalidité, une assurance-vie, une assurance en cas de décès par accident et d'autres formes d'assurance privée.





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 la cotisation à un Régime enregistré d'épargne retraite d'un salarié.

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), une déclaration doit être produite en vertu de la législation canadienne sur l'investissement étranger, la *Loi sur Investissement Canada* (la « **LIC** »). Sauf dans des circonstances limitées où une demande d'examen est exigée (dont il est question ci-après), il s'agit d'un avis administratif qui peut être donné avant ou dans un délai de 30 jours après la conclusion du placement. 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 fondé sur des questions de 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 est « à l'avantage net du Canada » et ils doivent déposer des demandes d'examen en lieu et place d'avis. Pour de telles opérations, une approbation ministérielle est exigée, en général avant la clôture, mais dans certains cas après celle-ci, à cause de 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 quiconque exerce le contrôle ultime 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.

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). Les investissements de certains pays « signataires d'accords commerciaux » peuvent être assujettis à des seuils d'exonération particuliers.

Sécurité nationale

Le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie a le pouvoir d'examiner, et en fin de compte de bloquer, tout investissement « 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 ou de savoir-faire à caractère sensible à l'extérieur du Canada (les domaines technologiques à caractère sensible comprennent les matériaux et la fabrication de pointe, les technologies océaniques avancées, la détection et la surveillance avancées, les armes avancées, l'aérospatiale, l'intelligence artificielle (IA), la biotechnologie, la production/le stockage/la transmission d'énergie, la technologie médicale, la neurotechnologie et l'intégration homme-machine, l'informatique de prochaine génération et les infrastructures numériques, le PNS (positionnement, navigation et synchronisation), la science quantique, la robotique, les systèmes autonomes et la technologie spatiale);
- · les conséquences potentielles sur la recherche, la fabrication ou la vente de biens ou de technologies relatives au contrôle de biens tels que des armes à feu et des munitions;
- · l'incidence potentielle sur les minéraux critiques et les chaînes d'approvisionnement en minéraux critiques;
- 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 influer 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.
- la possibilité que l'investissement permette l'accès à des données personnelles sensibles qui pourraient être utilisées pour nuire à la sécurité nationale du Canada par l'exploitation de celles-ci, y compris des données personnelles à caractère sensible comme des renseignements de santé permettant d'identifier une personne ou des renseignements génétiques, des données biométriques, des données financières, des communications privées, des données de géolocalisation et des données personnelles de fonctionnaires).

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 en tenant compte du régime de réglementation applicable au secteur d'activité en question.

Concurrence, marketing et réglementation des produits

Loi sur la concurrence

La Loi sur la concurrence est la principale loi du Canada en matière de droit antitrust et de pratiques commerciales. La Loi sur la concurrence 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 hors 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, certains accords anticoncurrentiels, le maintien du prix de revente, le refus de vendre et diverses restrictions reliées 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 25 millions de dollars canadiens à la première condamnation, et jusqu'à 35 millions de dollars canadiens pour les récidives subséquentes ou 3 % de l'avantage tiré ou, si l'avantage tiré ne peut être déterminé, 3 % du revenu brut annuel mondial). De plus, les accords anticoncurrentiels conclus entre des parties qui ne sont pas des concurrents pourront bientôt être contestés et faire l'objet de sanctions, et des parties privées pourront demander au Tribunal de leur verser une forme de dédommagement relativement à bon nombre des pratiques non criminelles susceptibles d'examen.

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. Les données relatives à la concentration sont un élément essentiel de toute analyse et elles peuvent mener à la présomption qu'une fusion est anticoncurrentielle. 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 sur la concurrence.

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, en provenance du Canada ou à destination du Canada dépassent certains seuils qui sont rajustés annuellement. Des seuils semblables, mais plus complexes, s'appliquent aux fusions et autres regroupements d'entreprises. En ce qui concerne les acquisitions d'actions, un seuil supplémentaire fixe le pourcentage minimal d'actions comportant droit de vote qui doit être acquis pour déclencher une obligation d'avis.

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 dépôt sont exigibles pour tout dépôt.

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 plusieurs 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

En vertu de la *Loi sur les marques de commerce* du Canada, 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.

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 plusieurs avantages importants. 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. Par ailleurs, des enregistrements peuvent être déposés auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada pour permettre aux agents de retenir des envois contrefaits.

En outre, 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 ces noms de domaine .ca.

La Charte de la langue française exige l'emploi du français dans le commerce au Québec, ce qui suppose que le français apparaisse et ait une prédominance égale ou supérieure à tout texte dans une autre langue figurant sur des étiquettes, des emballages, des affichages publics ou la publicité. Une dispense à l'égard de certaines de ces exigences existe pour les « marques de commerce reconnues », c'est-à-dire les marques de commerce déposées en common law et en vertu d'une loi fédérale. Si une marque de commerce dans une langue autre que le français apparaît dans l'affichage extérieur d'un lieu d'affaires, une présence dominante (c.-à-d. deux fois plus grande) du français doit être assurée, comme un terme générique, une description, un slogan, 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. Sur un produit ou sur son emballage, les éléments génériques ou descriptifs d'une marque de commerce qui n'est pas en langue française doivent également être traduits, sauf lorsque cette marque de commerce est le nom du produit ou de la société qui le fabrique.





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. La protection durera aussi longtemps que la confidentialité est maintenue, sauf clause contractuelle en sens contraire.

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.

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 par le propriétaire de ce dessin. En vertu de la *Loi sur les dessins industriels*, la durée totale de la protection est de dix ans après la date d'enregistrement du dessin ou de quinze ans après 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.

Droit d'auteur

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.

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'est 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 demandeur 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.

Protection de la vie privée et des données

Le Canada dispose d'un réseau complexe de lois applicables à la protection de la vie privée, à la protection des données et à la cybersécurité, y compris des lois régissant la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels par des organisations du secteur privé, des lois distinctes qui régissent les organismes publics et les institutions (et, dans certains cas, leurs fournisseurs de services), ainsi que des lois particulières applicables aux renseignements personnels de santé qui sont traités par certaines catégories de dépositaires. 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 ces délits en common law est par ailleurs en constante évolution. Les actions collectives à l'égard d'atteintes à la protection des données et/ou concernant l'utilisation abusive de renseignements personnels sont aussi courantes au Canada.

Secteur privé

Les entreprises du secteur privé au Canada peuvent être assujetties à diverses lois sur la protection des renseignements personnels, notamment la Loi fédérale sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques, ainsi qu'à des lois provinciales essentiellement similaires de plusieurs provinces. 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, sous réserve de certaines exceptions qui varient d'une province ou d'un territoire à un autre;
- · 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 (ou, au Québec, pour des motifs sérieux et légitimes);
- · la collecte de données personnelles par des moyens honnêtes et licites;
- · le fait de veiller à ce que les renseignements personnels utilisés par l'entreprise soient exacts et à jour;
- · le fait de veiller à ce que les fournisseurs de services traitent les renseignements personnels conformément aux lois applicables, notamment en mettant en œuvre des conditions contractuelles appropriées et des activités de surveillance;
- · la limitation de la divulgation de renseignements personnels (y compris des renseignements sur les salariés) dans le cadre d'opérations commerciales comme des fusions et des acquisitions, et le fait de veiller à ce que les ententes entre les parties à une opération comportent des modalités prescrites par la loi;
- · 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, administratives et matérielles appropriées en fonction du caractère sensible des renseignements personnels ainsi que des fins auxquelles ils seront utilisés, de la quantité, de la distribution et du format des renseignements, et de la méthode ou du support de stockage;
- · la destruction de renseignements personnels lorsqu'ils ne sont plus nécessaires aux fins pour lesquelles ils ont été recueillis (ou pour assurer le respect de la loi);
- · la réponse aux plaintes ou aux demandes d'individus qui souhaitent exercer leurs droits en vertu de la législation pertinente, y compris les demandes d'accès aux renseignements personnels;
- · le signalement obligatoire des atteintes à la protection des données dans plusieurs territoires.

Autres exigences sectorielles

Les dépositaires de renseignements sur la santé doivent également s'assurer qu'ils respectent les exigences précises (et souvent strictes) énoncées dans les lois sur la protection des renseignements personnels et dans les lois sur la protection des données qui s'appliquent à la façon dont ils traitent les renseignements personnels sur la santé.

De plus, certaines organisations, comme des institutions financières, peuvent être assujetties à une législation et/ou à des exigences réglementaires en matière de cybersécurité particulières à certains secteurs et/ou concernant le traitement des renseignements personnels. Par exemple, et sans que cela ne soit limitatif, tant l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières que le Bureau du surintendant des institutions financières ont publié des lignes directrices sur la cybersécurité et exigent la déclaration de certains incidents liés à la cybersécurité.



Lois anti-pourriel

La loi canadienne anti-pourriel connue sous le nom de Loi antipourriel 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 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 antipourriel peuvent donner lieu à des pénalités importantes.

Des conseils d'experts sont nécessaires pour s'y retrouver dans le régime juridique complexe qui s'applique à la protection des renseignements personnels, à la protection des données et à la cybersécurité au Canada.

Environnement

Au Canada, les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux réglementent les questions qui touchent à l'environnement. Au niveau fédéral, la réglementation se concentre sur des guestions d'importance nationale et les questions ayant des incidences sur plusieurs provinces ou territoires, comme les interdictions et les restrictions touchant les émissions de gaz à effet de serre, les substances nucléaires et les substances appauvrissant la couche d'ozone, la vente, l'importation et l'exportation de produits à usage unique et d'autres produits en plastique, la protection des pêcheries et de l'habitat du poisson, le transport et la manutention de marchandises dangereuses, l'importation et l'exportation de déchets dangereux, ainsi que l'identification et la surveillance de nouvelles substances chimiques et biologiques nécessitant une réglementation supplémentaire pour mieux protéger et préserver l'environnement ou la santé humaine. Par contre, les lois provinciales ont tendance à être plus complètes et portent principalement sur les projets d'assainissement et de mise en valeur de terrains contaminés, la gérance et la responsabilité élargie des producteurs à l'égard des produits de consommation, ainsi que les permis et les approbations touchant diverses questions environnementales dans le cours normal des activités, comme les émissions d'air, de bruit et de poussière et les eaux usées, les déchets dangereux et la gestion des sols de déblai. Bien que les administrations municipales réglementent les enjeux environnementaux dans une moindre mesure que leurs homologues fédéraux et provinciaux, elles se concentrent sur les questions locales comme les pesticides, les égouts, le bruit et les émissions d'odeurs. Le degré de chevauchement des réglementations environnementales ayant un impact sur les activités des entreprises au Canada dépendra de l'emplacement de leurs opérations et de la nature de leurs activités.

Autres considérations

Protection des consommateurs et étiquetage

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 les questions contractuelles liées à la vente de biens, comme les conditions de vente et les garanties. 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.

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.

Contrôle des devises ou des changes

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 les dirigeants de sociétés constituées en vertu de la LCSA ou d'une loi provinciale (sauf dans certaines provinces) ont un devoir de diligence et un devoir fiduciaire envers la société. L'obligation fiduciaire exige d'un administrateur ou d'un dirigeant 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 agi de manière raisonnable en fonction 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, sous réserve de certains moyens de défense, les administrateurs peuvent être tenus responsables des salaires impayés aux salariés, de l'impôt impayé sur le revenu des sociétés après une liquidation, et pour des violations par l'entreprise des lois sur l'environnement s'il a participé ou acquiescé à la violation. Une protection à l'égard de la responsabilité personnelle pourrait être obtenue par le biais d'une assurance ou d'une indemnisation de la société.

Documents et signatures électroniques

Les documents électroniques peuvent être utilisés à la place de documents écrits (sous réserve de certains documents qui exigent des signatures originales et d'autres formalités éventuelles) dans la plupart des cas au Canada, bien que la législation soit différente d'une province à une autre.

Législation en matière de franchisage

Certaines provinces canadiennes ont adopté des lois spécifiques sur le contrat de franchise. 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.

Diverses 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 après 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 fausse 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 qui impose aux entreprises certaines exigences qui ne sont pas imposées ailleurs au Canada.

La Charte de la langue française a fait du français la langue officielle du Québec et elle crée certains droits linguistiques pour tous les habitants de la province. La Charte de la langue française fait du français la langue de l'État et du droit, ainsi que la langue normale et quotidienne du travail, de l'éducation, de la communication, du commerce et des affaires. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous référons à notre publication « Faire des affaires au Québec ».

À propos de McMillan

McMillan est un cabinet d'avocats en droit des affaires de premier plan qui sert des clients dans des secteurs importants au Canada. Grâce à notre expertise reconnue dans les plus importants domaines du droit des affaires, nous fournissons des conseils juridiques à partir de nos bureaux situés à Montréal, Vancouver, Calgary, Toronto et Ottawa.

Mise en garde: 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. Les lecteurs sont priés de ne pas prendre de décisions en se fondant uniquement sur ces documents et de discuter avec des conseillers professionnels compétents.

© 2025 McMillan S.E.N.C.R.L., s.r.l.











Vancouver

Royal Centre, Suite 1500 1055 West Georgia Street, Vancouver (Colombie-Britannique) Canada V6E 4N7 604.689.9111

Calgary

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

Toronto

Brookfield Place, Suite 4400 181 Bay Street, Toronto (Ontario) Canada M5J 2T3 416.865.7000

Ottawa

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

Montréal

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