



BLG
Borden Ladner Gervais

Faire affaire au Canada :

Guide pratique de A à Z

Septembre 2025

Bien plus que de grands espaces majestueux et des expressions colorées, le Canada est aussi un marché complexe et effervescent aux mille possibilités pour les multinationales qui cherchent à investir ou à étendre leurs activités.

Avec son système juridique stable, ses ententes commerciales stratégiques, son industrie mue par l'innovation et son environnement fiable et propice aux affaires, il constitue une terre de croissance de premier choix.

Les multinationales sont attirées par les fondements économiques solides, l'immense réservoir de talents, la réglementation transparente et la réputation d'intégrité du Canada. Que vous fassiez vos premiers pas dans le marché ou que vous y soyez déjà bien établi, le Canada vous offre une paix d'esprit gage de pérennité.

Ce guide exhaustif regorge de conseils juridiques et opérationnels pragmatiques qui vous aideront à trancher moult questions et à avancer avec confiance lorsque vous faites affaire au pays. Rédigé par une équipe nationale de professionnels chevronnés en droit commercial, il vous permettra de séparer le bon grain de l'ivraie, où que vous en soyez dans votre odyssée canadienne.

Cette publication ne doit pas être interprétée comme un conseil juridique, un énoncé complet du droit, ni une opinion sur un sujet particulier. Personne ne devrait agir ou s'abstenir d'agir sur la foi de son contenu sans procéder à un examen approfondi du droit et avoir soupesé les faits d'une situation donnée. Nous vous recommandons d'obtenir des conseils juridiques pour toute question ou préoccupation. BLG ne garantit aucunement que la teneur de cette publication est exacte, à jour ou complète.

© Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L., 2025. Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire toute partie de la présente publication, de l'enregistrer dans un système d'extraction de données ou de la transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit sans avoir obtenu l'autorisation écrite de Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L.

Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. est une société à responsabilité limitée de l'Ontario.

Table des matières

1

Explication du régime juridique canadien : Ce que les multinationales doivent savoir | P. 1

- 1.1 Les ordres de gouvernement | P. 1
- 1.2 Le système judiciaire | P. 3
- 1.3 Perspective internationale | P. 3

2

Se lancer en affaires au Canada : Choix de structure pour les multinationales | P. 5

- 2.1 Succursale ou filiale | P. 5
- 2.3 Entreprises individuelles | P. 9
- 2.4 Sociétés en commandite | P. 10
- 2.5 Sociétés de personnes | P. 10
- 2.6 Coentreprises | P. 11

3

Responsabilité des administrateurs et des dirigeants au Canada : Conseils pour la direction de multinationales | P. 13

- 3.1 Devoirs et responsabilités des administrateurs | P. 13
- 3.2 Devoirs et responsabilités des dirigeants | P. 16
- 3.3 Protection et défense des administrateurs et des dirigeants | P. 17

4

Mobilisation de capitaux au Canada : Options et stratégies de financement | P. 19

- 4.1 Financement externe | P. 19
- 4.2 Programmes d'aide gouvernementaux | P. 22

5

Réglementation sur les valeurs mobilières au Canada : Ce que les multinationales doivent savoir | P.27

- 5.1 Généralités | P.27
- 5.2 Inscription des courtiers | P.28
- 5.3 Inscription des conseillers | P.28
- 5.4 Inscription des gestionnaires de fonds d'investissement | P.28
- 5.5 Émission de valeurs mobilières au Canada | P.29
- 5.6 Conditions d'inscription à la cote | P.29
- 5.7 Offres publiques d'achat | P.30
- 5.8 Offres publiques de rachat | P.30
- 5.9 Investisseurs, administrateurs et hauts dirigeants | P.31

6

Litige, arbitrage et médiation au Canada : Aide pour les multinationales | P.33

- 6.1 Procédure civile | P.33
- 6.2 Actions collectives | P.33
- 6.3 Dommages-intérêts | P.35
- 6.4 Médiation | P.35
- 6.5 Arbitrage | P.36

7

Réglementation du commerce international au Canada | P.39

- 7.1 Généralités sur le fédéralisme canadien | P.39
- 7.2 Accords sur le commerce et l'investissement conclus par le Canada | P.40
- 7.3 Le cadre douanier canadien | P.40
- 7.4 Régulation des importations et des exportations | P.42
- 7.5 Sanctions économiques | P.42
- 7.6 Corruption d'agents étrangers | P.42
- 7.7 Législation anti-esclavagisme | P.43
- 7.8 Conseils | P.43

8

Fiscalité au Canada : Aide à la conformité et à l'efficacité pour les multinationales | P.45

- 8.1 Lieu de résidence | P.45
- 8.2 Taux d'imposition du revenu | P.46
- 8.3 Exigences de divulgation d'information et de dépôt de documents | P.46
- 8.4 Revenu d'entreprise | P.47
- 8.5 Revenu d'emploi | P.47
- 8.6 Revenu tiré de la disposition de certains biens | P.48
- 8.7 Retenues d'impôt | P.49
- 8.8 Impôt de succursale | P.49
- 8.9 Imposition des fiducies non-résidentes au Canada | P.50
- 8.10 Impôt sur le capital | P.50
- 8.11 Taxe sur les produits et services et taxes de vente | P.50
- 8.12 Taxe sur les logements vacants ou sous-utilisés | P.50
- 8.13 Taxes sur la valeur ajoutée | P.50
- 8.14 Taxe de vente au détail provinciale (TVP) | P.51
- 8.15 Autres taxes provinciales | P.52
- 8.16 Mutations immobilières | P.52

9

Droit de l'emploi au Canada : Éléments clés pour les multinationales | P.55

- 9.1 Compétence constitutionnelle | P.55
- 9.2 Contrats individuels de travail | P.55
- 9.3 Conditions de travail imposées par la loi | P.58
- 9.4 Indemnisation des accidentés du travail | P.59
- 9.5 Régime de pensions du Canada | P.60
- 9.6 Assurance-emploi | P.60
- 9.7 Législation sur les droits de la personne | P.61
- 9.8 Conditions de travail régies par convention collective | P.61
- 9.9 Protection des lanceurs d'alerte | P.63
- 9.10 Langue de travail | P.63

10 Immigration des gens d'affaires au Canada : Voies d'accès et processus | P.65

- 10.1 Séjour temporaire (non-immigrants ou visiteurs) | P.65
- 10.2 Personnes à la charge des travailleurs étrangers | P.68

11 Investir en immobilier au Canada : Réglementation et occasions à saisir pour les investisseurs étrangers | P.71

12 Droit environnemental au Canada : Renseignements pour les multinationales | P.77

- 12.1 Permis | P.78
- 12.2 Sites contaminés | P.78
- 12.3 Études d'impact environnemental | P.79
- 12.4 Protection des espèces | P.80
- 12.5 Transport de matières et de marchandises dangereuses | P.80
- 12.6 Gestion des substances toxiques | P.81
- 12.7 Économie circulaire | P.82
- 12.8 Changements climatiques | P.83
- 12.9 Eau | P.84

13 Protection du consommateur au Canada : Conformité des multinationales | P.87

- 13.1 Réglementation de la publicité | P.87
- 13.2 Réglementation de l'étiquetage de marchandises au Canada | P.88
- 13.3 Droit de la responsabilité du fait du produit | P.90

14 Franchisage au Canada : Pratiques optimales pour les marques internationales | P.93

- 14.1 Structure de la franchise | P.94
- 14.2 Franchiseurs étrangers | P.94
- 14.3 Respect de la législation fédérale et provinciale | P.94

15 Commerce électronique au Canada : La vente en ligne pour les multinationales | P.99

- 15.1 Législation sur le commerce électronique au Canada | P.99
- 15.2 Validité des documents électroniques | P.100
- 15.3 Formation et force exécutoire des contrats | P.100
- 15.4 Envoi et réception de documents électroniques | P.101

16 Législation sur la protection des données et de la vie privée au Canada : LPRPDE et plus | P.103

- 16.1 Législation en matière de protection des renseignements personnels | P.103
- 16.2 Autres obligations en matière de respect de la vie privée | P.107
- 16.3 *Loi canadienne anti-pourriel* (LCAP) | P.108

17 Lois linguistiques du Canada : Comprendre l'obligation de bilinguisme | P.111

18 Droit de la propriété intellectuelle au Canada : Protection des innovations | P.117

- 18.1 Brevets | P.118
- 18.2 Brevets pharmaceutiques – considérations uniques | P.119
- 18.3 Protection réglementaire des données | P.120
- 18.4 Marques de commerce | P.120
- 18.5 Droit d'auteur | P.122
- 18.6 Dessins industriels | P.124
- 18.7 Secrets commerciaux | P.125
- 18.8 Autres formes de propriété intellectuelle | P.126
- 18.9 Commercialisation et octroi de licence | P.126
- 18.10 Application des droits de propriété intellectuelle | P.127
- 18.11 Stratégie de propriété intellectuelle | P.128

19 **Peuples autochtones et exploitation d'une entreprise au Canada | P.131**

- 19.1 Peuples autochtones et gouvernance | P.131
- 19.2 Droits autochtones et issus de traités | P.132
- 19.3 Obligation de consulter et d'accommoder | P.132
- 19.4 Participation des Autochtones dans les entreprises | P.133
- 19.5 Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones (DNUDPA) | P.133
- 19.6 Principales considérations pour les entreprises | P.134

20 **Fusions et acquisitions au Canada | P.137**

- 20.1 Structures d'acquisition | P.137
- 20.2 Aspects réglementaires | P.138
- 20.3 Modalités clés des opérations | P.140
- 20.4 Rôle du capital-investissement dans les fusions et acquisitions | P.140
- 20.5 Activisme actionnarial et F&A | P.141
- 20.6 Fiscalité | P.141

21 **Réglementation des investissements étrangers | P.143**

- 21.1 Examen de l'avantage net | P.143
- 21.2 Seuils au-delà desquels une demande d'examen s'impose | P.145
- 21.4 Teneur de l'examen de l'avantage net | P.147
- 21.5 Examen relatif à la sécurité nationale | P.148
- 21.6 Délais associés à l'examen relatif à la sécurité nationale | P.149
- 21.7 Teneur de l'examen relatif à la sécurité nationale | P.149
- 21.8 Restrictions à la propriété d'entreprises | P.151
- 21.9 Exigences relatives au lieu de résidence des administrateurs | P.151

22 **Droit de la concurrence | P.153**

- 22.1 Avis de fusion | P.153
- 22.2 Révision des fusions | P.156
- 22.3 Infractions criminelles | P.157
- 22.4 Publicité et pratiques commerciales trompeuses | P.158
- 22.5 Abus de position dominante | P.159
- 22.6 Accords anticoncurrentiels de nature civile | P.160

23 **Secteur de la santé | P.163**

- 23.1 Réglementation du système de santé | P.163
- 23.2 Compétences du fédéral et des provinces | P.164
- 23.3 Système public et système privé | P.165
- 23.4 Soins de longue durée | P.166
- 23.5 Professions de la santé réglementées | P.166
- 23.6 Pharmacies | P.166
- 23.7 Marketing et publicité | P.167
- 23.8 Approvisionnement | P.168
- 23.9 Respect de la vie privée | P.168
- 23.10 Litiges | P.169
- 23.11 Télémédecine | P.169
- 23.12 Technologies féminines | P.170
- 23.13 Fertilité | P.170
- 23.14 Intelligence artificielle | P.170
- 23.15 Conclusion | P.171

Groupes de BLG | P.173

1

Explication du régime juridique canadien : Ce que les multinationales doivent savoir

Le régime canadien est basé sur la common law anglaise, qui s'applique dans neuf provinces et trois territoires, et sur le droit civil français, en vigueur au Québec. Ces deux systèmes juridiques sont assujettis à la Constitution du Canada.

1.1 Les ordres de gouvernement

Du point de vue constitutionnel, le Canada est un État fédéral où certains pouvoirs sont attribués au gouvernement fédéral et d'autres, aux provinces et aux territoires.

Au Canada, la séparation des pouvoirs entre chaque ordre de gouvernement est plus claire qu'aux États-Unis. Pour la plupart des entreprises, les lois provinciales ont des répercussions plus marquées que les lois fédérales, puisque les provinces réglementent les questions qui se rapportent « à la propriété et aux droits civils », ce qui englobe le droit des contrats, les relations de travail, les questions de santé et de sécurité au travail, la protection du consommateur, les transactions immobilières, l'utilisation des sols, le droit municipal, les valeurs mobilières et les règles de déontologie. Les municipalités ne sont pas un ordre de gouvernement au sens strict, car leur création et leurs pouvoirs découlent des lois provinciales.

En ce qui a trait aux entreprises, le pouvoir du fédéral se concentre sur des secteurs d'activités particuliers (dont les banques et la plupart des autres institutions financières, les transporteurs aériens, les compagnies ferroviaires, les diffuseurs et les sociétés de télécommunication), sur certains types de propriété (par exemple, les brevets, les marques de commerce et d'autres propriétés intellectuelles) ou de comportement (comme la criminalité et les pratiques anticoncurrentielles), ou encore sur des questions d'importance nationale (telles l'immigration, les douanes et la politique monétaire).

Les activités d'une entreprise peuvent donc être assujetties à la réglementation fédérale, à la réglementation provinciale ou aux deux. Ainsi, les relations entre un employeur et son personnel sont généralement régies par les lois provinciales portant sur le travail et l'emploi; toutefois, lorsque l'entreprise est une banque, une compagnie ferroviaire, un transporteur aérien ou une autre société de compétence fédérale, elles sont encadrées par un code du travail fédéral. Dans d'autres cas, divers aspects d'une même entreprise peuvent être régis par des ordres de gouvernement distincts. Par exemple, toutes les grandes compagnies d'assurance sont de régime fédéral, et leurs règles de gouvernance et de prudence sont contrôlées par le Bureau du surintendant des institutions financières; par contre, leurs politiques, leurs relations avec les souscripteurs et leur marketing sont soumis aux lois provinciales sur les assurances. Il peut aussi arriver que des lois fédérales et provinciales s'appliquent en concomitance, comme c'est le cas avec la réglementation environnementale.

En outre, certaines ententes permettant aux provinces de se retirer de programmes fédéraux viennent complexifier la séparation des pouvoirs. Par exemple, le Québec gère son propre régime de retraite provincial en parallèle au Régime de pensions du Canada. Le gouvernement fédéral peut aussi permettre à un régime provincial de remplacer un programme fédéral de portée semblable. C'est notamment le cas au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique, où les entreprises faisant uniquement affaire dans ces provinces ne sont tenues de se conformer qu'aux lois provinciales en vigueur sur la protection de la vie privée.

Tous les ordres de gouvernement (fédéral, provincial et territorial) perçoivent un impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés ainsi que des taxes sur les transactions. Cela dit, il arrive souvent que le gouvernement fédéral administre seul l'ensemble de ces taxes et impôts en vertu d'ententes administratives. Par exemple, à l'exception du Québec où il existe un programme provincial équivalent aux prestations parentales de l'assurance-emploi, soit le RQAP, et au Régime de pensions du Canada, c'est-à-dire le RRQ, les retenues sur salaire au titre de l'assurance-emploi, des pensions gouvernementales et de l'impôt sur le revenu ne sont versées qu'au gouvernement fédéral, mais sont soustraites des obligations fiscales provinciales/territoriales et fédérales de la personne. De façon analogue, dans toutes les provinces sauf l'Alberta et le Québec, l'impôt provincial sur les sociétés est prélevé par le gouvernement fédéral aux termes d'une déclaration de revenus unique.

1.2 Le système judiciaire

L'appareil judiciaire canadien comporte trois paliers :

- La Cour fédérale (une cour de première instance et une cour d'appel), dont la compétence porte sur des domaines généralement peu associés au milieu commercial, comme l'amirauté, le transport aérien et ferroviaire, les droits d'auteur, le droit autochtone et le droit fiscal.
- Les cours supérieures des provinces, qui sont administrées par les gouvernements provinciaux, mais dont les juges sont nommés par le gouvernement fédéral. En règle générale, ces tribunaux traitent les litiges commerciaux.
- Les cours provinciales, qui ont compétence en matière de protection de l'enfance, de petites créances et d'affaires pénales mineures. Les juges de ces cours sont nommés par les gouvernements provinciaux.

Chaque province possède une cour d'appel devant laquelle les jugements des cours supérieures peuvent être contestés de plein droit. Plus haut tribunal au pays, la Cour suprême du Canada est le dernier ressort des appareils judiciaires fédéral et provinciaux. Un appel à la Cour suprême du Canada n'est généralement permis que si celle-ci l'autorise.

1.3 Perspective internationale

Le Canada est ouvert aux idées et aux capitaux étrangers, et ses tribunaux se penchent souvent sur des décisions judiciaires d'autres pays pour s'en inspirer. Les législatures fédérales et provinciales adoptent aussi fréquemment des modèles de législation étrangère; ainsi, la *Personal Property Security Act* en vigueur dans les provinces de common law est pratiquement calquée sur l'article 9 du code américain intitulé *Uniform Commercial Code*. En raison de cet intérêt et de ce respect pour l'évolution du droit international, bon nombre de lois et de politiques canadiennes reflètent des normes reconnues à l'échelle mondiale. Par exemple, contrairement aux États-Unis, le Canada a adopté les Normes internationales d'information financière pour les sociétés ouvertes et d'autres « entités ayant une obligation publique de rendre des comptes ».

Néanmoins, certaines considérations juridiques sont uniques aux affaires brassées au Canada, et ce, tant pour les sociétés nationales que pour les entreprises étrangères.

2

Se lancer en affaires au Canada : Choix de structure pour les multinationales

L'une des questions essentielles que doit trancher toute entité commerciale étrangère cherchant à s'établir au Canada est le type d'entreprise qu'elle souhaite lancer, en fonction de différents enjeux opérationnels et fiscaux. Elle doit déterminer s'il lui est plus avantageux d'exploiter directement cette entreprise en tant que succursale, ou de la créer en tant qu'organisation économique canadienne distincte, comme une filiale (à responsabilité limitée ou, dans certaines provinces, illimitée), une entreprise individuelle, une société de personnes (en nom collectif, en commandite ou à responsabilité limitée) ou toute forme de coentreprise. De plus, elle peut décider d'acquérir une entreprise canadienne déjà établie ou une participation dans une telle entreprise. En règle générale, une entité étrangère peut exercer des activités directement au Canada par l'entremise d'une succursale, mais elle sera fort probablement assujettie aux obligations d'inscription fédérales et provinciales en vigueur.

2.1 Succursale ou filiale

Le choix d'exercer des activités en tant que succursale ou en tant que filiale repose sur divers facteurs. Si elle s'attend à des pertes importantes au cours de ses premières années d'exploitation au Canada, l'entité étrangère peut juger avantageux d'opter pour la succursale, ce qui lui permettrait de déduire ses pertes dans le calcul de son impôt étranger à payer, s'il y a lieu. La possession d'une succursale canadienne pourrait aussi faciliter le rapprochement entre l'impôt sur les sociétés payé au Canada et les crédits d'impôt disponibles dans le territoire de résidence de l'entité étrangère.

Bon nombre d'investisseurs étrangers préfèrent faire affaire au Canada par l'intermédiaire d'une filiale, ce qui allège le fardeau administratif et simplifie le processus de conclusion de contrats au pays. La création d'une filiale canadienne limite généralement la responsabilité de la société mère envers

son investissement de capitaux dans ladite filiale. Si elle choisit d'exploiter une succursale, la société mère étrangère court le risque d'assumer directement toutes les responsabilités liées à ses activités au Canada.

Pour en savoir plus sur les questions fiscales à examiner avant de choisir entre une succursale et une filiale au Canada, voir la section 8.8 (Impôt de succursale).

2.2 Sociétés par actions

Au Canada, la société par actions est la forme juridique la plus usuelle et la plus souvent adoptée par les entreprises étrangères. Comme la société par actions est une personne morale distincte de ses actionnaires, ceux-ci ne sont généralement pas responsables de ses dettes ou de ses obligations. De plus, la société par actions jouit d'une existence permanente, car elle ne sera pas dissoute malgré le décès de l'un ou de la totalité de ses actionnaires.

a) Constitution à l'échelle fédérale ou provinciale

Au Canada, il est possible de créer des sociétés en vertu des lois fédérales ou provinciales/territoriales. Après avoir choisi cette forme juridique, il faut donc déterminer la compétence sous laquelle la société sera constituée. Dans la plupart des cas, le territoire de constitution n'a aucune incidence sur l'application des lois fédérales ou provinciales dans les champs de compétences partagées, comme c'est le cas pour le droit du travail au Canada. Les sociétés constituées selon les lois fédérales ou provinciales/territoriales peuvent exercer leurs activités partout au Canada de plein droit, mais elles sont tenues de respecter certaines exigences provinciales, comme les inscriptions extraprovinciales.

Dans la plupart des territoires canadiens, la législation autorise les sociétés à adopter une convention unanime des actionnaires, c'est-à-dire une entente qui transfère certains des pouvoirs de l'administration vers l'actionnariat. Dans le cadre d'un tel transfert, les administrateurs sont généralement déchargés des responsabilités afférentes, qui incombent dès lors aux actionnaires.

Ce type d'accord peut bénéficier à une société étrangère qui souhaite limiter les pouvoirs des administrateurs de sa filiale canadienne sur les activités de celle-ci, surtout si cette dernière et la société mère étrangère ont des administrateurs différents.

b) Sociétés ouvertes, sociétés fermées ou sociétés à peu d'actionnaires

Le droit canadien établit une distinction entre les sociétés ouvertes, qui offrent leurs titres au public, et les sociétés fermées ou à peu d'actionnaires, qui limitent la cessibilité de leurs titres d'une façon ou d'une autre. Bien que les sociétés ouvertes soient soumises à des exigences très sévères de divulgation au public et à des règles fiscales parfois distinctes, les principes fondamentaux du droit des sociétés, y compris la responsabilité limitée des actionnaires, s'appliquent à toutes les sociétés (à l'exception des entreprises à responsabilité illimitée, dont il est question ci-après).

c) Sociétés à responsabilité illimitée

Une société à responsabilité illimitée (SRI) est une forme d'entreprise dont les responsabilités peuvent être imputées aux actionnaires. À cet égard, une SRI s'apparente à une société en nom collectif et diffère de la société classique, où l'actionnariat est généralement dégagé de toute responsabilité quant aux obligations, aux actes ou aux omissions de la société.

Une SRI peut être constituée en vertu des lois de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Cependant, comme les lois régissant les sociétés varient d'une province à l'autre, la création d'une SRI requiert une évaluation préalable des avantages et des désavantages de chaque territoire. Aussi, la possible obligation redditionnelle des actionnaires d'une SRI doit peser dans la balance.

La viabilité d'une SRI doit également être analysée d'un point de vue fiscal. En ce qui a trait à l'impôt des États-Unis, par exemple, on estime que les SRI sont des intermédiaires, ce qui signifie que la responsabilité fiscale revient à l'actionnariat. Il est donc judicieux de s'adresser à des professionnels pour connaître les conséquences fiscales de la création d'une SRI.

d) Structure du capital

Au Canada, les lois fédérales, provinciales et territoriales encadrant les sociétés permettent une grande souplesse dans l'organisation du capital social. Ainsi, les actions peuvent comporter ou non un droit de vote ou une participation limitée ou illimitée aux capitaux propres et peuvent être rachetables pour un prix fixe au gré de la société ou du porteur. Les actions peuvent également conférer des droits de vote spéciaux sur certaines questions, comme la nomination des administrateurs et l'acquisition ou la disposition d'actifs importants.

Par un choix minutieux des caractéristiques des actions, il est possible de séparer l'apport et le contrôle du capital de la participation aux bénéfices futurs. Cette séparation est particulièrement utile pour organiser le capital des coentreprises et régler des questions d'ordre fiscal.

Parfois, les sociétés mères étrangères préfèrent constituer le capital de leurs filiales canadiennes au moyen de capitaux d'emprunt plutôt que de capital-actions. En règle générale, la législation canadienne n'exige pas d'investissement minimal sous forme de capital-actions. Toutefois, un financement composé en grande partie de titres d'emprunt peut pousser les institutions financières à exiger une caution de la société mère. Ce choix peut également avoir des conséquences fiscales, qui seront abordées ci-après.

Dans la plupart des provinces, la quantité de capital autorisé d'une société n'a aucune incidence sur les droits de constitution ou d'inscription. Ce capital ne devrait donc pas influencer outre mesure sur la structure à privilégier.

e) Lieu de résidence des administrateurs

La *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») exige qu'au moins le quart des administrateurs de la plupart des sociétés de régime fédéral soient des résidents canadiens. Pour les sociétés constituées en vertu de la LCSA exerçant des activités dans certains secteurs, comme l'édition de livres, la distribution de contenu vidéo ou cinématographique et l'extraction d'uranium, les exigences quant au lieu de résidence des administrateurs sont plus sévères. Certaines provinces imposent aussi leurs propres critères en la matière.

Pour avoir le statut de résident canadien aux termes de la législation fédérale, il faut être citoyen canadien ou résident permanent en vertu de la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* et, sous réserve de certaines exceptions restreintes, déjà résider habituellement au Canada.

f) Dénominations sociales et noms commerciaux

Qu'elles exploitent une succursale ou une filiale, les sociétés doivent inscrire cette entité dans chaque province ou territoire où elles exerceront leurs activités. Les sociétés sont enregistrées dans les provinces ou territoires canadiens sous leurs dénominations sociales, lesquelles peuvent être soumises à des exigences d'approbation dans certains d'entre eux. En soi, l'enregistrement d'une dénomination n'accorde pas d'intérêt propriétaire à la société quant à cette même dénomination. Toutefois, il protège passablement la dénomination, puisque les registraires de certains territoires refusent habituellement d'enregistrer une société sous un nom identique ou très semblable à celui d'une autre entité du même territoire.

Pour mieux protéger une dénomination sociale associée à des biens et services, il est possible de la déposer en tant que marque de commerce en vertu de la *Loi sur les marques de commerce* fédérale. L'enregistrement confère au propriétaire le droit exclusif d'utiliser la marque de commerce conjointement avec ses produits et services dans tout le Canada.

Une société qui exerce des activités au Québec doit aussi respecter des critères précis pour sa dénomination. Ces exigences sont abordées au chapitre 17 (Lois linguistiques du Canada).

Si une société souhaite faire des affaires sous un nom différent de sa dénomination sociale, certaines provinces exigent qu'elle enregistre ce « nom commercial ». Dans la plupart des cas, ce nom ne peut pas être identique ni semblable à celui d'une autre société (sauf dans certaines circonstances précises). En soi, l'enregistrement d'un nom commercial n'accorde pas d'intérêt propriétaire à la société quant à ce nom. Cependant, une fois que la société réussit à établir sa réputation sous son nom commercial, elle peut, dans certains cas, interdire à d'autres entreprises d'utiliser ce nom. Il est également possible d'enregistrer un nom commercial en tant que marque de commerce.

Certaines provinces sont plus souples que d'autres quant à l'inscription de sociétés étrangères dont la dénomination sociale pourrait être confondue avec celle d'une société préalablement enregistrée. Dans certains territoires, la société étrangère ne peut être enregistrée que si elle modifie sa dénomination sociale. Dans d'autres, le registraire approuvera l'enregistrement sous réserve de l'engagement de la société étrangère d'exercer ses activités sous un pseudonyme dans ce territoire.

2.3 Entreprises individuelles

L'entreprise individuelle, aussi dite à propriétaire unique, constitue la forme juridique la plus simple pour exercer des activités. Aux yeux de la loi, il n'y a aucune distinction entre l'entreprise individuelle et son propriétaire, qui ont le même revenu et les mêmes responsabilités. Ainsi, le revenu de l'entreprise individuelle est inclus dans le calcul du revenu imposable du propriétaire. Bien que les formalités requises pour la création d'une entreprise individuelle soient minimales, il faut parfois respecter des exigences d'octroi de licence et d'enregistrement. De plus, si le propriétaire souhaite exploiter une entreprise sous un nom différent du sien, ce nom doit d'abord être enregistré auprès du gouvernement provincial pertinent.

2.4 Sociétés en commandite

La société en commandite est une entité juridique hybride qui offre certains des avantages d'une société à responsabilité limitée ainsi que bon nombre des avantages fiscaux d'une société de personnes. En règle générale, il doit y avoir un ou plusieurs commandités responsables de la totalité de la dette de la société. Il peut également y avoir un nombre indéterminé de commanditaires dont la responsabilité se limite au montant de leur apport. Habituellement, le commanditaire n'est pas autorisé à participer de quelque façon que ce soit à la gestion ou au contrôle de la société. S'il ne respecte pas cette exigence, le commanditaire s'expose aux mêmes responsabilités que les commandités. Il peut toutefois participer à la prise de certaines décisions fondamentales, comme l'admission de nouveaux commandités et la liquidation ou l'expansion de la société en commandite. Une convention de société en commandite détaillée est requise pour régler ces questions.

2.5 Sociétés de personnes

a) Généralités

Une société de personnes se forme habituellement lorsqu'au moins deux particuliers ou entités exploitent une entreprise ensemble dans le but de réaliser un profit, mais sans se constituer en société. La société de personnes ordinaire n'est pas une entité juridique distincte; les responsabilités de la société deviennent donc les responsabilités personnelles des associés. Toutefois, au Québec, la société de personnes possède certaines caractéristiques d'une personne morale, comme une dénomination, un siège social et une capacité légale. Au Québec, l'actif et le passif d'une société de personnes sont aussi considérés comme dissociés de ceux des associés, de sorte que les créanciers doivent d'abord entreprendre un recours contre l'actif de la société de personnes avant d'invoquer la responsabilité personnelle des associés.

Quelques provinces et territoires reconnaissent un deuxième type de société de personnes, soit la société en commandite, où la responsabilité d'au moins un associé (le « commandité ») est illimitée, tandis que celle de tout autre associé (le « commanditaire ») se limite au montant de son apport à l'entreprise.

En règle générale, l'impôt sur le revenu d'une société de personnes n'est pas payé par la société elle-même, sinon par ses associés. Chaque associé sera imposé selon sa quote-part du revenu de la société de personnes et selon les gains en capital réalisés lors de la vente de sa participation. Voir le chapitre 8 (Fiscalité au Canada) ci-après.

b) Sociétés en nom collectif à responsabilité limitée

Certaines provinces autorisent les entreprises de services professionnels, comme les cabinets juridiques ou comptables, à exercer leurs activités en tant que société en nom collectif à responsabilité limitée. En Colombie-Britannique, cette forme juridique peut être utilisée pour tout type d'entreprise. L'avantage de la société en nom collectif à responsabilité limitée tient au fait que chaque associé n'est généralement responsable que de ses propres actions et omissions négligentes ou illicites, ainsi que des actions et omissions négligentes ou illicites d'une autre personne (associé ou employé de la société), si l'associé était au courant de telles actions ou omissions et n'a pas pris les mesures qu'aurait prises une personne raisonnable pour les prévenir.

2.6 Coentreprises

Le terme « coentreprise » n'a pas de définition juridique précise au Canada. Il désigne généralement tout moyen par lequel deux entités ou plus participent à une entreprise commune. Il peut faire référence à des sociétés par actions en coentreprise, à des sociétés de personnes morales ou, plus fréquemment, à une structure (souvent appelée « coentreprise contractuelle ») aux termes de laquelle des sociétés distinctes sont conjointement propriétaires de certains actifs, mais ne constituent pas une société de personnes, du moins aux fins de l'impôt.

Habituellement, les bénéfices ou les pertes de la coentreprise ne sont pas attribués à la coentreprise elle-même, sauf dans le cas d'une société de personnes ou d'une société par actions. Chaque coentrepreneur fait plutôt un apport sous forme d'actifs ou d'espèces pour régler les frais et participe aux bénéfices générés par ces actifs dans une proportion convenue. L'amortissement et le calcul du bénéfice ou de la perte sont déterminés indépendamment par chaque coentrepreneur.

La coentreprise contractuelle a pour désavantage de permettre à un tribunal de conclure, après examen de la situation et de la conduite des parties, qu'un type de société de personnes a bel et bien été créé, même si le contrat stipule expressément que les parties n'avaient pas l'intention qu'il en soit ainsi. Dans ce cas, les parties peuvent se voir assujetties à des lois et à des responsabilités qu'elles cherchaient à éviter en concluant le contrat.

3

Responsabilité des administrateurs et des dirigeants au Canada : Conseils pour la direction de multinationales

Les devoirs et responsabilités des administrateurs et des dirigeants d'une société peuvent découler de la législation régissant la société, de diverses lois fédérales ou provinciales encadrant l'exploitation d'une entreprise ou de la common law. Dans certains cas, l'administrateur ou le dirigeant peut être tenu responsable d'avoir failli à ses devoirs.

Les paragraphes qui suivent présentent certains devoirs incombant aux administrateurs et aux dirigeants, et les conséquences auxquelles ceux-ci s'exposent en cas de manquement.

3.1 Devoirs et responsabilités des administrateurs

Les sociétés constituées en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA) ou de la majorité des lois provinciales/territoriales sur les sociétés sont des entités juridiques distinctes de leurs actionnaires et de leurs administrateurs. L'actionnariat élit un conseil d'administration à qui il confie le mandat de gérer – de façon directe ou indirecte – la société et ses activités. Cela dit, les administrateurs ne peuvent évidemment pas tout surveiller dans les moindres détails. Leur rôle est donc beaucoup plus axé sur la supervision que sur l'exécution.

a) Obligation fiduciaire

Les administrateurs ont une « obligation fiduciaire » envers la société. Ils doivent agir honnêtement et de bonne foi dans l'intérêt fondamental de la société, se montrer loyaux envers celle-ci et éviter toute situation de conflit d'intérêts. Les tribunaux canadiens ont cependant déterminé que l'obligation fiduciaire ne se rapportait qu'à la société elle-même, et non à ses actionnaires, ses créanciers ou toute autre partie prenante. Contrairement à ce que l'on voit aux États-Unis, au Canada, les ayants droit de l'obligation

fiduciaire restent les mêmes malgré une transaction de vente ou un risque d'insolvabilité. Toutefois, bien que leur devoir demeure envers la société, les administrateurs peuvent quand même veiller aux intérêts des parties prenantes dans leurs prises de décisions. Cette possibilité de tenir compte de plusieurs parties prenantes, dont les actionnaires, les créanciers, les consommateurs, les employés, les gouvernements et l'environnement, est maintenant encadrée par la LCSA. Cependant, les intérêts d'une partie prenante ne doivent jamais avoir préséance sur ceux d'une autre.

L'obligation fiduciaire englobe quelques sous-obligations. L'administrateur doit, entre autres, divulguer son intérêt personnel dans un contrat important conclu avec la société, s'abstenir de voter sur toute résolution qui le met en conflit d'intérêts et ne pas utiliser des renseignements ou des biens de l'entreprise pour en tirer un avantage personnel. De plus, il ne doit pas tirer d'avantage personnel d'une occasion d'affaires précédemment saisie ou envisagée par la société s'il prend connaissance de cette occasion dans le cadre de ses fonctions. Si l'administrateur ne respecte pas ces exigences, il pourrait contrevenir à son obligation fiduciaire. Dans de telles circonstances, il pourrait être tenu de rendre compte à la société de tout gain ainsi réalisé. Un tribunal pourrait aussi accorder des dommages-intérêts à la société pour remettre cette dernière dans l'état où elle était avant le défaut.

b) Obligation de diligence

Les administrateurs ont également une obligation de diligence envers la société. Pour les sociétés constituées en vertu de la LCSA et la plupart de celles constituées sous un régime provincial ou territorial, cette obligation est définie dans la législation pertinente comme étant le devoir d'agir avec la prudence et la compétence dont une personne raisonnable ferait preuve dans des circonstances comparables. Ainsi, l'administrateur doit utiliser ses connaissances, son expérience, ses compétences et son jugement lorsqu'il exerce des pouvoirs, s'acquitte de ses fonctions et prend des décisions. Comme l'obligation de diligence est une norme objective, les tribunaux se baseront sur celle-ci pour déterminer s'il y a eu manquement ou non.

La compétence attendue d'un administrateur donné pourra également varier en fonction l'expérience de celui-ci. On pourrait donc exiger une plus grande prudence des personnes les plus expérimentées ou compétentes. Être absent à la réunion du conseil où une décision a été prise ne décharge pas un administrateur de sa responsabilité, à moins que celui-ci ait consigné sa dissidence.

c) Règle de l'appréciation commerciale

Lorsqu'ils doivent décider si un conseil d'administration respecte ou non ses obligations, les tribunaux canadiens appliquent généralement la règle de l'appréciation commerciale, qui présume que les administrateurs ont agi de bonne foi, de façon éclairée et dans l'intérêt de la société. On traite avec déférence les décisions d'affaires prises par un conseil d'administration, tant qu'elles s'inscrivent dans une gamme d'options raisonnables. La règle de l'appréciation commerciale établit que les administrateurs sont généralement les personnes les mieux placées pour prendre des décisions éclairées au nom de la société; par conséquent, les tribunaux ne porteront pas de jugement après coup pour de telles décisions.

d) Conduite abusive

En vertu de la LCSA et d'autres lois provinciales ou territoriales, les actionnaires dont les intérêts auraient prétendument ou réellement été bafoués par les administrateurs ou les dirigeants d'une société peuvent tenter un recours en cas d'abus visant la société, son conseil d'administration ou sa direction. Le recours en cas d'abus peut aussi être engagé par d'autres parties prenantes dans des circonstances précises. La LCSA définit la conduite abusive au sens large comme suit : toute conduite oppressive ou injustement préjudiciable envers tout porteur de titres, créancier, administrateur ou dirigeant d'une société, ou qui porte inégalement atteinte aux intérêts de celui-ci. Lorsqu'une conduite est jugée abusive, le tribunal peut rendre une ordonnance dans le but de corriger la situation. Cependant, un recours en cas d'abus n'est possible que si l'administrateur ou le dirigeant est impliqué dans la conduite abusive et que les réparations demandées sont appropriées à la situation. Le recours en cas d'abus ne se veut pas punitif.

e) Autres devoirs et responsabilités

Aux termes de la législation fédérale et provinciale, d'autres devoirs incombent aux administrateurs.

- **Obligations se rapportant aux salaires et aux caisses de retraite :** En vertu de diverses lois fédérales et provinciales régissant les normes du travail, les administrateurs peuvent être tenus responsables du non-paiement des salaires et des indemnités de vacances gagnés par le personnel de leur société au cours de leur mandat individuel. En outre, si une société enfreint une loi provinciale en matière de prestations de retraite, l'administrateur peut être personnellement mis en cause s'il a participé à l'infraction.

- **Obligations liées à l'impôt et aux autres taxes :** Un administrateur peut être tenu responsable des retenues salariales, des retenues d'impôt à la source des non-résidents, des taxes d'accise ainsi que d'autres taxes et impôts provinciaux que sa société omet de percevoir, de déduire ou de verser, de même que de toute transgression par sa société d'une loi fiscale fédérale ou provinciale.
- **Obligations découlant de la législation environnementale :** Les administrateurs peuvent être tenus responsables des infractions environnementales commises par leur société, et ce, même s'ils n'y prennent pas activement part, puisqu'ils sont réputés contrôler la société et son personnel. Ils peuvent se voir imposer des amendes et être emprisonnés ou jugés passibles de dommages-intérêts pour des délits commis par leur société.
- **Obligations liées aux sociétés ouvertes :** Les administrateurs de sociétés cotées en bourse ont des devoirs additionnels et peuvent être assujettis à d'autres responsabilités. Ils doivent notamment s'assurer que la société respecte les différentes exigences de production de rapports et de divulgation d'information, ainsi que les contraintes prescrites par les lois provinciales sur les valeurs mobilières. Tout manquement à cette obligation peut entraîner des sanctions sévères, y compris des amendes et des peines d'emprisonnement.
- **Autres obligations :** Selon la nature des activités de la société, les administrateurs peuvent être assujettis à d'autres devoirs et responsabilités, y compris aux termes de la législation encadrant la faillite et l'insolvabilité, les prestations de retraite et les institutions financières. En cas de négligence, des amendes, des peines d'emprisonnement ou des dommages-intérêts pourraient être imposés.

3.2 Devoirs et responsabilités des dirigeants

Selon la LCSA, les administrateurs d'une société peuvent nommer des dirigeants qui vont gérer les activités de la société dans certaines limites. À l'instar des administrateurs, ces dirigeants ont une obligation fiduciaire envers la société et, en règle générale, une obligation de diligence. Par conséquent, ils peuvent faire face aux mêmes responsabilités éventuelles que les administrateurs. Le statut de dirigeant ne dépend pas du poste ni du titre officiel d'un employé, mais plutôt du degré de pouvoir et de contrôle réels que celui-ci exerce sur la société.

3.3 Protection et défense des administrateurs et des dirigeants

Les administrateurs et les dirigeants peuvent limiter leurs responsabilités personnelles des façons suivantes :

- **Indemnisation par la société :** Dans certains cas, les sociétés peuvent indemniser leurs administrateurs et dirigeants pour des actions posées pour le compte de la société. Toutefois, cette indemnité ne sera pas versée si l'administrateur a manqué à son obligation fiduciaire, si la société devient insolvable ou si un tribunal détermine qu'elle est inappropriée.
- **Convention d'actionnaires :** La responsabilité des administrateurs peut être limitée et transférée à l'actionariat par une convention unanime des actionnaires.
- **Assurance :** Pour être mieux protégés contre diverses pertes et réclamations, les administrateurs et les dirigeants peuvent souscrire une assurance responsabilité à cet effet. Toutefois, ce genre d'assurance ne couvre habituellement pas les cas de fraude, de conspiration, de comportement criminel ou de violation des droits de la personne.
- **Démission :** En dernier recours, un administrateur ou un dirigeant peut démissionner pour se dégager de toute responsabilité découlant d'événements futurs. Il demeure toutefois responsable des événements survenus pendant son mandat.
- **Diligence raisonnable :** En règle générale, les administrateurs et les dirigeants ont droit à une défense fondée sur la diligence raisonnable. Une telle défense peut exonérer l'administrateur qui démontre avoir pris toutes les mesures raisonnables pour éviter l'événement donnant lieu à la responsabilité, ou l'administrateur qui a raisonnablement cru à un ensemble de faits erronés qui, s'ils étaient vrais, auraient rendu sa conduite raisonnable dans de telles circonstances. Les dirigeants peuvent se prévaloir de cette défense dans des cas restreints.

Selon la nature de l'infraction et la loi régissant la constitution de la société, la common law et d'autres textes législatifs pourraient conférer des protections et des défenses additionnelles aux administrateurs ou aux dirigeants.

4

Mobilisation de capitaux au Canada : Options et stratégies de financement

En supposant que l'investisseur étranger exercera des activités par l'intermédiaire d'une société canadienne, celle-ci pourra être financée à l'interne, notamment par des prêts d'actionnaire ou des capitaux propres, ou à l'externe, avec des marges de crédit, des prêts bancaires ou des titres émis dans le public.

Le financement interne peut être avancé ou consenti selon une combinaison de titres d'emprunt et de capitaux propres, dont les proportions sont habituellement dictées par les dispositions relatives à la capitalisation restreinte qui figurent dans la *Loi de l'impôt sur le revenu fédérale*.

Dans certains cas, les prêts d'actionnaire peuvent être préférables aux capitaux propres puisque, en cas de faillite ou de liquidation d'une société, on remboursera les dettes avant le capital. De plus, pour avoir préséance sur les créances ordinaires, les prêts d'actionnaire peuvent être garantis par les actifs de la société. Prenant habituellement la forme d'un titre d'obligation, d'un contrat de sûreté générale ou, au Québec, d'une hypothèque, les sûretés sont normalement subordonnées par convention à celles consenties à l'égard de dettes de premier rang, comme une dette bancaire. Toutefois, bien que subordonnés, les prêts d'actionnaire ainsi garantis ont quand même priorité sur les réclamations des créanciers ordinaires de la société.

4.1 Financement externe

a) Financement par emprunt

Le Canada a un système bancaire bien établi dans lequel trois types de banques exercent leurs activités en vertu de la *Loi sur les banques fédérale*. En règle générale, les banques offrent deux types de prêts : le prêt d'exploitation, qui prend souvent la forme d'une ligne de crédit renouvelable, et le prêt à terme. Les prêts d'exploitation renouvelables servent surtout à financer le fonds de roulement et sont souvent remboursables sur demande.

Cependant, à moins de douter de la solvabilité continue de l'emprunteur, les banques en exigent rarement le remboursement immédiat. Cela dit, cette garantie de remboursement à la demande peut simplifier les modalités d'emprunt. Les prêts d'exploitation permettent parfois à l'emprunteur d'obtenir des lettres de crédit en plus d'avances en espèces, et d'emprunter des dollars américains en plus des dollars canadiens. L'emprunteur peut également se voir offrir des options de taux d'intérêt, comme un taux variable indexé sur le taux préférentiel, le taux des acceptations bancaires ou, pour les emprunts importants en dollars américains, un taux établi en fonction du taux interbancaire offert à Londres. Les prêts d'exploitation consentis par les banques canadiennes sont généralement assortis d'un taux d'intérêt variable. Toutefois, dans le cas d'emprunts importants, l'emprunteur peut parfois en fixer le taux au moyen d'un swap.

Habituellement, les banques garantissent les prêts d'exploitation par un droit de sûreté visant la totalité des biens meubles de l'emprunteur ou, plus particulièrement, les stocks et les créances de celui-ci. En plus de fixer le montant maximal du crédit offert, le prêt d'exploitation est limité par la « capacité d'emprunt », laquelle est calculée sur un pourcentage donné de la valeur des stocks et des créances de l'emprunteur, après déduction des actifs que la banque n'est pas disposée à prendre en garantie (créances en souffrance depuis plus de 90 jours ou autrement douteuses, stocks périmés, etc.).

Outre une sûreté sur les actifs de l'emprunteur, les banques peuvent demander des garanties personnelles aux actionnaires, bien que cette pratique soit de moins en moins courante, particulièrement pour les emprunteurs bien établis. Même si les prêts d'actionnaire – et la sûreté accordée à leur égard – doivent être subordonnés, reportés ou cédés à la banque, les paiements effectués dans le cadre normal des activités pourront être autorisés en l'absence d'un défaut de remboursement réel ou potentiel du prêt bancaire. La banque exigera également de faire partie des assurés et des bénéficiaires de toute police couvrant les actifs qu'elle a pris en garantie. Une assurance collaborateurs pourrait être requise pour les représentants principaux de l'emprunteur. Si l'actionnaire est suffisamment solvable, la banque peut consentir un prêt uniquement sur la foi d'une caution de l'actionnaire – ou d'une lettre de crédit qu'il aura obtenu de son institution financière en faveur de la banque canadienne –, qui serait détenue au lieu d'une sûreté à l'égard des actifs de l'emprunteur.

Pour leur part, les prêts à terme servent surtout à financer l'acquisition d'actifs matériels et sont généralement remboursables sur une période fixe aux termes d'un calendrier convenu. Habituellement, les banques ne peuvent devancer l'échéance d'un prêt à terme qu'en cas de défaut précis, même si elles peuvent imposer des clauses de remboursement à la demande dans certaines circonstances.

Les prêts à terme sont principalement garantis par les actifs matériels de l'emprunteur, mais, comme mentionné précédemment, ils peuvent aussi faire l'objet d'un droit de sûreté visant tous les actifs de l'emprunteur. Certaines caractéristiques du prêt d'exploitation s'appliquent aussi au prêt à terme, soit l'offre, le choix de taux d'intérêt et les possibles garanties additionnelles. Par contre, peu de lettres de crédit sont délivrées pour les prêts à terme, qui sont surtout contractés à taux fixe.

Bien que les banques soient les principales sources de financement par emprunt au Canada, il en existe d'autres, comme des compagnies d'assurance, des sociétés de fiducie ou de crédit, des coopératives de crédit et des fournisseurs de biens. Ces institutions exercent souvent leurs activités dans des créneaux plus étroits que ceux des banques et peuvent se révéler de meilleures sources de financement à taux fixe sur une plus longue période.

Souvent, une entreprise peut obtenir des actifs immobilisés auprès des fabricants au moyen d'un crédit-bail ou d'une vente conditionnelle. De tels arrangements éliminent le besoin d'avoir recours à une somme importante de crédits initiaux et permettent à la société de payer les actifs tout au long de leur vie utile à même ses flux de trésorerie. Les sociétés de crédit-bail peuvent aussi aider une entreprise à acquérir des actifs en achetant des biens qu'elle lui loue par la suite.

Dans certains cas, l'entreprise peut également faire appel à un affactureur pour améliorer ses flux de trésorerie. Ce dernier achètera les créances de la société ou consentira des prêts garantis par celles-ci (à taux habituellement moins avantageux que celui établi lors du calcul de la capacité d'emprunt), et tentera de les recouvrer directement auprès des débiteurs. L'affactureur peut ou non exercer un recours contre l'entreprise pour le non-paiement d'un débiteur présentant un risque de crédit. L'entreprise a toutefois une certaine responsabilité envers l'affactureur si les sommes dues ne sont pas remboursées en raison de la mauvaise qualité des produits.

b) Financement par actions

Il est aussi possible d'obtenir du financement par un appel public à l'épargne. Pour ce faire, il faut rédiger un prospectus et retenir les services d'un courtier en valeurs mobilières. Étant donné l'importance des coûts qui y sont associés, ce moyen de financement ne convient que pour mobiliser de larges sommes d'argent. En règle générale, l'appel public à l'épargne n'est pas approprié pour les entreprises émergentes. La réglementation des valeurs mobilières est abordée plus en détail au chapitre 5 (Réglementation des valeurs mobilières au Canada).

Il est également possible de recueillir des fonds au moyen d'un placement privé (par exemple, grâce à une dispense de prospectus), que ce soit directement par l'émetteur ou par l'entremise de courtiers. Quelques exceptions sont prévues pour permettre un financement par des investisseurs institutionnels ou des particuliers fortunés (comme la dispense accordée aux investisseurs accrédités), et pour favoriser la mobilisation de fonds auprès des petits investisseurs et d'autres parties proches de l'entreprise (par exemple, la dispense relative à la famille, aux amis et aux employés et les exemptions contenues dans la notice d'offre). Les sociétés fermées à très peu d'actionnaires sont généralement dispensées de produire des prospectus.

Pour les petites entreprises et les jeunes pousses, le capital de risque représente une autre source de financement externe. Habituellement, les sociétés de capital de risque vont acquérir une participation minoritaire importante dans l'entreprise et offrir du financement par emprunt en parallèle. En échange, elles exigent souvent un contrôle important de la gestion et de la direction de la société. Il s'agit donc d'un important facteur à prendre en compte avant d'opter pour ce type de financement.

Il arrive fréquemment que les investisseurs en capital-investissement cherchent à contrôler des sociétés à capitalisation moyenne ou forte en y investissant directement ou en achetant leurs capitaux propres et en finançant leurs emprunts.

4.2 Programmes d'aide gouvernementaux

Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada ont mis sur pied différents programmes d'aide dont les critères d'admissibilité varient en fonction de la taille et de l'emplacement de l'entreprise, de la nature du marché dans lequel elle évolue et des orientations politiques du gouvernement concerné.

Les programmes présentés ci-dessous sont conçus pour venir en aide aux personnes qui souhaitent démarrer ou faire croître une entreprise au Canada.

a) Aide fédérale – Banque de développement du Canada

La Banque de développement du Canada (BDC), qui est la propriété exclusive du gouvernement fédéral, a été créée pour aider les petites et moyennes entreprises du pays. Possédant des bureaux dans la plupart des grands centres urbains, elle offre du financement, des services de consultation et du capital de risque.

b) Aide fédérale – programmes de développement régionaux

Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan), Développement économique Canada pour les Prairies (PrairiesCan) et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) sont les trois des plus importantes initiatives de développement régional du gouvernement fédéral.

PacifiCan met l'accent sur l'innovation, le développement des affaires et la croissance économique des collectivités de la Colombie-Britannique. PrairiesCan a la même vocation pour l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba. Pour sa part, l'APECA a un objectif semblable à celui du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, mais son territoire se limite aux provinces de l'Atlantique, soit le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve-et-Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard.

c) Aide fédérale – Programme de financement des petites entreprises du Canada

Le Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC) répond aux besoins de crédit des petites entreprises. Par son entremise, le gouvernement fédéral garantit les prêts consentis par des prêteurs traditionnels à de petites entreprises dont le revenu brut totalise 10 millions de dollars canadiens ou moins et qui s'inscrivent dans un large éventail de secteurs d'activité, dont la fabrication, le transport, la vente en gros et le commerce de détail. Les entreprises agricoles ne sont pas admissibles à ce programme.

Le taux d'intérêt maximal sur les prêts du PFPEC est fixé à 3 % de plus que les taux préférentiels des banques à charte pour les prêts à taux variable.

Ce taux varie en fonction des fluctuations des taux préférentiels. Des prêts à taux fixe sont également offerts à un taux maximal de 3 % de plus que le taux offert par le prêteur pour une hypothèque résidentielle unifamiliale de durée équivalente. Le taux admissible pour les marges de crédit est plafonné à 5 % de plus que le taux préférentiel du prêteur.

Le montant maximal accordé à une petite entreprise aux termes du PFPEC est 1 150 000 \$ CA, répartis comme suit :

- jusqu'à 1 000 000 \$ CA pour les prêts à terme d'un même prêteur, dont un maximum de 500 000 \$ CA peut servir à financer des améliorations locatives et l'achat ou l'amélioration d'équipement neuf ou usagé, et de cette somme, seuls 150 000 \$ CA peuvent être destinés à des actifs incorporels et des fonds de roulement;
- jusqu'à 150 000 \$ CA pour les lignes de crédit.

Tous les participants doivent payer des frais d'inscription de 2 % au prêteur. Des frais de gestion annuels de 1,25 % sont aussi calculés sur le solde dû à la fin du mois.

Des sûretés doivent aussi garantir le financement des biens réels et de l'équipement. En ce qui a trait aux améliorations locatives, aux actifs incorporels, aux fonds de roulement ou aux lignes de crédit, les prêteurs doivent obtenir des droits de sûreté sur d'autres actifs de l'entreprise. Ils ont entre autres la possibilité d'accepter des sûretés personnelles non garanties.

d) Aide provinciale

Les provinces administrent leurs propres programmes d'aide gouvernementaux. Même si elles sont basées dans une province donnée, les sociétés canadiennes peuvent obtenir l'aide de plus d'une province si elles souhaitent commercialiser leurs produits à l'échelle nationale au moyen de succursales.





5

Réglementation sur les valeurs mobilières au Canada : Ce que les multinationales doivent savoir

5.1 Généralités

Contrairement aux États-Unis, le Canada ne possède pas d'organe fédéral unique de réglementation des valeurs mobilières. Les provinces et territoires ont plutôt promulgué leurs propres lois sur les valeurs mobilières et constitué des organismes pour les faire respecter. Toutefois, les différentes autorités chargées de la réglementation des valeurs mobilières (collectivement appelées les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, ou ACVM) travaillent de concert pour harmoniser la législation en la matière dans l'ensemble des territoires. En conséquence, les lois provinciales et territoriales sont souvent très semblables, voire identiques, malgré certaines différences procédurales ou formelles. Comme les transactions nationales de valeurs mobilières sont assujetties à plusieurs systèmes réglementaires, les ACVM ont aussi mis en place des procédures pour aplanir les difficultés associées à l'intervention d'autorités multiples. Au Canada, la réglementation des valeurs mobilières touche toutes les sociétés offrant leurs titres à des actionnaires, de même qu'un large éventail d'intéressés, notamment les courtiers et les négociateurs en valeurs mobilières; les conseillers en placement; les gestionnaires de portefeuille; les gestionnaires de fonds pour lesquels des investisseurs réels ou activement sollicités se trouvent au Canada; les émetteurs de valeurs mobilières; les entités qui acquièrent – ou offrent d'acquérir – plus de 20 % des titres de participation ou des titres avec droit de vote d'une même catégorie et d'un même émetteur auprès de porteurs de titres situés ou non au Canada; les émetteurs de titres inscrits à une bourse canadienne et les émetteurs offrant d'acheter leurs propres titres auprès de porteurs au Canada et de certains investisseurs, administrateurs et hauts dirigeants d'émetteurs canadiens offrant des titres au public.

5.2 Inscription des courtiers

En règle générale, les personnes physiques ou morales qui font le commerce des valeurs mobilières sont tenues d'être inscrites comme courtiers dans les provinces ou les territoires où elles exercent leurs activités. Selon la nature de ces activités, elles peuvent également devoir se joindre à l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRI). Les courtiers doivent aussi répondre à certaines exigences financières, assurantielles et autres. Pour la plupart des catégories d'inscription, les personnes qui agissent à titre de dirigeants ou de représentants doivent démontrer qu'elles possèdent les connaissances, l'expérience et l'intégrité requises. Toutefois, dans certaines circonstances, des exceptions peuvent s'appliquer. Ainsi, les courtiers étrangers pourraient exercer des activités restreintes en soumettant un formulaire aux autorités locales et en nommant un mandataire aux fins de signification.

5.3 Inscription des conseillers

En général, les personnes physiques ou morales qui, à titre professionnel, donnent des conseils en placement ou offrent des services de gestion de portefeuille doivent s'inscrire en tant que conseillers dans les provinces et les territoires où elles exercent leurs activités. Les conseillers en placement doivent également répondre à certaines exigences financières, assurantielles et autres. Dans le cadre du processus d'inscription, les personnes qui fourniront des conseils ou qui agiront à titre de dirigeants ou de représentants doivent démontrer qu'elles possèdent les connaissances, l'expérience et l'intégrité requises. Toutefois, dans certaines circonstances, des exceptions peuvent s'appliquer. Ainsi, les conseillers étrangers pourraient exercer des activités restreintes en soumettant un formulaire aux autorités locales et en nommant un mandataire aux fins de signification.

5.4 Inscription des gestionnaires de fonds d'investissement

En règle générale, les personnes physiques ou morales qui agissent comme gestionnaires de fonds d'investissement sont tenues de s'inscrire à ce titre dans les provinces et les territoires où elles exercent leurs activités. Les gestionnaires inscrits doivent respecter certaines exigences financières, assurantielles et autres. Toutefois, s'ils n'ont pas d'établissement au Canada, ils peuvent en être exemptés dans certaines circonstances. Les exemptions adoptées par l'Ontario, le Québec et Terre-Neuve-et-Labrador diffèrent de celles en vigueur dans les autres provinces et territoires.

5.5 Émission de valeurs mobilières au Canada

En l'absence de possible dérogation, les émetteurs de titres au Canada sont tenus de déposer un prospectus auprès des organismes de réglementation des territoires où seront négociées les valeurs. Ce prospectus doit contenir des renseignements obligatoires au sujet de l'émetteur, de l'offre et des titres, y compris un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants les concernant.

Tout émetteur qui offre des titres au moyen d'un prospectus (ou, dans certains territoires, qui fusionne avec un émetteur assujéti offrant des titres dans le cadre d'une offre publique d'achat pour le compte d'un autre émetteur assujéti ou inscrivant des titres à une bourse canadienne reconnue) devient automatiquement un « émetteur assujéti ». Les émetteurs assujétis sont tenus de respecter certaines obligations de divulgation continue et opportune d'information. Par exemple, ils doivent produire des rapports financiers intermédiaires non audités, des états financiers annuels vérifiés, des rapports de gestion annuels et trimestriels et des circulaires d'information sur les assemblées de porteurs de titres, et transmettre le tout aux porteurs de titres. Ils doivent également annoncer sans tarder tout changement important concernant leurs activités ou leur capital et soumettre la documentation pertinente le plus rapidement possible.

Selon les caractéristiques et le contexte de l'offre, les émetteurs peuvent être autorisés à émettre leurs titres sans produire de prospectus. Ainsi, une dispense pourrait être accordée pour la vente de titres à des « investisseurs accrédités » ou à des non-individus qui consacrent au moins 150 000 \$ CA à la transaction. Outre les exemptions contenues dans la notice d'offre, des dérogations sont également prévues pour certaines ventes faites à la famille, aux amis ou aux employés. Des conditions et des obligations déclaratives et de dépôt distinctes s'appliquent à chaque exception.

5.6 Conditions d'inscription à la cote

Les émetteurs qui souhaitent inscrire leurs titres à une bourse, comme la Bourse de Toronto, la Bourse de croissance TSX, la bourse Cboe Canada ou la Bourse des valeurs canadiennes, doivent respecter des conditions minimales quant à leur direction, au capital émis, au placement des titres et à leurs ressources financières. Ils doivent aussi signer une convention d'inscription et s'engager à respecter les règles de la bourse choisie.

Les émetteurs inscrits doivent informer ladite bourse, et dans certains cas obtenir son consentement, avant d'apporter des changements à la société ou d'effectuer certaines transactions, comme une modification de la structure du capital, des opérations importantes (y compris l'échange de titres dans le cadre de fusions et acquisitions) ou l'émission d'actions ou d'options. Ils doivent également lui soumettre périodiquement de la documentation, verser des droits annuels et respecter promptement les exigences de divulgation. En inscrivant ses titres à une bourse, un émetteur devient automatiquement « assujéti » dans au moins une province et, par conséquent, doit se conformer aux obligations de divulgation continue et opportune mentionnées à la section 5.5 (Émission de valeurs mobilières au Canada).

5.7 Offres publiques d'achat

Est considérée procéder à une « offre publique d'achat » toute personne qui propose d'acquérir des titres avec droit de vote ou des titres de participation et qui, si l'acquisition avait lieu, détiendrait plus de 20 % des valeurs mobilières en circulation de la catégorie visée. À moins de pouvoir se prévaloir d'une dispense, cette personne, aussi appelée initiateur, doit se plier à certaines obligations, dont celle de rédiger une note d'information faisant état de renseignements précis et de la transmettre avec une offre d'achat à l'ensemble des porteurs de titres de la catégorie en question qui sont au Canada.

En général, une offre publique d'achat officielle doit être maintenue pendant au moins 105 jours, sous réserve d'un abrègement de ce délai à 35 jours par la société cible. Si l'obligation de dépôt minimal correspondant à 50 % des actions est satisfaite et que toutes les autres conditions de l'offre ont été remplies ou abandonnées, la période doit être prolongée de 10 jours pour permettre au reste des actionnaires de répondre à l'offre.

5.8 Offres publiques de rachat

De façon analogue, l'émetteur qui offre d'acquérir ses propres titres (à l'exception de titres de créances non convertibles) auprès de porteurs au Canada est considéré comme procédant à une « offre publique de rachat » au pays. À moins d'en être dispensé, l'initiateur doit se plier à certaines exigences, dont celle de rédiger une note d'information faisant état de renseignements précis et de la transmettre avec une offre d'achat à l'ensemble des porteurs de titres de la catégorie en question qui sont au Canada.

5.9 Investisseurs, administrateurs et hauts dirigeants

Certains porteurs de titres offerts par des émetteurs canadiens assujettis ont aussi des obligations aux termes des lois sur les valeurs mobilières du Canada. Ainsi, les « initiés assujettis » (notamment les administrateurs, les hauts dirigeants et les actionnaires qui détiennent au moins 10 % du capital-actions de la société) doivent rendre compte de leurs opérations boursières. Les personnes qui acquièrent au moins 10 % des titres avec droit de vote ou des titres de participation en circulation d'une catégorie particulière (ou 5 % si une offre publique d'achat officielle a été faite) doivent aussi rendre compte de leurs opérations boursières et, dans certains cas, faire une annonce publique concernant ces opérations puis attendre une journée ouvrable avant de pouvoir effectuer d'autres achats. La disposition de valeurs mobilières peut donner lieu à des exigences de divulgation similaires. Cependant, certaines catégories d'investisseurs institutionnels n'y sont pas soumises, comme les fonds de retraite et les gestionnaires de fonds d'investissement, qui peuvent être uniquement tenus de produire des rapports mensuels sur les titres qu'ils détiennent.

En outre, les personnes entretenant une relation particulière avec un émetteur (les administrateurs, certains hauts dirigeants et d'autres acteurs importants) ne sont pas autorisées à faire le commerce des titres de cet émetteur tant et aussi longtemps qu'elles sont en possession de renseignements non divulgués à son sujet ni à communiquer l'information en question à quiconque.

6

Litige, arbitrage et médiation au Canada : Aide pour les multinationales

6.1 Procédure civile

Au Canada, les règles de procédure civile qui régissent les litiges permettent d'échanger des actes de procédure et de la documentation pertinente. Les interrogatoires préalables à l'instruction (qui s'apparentent aux dépositions, mais sont encadrés par des critères de pertinence beaucoup plus sévères) ne sont permis que pour un seul représentant de chaque partie, sauf sur autorisation du tribunal. Dans les grands centres urbains, beaucoup de causes sont gérées par des juges ou des fonctionnaires de justice qui les font progresser de façon ordonnée jusqu'au procès. Au Canada, le recours à un jury dans des litiges civils est beaucoup moins fréquent qu'aux États-Unis.

La Cour supérieure de justice de l'Ontario a instauré un « rôle des affaires commerciales » qui a compétence sur bon nombre de questions comme la faillite, les droits des créanciers, les différends entre actionnaires, les réorganisations de sociétés, etc. Cette entité est reconnue pour son efficacité et pour l'expertise de ses juges.

6.2 Actions collectives

L'action collective est une procédure judiciaire courante au Canada. Toutes les provinces ont adopté des lois qui énoncent les exigences procédurales encadrant les actions collectives qui y sont intentées. Les trois territoires canadiens s'appuient quant à eux sur la common law pour structurer leurs actions collectives, alors qu'au fédéral, les modalités en la matière sont enchâssées dans les règles de procédure.

Habituellement, les actions collectives sont gérées par un juge du territoire où elles sont engagées. Qu'une réclamation fasse l'objet d'une demande d'action collective ne change rien au droit substantiel; le demandeur doit établir la même cause d'action, et la partie défenderesse présenter la même

défense, que s'il s'agissait d'une action individuelle. L'action collective permet simplement de regrouper de multiples réclamations similaires en une seule procédure. Aussi, tout groupe de demandeurs (et quelquefois de défendeurs) doit être certifié avant que l'action puisse mener à un interrogatoire préalable et à un procès. Le plus souvent, les actions collectives sont engagées pour des enjeux relatifs aux valeurs mobilières, à la responsabilité civile, à la responsabilité du fait du produit, au respect de la vie privée, à la protection du consommateur et à l'emploi. Les actions collectives ont tendance à suivre des modèles de litiges américains, si bien que plusieurs procédures canadiennes ne sont que des « copies » de litiges du pays voisin. La majorité des provinces de common law imposent un délai de prescription de deux ans à partir du moment où les faits à l'origine de la réclamation sont découverts (cette période est de 3 ans au Québec). Le dépôt d'une demande d'action collective interrompt le délai de prescription ordinairement imposé pour les actions individuelles des membres du groupe; le « compteur » ne se remet généralement pas en marche à moins que la certification (l'autorisation au Québec) ne soit refusée.

La législation canadienne se distingue en permettant aux tribunaux de chaque province ou territoire d'autoriser en toute indépendance une action collective nationale. De plus, les actions collectives peuvent être portées devant la Cour fédérale si elles ciblent des entités gouvernementales fédérales ou sont engagées en vertu de lois fédérales comme la *Loi sur la concurrence*. Il n'est donc pas rare que des actions collectives soient intentées simultanément dans des territoires différents. Contrairement aux États-Unis, le Canada ne dispose pas d'une procédure de litige multiterritoriale. La coordination de procédures qui se chevauchent dépend plutôt des juges à qui celles-ci sont confiées et d'initiatives d'uniformisation proposées par l'Association du Barreau canadien. Le critère de certification (ou d'autorisation au Québec) varie d'une province à l'autre. En effet, même s'il n'est généralement pas nécessaire pour les demandeurs de prouver que les enjeux collectifs ont préséance sur les causes individuelles, des modifications à la législation de l'Ontario en 2020, et plus récemment à celle de l'Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.), imposent désormais des critères de supériorité et de prédominance dans ces mêmes provinces. Cependant, quel que soit le territoire, les demandeurs doivent démontrer que l'action collective est la meilleure méthode pour résoudre le différend. Bien que cette exigence ne soit pas encore appliquée à la lettre, les modifications législatives en Ontario et à l'Î.-P.-É. forceront les tribunaux à prioriser les questions en fonction de leur degré de supériorité et de prédominance.

6.3 Dommages-intérêts

En règle générale, les dommages-intérêts attribués dans le cas de réclamations en responsabilité civile délictuelle sont moindres qu'aux États-Unis. Des dommages-intérêts punitifs, majorés et exemplaires sont permis – et parfois accordés – dans des cas de responsabilité civile délictuelle et, plus rarement, de rupture de contrat, mais encore une fois, ils sont habituellement beaucoup moins importants qu'aux États-Unis et généralement circonscrits au Québec. Dans les territoires de common law, des dommages-intérêts punitifs peuvent être accordés dans toute poursuite civile où le demandeur prouve que la conduite du défendeur est « si malveillante, opprimante et abusive qu'elle choque le sens de dignité de la cour », alors que le *Code civil du Québec* n'autorise leur attribution que « lorsque la loi [le] prévoit », auquel cas « ceux-ci ne peuvent excéder, en valeur, ce qui est suffisant pour assurer leur fonction préventive ».

Comme le recours à un jury pour un litige civil est beaucoup moins fréquent au Canada qu'aux États-Unis et que les dommages-intérêts accordés y sont bien moindres, il n'y a pas de débat entourant la réforme de la responsabilité délictuelle au pays ni de territoire qualifié de « sensible au demandeur » (sauf peut-être le Québec) ou de « favorable au défendeur ». Dans la mesure où des risques de litige peuvent influencer les prises de décision d'une entreprise, une analyse plus nuancée s'impose. Aussi, la qualité et la profondeur du « rôle des affaires commerciales » en Ontario constituent souvent des éléments persuasifs pour les clients d'envergure, tout comme l'application d'un code civil plutôt que de la common law au Québec, qui incitera ces mêmes clients à minimiser leur exposition potentielle dans la province. D'autres facteurs doivent également être pris en compte, comme la fréquence du recours à un jury dans des causes civiles, l'existence d'un régime public d'assurance automobile obligatoire (comme en Colombie-Britannique, au Manitoba, en Saskatchewan et, en cas de blessures résultant d'un accident de la route, au Québec) et la législation sur la protection du consommateur.

6.4 Médiation

Dans certaines régions du Canada, les parties doivent passer par la médiation avant la tenue d'un procès. Toutefois, elles sont libres de choisir leurs médiateurs. Outre la médiation obligatoire des tribunaux, les parties portent couramment leur cause en médiation volontaire devant des médiateurs formés et expérimentés, des avocats respectés ou des juges à la retraite.

6.5 Arbitrage

a) Arbitrage interne

Toutes les provinces ont des lois en matière d'arbitrage. Cela dit, d'une province à l'autre, d'importantes différences existent, notamment en ce qui concerne la possibilité pour les parties de faire appel d'une sentence arbitrale devant les tribunaux ou de s'écarter par contrat des dispositions de la loi. Le régime d'arbitrage interne du Québec est régi par des dispositions du *Code civil du Québec*.

En général, les cours canadiennes préfèrent s'en remettre au tribunal d'arbitrage si les parties choisissent ce mode de règlement. L'arbitrage a d'ailleurs gagné en popularité au cours des dernières années pour les différends commerciaux. Cependant, certaines lois sur la protection du consommateur interdisent les clauses d'arbitrage dans les contrats de consommation.

b) Arbitrage international

En 1986, le Canada a mis en application la Convention des Nations Unies pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (CNUDCI). À l'instar du gouvernement fédéral, toutes les provinces ont adopté la *Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international*, bien que certaines l'aient modifiée à diverses occasions. On reconnaît le Canada comme un territoire juridique ouvert et propice à l'arbitrage interne et international. Les tribunaux canadiens ont souvent réitéré leur acceptation du principe restreignant le champ d'intervention judiciaire dans des litiges commerciaux internationaux encadrés par une convention arbitrale, tel qu'il est présenté dans la *Loi type*. Ils s'en remettent aussi largement aux décisions des tribunaux d'arbitrage et interprètent de manière très étroite les motifs soulevés pour passer outre une sentence arbitrale. Certaines provinces reconnaissent même explicitement les sentences arbitrales internationales au même titre que les jugements étrangers, ce qui offre aux parties des avantages juridictionnels et de plus longs délais de prescription pour mettre ces sentences en application. De plus, les tribunaux canadiens insistent systématiquement sur le caractère obligatoire des dispositions d'exécution de la *Loi type*.



7

Réglementation du commerce international au Canada

7.1 Généralités sur le fédéralisme canadien

Le Canada est un État fédéral.

Le fédéralisme canadien est aussi dynamique que déstabilisant. Complexe sans être confus, il s'appuie sur un nombre restreint de principes fondamentaux, il est souple et réactif, et il place les différences régionales et l'expérimentation locale au cœur même de l'identité nationale. Il force également la mobilisation et l'interaction constantes des décideurs et des politiciens, de même que la recherche de compromis et du consensus pour garantir l'efficacité du système de gouvernance.

Bien qu'aucune de ces caractéristiques ne le rende optimal d'un point de vue commercial, le fédéralisme canadien peut être gage de succès pour les entreprises qui savent en tirer profit. Lorsqu'il est question de commerce international, il soulève trois enjeux.

Tout d'abord, le Parlement a compétence exclusive dans des dossiers qui, en substance, portent sur le commerce extérieur, comme le tarif des douanes et d'autres mesures frontalières. Il a également le pouvoir de promulguer des lois sur des sujets touchant le bien-être de la population canadienne – bon nombre d'éléments du cadre législatif entourant l'environnement, les aliments, les drogues et la concurrence découlent notamment de son mandat général. Le Parlement exerce aussi une autorité réglementaire indirecte par son pouvoir de taxation (par exemple, l'imposition de taxes d'accise sur le tabac et l'alcool).

De plus, bien que la ratification de traités – y compris les ententes commerciales multilatérales, régionales ou bilatérales – repose uniquement sur l'exécutif fédéral, la *mise en œuvre* de ceux auxquels le Canada devient partie relève des autorités législatives internes. Le Parlement peut aussi faire appliquer des accords de libre-échange, par exemple en réduisant des droits de douane, dans les limites de son champ de compétence et sans empiéter sur celui des provinces.

Troisièmement, les provinces ont autorité exclusive en matière de propriété, de droits civils, d'enjeux locaux et de gestion des ressources naturelles sur leur territoire. En pratique, leur champ de compétence législatif s'étend à de nombreuses sphères économiques non assujetties aux activités législatives fédérales comme les contrats, le travail, les valeurs mobilières, les soins de santé et les accréditations professionnelles. Cet élément est d'autant plus pertinent pour les accords commerciaux qui portent sur des services ou qui nécessitent la reconnaissance mutuelle de titres de compétences.

7.2 Accords sur le commerce et l'investissement conclus par le Canada

Le Canada est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et partie à beaucoup d'accords de libre-échange couvrant près de la moitié du globe. Certaines de ces ententes visent à abaisser les barrières – tarifaires ou non – qui restreignent le commerce des marchandises, alors que d'autres portent sur des questions liées aux services, aux investissements, au marché public et aux autorisations de séjour temporaire des gens d'affaires. La gestion du cadre douanier canadien (voir la section 7.3) est régie par des disciplines internationalement convenues.

Le Canada est partie à plus de 30 traités d'investissement bilatéraux appelés « accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers » (APIE). Ces traités protègent les investissements canadiens à l'international et les investissements étrangers au pays contre des pratiques abusives, comme le traitement inéquitable ou discriminatoire et l'expropriation sans compensation adéquate, et prévoient des mécanismes d'arbitrage permettant aux investisseurs d'obtenir des dommages-intérêts pour violation de traité par la nation hôte.

7.3 Le cadre douanier canadien

7.3.1 Droits de douane

La *Loi sur les douanes* impose l'obligation générale de déclarer l'importation de toute marchandise au Canada. Elle précise aussi :

- les règles d'évaluation des marchandises pour le calcul des droits d'importation au Canada;
- le fondement de bon nombre de préférences tarifaires découlant des accords de libre-échange;
- les exemptions aux droits de douane;
- l'autorité conférée à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).

Le *Tarif des douanes* fait appel au Système harmonisé pour la classification tarifaire et l'établissement des taux de droits qui s'appliquent à l'importation de marchandises au Canada. Il jette aussi les assises juridiques pour :

- les remboursements de douane;
- les reports de droits;
- les remises;
- différentes catégories de taxes à l'importation, dont des taxes d'accise et des surtaxes.

La législation douanière canadienne est mise en application par l'**ASFC**. La *Loi sur les douanes* établit également la procédure de contestation des décisions de l'ASFC quant à la classification, à l'origine ou à la valeur des marchandises ainsi qu'à d'autres enjeux douaniers liés aux importations. Les appels de décisions prises par l'ASFC en matière de douane sont entendus par le **Tribunal canadien du commerce extérieur** (TCCE).

7.3.2 Recours commerciaux

Lorsque des pratiques commerciales inéquitables, comme le dumping ou le subventionnement, causent des dommages importants à des fabricants canadiens, d'autres droits de douane peuvent être imposés sur les importations préjudiciables.

Le **dumping** consiste à vendre des biens sur des marchés extérieurs à des prix inférieurs à ceux du marché national, voire au prix de revient. On dit qu'un produit est **subventionné** lorsqu'un avantage financier est par exemple consenti à son fabricant et que cette subvention est propre à un secteur d'activités.

La *Loi sur les mesures spéciales d'importation* permet d'enquêter sur les allégations de dumping et de subventionnement et sur les préjudices prétendument causés. L'**ASFC** est chargée de mener les enquêtes sur le dumping et le subventionnement, tandis que le **TCCE** doit déterminer si chaque pratique visée cause ou non un dommage important aux producteurs canadiens. Selon les obligations qui lui sont fixées par l'OMC, le Canada doit prouver que le dumping (ou la subvention) et le préjudice qui en découle sont bien réels avant que des droits définitifs puissent être imposés. Ceux-ci pourront s'appliquer pendant 5 ans et être reconduits pour des périodes successives de 5 ans.

Il existe aussi d'autres recours commerciaux, comme les **mesures de sauvegarde d'urgence** qui relèvent du ministère des Finances.

7.4 Régulation des importations et des exportations

Affaires mondiales Canada (AMC) gère le contrôle des importations et des exportations canadiennes en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* (LLEI). L'exportation de tout produit figurant sur la Liste des marchandises et technologies d'exportation contrôlée, y compris l'équipement militaire et les marchandises à double usage, requiert un permis du ministère des Affaires étrangères. De façon analogue, la LLEI encadre l'importation des produits de la Liste des marchandises d'importation contrôlée, qui est soumise à des quotas et conditionnelle à l'obtention de permis et au respect d'autres exigences.

7.5 Sanctions économiques

Affaires mondiales Canada administre les sanctions économiques que le Canada impose aux pays, aux organisations et aux particuliers. Les sanctions visant à mettre en œuvre les résolutions adoptées par le Conseil de sécurité de l'ONU sont appliquées aux termes de la *Loi sur les Nations Unies*. Pour leur part, les sanctions unilatérales canadiennes sont imposées en vertu de la *Loi sur les mesures économiques spéciales* et de la *Loi sur la justice pour les victimes de dirigeants étrangers corrompus*. Le ministère des Affaires étrangères peut, dans certains cas, délivrer un permis autorisant une transaction autrement prohibée par des sanctions.

7.6 Corruption d'agents étrangers

La *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* (LCAPE) interdit à quiconque (y compris aux non-Canadiens) de verser des pots-de-vin à des agents publics étrangers dans le but d'obtenir un avantage commercial pour toute activité ayant un « lien réel et important » avec le Canada. De plus, elle s'applique extraterritorialement à toutes les entreprises canadiennes et à tous les citoyens canadiens relativement à des activités menées à l'échelle internationale, que celles-ci concernent ou non le Canada. Les enquêtes encadrées par la LCAPE sont menées par les forces policières fédérales du Canada, c'est-à-dire la Gendarmerie royale du Canada.

7.7 Législation anti-esclavagisme

La *Loi sur la lutte contre le travail forcé et le travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement* (loi sur les chaînes d'approvisionnement) exige que certaines organisations et institutions fédérales soumettent un rapport annuel sur les mesures qu'elles prennent pour contrer le travail forcé et le travail des enfants dans leurs activités et leurs chaînes d'approvisionnement.

Cette loi s'applique à toutes les « entités » qui produisent des marchandises où que ce soit dans le monde ou qui en importent au Canada, ou qui contrôlent une autre entité qui le fait. Défini dans la Loi, le terme « entité » regroupe principalement les organisations et sociétés ouvertes canadiennes faisant affaire au Canada dont la taille atteint certains seuils. Chaque entité doit produire un rapport détaillant les mesures qu'elle a mises en place au cours de son exercice précédent pour prévenir et atténuer le risque du recours au travail forcé ou au travail des enfants dans toutes les étapes de production de ses marchandises, dans ses activités internationales et dans ses chaînes d'approvisionnement. En cas de non-conformité, la loi sur les chaînes d'approvisionnement prévoit aussi l'imposition d'amendes pénales aux entités ainsi qu'à leurs dirigeants et administrateurs.

Parallèlement à ses lois sur la divulgation, le Canada interdit l'importation de marchandises fabriquées par de la main-d'œuvre forcée ou des enfants et peut imposer des mesures coercitives additionnelles aux importateurs en vertu de *Loi sur les douanes*, notamment la saisie des biens.

7.8 Conseils

Le commerce est régi par une multitude de lois, de règlements et de politiques nationales complexes, ainsi que par divers accords internationaux. De plus, les instruments juridiques, les pratiques administratives, les exigences et les moyens de défense ne cessent d'évoluer. Si vous souhaitez faire des affaires en territoire canadien ou avec des entreprises ou des particuliers du Canada, contactez un professionnel de BLG pour obtenir des conseils juridiques personnalisés.

8

Fiscalité au Canada : Aide à la conformité et à l'efficacité pour les multinationales

Les lois fiscales canadiennes se fondent sur deux concepts : le statut de résidence d'une entité et la provenance de ses revenus. Au Canada, le revenu de source canadienne gagné par les résidents et les non-résidents est imposable. Aux termes de la partie I de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) fédérale, les résidents canadiens payent des impôts sur leur revenu de source étrangère, contrairement aux non-résidents qui ne le font que sur leur revenu de source canadienne, lequel englobe habituellement les revenus d'emploi, les bénéfices d'entreprise et les gains réalisés lors de la disposition de « biens canadiens imposables ». Conformément à la partie XIII de la LIR, les non-résidents peuvent également être assujettis à une retenue d'impôt sur certains types de revenu passif, y compris l'intérêt, les dividendes, les loyers et les redevances.

8.1 Lieu de résidence

Aux fins d'application de l'impôt canadien, il est généralement nécessaire de déterminer si le particulier réside habituellement au Canada ou s'il y a établi des liens de résidence importants. La LIR assimile également certaines personnes à des résidents du Canada. Un particulier physiquement présent au Canada pour un total de 183 jours ou plus au cours d'une même année aura le statut de résident canadien pour l'année complète.

Toute société constituée au Canada après le 26 avril 1965 est réputée être résidente du Canada aux fins de l'impôt. En outre, une société constituée dans un territoire étranger résidera au Canada si ses administrateurs s'y réunissent ou si son contrôle y est exercé. Une fiducie est considérée résider là où la gestion générale et le contrôle de ses activités ont lieu. Toutefois, dans certaines circonstances, la LIR peut déterminer qu'une fiducie autrement non-résidente du Canada obtient le statut de résidente.

Si le territoire étranger est un pays avec lequel le Canada a conclu une

convention fiscale, d'autres règles de prépondérance pourraient s'appliquer pour déterminer le lieu de résidence officiel d'un particulier ou d'une société résidant dans plus d'un pays.

8.2 Taux d'imposition du revenu

Au Canada, les taux d'imposition fédéraux sont marginaux et augmentent en fonction du revenu. Voici les taux correspondant aux différentes tranches de revenu imposable des particuliers en date du 1^{er} juillet 2025 :

- 14 % sur les premiers 57 375 \$ CA;
- 20,5 % sur les 57 375 \$ CA suivants;
- 26 % sur les 63 132 \$ CA subséquents;
- 29 % sur les 75 532 \$ CA suivants;
- 33 % sur la partie dépassant 253 414 \$ CA.

En plus de l'impôt fédéral, un impôt provincial ou territorial est aussi perçu sur le revenu. Le taux marginal combiné le plus élevé varie entre 44,5 % (Nunavut) et 54,8 % (Terre-Neuve-et-Labrador).

Au taux fédéral d'imposition des sociétés de 15 % vient s'ajouter un impôt provincial sur le bénéfice général de l'entreprise, qui varie d'un territoire et d'une province à l'autre. Ce taux passe de 8 % (Alberta) à 16 % (Île-du-Prince-Édouard), pour un taux combiné d'imposition allant de 23 % à 31 %. Des taux préférentiels peuvent s'appliquer à une partie ou à l'ensemble du revenu tiré d'une entreprise exploitée activement au Canada par des « sociétés privées sous contrôle canadien » et, dans certains cas, aux bénéfices canadiens de fabrication et de transformation.

8.3 Exigences de divulgation d'information et de dépôt de documents

Les résidents canadiens sont tenus de produire une déclaration de revenus annuelle auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) et de divulguer tout revenu de source étrangère. Ils doivent également déclarer certains intérêts dans des biens étrangers ainsi que certaines opérations avec lien de dépendance conclues avec des non-résidents ou des fiducies étrangères. Les sociétés doivent produire leur déclaration dans un délai de six mois après la fin de leur année d'imposition.

Les non-résidents assujettis à l'impôt en vertu de la LIR doivent également produire une déclaration de revenus auprès de l'ARC et peuvent être tenus d'effectuer des paiements aux termes d'un régime d'autocotisation de l'impôt estimatif (pour un revenu d'entreprise ou d'emploi, entre autres), selon les règles applicables aux contribuables résidents. Une dispense de ces versements d'impôt estimatif peut toutefois être obtenue de l'ARC (et de Revenu Québec pour le revenu gagné au Québec).

Le revenu passif, comme les dividendes, n'oblige pas en soi les non-résidents qui le touchent à remplir une déclaration de revenus au Canada. Cependant, l'entité qui le verse doit transmettre des relevés de renseignements à l'ARC et peut devoir retenir de l'impôt sur les paiements.

La LIR prévoit également un régime de divulgation et de mise en application pour l'aliénation de certains biens (les « biens canadiens imposables ») par des non-résidents. Ce régime permet à l'ARC de prélever de l'impôt sur ces aliénations par l'imposition de pénalités aux acheteurs ayant omis de respecter les exigences de divulgation.

8.4 Revenu d'entreprise

Habituellement, le bénéfice d'une entreprise non-résidente n'est imposable que si l'activité commerciale de celle-ci suffit à créer un assujettissement à l'impôt au Canada. Le revenu d'entreprise d'un non-résident sera imposé si cette entreprise est « exploitée au Canada ». Pour savoir si une entreprise est exploitée ou non au Canada, il faut se reporter à certaines doctrines de la common law et à des règles déterminatives. Toutefois, si le non-résident fait affaire au Canada et réside dans un pays ayant conclu une convention fiscale avec Ottawa, le bénéfice tiré de l'entreprise ne sera assujetti à l'impôt canadien que si les activités d'exploitation sont menées par un « établissement stable » au Canada. Le cas échéant, seule la portion des bénéfices commerciaux attribuable à l'établissement stable pourrait être imposée au Canada.

8.5 Revenu d'emploi

Aux termes de la LIR, les particuliers non-résidents seront assujettis à l'impôt canadien s'ils sont employés au Canada et s'ils tirent leur revenu imposable de l'exécution de leurs fonctions au Canada. Le statut d'employé au Canada dépend de l'emplacement où les tâches rémunérées sont physiquement

accomplies. Si un non-résident fournit des services à distance à un résident canadien (par téléphone, internet ou tout autre moyen de communication), ceux-ci ne sont souvent pas considérés comme ayant été rendus au Canada. Le statut de résidence de l'employeur n'est habituellement pas pertinent pour déterminer la source du revenu d'emploi.

Dans certains cas, un revenu d'emploi peut être exempté d'impôt au Canada. En vertu de bon nombre de conventions fiscales, le revenu d'emploi tiré de services fournis au Canada par un non-résident n'est pas assujéti à l'impôt canadien si :

- le résident du pays lié par la convention fiscale est présent au Canada pour une ou des périodes n'excédant pas 183 jours au cours d'une année civile (ou toute période de 12 mois);
- la rémunération n'est pas déductible dans le calcul du revenu (aux termes de la LIR) d'un employeur qui réside au Canada, ou dans le calcul du bénéfice attribuable à l'établissement stable de l'employeur qui ne réside pas au Canada.

8.6 Revenu tiré de la disposition de certains biens

Les non-résidents sont assujettis à l'impôt canadien sur les gains en capital qu'ils réalisent en disposant de « biens canadiens imposables ». Le terme « biens canadiens imposables » englobe, entre autres, les biens réels et les avoirs miniers au Canada, les actifs utilisés pour exploiter une entreprise au Canada et les actions de certaines sociétés. Toute disposition d'un tel bien doit être déclarée.

Encore une fois, il est possible d'obtenir une dispense d'impôt en vertu de conventions fiscales signées par le Canada. L'objectif global de ces conventions est de limiter le pouvoir d'imposition du Canada aux gains en capital réalisés par un non-résident lors de la vente ou du transfert d'un bien immobilier (ou réel) ou d'un avoir minier situé au Canada, ou d'une partie du bien commercial de l'établissement canadien stable ou fixe d'une entreprise. Dans certains cas, les actions d'une société canadienne dont la valeur est essentiellement attribuable à un bien immeuble ou un avoir minier canadien sont aussi imposables. En règle générale, les conventions fiscales empêchent le Canada de percevoir de l'impôt sur les gains découlant de la vente ou du transfert d'autres types de biens.

8.7 Retenues d'impôt

L'intérêt, le loyer, les redevances, les dividendes, les frais de gestion ou d'administration et d'autres montants versés ou crédités par un résident canadien à un non-résident peuvent faire l'objet d'une retenue fiscale de 25 %. Si le non-résident destinataire du paiement vient d'un pays avec qui le Canada a conclu une convention fiscale, le taux de retenue est habituellement réduit en vertu des dispositions applicables. Certains types de versements sont expressément exemptés de retenue fiscale, dont le paiement de redevances et d'intérêts sur des créances non participatives sans lien de dépendance.

8.8 Impôt de succursale

La LIR impose également un « impôt de succursale » à toutes les sociétés non-résidentes exerçant des activités au Canada. Cet impôt vient remplacer la retenue fiscale imposée aux non-résidents canadiens sur les dividendes versés par une filiale canadienne à sa société mère non-résidente. Sans l'impôt de succursale, la succursale deviendrait automatiquement une solution plus avantageuse que la filiale sur le plan fiscal au Canada, puisque le bénéfice réalisé par l'intermédiaire d'une filiale est assujéti à l'impôt sur le revenu d'entreprise et sur les dividendes distribués aux actionnaires non-résidents. À l'opposé, le bénéfice réalisé par l'entremise d'une succursale n'est soumis qu'à l'impôt sur le revenu d'entreprise. Par conséquent, un impôt de succursale de 25 % est perçu sur le profit d'entreprise de source canadienne restant après le prélèvement de l'impôt sur les bénéfices, sous réserve de certains rajustements. L'ajout de cet impôt vise à égaler le taux de retenue de 25 % prévu par la LIR sur les dividendes versés à l'actionnaire non-résident.

Si le taux d'imposition des dividendes payés à un non-résident est réduit par convention fiscale, le taux de l'impôt de succursale est habituellement réduit de façon équivalente. Une convention peut également fournir une dispense additionnelle à l'égard de l'impôt de succursale. Ainsi, la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis prévoit une exonération d'impôt de succursale pour la première tranche de 500 000 \$ CA du bénéfice après impôt.

8.9 Imposition des fiducies non-résidentes au Canada

Tel qu'il a été exposé précédemment, le statut de résidence du contribuable régit le pouvoir d'imposition du Canada. Par conséquent, une fiducie non-résidente n'est pas imposable au Canada à moins qu'elle ne réalise un bénéfice de source canadienne. Elle peut toutefois être assujettie à l'impôt canadien sur son bénéfice de source étrangère dans certaines circonstances, si elle est réputée être résidente du Canada.

8.10 Impôt sur le capital

Le fédéral et certaines provinces perçoivent auprès des institutions financières un impôt – dont le taux varie – sur le capital des sociétés.

8.11 Taxe sur les produits et services et taxes de vente

Le gouvernement fédéral et la plupart des gouvernements provinciaux perçoivent également différentes taxes sur la vente de produits et de services et, dans certains cas, des droits de mutation immobilière. Ces taxes comprennent les taxes d'accise, les taxes de vente, les taxes sur le carburant et les droits de cession immobilière.

8.12 Taxe sur les logements vacants ou sous-utilisés

La taxe sur les logements sous-utilisés (TLSU) du Canada est un droit fiscal annuel de 1 % perçu sur certains immeubles résidentiels vacants ou sous-utilisés détenus (directement ou indirectement) par des étrangers (des particuliers qui ne sont ni citoyens ni résidents permanents du Canada).

Quelques provinces et municipalités imposent aussi une forme de taxation sur les résidences vacantes, qui varie donc d'une région à l'autre.

8.13 Taxes sur la valeur ajoutée

Le Canada perçoit une taxe échelonnée sur les produits et services (la TPS) en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise*. Bien que la TPS soit facturée par les entreprises enregistrées à chaque étape de la production ou de la commercialisation d'un produit ou d'un service, le fardeau de cette taxe repose uniquement sur le consommateur final. En effet, les entreprises perçoivent la taxe sur leurs ventes puis demandent un crédit (appelé « crédit de taxe sur les intrants » ou CTI) pour toute taxe payée sur leurs

achats. Bien que la plupart des produits et services soient assujettis à la TPS, certains en sont exonérés ou sont détaxés (c'est-à-dire qu'ils sont taxables, mais à un taux nul). La TPS est actuellement de 5 %.

Certaines provinces ont harmonisé leur taxe de vente au détail avec la TPS fédérale, ce qui a pour effet d'accroître le taux de taxation global. On compte cinq provinces qui imposent une « taxe de vente harmonisée » ou « TVH », soit l'Ontario (taux de 13 %), la Nouvelle-Écosse (taux de 14 %), le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard (taux de 15 % pour chacune). Le Québec impose une taxe distincte qui s'apparente à la TPS, soit la « taxe de vente du Québec » ou « TVQ », pour un taux combiné de 14,975 %.

La TPS s'applique également aux importations de biens et est habituellement payée par l'importateur officiel. La TPS est payable sur la valeur des marchandises dédouanées, soit la valeur en douane des biens additionnée des droits de douane applicables, des droits supplémentaires, des droits compensateurs ou antidumping et de la taxe d'accise. Si un importateur officiel inscrit aux fichiers de la TPS revend les produits qu'il achète ou les utilise dans le cadre d'activités imposables, il peut recouvrer la TPS payée en demandant un CTI. Pour l'importation de marchandises commerciales, seule la TPS ou la portion fédérale de la TVH s'applique, au taux de 5 %.

8.14 Taxe de vente au détail provinciale (TVP)

La Saskatchewan, le Manitoba et la Colombie-Britannique perçoivent des taxes de vente au détail. Celles-ci sont facturées directement à l'acheteur, au consommateur ou au preneur des produits et services imposables. Elles sont généralement calculées sur le prix de vente ou de location des produits ou des services visés, s'il y a lieu. Leur taux est établi comme suit : 6 % en Saskatchewan et 7 % en Colombie-Britannique et au Manitoba. Dans ces trois provinces, la TPS de 5 % s'applique aussi, à moins que le produit ou le service concerné n'en soit exempté. Les montants de la TVP et de la TPS sont déterminés par rapport au prix de vente ou de location avant taxes.

Les entreprises offrant des produits ou des services imposables dans une province qui perçoit une taxe de vente au détail distincte doivent obtenir une licence provinciale de fournisseur. Le fournisseur autorisé agit comme mandataire de la province en vue du recouvrement de la taxe facturée à l'acheteur ou au consommateur. En règle générale, une exemption est

prévue pour les ventes entre fournisseurs autorisés, pourvu que les produits soient acquis aux fins de revente et non de consommation ou d'utilisation personnelles.

8.15 Autres taxes provinciales

La plupart des provinces perçoivent un impôt sur les activités forestières et minières et une redevance sur la production de pétrole et de gaz naturel. Des taxes et droits additionnels visent aussi d'autres marchandises, comme les boissons alcooliques, les produits du tabac et du cannabis, le carburant et d'autres articles au fédéral et/ou au provincial.

8.16 Mutations immobilières

Certaines provinces et municipalités perçoivent également des taxes sur la mutation de biens immobiliers, y compris des biens résidentiels, industriels et commerciaux.

Jusqu'au 31 décembre 2026, la *Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens* empêchera les non-Canadiens d'acheter un immeuble résidentiel situé dans une région métropolitaine ou une agglomération de recensement au Canada. Les régions métropolitaines de recensement comptent au moins 100 000 habitants, dont un minimum de 50 000 dans son noyau. Les agglomérations de recensement doivent avoir une population totale de 10 000 personnes ou plus. Aux termes de cette loi, un immeuble résidentiel est un bâtiment comprenant au plus 3 unités d'habitation; cette définition englobe donc les maisons jumelées ou en rangée et les logements en copropriété. De plus, la *Loi* s'applique à tous les non-Canadiens, y compris les sociétés dont les actions ne sont pas cotées à une bourse de valeurs au Canada et qui sont contrôlées par des non-Canadiens. Elle ne s'étend toutefois pas aux Canadiens, aux résidents permanents, ni aux résidents temporaires qui satisfont aux conditions prévues par les règlements.



9

Droit de l'emploi au Canada : Éléments clés pour les multinationales

Au Canada, le droit de l'emploi régit les droits et obligations qui gouvernent tous les aspects des relations de travail entre employeurs et employés, réalités auxquelles on ne saurait accorder trop d'importance au sein d'une entreprise.

Bien que les principes régissant le travail au Canada soient dérivés du droit des contrats en common law, certains aspects du droit du travail et de l'emploi, comme les négociations collectives et les normes d'emploi, sont encadrés par des lois. Les gouvernements fédéral et provinciaux ont tous promulgué leur propre législation en matière de travail et d'emploi, et chaque entreprise est assujettie soit au régime législatif fédéral, soit à celui d'une province.

9.1 Compétence constitutionnelle

La nature des activités d'un employeur détermine si ses relations avec ses employés (y compris la reconnaissance des syndicats, la réglementation des négociations collectives et les normes d'emploi liées, entre autres, aux heures supplémentaires et aux heures normales de travail) sont régies par la législation fédérale ou provinciale. Les « entreprises fédérales » (qui exercent leurs activités dans des secteurs comme la navigation, le transport maritime, ferroviaire ou aérien, le transport interprovincial, les communications, les télécommunications et les banques) sont assujetties aux lois fédérales. Au Canada, la majorité des employeurs relèvent d'une autorité provinciale et doivent se soumettre aux lois provinciales.

9.2 Contrats individuels de travail

Les contrats individuels de travail sont fortement réglementés par les lois provinciales et fédérales, qui en régissent divers aspects, notamment sur le plan des droits de la personne, de la santé et de la sécurité au travail, de l'indemnisation des accidentés du travail, de l'assurance-emploi, des

régimes de retraite et du salaire minimum. Certaines provinces ont adopté jusqu'à 25 lois touchant de près ou de loin aux conditions de travail. Les contrats individuels de travail peuvent être conclus verbalement ou par écrit. C'est pourquoi les tribunaux ont élaboré une série de modalités considérées comme inhérentes à tout contrat de travail, sauf si les parties conviennent explicitement du contraire. Au Canada, les employés sont embauchés pour une période indéterminée, à moins qu'une entente écrite ou verbale ne précise la durée de l'emploi.

En règle générale, les employés ont le devoir implicite d'être honnêtes envers leur employeur et d'éviter les conflits d'intérêts avec lui. Ils sont également tenus de respecter ses directives légitimes dans le cadre de leur emploi et d'exécuter leur contrat de service avec diligence et selon un degré de compétence raisonnable. De leur côté, les employeurs doivent agir de bonne foi quant à la cessation d'emploi d'un travailleur.

Les tribunaux canadiens ont tranché que les employés ont le devoir de ne pas porter préjudice à leur employeur au cours de leur emploi et par la suite; par exemple, ils doivent s'abstenir de divulguer des renseignements confidentiels ou des secrets commerciaux.

Pour mieux protéger leurs propres intérêts, les employeurs ont avantage à rédiger des contrats de travail comprenant des modalités qui interdisent ou limitent certaines conduites des employés en service ou non. Ces modalités appelées « clauses restrictives » se divisent en trois catégories principales :

- les clauses de non-sollicitation, qui empêchent l'ancien employé de solliciter des clients ou d'autres employés;
- les clauses de non-concurrence, qui empêchent l'ancien employé d'accepter un emploi chez un concurrent ou de démarrer une entreprise à vocation concurrentielle;
- les clauses de confidentialité, qui empêchent l'ancien employé de divulguer des renseignements confidentiels. En l'absence de clause de confidentialité, la common law astreint quand même les employés à ne pas divulguer de renseignement confidentiel ou de secret commercial.

Étant perçues comme des interdictions de commerce, les clauses restrictives sont scrutées à la loupe par les tribunaux. La validité d'une clause restrictive dépend largement du bien-fondé de sa durée d'application et de sa portée géographique, du libellé du contrat, de la nature de l'entreprise et de la légitimité des intérêts que l'employeur cherche à protéger. La loi est claire : une clause restrictive ne peut outrepasser des limites raisonnables pour protéger

les intérêts légitimes de l'employeur.

Pour pouvoir être mise en application, toute clause de cessation d'emploi doit être limpide et conforme aux normes du travail en vigueur. De plus, en décembre 2021, le gouvernement ontarien a modifié sa *Loi sur les normes d'emploi* pour interdire les clauses de non-concurrence à quelques exceptions près.

S'il n'existe pas d'entente expresse et applicable détaillant les modalités et les indemnités de cessation d'emploi, les employés renvoyés sans motif valable ont automatiquement droit à un préavis raisonnable, faute de quoi ils pourront réclamer des dommages-intérêts. Deux possibilités s'offrent à l'employeur en matière de préavis raisonnable :

- il peut exiger que l'employé continue de travailler pendant la période visée (il s'agit alors d'un « préavis de licenciement »);
- il peut offrir à l'employé une indemnité de licenciement tenant lieu de préavis.

En common law, la durée raisonnable d'un préavis est déterminée par un examen des circonstances propres à chaque cas. Les tribunaux ont dégagé quatre facteurs principaux à cette fin, dont l'importance peut varier :

- le type d'emploi;
- la durée des services;
- l'âge de l'employé;
- les possibilités pour l'employé de décrocher un emploi semblable compte tenu de son salaire, de son expérience, de sa formation et de ses compétences.

Ce droit au préavis raisonnable prévu en common law englobe toute disposition en la matière des différentes lois sur les normes du travail. L'obligation de préavis raisonnable contraste avec l'idée très répandue aux États-Unis selon laquelle les travailleurs sont employés au gré de l'employeur, qui peut mettre fin à leur emploi à tout moment, sans motif valable ni préavis.

Contrairement aux États-Unis, le Canada n'a pas de régime d'emploi à volonté. Au Canada, un employé ne peut être congédié sans préavis ou indemnité tenant lieu de préavis que pour motif valable.

De plus, le *Code canadien du travail* interdit aux employeurs de compétence fédérale de congédier du personnel d'exécution, et ce, malgré la remise d'un préavis ou le paiement d'une indemnité tenant lieu de préavis, à moins

que le congédiement ne soit motivé ou qu'il s'agisse d'un licenciement pour manque de travail, sous réserve de certaines exceptions restreintes. Au Québec, où le droit civil a cours, il existe quelques différences quant au préavis raisonnable par rapport au système de common law. Principalement, les employés au Québec ne peuvent pas renoncer à leur droit au préavis de cessation d'emploi **ni être congédiés sans motif juste et suffisant après deux ans de service**. De plus, la durée jugée raisonnable pour un préavis est généralement plus longue en common law qu'en droit civil.

Les circonstances qui déterminent la légitimité d'un motif varient et doivent être analysées en contexte. Pour que sa validité soit prouvée, le motif doit respecter des normes très strictes. Aussi, une cessation d'emploi insuffisamment fondée pourrait révéler la possible mauvaise foi d'un employeur et permettre à l'employé de percevoir des dommages-intérêts plus élevés.

La législation entourant l'emploi ne s'applique pas aux entrepreneurs indépendants, sauf si un tribunal ou un arbitre devait conclure qu'ils ont été mal catégorisés. L'employeur doit donc examiner avec attention la nature de ses relations avec ses entrepreneurs indépendants pour déterminer si ceux-ci ont, dans les faits, les caractéristiques d'un employé, et ainsi éviter de s'exposer à des risques liés à l'emploi. Un tribunal ou un arbitre pourrait, entre autres, passer en revue toute entente conclue pour confirmer si une personne a été correctement classée parmi les entrepreneurs indépendants. Par conséquent, les entreprises doivent prendre soin de préciser dans leurs contrats que les entrepreneurs indépendants dont ils retiennent les services ne sont pas des employés. Les employeurs ont donc intérêt à utiliser certains termes précis et à demander l'avis de conseillers juridiques pour la rédaction de ce type d'entente.

Les contrats écrits précisant les conditions de travail – et toutes les modalités de cessation d'emploi – offrent de nombreux avantages. En sollicitant des conseils juridiques sur la validité et la mise en application des clauses de cessation d'emploi de ses lettres d'offre d'emploi ou de ses contrats de travail, l'employeur s'exposera à moins de risques quant au préavis raisonnable de la common law.

9.3 Conditions de travail imposées par la loi

Dans tous les territoires, des normes de travail fédérales et provinciales sont prévues par la loi. Celle-ci régit des questions comme le salaire minimum,

le mode et la fréquence de paiement des salaires, les heures de travail, la rémunération des heures supplémentaires, l'indemnité de vacances, les jours fériés, les absences pour situation d'urgence, les congés de maternité et autres, ainsi que les exigences minimales quant au préavis de cessation d'emploi ou au paiement qui en tient lieu. La législation fédérale et provinciale sur la santé et la sécurité au travail impose aussi d'autres normes minimales, notamment en matière de harcèlement et de violence. Dans la plupart des territoires, le non-respect de ces normes entraîne des sanctions.

En vertu du *Code criminel du Canada*, l'employeur a l'obligation de protéger la santé et la sécurité de ses travailleurs. Plus précisément, quiconque donne des directives à autrui sur la manière d'exécuter des tâches – ou est autorisé à le faire – a l'obligation légale d'empêcher que toute personne ne soit blessée du fait de ce travail.

Dans certains territoires, des lois régissent la mise à pied ou le licenciement d'un grand nombre d'employés. Ces lois peuvent obliger l'employeur à donner un long préavis au ministère responsable et aux employés touchés avant de mettre de telles mesures en application. Dans chaque territoire, un ministère particulier a le pouvoir et le devoir d'appliquer les lois au moyen d'ordonnances de paiement exécutoires par les tribunaux.

Le fédéral et la plupart des provinces ont adopté des lois qui protègent les travailleurs de la violence et du harcèlement en milieu de travail et qui forcent les employeurs à adopter des politiques et à mettre en place des programmes à cet égard. Ces derniers doivent inclure des procédures de signalement des incidents et d'enquête. L'employeur est également tenu de former ses employés, et de repérer et d'évaluer de façon proactive les risques de violence propres au milieu de travail. De plus, lorsqu'un travailleur est appelé à être en contact avec un collègue au passé violent connu, l'employeur doit généralement l'en aviser. Le gouvernement fédéral a légiféré pour interdire les accords de fixation des salaires et de non-maraudage, qui sont considérés depuis juin 2023 comme des actes criminels et des violations de la *Loi sur la concurrence*.

9.4 Indemnisation des accidentés du travail

Les employeurs ont l'obligation générale de fournir un environnement de travail sécuritaire. L'assurance contre les accidents du travail, qui offre une protection à l'égard des réclamations découlant de blessures subies par les employés, est obligatoire pour la plupart des entités canadiennes

qui emploient un nombre établi de personnes. En vertu des lois provinciales prévoyant des régimes d'indemnisation des accidentés du travail, les employés visés perdent généralement leur droit prévu en common law d'intenter un procès à leur employeur, mais ils peuvent demander des prestations aux termes desdits régimes. Une indemnité est généralement payable à l'employé qui se blesse dans le cadre de ses fonctions ou qui souffre d'une maladie liée à son travail. Dans la plupart des territoires, il recevra entre 75 % et 90 % du revenu qu'il touchait avant l'accident, tant que dure l'invalidité.

Ces indemnités sont financées en grande partie par les cotisations de l'employeur.

9.5 Régime de pensions du Canada

Le Régime de pensions du Canada est un régime d'assurance sociale contributif, lié au revenu et constitué par le gouvernement fédéral. Il pallie la perte de revenu découlant d'une retraite, d'une invalidité ou d'un décès et s'applique à tous les travailleurs au Canada, sauf au Québec. L'employé doit cotiser au régime à hauteur de 4,95 % de tous ses revenus d'emploi supérieurs à 3 500 \$ CA, jusqu'à concurrence de 3 754,45 \$ CA par année (montant établi pour 2023). Le pourcentage de cotisation a augmenté en 2024. L'employeur est tenu de retenir la somme sur le salaire de l'employé et de la remettre au gouvernement fédéral; il doit aussi apporter une cotisation équivalente. Les travailleurs autonomes doivent payer les deux parties de la cotisation. La province de Québec possède son propre programme analogue, soit le Régime des rentes du Québec.

Sauf au Québec, l'établissement ou le financement de régimes de retraite d'employeur n'est pas obligatoire. Cependant, si l'employeur choisit d'en instaurer un, il doit respecter la réglementation qui les encadre. Les régimes de retraite privés englobent les fonds de pension et d'autres véhicules d'épargne.

9.6 Assurance-emploi

La *Loi sur l'assurance-emploi* fédérale régit un régime d'assurance auquel les employeurs et les employés doivent cotiser. Aux termes de ce régime, les travailleurs admissibles touchent des prestations lorsqu'ils sont au chômage, en absence sans salaire en raison d'un congé parental, d'une maladie temporaire ou d'une mise en quarantaine, ou en congé pour raisons familiales. Le montant des prestations reçues par l'employé dépend de plusieurs facteurs, comme les cotisations versées, la durée d'emploi et le salaire antérieur. L'employeur est tenu de retenir le montant des cotisations sur

le salaire de l'employé et de le remettre au gouvernement fédéral, en plus de verser lui-même une cotisation égale à 1,4 fois celle de l'employé.

9.7 Législation sur les droits de la personne

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont tous adopté des lois pour protéger les droits de la personne. Celles-ci visent entre autres à empêcher la discrimination en milieu de travail et à prévoir des mesures de redressement à cet égard, et varient d'un territoire à l'autre. Par conséquent, les employeurs doivent se familiariser avec toutes celles qui s'appliquent à eux et à leurs activités pour bien comprendre en quoi consiste la discrimination prohibée. Dans la plupart des territoires, on interdit la discrimination fondée sur l'ascendance, l'origine nationale ou ethnique, les convictions politiques, la couleur de peau, l'expression ou l'identité de genre, la religion ou la croyance, le sexe, l'orientation sexuelle, l'état matrimonial, la situation familiale, l'âge, l'incapacité physique ou mentale et le casier judiciaire. Le harcèlement sexuel est considéré comme une forme de discrimination fondée sur le sexe.

En outre, les employeurs sont tenus, dans la mesure du possible et jusqu'à la contrainte excessive, de répondre aux besoins des employés en situation de handicap.

Certains territoires ont également promulgué des lois concernant l'équité salariale. Celles-ci obligent les employeurs à offrir des salaires et des avantages comparables aux employés occupant des postes comparables, peu importe leur genre.

9.8 Conditions de travail régies par convention collective

Les syndicats représentent une partie importante de la main-d'œuvre au Canada. Tous les territoires canadiens reconnaissent le droit des syndicats de syndiquer et de représenter les employés, et de participer aux négociations collectives, c'est-à-dire aux pourparlers sur les conditions de travail opposant l'employeur à un groupe d'employés. On appelle convention collective l'aboutissement de telles négociations.

Les lois provinciales et fédérales du travail prévoient ce qui suit :

- a) des droits exclusifs de négociation pour les syndicats accrédités;
- b) le report du droit de grève ou de lock-out jusqu'après l'échéance d'une convention collective et le recours à la conciliation ou à la médiation;

- c) l'interdiction des pratiques de travail déloyales par les employeurs et les syndicats;
- d) la reconnaissance juridique et la mise en application des conventions collectives;
- e) le règlement des différends aux termes des conventions collectives au moyen d'un processus de griefs ou d'arbitrage, sans recours à la grève;
- f) la constitution de tribunaux administratifs ou d'organismes réglementaires dotés de pouvoirs d'enquête et de réparation relativement aux négociations collectives, à la syndicalisation et à d'autres aspects des relations de travail.

Bien que la nature précise des droits varie d'un territoire à l'autre, ces caractéristiques sont communes à tous.

Les employés ont le droit d'appartenir au syndicat de leur choix sans contrainte ni obstruction de la part de la partie patronale, et les employeurs sont tenus de reconnaître le syndicat choisi par leurs employés et de négocier de bonne foi avec lui. Les commissions des relations de travail supervisent la syndicalisation des employés et, dans une certaine mesure, le processus de négociations collectives.

Par cet arrangement institutionnel, les tribunaux se dégagent en grande partie de leur responsabilité d'administrer le droit du travail, bien que leur compétence quant à certaines questions, comme les injonctions et les révisions limitées des décisions des commissions, reste intacte.

Aux termes d'une convention collective, les employeurs et les employés ont des obligations et des droits distincts de ceux que leur confèreraient les contrats de travail individuels en l'absence de syndicat. La convention collective régit les conditions de travail des employés syndiqués. En règle générale, les employeurs ne peuvent donc pas conclure de contrats individuels avec ces derniers.

Les conventions collectives doivent aussi prévoir un système privé de règlement des différends, qui prend le plus souvent la forme d'un arbitrage. Les employés congédiés ou faisant l'objet de mesures disciplinaires ont le droit de recourir à l'arbitrage. Les arbitres ont le pouvoir, en vertu de la convention collective (ou de la loi), de réintégrer dans ses fonctions un employé licencié s'ils jugent que l'employeur a agi sans motif valable. Ils ont aussi le droit de remplacer une pénalité imposée par l'employeur par une autre sanction moins sévère. Bien qu'ils n'aient pas droit au préavis raisonnable de la common law,

les employés syndiqués ne peuvent généralement être remerciés que pour motif valable ou par manque de travail.

Les arbitres sont également habilités à régler des différends portant sur l'interprétation de la convention collective. Leurs décisions lient l'employeur, les employés et le syndicat. Il existe toutefois un droit d'examen judiciaire limité des sentences arbitrales.

9.9 Protection des lanceurs d'alerte

Au Canada, le fait pour un employeur de prendre des mesures disciplinaires à l'égard d'un employé, de menacer son emploi ou de nuire à son travail dans l'intention de l'empêcher de fournir des renseignements aux forces de l'ordre relativement à des activités illicites constitue un acte criminel. Diverses lois sur les normes de travail provinciales, les droits de la personne et la santé et la sécurité des travailleurs contiennent également des dispositions qui interdisent d'exercer des représailles contre les employés qui sonnent l'alerte sur les activités illicites de leur employeur.

9.10 Langue de travail

En juin 2023, Ottawa a promulgué la *Loi sur l'usage du français au sein des entreprises privées de compétence fédérale*, qui énonce, entre autres, les droits et obligations quant au respect du français comme langue de travail et de service au sein des entreprises privées de compétence fédérale au Québec et dans les régions à forte présence francophone.

Parallèlement, au Québec, la *Loi sur la langue officielle et commune du Québec, le français* a obtenu la sanction royale et est entrée en vigueur le 1^{er} juin 2022. Celle-ci impose de nouvelles obligations relatives à la langue française, notamment dans les domaines du travail, du commerce, des affaires, des contrats, de l'affichage, des communications avec le gouvernement, des tribunaux, des établissements d'enseignement et autres. Elle prépare aussi le terrain pour des modifications d'envergure à la *Charte de la langue française* et à d'autres lois, notamment le *Code civil du Québec* et la *Loi sur la protection du consommateur*.

10

Immigration des gens d'affaires au Canada : Voies d'accès et processus

10.1 Séjour temporaire (non-immigrants ou visiteurs)

En général, toute personne n'étant pas citoyenne canadienne ou résidente permanente doit obtenir un permis pour travailler au Canada. Ce permis de travail ne lui est habituellement accordé que si aucun Canadien compétent n'est en mesure d'occuper le poste visé. Toutefois, de nombreuses exceptions peuvent rendre les permis de travail facultatifs ou beaucoup plus faciles à obtenir. Voici certaines des plus fréquentes.

a) Visiteurs commerciaux

Un visiteur peut séjourner au Canada sans permis de travail s'il souhaite y exercer des activités commerciales internationales sans intégrer directement le marché du travail. On considère qu'une personne ne se lancera pas directement sur le marché lorsque :

- la principale source de rémunération de ses activités commerciales se situe à l'extérieur du Canada;
- le principal établissement et lieu de réalisation des bénéfices de son employeur demeure majoritairement à l'extérieur du Canada;
- les services rendus n'entrent pas en concurrence directe avec ceux de citoyens ou de résidents permanents du Canada.

En outre, un représentant d'une entreprise étrangère peut travailler sans permis au Canada s'il compte uniquement assister à des réunions d'affaires, acheter des produits ou des services canadiens ou donner ou recevoir de la formation dans les bureaux de la société mère ou d'une filiale canadienne de son employeur. Cette liste d'activités permises n'est pas exhaustive, mais elle regroupe les raisons les plus souvent évoquées pour obtenir une dispense de permis de travail.

b) Exemptions de permis de travail aux termes de la Stratégie en matière de compétences mondiales

Si un étranger vient au Canada pour des raisons d'affaires non visées par les dispositions applicables aux visiteurs commerciaux, il doit généralement obtenir un permis de travail. Le 12 juin 2017, le ministère de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté a mis en place une politique publique favorisant l'entrée de courte durée d'étrangers pour la réalisation de travaux de pointe dans le cadre de la Stratégie en matière de compétences mondiales. Deux catégories de travailleurs sont ainsi dispensées de permis de travail.

- **Travailleurs hautement qualifiés** : Pour qu'un travailleur hautement qualifié puisse être exempté de permis de travail temporaire, les conditions ci-dessous doivent être respectées.
 - Le travail doit appartenir à la catégorie FÉER (formation, études, expérience et responsabilités) 0 ou 1, selon la classification nationale des professions (CNP);
 - La période de travail ne doit pas excéder les limites suivantes :
 - jusqu'à 15 jours consécutifs tous les 6 mois;
 - jusqu'à 30 jours consécutifs tous les 12 mois.
- **Chercheurs** : Pour qu'un chercheur étranger puisse être exempté de permis de travail temporaire, les critères ci-après doivent être remplis.
 - Les travaux de recherche doivent être accomplis dans un établissement canadien public conférant des grades universitaires – ou un institut de recherche affilié – pendant une période maximale de 120 jours consécutifs;
 - L'étranger doit jouer un rôle de premier plan ou de grande valeur dans le projet de recherche.

Les agents d'immigration ont reçu pour consigne d'inscrire « exemption de permis de travail de 15 (ou 30) jours » au dossier de la personne. Il incombe à l'étranger de fournir à l'examineur une preuve suffisante de son admissibilité à l'exemption et de démontrer que la période requise s'est écoulée depuis le premier jour de travail ayant fait l'objet d'une exemption antérieure.

c) Permis de travail

Les étrangers peuvent obtenir un permis de travail dans certaines circonstances.

- **Mutation interne** : L'exemption pour mutation au sein d'une même société est l'un des moyens les plus rapides et les plus pratiques de travailler au Canada pour certaines catégories de gens d'affaires étrangers. Toutefois, seuls les hauts dirigeants, les gestionnaires et les travailleurs possédant des connaissances de pointe quant aux produits, aux services, aux procédés ou aux procédures de l'employeur peuvent s'en prévaloir. Ces personnes doivent aussi travailler depuis au moins un an pour une succursale, une filiale ou la société mère hors Canada de leur employeur, et demander à être admises au Canada pour occuper de façon temporaire des postes de haute direction ou de gestion ou des fonctions très spécialisées pour l'entreprise canadienne reliée.
- **Création de nombreux emplois ou d'autres avantages au Canada** : On peut invoquer l'exemption pour « avantages importants » si l'emploi d'une personne entraîne la création ou la conservation d'un nombre important d'emplois ou d'autres avantages au Canada. Cette exemption s'applique notamment au particulier non admissible à l'exemption pour mutation interne qui connaît très bien les procédures ou les activités financières ou administratives d'une société faisant affaire au Canada, si l'on peut démontrer que son emploi générera des avantages importants. Cependant, les agents d'immigration refusent généralement d'exercer leur pouvoir discrétionnaire pour accorder un permis de travail aux termes de cette catégorie. Par conséquent, l'octroi d'un permis de cette nature n'a généralement lieu que dans des circonstances extraordinaires.
- **Admission en vertu d'accords commerciaux** : Certains accords commerciaux internationaux auxquels le Canada a adhéré, comme l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (l'ACEUM, anciennement l'Accord de libre-échange nord-américain [l'ALENA]), l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), l'Accord général sur le commerce des services (l'AGCS) et l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne (l'AÉCG), facilitent l'admission temporaire de certaines catégories de travailleurs qui sont des ressortissants de l'un ou l'autre des États membres. Aux termes de ces accords, des permis de travail sont généralement délivrés à trois catégories de travailleurs :
 - les négociants et investisseurs;

- les professionnels, dont les fournisseurs contractuels et les spécialistes indépendants;
- les personnes mutées au sein d'une même société.

Pour ces trois catégories de travailleurs étrangers, les employeurs ne sont pas tenus d'obtenir une étude d'impact sur le marché du travail (EIMT; voir le paragraphe « Offre d'emploi confirmée » ci-dessous) et les procédures d'admission sont souvent simplifiées.

- **Offre d'emploi confirmée** : Si aucune exemption – présentée ci-dessus ou autre – ne s'applique, l'employeur doit demander une EIMT à Service Canada, une institution fédérale sous l'égide d'Emploi et Développement social Canada.

Les critères d'évaluation d'une offre d'emploi présentée à un travailleur étranger varient selon la région du Canada, le niveau d'emploi, la situation du marché du travail et la nature du poste vacant. Le facteur déterminant est le suivant : Service Canada doit être convaincu qu'il n'existe pas de Canadiens ou de résidents permanents qualifiés au Canada pour effectuer le travail visé; autrement dit, que l'embauche d'un travailleur étranger n'aura pas d'incidence défavorable sur le marché du travail canadien. D'ordinaire, il suffit de prouver que le poste à pourvoir a été suffisamment annoncé et que les activités de recrutement ont été correctement menées au pays.

10.2 Personnes à la charge des travailleurs étrangers

Un permis de travail permet généralement au conjoint (en droit ou de fait, y compris dans chaque cas, un conjoint du même sexe) et aux enfants d'accompagner la personne autorisée à travailler au Canada. Il autorise également les enfants à charge à fréquenter l'école primaire et secondaire au Canada. Toutefois, il n'autorise pas le conjoint ni les enfants à occuper un emploi au Canada. Par contre, ceux-ci pourront souvent obtenir un permis de travail ouvert à titre de membres de la famille d'un travailleur étranger.



11

Investir en immobilier au Canada : Réglementation et occasions à saisir pour les investisseurs étrangers

Au Canada, différents types d'intérêts fonciers privés peuvent être détenus et transférés, y compris, dans toutes les provinces de common law (c'est-à-dire toutes sauf le Québec), les intérêts francs, à bail, en droit ou à titre de bénéficiaire. Au Québec, où un système civiliste a cours, les modalités de possession des biens réels sont fixées par le *Code civil* et englobent le droit de propriété, l'emphytéose et le droit de superficie. Pour documenter l'existence de bon nombre d'intérêts susmentionnés, dont la propriété enregistrée, et faciliter le transfert de tels intérêts, toutes les provinces ont mis sur pied leur propre registre foncier.

Puisque « la propriété et les droits civils » sont de compétence provinciale, chaque province a institué ses propres règles et procédures concernant l'enregistrement des droits fonciers privés. Pour des raisons historiques, le Québec a conservé une tradition de droit civil qui est fort différente du système de common law en vigueur dans les autres provinces. Les gouvernements provinciaux possèdent des installations et des systèmes électroniques pour l'enregistrement, l'entreposage et la récupération des documents touchant les titres de bien-fonds, mais ils ne jouent aucun rôle actif dans le transfert des biens fonciers. Pour que ce type de transaction puisse être effectué, des documents précis et souvent très techniques doivent être déposés au registre foncier applicable.

Bien qu'il existe différents systèmes d'enregistrement foncier au Canada, le régime d'enregistrement des titres demeure le plus courant. Les provinces de l'Ouest, soit la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, se basent sur le régime Torrens (présenté ci-après). En Ontario, on trouve à la fois un régime d'enregistrement des actes et un régime d'enregistrement des titres; toutefois, pour la quasi-totalité des biens qui n'étaient pas autrement assujettis au régime d'enregistrement des titres, c'est

celui-ci qui prévaut dorénavant. Les provinces de l'Atlantique, c'est-à-dire la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve-et-Labrador, ont instauré l'un ou l'autre de ces systèmes. Le Québec a quant à lui adopté un régime d'enregistrement des actes dans lequel, depuis le 1^{er} juin 2022, tous les documents publiés doivent être en français. Vu les différences de régime et d'exigences d'une province à l'autre, mieux vaut faire appel à des spécialistes du territoire visé avant d'acheter un bien immeuble au Canada.

Le régime Torrens est un système d'enregistrement des titres ayant pour but de simplifier, d'accélérer et de sécuriser les transactions immobilières par la tenue d'un registre des droits enregistrables pour chaque parcelle de territoire. L'exactitude des dossiers ainsi conservés étant garantie par chaque province, les préjudices liés à des erreurs sont indemnisables par l'intermédiaire d'un fonds d'assurance constitué dans la province en question.

Généralement, aucun droit exécutoire, par exemple contre des tiers, ne peut être invoqué pour un bien immobilier avant son enregistrement. Il existe cependant quelques exceptions à la règle, comme les privilèges d'origine législative (les créances prioritaires au Québec), c'est-à-dire des droits accordés principalement aux entités gouvernementales et découlant de l'omission des propriétaires actuels ou antérieurs d'un bien de payer des montants dus aux termes de diverses lois provinciales ou fédérales. Ces droits peuvent s'attacher au bien immobilier et être en vigueur sans être inscrits au registre foncier de la province.

Pour sa part, le régime d'enregistrement des actes n'agit que comme « dépositaire » des documents ayant une incidence sur un titre. À l'acquisition d'un bien immobilier, on examine tous les documents déposés au régime d'enregistrement des actes au cours d'une période donnée (par exemple, 40 ans en Ontario et 30 ans ou plus au Québec) pour déterminer si d'autres personnes détiennent un intérêt dans le bien foncier et s'assurer que le titre de propriété est valable. Toutefois, dans un régime d'enregistrement des actes, le gouvernement provincial ne peut aucunement garantir la validité des documents enregistrés ou du titre de propriété. Que leurs biens soient régis par un régime d'enregistrement des actes ou des titres, de plus en plus d'acheteurs se tournent vers l'assurance de titres pour se protéger contre les pertes causées par un vice, notamment la fraude et la contrefaçon.

L'omission d'enregistrer un intérêt dans un bien immobilier, par exemple en tant que propriétaire, prêteur hypothécaire ou preneur à bail, peut entraîner de graves conséquences aux termes de chacun des régimes. Ainsi, si un intérêt dans un bien n'est pas inscrit, il peut être impossible de le faire valoir contre un tiers qui, pour une contrepartie valable et sans en aviser le détenteur du domaine ou de l'intérêt non enregistré, aurait obtenu un intérêt dans ce bien-fonds. En outre, selon le régime d'enregistrement des actes, un intérêt non enregistré au registre foncier peut devenir inexécutoire ou perdre sa priorité si d'autres intérêts devaient être inscrits, moyennant une contrepartie valable et sans préavis, avant l'intérêt visé. Il est donc important de se familiariser avec les lois de chaque territoire pour s'assurer de la validité du titre donné ou reçu.

En plus de son système provincial d'enregistrement des titres fonciers, la Colombie-Britannique a créé un registre des propriétés bénéficiaires en vertu de la *Land Owner Transparency Act* (LOTA). Tout particulier ou organisme assujéti (par exemple, les sociétés par actions, les fiducies et les sociétés de personnes, selon les définitions de la LOTA) présumé avoir un intérêt indirect dans un bien immobilier doit rédiger un rapport de transparence qui contient certains renseignements personnels sur les propriétaires bénéficiaires et qui sera versé dans une base de données publique et interrogeable appelée « Land Owner Transparency Registry » (LOTR). Aussi, tout acquéreur éventuel de bien-fonds en Colombie-Britannique doit prendre en compte que l'identité du ou des propriétaires bénéficiaires dudit bien sera dévoilée dans le rapport de transparence téléversé au LOTR.

À l'achat d'un bien immobilier au Canada, il est important d'examiner l'objet de l'acquisition ainsi que la procédure à respecter. L'acheteur devrait retenir les services d'un professionnel du droit pour examiner le titre, c'est-à-dire les diverses charges inscrites pouvant avoir une incidence sur celui-ci, par exemple en restreignant de façon importante l'utilisation du bien. Des recherches de titres s'imposent pour cerner avec précision toutes les charges inscrites sur le bien immobilier, et l'examen des documents faisant état de ces charges peut s'avérer complexe. Outre l'examen du titre, l'acheteur devrait aussi procéder à un contrôle diligent hors titres, qui pourrait révéler des problèmes susceptibles de l'exposer à des obligations ou de nuire à la qualité marchande ou à l'utilisation du bien-fonds. Cet exercice comprend généralement une étude des règlements de zonage et de la conformité connexe, des dettes fiscales, de l'état de tout bâtiment situé

sur le terrain, de la pollution environnante, des mesures d'assainissement de l'environnement déjà prises, des revendications des peuples autochtones et des possibles enjeux archéologiques. Les recherches à effectuer peuvent aller de la simple interrogation de bases de données aux enquêtes de fond sur le terrain, selon le type de propriété. Des professionnels du droit et d'autres consultants spécialisés peuvent offrir des conseils concrets sur le type de contrôle diligent à privilégier en fonction du bien immobilier envisagé.

Il est possible d'investir dans des biens réels canadiens de nombreuses manières, y compris à titre de particulier, de société en nom collectif ou en commandite, de coentreprise (ou toute autre forme de copropriété), de société par actions ou de fiducie. En cas d'acheteurs multiples, ceux-ci doivent décider s'ils détiendront le titre en tant que propriétaires conjoints ou tenanciers en commun (en common law). La façon dont les acheteurs obtiennent le titre de propriété aura une incidence sur chacun de leurs droits d'usage du bien.

Entrée en vigueur en 2023 pour une durée initiale de deux (2) ans, puis prolongée jusqu'au 1^{er} janvier 2027, la *Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens* empêche les non-Canadiens d'acheter un immeuble résidentiel de trois (3) unités ou moins situé dans une région métropolitaine ou une agglomération de recensement au Canada (selon les définitions de Statistique Canada). Au fédéral, les investissements étrangers dans l'immobilier canadien, notamment dans des bâtiments résidentiels, des complexes de bureaux et des centres commerciaux, sont régis par la *Loi sur l'investissement au Canada*. L'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Île-du-Prince-Édouard et le Québec limitent aussi les acquisitions immobilières des non-résidents du Canada en fonction de la taille et de l'emplacement des biens, et conformément à leur réglementation respective sur la propriété de terres appartenant à des étrangers. De plus, tous les gouvernements provinciaux exigent que les sociétés constituées dans un autre territoire et souhaitant faire affaire dans la province soient enregistrées ou autorisées sous licence. Le concept de « faire affaire » est fort large et englobe généralement la possession d'intérêts dans des biens réels. Beaucoup de provinces imposent de lourdes restrictions aux sociétés étrangères.

L'acquisition de biens immeubles au Canada soulève aussi des enjeux fiscaux. La cession d'un intérêt foncier (juridique ou bénéficiaire) peut faire l'objet d'un droit de mutation ou d'enregistrement à l'échelle provinciale et/ou municipale, ainsi que d'un assujettissement à la taxe sur les produits et

services (TPS) fédérale ou, au Québec, à une autre taxe équivalente. De plus, certaines provinces imposent une taxe de vente qui peut s'appliquer à la cession d'intérêts fonciers ou à l'acquisition des biens meubles qui s'y rattachent.

Toutes les provinces (et certaines municipalités) ont le pouvoir d'imposer leurs propres droits de mutation ou d'enregistrement, dont le calcul varie d'une province – et parfois d'une municipalité – à l'autre. De plus, chaque province peut établir des lignes directrices quant aux exonérations fiscales dont les acquéreurs peuvent se prévaloir. D'autres droits de mutation peuvent aussi être imposés dans certaines circonstances aux acheteurs non-résidents du Canada. Par exemple, en Colombie-Britannique, une telle taxe – de 20 % de la juste valeur marchande du bien – s'applique aux acquisitions d'immeubles résidentiels par des non-résidents étrangers, des entreprises étrangères ou des fiduciaires imposables dans certaines régions, notamment les districts du Grand Vancouver, de la Capitale (incluant Victoria), de Central Okanagan (incluant Kelowna), de Fraser Valley et de Nanaimo. De façon similaire, depuis le 25 octobre 2022, l'Ontario a instauré des droits de mutation de 25 % sur les achats de bâtiments résidentiels de 1 à 6 unités effectués par des non-résidents dans toute la province.

Sauf exceptions, la TPS s'applique à tous les transferts d'intérêts fonciers. Le plus souvent, ces exemptions visent les acquéreurs d'immeubles résidentiels déjà occupés ou de biens réels non commerciaux vacants vendus par un particulier. La TPS est actuellement de 5 %. Certaines provinces ont harmonisé leur taxe de vente au détail avec la TPS fédérale, ce qui a pour effet d'accroître le taux de taxation global. En date du 1^{er} octobre 2018, cinq provinces avaient adopté une taxe de vente harmonisée, soit l'Ontario (taux de 13 %), le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve-et-Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard (taux de 15 % pour chacune). Au Québec, une taxe de 9,975 % analogue à la TPS fédérale est perçue sur les transferts fonciers assujettis à la TPS. De plus, au Manitoba, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique, les taxes de vente au détail ne s'appliquent généralement pas aux biens réels, mais frappent la plupart des biens meubles faisant partie d'une acquisition.

Certains territoires, comme la Colombie-Britannique ou la Ville de Toronto, ont promulgué de nouvelles lois pour imposer des taxes d'accise dites « de vacance » sur les logements sous-utilisés. Celles-ci visent à décourager les propriétaires de laisser leurs bâtiments résidentiels inoccupés pour contrer la pénurie de logements.

12

Droit environnemental au Canada : Renseignements pour les multinationales

Le Canada jouit d'un régime de réglementation bien développé pour protéger l'environnement, un champ de compétence que se partagent le fédéral et le provincial. Bien que ces deux autorités soient les principales sources de législation environnementale, les territoires, les municipalités et les gouvernements autochtones adoptent aussi leur propre réglementation en la matière.

Les lois fédérales, provinciales, territoriales et locales sont basées sur un régime réglementaire qui permet de contrôler (et dans certains cas d'éliminer) les répercussions néfastes des activités industrielles et commerciales sur l'environnement. La législation environnementale s'applique à toutes les entreprises, qu'elles soient émergentes ou bien établies.

Au cours des dernières années, on a modifié les lois fédérales et provinciales pour permettre un droit de regard des communautés autochtones dans l'évaluation des impacts, l'octroi d'autorisations et la surveillance des projets et des activités. Ottawa et la Colombie-Britannique ont aussi adapté leurs textes législatifs pour les harmoniser avec la *Loi sur la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones*. À mesure que cette loi s'enchâssera dans la législation canadienne, les promoteurs peuvent s'attendre à de nouvelles exigences quant à l'obtention du consentement libre et éclairé des communautés autochtones qui subiront les conséquences environnementales de leurs projets ou activités.

La préoccupation publique pour l'environnement, la surveillance réglementaire accrue, les droits autochtones et les divergences législatives entre les territoires ne sont que quelques-uns des facteurs dont les entreprises doivent tenir compte avant d'investir au Canada.

Au moment d'acheter une propriété, de développer un projet ou de financer une société au Canada, il importe d'évaluer les risques environnementaux grâce à un contrôle diligent. Les conseils d'un avocat en droit de l'environnement peuvent s'avérer très utiles – surtout en début de parcours – pour réduire, voire éviter, les obligations environnementales coûteuses. Ils sont aussi très précieux pour démystifier les processus de réglementation et d'obtention de permis, et pour bâtir des ponts avec les populations autochtones touchées par les activités concernées.

12.1 Permis

Des lois fédérales et provinciales (et, dans une moindre mesure, territoriales et municipales) exigent l'obtention d'autorisations environnementales pour bon nombre d'activités industrielles et commerciales. Ces permis sont conçus pour restreindre le déversement de matières polluantes dans l'environnement. Aussi, le fait d'exercer des activités sans avoir obtenu l'autorisation environnementale requise – ou sans en respecter les termes – constitue une infraction à la majorité des lois susmentionnées. Comme elles ont un objectif dissuasif, les sanctions pécuniaires infligées en cas d'infraction environnementale peuvent être très sévères. Le recours aux pénalités administratives et le montant de celles-ci sont d'ailleurs à la hausse depuis quelques années. Plusieurs territoires adoptent des « codes de pratique », ou d'autres mécanismes analogues, qui permettent de remplacer l'obtention d'un permis de rejet de déchets par un système d'enregistrement et une obligation de respecter un code et une réglementation propres au secteur d'activités.

12.2 Sites contaminés

Plusieurs provinces ont adopté des lois et des règlements qui imputent une responsabilité aux différentes parties liées à un site contaminé, même si ces dernières n'ont pas causé la contamination ou ne sont pas actuellement propriétaires ni exploitantes du site. Par conséquent, quiconque envisage d'investir dans une entreprise existante devrait s'assurer que les activités, les actifs et les biens immobiliers de cette entité respectent les lois environnementales en vigueur. Il est également de bon aloi qu'un expert-conseil réputé procède à des études pour établir si (et dans quelle mesure) l'avoironnement est contaminé.

De plus, il existe des règlements provinciaux en constante évolution concernant le transport et la réutilisation des sols prélevés d'un site contaminé ou non. Par exemple, en Colombie-Britannique, une personne ne peut pas – sauf exception

– transporter des sols provenant de certains sites industriels ou commerciaux sans procéder à une analyse de la qualité de ces sols et remplir un formulaire d'avis de déplacement. L'Ontario a quant à elle adopté une réglementation pour encadrer l'excavation des sols de déblai et leur transport entre des propriétés. Avant de se lancer dans des activités sur un site au Canada, en particulier en Colombie-Britannique et en Ontario, les investisseurs doivent être prêts à respecter toutes les exigences en vigueur quant à la gestion des sols.

12.3 Études d'impact environnemental

En vertu des lois fédérales, provinciales et territoriales, certains types d'activités et de projets industriels et commerciaux doivent faire l'objet d'évaluations de leurs incidences environnementales avant d'être entrepris. Celles-ci comportent généralement des études et la prise en compte des effets de l'activité ou du projet sur la qualité de l'air et de l'eau, la pêche, la faune, l'utilisation des terres à des fins récréatives et les collectivités environnantes.

L'impact de l'activité ou du projet sur les populations autochtones est un autre facteur à prendre en considération. L'État peut avoir l'obligation de consulter une ou plusieurs communautés autochtones dans différents dossiers et, bien qu'il puisse déléguer les aspects procéduraux de la tâche au promoteur du projet, il ne peut ultimement pas se dégager de ce devoir. Les promoteurs sont donc encouragés, et de plus en plus forcés, à solliciter la participation des communautés autochtones possiblement touchées par un projet. Ainsi, plusieurs d'entre eux créent souvent des coentreprises ou des sociétés de personnes avec des entités autochtones pour favoriser la collaboration. Il est également possible d'obtenir l'appui des populations autochtones au moyen de négociations, qui se concluent généralement par une entente mutuellement bénéfique ou un accord de partage des revenus.

Les résultats de l'évaluation des impacts peuvent pousser les organismes de réglementation à imposer des conditions pour atténuer ou corriger de façon préventive les effets du projet ou de l'activité sur l'environnement avant la première pelletée de terre. En outre, le projet ou l'activité pourrait tout simplement être interdit. Les investisseurs qui envisagent d'exploiter une nouvelle entreprise, particulièrement dans le secteur de la fabrication, de la transformation ou des ressources naturelles, devraient analyser avec soin les lois environnementales pertinentes. Tout projet peut également donner lieu à des examens environnementaux du fédéral et du provincial. Le cas échéant, les analyses peuvent être effectuées simultanément puis passées en revue par un panel de représentants des deux ordres de gouvernement. Elles peuvent aussi

inclure des mesures d'évaluation d'impact destinées aux autorités autochtones et mettant l'accent sur l'obtention du consentement des communautés concernées. De plus, de récentes avancées législatives du fédéral, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique ont introduit des mesures visant à simplifier les processus de délivrance de permis pour certains projets, et ultimement à réduire les délais d'exécution généraux et à gagner en efficacité, tout en maintenant les normes environnementales.

12.4 Protection des espèces

Des lois fédérales et provinciales ont été promulguées dans l'intention de protéger la faune et la flore contre les effets nocifs de l'intervention humaine.

La *Loi sur les espèces en péril* du fédéral vise à prévenir l'extinction des espèces sauvages et à assurer le rétablissement de celles-ci. S'appliquant à tous les biens fonciers de compétence fédérale au Canada, la Loi vise toutes les espèces sauvages à risque ainsi que leur habitat essentiel. Autre exemple similaire, la *Loi sur les pêches* fédérale protège les poissons faisant l'objet d'une pêche commerciale, récréative ou autochtone de même que leur habitat. Ainsi, personne n'est autorisé à exploiter une entreprise ou à exercer des activités pouvant causer un tort sérieux à tout poisson visé par ces types de pêches. La *Loi sur la Convention concernant les oiseaux migrateurs* fédérale voit quant à elle à la protection des oiseaux migrateurs en interdisant de rejeter une substance nocive dans les eaux ou les régions qu'ils fréquentent, sauf exception prévue par un règlement.

Les provinces légifèrent elles aussi dans leurs champs de compétence pour protéger les espèces, notamment en désignant certains cours d'eau comme vulnérables et en imposant des marges de recul pour les zones riveraines. Les lois de protection des espèces servent autant à interdire certaines activités qu'à prévoir des exceptions pour l'obtention de permis. Au moment d'acquérir des biens ou d'investir dans une entreprise à des fins de développement, il importe d'effectuer un contrôle diligent pour identifier l'ensemble des espèces et des habitats (par exemple, les cours d'eau) qui pourraient forcer des études d'impact gouvernementales et entraver le projet.

12.5 Transport de matières et de marchandises dangereuses

Le transport de matières et de marchandises dangereuses, tant au pays qu'à l'étranger, constitue un autre point de mire de la réglementation

environnementale. Les lois fédérales et provinciales prescrivent des normes de diligence et encadrent toutes les facettes de l'import-export des déchets dangereux et du transport local des matières nocives, qu'il soit question de leur contenu, de leur forme ou des substances qu'ils contiennent. De façon générale, les lois relatives au transport de matières dangereuses s'appliquent aux transporteurs, aux expéditeurs et aux intermédiaires (comme les transitaires, exploitants d'entrepôts et courtiers en douane); toutefois, d'autres types d'entreprises peuvent aussi être assujetties à des exigences réglementaires dans certains cas.

La *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* de 1999 (LCPE) et le *Règlement sur les mouvements transfrontaliers de déchets dangereux et de matières recyclables dangereuses* fixent les critères à respecter pour le transport de déchets au Canada et à l'international. Les exportateurs de déchets dangereux ou de matières dangereuses à recycler sont tenus d'aviser le pays destinataire de leur intention d'exporter de telles matières avant que celles-ci ne quittent le Canada. De plus, il n'est possible d'importer des déchets au Canada que si aucune loi fédérale ou provinciale ne l'interdit.

12.6 Gestion des substances toxiques

Le gouvernement fédéral a compétence principale sur l'identification et la réglementation des substances chimiques au Canada, y compris celles dites « toxiques ». La LCPE, le principal texte de loi encadrant la réglementation des substances toxiques, est administrée et mise en application par Environnement et Changement climatique Canada. Elle comprend divers catalogues de substances, notamment la Liste intérieure (c'est-à-dire la liste des substances fabriquées ou importées au Canada à des fins de vente commerciale) et la Liste des substances toxiques (lesquelles sont restreintes et contrôlées).

Conformément au *Règlement sur les renseignements concernant les substances nouvelles (substances chimiques et polymères)*, il est obligatoire de rapporter toute nouvelle substance, d'évaluer ses risques pour la santé humaine et l'environnement et, s'il y a lieu, de prendre des mesures de contrôle appropriées avant sa mise en marché au Canada. Des exigences de divulgation similaires s'appliquent lorsqu'une personne propose d'utiliser, d'importer ou de fabriquer une substance pour une nouvelle activité d'envergure (et dont la quantité, la concentration ou la forme pourrait avoir un effet différent sur la santé humaine ou l'environnement).

En 2006, Ottawa a mis sur pied le Plan de gestion des produits chimiques (PGPC) pour cerner, mesurer et limiter les risques posés par les substances chimiques. Ce plan consiste à recueillir des données sur les substances utilisées au Canada afin d'évaluer leur potentiel de toxicité et la nécessité de les réglementer. Environnement et Changement climatique Canada émet fréquemment des avis de collecte obligatoire de renseignements en vertu de la LCPE visant les fabricants, les importateurs ou les utilisateurs de substances chimiques (ou de produits contenant de telles substances). De portée généralement très large, ces avis portent sur des milliers de substances chimiques et peuvent ainsi représenter un lourd fardeau administratif pour les entreprises.

Au cours des dernières années, le gouvernement fédéral a renouvelé et accentué son intérêt envers le PGPC. Aussi, en juin 2023, il a considérablement modifié la LCPE pour la première fois en près de deux décennies. Les changements à la *Loi* accordent une priorité accrue à l'interdiction de substances toxiques à haut risque, et ont forcé la création d'un plan des priorités en matière de gestion des produits chimiques et d'une liste de surveillance des substances jugées non toxiques, mais pouvant présenter un risque en cas de changement d'usage ou d'augmentation de l'exposition. De plus, Ottawa a annoncé une nouvelle réglementation visant les substances toxiques, notamment des exigences d'étiquetage et d'avertissement additionnelles pour les produits contenant des éléments figurant sur la Liste des substances toxiques, de même que son intention de désigner d'autres substances comme toxiques, en particulier la catégorie complète des substances perfluoroalkylées et polyfluoroalkylées (aussi connues sous le nom de « SPFA » ou de « polluants éternels »).

12.7 Économie circulaire

La gestion des déchets relève principalement des provinces et territoires, qui possèdent leurs propres systèmes d'autorisation et leurs propres mécanismes de contrôle en la matière. En règle générale, les exploitants doivent obtenir les approbations ou les permis requis avant d'entreprendre une quelconque activité commerciale liée au transport ou à l'élimination des déchets. Le fédéral exerce aussi une autorité relativement aux déchets interprovinciaux ou importés ainsi qu'aux matières recyclables.

Les dernières années ont été marquées par une hausse du réacheminement des déchets, et ce, grâce à des initiatives de réutilisation, de réparation, de remise à neuf, de transformation et de recyclage des produits, ce qu'on appelle l'économie circulaire. Plusieurs provinces ont également légiféré sur la notion de responsabilité élargie des producteurs, et imputent désormais aux fabricants de

certain matériaux la totalité des coûts – et de la charge opérationnelle – du recyclage de leurs produits. Quelques provinces et municipalités ont aussi interdit le plastique à usage unique, ou envisagent de le faire.

Pour sa part, Ottawa a ajouté les « articles manufacturés en plastique » à la Liste des substances toxiques de la LCPE en 2021, et promulgué des règlements interdisant la production, l'importation, la vente et l'exportation de six types de plastique à usage unique en 2022 (des mesures faisant actuellement l'objet d'une révision judiciaire). Le gouvernement fédéral a aussi proposé la création d'un registre pancanadien des plastiques pour mieux suivre et comprendre les rebuts de plastique, la revalorisation des déchets et la pollution au pays, de même que l'imposition prochaine d'un minimum de contenu recyclé à respecter et de nouvelles règles d'étiquetage en matière de recyclabilité. Aussi, les entreprises en activité au Canada peuvent s'attendre à voir tous les ordres de gouvernement adopter davantage de mesures pour renforcer l'économie circulaire au cours des prochaines années.

12.8 Changements climatiques

Les gouvernements fédéral et provinciaux réglementent tous l'émission de gaz à effet de serre (GES) et d'autres types de rejets atmosphériques. Depuis la signature de l'Accord de Paris par le Canada le 22 avril 2016, les restrictions en la matière ont grimpé en flèche tant au fédéral qu'au provincial.

De plus, pour atteindre d'ici 2030 son objectif de réduction de 30 % des émissions de GES par rapport à 2005, Ottawa cible certains types de rejets dans la LCPE. En effet, les règlements adoptés en vertu de cette loi contiennent des exigences de réduction des émissions de GES par les véhicules de promenade et les véhicules utilitaires lourds. Le *Règlement sur les combustibles propres* force entre autres les fournisseurs à réduire l'intensité carbonique de leurs combustibles fossiles liquides.

Le gouvernement fédéral a aussi édicté la *Loi sur la tarification de la pollution causée par les gaz à effet de serre*, qui encadre la tarification fédérale des émissions de GES et le régime de crédits compensatoires. Cette Loi comporte deux parties. La première portait sur l'application de redevances sur certains types de carburants et de déchets combustibles. Toutefois, le volet concernant les redevances exigées aux consommateurs a été supprimé de la Loi. La seconde établit un système de tarification fondé sur le rendement pour les grands émetteurs industriels de GES. Cette dernière initiative s'accompagne de nombreuses exigences de divulgation d'information et de dépôt de documents pour certaines entreprises.

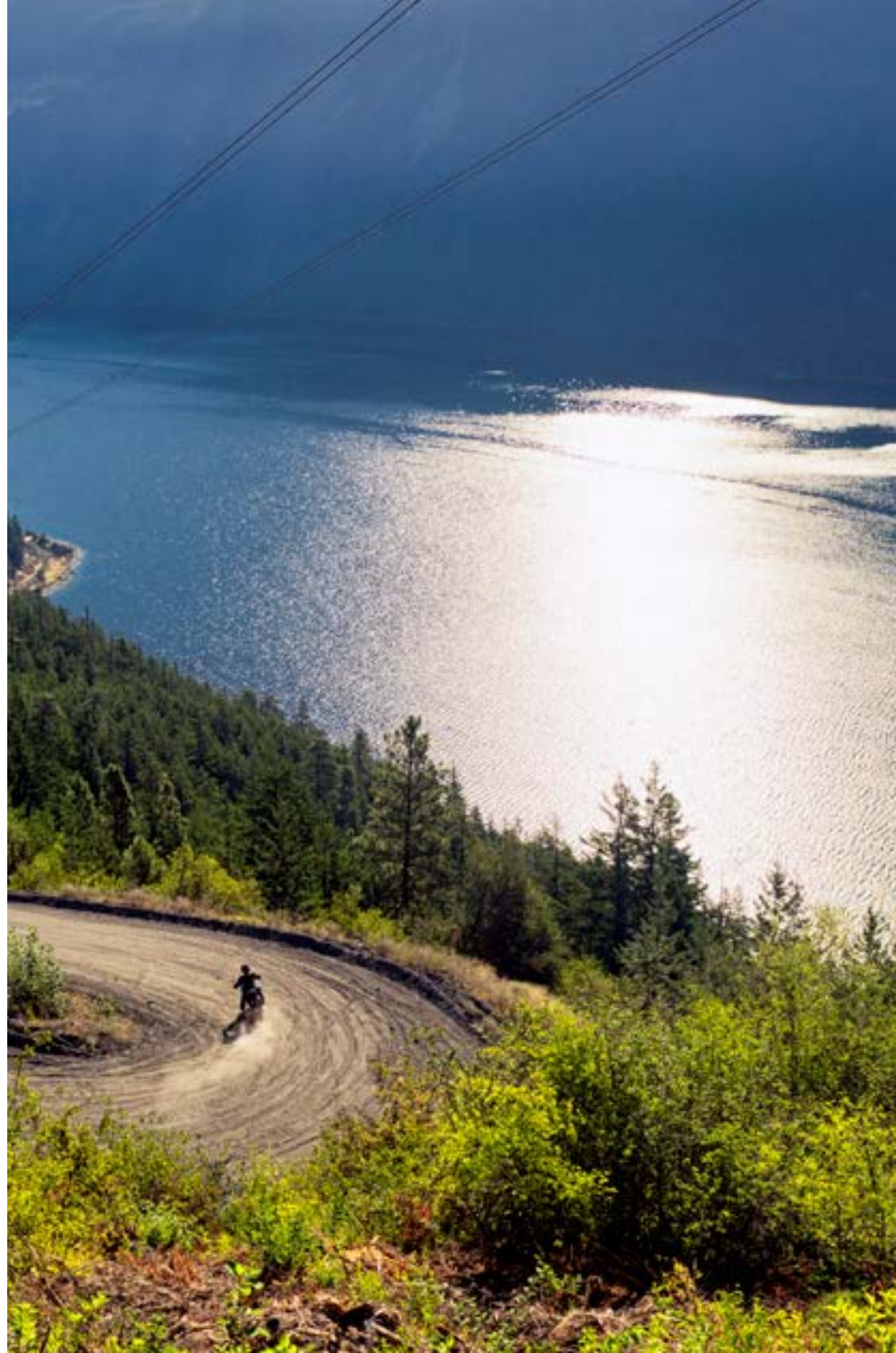
Pour assurer le maintien de normes nationales de tarification des GES, le système de tarification fondé sur le rendement de la *Loi sur la tarification de la pollution causée par les gaz à effet de serre* s'applique aux provinces et territoires qui ne respectent pas le modèle de tarification fédéral. Cependant, les autorités provinciales et territoriales choisissent les mesures qu'elles mettent en place pour se conformer aux exigences canadiennes minimales. Ces moyens peuvent comprendre une taxe carbone, un système de plafonnement et d'échange de droits d'émission, une limitation des émissions, des normes d'énergie propre et d'autres mesures réglementaires. À la lumière de ces faits, les investisseurs doivent examiner attentivement les exigences réglementaires pouvant s'appliquer aux GES émis par leurs installations ou leurs produits au Canada.

12.9 Eau

La responsabilité constitutionnelle de l'eau est complexe, car elle est partagée entre les autorités fédérales, provinciales et – dans une certaine mesure – autochtones.

La compétence du gouvernement fédéral englobe certains dossiers de gestion des eaux, y compris les pêches, la navigation, les relations internationales, les biens fonciers fédéraux et les peuples autochtones. Ainsi, la *Loi sur les ressources en eaux du Canada* prévoit un cadre de gestion fédérale-provinciale conjointe des ressources en eaux du pays et des accords de coopération pour l'élaboration et la mise en place de plans de gestion en la matière. La *Loi du Traité des eaux limitrophes internationales* et la réglementation connexe interdisent les prélèvements massifs des eaux frontalières des bassins canadiens, et ce, à toutes les fins, y compris leur exportation. Toutes les provinces ont également adopté des lois, des règlements ou des politiques interdisant le prélèvement massif d'eau (c'est-à-dire l'action de prélever et de transporter de l'eau depuis son bassin d'origine au moyen de mécanismes anthropiques, de navires, de camions-citernes ou de pipelines).

Les provinces exercent leur compétence en matière de gestion des eaux au moyen de lois obligeant les entités à obtenir une licence (ou une autre forme d'autorisation) pour pouvoir utiliser des eaux de surface et souterraines, et de textes réglementant les rejets dans les eaux. Certaines provinces peuvent aussi déléguer aux municipalités quelques-uns de leurs pouvoirs de réglementation visant les eaux. Les législateurs accordent également une importance capitale à la qualité de l'eau potable, surtout depuis qu'une série d'incidents liés à la santé publique et à l'eau potable ont retenu l'attention des médias. Toutes les provinces ont pris des mesures pour protéger la qualité de l'eau potable et réglementer les entreprises qui construisent et exploitent les réseaux d'alimentation.



13

Protection du consommateur au Canada : Conformité des multinationales

En plus de traiter des questions de concurrence, comme la fixation des prix, la collusion des soumissionnaires et d'autres pratiques anticoncurrentielles, la *Loi sur la concurrence* fédérale régit divers enjeux touchant la consommation, dont la publicité et le télémarketing trompeurs, les pourriels et les opérations pyramidales.

En vertu de la constitution canadienne, les gouvernements fédéral et provinciaux partagent la responsabilité de la protection du consommateur. Ottawa doit garantir un marché équitable, efficace et concurrentiel pour les producteurs et les consommateurs. Les lois fédérales sur la protection du consommateur régissent la vente, la publicité et l'étiquetage des biens de consommation au Canada. Les gouvernements provinciaux sont responsables des questions d'ordre contractuel liées à la vente de biens, comme les conditions de vente, les garanties et l'octroi de licences ou de permis. Les normes de protection offertes aux consommateurs sont sensiblement analogues dans l'ensemble du pays. Les provinces obligent également diverses entreprises offrant des marchandises ou des services au public à s'enregistrer et à se doter de licences ou de permis avant de vendre leurs marchandises ou d'offrir leurs services (y compris les agents immobiliers, les concessionnaires d'automobiles, les agences de recouvrement et les vendeurs à domicile).

13.1 Réglementation de la publicité

Les dispositions axées sur la publicité et les pratiques commerciales trompeuses de la *Loi sur la concurrence* s'appliquent à toute personne qui encourage, directement ou indirectement, l'achat ou l'utilisation d'un produit, d'un service ou d'un intérêt commercial par tout moyen (notamment des annonces publicitaires imprimées, radiodiffusées ou mises en ligne, des exposés écrits ou oraux et des illustrations). Toute indication trompeuse pouvant influencer une décision d'achat est visée par la *Loi sur la concurrence*

et peut donner lieu à des sanctions. La publicité trompeuse et les pratiques commerciales inéquitables font également l'objet de divers règlements provinciaux de protection du consommateur.

13.2 Réglementation de l'étiquetage de marchandises au Canada

En règle générale, les lois fédérales sur la protection du consommateur régissent l'information qui doit figurer sur les étiquettes des produits et interdisent les affirmations erronées ou fallacieuses.

Comme son nom l'indique, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* fédérale régit l'emballage et l'étiquetage des biens de consommation. Elle vise à protéger les consommateurs des déclarations trompeuses et à les aider à faire la distinction entre les produits. Les marchandises ainsi réglementées comprennent tout produit, alimentaire ou non, faisant l'objet d'un commerce. L'administration et la mise en application des dispositions de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* relèvent du Bureau de la concurrence pour les produits non alimentaires, et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour les aliments. La *Loi* s'applique à tous les « fournisseurs » (terme dont la définition inclut les détaillants, les producteurs, les fabricants et les transformateurs de produits et quiconque procède à l'importation, à l'emballage ou la vente desdits produits), à qui elle interdit de vendre, de publiciser ou d'importer au Canada des produits préemballés à moins qu'une étiquette de forme prescrite n'y soit fixée. Certains renseignements affichés sur les étiquettes doivent être écrits en français et en anglais (y compris le nom usuel et la quantité nette du produit), selon le format imposé (c'est-à-dire en respectant les critères de taille et d'emplacement du texte).

Parallèlement à la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur les aliments et les drogues* fédérale régit la publicité, la vente et l'importation d'aliments, de drogues, de cosmétiques et d'instruments médicaux en prescrivant des normes de pureté, de qualité, d'étiquetage et de publicité.

La *Loi sur les produits dangereux* régit la publicité, la vente et l'importation de substances et de produits dangereux ou contrôlés, ce qui comprend le gaz comprimé, les matières inflammables, combustibles, oxydables, corrosives ou dangereusement réactives, ainsi que les substances toxiques ou infectieuses. La législation interdit généralement aux fournisseurs de vendre ou d'importer des produits dangereux pour usage en milieu de travail, à moins que l'importateur fournisse une fiche de données de sécurité et que l'étiquetage de ces produits dangereux respecte toutes les exigences en vigueur.

La *Loi canadienne sur la sécurité des produits de consommation* (LCSPC) gouverne généralement les fabricants, les importateurs et les détaillants de « produits de consommation » (lesquels sont définis de façon assez large pour inclure les pièces, accessoires ou composantes d'un produit qu'un particulier peut raisonnablement se procurer en vue d'une utilisation non commerciale, ainsi que leur emballage) et les personnes qui testent, emballent, étiquettent ou publicisent ces produits de consommation, y compris celles qui les distribuent gratuitement à des fins promotionnelles. L'objectif de la *Loi* est d'empêcher la fabrication, l'importation, la publicité et la vente de biens de consommation qui présentent un danger pour la santé ou la sécurité humaine, notamment en interdisant la publicité et l'étiquetage inexacts ou trompeurs quant à l'innocuité des produits. Aux termes de la LCSPC, le gouvernement fédéral peut procéder au rappel de certains produits.

En vertu de cette même loi, les entreprises ont aussi l'obligation de signaler tout incident lié à la sécurité ou à la malfaçon d'un bien de consommation, et de conserver des dossiers sur leur chaîne d'approvisionnement.

D'autres lois sur la protection des consommateurs régissent la mise en marché et la vente de certains produits. En voici quelques exemples :

- la *Loi sur l'étiquetage des textiles* impose la fixation d'étiquettes aux marchandises textiles, y compris les vêtements et certains articles remboursés;
- la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* établit les règles pour la vente de biens faits de métaux précieux;
- la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* fixe les différentes normes et catégories applicables aux produits agricoles, en plus de réglementer l'importation, l'exportation et le commerce interprovincial de ceux-ci;
- la *Loi sur le tabac et les produits de vapotage* exige que certains renseignements figurent sur tous les emballages de produits du tabac et de vapotage, notamment des mises en garde concernant les dangers de ces derniers et de leurs émissions pour la santé;
- la *Loi sur le cannabis* prévoit des obligations très sévères quant à la sécurité, à la qualité et à l'étiquetage des produits du cannabis et restreint la publicité et la promotion de ceux-ci afin de protéger la santé du public;
- la *Loi sur la sécurité automobile* régit les normes de sécurité que doivent respecter tous les véhicules importés au Canada et exportés depuis le pays.

En outre, tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux ont établi des normes obligatoires concernant le rendement et la sécurité de nombreux autres produits potentiellement dangereux, comme les fils et les appareils électriques.

13.3 Droit de la responsabilité du fait du produit

Au Canada, le droit de la responsabilité du fait du produit se fonde tant sur le droit des contrats que sur le droit entourant la négligence. Des lois s'appliquent également dans certains cas pour fournir, entre autres choses, des garanties légales et/ou implicites.

Le droit des contrats prévoit un recours pour les parties qui subissent un préjudice lorsque des promesses contractuelles exécutoires sont violées. Les contrats de vente de biens meubles relèvent de la compétence provinciale et sont réglementés par les lois provinciales sur la vente de produits et la protection du consommateur qui, de façon générale, leur intègrent implicitement certaines clauses et garanties quant à l'état et à la qualité des produits. En cas de défectuosité des marchandises ou de non-respect d'une garantie explicite ou tacite, les vendeurs, distributeurs et fabricants peuvent être accusés de rupture de contrat. L'acheteur du bien défectueux peut choisir de le rendre et d'annuler le contrat, ou d'intenter une poursuite en dommages-intérêts en invoquant une violation de garantie.

La deuxième option n'entraîne pas une obligation de prouver la faute; le droit des contrats exige seulement du plaignant qu'il démontre que la garantie n'a pas été observée et que le manquement a entraîné un dommage. Toutefois, une telle poursuite ne peut généralement être intentée que s'il existe un lien contractuel entre la partie lésée et la partie défenderesse.

Le droit relatif à la négligence prévoit un recours pour les parties qui subissent un préjudice lorsqu'une entité responsable (souvent la partie chargée de la fabrication ou de la commercialisation d'un produit) ne respecte pas une norme reconnue. Pour étayer une réclamation pour négligence, il faut prouver que la personne responsable avait un devoir de diligence envers la partie lésée, que ses actions relativement au produit ont violé la norme de prudence et que ce manquement a causé un dommage au demandeur. Il peut y avoir négligence même en l'absence de lien contractuel entre la partie lésée et la partie responsable. Ainsi, la responsabilité pour négligence peut viser quiconque est entré en contact avec la marchandise défectueuse, y compris les fabricants, les concepteurs, les distributeurs et les consommateurs.



14

Franchisage au Canada : Pratiques optimales pour les marques internationales

Le franchisage est un moyen de faire des affaires et de faciliter l'expansion d'une entreprise. Il consiste habituellement à octroyer à un franchisé une licence l'autorisant à utiliser la propriété intellectuelle et le réseau d'exploitation du franchiseur en contrepartie d'une rétribution.

L'ampleur de la participation du franchiseur aux activités courantes de la franchise dépend de la nature du contrat de franchisage. Dans le cas d'une franchise clé en main, le franchiseur est entièrement responsable de la construction et de l'aménagement des locaux du franchisé et il exerce une supervision continue sur les activités de la franchise. À l'autre extrême, c'est-à-dire dans le cas d'une franchise de distribution, le rôle du franchiseur est uniquement de fournir des produits au franchisé pour que celui-ci les revende et lui verse des redevances.

Il importe de faire la distinction entre les contrats de franchisage et les relations de mandataire ou les contrats de distribution. Dans une relation de mandataire, l'agent se contente de vendre un produit au nom d'un mandant en contrepartie d'une commission; il n'achète pas le produit. Dans un contrat de distribution, l'entreprise achète des stocks pour les revendre à d'autres entreprises.

La différence entre les contrats de franchisage et de distribution n'est pas toujours claire et repose surtout sur le degré de contrôle exercé sur le franchisé ou le distributeur. Toutefois, elle est particulièrement importante pour déterminer si une relation donnée est visée par les lois sur les franchises adoptées par la plupart des provinces.



14.1 Structure de la franchise

Un système de franchise peut être constitué au moyen d'un contrat de franchisage individuel, d'un accord de développement ou d'une convention de franchise maîtresse. La franchise individuelle comporte l'octroi direct de droits exclusifs au franchisé. Il est aussi possible de confier à un agent de développement la responsabilité de publiciser le système de franchise et de choisir des emplacements potentiels dans un territoire donné. Dans le cas de la franchise maîtresse, le franchisé-maître confère, par sous-licence, des droits aux franchisés individuels. Le contrat de franchise maîtresse attribue habituellement au franchiseur un certain contrôle sur l'expansion de l'entreprise, et fixe la répartition des coûts entre le franchisé maître et le franchiseur.

14.2 Franchiseurs étrangers

Plusieurs options s'offrent à un franchiseur étranger souhaitant étendre ses activités au moyen du franchisage au Canada. La première consiste à exploiter la franchise directement, en l'intégrant à la structure organisationnelle de l'entreprise qu'il détient à l'étranger. Cette forme de franchisage direct présente des avantages en raison de ses coûts de démarrage minimes; en revanche, elle expose le franchiseur aux responsabilités découlant des activités menées au Canada. De plus, l'absence du franchiseur sur les lieux peut nuire à la commercialisation de l'entreprise au pays. Une autre méthode consiste à créer une succursale pour administrer l'attribution des droits de franchise au Canada. Toutefois, cette solution pourrait donner lieu à un assujettissement à l'impôt sur le revenu canadien et ne protège aucunement le franchiseur contre les pertes d'exploitation et les responsabilités de sa succursale canadienne. Enfin, le franchiseur étranger peut choisir de constituer une filiale canadienne, ce qui l'immuniserait contre les responsabilités et les pertes d'exploitation au Canada. Il doit cependant examiner avec soin les implications d'une telle structure, notamment du point de vue fiscal.

14.3 Respect de la législation fédérale et provinciale

Bien que le Canada ne possède pas de législation fédérale exhaustive équivalente à la règle sur les franchises de la Federal Trade Commission des États-Unis, il existe plusieurs lois d'application générale pouvant influencer sur les liens de franchisage. À ce titre, la *Loi sur la concurrence*, la *Loi sur les marques de commerce*, la *Loi sur l'investissement Canada* et la *Loi de l'impôt sur le revenu*, qui portent respectivement sur la concurrence et les pratiques

commerciales, l'enregistrement et la protection des marques de commerce et les règles d'investissement et d'imposition auxquelles sont assujettis les franchiseurs étrangers, revêtent une importance particulière.

En outre, certaines lois provinciales d'application générale, comme celles sur les permis d'alcool, les normes du travail, les baux commerciaux et les sûretés mobilières, peuvent entrer en jeu.

En plus de leur législation de portée globale, l'Alberta, l'Ontario, l'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et la Colombie-Britannique ont édicté des lois particulières (détaillées ci-après) pour régir la relation entre franchiseur et franchisé. Aussi, tout franchiseur envisageant une expansion au Québec doit prendre connaissance du *Code civil du Québec* et de la *Charte de la langue française*.

a) Alberta

L'Alberta a été la première province au Canada à promulguer une loi portant expressément sur le franchisage. L'objectif énoncé de la *Franchises Act* albertaine est d'aider les franchisés éventuels à prendre une décision d'investissement éclairée, de favoriser les rapports de franchisage équitables et de prévoir des recours civils en cas de violation de la loi. Voici certains des principaux éléments de cette loi :

- l'obligation pour les franchiseurs de fournir aux franchisés éventuels un document d'information au moins 14 jours avant le versement de tout paiement ou la signature d'un accord de franchise;
- l'exigence pour chaque partie à un contrat de franchisage d'agir de bonne foi et équitablement;
- un droit d'action accordé au franchisé pour toute perte découlant de déclarations fausses ou trompeuses contenues dans le document d'information;
- le droit du franchisé de résilier un contrat de franchisage si le franchiseur omet de fournir le document d'information requis.

Le terme « franchise » est défini de façon générale dans la *Franchises Act* de l'Alberta. Le paiement d'un droit de franchise ne constitue pas un élément essentiel de la définition s'il existe une obligation financière continue du franchisé envers le franchiseur, et si le franchiseur exerce un contrôle permanent sur les activités de la franchise. Par conséquent, les contrats de distribution doivent être examinés attentivement pour déterminer s'ils sont encadrés par la *Franchises Act*.

Il convient de noter que cette loi ne s'applique à la vente d'une franchise que si le franchisé est un résident de l'Alberta ou qu'il y possède un établissement stable au sens de la *Corporate Tax Act* de l'Alberta. La *Franchises Act* assujettit également tous les contrats de franchisage à la législation albertaine.

b) Ontario

Avec la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises*, l'Ontario a été la deuxième province à édicter une loi spécifique au franchisage au Canada. Cette loi ressemble à celle de l'Alberta, mais elle s'en écarte sur plusieurs points importants. En premier lieu, son application ne se limite pas aux franchisés éventuels qui résident ou qui ont un établissement stable en Ontario; elle vise plutôt toute franchise exploitée en totalité ou en partie en Ontario. De plus, l'Ontario exige davantage de renseignements que l'Alberta dans ses documents d'information obligatoires, qui doivent comprendre ce qui suit : une recommandation aux franchisés éventuels de solliciter des conseils indépendants et de communiquer avec des franchisés actuels ou antérieurs avant de conclure le contrat; des renseignements complets sur les administrateurs, les commandités et les dirigeants de la société franchiseuse et une description de chaque licence, enregistrement, autorisation ou autre permission que le franchisé sera tenu d'obtenir afin d'exploiter la franchise.

c) Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick, Manitoba et Colombie-Britannique

La *Franchises Act* de l'Île-du-Prince-Édouard est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2007, la *Loi sur les franchises* du Nouveau-Brunswick, le 1^{er} février 2011, la *Loi sur les franchises* du Manitoba, le 1^{er} octobre 2012 et la *Franchises Act* de la Colombie-Britannique, le 1^{er} février 2019. Dans l'ensemble, ces lois sont semblables à la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises* de l'Ontario. En effet, elles stipulent que le franchiseur doit transmettre un document d'information à tout franchisé éventuel, faute de quoi le contrat pourra être résilié; elles imposent à chaque partie l'obligation d'agir de bonne foi et équitablement, et elles protègent la liberté d'association du franchisé. La réglementation connexe à ces quatre lois sur le franchisage précise les renseignements que le franchiseur doit obligatoirement fournir dans son document d'information. Sans y être identique, le contenu demandé est très semblable à celui exigé par l'Ontario.

d) Québec

Au Québec, la plupart des contrats de franchisage sont considérés comme des « contrats d'adhésion » au sens du *Code civil du Québec*, parce qu'ils sont rédigés par une partie (le franchiseur) ou pour son compte, et que l'autre partie (le franchisé) ne peut pas en négocier les modalités. En vertu du *Code civil*, tout contrat d'adhésion doit être rédigé en termes clairs et compréhensibles. De plus, il ne peut renvoyer aux clauses d'un autre contrat que si ces dernières ont été expressément portées à l'attention du franchisé. Ainsi, toute disposition abusive ou démesurément contraignante peut être frappée de nullité ou perdre de son effet. Dans son ensemble, un contrat d'adhésion est toujours interprété en faveur du franchisé.

La *Charte de la langue française* s'applique également au franchisage puisqu'elle fait du français la langue de commerce et des affaires au Québec. Elle fait l'objet d'un exposé au chapitre 17 (Lois linguistiques du Canada).

15

Commerce électronique au Canada : La vente en ligne pour les multinationales

Le commerce électronique a créé d'importants débouchés pour les investisseurs étrangers au Canada. Toutefois, il soulève également une foule de questions d'ordre juridique, dont les suivantes :

- la validité des documents électroniques;
- la formation et la force exécutoire des contrats électroniques;
- la protection des droits d'auteur et des marques de commerce;
- la sécurité de l'information et la communication transfrontalière de renseignements;
- la protection du consommateur, le respect de la vie privée et l'envoi de messages électroniques commerciaux;
- l'admissibilité de la preuve électronique devant les tribunaux;
- le respect des lois visant la publicité et la concurrence;
- l'application et l'exécution des lois fiscales nationales et étrangères.

Certaines de ces questions sont encadrées par des lois canadiennes, alors que d'autres peuvent être réglées au moyen de la législation d'application générale, de contrats privés ou de régimes d'assurance. Voici quelques principes généraux du droit relatif à la formation de contrats électroniques et à la validité des documents électroniques au Canada.

15.1 Législation sur le commerce électronique au Canada

Pour élaborer leurs lois en matière de commerce électronique, le gouvernement fédéral et la plupart des provinces (sauf le Québec) se sont inspirés de la *Loi type sur le commerce électronique* de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international et de la *Loi uniforme sur le commerce électronique* élaborée par la Conférence sur l'uniformisation des lois au Canada. Ainsi, au sens de ces lois, le mot « électronique » fait

référence à tout ce qui est créé, enregistré, transmis ou conservé sous forme numérique, ou autrement immatérielle, par des moyens électroniques, magnétiques, optiques ou autres. Bien que ces lois couvrent un large éventail de contrats et de documents électroniques, certains sont exclus de son champ d'application, comme les testaments, les procurations et les documents visant à conférer ou à transférer un intérêt foncier. Le Québec a opté pour une approche différente dans sa loi, qui reste toutefois semblable à la législation des autres provinces.

15.2 Validité des documents électroniques

Les lois sur le commerce électronique prévoient généralement ce qui suit :

- la forme électronique d'un document n'est pas un motif suffisant pour annuler l'effet juridique de celui-ci;
- l'exigence prévue par la loi voulant qu'un document soit écrit est satisfaite si le document électronique est accessible et utilisable pour consultation ultérieure;
- l'obligation juridique de présenter un document dans sa forme originale est satisfaite par un document électronique, pourvu que celui-ci soit formulé essentiellement de la même façon que son pendant physique et qu'on puisse y accéder et le conserver pour consultation ultérieure;
- l'exigence de signature prévue par la loi est satisfaite par une signature électronique (bien que certaines provinces, comme le Québec, imposent des normes en la matière);
- l'utilisation d'un document électronique n'est pas obligatoire, mais le consentement d'une personne à cet effet peut être déduit d'actions antérieures.

Certains documents juridiques, tels les testaments et les contrats de transfert d'intérêts fonciers, ne peuvent être dressés électroniquement.

15.3 Formation et force exécutoire des contrats

La législation sur le commerce électronique rend possible de dresser un contrat valide à partir de données ou de documents électroniques et sous réserve d'actions confirmant l'intention des parties (comme un clic ou une sélection sur un site Web). Elle régleme également la formation et la force exécutoire des contrats électroniques.

Ainsi, en l'absence d'une entente contraire entre les parties, une offre ou une acceptation (ou toute autre proposition ou décision inhérente à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat) peut être formulée ou exprimée électroniquement.

Un contrat ne sera pas invalidé ni déclaré non exécutoire uniquement parce qu'il a été dressé par des moyens électroniques.

En outre, conditionnellement au respect de certaines règles, un contrat peut également être conclu par des agents électroniques. Par « agent électronique », la loi entend tout programme informatique ou autre moyen électronique qui permet à un utilisateur d'entreprendre une action ou de répondre à une action (comme l'envoi d'une information ou d'un document électronique), en tout ou en partie, sans que cette intervention soit examinée en direct par une personne physique.

15.4 Envoi et réception de documents électroniques

Un document électronique est considéré comme envoyé dès qu'un système d'information non contrôlé par l'expéditeur le reçoit, ou dès que le destinataire peut le récupérer et le traiter si l'expéditeur et le destinataire partagent le même système.

Parallèlement, un document électronique est jugé reçu dès qu'il est transmis au système d'information du destinataire. Si le destinataire n'utilise pas de système d'information comme moyen officiel pour recevoir de la documentation électronique – ou n'a pas expressément désigné de système à cet effet –, il est réputé avoir reçu le document dès qu'il a connaissance de sa présence dans son système d'information.

Les documents électroniques sont réputés avoir été expédiés depuis l'établissement de l'expéditeur et avoir été reçus à l'établissement du destinataire. En cas de lieux multiples, l'établissement retenu sera habituellement celui étant le plus étroitement lié à l'opération sous-jacente.

16

Législation sur la protection des données et de la vie privée au Canada : LPRPDE et plus

Au Canada, le cadre applicable de protection des données varie légèrement en fonction de la province où sont exercées les activités, et selon que les entreprises relèvent du fédéral ou du provincial et qu'elles traitent ou non des renseignements personnels de clients ou d'employés. Notons que des modifications d'envergure ont été récemment apportées à la législation québécoise, dont certaines sont déjà en vigueur. De plus, une refonte de la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE) est à l'étude par le Parlement du Canada et devrait être adoptée au cours de la prochaine année. Le projet de loi présentant cette réforme contient aussi des propositions qui pourraient constituer le tout premier texte législatif encadrant le développement, l'utilisation et le déploiement de l'intelligence artificielle au Canada. Enfin, les entreprises qui acheminent des renseignements personnels à l'extérieur du pays doivent garder à l'esprit que la législation canadienne leur impose un devoir de transparence.

16.1 Législation en matière de protection des renseignements personnels

Les lois canadiennes sur le respect de la vie privée et la protection des données présentent les droits et les devoirs des secteurs public et privé en la matière, en plus de fixer des règles quant aux renseignements personnels sur la santé.

Elles peuvent s'appliquer à toute organisation, physiquement présente ou non au pays, qui collecte de l'information sur des résidents canadiens.

Selon la province dans laquelle elles exercent leurs activités, les organisations du secteur privé au Canada sont assujetties aux lois provinciales ou fédérales pour ce qui est de la collecte, de l'utilisation et de la communication de renseignements personnels. Ces lois visent à concilier le droit d'un particulier à la vie privée et le besoin des organisations d'obtenir et d'utiliser

des renseignements personnels à des fins raisonnables. Elles couvrent également la conservation et le retrait ou la destruction des données, ainsi que les mesures de sécurité à prendre pour préserver la confidentialité de l'information.

Entités auxquelles la LPRPDE s'applique :

- les « entreprises fédérales » (qui exercent leurs activités dans des secteurs comme la navigation, le transport maritime, ferroviaire ou aérien, le transport interprovincial, les communications, les télécommunications et les banques); dans ce cas, la LPRPDE s'applique à tous les renseignements personnels que l'entreprise recueille, utilise ou communique, y compris l'information sur ses propres employés;
- les organisations qui collectent, utilisent ou divulguent des renseignements personnels « dans le cadre d'activités commerciales » et qui exercent leurs activités dans une province n'ayant pas édicté de loi reconnue par Ottawa comme étant « essentiellement similaire » à la LPRPDE;
- les organisations qui acheminent des données personnelles, contre rémunération, à l'extérieur de la province où elles les ont recueillies.

Des lois jugées « essentiellement similaires » à la LPRPDE ont été adoptées au Québec (la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* ou LPRPSP), en Alberta (la *Personal Information Protection Act* ou PIPA de l'Alberta) et en Colombie-Britannique (la *Personal Information Protection Act* ou PIPA de la Colombie-Britannique). Par conséquent, la LPRPDE ne s'applique pas à la collecte, à l'utilisation ou à la communication de renseignements personnels dans ces provinces, bien qu'elle continue de s'appliquer aux transactions interprovinciales ou internationales comportant des renseignements personnels ainsi qu'aux activités et entreprises de compétence fédérale dans ces provinces.

En vertu de toutes ces lois, l'expression « renseignements personnels » est définie de façon générale comme étant « toute information sur une personne identifiable », sauf exception. Par exemple, selon la LPRPDE, les renseignements collectés, utilisés ou divulgués uniquement pour entrer en contact — ou faciliter la prise de contact — avec une personne dans un cadre professionnel, tel que son nom, son poste ou son titre, l'adresse ou les numéros de téléphone ou de télécopieur de son lieu de travail ou son adresse électronique au travail, ne sont pas des renseignements personnels. Les PIPA de l'Alberta et de la Colombie-Britannique contiennent des dispositions similaires, et la seconde exclut également le produit du travail d'un employé

des renseignements personnels. Au Québec, de récentes modifications à la LPRPSP ont soustrait les « renseignements personnels qui concernent l'exercice par la personne concernée d'une fonction au sein d'une entreprise » des obligations relatives aux avis et au consentement que prévoit cette même loi.

En outre, les entités appartenant à la deuxième catégorie présentée ci-dessus (c'est-à-dire les entités de compétence provinciale) ne sont pas assujetties à la LPRPDE en ce qui concerne les renseignements de leurs employés. En effet, en vertu de la constitution canadienne, le gouvernement fédéral n'a pas l'autorité nécessaire pour légiférer sur les relations d'emploi, lesquelles sont régies par les provinces. Cela dit, les lois adoptées par le Québec, l'Alberta et la Colombie-Britannique couvrent les renseignements personnels des employés.

Par ailleurs, toutes les provinces (à l'exception de la Colombie-Britannique) disposent de lois visant la collecte et la communication de renseignements personnels sur la santé. Certaines de ces lois sont d'ailleurs reconnues comme étant « essentiellement similaires » à la LPRPDE à certaines fins. Bien que la législation en question s'applique principalement aux praticiens et aux organisations du secteur de la santé (comme les médecins et les hôpitaux), elle peut également viser l'employeur qui détient des renseignements personnels sur la santé d'un employé (ayant trait, par exemple, à une incapacité ou au retour au travail de l'employé après un accident ou une maladie). Québec est la toute dernière province à avoir légiféré pour protéger les renseignements personnels sur la santé; le projet de loi n° 3, *Loi sur les renseignements de santé et de services sociaux et modifiant diverses dispositions législatives*, a été adopté en avril 2023 et est entré en vigueur par décret gouvernemental.

La LPRPDE et les lois provinciales équivalentes exigent généralement le respect des principes ci-dessous.

- Responsabilisation : Une organisation est responsable des renseignements personnels dont elle a la gestion et doit désigner une ou des personnes qui devront s'assurer du respect de la loi. Contrairement à l'administrateur de la protection des données mentionné dans le *Règlement général sur la protection des données* (RGPD), la personne qui exerce les fonctions de responsable aux termes de la loi fédérale n'a pas à être indépendante.
- Détermination des fins de la collecte de renseignements : Les fins auxquelles les renseignements personnels sont recueillis doivent être déterminées par l'organisation avant la collecte ou au moment de celle-ci.

- **Consentement** : Sauf exception, toute personne doit être informée de la collecte, de l'utilisation ou de la divulgation de ses renseignements personnels et y consentir. Le consentement peut être exprès ou implicite, selon les circonstances et le type d'information visée. Le Commissariat à la protection de la vie privée (CPVP) fédéral et ceux de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont publié des directives en vigueur depuis janvier 2019 sur l'obtention du consentement éclairé.
- **Limitation de la collecte** : Une organisation ne doit recueillir que l'information strictement nécessaire aux fins préalablement déterminées.
- **Limitation de l'utilisation, de la communication et de la conservation des données** : Les renseignements personnels ne doivent pas être utilisés ou communiqués à des fins autres que celles auxquelles ils ont été recueillis, à moins que la personne concernée n'y consente ou que la loi ne l'exige. De plus, ils ne doivent pas être conservés au-delà du temps nécessaire à l'atteinte des fins déterminées.
- **Exactitude** : Les renseignements personnels doivent être aussi exacts, complets et à jour que l'exigent les fins auxquelles ils sont destinés.
- **Protection** : Les renseignements personnels doivent être protégés par des mesures de sécurité physiques, organisationnelles et technologiques correspondant à leur niveau de confidentialité. La notion d'information sensible a fait l'objet d'un bulletin d'interprétation du CPVP.
- **Transparence** : Les organisations doivent rendre facilement accessibles l'information sur leurs politiques et leurs pratiques de gestion des renseignements personnels.
- **Accès d'une personne à ses renseignements personnels** : Sur demande, une personne doit être informée de l'existence, de l'utilisation ou de la divulgation de renseignements qui la concernent, et être autorisée à consulter ceux-ci. Elle doit aussi être en mesure de contester l'exactitude et l'exhaustivité des renseignements et d'y faire apporter les corrections appropriées.
- **Possibilité de porter plainte pour non-respect des principes** : Toute personne doit être en mesure de se plaindre du non-respect des principes précédents en communiquant avec le ou les responsables nommés par l'organisation.

Si une organisation canadienne envoie des renseignements personnels à l'extérieur du pays (par exemple, à une société mère internationale ou à un fournisseur de services hors Canada), elle est tenue de le divulguer dans

ses politiques sur la vie privée pour respecter ses obligations de protection et de transparence. Bien qu'on l'ait jugée implicite dans diverses lois sur la protection des renseignements personnels au Canada, l'Alberta a rendu cette obligation explicite dans la PIPA. Au Québec, la LPRPSP modifiée contient des exigences de transparence claires et restreint davantage le transfert de renseignements personnels hors province en exigeant que le territoire de destination protège les données adéquatement, ce qui doit être confirmé par une évaluation des facteurs relatifs à la vie privée. Cette évaluation doit tenir compte de différents facteurs, comme le niveau de confidentialité et les fins d'utilisation des données, les mesures de sécurité en place et le cadre législatif du territoire de destination. Les organisations et leurs fournisseurs de services étrangers doivent aussi conclure des ententes contractuelles détaillant les mesures de sécurité à prendre pour garantir un niveau de protection comparable des renseignements personnels des Canadiens.

La LPRPDE, la PIPA de l'Alberta et la LPRPSP du Québec obligent les entreprises à déclarer toute atteinte aux mesures de sécurité pouvant présenter un risque réel de préjudice grave à l'endroit d'un individu. La LPRPDE et la LPRPSP du Québec les forcent aussi à tenir et conserver un registre de toutes les atteintes aux mesures de sécurité ayant trait à des renseignements personnels dont elles ont la gestion. En Colombie-Britannique, l'organisme de réglementation en matière de protection de la vie privée recommande aux organisations de lui rapporter de telles atteintes et d'en informer les particuliers touchés.

16.2 Autres obligations en matière de respect de la vie privée

Outre celles prévues par la LPRPDE et les lois provinciales traitant de la collecte, de l'utilisation et de la communication des renseignements personnels dans le secteur privé, d'autres obligations législatives en la matière peuvent incomber aux entreprises. Ainsi, plusieurs provinces ont promulgué des lois rendant passible de pénalités toute personne qui, sciemment et sans droit, viole la vie privée d'une autre. La *Privacy Act* de la Colombie-Britannique en est un bon exemple. En vertu de cette loi, le type et le degré de respect de la vie privée auxquels une personne a droit dans une situation donnée dépend de ce qui est jugé raisonnable à la lumière des intérêts légitimes d'autres personnes; de la nature, de l'incidence et des circonstances de l'action ou de la conduite et des liens entre les parties.

Au Québec, le *Code civil*, la *Charte des droits et libertés de la personne* et la *Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information* prévoient d'autres obligations en matière de respect de la vie privée, de même qu'un délit civil pour violation de la vie privée. En Ontario, le délit d'intrusion dans l'intimité a été reconnu en 2012.

Les entreprises qui traitent avec des organismes gouvernementaux doivent aussi prendre connaissance d'autres lois régissant l'accès aux renseignements personnels, à savoir les lois sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée des diverses provinces et, au fédéral, la *Loi sur l'accès à l'information* et la *Loi sur la protection des renseignements personnels*. Sous réserve de certaines exceptions, ces lois restreignent la capacité des entités gouvernementales à communiquer des renseignements personnels à des tiers et, en Colombie-Britannique, elles imposent des obligations aux entreprises du secteur privé qui fournissent des services à l'État. Comme elles font aussi peser d'importantes contraintes sur les organismes gouvernementaux – mais pas sur les entreprises privées –, il importe d'en tenir compte avant de leur divulguer quelconque renseignement personnel.

16.3 *Loi canadienne anti-pourriel (LCAP)*

Très contraignante, la LCAP régit bien plus que les simples pourriels. Elle s'applique à tous les messages électroniques commerciaux envoyés à des clients ou des partenaires d'affaires, et oblige les expéditeurs de ces messages à obtenir le consentement exprès des destinataires, sauf dans de rares situations où l'acceptation est jugée implicite. Toute violation de la LCAP est passible de lourdes amendes.

Entrée en vigueur en 2014, la LCAP énonce les règles exhaustives à suivre pour envoyer des messages électroniques au Canada ou à des destinataires qui se trouvent au Canada. Il s'agit probablement de la loi la plus stricte et la plus complète au monde entourant les communications électroniques. Le Canada a aussi adopté des règles sur les télécommunications non sollicitées, qui s'appliquent au télémarketing.

En effet, la LCAP interdit l'envoi de messages électroniques commerciaux (ce qui comprend les courriels et les messages texte) à moins que les destinataires n'aient donné leur consentement à les recevoir. Elle prévoit également que le message doit comporter certains renseignements réglementaires ainsi qu'un mécanisme de « désabonnement ». Nonobstant son nom, la loi agit bien au-delà des pourriels; elle couvre tous les messages électroniques envoyés à des clients ou échangés entre des entreprises qui sont expédiés ou ouverts à partir d'un appareil situé au Canada. Enfin, elle interdit la modification des données de transmission d'un message électronique et l'installation de programmes dans l'ordinateur d'une autre personne, à l'insu et sans le consentement de cette personne, dans le cadre d'activités commerciales. Contrairement à la législation américaine, qui requiert uniquement qu'un consommateur puisse se retirer d'une liste de diffusion, la LCAP exige le consentement explicite de tout destinataire de messages électroniques commerciaux (au sens large), sauf dans de rares situations où l'acceptation est jugée implicite (par exemple, lorsqu'une relation d'affaires a déjà cours).

Quiconque enfreint cette règle s'expose à de fortes amendes pouvant atteindre 1 M\$ CA par violation pour les particuliers, et 10 M\$ CA pour les organisations. Bien que le droit privé d'action ait été suspendu, les infractions à la LCAP demeurent régies par les dispositions d'application de la réglementation, ce qui peut entraîner des enquêtes réglementaires et des procédures exécutoires chronophages et coûteuses. À ce jour, l'amende maximale enregistrée était de 200 000 \$ CA.

17

Lois linguistiques du Canada : Comprendre l'obligation de bilinguisme

L'anglais et le français sont les deux langues officielles – et les plus communes – du Canada. Les francophones se concentrent principalement au Québec, alors que les anglophones sont majoritaires dans le reste du pays. Les deux langues ont maintenant un statut égal quant à leur usage dans les institutions fédérales et aux services dispensés par celles-ci. Dans les régions du Canada désignées bilingues, les citoyens peuvent obtenir des services gouvernementaux fédéraux dans l'une ou l'autre des langues officielles.

La *Loi sur les langues officielles* (du Canada) n'avait jusqu'à tout récemment jamais imposé d'obligation aux entreprises exploitées au Canada. Toutefois, en 2023, le Parlement a adopté une nouvelle loi contraignante concernant l'usage du français comme langue de service et de travail dans les entreprises privées de compétence fédérale, qui s'applique aux activités menées au Québec et dans les régions à forte présence francophone. Le gouvernement fédéral n'a cependant pas encore fixé la date d'entrée en vigueur de cette loi, intitulée *Loi sur l'usage du français au sein des entreprises privées de compétence fédérale*.

Les exigences linguistiques dictées aux entreprises figurent également dans d'autres lois fédérales et dans certaines lois provinciales. Par exemple, au fédéral, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* prévoit que certains renseignements figurant sur les étiquettes de biens préemballés soient en français et en anglais, notamment le nom générique du produit et la déclaration de quantité nette. D'autres restrictions linguistiques s'appliquent aussi à l'étiquetage de produits réglementés, par exemple les médicaments, les appareils médicaux et les aliments.

De plus, les entreprises en activité au Québec doivent respecter la *Charte de la langue française* (la *Charte*). En 2022, l'Assemblée nationale a considérablement modifié ce texte de loi pour accroître sa portée, prévoir de nouveaux recours et instaurer d'autres contraintes pour toute personne ou organisation faisant affaire au Québec.

Les changements ont notamment permis de renforcer les recours civils et les sanctions ainsi que d'élargir la réglementation relative à l'usage du français. Ils imposent aussi des exigences linguistiques plus sévères pour la plupart des contrats conclus avec l'administration civile québécoise (le gouvernement du Québec, les divers ministères ou agences et les municipalités), qui doivent être désormais rédigés uniquement en français et accompagnés de documentation en français seulement.

La *Charte* proclame également le français comme unique langue officielle du Québec. Sauf exception, elle oblige à ce que toute inscription sur un produit vendu sur le marché québécois, dont les biens importés, soit en français. Il en va de même pour le texte qui figure sur le contenant ou l'emballage du produit, pour les documents d'accompagnement (comme le mode d'emploi et le certificat de garantie) ainsi que pour les catalogues et autres publications de même nature. Il est possible d'ajouter une autre langue, mais celle-ci ne doit pas avoir plus de visibilité que le français. De plus, les publications commerciales françaises doivent être aussi facilement accessibles que leur équivalent anglais.

Cette règle s'applique également aux sites Web des entreprises qui comptent au moins un établissement offrant des produits et/ou des services au Québec. Ces sites doivent être en français, et aucune version rédigée dans une autre langue ne doit l'emporter sur la version française, tant sur le fond que sur la forme. L'affichage public et la publicité commerciale doivent également se faire en français seulement, ou en français et dans une autre langue pourvu que le français y figure de façon nettement prédominante. Aussi, les contrats d'adhésion (c'est-à-dire des contrats classiques), ou tout autre contrat dont les principales clauses ne sont pas négociables et sont prédéterminées par une seule partie – et les documents qui s'y rapportent – doivent d'abord être présentés en français à l'adhérent avant que celui-ci puisse légitimement choisir de signer un contrat dans une autre langue, par exemple l'anglais. De tels contrats (et leur documentation connexe) peuvent toutefois être bilingues, tant que la version française est au moins équivalente sur le fond et la forme à toute autre version. Les entreprises exerçant leurs activités au Québec doivent

également avoir une dénomination française. L'utilisation de marques de commerce dans une autre langue que le français est autorisée à certaines conditions. Le 1^{er} juin 2025, des modifications à la *Charte* visant à restreindre l'utilisation de marques de commerce non françaises dans l'affichage public sont entrées en vigueur. En vertu de ces changements, des dénominations commerciales non françaises connues peuvent toujours figurer sur des produits et du matériel d'affichage public ou publicitaire si aucune version française n'est déposée aux termes de la *Loi sur les marques de commerce* du Canada. Autrement, le nom français doit impérativement être utilisé. De plus, les mentions génériques ou descriptives accompagnant une marque de commerce doivent désormais être traduites en français, à l'exception du nom de l'entreprise ou du produit.

De la même façon qu'elle institue le français comme langue du commerce et des affaires, la *Charte* a une incidence sur certaines questions d'emploi. En vertu de la *Charte*, les travailleurs québécois ont le droit d'exercer leurs activités professionnelles en français. Les employeurs sont tenus de rédiger les communications destinées au personnel, les offres d'emploi ou de promotion ainsi que les contrats, normes et politiques de travail en français (en plus de toute autre langue utilisée), et il leur est interdit de congédier, de mettre à pied, de rétrograder ou de muter des employés pour la seule raison qu'ils ne parlent que le français ou qu'ils ne connaissent pas suffisamment une autre langue. La maîtrise d'une autre langue que le français ne peut être une condition de l'obtention d'un emploi, à moins que la nature des fonctions occupées n'exige une telle connaissance. Si tel est le cas, l'employeur devra prouver cette nécessité et démontrer qu'il a, au préalable, pris tous les moyens raisonnables pour éviter d'imposer une telle exigence, notamment en tentant de répartir les tâches requérant la maîtrise de cette langue autre au sein du personnel qui la parle suffisamment.

Depuis le 1^{er} juin 2025, toute entreprise du Québec qui emploie 25 personnes ou plus pendant une période de 6 mois ou plus doit s'inscrire auprès de l'Office québécois de la langue française (l'Office), l'organisme gouvernemental chargé de mettre en application les dispositions de la *Charte*. Ce seuil était précédemment fixé à 50 employés ou plus. Si l'Office estime, après avoir analysé la situation linguistique d'une entreprise, que l'utilisation du français est généralisée, il lui délivre un certificat de francisation. Dans le cas contraire, l'entreprise doit adopter un programme de francisation dont le but est d'étendre l'utilisation du français à l'ensemble de ses activités au Québec. L'entreprise qui emploie 100 personnes ou plus

est également tenue de former un comité de francisation qui supervise la situation linguistique interne et en fait rapport à la direction. L'Office peut aussi imposer la création d'un tel comité aux entreprises comptant moins de 100 employés.

Depuis 2022, l'Office a le pouvoir de faire respecter les dispositions de la *Charte*. Le non-respect d'une ordonnance constitue une infraction passible d'amendes allant de 700 \$ CA à 7 000 \$ CA par jour pour les particuliers, et de 3 000 \$ CA à 30 000 \$ CA par jour pour les sociétés. Les montants peuvent être doublés pour une première récidive et triplés pour toute récidive additionnelle. Une infraction qui se poursuit durant plusieurs jours est considérée comme une infraction distincte chaque jour. Les administrateurs et les dirigeants d'entreprise s'exposent aux mêmes amendes, à moins de pouvoir prouver qu'ils ont pris toutes les mesures nécessaires pour prévenir l'infraction.

Le tribunal peut imposer au contrevenant une amende additionnelle égale au gain réalisé directement ou indirectement grâce à cette infraction, et ce, même si l'amende maximale a déjà été imposée.

En cas d'infraction répétée des dispositions de la *Charte*, le ministère de la Langue française pourra, à la suggestion de l'Office, suspendre ou révoquer toute autorisation ou tout permis octroyé par une autorité québécoise.

Les sociétés qui contreviennent à leurs obligations linguistiques risquent également de faire l'objet de poursuites civiles par des consommateurs ou d'autres entreprises. Ainsi, des recours civils pourraient permettre l'annulation de contrat pour non-respect des règles encadrant l'usage du français.

Bien que la mise en exécution soit généralement limitée aux particuliers et aux entreprises qui possèdent un établissement au Québec, les entités participant à la commercialisation ou à la vente de produits non conformes (revendeurs locaux, distributeurs, agences de marketing ou de publicité et autres) sont aussi passibles de poursuite pour violation de la *Charte*.



18

Droit de la propriété intellectuelle au Canada : Protection des innovations

Le Canada accorde une grande importance à son statut de chef de file mondial de l'innovation, c'est pourquoi la propriété intellectuelle occupe une place de premier plan dans la législation du pays. Comme l'explique le présent chapitre, les entreprises peuvent créer de la valeur notamment dans les secteurs d'activité où la proportion de titulaires de droits de propriété intellectuelle (DPI) est élevée en acquérant des droits exclusifs sous la forme de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, de dessins industriels, de secrets commerciaux et autres, puis en les commercialisant pour en tirer profit.

En janvier 2025, l'Office européen des brevets et l'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle ont publié conjointement une étude démontrant que les entreprises qui possèdent des DPI surpassent celles qui n'en détiennent pas. Cet état de fait s'applique tant aux grandes sociétés qu'aux petites ou moyennes entreprises (PME). L'étude permet également de constater que les recettes générées par employé et les salaires étaient plus élevés chez les entités détentrices de DPI. Cette différence s'observe pour tous les types de droits : brevets, marques de commerce et droits attachés aux dessins ou modèles, pris individuellement ou conjointement. Une étude effectuée en 2022 par ces mêmes groupes estimait que plus de 47 % de l'activité économique globale de l'UE était générée par des secteurs à grande proportion de titulaires de DPI, et que 39 % de l'emploi en UE étaient directement ou indirectement associés à ces secteurs. La même année, le département du Commerce des États-Unis a publié un rapport intitulé *Intellectual Property and the U.S. Economy: Third edition* qui révélait que les secteurs du pays à grande proportion de titulaires de DPI employaient au moins 63 millions de personnes (33 % de tous les salariés) et contribuaient à plus de 41 % du PIB.

18.1 Brevets

Les innovations technologiques et les inventions sont le moteur de nombreuses entreprises, et les brevets permettent d'en protéger la valeur.

Lorsqu'un inventeur ou le propriétaire d'une invention obtient un brevet, la loi lui accorde le droit de fabriquer, de vendre et d'utiliser l'invention en exclusivité.

En échange, il doit divulguer suffisamment d'information sur l'invention pour permettre à d'autres de la reproduire et de l'utiliser une fois le brevet expiré. Au Canada, la durée de validité d'un brevet est de 20 ans à compter de la date du dépôt de la demande. Il existe cependant deux types de demandes pour rétablir la durée d'un brevet; le premier pour les retards de traitement du Bureau des brevets, et l'autre pour les retards d'approbation d'un produit par Santé Canada. Lorsqu'un brevet associé à un produit pharmaceutique est admissible à une prolongation dans ces deux cas de figure, les périodes supplémentaires accordées sont concomitantes.

La *Loi sur les brevets* définit une invention de la façon suivante : « toute réalisation, tout procédé, toute machine, fabrication ou composition de matières, ainsi que tout perfectionnement de l'un d'eux, présentant le caractère de la nouveauté et de l'utilité ». Pour pouvoir être brevetée au Canada, une invention doit respecter des critères de nouveauté, d'utilité et d'inventivité, en plus de faire partie des objets brevetables abordés ci-après.

À l'instar de la plupart des pays, le Canada a adopté la règle du « premier déposant » selon laquelle la personne en droit d'obtenir le brevet d'une invention sera la première à déposer une demande à cet égard. Par ailleurs, le Canada est signataire du Traité de coopération en matière de brevets, qui offre aux demandeurs de brevets une méthode peu coûteuse pour déposer leurs demandes à l'international, y compris au Canada, et garder la même date de dépôt à l'échelle mondiale.

Le Canada n'exige pas la nouveauté à tout prix. Une personne peut donc déposer une demande de brevet canadien dans l'année suivant la première divulgation publique de l'objet d'une invention si elle (ou un tiers à qui elle aurait fourni l'information) est à l'origine de cette divulgation. De façon similaire, un délai de grâce d'un an suivant la divulgation initiale par le demandeur (ou par un tiers que celui-ci a mis au fait) s'applique aux objets brevetables non évidents. Si l'objet d'une demande de brevet est rendu public par une personne autre que le demandeur, la période de grâce s'étend de la date d'antériorité à la date de

dépôt éventuelle de la demande (tant que cette période ne dépasse pas douze mois). Si une demande internationale de brevet est soumise ultérieurement au Canada, la date de dépôt canadienne correspondra à la date de dépôt à l'international.

En général, les objets jugés brevetables au pays le sont aussi dans la plupart des autres systèmes. Bien qu'on ne puisse pas breveter de simples algorithmes, il est possible de protéger des pratiques commerciales et des méthodes diagnostiques en rédigeant un mémoire descriptif et des revendications conformes aux normes canadiennes. Au Canada, le brevetage de formes de vie supérieures est également restreint. Il est toutefois possible d'obtenir des droits à leur égard en présentant des revendications pour d'autres aspects de l'invention. En date de rédaction de ce guide, les méthodes de traitement médical sont aussi considérées comme non brevetables. Cependant, cette affaire est actuellement en instance devant la Cour suprême du Canada et devrait être tranchée en 2026. Les tribunaux ont reconnu la validité des revendications d'utilisation, y compris de nature médicale, ce qui permet souvent de protéger des inventions comportant des aspects thérapeutiques.

18.2 Brevets pharmaceutiques – considérations uniques

Un peu comme aux États-Unis, le Canada possède un système qui lie l'approbation des médicaments génériques et biosimilaires à l'élimination des obstacles que constituent les brevets. Certains types de brevet et de certificats de protection supplémentaire (CPS) peuvent figurer au Registre des brevets pour un nouveau médicament. Tout fabricant de produits génériques souhaitant percer le marché doit alléguer qu'il ne viole aucun brevet valide ou attendre l'expiration des brevets en vigueur. Si l'inventeur décide de contester une allégation de non-violation ou d'invalidité de brevet devant les tribunaux, le fabricant de produits génériques/biosimilaires ne pourra pas entrer sur le marché tant que cette contestation n'aura pas été rejetée. Si elle est acceptée, le fabricant devra patienter jusqu'à la date d'expiration du brevet. L'inscription des brevets au Registre des brevets s'effectue sur une base volontaire. Toutefois, elle permet de tirer profit des règlements de liaison, qui constituent parfois le seul moyen pour une entreprise pharmaceutique novatrice d'obtenir l'équivalent d'une injonction interlocutoire pour protéger son marché jusqu'à ce qu'un litige sur un brevet soit résolu.

Comme nous l'avons précédemment mentionné, certaines catégories de brevet pharmaceutique peuvent être admissibles à un rétablissement de la durée (un certificat de protection supplémentaire). De plus, le formulaire de présentation de drogue nouvelle doit être rempli au Canada dans un délai d'un an suivant le premier dépôt réglementaire semblable aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Union européenne (ou dans l'un de ses pays membres), en Suisse, en Australie ou au Japon. Une protection supplémentaire d'une durée maximale de deux ans peut ainsi être accordée.

En outre, au Canada, les sociétés pharmaceutiques sont tenues de déclarer les brevets et CPS relatifs à un médicament au Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés (CEPMB). Il suffit qu'il y ait « le lien le plus ténu » entre le brevet ou le CPS et le médicament pour que la déclaration du brevet soit obligatoire. Les médicaments faisant l'objet de brevets ou de CPS sont régis par le CEPMB, qui fixe leur prix de vente maximal au Canada pendant la période de validité du brevet ou du certificat. Cependant, le CEPMB n'est pas le seul organe de réglementation des prix de vente des médicaments au pays. Il convient donc de s'adresser à un juriste pour limiter les risques à cet effet.

18.3 Protection réglementaire des données

Le Canada encadre la protection des données relatives aux nouveaux médicaments biologiques ou à petites molécules. Les exigences s'appliquent à toutes ces drogues, qu'elles soient brevetées ou non.

La loi prévoit un délai habituel de 8 ans, scindé en deux. Aucun déclarant de médicament générique ou biosimilaire n'est autorisé à remplir un formulaire de présentation de médicaments au Canada pendant les 6 premières années. Il peut le faire au cours des deux années restantes, mais l'autorisation réglementaire ne lui sera pas accordée avant la fin de la période de 8 ans.

Ce délai pourrait toutefois être prolongé de 6 mois si des études pédiatriques sont effectuées et présentées dans une fenêtre de 5 ans après l'obtention de la première autorisation réglementaire.

18.4 Marques de commerce

L'image de marque d'une entreprise est ce qui la distingue de ses concurrents. Élément essentiel de cette image, la marque de commerce permet aux clients de différencier facilement les produits et services de l'entreprise de ceux de la concurrence.

Au Canada, une marque de commerce peut consister en un mot, un dessin ou une combinaison des deux, ou en d'autres traits distinctifs (comme une forme, une couleur ou un son).

Au cours des dernières années, la législation et les processus entourant les marques de commerce au pays ont connu de grandes transformations aux fins d'harmonisation avec les traités internationaux. Ainsi, le Canada compte maintenant parmi les signataires du Protocole de Madrid et utilise la classification de Nice pour catégoriser les produits et services.

De plus, aux termes des modifications apportées à la *Loi sur les marques de commerce*, les personnes présentant une demande de marque ne sont plus tenues de remplir un formulaire de déclaration, que ce soit lors du dépôt ou à tout autre moment précédant l'enregistrement, ni de fournir une quelconque preuve d'utilisation pour maintenir l'enregistrement d'une marque. Ces changements ont grandement simplifié le processus d'enregistrement des marques, bien que le Canada – comme les États-Unis – exige tout de même que les demandeurs décrivent en détail les produits et services ciblés.

L'enregistrement d'une marque de commerce procure des avantages non négligeables. En premier lieu, elle octroie au propriétaire le droit exclusif d'utiliser la marque déposée pour des produits et des services précis, et de protéger cette marque partout au Canada. L'enregistrement permet aussi d'exercer certains recours en cas de violation, qui ne sont pas accessibles pour les marques non déposées.

La *Loi visant à combattre la contrefaçon de produits* du Canada a été adoptée pour permettre aux propriétaires de marques de commerce de s'attaquer à l'importation et à la possession de produits contrefaits, et d'exiger la destruction de ceux-ci. Elle autorise l'enregistrement de marques de commerce auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada et prévoit d'importantes sanctions pénales contre les personnes qui, en toute connaissance de cause, fabriquent, importent, exportent, vendent ou distribuent « à l'échelle commerciale » des produits, des étiquettes, des emballages et du matériel publicitaire arborant une marque identique ou intrinsèquement trop semblable à une marque déposée.

Cependant, tous les produits et services visés par une demande de marque de commerce canadienne doivent être décrits dans les termes ordinaires du commerce. L'obligation de décrire de façon détaillée les produits et services demeure inchangée par les modifications apportées à la *Loi sur les marques de commerce* susmentionnée.

Tant qu'elle est renouvelée, une marque déposée peut demeurer en vigueur indéfiniment.

Le processus d'enregistrement complet prend de 18 à 24 mois si aucune objection n'est soulevée. On peut généralement employer une marque de commerce avant la fin de ce processus, mais une recherche exhaustive s'impose pour confirmer qu'elle n'est pas déjà utilisée.

Au Canada, le propriétaire d'une marque de commerce doit contrôler la nature ou la qualité des produits et services offerts par ses titulaires de licence. Cette exigence législative s'applique même lorsque le propriétaire autorise une de ses filiales à utiliser sa marque de commerce. Tout manquement à cette règle pourrait nuire à l'intérêt du propriétaire de la marque de commerce. En outre, les propriétaires de marques qui font affaire au Québec doivent s'assurer que leurs emballages, leurs étiquettes et leur matériel publicitaire respectent la *Charte de la langue française* et les règlements connexes, qui visent à assurer un rayonnement suffisant du français.

Sous réserve de certaines conditions, les gouvernements étrangers, les forces armées, les universités et les organisations intergouvernementales internationales peuvent demander que leurs drapeaux, armoiries ou emblèmes nationaux, territoriaux, municipaux ou autres soient considérés comme des marques officielles. Une telle reconnaissance peut empêcher l'enregistrement de marques identiques ou semblables au point de créer la confusion. Les marques officielles ne sont pas contestables par un tiers, et elles ont cours jusqu'à leur abandon volontaire par le détenteur ou leur invalidation par ordonnance d'un tribunal. De plus, elles peuvent viser tout type de produits ou de services, elles ne sont pas soumises à des examens de validité relative ou absolue, et elles n'ont pas à être renouvelées périodiquement.

18.5 Droit d'auteur

Le droit d'auteur permet de protéger les créations originales, comme les œuvres littéraires, musicales, dramatiques et artistiques.

Le droit d'auteur comporte notamment « le droit exclusif de produire ou de reproduire la totalité ou une partie importante de l'œuvre, sous une forme matérielle quelconque, d'en exécuter et d'en représenter la totalité ou une partie importante en public et, si l'œuvre n'est pas publiée, d'en publier la totalité ou une partie importante ».

Le droit d'auteur s'applique aux auteurs admissibles de certains types d'œuvres qui sont Canadiens ou citoyens ou résidents d'un pays du Commonwealth ou d'un autre pays qui, comme le Canada, a ratifié la Convention de Berne. Ainsi, l'œuvre littéraire, musicale, dramatique ou artistique originale d'un auteur admissible sera protégée par le droit d'auteur au Canada dans la mesure où elle constitue un tout physique (texte, enregistrement ou œuvre d'art, par exemple). En règle générale, le droit d'auteur reste en vigueur au Canada de son obtention jusqu'au 70^e anniversaire de décès de son auteur, ou moins longtemps pour certaines œuvres.

Les catégories d'œuvres dites littéraires, musicales, dramatiques et artistiques sont définies de façon générale. Par exemple, les œuvres artistiques comprennent non seulement les peintures et les sculptures, mais également les cartes géographiques, les graphiques, les plans et l'architecture. Dans un même ordre d'idées, les œuvres littéraires englobent les programmes informatiques. Pour qu'une œuvre puisse être protégée par des droits d'auteur, elle doit être originale, c'est-à-dire qu'elle doit avoir été créée par son auteur et ne pas être copiée d'une autre source.

Rien n'exige que le droit d'auteur soit enregistré au Canada. Si l'auteur est jugé admissible et que l'œuvre respecte les exigences établies, celle-ci sera protégée par un droit d'auteur au Canada. Toutefois, l'enregistrement confère certains avantages, comme l'établissement de l'existence du droit d'auteur, ainsi qu'une présomption de propriété qui permet au propriétaire de faire respecter ce droit. Il n'y a aucun délai prescrit pour enregistrer un droit d'auteur ni aucun processus d'examen pour qu'il soit accordé.

Les droits moraux des auteurs sont également protégés. Ils garantissent que l'auteur est correctement désigné (ou que son anonymat est respecté) et que l'œuvre n'est pas modifiée de manière à nuire à la réputation de celui-ci. Seul l'auteur peut faire valoir ses droits moraux, qui sont incessibles.

Il y a violation du droit d'auteur lorsqu'un tiers pose un geste réservé au titulaire du droit (à moins que cette personne n'y consente). Le non-respect des droits moraux est aussi passible de pénalités. Il existe des recours en cas de violation du droit d'auteur ou des droits moraux, ainsi que des exceptions, comme l'utilisation équitable.

La Commission du droit d'auteur du Canada supervise et gère l'administration des droits d'auteur par les sociétés de gestion collective. Celles-ci peuvent être responsables de collections d'œuvres colossales en fonction des droits qu'elles défendent et encadrent. La Commission a pour mandat principal d'homologuer les tarifs des redevances proposées par les sociétés de gestion collective.

Quand l'une de ces sociétés et un utilisateur ne s'entendent pas sur les redevances ou les modalités d'utilisation de certaines œuvres, la Commission peut trancher la question.

Il est interdit de contourner les verrous numériques employés par le titulaire d'un droit d'auteur pour empêcher la diffusion non autorisée de ses œuvres protégées. Il existe toutefois une exception à cette règle pour la rétro-ingénierie servant à mener des tests de sécurité et la recherche connexe. De plus, la loi prévoit d'autres exceptions pour les copies temporaires, techniques et accessoires de matériel protégé par le droit d'auteur. Ces dérogations peuvent renforcer la confiance des sociétés d'innovation du secteur de l'informatique et des logiciels. De récentes modifications ont d'ailleurs été apportées à la *Loi sur le droit d'auteur* pour permettre à une personne de contourner une mesure technique de protection dans le seul but d'effectuer un entretien, une réparation ou un diagnostic sur un produit.

De plus, les fournisseurs de services Internet et de moteurs de recherche ne peuvent être tenus responsables de leurs utilisateurs qui enfreignent les politiques établies. Un « régime d'avis et avis » permet cependant aux titulaires de droits d'auteur de signifier à ces intermédiaires toute atteinte présumée à leurs droits; les fournisseurs transmettent alors l'avis ainsi reçu aux contrevenants allégués.

Comme ses dispositions sont « neutres » du point de vue technologique, la *Loi sur le droit d'auteur* est conçue pour s'adapter à l'évolution constante et rapide du numérique. Elle offre ainsi une plus grande certitude aux entreprises qui œuvrent dans le domaine des technologies de pointe.

La *Loi sur le droit d'auteur* prévoit des recours civils et criminels, de même que des mesures coercitives à la frontière, pour lutter contre la contrefaçon et l'importation ou l'exportation de biens contrefaits.

18.6 Dessins industriels

Les dessins industriels protègent l'aspect distinctif et visuellement attrayant d'un objet fini, c'est-à-dire sa forme, sa configuration, son motif et ses éléments décoratifs d'origine, ainsi que la combinaison de ces caractéristiques.

Il peut s'agir, entre autres, de dessins de meubles, de chaussures, de téléphones intelligents, de bouteilles, de véhicules, d'articles ménagers, de jouets et de tissus. Les caractéristiques nominales strictement fonctionnelles d'un article et les méthodes ou principes généraux de fabrication ou de construction de celui-ci ne peuvent être qualifiés de dessins industriels (mais peuvent être brevetables).

Pour être enregistrable, le dessin doit constituer une œuvre inédite de l'esprit de son auteur. Au minimum, il ne doit pas ressembler à un dessin déjà enregistré ni être considéré comme commun ou généralisé.

Au Canada, une demande d'enregistrement sera refusée si elle est déposée plus d'un an après la publication du dessin où que ce soit dans le monde.

La protection entre en vigueur à la date l'enregistrement et se termine au moment le plus tardif entre le 10^e anniversaire de l'enregistrement ou 15 ans après la date de dépôt au Canada, sous réserve du paiement des frais de maintien.

Une fois le dessin enregistré, les articles qui l'intègrent doivent être marqués de façon à faire état de l'enregistrement. Un marquage inadéquat peut empêcher le recouvrement de dommages-intérêts auprès d'un contrevenant.

18.7 Secrets commerciaux

Un secret commercial est un renseignement commercial confidentiel qui a de la valeur. En voici quelques exemples : inventions (à moins qu'elles ne soient mentionnées dans une demande de brevet), formules chimiques, compilations de données, recherches, techniques et procédés commerciaux et renseignements de commercialisation.

Les secrets commerciaux ne sont pas enregistrés, mais doivent demeurer confidentiels. Ils peuvent être protégés pendant une période illimitée si l'on parvient à les garder secrets. Les entreprises doivent se doter de mesures de protection et de processus garantissant que les secrets commerciaux ne seront pas divulgués ou détournés.

Dans le cas d'inventions, une entreprise peut demander une protection par brevet ou choisir de préserver le caractère confidentiel de son secret commercial. La décision dépend de divers facteurs : la probabilité que l'invention puisse demeurer secrète et ne pas être reproduite par rétro-ingénierie, les chances qu'un concurrent élabore de son côté un élément visé par le même secret commercial et la probabilité d'obtention d'un brevet.

18.8 Autres formes de propriété intellectuelle

Au Canada, les droits relatifs aux topographies de circuits intégrés et aux obtentions végétales sont protégés.

18.9 Commercialisation et octroi de licence

Grâce à la commercialisation, on peut tirer de la valeur de la propriété intellectuelle – que ce soit en utilisant cette PI, en concédant des licences, en vendant des articles associés à la PI (ou la PI elle-même) et en faisant valoir des droits de PI.

En règle générale, tous les types de PI peuvent faire l'objet d'un contrat de licence au Canada, où il n'existe aucune loi régissant la concession de telles licences. Ce sont plutôt les principes généraux de common law qui s'appliquent en la matière. Les licences d'exploitation de marques de commerce doivent également respecter les exigences de contrôle abordées dans la *Loi sur les marques de commerce*.

Le concédant peut accorder une licence à un ou plusieurs titulaires, et dispose de nombreuses options pour établir les limites de la licence.

Il existe trois principaux types de licences, soit la licence exclusive, la licence unique et la licence non exclusive. La licence exclusive confère à son titulaire le droit réservé d'utiliser la PI concédée (ce que ne pourra plus faire le concédant). La licence unique permet au titulaire et au concédant, et à eux seuls, d'utiliser la PI. Une licence non exclusive permet au concédant d'attribuer autant de licences qu'il le souhaite. La plupart des licences de logiciels commerciaux sont non exclusives.

Bien que les licences puissent être illimitées, elles comprennent souvent des restrictions de durée, de territoire ou d'utilisation imposées par le concédant. On peut limiter la portée géographique d'une licence pour circonscrire l'utilisation ou la commercialisation des droits de PI à une région donnée. Il est aussi possible de limiter la durée de validité d'une licence, par exemple à 365 jours ou à 10 ans. Enfin, une licence peut restreindre à quelques secteurs ou activités l'emploi que fait le titulaire des droits de PI visés. Les recours possibles en cas de non-respect d'une licence de propriété intellectuelle sont les mêmes qu'en cas de rupture de contrat.

18.10 Application des droits de propriété intellectuelle

Au Canada, les litiges en PI sont principalement entendus par la Cour fédérale, qui a le pouvoir de prononcer une injonction nationale et la compétence exclusive d'invalider des brevets, des marques de commerce et des dessins industriels *in rem*. Ainsi, bien que leurs feuilles de route diffèrent et qu'ils ne soient pas tous versés dans les domaines techniques, les juges fédéraux ont généralement une plus grande expérience des questions de PI que leurs homologues provinciaux.

La compétence de la Cour fédérale est établie par la loi. Par conséquent, un tribunal provincial pourrait être mieux habilité à régler des différends portant en grande partie sur un délit ou une rupture de contrat.

Il existe aussi une procédure spéciale pour certains types de brevets pharmaceutiques inscrits au Registre des brevets, dont il a été question précédemment. Ces dossiers doivent être soumis à la Cour fédérale.

Il peut s'avérer difficile d'obtenir une injonction interlocutoire dans bon nombre de cas de violation des droits de PI, en particulier ceux de contrefaçon de brevet, car il faut entre autres prouver l'existence d'un préjudice irréparable qu'aucuns dommages-intérêts ne pourraient pallier, et la jurisprudence a fixé la barre très haut en la matière. Toutefois, dans quelques dossiers, le tribunal a reconnu ledit préjudice et accordé l'injonction interlocutoire demandée.

Une procédure de litige se déroule généralement comme suit : acte de procédure, administration de la preuve, préparation des rapports d'experts (au besoin) et procès. Dans certains cas complexe, on peut lancer un processus de gestion d'instance pour aider les parties à se préparer au procès dans les délais impartis. Les témoins experts ne sont pas interrogés par la partie adverse avant la tenue du procès. La preuve ne doit porter que sur des enjeux connexes à l'acte de procédure. En général, les documents présentés ne devraient servir qu'à renforcer ou à contredire les arguments et la documentation que l'une ou l'autre des parties compte faire valoir au procès. Un seul représentant par partie fait l'objet d'un interrogatoire préalable. Toutefois, il est possible de questionner les inventeurs et les cédants. Pour interroger toute autre personne, les parties doivent présenter une requête.

Le Canada ne possède pas d'équivalent à l'audience Markman. Les requêtes en jugement sommaire sont difficiles à présenter vu tous les critères à respecter. Cependant, le Canada permet le procès sommaire pour simplifier le processus de litige ou trancher des questions qui ne requièrent pas un procès en bonne et due forme.

Le système juridique canadien est principalement fondé sur la common law (sauf au Québec où les tribunaux provinciaux se basent sur le droit civil pour régler les litiges). Les procès durent généralement deux semaines ou moins et se déroulent devant un juge seul. Les deux parties peuvent ensuite porter la cause en appel de plein droit. Notons qu'une portion des honoraires d'avocats sont habituellement accordés à la partie ayant gain de cause.

Une injonction permanente est souvent accordée par la Cour fédérale lorsque les droits de propriété intellectuelle sont encore valides à la fin du procès. Une telle décision s'accompagne généralement d'une ordonnance visant la remise ou la destruction de la marchandise contrefaite. Les parties peuvent aussi demander une ordonnance pour obtenir des dommages-intérêts ou connaître les profits réalisés par le contrefacteur.

Parallèlement, des dommages-intérêts antérieurs et postérieurs au jugement sont souvent accordés et les parties peuvent réclamer des dommages-intérêts punitifs pour toute conduite abusive. La Cour fédérale est un tribunal d'equity qui examine les recours en equity selon le principe d'équité.

18.11 Stratégie de propriété intellectuelle

Bien que chaque actif de propriété intellectuelle puisse avoir de la valeur, celle-ci peut être bonifiée en adoptant une approche stratégique, exhaustive et intégrée. Une telle stratégie doit couvrir la protection des inventions, de l'image de marque et des créations d'une entreprise pour que celle-ci puisse exploiter pleinement sa PI et prendre les mesures appropriées à l'endroit des contrefacteurs. Celle des entreprises pharmaceutiques ou biotechnologiques doit aussi tenir compte des dispositions réglementaires pouvant influencer sur les droits de PI au Canada. Il sera ainsi plus facile de maximiser et de préserver la valeur de sa propriété intellectuelle.



19

Peuples autochtones et exploitation d'une entreprise au Canada

Il est essentiel pour les entreprises qui exercent leurs activités au Canada de connaître le contexte juridique et historique entourant les peuples autochtones. Les droits, la gouvernance et la participation économique des Autochtones jouent un rôle important dans des secteurs tels que les ressources naturelles, les infrastructures et les grands projets d'aménagement. L'établissement de relations respectueuses et mutuellement avantageuses avec les collectivités autochtones contribue non seulement aux efforts de réconciliation, mais aussi à la réduction des risques juridiques, des litiges et des retards dans les projets.

19.1 Peuples autochtones et gouvernance

Le Canada reconnaît trois groupes autochtones distincts : Les Premières Nations, les Inuits et les Métis, qui ont chacun une culture, une histoire, des droits reconnus par la loi et des structures de gouvernance qui leur sont propres.

La plupart des Inuits sont aujourd'hui représentés par le gouvernement territorial du Nunavut et par diverses entités régionales et personnes morales qui mettent en œuvre un accord global conclu avec le fédéral dans les années 1990. De nombreux Métis s'organisent de plus en plus au sein d'entités provinciales qui cherchent à obtenir du gouvernement fédéral la reconnaissance de leur autonomie gouvernementale, mais il existe également des dizaines de petites communautés métisses, surtout en Alberta, qui jouissent de pouvoirs distincts en la matière. Bien que la plupart des Premières Nations soient dirigées par un chef et un conseil de bande établis en vertu de la *Loi sur les Indiens*, d'autres modèles de structure de gouvernance traditionnelle fonctionnent aussi en parallèle. Dans le Nord et en Colombie-Britannique, en particulier, un nombre croissant de Premières nations s'affranchissent de la *Loi sur les Indiens* en négociant des traités modernes et des ententes d'autonomie gouvernementale.

19.2 Droits autochtones et issus de traités

Les droits des Autochtones au Canada sont protégés par l'article 35 de la *Loi constitutionnelle de 1982*. Il s'agit des droits suivants :

- Les **droits ancestraux** reconnus par la common law, qui comprennent les droits aux traditions, coutumes et pratiques traditionnelles faisant partie intégrante des cultures autochtones avant l'arrivée des Européens, comme la chasse, la pêche et la gestion du territoire, et les **titres ancestraux**, soit le droit à l'usage et à l'occupation exclusifs des terres traditionnelles, qui rend obligatoire le consentement des Autochtones pour tout projet d'aménagement important.
- Les **droits issus de traités** sont définis par des traités historiques négociés par la Couronne entre le XVII^e et le début du XX^e siècle dans une grande partie de l'est du Canada, en Ontario et dans les Prairies, ou par des traités modernes conclus à partir de la fin du XX^e siècle. Les traités historiques se concentraient surtout sur la protection des terres, les droits de chasse et de pêche ainsi que d'autres avantages, tandis que les traités modernes prévoient généralement des dispositions en matière d'autonomie gouvernementale et une compensation financière pour les pertes historiques.

19.3 Obligation de consulter et d'accommoder

L'obligation de consulter et d'accommoder survient lorsque les gouvernements prennent des décisions susceptibles de porter atteinte aux droits ancestraux ou issus de traités des Autochtones. Elle s'applique aux projets mineurs et majeurs, tels que l'exploitation des ressources, les infrastructures et les transactions des sociétés. Bien que cette obligation légale incombe à la Couronne (le gouvernement), les entreprises jouent souvent un rôle déterminant dans les processus.

Le devoir de consultation varie en fonction des conséquences possibles d'un projet sur les droits des Autochtones. En cas d'impact potentiel majeur, il peut être nécessaire de mener une consultation approfondie et de prévoir des accommodements tels que le partage des revenus, la protection de l'environnement et la participation équitable des Autochtones. Un manquement à l'obligation de consulter peut entraîner des poursuites judiciaires, des retards dans l'obtention d'autorisations réglementaires ou l'annulation de projets.

19.4 Participation des Autochtones dans les entreprises

La participation des Autochtones à l'économie est en croissance, et de nombreuses collectivités prennent activement part à des coentreprises et à des ententes de partenariat ou d'approvisionnement. Les entreprises qui nouent le dialogue avec des groupes autochtones devraient tenir compte des aspects suivants :

- **Ententes sur les répercussions et les avantages (ERA)** : Ententes juridiquement exécutoires qui décrivent les avantages sur les plans de l'économie, de l'environnement et de l'emploi pour les collectivités autochtones touchées par un projet.
- **Actionnariat autochtone** : De plus en plus fréquent dans les projets énergétiques, miniers et d'infrastructure, il procure des avantages économiques à long terme aux collectivités autochtones.
- **Partenariats en matière de marchés publics et de chaîne d'approvisionnement** : Bon nombre d'entreprises et de gouvernements accordent la priorité aux entreprises autochtones dans leurs politiques d'approvisionnement, et favorisent ainsi la réconciliation économique.
- **Aménagement immobilier** : Nous assistons à une croissance spectaculaire du rythme et de l'ampleur du développement immobilier dans les réserves, stimulée par divers projets gouvernementaux et par l'intérêt et la confiance accrus des promoteurs, des prêteurs et des locataires du secteur privé envers la construction, le travail et la vie dans les réserves.

19.5 Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones (DNUDPA)

Le Canada a appuyé la DNUDPA comme cadre de réconciliation. La DNUDPA reconnaît le droit des peuples autochtones à l'autodétermination et demande aux gouvernements d'obtenir le consentement préalable, libre et éclairé (CPLÉ) des groupes autochtones dans de nombreux contextes. La Colombie-Britannique et le fédéral ont adopté une législation visant à harmoniser les lois canadiennes avec la DNUDPA et à mettre en œuvre des plans d'action pouvant influencer les pratiques réglementaires et commerciales.

Bien que l'approche relative au CPLE soit embryonnaire et qu'elle fasse encore l'objet de débats, elle témoigne de l'engagement de certains gouvernements du Canada à mener des consultations sérieuses pour obtenir un soutien précieux dans des processus décisionnels importants.

19.6 Principales considérations pour les entreprises

Les entreprises qui exercent des activités au Canada devraient intégrer des stratégies d'engagement envers les Autochtones dans leur planification opérationnelle et leurs cadres de gestion des risques. Parmi les pratiques exemplaires, mentionnons les suivantes :

- **Engagement précoce** : Collaborer proactivement avec les collectivités autochtones dès le début d'un projet afin d'établir un climat de confiance et d'éviter les conflits.
- **Diligence raisonnable en matière juridique** : Lors d'opérations de fusion et acquisition, évaluer les droits et revendications territoriales des populations autochtones ainsi que les exigences liées au devoir de consultation.
- **Partenariats durables** : Tisser des relations à long terme et mutuellement bénéfiques avec les collectivités autochtones par le biais de l'emploi, de la formation et de la création de coentreprises.



20

Fusions et acquisitions au Canada

Pour les investisseurs étrangers, le Canada représente une destination attrayante et stable où règne la primauté du droit; de plus, sa main-d'œuvre est instruite et hautement qualifiée et son environnement réglementaire est favorable aux entreprises. Le pays est l'un des principaux marchés au monde pour les fusions et acquisitions (F&A) et, à ce titre, il offre aux investisseurs étrangers d'importants débouchés d'expansion par des acquisitions. Une stratégie bien structurée garantit la conformité de telles opérations et leur concordance avec les objectifs de l'entreprise.

20.1 Structures d'acquisition

Les acquisitions de sociétés ouvertes au Canada se font généralement par l'une des deux méthodes suivantes : un plan d'arrangement ou une offre publique d'achat.

Un plan d'arrangement est une procédure supervisée par un tribunal suivant le droit canadien des sociétés. Il confère une certaine souplesse à la structure de l'opération et fait généralement office de méthode privilégiée pour les opérations négociées. Un arrangement permet notamment à l'acheteur d'acquérir tous les titres de la société visée en une seule opération. Cependant, comme il requiert l'approbation des deux tiers des actionnaires de ladite société, il faudra obligatoirement convoquer l'actionnariat à une assemblée extraordinaire, ce qui pourrait retarder la conclusion de l'opération. En règle générale, le délai le plus court pour tenir ce type d'assemblée est d'environ 30 jours après l'envoi de la circulaire de procuration; il faut donc prévoir environ 90 jours (de la signature à la clôture) pour mener à bien un plan d'arrangement, si aucune approbation réglementaire exceptionnelle n'est exigée. En outre, étant donné qu'un arrangement est une opération négociée, le conseil d'administration de la société visée doit aussi prendre part au processus et approuver la transaction, à l'instar des actionnaires et du tribunal.



Une offre publique d'achat est une offre directe faite aux actionnaires en vue d'acquérir des titres de participation en circulation d'une société qui, lorsque combinés à ceux que l'acquéreur possède déjà, totaliseraient au moins 20 % des titres en circulation de l'émetteur visé. Contrairement à un plan d'arrangement, une offre publique d'achat ne nécessite pas l'aval du conseil d'administration de la société visée. Les lois sur les valeurs mobilières prescrivent des obligations strictes pour les offres publiques d'achat. Par exemple, tous les actionnaires de la société visée doivent être traités équitablement, l'offre doit demeurer ouverte pendant au moins 105 jours (sauf si le conseil d'administration accepte une période plus courte ne pouvant pas être inférieure à 35 jours), et au moins 50 % des titres non détenus par l'acquéreur doivent être déposés dans le cadre de l'offre. Une offre ne peut être conditionnelle à l'obtention d'un financement; l'initiateur doit donc disposer des sommes nécessaires au préalable. Les offres publiques d'achat peuvent être amicales ou hostiles, mais elles sont surtout utilisées dans le cadre d'opérations hostiles en raison des exigences réglementaires strictes, de la nécessité de réaliser une deuxième opération pour obtenir tous les titres de la société visée et de la souplesse relative d'un plan d'arrangement.

Au Canada, comme dans beaucoup d'autres pays, les fusions et acquisitions de sociétés fermées sont généralement structurées sous forme d'achat d'actions ou d'actifs, selon le résultat souhaité, les considérations fiscales et d'autres facteurs.

Une acquisition d'actions consiste pour l'acquéreur à prendre possession de la société visée, avec ses actifs et ses passifs. Cette structure nécessite souvent moins de consentements par des tiers qu'un achat d'actifs, et l'entreprise visée poursuivra généralement ses activités comme auparavant, sous réserve des plans d'intégration postérieurs à la clôture.

Un achat d'actifs consiste pour l'acquéreur à prendre possession de certains actifs ou passifs de la société visée, mais pas de ses actions. L'achat d'actifs permet de mieux contrôler l'entreprise acquise. Toutefois, cette approche peut nécessiter bon nombre de consentements de tiers, d'approbations et/ou de cessions, ce qui peut retarder l'opération.

20.2 Aspects réglementaires

Au Canada, les fusions et acquisitions sont assujetties à des exigences réglementaires.

Lorsqu'une société cotée en bourse est la cible d'une opération de F&A et que des titres sont utilisés en contrepartie, les actionnaires de la société visée ont le droit d'en être dûment informés, notamment par la publication d'un prospectus contenant des renseignements sur l'acquéreur et d'états financiers pro forma sur la société issue de la fusion. De plus, les lois canadiennes sur les valeurs mobilières visent à protéger les actionnaires minoritaires dans les opérations de fusion et acquisition; elles peuvent donc exiger des évaluations officielles ainsi que l'approbation de la majorité des actionnaires minoritaires.

Au Canada, les opérations de fusion et acquisition qui dépassent certains seuils financiers peuvent être conditionnelles à l'approbation prévue par la *Loi sur la concurrence*. Le Bureau de la concurrence évalue alors le risque d'effets anticoncurrentiels. En outre, la *Loi sur l'investissement Canada* (LIC) prescrit un examen des investissements étrangers pour garantir que ceux-ci procurent un avantage net au Canada, en particulier dans des secteurs stratégiques tels que les ressources naturelles, la technologie et les infrastructures. Ces règlements témoignent de l'engagement du Canada à maintenir un marché concurrentiel, équitable et attractif pour les investissements mondiaux.

Dans certains secteurs, les acquisitions d'entreprises sont également soumises à une surveillance réglementaire très stricte. Par exemple, celles de banques et de compagnies d'assurance doivent être approuvées par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). Dans d'autres secteurs, comme la radiodiffusion, les télécommunications ou les transports, les entreprises peuvent également être tenues d'obtenir une autorisation de changement de contrôle et/ou de respecter des exigences de propriété canadienne.

Les lois canadiennes encadrant le travail et l'emploi doivent impérativement être prises en compte lors d'une fusion ou d'une acquisition, en particulier dans les secteurs où la main-d'œuvre est syndiquée. Dans le cadre d'un achat d'actions, les obligations relatives à l'emploi sont automatiquement transférées, tandis que pour une cession d'actifs, les conditions de travail doivent être renégociées. Les employeurs doivent se conformer aux lois canadiennes en matière de licenciement, d'indemnités de départ et de préavis raisonnable. Les lois sur l'emploi auront une grande incidence sur l'intégration de la main-d'œuvre à la suite d'une opération, il est donc essentiel de bien les comprendre pour assurer la continuité des activités et la fidélisation des employés.

20.3 Modalités clés des opérations

Les accords de fusion et acquisition négociés comprennent généralement des déclarations et garanties de la société visée, des clauses restrictives imposées aux parties entre la signature et la clôture, ainsi que diverses conditions.

En contexte de F&A d'une société ouverte, le conseil d'administration de la société visée se voit souvent accorder le droit de résilier l'entente et d'accepter une offre supérieure non sollicitée soumise par un tiers, ce qu'on appelle un « retrait fiduciaire ». Aussi, l'acheteur bénéficiera de protections accessoires, telles qu'un droit d'égaliser l'offre concurrente, des indemnités de rupture et des clauses de non-sollicitation, de la part de la société visée. Il est important de noter que, dans le cadre d'une convention de fusion ou d'acquisition d'une société ouverte, les déclarations et garanties deviennent généralement caduques après la clôture de l'opération, car il n'est pas possible d'engager des poursuites contre un grand groupe d'actionnaires.

Par opposition, les accords privés de F&A comprennent des déclarations et garanties qui demeurent en vigueur après la clôture et prévoient des indemnités subsidiaires pour l'acquéreur. Les accords privés peuvent également prévoir des ajustements au fonds de roulement qui feront en sorte que la situation financière de la société cible correspondra bien aux attentes au moment de la clôture, ainsi que des indemnités subséquentes en guise de protection contre des passifs imprévus. L'assurance déclarations et garanties est de plus en plus utilisée dans les opérations de fusion et acquisition pour atténuer le risque, car elle permet au vendeur de se retirer sans encombre tout en offrant un recours à l'acheteur.

20.4 Rôle du capital-investissement dans les fusions et acquisitions

Les sociétés de capital-investissement (SCI) participent activement au marché canadien des F&A en réalisant des acquisitions stratégiques, des prises de contrôle par emprunt et des opérations de refonte de capital. Les opérations financées par des SCI sont souvent assorties de conventions d'actionnaires, de structures de gouvernance négociées et de stratégies de sortie, telles que les premiers appels publics à l'épargne (PAPE) ou les ventes sur les marchés secondaires. Les régimes d'achat d'actions pour les cadres et les clauses d'indexation sur les bénéfices futurs sont fréquemment utilisés pour rapprocher les intérêts des investisseurs de ceux des équipes de direction.

20.5 Activisme actionnarial et F&A

L'activisme actionnarial demeure un facteur prépondérant dans les fusions et acquisitions au Canada en raison de l'influence croissante des investisseurs sur la gouvernance d'entreprise, la structure des opérations et l'orientation stratégique. Les actionnaires activistes peuvent exercer des pressions en faveur d'améliorations opérationnelles ou de changements, par exemple dans la représentation au conseil d'administration, ou encore pour obtenir le rejet d'une opération proposée s'ils estiment qu'elle dévalorise la société. Les activistes peuvent aussi contribuer au succès ou à l'échec d'une opération en contestant les modalités de celle-ci, en préconisant des offres concurrentes ou en exerçant une pression sur la direction pour qu'elle améliore le rendement pour les actionnaires. Les lois canadiennes sur les valeurs mobilières offrent aux actionnaires un cadre pour leur activisme, notamment une obligation de déposer un rapport d'alerte pour toute acquisition d'au moins 10 % des actions d'une société ouverte par un même investisseur et des règles régissant les courses aux procurations et les propositions des actionnaires. Les sociétés confrontées à l'activisme actionnarial doivent recourir avec circonspection aux mesures défensives, comme les régimes de droits des actionnaires (pilules empoisonnées), les conseils d'administration renouvelables par tranches ou les opérations stratégiques qui contribuent à la valeur à long terme pour les actionnaires.

20.6 Fiscalité

Il est essentiel de structurer efficacement une opération du point de vue fiscal. Les ventes d'actions sont généralement favorables aux vendeurs en raison du traitement fiscal des gains en capital, tandis que les achats d'actifs permettent aux acheteurs de bénéficier de l'augmentation de la valeur desdits actifs. La *Loi de l'impôt sur le revenu* impose des obligations de retenue à la source sur les paiements aux non-résidents, ce qui influe sur la structure des opérations transfrontalières.

21

Réglementation des investissements étrangers

Au Canada, bien que certains secteurs soient soumis à des restrictions fédérales et/ou provinciales, peu de limitations s'appliquent aux investissements étrangers, qui font néanmoins l'objet d'une forme d'examen ou de sélection depuis près de 40 ans en vertu de la *Loi sur Investissement Canada* (LIC). Cette loi fédérale s'applique aux investissements réalisés par des « non-Canadiens » – un terme qui englobe toute personne n'ayant ni la citoyenneté canadienne ni la résidence permanente et toutes les unités dont des non-Canadiens ont le contrôle ultime – et visant l'acquisition de sociétés canadiennes ou la constitution de nouvelles entreprises canadiennes.

La LIC prévoit deux processus d'examen distincts : i) l'examen des investissements importants faits par des non-Canadiens dans le but d'acquérir le contrôle d'une « entreprise canadienne », afin de déterminer si l'investissement est à l'« avantage net » du Canada (l'« **examen de l'avantage net** »); et ii) l'examen relatif à la sécurité nationale des investissements effectués par des non-Canadiens, y compris les investissements sans acquisition du contrôle, afin de déterminer si l'investissement « porte atteinte à la sécurité nationale » (l'« **examen relatif à la sécurité nationale** »).

Ces dernières années, l'examen relatif à la sécurité nationale s'est imposé comme le principal filtre appliqué aux investissements étrangers. Des changements très récents ont par ailleurs accru les pouvoirs de sélection du gouvernement canadien, qui peut bloquer des projets comportant des risques pour la sécurité nationale, notamment en ce qui a trait à la défense et la sécurité économique.

21.1 Examen de l'avantage net

Dans le cadre d'examen de l'avantage net, un non-Canadien qui souhaite



constituer une nouvelle entreprise ou acquérir le contrôle d'une entreprise canadienne existante doit déposer l'un ou l'autre des documents suivants :

- un simple « **avis d'investissement** »;
- une « **demande d'examen** » très détaillée.

Une « entreprise canadienne » est définie comme une entreprise exploitée au Canada qui :

- possède un établissement au Canada;
- emploie au Canada au moins un individu travaillant à son compte ou contre rémunération dans le cadre de son exploitation;
- dispose d'actifs au Canada pour son exploitation.

La propriété ou le contrôle actuels de l'entreprise ne sont pas pertinents pour cette détermination. Par conséquent, même si elles sont sous contrôle étranger, les unités exploitées au Canada sont considérées comme des « entreprises canadiennes ».

Sous réserve des dispositions particulières visant les entreprises culturelles, l'examen de l'avantage net ne s'applique qu'à « l'acquisition du contrôle » d'une entreprise canadienne ou de la quasi-totalité de ses actifs. Aussi, l'acquisition de plus du tiers des intérêts avec droit de vote d'une unité constitue en théorie une acquisition du contrôle de celle-ci, mais cette présomption peut être renversée si l'acquéreur démontre qu'il ne contrôle pas l'unité dans les faits. L'acquisition de plus de la moitié des intérêts avec droit de vote de l'unité est réputée constituer irréfutablement une acquisition de contrôle.

L'avis d'investissement peut être déposé avant la réalisation de l'investissement (ou la constitution de la nouvelle entreprise) ou dans les 30 jours suivants. Lorsqu'une demande d'examen est exigée, elle doit être déposée avant la réalisation de l'investissement. Celui-ci est alors retardé jusqu'à ce que le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique (ou, dans le cas d'une entreprise culturelle, le ministre du Patrimoine canadien) (collectivement, le « **ministre** ») détermine que l'investissement proposé est à l'avantage net du Canada¹. Le délai de traitement initial est fixé à 45 jours suivant le dépôt d'une demande d'examen dûment remplie, mais le ministre peut le rallonger de 30 jours unilatéralement, puis demander d'autres prolongations avec l'accord des

investisseurs, qui n'ont pour ainsi dire pas d'autre choix que d'accepter. Ajoutons que le délai de traitement est automatiquement prolongé lorsque l'investissement fait l'objet d'un examen relatif à la sécurité nationale. En règle générale, une fois la demande d'examen déposée, l'investisseur ne peut aller de l'avant tant que le ministre n'a pas confirmé que l'investissement est à l'avantage net du Canada.

L'obligation de déposer un avis ou une demande d'examen en vertu de la *Loi sur l'investissement Canada* incombe uniquement au non-Canadien qui réalise l'investissement. L'entreprise canadienne ou le vendeur canadien qui est partie à l'opération n'a aucune obligation de dépôt, bien qu'il fournisse généralement à l'investisseur les renseignements nécessaires. Le dépôt d'un avis ou d'une demande d'examen ne coûte rien.

21.2 Seuils au-delà desquels une demande d'examen s'impose

Lorsqu'un non-Canadien prend le contrôle d'une entreprise canadienne existante, une demande d'examen est requise si la valeur de l'entreprise acquise dépasse le seuil applicable parmi les suivants :

- 2,079 G\$ CA² de « valeur d'affaire³ » dans le cas d'un « **investisseur (traité commercial)**⁴ » qui n'est pas une « **entreprise d'État** », ou dans le cas d'un investisseur qui n'est ni un investisseur (traité commercial) ni une entreprise d'État si l'entreprise acquise est contrôlée par un investisseur (traité commercial);
- 1,386 G\$ CA⁵ de « valeur d'affaire » dans le cas d'un investisseur qui n'est ni un investisseur (traité commercial) ni une entreprise d'État,

2 Ce seuil est ajusté annuellement depuis le 1^{er} janvier 2019, en fonction de la croissance du produit intérieur brut nominal.

3 La méthode de calcul de la « valeur d'affaire » d'une entreprise canadienne varie selon que l'entreprise est une « unité ouverte » ou « fermée » et que l'opération vise l'acquisition d'actions ou d'actifs. Généralement, dans le cas d'une unité ouverte, la valeur d'affaire correspond à la capitalisation boursière de l'unité, plus son passif, moins sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie. Dans le cas d'une unité fermée, la valeur d'affaire correspond à la valeur totale d'acquisition de l'unité, plus son passif, moins sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie.

4 Les « investisseurs (traité commercial) » sont des entités ou des personnes dont le pays de contrôle ultime est partie à l'un des accords commerciaux du Canada : 1) l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni; 2) l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste; 3) la *Loi de mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne*; 4) l'Accord Canada-États-Unis-Mexique; 5) la *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada — Chili*; 6) la *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Pérou*; 7) la *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Colombie*; 8) la *Loi sur la croissance économique et la prospérité — Canada-Panama*; 9) la *Loi sur la croissance économique et la prospérité — Canada-Honduras*; 10) la *Loi sur la croissance économique et la prospérité — Canada-Corée*.

5 Ce seuil est ajusté annuellement depuis le 1^{er} janvier 2021, en fonction de la croissance du produit intérieur brut nominal.

1 Dans le cas d'une entreprise culturelle, c'est le ministre du Patrimoine canadien qui prend la décision relative à l'avantage net du Canada, d'après les recommandations de la Division de l'examen des investissements dans le secteur culturel du ministère du Patrimoine canadien.

mais plutôt un « **investisseur OMC**⁶ »; ou dans le cas d'un investisseur qui n'est ni un investisseur OMC ni une entreprise d'État, si l'entreprise acquise est contrôlée par un investisseur OMC. (Remarque : Ce seuil ne concerne que les acquisitions directes. Les acquisitions indirectes réalisées par tout investisseur OMC, y compris des entreprises d'État, ne sont pas sujettes à examen de l'avantage net, mais doivent faire l'objet d'un avis d'investissement. Cette exception ne s'applique toutefois pas aux investisseurs non OMC ni à l'acquisition d'entreprises culturelles.);

- 551 M\$ CA⁷ d'actifs si l'investisseur est à la fois un investisseur OMC et une entreprise d'État, ou si l'investisseur est une entreprise d'État sans être un investisseur OMC et que l'entreprise canadienne acquise est contrôlée par un investisseur OMC;
- 5 M\$ CA de valeur d'actif pour une acquisition directe et 50 M\$ CA de valeur d'actif pour une acquisition indirecte⁸ dans les rares cas où l'investisseur n'est pas un investisseur OMC et où l'entreprise canadienne n'est pas contrôlée par un investisseur OMC;
- 5 M\$ CA de valeur d'actif pour une acquisition directe et 50 M\$ CA de valeur d'actif pour une acquisition indirecte dans le cas d'une **entreprise culturelle** (notamment du secteur de la publication, de la distribution ou de la vente de livres, de revues, de journaux, de films ou de musique).

En outre, malgré ce qui précède, tout investissement qui nécessite habituellement un simple avis d'investissement (p. ex. la constitution d'une nouvelle entreprise canadienne) et qui est lié au patrimoine culturel du Canada ou à l'identité nationale peut faire l'objet d'un examen, à la discrétion du ministre du Patrimoine canadien.

Par ailleurs, des modifications apportées à la *Loi sur l'investissement Canada* (qui entreront vraisemblablement en vigueur au plus tôt en 2026) imposeront de nouvelles obligations de dépôt préalable à la réalisation d'investissements étrangers, tous montants confondus, dans certains secteurs appelés « activités commerciales réglementaires » – notamment les minéraux critiques (dont le lithium utilisé dans les piles et batteries), les technologies de pointe (dont l'IA et les semi-conducteurs) et les actifs culturels (comme les médias) – si

6 Essentiellement, sont des « investisseurs OMC » le gouvernement d'un État membre de l'OMC (Organisation mondiale du commerce), le résident permanent d'un État membre de l'OMC ou l'unité sous contrôle d'un ou de plusieurs investisseurs OMC.

7 Cette valeur est fondée sur la valeur comptable des actifs de l'entreprise figurant dans ses états financiers annuels audités les plus récents. Le seuil indiqué est celui de 2018. Sa valeur est indexée à l'inflation chaque année.

8 Cette valeur est fondée sur la valeur comptable des actifs de l'entreprise figurant dans ses états financiers annuels audités les plus récents.

l'investissement donne accès à des renseignements techniques importants qui ne sont pas accessibles au public (p. ex. des données exclusives) ou à des actifs importants, ou s'il confère le pouvoir de nommer des membres du conseil d'administration ou de la haute direction. Ces obligations seront imposées même si les seuils présentés ci-dessus ne sont pas dépassés.

21.4 Teneur de l'examen de l'avantage net

Le ministre doit tenir compte des facteurs ci-dessous pour déterminer si l'investissement sera à l'avantage net du Canada.

- L'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur :
 - l'emploi;
 - la transformation des ressources;
 - l'utilisation de pièces et d'éléments produits et de services rendus au Canada;
 - les exportations canadiennes.
- L'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise ou la nouvelle entreprise en question et dans le secteur industriel canadien dont cette entreprise fait ou ferait partie.
- L'effet de l'investissement au Canada sur :
 - la productivité;
 - le rendement industriel;
 - le progrès technologique;
 - la création de produits nouveaux;
 - la diversité des produits.
- L'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs industriels au Canada.
- La compatibilité de l'investissement avec les politiques nationales ou provinciales en matière industrielle, économique et culturelle.
- La contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

Le ministre a publié également des lignes directrices sur les investissements par des entreprises d'État étrangères. La LIC et les prises de position du gouvernement fédéral interdisent notamment aux entreprises d'État

étrangères d'acquérir le contrôle d'entreprises canadiennes d'exploitation de sables bitumineux. De plus, l'examen de l'avantage net est généralement beaucoup plus approfondi pour les entreprises d'État étrangères, tous secteurs confondus. Par exemple, le gouvernement du Canada a publié le 28 octobre 2022 sa politique sur les minéraux critiques, qui dit ceci : « Étant donné l'importance stratégique des minéraux critiques et les risques économiques inhérents posés par les entreprises d'État étrangères [...], les demandes d'acquisitions de contrôle d'une entreprise canadienne mettant en jeu des minéraux critiques par une entreprise d'État étrangère ne seront considérées comme étant à l'avantage net du Canada qu'à titre exceptionnel⁹. »

Si l'on exclut ceux des entreprises d'État étrangères, les investissements majeurs au Canada sont rarement bloqués au terme de l'examen de l'avantage net prévu par la LIC. Cependant, dans presque tous les cas nécessitant le dépôt d'une demande d'examen, des engagements portant sur l'exploitation future de l'entreprise canadienne par l'investisseur doivent être fournis par ce dernier comme condition préalable à l'approbation du ministre. Les modalités de ces engagements, négociées par le ministre et l'investisseur, sont généralement confidentielles. La portée et la durée des engagements dépendent de l'opération envisagée et des projets d'avenir pour l'entreprise en question, que l'investisseur aura exposés dans sa demande d'examen. Une fois les engagements incorporés à la demande d'examen approuvée, l'investisseur est tenu de les respecter et doit normalement rendre compte au ministre, sur une base régulière, des progrès accomplis depuis la réalisation de l'investissement.

21.5 Examen relatif à la sécurité nationale

L'examen relatif à la sécurité nationale prévu dans la *Loi sur l'investissement Canada* est un processus distinct de l'examen de l'avantage net. Tout investissement direct ou indirect réalisé au Canada par un non-Canadien, quelle qu'en soit la valeur et qu'il confère ou non le contrôle de l'entreprise, est assujéti au premier s'il risque de porter atteinte à la sécurité nationale. Si l'examen révèle un risque de préjudice, l'investissement est soit interdit complètement, soit autorisé à certaines conditions fixées par le ministre ou le gouverneur en conseil (dans les faits, le conseil des ministres fédéral). Lorsque l'investissement a déjà été réalisé, le conseil des ministres peut contraindre l'investisseur, par décret, à procéder à une cession.

⁹ En vertu d'une politique sur l'investissement étranger dans les sables bitumineux au Canada, tout investissement projeté par une entreprise d'État étrangère en vue d'acquérir le contrôle d'une entreprise canadienne d'exploitation de sables bitumineux ne sera considéré comme étant à l'avantage net du Canada que dans des circonstances exceptionnelles, si le seuil déclencheur d'examen est dépassé. Les intérêts minoritaires dans les entreprises canadiennes d'exploitation de sables bitumineux et les coentreprises connexes ne sont pas assujettis à cette politique.

21.6 Délais associés à l'examen relatif à la sécurité nationale

Si le ministre a des motifs raisonnables de croire que l'investissement projeté ou déjà réalisé par un non-Canadien présente un risque pour la sécurité nationale, il peut transmettre un avis à l'investisseur lui indiquant que l'investissement pourrait faire l'objet d'un décret d'examen. Le délai de réception d'un tel avis dépend des obligations de dépôt de l'investisseur dans le cadre de l'examen de l'avantage net :

- Si l'investissement nécessite un avis ou une demande d'examen, l'examen relatif à la sécurité nationale peut être enclenché dans un maximum de 45 jours suivant le dépôt du document.
- Si l'investissement ne nécessite ni avis ni demande d'examen (p. ex. en l'absence d'acquisition du contrôle), le délai varie selon que l'investisseur dépose ou non un « **avis volontaire** », qui ressemble beaucoup à l'avis obligatoire :
 - Le processus d'examen relatif à la sécurité nationale peut être enclenché dans un délai maximal de 45 jours suivant le dépôt d'un avis volontaire.
 - En l'absence d'avis volontaire, il peut être lancé en tout temps dans les cinq années suivant la réalisation de l'investissement.

Une fois le processus entamé, le ministre dispose de 135 jours pour réaliser l'examen relatif à la sécurité nationale. Il peut aussi obtenir des prolongations avec l'accord des investisseurs, qui sont pratiquement tenus d'accepter. L'examen peut nécessiter de 45 jours à plus d'un an, selon la complexité du dossier. Pour l'exercice 2023-2024, la durée moyenne était de 163 jours. Notons qu'un investissement projeté ne peut généralement pas être effectué avant la conclusion de l'examen.

21.7 Teneur de l'examen relatif à la sécurité nationale

Ces dernières années, l'examen relatif à la sécurité nationale s'est imposé comme le principal filtre appliqué aux investissements étrangers. Des modifications apportées récemment à la LIC ont par ailleurs accru les pouvoirs de sélection du gouvernement canadien, qui peut bloquer des projets comportant des risques non seulement pour la sécurité nationale, mais aussi pour la sécurité économique (sans le dire, le gouvernement visait clairement la politique commerciale de l'administration Trump).

Dans le cadre de l'examen, le ministre doit consulter le ministre fédéral de la Sécurité publique et de la Protection civile. Normalement, il consulte aussi de nombreux autres ministères et organismes fédéraux, dont le Service canadien du renseignement de sécurité, la Gendarmerie royale du Canada, l'Agence des services frontaliers du Canada, les ministères de la Justice, de la Défense nationale, des Transports, de la Santé et des Finances, et Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada.

Le concept de sécurité nationale n'est pas défini dans la LIC, mais la dernière version des *Lignes directrices sur l'examen relatif à la sécurité nationale des investissements* énonce l'approche suivie par le gouvernement lors de l'examen d'investissements étrangers. En pratique, les dispositions sur l'examen relatif à la sécurité nationale ont été interprétées comme visant les investissements par des non-Canadiens susceptibles de :

- compromettre la santé publique ou l'approvisionnement en biens et services essentiels à la population canadienne (énergie, services publics, nourriture, soins de santé, eau);
- compromettre l'accès à un minéral figurant sur la [liste des minéraux critiques](#) du Canada;
- nuire aux capacités et aux intérêts du Canada ou de ses alliés en matière de défense (notamment la recherche et développement et l'approvisionnement en technologies et en armes militaires);
- faciliter le transfert de technologies ou de savoir-faire sensibles à l'extérieur du Canada;
- permettre la surveillance ou l'espionnage par des intervenants étrangers ou compromettre les activités de représentants du renseignement ou des forces de l'ordre;
- faciliter les activités d'acteurs illicites (comme des terroristes, des organisations terroristes ou le crime organisé);
- porter atteinte à la sécurité économique du Canada en raison de l'intégration accrue des entreprises canadiennes à l'économie d'un autre pays.

Les investissements qui répondent à ces critères pourraient être considérablement retardés, et leur réalisation pourrait être assortie de conditions imposées par le gouvernement ou carrément refusée. Afin d'atténuer les risques pour la sécurité nationale, l'investisseur peut être tenu de prendre des engagements contraignants sur différents aspects : gouvernance d'entreprise, protection des données, utilisation des technologies, chaîne d'approvisionnement et bien plus.

21.8 Restrictions à la propriété d'entreprises

Outre les dispositions de la *Loi sur Investissement Canada*, tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux imposent des restrictions à la propriété d'entreprises de certains secteurs stratégiques ou sensibles.

- Institutions financières : En règle générale, sans approbation ministérielle, une banque étrangère ne peut détenir plus de 10 % des actions d'une catégorie quelconque du capital-actions d'une banque canadienne, y compris une filiale bancaire canadienne. Toutefois, diverses exceptions peuvent s'appliquer.
- Radiodiffusion : Afin de favoriser la propriété ou le contrôle des entreprises de radiodiffusion par les Canadiens, le Parlement a promulgué une règle générale interdisant l'octroi d'une licence de diffusion au Canada à des non-Canadiens ou à des sociétés contrôlées de fait, directement ou indirectement, par des non-Canadiens.
- Télécommunications : Pour favoriser la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunications par les Canadiens, le Parlement a promulgué une règle générale stipulant que seules les sociétés appartenant à des intérêts canadiens et sous contrôle canadien constituées ou prorogées en vertu des lois du Canada ou d'une province peuvent exploiter une entreprise de télécommunications au pays.
- Transport aérien : D'ordinaire, une licence d'exploitation d'une compagnie de services aériens intérieure ne sera délivrée qu'à une société contrôlée de fait par des Canadiens et dont au moins 51 % des intérêts avec droit de vote appartiennent à des Canadiens qui les contrôlent. Cependant, un non-Canadien qui respecte certains critères d'admissibilité peut obtenir des licences à l'égard de services aériens internationaux.

21.9 Exigences relatives au lieu de résidence des administrateurs

La *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») exige qu'au moins le quart des administrateurs de la plupart des sociétés de régime fédéral soient des résidents canadiens. Voir le paragraphe 105(3) (Résidence) de cette loi pour en savoir plus.

22

Droit de la concurrence

Le droit canadien traitant des pratiques monopolistiques et de la concurrence déloyale est prescrit principalement par la *Loi sur la concurrence* fédérale. Cette loi s'applique, à quelques exceptions près, à tous les secteurs d'activités et à tous les niveaux de commerce au Canada, et elle renferme des dispositions d'ordre civil et pénal. Entre autres infractions criminelles, on compte le trucage des offres, le complot, les accords de fixation des salaires et de non-débauchage, le télémarketing trompeur, et la publicité et les pratiques commerciales trompeuses. Les dispositions de nature non criminelle visent des « comportements susceptibles d'examen » qui comprennent les fusions, l'abus de position dominante et les accords anticoncurrentiels.

Le commissaire de la concurrence (le « commissaire »), qui dirige le Bureau de la concurrence (le « Bureau »), est chargé d'enquêter sur les pratiques anticoncurrentielles alléguées. Or, plusieurs dispositions civiles de la *Loi* autorisent également les parties privées à agir.

La *Loi sur la concurrence* a été passablement remaniée ces dernières années, signe d'une transformation en profondeur du cadre réglementaire canadien. Les fusions et les entreprises sont maintenant assujetties à une surveillance accrue, à des règles de conformité plus sévères et à un plus grand risque de sanctions à l'issue d'examen du Bureau ou de poursuites privées.

22.1 Avis de fusion

La *Loi sur la concurrence* définit la fusion (appelée « fusionnement » dans la *Loi*) en termes généraux qui englobent l'acquisition ou l'établissement, directement ou indirectement, du contrôle de l'entreprise d'un tiers, ou encore d'un intérêt relativement important dans une telle entreprise.



Au-delà de certains seuils, un avis de fusion doit être transmis au Bureau de la concurrence en la forme prescrite avant la réalisation de la transaction. Des frais de dépôt (88 690,45 \$ CA au 1^{er} avril 2025) et un délai d'attente s'appliquent. Pour la plupart des transactions, les principaux seuils sont les suivants :

- les parties à la transaction, en comptant leurs sociétés affiliées respectives, ont des actifs au Canada ou des revenus bruts tirés de ventes réalisées au Canada ou à partir du Canada qui dépassent 400 M\$ CA;
- la valeur brute des éléments d'actif au Canada qui seront acquis; la valeur comptable des éléments d'actif canadiens de l'entité acquise; ou le revenu brut provenant de ventes au Canada, ou depuis le Canada, et réalisé à partir de tels éléments d'actif ou selon les registres comptables de l'entité acquise dépasse 93 M\$ CA¹⁰.

De plus, dans le cas d'une acquisition d'actions comportant droit de vote, la transaction ne doit pas faire en sorte que l'acheteur et ses sociétés affiliées détiennent plus de 20 % des actions comportant droit de vote d'une société ouverte, ou plus de 35 % de celles d'une société fermée. Si l'acheteur et ses sociétés affiliées dépassent déjà collectivement les 20 % ou 35 %, selon le cas, la limite sera franchie lorsqu'un achat d'actions ultérieur fera passer à plus de 50 % la proportion des actions comportant droit de vote de la société cible qu'ils détiennent.

Si la fusion entraîne le dépassement du seuil applicable – et doit par conséquent faire l'objet d'un avis, chacune des parties doit déposer auprès du Bureau la documentation nécessaire, notamment :

- les formulaires d'avis dûment remplis, qui contiennent des renseignements sur les structures d'entreprise, les clients, les fournisseurs et les territoires de vente;
- des exemplaires des accords conclus en lien avec la transaction;
- l'ensemble des rapports, études, enquêtes et analyses qu'un dirigeant ou un administrateur de la société a préparés ou reçus dans le but d'évaluer ou d'analyser la transaction proposée.

Le délai d'attente initial est de 30 jours suivant le dépôt des derniers documents requis par les parties, mais le commissaire peut y mettre fin avant. En règle générale, les parties préparent ensemble et déposent auprès du commissaire une demande de certificat de décision préalable (« CDP »).

Celle-ci consiste généralement en un texte qui explique pourquoi les parties estiment que la transaction proposée ne soulève aucune préoccupation importante. Si un CDP leur est délivré, les parties n'ont pas à déposer de documentation prescrite (si ce n'est pas déjà fait).

Le Bureau applique des normes de service internes (qui diffèrent des délais d'attente obligatoires). Ces normes prévoient des échéances officielles pour l'examen d'un avis de fusion, que le Bureau arrive habituellement à respecter. La norme de service qui s'applique à une transaction, de même que le temps nécessaire à l'examen, dépend de la catégorie (non complexe ou complexe) dans laquelle le Bureau classe ladite transaction en fonction du risque de préjudice anticoncurrentiel mesuré par l'équipe d'examen. Les délais de réponse maximaux prévus sont les suivants :

- 14 jours pour une transaction non complexe;
- 45 jours pour une transaction complexe.

Si le Bureau n'a pas terminé l'examen d'une opération projetée à la fin du délai d'attente, différentes options sont à sa disposition s'il subsiste des craintes importantes au sujet des effets anticoncurrentiels de la transaction. Il peut, par exemple :

- demander des renseignements supplémentaires aux parties, auquel cas la transaction ne pourra être conclue qu'après 30 jours suivant la réponse à la demande d'information;
- exiger que les parties ne concluent pas la transaction avant la fin de son examen;
- assujettir la transaction à certaines conditions (p. ex. un engagement à maintenir les éléments d'actif séparés).

Le commissaire peut aussi présenter une demande *ex parte* au Tribunal de la concurrence (le « Tribunal »), un tribunal administratif indépendant supervisé par des juges de la Cour fédérale du Canada, afin d'obtenir une ordonnance provisoire empêchant la conclusion ou la mise en œuvre de la transaction proposée. Le cas échéant, les parties ne pourront conclure la fusion tant que le Tribunal n'aura pas statué sur la demande.

Si l'examen ne révèle aucun problème, le Bureau peut délivrer un CDP ou produire une lettre de non-intervention indiquant qu'il conclut, sur la base de son analyse à ce jour, que la transaction proposée ne risque pas de limiter de façon importante la concurrence au Canada.

¹⁰ Le seuil indiqué est celui de 2025. Sa valeur peut être ajustée annuellement, en fonction de la croissance du produit intérieur brut.

Lorsqu'une transaction devant faire l'objet d'un avis au titre de la *Loi sur la concurrence* vise une entreprise de transport, les parties doivent également soumettre un avis au ministre des Transports conformément à l'article 53.1 de la *Loi sur les transports au Canada*. Cet avis doit contenir sensiblement les mêmes renseignements que ceux présentés au Bureau, mais aussi de l'information sur les questions d'intérêt public relatives au réseau national de transport.

22.2 Révision des fusions

Le Bureau et son commissaire n'ont pas le pouvoir de bloquer ou de dissoudre une fusion ni d'imposer des conditions. Ils peuvent cependant demander au Tribunal de rendre une ordonnance en ce sens. Pour accueillir une telle demande d'ordonnance, le Tribunal doit être d'avis que la fusion est susceptible d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence. À quelques exceptions près, le commissaire est habilité à contester n'importe quelle fusion, y compris celles qui ne nécessitent aucun avis selon les seuils ci-dessus. Les fusions qui ne sont pas annoncées au Bureau peuvent être contestées jusqu'à trois ans après leur réalisation, contre un an pour les fusions annoncées.

Dans son examen de fond d'une fusion proposée, le Bureau doit déterminer si une contestation s'impose en répondant à la question suivante : la transaction empêcherait-elle ou diminuerait-elle sensiblement la concurrence au Canada dans le marché des produits ou le marché géographique en cause? Une disposition de la *Loi sur la concurrence* prévoit que lorsque le commissaire conteste une fusion, celle-ci est présumée empêcher ou diminuer sensiblement la concurrence si la part de marché combinée excède 30 % ou si l'indice de concentration post-fusion (l'indice de Herfindahl-Hirschman) augmente de plus de 100 points pour s'établir à plus de 1 800. En cas de contestation par le commissaire, les parties à la fusion ont le fardeau de réfuter la présomption de préjudice anticoncurrentiel.

Pour déterminer si une fusion empêchera ou diminuera sensiblement la concurrence, le Tribunal de la concurrence examine divers éléments, dont :

- les parts de marché et la concentration;
- l'étendue et l'efficacité de la concurrence après la fusion;
- les entraves à l'accès au marché;
- la possibilité de déconfiture de l'entreprise d'une des parties à la fusion si celle-ci échoue;

- les effets de réseau dans le marché;
- les effets sur la concurrence hors prix ou par les prix, notamment la qualité, le choix ou la vie privée des consommateurs.

Si le Tribunal estime que la fusion contestée par le commissaire est susceptible de diminuer sensiblement la concurrence, il peut l'interdire ou la dissoudre en totalité ou en partie, ou l'autoriser à certaines conditions. Les parties à la fusion et le commissaire peuvent aussi signer un consentement par lequel les parties s'engagent à poser certains gestes, sous peine de sanctions prédéterminées, afin que le commissaire renonce à la contestation.

22.3 Infractions criminelles

Le procureur général du Canada a la compétence exclusive sur toutes les poursuites intentées au criminel en vertu de la *Loi sur la concurrence*. C'est donc à lui que le commissaire renvoie les infractions criminelles présumées pour qu'elles fassent l'objet d'une poursuite devant les tribunaux. Tant les sociétés que les particuliers peuvent être accusés d'infractions criminelles, dont le complot et le trucage d'offres, ainsi que certaines pratiques publicitaires et commerciales trompeuses, notamment l'indication de prix partiel. Ils encourrent alors des amendes, des peines d'emprisonnement ou les deux.

La principale infraction criminelle prévue dans la *Loi sur la concurrence* est le complot, qui englobe tout accord ou arrangement (officiel ou non) conclu entre des concurrents réels ou des potentiels visant à :

- fixer, stabiliser, augmenter ou contrôler les prix;
- se répartir les ventes, les territoires, les clients ou les marchés;
- fixer, stabiliser, contrôler, empêcher, réduire ou éliminer la fabrication ou la fourniture d'un produit.

Ce type d'accord est illégal en soi : qu'il ait ou non un effet anticoncurrentiel, les parties s'exposent à de lourdes amendes ou peines d'emprisonnement, voire les deux.

Les modifications entrées en vigueur en juin 2022 sont venues criminaliser les accords de fixation des salaires et de non-débauchage **entre employeurs**, désormais passibles des mêmes sanctions que les complots criminels. Il suffit qu'au moins deux employeurs s'entendent entre eux, qu'ils soient concurrents ou non.

Ces modifications ont aussi éliminé l'amende maximale pour complot.

Aux sanctions criminelles s'ajoute la possibilité pour les parties privées d'intenter une action collective devant les tribunaux civils pour obtenir un dédommagement correspondant au préjudice subi par les membres du groupe.

22.4 Publicité et pratiques commerciales trompeuses

La *Loi sur la concurrence* renferme également des dispositions visant à mettre un frein à la publicité et aux pratiques commerciales trompeuses. Grosso modo, ces dispositions interdisent la communication au public de déclarations qui sont fausses ou trompeuses « d'une façon importante », qui ne se fondent pas sur une mise à l'essai suffisante et appropriée ou qui contiennent de faux témoignages ou des indications erronées quant au prix. Toute personne qui donne de telles indications sciemment ou sans se soucier des conséquences s'expose à des poursuites et à des sanctions au criminel, ainsi qu'à des actions collectives intentées par des parties privées. En revanche, lorsque les indications n'ont été données ni sciemment ni par insouciance, la *Loi sur la concurrence* prévoit des sanctions civiles : on peut par exemple rendre une ordonnance interdisant la poursuite de la pratique anticoncurrentielle, imposer d'importantes sanctions administratives pécuniaires (jusqu'à 10 M\$ pour une première infraction et 15 M\$ pour les infractions subséquentes) ou autoriser les personnes touchées par le comportement à recouvrer un montant qui ne peut excéder la valeur du bénéfice tiré.

Les pratiques commerciales trompeuses de nature criminelle comprennent l'indication de prix partiel, le double étiquetage des prix, les ventes pyramidales, la vente à prix d'appel et la communication d'avis trompeurs concernant les prix. La *Loi sur la concurrence* interdit les concours publicitaires dans lesquels on laisse entendre que l'intéressé a gagné ou gagnera un prix ou un avantage s'il lui est demandé de payer une somme d'argent ou d'engager des frais, à moins qu'il gagne véritablement le prix et que l'information réglementaire soit donnée. La responsabilité criminelle à l'égard des pratiques commerciales trompeuses peut aussi être imputée aux administrateurs et aux dirigeants de la société qui étaient à même de contrôler ou d'influencer la société ou les personnes agissant en son nom.

Parmi les pratiques commerciales trompeuses de nature non criminelle qui sont susceptibles d'examen, on compte les déclarations publiques fausses ou trompeuses qui ne constituent pas une infraction criminelle, l'écoblanchiment,

l'indication de prix partiel, les affirmations qui ne s'appuient pas sur des essais suffisants et appropriés ainsi que la publicité-leurre.

Le procureur général du Canada a la compétence exclusive sur toutes les poursuites intentées au criminel en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Tant les sociétés que les particuliers peuvent être accusés d'infractions criminelles, dont le complot et le trucage d'offres, ainsi que de certaines pratiques publicitaires et commerciales trompeuses. Ces infractions sont sanctionnées par des amendes, des peines d'emprisonnement ou les deux.

22.5 Abus de position dominante

L'abus de position dominante survient lorsqu'une entreprise ayant une puissance commerciale adopte i) une pratique d'agissements anticoncurrentiels; ou ii) un comportement qui a, a eu ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché dans lequel la personne ou les personnes ont un intérêt concurrentiel valable, cet effet ne résultant pas d'un rendement concurrentiel supérieur.

Bien que la *Loi sur la concurrence* ne définisse pas précisément les comportements constituant un « abus de position dominante », ce terme renvoie généralement aux pratiques qui, objectivement, visent l'éviction, l'exclusion ou la mise au pas d'un concurrent. La *Loi sur la concurrence* en fournit quelques exemples, notamment : i) l'achat de produits dans le but d'empêcher l'érosion des structures de prix existantes; ii) le recours à certaines ententes d'exclusivité qui empêchent la concurrence; iii) l'adoption de normes visant les pratiques ou les produits et conçues pour empêcher l'entrée ou la participation accrue d'un concurrent dans le marché.

Tant le commissaire que des parties privées, avec l'autorisation du Tribunal, peuvent s'adresser au Tribunal pour obtenir une ordonnance en cas d'abus de position dominante allégué. Si le Tribunal conclut à un abus, il peut ordonner à la partie fautive de modifier son comportement ou lui imposer des sanctions administratives pécuniaires correspondant au montant le plus élevé entre i) 25 M\$ pour une première ordonnance et 35 M\$ pour chaque ordonnance subséquente et ii) trois fois la valeur du bénéfice tiré du comportement trompeur ou, si ce montant ne peut pas être déterminé raisonnablement, 3 % des recettes mondiales brutes annuelles de la personne morale.

22.6 Accords anticoncurrentiels de nature civile

La disposition de la *Loi sur la concurrence* portant sur les accords anticoncurrentiels de nature civile (art. 90.1) habilite le Tribunal à rendre une ordonnance, à la demande du commissaire ou d'une partie privée autorisée, lorsqu'une entente nuisant à la concurrence est conclue. D'abord réservée aux accords entre concurrents, cette disposition a été passablement élargie pour englober une grande variété d'accords potentiellement anticoncurrentiels, y compris des accords verticaux entre fournisseurs et clients dont « l'un des objets importants » consiste à diminuer la concurrence. Cet élargissement vise notamment à contrer certaines pratiques du secteur immobilier, dont les clauses d'exclusivité entre locateurs et magasins piliers visant à exclure des commerces rivaux. Par exemple, un fournisseur qui empêche un détaillant de vendre les produits d'un concurrent pourrait désormais être poursuivi devant le Tribunal, malgré l'absence de rivalité directe entre les parties.

En cas d'infraction à cette disposition, le Tribunal peut imposer des sanctions comportementales et pécuniaires.





23

Secteur de la santé

Le système de santé du pays subit des pressions démographiques, technologiques et économiques, tandis qu'on observe depuis un certain temps des efforts pancanadiens de coordination, d'innovation et de limitation des coûts. On estime que les dépenses en santé ont atteint 372 G\$ au Canada en 2024, dans des proportions de 71,2 % pour le secteur public et de 28,8 % pour le secteur privé. Les gouvernements, les entreprises et les fournisseurs de soins de santé innovent dans le but de fournir des produits et des services d'avant-garde, accessibles, abordables et de haute qualité. Le présent chapitre fait le survol des principaux sujets pouvant intéresser les personnes qui envisagent d'investir ou de faire des affaires dans le secteur de la santé au Canada.

23.1 Réglementation du système de santé

Le Canada est une fédération dotée d'une constitution qui répartit les pouvoirs législatifs entre le fédéral et le provincial. Certains pouvoirs appartiennent exclusivement à un échelon, mais bien d'autres, dont la compétence en matière de santé, sont partagés. De plus, le droit canadien englobe deux des plus importantes traditions juridiques au monde : la common law d'origine anglaise, qui s'applique dans neuf provinces et trois territoires, et le droit civil français, en vigueur au Québec. Certains services de santé sont financés par l'État, soit ceux qu'une province juge « médicalement nécessaires », et peuvent être offerts par des fournisseurs publics ou privés. D'autres sont payés par un payeur privé. Certains produits de soins de santé sont subventionnés ou financés par l'État, lorsqu'ils sont couverts par des régimes d'assurance médicaments ou des programmes de dispositifs d'assistance. D'autres sont achetés de façon privée. Ainsi, les produits, les services et les soins de santé sont financés et encadrés par un ensemble complexe de règles, de payeurs et d'organismes de réglementation. On parle souvent du « système de santé canadien », mais il y a en fait 14 systèmes de santé publics universels à payeur unique

qui, ensemble, forment notre assurance maladie et donnent accès aux services hospitaliers et médicaux « médicalement nécessaires » à tous en fonction des besoins (et non des moyens) grâce aux impôts des contribuables.

23.2 Compétences du fédéral et des provinces

L'autorité du fédéral en matière de santé découle principalement de son pouvoir de dépenser et de sa compétence en matière de droit criminel. C'est en vertu du premier que le Parlement a adopté la *Loi canadienne sur la santé*, qui établit les conditions et les critères que les provinces et les territoires doivent respecter pour ne pas perdre les sommes que leur verse le fédéral pour leur régime d'assurance maladie. Cette loi sous-tend le système de soins de santé universel et ses cinq grands principes : gestion publique, intégralité, universalité, transférabilité et accessibilité. Le pouvoir de dépenser du gouvernement fédéral lui permet aussi de financer des initiatives de recherche, de sensibilisation, d'information et de prévention et contrôle des maladies, de même que des projets pilotes en santé.

Le pouvoir du fédéral de légiférer sur des questions de droit criminel qui touchent la santé est large et lui permet d'adopter des lois pour protéger la santé et la sécurité de la population, notamment en ce qui a trait à la vente, à la distribution et à la promotion de médicaments, d'appareils médicaux, de produits de santé naturels, d'aliments et de produits cosmétiques. Les lois de réglementation fédérales sont généralement structurées comme des lois criminelles, en ce sens qu'elles prévoient des interdictions et des sanctions, y compris l'emprisonnement, mais, en pratique, elles fonctionnent comme des lois de réglementation visant à protéger la santé publique. Le fédéral peut aussi légiférer sur les brevets d'invention et de découverte, ce qui, avec sa compétence en droit criminel, lui permet d'encadrer la tarification des médicaments brevetés au Canada.

Les pouvoirs des gouvernements provinciaux en lien avec la santé découlent de leurs compétences en matière d'hôpitaux, de propriété et de droits civils et d'affaires de nature locale ou privée. La compétence en matière de propriété et de droits civils est la plus englobante qui est conférée aux provinces; elle leur permet de légiférer sur pratiquement toutes les relations juridiques entre des personnes et des entités sur leur territoire (notamment en matière de vie privée, de consentement, de droits des patients et des

travailleurs et de certains aspects de la vente de médicaments – décisions sur les listes de médicaments et l'assurance – dans la province). Les tribunaux ont généreusement interprété ce pouvoir, qui comprend les droits accordés aux personnes physiques sous le régime des délits de la common law (p. ex. le droit à l'intégrité physique, qui intervient dans des cas de négligence médicale et de coups et blessures), du droit des contrats et du droit des biens. La compétence des provinces quant aux affaires de nature locale ou privée est à l'origine des régimes d'assurance maladie provinciaux, et des initiatives de protection et de promotion de la santé à l'échelon local ou municipal. De façon générale, les provinces sont responsables de la prestation des soins de santé, de l'administration de l'assurance maladie et de l'encadrement des professions de la santé.

Vu ce cadre constitutionnel, il faut tenir compte à la fois de lois fédérales et de lois provinciales pour les questions touchant la santé.

23.3 Système public et système privé

Au Canada, l'assurance maladie couvre les soins « médicalement nécessaires » fournis dans des hôpitaux et par des médecins. Le Parlement n'a pas défini l'expression « médicalement nécessaire », laissée à l'interprétation des provinces et des territoires. Les éléments couverts par les assurances provinciales changent souvent, sont retroints en raison de la pression pour limiter les coûts et diffèrent beaucoup d'un régime à l'autre.

Une assurance privée peut venir « bonifier » la protection du régime public en couvrant des soins et des services que ce dernier ne comprend pas, et des non-citoyens peuvent payer de leur poche, mais des lois provinciales interdisent le recours à l'assurance privée pour des services médicalement nécessaires. La Cour suprême du Canada a toutefois remis en question la constitutionnalité de ces interdictions dans l'arrêt *Chaoulli*, rendu en 2005. Dans une décision partagée, elle a conclu que l'interdiction québécoise de recourir à l'assurance privée était contraire aux droits des patients, qui se voyaient obligés d'attendre longtemps pour des services publics. Les juges minoritaires auraient appliqué la même conclusion au pays en entier. Pour l'instant, l'arrêt ne s'applique qu'au Québec, mais il pourrait tout de même avoir des répercussions à l'échelle nationale.

Le coût des soins supplémentaires, comme les médicaments d'ordonnance, les soins à domicile et les soins de longue durée, est payé par le patient, par l'assurance privée et par du financement public. Les couvertures varient selon la province ou le territoire. Certains employeurs offrent des régimes d'assurance privés à leur personnel. De nombreuses cliniques au Canada opèrent en dehors du réseau public pour offrir une grande variété de services, y compris des actes chirurgicaux, diagnostiques et thérapeutiques. Les cliniques sont libres d'offrir des services qui ne sont pas médicalement nécessaires, comme des interventions esthétiques non urgentes, et qui ne sont pas couverts par les régimes publics.

En 2024, les dépenses dans le réseau de santé privé au Canada se chiffraient à environ 108 G\$.

23.4 Soins de longue durée

Les dépenses pour les établissements de soins de longue durée au Canada sont estimées à 38,8 G\$ pour 2024. Ces établissements obtiennent leur permis auprès des provinces, et sont souvent exploités par des propriétaires privés. On y offre des services médicaux, infirmiers et sociaux et des services connexes.

23.5 Professions de la santé réglementées

Presque toutes les personnes qui exercent une profession réglementée du secteur de la santé le font de façon privée, plutôt qu'à titre d'employés du gouvernement. Des lois provinciales spécialisées encadrent ces professions sur différents plans : exigences d'obtention du permis, champ d'exercice et déontologie (ce qui comprend les règles sur la publicité et les conflits d'intérêts). Les interdictions publicitaires concernent surtout les associations avec des fournisseurs de biens et de services médicaux, et les règles sur les conflits d'intérêts portent principalement sur les rabais, les pots-de-vin et la recommandation de ses propres services. Les provinces ont récemment commencé à étendre le champ d'exercice de certaines professions pour répondre aux problèmes d'accès aux soins.

23.6 Pharmacies

Au Canada, les pharmacies jouent un rôle de plus en plus important dans les soins aux patients, les provinces élargissant peu à peu le champ d'exercice des pharmaciens et des techniciens en pharmacie. En Ontario, les pharmaciens peuvent dorénavant donner des prescriptions pour traiter

19 maladies courantes (14 autres pourraient s'ajouter à ce nombre), demander certains tests en laboratoire et administrer plus de vaccins financés par l'État; les techniciens en pharmacie devraient aussi voir leur rôle dans l'administration de vaccins élargi. Avec ces changements, l'Ontario rejoint d'autres provinces, comme l'Alberta et la Nouvelle-Écosse, où les pharmaciens ont depuis déjà un bon moment des pouvoirs élargis de prescription et de demande de tests, ce qui contribue à désengorger les salles d'urgence. L'accès aux soins et l'efficacité du système s'en trouvent certes accrus, mais pour atténuer les risques liés à la responsabilité, les professionnels en pharmacie doivent veiller à respecter leurs obligations en matière de documentation, de déontologie et de réglementation.

23.7 Marketing et publicité

Des lois fédérales et provinciales encadrent la façon dont les produits et services de santé sont annoncés et commercialisés, notamment la *Loi sur les aliments et drogues*, la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances* et la *Loi sur la concurrence*, au niveau fédéral, et les lois et règlements sur la protection du consommateur et la santé, au niveau provincial. De façon générale, elles interdisent les déclarations fausses, trompeuses, mensongères ou susceptibles de créer une fausse impression quant à la nature, la valeur ou la sûreté d'un produit.

Santé Canada est l'organisme de réglementation national qui veille au respect des lois concernant les publicités sur les produits de santé. Il élabore aussi des politiques et des lignes directrices pour aider les annonceurs à comprendre les exigences et à s'y conformer. Son Document d'orientation sur la distinction entre les activités publicitaires et les autres activités pour les produits de santé aide les parties prenantes à déterminer si leur message est promotionnel, et donc soumis aux dispositions sur la publicité de la *Loi sur les aliments et drogues* et d'autres lois.

Pour favoriser la conformité à la législation, Santé Canada collabore avec des organismes indépendants de préapprobation de la publicité. Leur intervention – facultative, sauf dans le cas des opioïdes – consiste à examiner le matériel promotionnel avant sa distribution. Le Conseil consultatif de publicité pharmaceutique (CCPP) examine des publicités de médicaments d'ordonnance s'adressant aux professionnels de la santé, et les Normes de la publicité s'occupent de préautoriser les publicités de médicaments en vente libre et de produits de santé naturels s'adressant aux consommateurs.

Diverses instances provinciales et associations sectorielles, comme Médicaments novateurs Canada et l'association des sociétés canadiennes de technologies médicales (MEDEC), supervisent les publicités sur les services et les professionnels de la santé (médecine, dentisterie, chiropratique et autres professions réglementées). Ces organisations ont mis en place des initiatives d'autoréglementation, par exemple des codes sur les pratiques de marketing et la conduite de leurs membres. Ces codes définissent les interactions appropriées entre les entreprises membres qui conçoivent, développent, produisent ou commercialisent des produits ou des services médicaux et les professionnels de la santé. On entend généralement par « professionnels de la santé » les personnes et les entités qui achètent, louent, recommandent, utilisent ou prescrivent des produits médicaux au Canada, ou en facilitent l'achat ou la location. Tous les codes du genre visent à promouvoir des pratiques commerciales éthiques et des comportements socialement responsables au sein de l'industrie, et à encourager les professionnels de la santé à prendre des décisions sur des produits ou des services en se fondant sur leur propre jugement.

23.8 Approvisionnement

Les fabricants, importateurs et distributeurs de produits de santé qui font affaire avec des organisations du secteur public doivent savoir que les activités de ces dernières sont régies par des lois et des politiques, dont des règles encadrant l'approvisionnement et le paiement faisant en sorte qu'elles agissent avec intégrité et professionnalisme et soient perçues comme telles.

23.9 Respect de la vie privée

Les lois fédérales et provinciales sur le respect de la vie privée et la protection des données et des renseignements médicaux encadrent la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels. La législation canadienne sur la protection de la vie privée souscrit aux dix principes qui sont mondialement reconnus (1. Responsabilité, 2. Détermination des fins de la collecte des renseignements, 3. Consentement, 4. Limitation de la collecte, 5. Limitation de l'utilisation, de la communication et de la conservation, 6. Exactitude, 7. Mesures de sécurité, 8. Transparence, 9. Accès aux renseignements personnels et 10. Possibilité de porter plainte à l'égard du non-respect des principes).

23.10 Litiges

Les réclamations et litiges en raison de lésions corporelles sont moins fréquents au Canada qu'aux États-Unis, mais représentent tout de même un risque méritant des mesures de protection et d'atténuation. La Cour suprême du Canada a limité les dommages-intérêts pouvant être accordés pour douleurs et souffrances à environ 320 000 \$ par personne pour les cas les plus graves. Les dommages-intérêts punitifs sont rares et généralement modestes. D'autres facteurs expliquent que nous avons moins tendance à judiciariser les dossiers, comme le fait que la partie perdante doit généralement payer une bonne partie des frais juridiques de celle qui a eu gain de cause, et que les affaires sont plus souvent entendues par un juge que devant un jury. Cela dit, en partie pour les mêmes raisons, les actions collectives gagnent en popularité au pays. Les réclamations en vertu de la *Charte canadienne des droits et libertés* pourraient se multiplier, car la Cour suprême du Canada a conclu que la Charte s'appliquait non seulement aux actes du gouvernement, mais aussi aux entités privées (comme les hôpitaux) qui « agissent en vue de l'exécution d'une politique ou d'un programme déterminé du gouvernement ».

23.11 Télémédecine

La télémédecine prend de plus en plus de place dans le système de santé canadien, surtout depuis la pandémie de COVID-19 et les réformes qui en ont découlé. De nouveaux modèles de facturation – comme celui de l'Ontario, où une relation médecin-patient préexistante est nécessaire à la réception d'un financement public intégral – viennent perturber les modèles des entités privées, mais les gouvernements continuent de peaufiner les règles pour atteindre un équilibre entre l'accès et les coûts. L'attribution des permis demeure fragmentaire dans les provinces et territoires, mais certaines initiatives comme le registre des médecins de l'Atlantique et l'autorisation spéciale du Québec tendent vers l'accroissement de l'harmonisation. Malgré les disparités, des sondages révèlent que la patientèle est très satisfaite et préfère les soins virtuels. Ce secteur devrait poursuivre sa croissance au pays.

23.12 Technologies féminines

Le secteur des technologies féminines est en émergence au Canada. Il comprend les produits, les services, les diagnostics et les solutions numériques axés sur les enjeux de santé des femmes et des personnes à qui on a assigné le sexe féminin à la naissance : santé génésique, ménopause, endométriose, maternité, etc. Bien qu'il n'en soit encore qu'à ses balbutiements, il retient l'attention de plus en plus d'entrepreneurs et d'investisseurs qui reconnaissent le manque criant d'innovation dans le domaine de la santé des femmes. En raison de cette reconnaissance accrue, des écosystèmes de soutien et de la demande croissante de la patientèle, le secteur des technologies féminines présente d'importantes occasions de croissance et de perfectionnement au sein du secteur canadien des technologies médicales.

23.13 Fertilité

Le droit de la fertilité est une branche hautement spécialisée du secteur de la santé au Canada qui fait intervenir des considérations cliniques, éthiques et réglementaires complexes. Il est régi par un ensemble de lois fédérales (la plus notable étant la *Loi sur la procréation assistée*) et provinciales qui établissent des règles pour les technologies de procréation assistée, l'anonymat des donneurs et les contrats de grossesse pour autrui.

23.14 Intelligence artificielle

L'intelligence artificielle (IA) pourrait jouer un rôle transformateur dans le secteur canadien de la santé, vu le potentiel qu'elle a de révolutionner les diagnostics, la médecine personnalisée, l'efficacité administrative et la mobilisation des patients. Les professionnels de la santé y ont de plus en plus recours dans l'analyse de données médicales, la prise de décisions cliniques et l'optimisation des flux de travail afin de pouvoir se concentrer davantage sur la prestation de soins personnalisés. À mesure que la réglementation évolue et que les investissements en télémédecine se multiplient, on voit s'accroître l'utilisation de solutions alimentées par l'IA dans des domaines comme l'imagerie, le triage et la gestion de la santé de

la population. La venue de l'IA fait cependant naître de nouveaux enjeux touchant la vie privée, la responsabilité et la gouvernance éthique. Pour en assurer l'usage responsable et préserver du même coup la confiance des patients, il faudrait mettre en place de solides mécanismes de surveillance, et la sphère du droit devra continuer de s'adapter aux nouvelles réalités.

23.15 Conclusion

Le secteur de la santé au Canada, vigoureux et en pleine expansion, est régi par un cadre juridique caractérisé par une séparation des pouvoirs entre le fédéral et les provinces et par un écheciveau de lois et de règlements. Il importe de bien les comprendre pour profiter des importantes occasions d'investissement que présente ce secteur. Pour vous y retrouver, ne manquez pas de faire appel à BLG.

Groupes de BLG

Assurance

Capital-investissement et capital de risque

Commerce de détail et tourisme d'accueil

Commerce international et investissements

Concurrence, antitrust et investissements étrangers

Construction et génie

Cybersécurité, respect de la vie privée et protection des renseignements personnels

Droit autochtone

Droit de la santé

Droit des sociétés et droit commercial

Droit du sport et du jeu

Droit du travail et de l'emploi

Droit fiscal

Droit immobilier commercial

Droit minier

Éducation

Énergie

Environnement

Fusions et acquisitions

Gestion de patrimoine

Gestion des investissements

Gouvernement et secteur public

Gouvernement et secteur public

Infrastructures

Insolvabilité et restructuration

Litige et arbitrage

Litige et arbitrage relatifs au droit des sociétés et au droit commercial

Marchés financiers

Preuve électronique

Propriété intellectuelle

Services bancaires et financiers

Services de traduction juridique

Soins de santé et sciences de la vie

Technologies

Transports

Urbanisme, aménagement du territoire et droit municipal

Pour en savoir davantage, rendez-vous sur **blg.com**.

Calgary

Centennial Place, East Tower
520 – 3rd Ave S W, Suite 1900
Calgary AB T2P 0R3 Canada
Tél. 403.232.9500 | Téléc. 403.266.1395

Montréal

1000, rue De La Gauchetière O., bureau 900
Montréal QC H3B 5H4 Canada
Tél. 514.879.1212 | Téléc. 514.954.1905

Ottawa

World Exchange Plaza,
100, rue Queen, bureau 1300
Ottawa ON K1P 1J9 Canada
Tél. 613.237.5160 | Téléc. 613.230.8842 (juridique)
Télec. 613.787.3558 (PI) | ipinfo@blg.com (PI)

Toronto

Bay Adelaide Centre, East Tower
22 Adelaide St W, Suite 3400
Toronto, ON M5H 4E3 Canada
Tél. 416.367.6000 | Téléc. 416.367.6749

Vancouver

1200 Waterfront Centre
200 Burrard St, P.O. Box 48600
Vancouver BC V7X 1T2 Canada
Tél. 604.687.5744 | Téléc. 604.687.1415

blg.com/fr

Vos avocats au Canada

Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. est une société à responsabilité limitée de l'Ontario.