

FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA

Saisir les occasions d'affaires;
éviter les embûches

McCarthy
Tétrault

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
Le Canada	2
Structures organisationnelles	5
Lois sur les investissements étrangers	10
Droit de la concurrence	18
Financement d'entreprise et fusions et acquisitions	22
Prêts bancaires et autre capital d'emprunt	30
Fiscalité	32
Taxe de vente	37
Fabrication et vente de produits	39
Immobilier	44
Droit des Autochtones	56
Propriété intellectuelle	59
Technologie de l'information	63
Lois linguistiques	68
Immigration	72
Commerce international et investissement	76
Emploi	88
Lois sur la vie privée	95
Règlements environnementaux	99
Règlement des différends	101
Faillite et restructuration	105
Relations avec les gouvernements	112
Profil de McCarthy Tétrault	117

INTRODUCTION

Quels sont les principaux éléments à prendre en considération au moment de planifier la création ou l'acquisition d'une entreprise au Canada? Quelles sont les occasions à saisir et où se trouvent les éventuelles embûches?

Préparé par McCarthy Tétrault, le guide *Faire des affaires au Canada* décrit les éléments essentiels des aspects juridiques de la création ou de l'acquisition d'une entreprise au Canada. Il est rédigé à l'intention des gens d'affaires non résidents, mais à quelques exceptions près, les mêmes éléments s'appliquent lorsque toutes les parties sont au Canada.

Nous avons structuré ce guide afin qu'il soit pour vous un document utile et facile à consulter. Le guide commence par un survol des systèmes politiques et juridiques canadiens puis il aborde les secteurs de droit les plus susceptibles d'influer sur vos décisions commerciales : les investissements étrangers, le commerce international, le financement des sociétés, les fusions et acquisitions, la concurrence, la fiscalité, la propriété intellectuelle, les biens immobiliers et d'autres sujets.

Chaque section du guide vise à donner des renseignements généraux et ne se veut pas une analyse exhaustive de toutes les dispositions du droit canadien auxquelles votre entreprise peut être tenue de se conformer. Pour cette raison, nous vous recommandons de consulter un de nos avocats en ce qui a trait aux aspects juridiques particuliers de votre activité ou investissement projeté. Le cabinet McCarthy Tétrault compte des bureaux dans les principaux centres financiers du Canada et il dispose de l'expertise et des compétences pouvant vous aider à réaliser avec succès toute opération commerciale au Canada.

Les renseignements indiqués dans la présente publication sont donnés en date du 1^{er} janvier 2009 ou de toute date ultérieure indiquée.

**Préparé par
McCarthy Tétrault,
le guide *Faire des
affaires au Canada*
décrit les éléments
essentiels des
aspects juridiques
de la création ou
de l'acquisition
d'une entreprise
au Canada.**

LE CANADA

Le Canada est le deuxième pays du monde en superficie avec un territoire de près de 10 millions de kilomètres carrés. Sa population s'élève à plus de 33 millions d'habitants. Sa partie développée constitue moins du tiers de l'ensemble de son territoire et environ 50 % de sa population vit à moins de 150 kilomètres de sa frontière sud avec les États-Unis, dans le corridor très industrialisé qui s'étend de Windsor, en Ontario, à la ville de Québec, au Québec. Le Canada a deux langues officielles : l'anglais et le français.

En tant que l'une des huit économies les plus vigoureuses des pays industrialisés, le Canada est membre du Groupe des Huit pays les plus industrialisés (G8) au monde. La Bourse de Toronto et la Bourse de croissance TSX se classent au troisième rang des bourses nord-américaines et au huitième rang des bourses mondiales en ce qui a trait à la capitalisation boursière. À l'heure actuelle, environ 75 % des exportations du Canada se font vers les États-Unis, 8 % vers l'Union européenne, 2 % vers la Chine et 2 % vers le Japon.

Comme l'a indiqué le gouvernement fédéral dans ses documents budgétaires de janvier 2009, le Canada est confronté à trois grands défis dans le cadre de l'actuelle conjoncture économique et financière mondiale, soit :

- > les répercussions du resserrement des conditions du crédit et des pertes subies par les marchés boursiers attribuables aux dislocations des marchés financiers mondiaux;
- > le ralentissement économique observé aux États-Unis et dans d'autres grands pays, et son incidence sur la demande pour les exportations canadiennes; et
- > la forte chute des prix de nombreux produits de base provenant du Canada, ce qui freine la hausse des bénéfices et des revenus au Canada.

**Membre du
Groupe des Huit
pays les plus
industrialisés (G8)
au monde,
le Canada est
l'une des huit
économies les
plus vigoureuses
des pays
industrialisés.**

Dans son rapport publié en mars 2009, le Fonds monétaire international (FMI) a indiqué que le Canada est en meilleure position qu'un grand nombre d'autres pays pour résister à la tourmente financière et à la récession qui sévissent à l'échelle mondiale. Le FMI a souligné que les mesures de stimulation prévues dans le budget de 2009 vont bien au-delà du minimum de 2 % du PIB. Il a aussi fait remarquer qu'une réglementation stricte conjuguée à la bonne structure du capital et aux méthodes conservatrices des banques canadiennes caractérisant le système bancaire canadien ont permis à celui-ci d'éviter les pertes spectaculaires subies par les banques de nombreux autres pays d'importance.

Le Canada est un État fédéral où le pouvoir est partagé entre un gouvernement national, dix gouvernements provinciaux et trois

Le Canada est un État fédéral où le pouvoir est partagé entre un gouvernement national, dix gouvernements provinciaux et trois gouvernements territoriaux.

gouvernements territoriaux. La *Loi constitutionnelle de 1867* prévoit que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux disposent d'un pouvoir législatif exclusif sur une liste détaillée de sujets, et que le gouvernement fédéral détient un pouvoir général résiduel de légiférer dans les domaines qui ne sont pas exclusivement de compétence provinciale. Chacun des deux paliers de gouvernement du Canada a le pouvoir exclusif d'adopter des lois dans ses champs de compétence respectifs, sous réserve des restrictions prévues à la *Charte canadienne des droits et libertés*, qui fait partie intégrante de la *Loi constitutionnelle de 1982*.

L'autorité législative du gouvernement fédéral s'étend notamment à la réglementation des échanges et du commerce, aux banques et à la monnaie, à la faillite et à l'insolvabilité, à la propriété intellectuelle, au droit criminel et à la défense nationale, alors que les gouvernements provinciaux peuvent légiférer notamment en matière d'administration des biens meubles et immeubles, de droits civils, d'éducation, de santé et de commerce dans la province. Les provinces délèguent certains aspects de ces pouvoirs législatifs aux administrations municipales qui adoptent leurs propres règlements.

Le Canada a hérité du régime parlementaire britannique qui est appliqué aux deux niveaux de gouvernement. À l'échelon fédéral, le premier ministre du Canada est le chef du gouvernement et à l'échelon provincial, les premiers ministres provinciaux sont les chefs des gouvernements. Ils sont les leaders du parti politique majoritaire à la Chambre des communes ou aux assemblées législatives provinciales ou ont, à tout le moins, le soutien de la majorité des députés à la Chambre des communes ou des assemblées législatives provinciales.

Avant d'établir une nouvelle entreprise au Canada ou d'acquérir le contrôle d'une entreprise existante, il importe d'être au courant à la fois des lois fédérales et des lois provinciales en vigueur dans les provinces où vous prévoyez exploiter votre entreprise. Le droit civil est en usage au Québec, et la common law dans le reste du pays. Aux fins du présent guide, nous porterons surtout notre attention sur les lois de la province d'Ontario; toutefois, les lois et les programmes des autres provinces de common law sont semblables à ceux de l'Ontario. Nous aborderons aussi certaines lois de la province de Québec, en particulier à la section [Lois linguistiques](#). Les avocats des différents bureaux de McCarthy Tétrault seront heureux de passer en revue les lois et réglementations fédérales et provinciales, ainsi que les règlements municipaux, qui s'appliquent à vos activités commerciales particulières.

Il importe d'être au courant à la fois des lois fédérales et des lois provinciales en vigueur dans les provinces où vous prévoyez exploiter votre entreprise.

STRUCTURES ORGANISATIONNELLES

Il existe une grande variété de structures juridiques possibles pour l'exploitation d'une entreprise au Canada. Les plus courantes sont la société par actions, la société en commandite, la société de personnes, la fiducie, la copropriété, la coentreprise et la société à responsabilité illimitée.

Le choix de la structure organisationnelle appropriée dépend de la situation de l'investisseur, de la nature des activités commerciales, du moyen de financement, de la fiscalité et des obligations pouvant découler des activités de l'entreprise.

En règle générale, l'une des premières questions auxquelles devra répondre l'entité étrangère qui envisage de faire des affaires au Canada sera de décider si l'entreprise fera directement des affaires au Canada à titre de succursale canadienne de la société mère ou en tant que personne morale distincte. Pour répondre à cette question, il faut prendre en considération les facteurs suivants :

- > le traitement fiscal du revenu tiré d'une entreprise canadienne dans le pays d'origine du promoteur;
- > l'opportunité de protéger l'actif de la société mère contre d'éventuelles réclamations liées à l'entreprise canadienne;
- > le nombre de propriétaires de l'entreprise canadienne;
- > l'accès aux programmes d'encouragement des gouvernements fédéral et provinciaux et des administrations municipales;
- > les incidences fiscales canadiennes.

Il existe une grande variété de structures juridiques possibles pour l'exploitation d'une entreprise au Canada.

Une entité étrangère qui exploite une succursale au Canada doit être enregistrée dans chaque province où l'entreprise exerce ses activités. Elle doit également effectuer auprès des gouvernements fédéral et provinciaux la plupart des déclarations et des dépôts auxquels sont tenues les entreprises canadiennes.

Parmi les structures organisationnelles mentionnées ci-dessus, la société par actions est la structure la plus souvent utilisée pour exercer des activités commerciales au Canada. Contrairement à la société en commandite, à la société de personnes, à la fiducie, à la copropriété ou à la coentreprise, la société par actions est une personne morale qui est distincte de ses propriétaires sur le plan juridique. Les actionnaires ne possèdent pas l'actif, les droits et les obligations de la société. La responsabilité des actionnaires se limite généralement à la valeur des actifs qu'ils ont investis dans la société pour acquérir leur participation. Outre les avantages de la responsabilité limitée, les actions et les titres de créance des sociétés sont généralement plus faciles à négocier. Par conséquent, ces placements sont souvent plus attrayants que les parts des sociétés de personnes et des coentreprises. Dans certains cas, la constitution d'une société peut également présenter des avantages fiscaux.

La société par actions est la structure la plus souvent utilisée pour exercer des activités commerciales au Canada.

Contrairement à une société par actions, une société de personnes n'est pas une entité juridique distincte mais consiste plutôt en une relation établie entre des parties qui exploitent une entreprise en commun, dans un but lucratif. Les associés se partagent les bénéfices, les pertes et le produit net en cas de dissolution. La société de personnes a pour principal avantage de permettre que les pertes soient imputées aux associés, ces pertes pouvant, sous réserve de certaines règles de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada), être déduites des autres revenus des

associés. À l'opposé, le principal inconvénient que présente une société en nom collectif est que chacun des associés est personnellement responsable des dettes de la société, l'actif personnel de chacun étant ainsi exposé dans le cas où l'actif de la société n'est pas suffisant pour acquitter ces dettes. Le risque de responsabilité d'un associé peut être réduit au minimum s'il s'agit d'une société en commandite plutôt qu'une société en nom collectif. Dans le cas d'une société en commandite, la responsabilité du commanditaire se limite à son investissement dans la société en commandite aussi longtemps que son rôle dans les activités et la gouvernance de la société en commandite demeure passif.

Dans chaque cas, le choix de la structure organisationnelle la plus appropriée pour faire des affaires au Canada dépend entièrement de facteurs individuels.

Si votre choix s'arrête sur la société par actions, vous devrez prendre en considération le régime sous lequel vous constituerez la société. Certaines activités commerciales (p. ex. les services bancaires) relèvent expressément de la compétence soit fédérale soit provinciale et vous obligent à constituer la société en vertu d'une loi particulière. Cependant, les sociétés qui ne sont pas expressément assujetties à ces lois peuvent être constituées en vertu de lois fédérales du Canada ou des lois de n'importe quel territoire ou province.

La principale loi fédérale régissant les sociétés est la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (LCSA), qui s'inspire des lois sur les sociétés en vigueur aux États-Unis. La plupart des provinces et territoires canadiens ont adopté leurs propres lois sur les sociétés, très similaires à la LCSA. De légères différences distinguent les lois sur les sociétés fédérales de celles des provinces, ce qui peut influencer le choix du régime selon les situations particulières.

L'investisseur étranger devra tenir compte des caractéristiques suivantes des lois canadiennes relatives aux sociétés par actions :

- > Aux termes de la LCSA, au moins 25 % des administrateurs de la société canadienne doivent résider au Canada (c.-à-d. être des résidents du Canada qui sont citoyens canadiens ou résidents permanents du Canada). Les critères de résidence des dirigeants qui s'appliquent aux sociétés de régime provincial et territorial diffèrent d'un territoire à un autre. Plusieurs provinces et territoires n'ont pas de tels critères.
- > Le conseil d'administration d'une société canadienne doit être composé d'au moins une personne et peut compter un nombre illimité d'administrateurs.
- > Chaque administrateur doit être une personne physique et un administrateur ne peut nommer un remplaçant pour assumer son rôle à sa place.

Le choix de la structure organisationnelle la plus appropriée pour faire des affaires au Canada dépend entièrement de facteurs individuels.

- > Les administrateurs se voient généralement imposer certaines responsabilités et obligations en vertu des lois sur les sociétés ainsi qu'en vertu de certaines autres lois fédérales et provinciales, notamment celles relatives à l'environnement, à l'impôt, aux valeurs mobilières, aux retraites et à l'emploi.
- > Les actionnaires d'une société canadienne peuvent, dans la plupart des cas, conclure une « convention unanime des actionnaires » afin de limiter les pouvoirs du conseil d'administration. Dans la mesure où les pouvoirs des administrateurs sont ainsi limités, les responsabilités et obligations des administrateurs seront habituellement transférées aux actionnaires.
- > La société peut avoir un actionnaire unique, et les administrateurs ne sont pas obligés de détenir des actions de la société.

Généralement, les sociétés canadiennes ne sont pas tenues de déposer leurs états financiers auprès d'un organisme public, sauf dans le cas des sociétés ouvertes.

- > La loi accorde une protection importante aux actionnaires minoritaires d'une société canadienne, et il peut être difficile et coûteux de les éliminer.
- > Le conseil d'administration doit approuver les états financiers de la société une fois par année et les présenter aux actionnaires de la société.
- > En règle générale, les sociétés canadiennes ne sont pas tenues de déposer leurs états financiers auprès d'un organisme public, sauf dans le cas des sociétés ouvertes.
- > L'obligation de faire vérifier les états financiers de la société varie en fonction des provinces et des territoires et les actionnaires peuvent généralement consentir à dispenser la société de cette obligation de vérification (sauf dans le cas des sociétés ouvertes).
- > L'identité des actionnaires de la société n'est pas du domaine public et la société n'est pas tenue de communiquer les noms de ses actionnaires (sauf dans le cas des sociétés ouvertes).

- > Les réunions du conseil d'administration et, dans certains cas, les assemblées d'actionnaires de la société canadienne, peuvent se tenir à l'extérieur du Canada.
- > Les résolutions des administrateurs ou des actionnaires peuvent être adoptées au moyen d'un instrument écrit signé par tous les administrateurs ou actionnaires, selon le cas, au lieu d'être adoptées dans le cadre d'une réunion ou d'une assemblée.
- > Les livres et registres que la société canadienne doit tenir en vertu de la loi, notamment ceux en format électronique, doivent être conservés au Canada.

Les entreprises américaines qui s'établissent au Canada choisissent, dans certains cas, la société à responsabilité illimitée comme véhicule pour leurs activités commerciales au Canada, en raison du traitement favorable dont bénéficient ces sociétés en tant qu'entités intermédiaires aux termes des lois fiscales américaines. Les récentes modifications apportées à la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis vont toutefois éliminer dans de nombreux cas les avantages fiscaux associés à ces entités ou entraîneront des incidences fiscales défavorables. Voir la section [Fiscalité](#).

Les entreprises américaines qui s'établissent au Canada choisissent, dans certains cas, la société à responsabilité illimitée comme véhicule pour leurs activités commerciales au Canada.

LOIS SUR LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

La *Loi sur Investissement Canada* (LIC) est la seule loi fédérale sur les investissements étrangers d'application générale. Certaines dispositions législatives restreignent la propriété et l'investissement étrangers dans des secteurs précis, dont les services financiers, le transport aérien, la radiodiffusion et les télécommunications. Il existe aussi des obstacles à l'investissement étranger dans les secteurs des médias et de l'édition. La LIC a subi un certain nombre de modifications importantes prenant effet dès mars 2009. Le rapport ci-dessous tient compte de ces modifications. Les opérations mettant en cause la « sécurité nationale », y compris les placements minoritaires, sont dorénavant aussi susceptibles d'examen.

La LIC vise notamment à encourager les non-Canadiens à investir au Canada de manière à contribuer à la croissance économique et à la création d'emplois. Deux ministres fédéraux sont responsables de l'administration de la LIC : le ministre de l'Industrie et le ministre du Patrimoine canadien. Le ministre de l'Industrie nomme un directeur des investissements pour le conseiller et l'assister dans l'administration de la LIC dans les secteurs non culturels.

Les investissements des non-Canadiens dans le secteur culturel sont régis par le ministre du Patrimoine canadien. Tout processus d'examen auquel doivent se soumettre les entreprises culturelles, telles que définies dans la LIC, relève donc du ministère du Patrimoine canadien, et non d'Industrie Canada. Nommé par le ministre du Patrimoine canadien, le directeur des investissements est chargé de le conseiller et de l'assister dans l'administration de la LIC pour les activités culturelles.

Que l'investisseur étranger établisse une exploitation canadienne par voie d'acquisition ou en démarrant une nouvelle entreprise canadienne, l'investissement sera assujéti aux conditions d'examen des investissements étrangers de la LIC. Les non-Canadiens qui envisagent d'établir une nouvelle entreprise canadienne ou de prendre le contrôle

La Loi sur Investissement Canada vise notamment à encourager les non-Canadiens à investir au Canada de manière à contribuer à la croissance économique et à la création d'emplois.

d'une entreprise existante dont la valeur de l'actif ne dépasse pas le seuil applicable doivent déposer un « avis d'investissement », c'est-à-dire un court formulaire de renseignements, avant ou peu après la conclusion de l'opération. Cependant, les investissements visant à prendre le contrôle d'une entreprise canadienne dont la valeur de l'actif dépasse le seuil applicable doivent faire l'objet d'un « examen », nécessitant la présentation de renseignements plus détaillés sur la société visée et des projets de l'investisseur à son égard. Le processus d'examen dure habituellement au moins 45 jours et a pour principal but de veiller à ce que l'opération proposée soit à l'avantage net du Canada.

Seuils relatifs à l'examen

En règle générale, lors d'une acquisition de contrôle d'une entreprise canadienne par un non-Canadien, l'acquisition doit être soumise à

l'examen du directeur nommé par le ministre et à l'approbation du ministre dans les cas suivants :

Les investissements visant à prendre le contrôle d'une entreprise canadienne dont la valeur de l'actif dépasse le seuil applicable doivent faire l'objet d'un « examen ».

- > Dans le cas de l'acquisition directe du contrôle d'une entreprise canadienne par l'acquisition des actions avec droit de vote d'une société constituée au Canada ou l'acquisition des droits de vote d'une personne morale sans capital social, d'une société de personnes, d'une fiducie ou d'une coentreprise exploitant cette entreprise, ou l'acquisition de la quasi-totalité des actifs utilisés pour exploiter cette entreprise, lorsque l'actif de l'entreprise canadienne est d'une valeur comptable égale ou supérieure à 5 millions de dollars.
- > Dans le cas de l'acquisition indirecte du contrôle d'une entreprise canadienne, par exemple, par l'acquisition de sa société mère à l'extérieur du Canada, si la valeur de l'actif de l'entreprise canadienne est égale ou supérieure à 50 millions de dollars, ou si l'entreprise canadienne représente plus de 50 % de l'actif du groupe d'entités acquises, l'entreprise canadienne a un actif total d'une valeur égale ou supérieure à 5 millions de dollars. On calcule généralement la valeur des

actifs à l'aide de la valeur comptable établie d'après les plus récents états financiers vérifiés de l'entité applicable.

En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), des modifications apportées conformément à la renégociation de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de la politique du directeur des investissements, les seuils d'examen mentionnés plus haut peuvent être modifiés dans certains cas relativement à la prise de contrôle d'une entreprise canadienne par ce que la LIC définit comme un « investisseur OMC » (une personne physique ou morale qui vient d'un pays membre de l'OMC) ou par un autre non-Canadien lorsque l'entreprise canadienne est sous le contrôle d'un investisseur OMC. Ces modifications sont apportées dans les cas suivants :

- > Dans le cas des acquisitions directes mentionnées ci-dessus, le seuil déclenchant l'examen aux fins d'une acquisition par un investisseur OMC ou auprès d'un tel investisseur est passé de 5 millions à 312 millions de dollars (pour 2009 ou la partie de 2009 précédant l'entrée en vigueur des modifications), sous réserve d'un rajustement annuel pour tenir compte de l'inflation et de la croissance économique. Toutefois, les modifications apportées récemment ont une incidence sur les seuils d'examen après 2009 comme il est décrit ci-après.
- > Les acquisitions indirectes par un investisseur OMC ou auprès d'un tel investisseur ne sont pas soumises à l'examen, peu importe la valeur des actifs canadiens.

Les acquisitions indirectes par un investisseur OMC ou auprès d'un tel investisseur ne sont pas soumises à l'examen, peu importe la valeur des actifs canadiens.

Sont sujets à l'examen les investissements qui constituent la prise de contrôle d'une entreprise canadienne (peu importe la valeur des actifs) ou l'établissement d'une nouvelle entreprise canadienne dont les activités sont liées « au patrimoine culturel du Canada ou à l'identité nationale ». Les types précis d'activités comprennent l'édition de livres, la publication de magazines, la production et la distribution de films, la télévision et la radio, et la production et la distribution d'enregistrements de musique.

Sauf quelques exceptions, les investissements étrangers soumis au processus d'examen ne peuvent être effectués avant qu'une décision ne soit rendue et que le ministre ne soit convaincu, ou ne soit réputé convaincu, que l'investissement « représente un avantage net pour le Canada ». Si le ministre décide initialement que l'investissement ne représente pas un tel avantage, le non-Canadien aura la possibilité de présenter des déclarations et de prendre des engagements à l'égard de l'investissement afin de satisfaire aux conditions.

Pour s'assurer de cet « avantage net pour le Canada », le ministre prend en considération les facteurs suivants :

Le ministre prend en considération la contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

- > l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada;
- > l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise canadienne et le secteur industriel dont elle fait partie;
- > l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique et la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada;
- > 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 en matière industrielle, économique et culturelle; et
- > la contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

En décembre 2007, le ministre de l'Industrie a publié des lignes directrices qui s'appliquent aux opérations pouvant faire l'objet d'un examen relativement à l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne lorsque l'acquéreur proposé est une société détenue par un État étranger. Les nouvelles lignes directrices traduisent les préoccupations éventuelles du ministre relativement à la « gouvernance et l'orientation commerciale »

de certaines sociétés d'État (c.-à-d., une société contrôlée directement ou indirectement par un gouvernement étranger). Les lignes directrices prévoient que le ministre examinera la gouvernance et la structure redditionnelle de l'entité d'État et, dans le cadre de cet examen, indiquera si l'entité non canadienne respecte les normes canadiennes de gouvernance, par exemple les engagements en matière de transparence et de divulgation, l'indépendance des membres des conseils d'administration, l'indépendance des comités de vérification, le traitement équitable des actionnaires et le respect des lois et pratiques canadiennes.

Dans le cadre de la détermination de l'avantage net, les lignes directrices prévoient que le ministre évaluera si l'entreprise canadienne devant être acquise par une société d'État étrangère continuera à être en mesure de faire affaire sur une base commerciale ainsi que certains points importants dont la destination des exportations, l'endroit de la transformation, la participation de Canadiens dans les activités et le niveau des dépenses en immobilisations pour maintenir l'entreprise canadienne. Une entité contrôlée par un gouvernement étranger peut par conséquent prévoir qu'elle peut être tenue de prendre d'autres engagements en plus de ceux normalement prévus pour une société fermée afin de garantir l'approbation par le ministre.

Généralités

La *Loi sur l'investissement Canada* prévoit actuellement certaines exceptions relativement à l'examen des investissements étrangers dans des entreprises canadiennes, par exemple, lorsqu'un investissement est effectué par suite de l'acquisition d'actions par une personne engagée dans le commerce des valeurs mobilières. Un investissement visant à acquérir une participation dans une entreprise canadienne existante, sans entraîner une prise de contrôle aux termes de la LIC, ne fait généralement pas l'objet d'un examen ou d'un avis.

Les renseignements fournis en vertu de la LIC sont sous le sceau de la confidentialité et, sauf quelques exceptions, ne seront pas divulgués au

Un investissement visant à acquérir une participation dans une entreprise canadienne existante, sans entraîner une prise de contrôle aux termes de la LIC, ne fait généralement pas l'objet d'un examen ou d'un avis.

public et ils sont aussi assujettis aux nouveaux pouvoirs du ministre décrits ci-après.

L'observation des dispositions de la LIC n'exclut pas un examen ou une action par le Bureau de la concurrence en vertu des dispositions relatives aux fusions contenues dans la *Loi sur la concurrence*. Voir la prochaine section [Droit de la concurrence](#).

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'investisseur doit s'assurer de respecter les exigences de la LIC ainsi que celles de toute loi limitant les investissements étrangers dans certains secteurs précis.

Voici un aperçu des autres changements importants compris dans les modifications apportées en mars 2009 à la LIC :

L'investisseur doit s'assurer de respecter les exigences de la LIC ainsi que celles de toute loi limitant les investissements étrangers dans certains secteurs précis.

- > **Augmentation des seuils pour les membres de l'OMC.** Les seuils d'examen des investissements faits par des membres de l'OMC dans une entreprise canadienne seront portés à 600 millions de dollars, 800 millions de dollars et un milliard de dollars, respectivement, au cours des six prochaines années (et devraient entrer en vigueur à l'été 2009). Par la suite, le seuil applicable sera fixé chaque année suivant une formule prescrite, ce qui pourrait diminuer le nombre d'investissements faisant l'objet d'un examen préalable à la clôture. Les investissements faits par des non-Canadiens continueront d'être visés par une obligation de dépôt d'une notification postérieure à la clôture.
- > **Élimination de la plupart des seuils propres à des secteurs.** Le seuil de 5 millions de dollars visant les investissements dans les services de transport, les services financiers et la production d'uranium a été éliminé mais il sera maintenu pour les investissements dans les entreprises culturelles et certains investissements directs faits par des investisseurs non membres de l'OMC. L'examen préalable à la clôture dans le cas des investissements dans les services de transport et la

production d'uranium pourrait continuer de faire l'objet d'une surveillance préalable à la clôture de la part du gouvernement. Le ministre des Transports procède à des examens préalables à la clôture des opérations proposées visant des entreprises de transport qui soulèvent des questions d'intérêt public et qui excèdent les seuils de notification préalable en vertu de la *Loi sur la concurrence*. De plus, même si le seuil inférieur visant certaines entreprises a été éliminé dans la LIC, le nouveau critère d'examen relatif à la sécurité nationale décrit plus haut pourrait toujours constituer un motif justifiant la décision du ministre d'examiner les investissements dans une entreprise de production d'uranium.

- > **Seuils fondés sur la « valeur de l'entreprise ».** Actuellement, le seuil d'examen est fondé sur la valeur totale de tous les actifs acquis telle qu'elle est indiquée dans les états financiers de l'entreprise canadienne pour l'année précédente. Ce calcul fondé sur la valeur de l'actif se fera dorénavant d'après la « valeur de l'entreprise », cette valeur devant être définie dans des règlements qui seront publiés.
- > **Critères vagues et examen éventuellement étendu.** Le gouvernement aura le pouvoir d'examiner les investissements proposés (y compris les investissements minoritaires) si le ministre responsable a « des motifs raisonnables de croire que l'investissement pourrait porter atteinte à la sécurité nationale ». Aucun seuil financier ne s'appliquera à un examen portant sur la sécurité nationale et il n'existe aucune définition de la « sécurité nationale ». Le gouvernement peut refuser l'investissement, demander des engagements, imposer des modalités et des conditions à l'investissement ou, si l'investissement a déjà été fait, exiger le désinvestissement. L'examen peut avoir lieu avant ou après la clôture et peut s'appliquer à des réorganisations de sociétés lorsqu'il n'y a pas de modification du contrôle au plus haut niveau.

Le gouvernement aura le pouvoir d'examiner les investissements proposés si le ministre responsable a « des motifs raisonnables de croire que l'investissement pourrait porter atteinte à la sécurité nationale ».

- > **Échange possible des renseignements obtenus avec d'autres organismes faisant enquête.** Le ministre pourrait maintenant contraindre une partie à fournir des renseignements dans le contexte d'une demande d'examen que le ministre « considère comme nécessaire ». De plus, dans le cas de renseignements produits à l'égard d'un examen portant sur la sécurité nationale, le ministre peut communiquer ces renseignements à des organismes d'enquête déterminés, lesquels peuvent aussi communiquer les renseignements à d'autres personnes aux fins de l'enquête faite par cet organisme. En général, les renseignements fournis au ministre dans le contexte d'un examen portant sur un investissement ne peuvent être divulgués à d'autres organismes gouvernementaux sauf si cela est nécessaire aux fins de l'administration et de l'application de la LIC.

DROIT DE LA CONCURRENCE

La *Loi sur la concurrence* fédérale (ci-après, la « Loi ») impose des sanctions pénales aux personnes qui s'entendent avec des concurrents pour fixer les prix, se répartir la clientèle ou les marchés ou limiter l'offre, qui pratiquent le truquage des offres, le télémarketing trompeur ou qui sont coupables d'infractions de publicité trompeuse intentionnelle. Un régime civil régit les formes moins flagrantes de publicité trompeuse. La Loi contient également des dispositions civiles ou administratives qui permettent au Tribunal de la concurrence (ci-après, le « Tribunal »), à la demande du commissaire de la concurrence, d'examiner certaines pratiques commerciales et, dans certains cas, de prononcer des ordonnances d'interdiction ou d'ordonner des mesures correctives pour interdire ou corriger la conduite, afin d'éliminer ou de réduire son effet anticoncurrentiel. Ces pratiques susceptibles d'examen comprennent les fusions, la collusion entre concurrents, l'abus de position dominante ou le monopole, et un certain nombre d'ententes verticales entre fournisseurs et clients, comme le maintien des prix, les ventes liées, le refus de vendre et les ententes d'exclusivité. En vertu de la Loi, les parties privées peuvent également avoir accès au Tribunal dans le cas de certains agissements, comme le maintien des prix, l'exclusivité, les ventes liées et le refus de vendre. Le Tribunal a aussi le pouvoir d'imposer des amendes pour abus de position dominante.

La Loi n'exige pas l'approbation préalable des fusions, sauf qu'elles peuvent être assujetties aux conditions d'avis de fusion.

La Loi a subi certaines modifications importantes prenant effet à compter de mars 2009. Notre rapport présenté ci-après tient compte de ces modifications.

Règlement sur les fusions

La Loi n'exige pas l'approbation préalable des fusions, sauf qu'elles peuvent être assujetties aux conditions d'avis de fusion (voir ci-dessous). Une fusion est une acquisition d'un intérêt relativement important dans la totalité ou quelque partie d'une entreprise. Si le commissaire de la concurrence estime que la fusion est susceptible d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence et qu'il conteste la fusion en présentant une demande au Tribunal, la fusion fera alors l'objet d'un examen par le Tribunal. En cas de

décision défavorable, le Tribunal peut émettre une ordonnance pour empêcher ou dissoudre (en partie ou en totalité) la fusion.

La Loi comprend une liste de critères dont le Tribunal tient compte pour déterminer si une fusion est susceptible de diminuer sensiblement la concurrence. Ces critères sont généralement semblables à ceux que l'on retrouve dans la jurisprudence américaine, bien que leur application puisse différer. En raison de la petite taille de l'économie canadienne, une concentration accrue peut être acceptable dans les secteurs où même un pourcentage assez élevé du marché canadien ne permettrait pas une efficacité optimale et une capacité de concurrencer à l'échelle mondiale. C'est pourquoi les seuils qui pourraient déclencher un examen par le gouvernement, comme ceux relatifs aux parts de marché, sont, dans de nombreux secteurs, plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

En raison de la petite taille de l'économie canadienne, une concentration accrue peut être acceptable dans certains secteurs.

Les fusions de grande envergure nécessitent un avis de fusion et le dépôt de renseignements auprès du commissaire de la concurrence. Les fusions doivent généralement faire l'objet d'un avis (c.-à-d., faire l'objet d'un préavis de fusion) lorsqu'elles dépassent deux seuils : le « seuil concernant la taille des parties » et le « seuil concernant l'ampleur de l'opération ». Selon le « seuil concernant la taille des parties », les parties et leurs filiales respectives (qui comprennent toutes les sociétés détenues à plus de 50 %) doivent avoir des actifs au Canada ou des produits bruts

tirés des ventes en provenance et à destination du Canada de plus de 400 millions de dollars au total. Selon le « seuil concernant l'ampleur de l'opération », l'entité visée doit avoir des actifs au Canada ou des produits bruts tirés des ventes en provenance et à destination du Canada de plus de 70 millions de dollars. En général, sauf quelques exceptions, la valeur des actifs et des produits est calculée d'après les valeurs comptables figurant dans les plus récents états financiers vérifiés de l'entité visée.

Le préavis de fusion prévoit le dépôt d'un formulaire de préavis auprès du commissaire. Une opération visée par un préavis de fusion ne peut pas être conclue avant l'expiration de la période d'attente applicable. La période d'attente initiale est de 30 jours. Au cours de cette période initiale, si le commissaire émet une demande de renseignements, la

période d'attente est alors prolongée jusqu'au 30^e jour qui suit la remise au commissaire d'une réponse complète à la demande d'information.

Contrairement à la *Loi sur Investissement Canada*, une fois que le ministre pertinent a approuvé l'opération proposée, l'expiration de la période d'attente applicable en vertu de la *Loi sur la concurrence* n'empêche pas le Bureau de s'opposer à la fusion plus tard au cours de la prochaine année. En conséquence, même si une opération peut être approuvée après l'expiration de la période d'attente pertinente, les parties attendront généralement de recevoir une indication du commissaire que l'opération ne sera pas contestée avant d'effectuer l'opération. Dans les cas de fusions complexes, l'examen du commissaire peut prendre plus de temps que la période d'attente obligatoire.

Dans certains cas, les parties peuvent aussi obtenir un Certificat de décision préalable (CDP) auprès du commissaire afin d'éviter le processus de préavis de fusion. Si le commissaire délivre un CDP concernant l'opération projetée, il ne pourra plus contester l'opération par la suite, à moins d'un changement important dans la situation avant la clôture. À noter toutefois que la délivrance du CDP est discrétionnaire, et qu'un CDP n'est généralement accordé que lorsque la fusion ne pose aucun problème de concurrence.

Des frais de dépôt de 50 000 \$ sont payables pour toute opération faisant l'objet d'un préavis de fusion.

Abus de position dominante

L'abus de position dominante sur un marché constitue une pratique susceptible d'examen pouvant faire l'objet d'une ordonnance (y compris d'amendes pouvant atteindre 15 millions de dollars) du Tribunal si celui-ci juge que l'abus réduit sensiblement la concurrence. Tout d'abord, il doit y avoir une position dominante ou un contrôle d'un marché. Il n'est pas nécessaire qu'il y ait monopole, mais la société dominante doit occuper une part de marché relativement importante, de sorte qu'elle dicte, dans une large mesure, les conditions de marché et exclut les concurrents. Des agissements anticoncurrentiels doivent également contribuer à l'abus de position dominante. Le fait de dominer

L'abus de position dominante sur un marché constitue une pratique susceptible d'examen pouvant faire l'objet d'une ordonnance du Tribunal si celui-ci juge que l'abus réduit sensiblement la concurrence.

un marché ne constitue pas automatiquement une infraction à la Loi; cela devient un problème lorsqu'une société adopte des tactiques commerciales de prix d'éviction ou d'exclusivité. Lorsqu'une société dominante tente d'exclure des concurrents potentiels ou d'éliminer une concurrence existante, le Tribunal de la concurrence peut être appelé à intervenir.

Il n'est pas toujours facile de faire la différence entre des pratiques concurrentielles et des pratiques anticoncurrentielles. Il n'y a rien de mal à livrer une concurrence âpre, même pour une société dominante. Toutefois, lorsque l'intention de la société est d'éliminer la concurrence ou d'empêcher l'entrée ou l'expansion de concurrents sur un marché, il peut y avoir abus de position dominante. La Loi dresse une liste non exhaustive de ces agissements anticoncurrentiels. Elle comprend le fait de vendre des articles à un prix inférieur à leur coût d'acquisition dans le but

Il n'est pas toujours facile de faire la différence entre des pratiques concurrentielles et des pratiques anticoncurrentielles.

de mettre au pas ou d'éliminer un concurrent, le fait de faire pression sur un fournisseur pour qu'il refuse de vendre à des concurrents, ou le fait, pour un fournisseur intégré verticalement, de facturer des prix plus avantageux à ses divisions de détail. L'établissement de prix abusifs peut également constituer un agissement anticoncurrentiel.

Infractions pénales

La Loi considère comme un acte criminel (sous réserve des défenses disponibles) la conclusion d'une entente ou d'un arrangement avec un concurrent en vue de fixer les prix relatifs à l'offre d'un produit, l'allocation de marchés de consommateurs ou de marchés géographiques pour la production ou l'offre d'un produit, ou la restriction de la production ou de l'offre d'un produit. Le trucage des offres constitue également une infraction pénale. Ces pratiques sont interdites quel que soit leur effet sur la concurrence. Le télémarketing trompeur et la publicité trompeuse intentionnelle ou téméraire sont aussi considérés comme des infractions en vertu de la Loi.

Les personnes trouvées coupables de ces activités sont passibles de peines d'emprisonnement de 14 ans et/ou d'amendes de plusieurs millions de dollars. Une infraction aux dispositions pénales de la Loi peut entraîner une poursuite au civil pour dommages-intérêts intentée par la ou les personnes ayant subi une perte par suite de l'infraction.

FINANCEMENT D'ENTREPRISE ET FUSIONS ET ACQUISITIONS

Le Canada est doté de marchés financiers bien développés et très évolués. Les principales sources de capitaux sont les banques à charte canadiennes et les institutions financières (notamment les caisses de retraite, les sociétés de fonds communs de placement et les sociétés d'assurances), les marchés publics et les organismes gouvernementaux. Les actions des sociétés ouvertes canadiennes et étrangères peuvent être cotées et négociées à une ou à plusieurs Bourses canadiennes. La Bourse de Toronto (TSX) est la plus importante Bourse du Canada. Le Canada compte également des marchés hors cote actifs pour une variété d'autres titres, y compris, plus particulièrement, les titres d'emprunt. Les banques à charte canadiennes constituent la principale source de marges de crédit et de prêts à terme renouvelables.

Appels publics à l'épargne et placements privés

Au Canada, les lois sur les valeurs mobilières relèvent de la compétence provinciale, et chaque province et territoire canadiens a donc son propre organisme de réglementation des valeurs mobilières et fait ses propres lois dans ce domaine. Néanmoins, la législation sur les valeurs mobilières au Canada a fait l'objet d'importants travaux d'harmonisation, grâce à l'utilisation de règlements et de normes canadiens et multilatéraux adoptés par un organisme cadre regroupant tous les organismes provinciaux de réglementation des valeurs mobilières (les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ou ACVM) et promulguées en lois par les provinces. De plus, l'« autorité principale » ou le « régime de passeport » adopté par toutes les provinces canadiennes (à l'exception de l'Ontario, qui compte le plus gros marché financier du Canada) permet que de nombreux aspects des lois sur les valeurs mobilières soient réglementés efficacement par une seule compétence participante, en plus de l'Ontario. Ces aspects comprennent l'examen et le visa des prospectus, le respect des obligations d'information continue et l'obtention de dispenses de certaines dispositions des lois sur les valeurs mobilières.

**Le Canada est
doté de marchés
financiers bien
développés et
très évolués.**

En mars 2009, le Parlement fédéral a adopté une loi visant à mettre en place pendant une période de trois ans et à financer un Bureau de transition vers un régime canadien de réglementation des valeurs

mobilières. Il s'agit d'une première étape en vue de l'établissement d'un régime fédéral de réglementation des valeurs mobilières et d'une autorité de réglementation fédérale visant à remplacer ou à compléter les régimes provinciaux actuels.

Les sociétés qui offrent des titres de créance ou des titres de participation au public canadien, que ce soit dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne ou non, doivent préparer un prospectus qui devra être approuvé par l'organisme de réglementation des valeurs mobilières de la province ou du territoire où elles offrent leurs titres. Ce prospectus sera examiné par l'autorité principale aux termes du régime de passeport précité. Un exemplaire du prospectus doit également être remis aux investisseurs potentiels. Le prospectus doit contenir un exposé complet, véridique et clair de la nature des titres offerts et des activités commerciales

La dispense relative au placement privé exonère l'entreprise de l'obligation de publier un prospectus lorsqu'elle n'offre ses titres qu'à des investisseurs institutionnels ou à d'autres « investisseurs accrédités ».

de l'émetteur. Si les titres sont offerts au Québec, le prospectus doit être traduit en français.

La dispense relative au placement privé exonère l'entreprise de l'obligation de publier un prospectus lorsqu'elle n'offre ses titres qu'à des investisseurs institutionnels ou à d'autres « investisseurs accrédités », bien que l'entreprise puisse être tenue d'envoyer aux investisseurs une « notice d'offre » contenant des renseignements qui sont souvent à peu de chose près équivalents à ceux contenus dans le prospectus. Il existe de nombreuses autres dispenses de prospectus, notamment celles qui concernent l'émission de titres par des « émetteurs privés » ou à l'intention d'employés ou encore celles qui concernent l'émission de papier commercial à court terme et de dettes bancaires, auquel cas, il n'y a aucun document d'information à préparer ou un document abrégé est utilisé.

Il est conseillé aux émetteurs qui songent à offrir leurs titres par l'entremise d'un placement privé de demander conseil à leur avocat, car des restrictions de revente s'appliquent généralement aux titres ainsi vendus.

Les actionnaires de sociétés ouvertes canadiennes n'ont généralement pas de droits préférentiels de souscription prévus par la loi ou par contrat. En

conséquence, les nouvelles émissions d'actions se font habituellement dans le cadre d'un appel public à l'épargne ou d'un placement privé, plutôt que par l'émission de droits de souscription aux actionnaires existants. Dans le cas des émetteurs importants, un syndicat de placement canadien conclut souvent un contrat d'« achat ferme » dans lequel le syndicat assume le risque de fluctuations des prix sur le marché du moment de la signature du contrat d'« achat ferme » avec l'émetteur (jusqu'à quatre jours ouvrables avant le dépôt du prospectus provisoire, sauf dans le cas d'un placement fait aux termes d'un prospectus préalable, comme il est décrit ci-après) jusqu'à la conclusion de l'offre.

L'émetteur qui dépose un prospectus ou qui inscrit ses titres à la cote d'une Bourse canadienne devient un « émetteur assujetti » et, à ce titre, il devient assujetti à différentes obligations d'information continue et en temps opportun. Ces obligations portent notamment sur la préparation et le dépôt des états financiers trimestriels et annuels et du rapport de gestion y afférent, ainsi que d'une notice annuelle et des déclarations décrivant tout changement important dans les affaires de l'émetteur. Les administrateurs, dirigeants et autres « initiés » de l'émetteur sont tenus de déposer des rapports sur toute négociation des titres de l'émetteur. Les circulaires de sollicitation de procurations relatives aux assemblées des actionnaires doivent contenir l'information prescrite, notamment des renseignements complets sur la rémunération des dirigeants.

Les émetteurs étrangers qui satisfont à certaines conditions et qui deviennent des émetteurs assujettis au Canada par suite de l'inscription de leurs titres à la cote d'une Bourse canadienne ou de l'acquisition d'un émetteur assujetti canadien par un échange d'actions peuvent généralement respecter leurs obligations d'information continue au Canada en déposant les documents de leur territoire d'origine.

Les ACVM ont adopté différentes normes qui s'inspirent de la loi américaine Sarbanes-Oxley. Ces normes comprennent notamment une

L'émetteur qui dépose un prospectus ou qui inscrit ses titres à la cote d'une Bourse canadienne devient un « émetteur assujetti » et, à ce titre, il devient assujetti à différentes obligations d'information continue et en temps opportun.

norme canadienne sur la surveillance des vérificateurs, une norme multilatérale exigeant une attestation du chef de la direction et du chef des finances, et une norme multilatérale sur les comités de vérification. De plus, deux normes canadiennes ont été adoptées sur la gouvernance; l'une décrit les lignes directrices en matière de gouvernance, alors que l'autre exige que les émetteurs produisent un rapport chaque année sur leurs pratiques de gouvernance.

Les émetteurs dont les actions sont inscrites à la cote de certaines Bourses canadiennes peuvent tirer profit du régime de placement par voie de prospectus simplifié au Canada qui permet de mobiliser des capitaux sur les marchés publics de façon rapide en préparant et en déposant un prospectus simplifié qui intègre par renvoi les plus récents documents d'information continue de l'émetteur. En général, les émetteurs

Les émetteurs dont les actions sont inscrites à la cote de certaines Bourses canadiennes peuvent tirer profit du régime de placement par voie de prospectus simplifié au Canada.

admissibles à ce régime peuvent faire approuver leur prospectus par l'organisme de réglementation des valeurs mobilières provincial en quatre jours ouvrables. Pour les émetteurs qui ne sont pas admissibles à ce régime, l'approbation du prospectus peut prendre de trois à six semaines, et parfois plus. Aux termes des lois sur les valeurs mobilières canadiennes, les émetteurs peuvent aussi déposer un prospectus préalable de base d'un montant total en dollars de titres (qui peut être réparti entre des titres d'emprunt, des titres de participation et d'autres titres) qui seront par la suite émis sur une période d'au plus 25 mois. Au moment du placement réel des titres visés par le prospectus préalable de base – et au plus tard deux jours ouvrables après la fixation du prix d'offre des titres – l'émetteur dépose simplement un supplément de prospectus relativement

court indiquant les modalités particulières des titres alors offerts ainsi que les renseignements supplémentaires dont ne disposait pas l'émetteur au moment du dépôt du prospectus. Bien qu'il y ait des exceptions, les suppléments des prospectus préalables de base ne font généralement pas l'objet d'un examen, ce qui permet aux émetteurs d'agir rapidement et de tirer avantage de créneaux de financement de durée limitée au sein des marchés.

Les organismes de réglementation des valeurs mobilières canadiens et américains ont adopté le Régime d'information multinational (RIM) qui permet d'offrir les titres de grands émetteurs américains au public canadien en utilisant un prospectus américain déposé auprès de l'organisme des États-Unis appelé *Securities and Exchange Commission* (SEC). Les sociétés inscrites à la cote d'une Bourse canadienne sont assujetties aux règles et aux règlements de cette Bourse.

Fusions et acquisitions

Offres publiques d'achat

Les lois provinciales et territoriales sur les valeurs mobilières, qui sont maintenant en grande partie harmonisées, régissent les offres publiques d'achat. L'offre publique d'achat est une offre faite à une personne, dans une province ou un territoire canadien, visant l'acquisition d'un certain nombre d'actions avec droit de vote ou de titres de participation d'une même catégorie, laquelle offre, si elle est acceptée, fait en sorte que l'acheteur (et les personnes qui agissent de concert avec lui) détient au moins 20 % des actions en circulation de cette catégorie d'une société visée. Une offre publique d'achat doit être faite à tous les actionnaires selon des modalités égales (c.-à-d., aucun « avantage accessoire » à un actionnaire particulier) et doit être valide durant une période de 35 jours. L'initiateur doit fournir aux actionnaires de la société visée une circulaire contenant les renseignements prescrits sur l'offre, ainsi que certains renseignements normalement présentés dans un prospectus concernant l'acheteur (notamment les états financiers *pro forma*), si ses actions font partie de la contrepartie offerte. Les administrateurs de la société visée doivent aussi envoyer aux actionnaires une circulaire dans laquelle le conseil formule sa recommandation aux actionnaires d'accepter ou non l'offre ou, si le conseil refuse de faire une recommandation, une explication portant sur l'absence de recommandation. Tant la note d'information que la circulaire du conseil d'administration doivent être traduites en français si l'offre publique d'achat est faite au Québec (à moins qu'une dispense *de minimis* ou autre soit obtenue à l'égard de l'exigence de traduction au Québec).

Les lois provinciales et territoriales sur les valeurs mobilières, qui sont maintenant en grande partie harmonisées, régissent les offres publiques d'achat.

Des règles particulières s'appliquent lorsque l'offre est faite par un « initié » de la société visée. Dans ce cas, un évaluateur indépendant, sous la supervision d'un comité indépendant du conseil de la société visée, doit généralement procéder à l'évaluation officielle des actions de la société visée.

Certaines offres publiques d'achat sont dispensées de ces exigences. C'est le cas notamment des offres d'achat visant les titres d'une société visée qui compte un maximum de cinq actionnaires (à condition que le prix payé ne dépasse pas 115 % du cours du marché); des achats dans le cours normal sur le marché boursier qui ne dépassent pas 5 % des titres en circulation de l'émetteur pendant une période de 12 mois; de l'acquisition des titres d'une société fermée (et de certains autres émetteurs non assujettis comptant moins de 50 actionnaires, compte non

Certaines offres publiques d'achat sont dispensées des exigences de la loi sur les valeurs mobilières.

tenu des employés actuels ou antérieurs); et des offres publiques d'achat étrangères, lorsqu'il y a des motifs raisonnables de croire que le nombre d'actions détenues par des actionnaires canadiens est inférieur à 10 % du total des actions en circulation et que les actionnaires canadiens sont autorisés à y participer selon des modalités au moins aussi favorables que celles qui s'appliquent aux autres actionnaires.

En général, en vertu des lois sur les sociétés, si un initiateur acquiert 90 % des actions avec droit de vote d'une société visée (mis à part les actions que cet initiateur ou les membres de son groupe détenaient avant l'offre) dans le cadre d'une offre publique d'achat adressée à l'ensemble des actionnaires, il peut invoquer le droit d'acquisition forcée des actions, au prix de l'offre, des actionnaires minoritaires qui n'ont pas déposé leurs actions en réponse à l'offre. S'il ne peut invoquer ce droit parce qu'il n'a pas atteint le seuil de 90 %, mais qu'au moins $66 \frac{2}{3}$ % des actions en circulation ont été acquises dans le cadre de l'offre, les actions des actionnaires restants peuvent généralement être acquises au moyen d'un regroupement d'entreprises (voir ci-dessous) au prix de l'offre.

Le marché doit être avisé de l'acquisition de titres de participation ou d'actions avec droit de vote représentant 10 % (5 % lorsqu'une offre publique d'achat a déjà été faite) d'une catégorie de titres d'une société

visée (y compris les actions appartenant en propriété véritable à l'acheteur et à ses alliés). L'acheteur doit donner son avis au marché en publiant un communiqué de presse et en déposant dans les deux jours ouvrables une déclaration selon le système d'alerte dans la forme prescrite (laquelle doit aussi indiquer toute intention de la part de l'acheteur d'acquérir des titres supplémentaires de la catégorie). L'initiateur et ses alliés doivent s'abstenir d'acquérir des actions supplémentaires pendant un jour ouvrable à partir de la date à laquelle la déclaration selon le système d'alerte est déposée, à moins qu'ils ne détiennent plus de 20 % de la catégorie de titres faisant l'objet de l'acquisition. Un communiqué de presse doit être publié et une déclaration additionnelle doit être déposée si un changement dans un fait important est contenu dans une déclaration précédente ou lors de l'acquisition d'une autre tranche de 2 % de la catégorie de titres.

Regroupements d'entreprises

Le « regroupement d'entreprises » est une autre méthode utilisée pour acquérir une société ouverte canadienne. Il s'agit d'une fusion, d'une consolidation, d'un plan d'arrangement ou d'une autre opération, conforme aux statuts de la société visée. Ce regroupement d'entreprises nécessite l'approbation des actionnaires de la société visée dans le cadre d'une assemblée convoquée à cette fin. Dans un tel cas, la société visée préparera une circulaire d'information de la direction renfermant l'information exigée et l'expédiera par la poste à ses actionnaires.

Le plan d'arrangement est la forme la plus courante de regroupement d'entreprises, parce qu'il offre le plus de souplesse quant aux différents aspects d'une opération qui ne serait peut-être pas possible dans le cadre d'une autre opération prévue par la loi. Les plans d'arrangement nécessitent l'approbation du tribunal compétent (fondée sur une conclusion que l'arrangement est « équitable et raisonnable » pour les parties intéressées) et l'approbation des actionnaires (le seuil d'approbation est généralement de 66 ²/₃ %).

Si l'acheteur est apparenté à la société visée, des règles particulières s'appliquent généralement. Notamment, une évaluation officielle des actions de la société visée par un évaluateur indépendant, sous la

Si l'acheteur est apparenté à la société visée, une évaluation officielle et le consentement d'une majorité des actionnaires minoritaires seront requis.

supervision du conseil de la société visée ou d'un comité indépendant peut être exigée. L'opération nécessite également le consentement d'une majorité des actionnaires minoritaires (des actionnaires non apparentés à l'acheteur, qui ne tirent autrement aucun avantage supplémentaire de l'opération ou encore qui n'ont aucun intérêt particulier dans l'opération), en plus de l'approbation des actionnaires requise aux termes des lois sur les sociétés applicables.

Opérations entre personnes apparentées

Les lois sur les valeurs mobilières de certaines provinces canadiennes comportent des règles complexes régissant les opérations entre une société ouverte et les parties qui lui sont liées (c.-à-d., des actionnaires importants, des administrateurs et des dirigeants). Ces règles visent à empêcher que des parties liées reçoivent un avantage d'une société ouverte au détriment de ses actionnaires minoritaires sans leur approbation.

PRÊTS BANCAIRES ET AUTRE CAPITAL D'EMPRUNT

Au Canada, il est facile d'obtenir des prêts bancaires auprès de grandes banques canadiennes ainsi que des filiales de banques étrangères et des succursales canadiennes de banques non canadiennes. Le système bancaire canadien est bien réglementé et les banques canadiennes sont bien capitalisées. Le système bancaire canadien s'est acquis une réputation internationale en raison de la capacité de récupération qu'il a démontrée dans le cadre de la crise bancaire mondiale actuelle; par ailleurs, le crédit bancaire demeure accessible au Canada. Outre les banques, le Canada compte des bailleurs de fonds concurrentiels qui sont particulièrement actifs sur les marchés des prêts reposant sur l'actif, des prêts mezzanines et du financement de projets. Il existe de plus deux institutions financières gouvernementales fédérales offrant du financement : la Banque de développement du Canada, qui offre du financement aux petites et moyennes entreprises, et Exportation et développement Canada, qui a expressément pour mandat d'aider les exportateurs canadiens en leur procurant un financement.

Les prêts à taux variable sont souvent indexés suivant un « taux préférentiel » fixé périodiquement par une banque canadienne et fondé sur le taux annoncé chaque semaine par la Banque du Canada, la banque centrale du Canada. Les taux des prêts à taux fixe s'appuient habituellement sur les taux des obligations à long terme du gouvernement du Canada. Il existe aussi d'autres formes d'emprunt et de fixation des taux d'intérêt (comme les prêts au taux TIOL et les acceptations bancaires). Pour les emprunteurs, de telles opérations comportent habituellement des frais.

Ces frais comprennent généralement des frais juridiques, des commissions d'engagement et des frais de traitement ainsi que d'autres frais.

Les prêts à court et à long terme consentis au Canada peuvent être non garantis, ou garantis par les biens réels ou personnels de l'emprunteur. Les prêteurs peuvent insister pour que les prêts non garantis soient appuyés par une garantie de la société mère, ou par une « sûreté négative » selon laquelle l'emprunteur convient (sauf quelques exceptions) de ne pas

Au Canada, il est facile d'obtenir des prêts bancaires auprès de grandes banques canadiennes ainsi que des filiales de banques étrangères et des succursales canadiennes de banques non canadiennes.

constituer de sûretés sur ses éléments d'actif. En outre, toutes les provinces tiennent un registre électronique pour l'enregistrement des sûretés sur les biens personnels et ont établi des bureaux d'enregistrement des actes pour enregistrer les intérêts dans les biens-fonds. Voir la section [Immobilier](#).

Le Canada n'impose pas de restrictions sur les devises. Les prêts peuvent être accordés en différentes devises et sont souvent accordés en dollars canadiens et américains.

Étant donné la nature concurrentielle des marchés canadiens des prêts, les taux d'intérêt y sont souvent plus bas, pour des crédits comparables, que dans d'autres pays, en particulier aux États-Unis. Bien que les taux d'imposition au Canada soient plus élevés qu'ailleurs, les avantages liés à la déduction des intérêts débiteurs sur les prêts au Canada sont de ce

De nombreux programmes et organismes fédéraux et provinciaux accordent des subventions ou des prêts aux entreprises canadiennes.

fait plus importants. Les emprunts faits au Canada comportent d'autres avantages fiscaux. Par exemple, les règles sur la capitalisation restreinte, qui limitent la déductibilité des intérêts, ne s'appliquent pas aux créances de tiers sans lien de dépendance. En outre, la retenue d'impôt canadienne ne s'appliquera généralement pas aux intérêts (sauf certains types d'intérêts) versés sur les créances de tiers sans lien de dépendance. Finalement, la Nouvelle-Écosse, l'Alberta et la Colombie-Britannique permettent la constitution de sociétés à responsabilité illimitée, qui sont des entités hybrides qui créent des possibilités de planification fiscale pour les opérations transfrontalières américaines. Voir la section [Fiscalité](#).

De nombreux programmes et organismes fédéraux et provinciaux accordent des subventions ou des prêts aux entreprises canadiennes. La disponibilité de l'aide gouvernementale dépend de certains facteurs, dont l'emplacement de l'investissement proposé, le nombre d'emplois qui seront créés, le potentiel d'exportation du produit ou du service, le fait que l'investissement serait effectué ou non sans l'aide gouvernementale et la valeur des capitaux investis par les propriétaires de l'entreprise. Les sociétés de propriété étrangère sont généralement admissibles aux programmes d'aide gouvernementale.

FISCALITÉ

Impôt sur le revenu

Le gouvernement fédéral prélève de l'impôt sur le revenu, tout comme le font les gouvernements provinciaux et territoriaux. L'impôt fédéral sur le revenu est prélevé sur le revenu de toutes provenances des personnes qui résident au Canada et, sous réserve des dispositions de toute convention fiscale applicable, il est prélevé sur le revenu de source canadienne des personnes non résidentes employées au Canada, qui exploitent une entreprise au Canada ou qui réalisent un gain à la disposition de certains types de biens canadiens. En règle générale, une province ou un territoire prélèvera également de l'impôt sur le revenu à des personnes qui résident ou exploitent une entreprise dans la province ou le territoire de compétence. Certaines provinces imposent également un impôt aux non-résidents sur les gains réalisés lors de la disposition de certains types de biens canadiens situés dans la province.

Le taux d'impôt combiné fédéral-provincial appliqué aux sociétés varie sensiblement selon la nature et l'importance des activités commerciales, l'emplacement de ces activités et d'autres facteurs. Le gouvernement fédéral a adopté une loi prévoyant la réduction graduelle du taux d'impôt fédéral sur le revenu des sociétés jusqu'en 2012. En 2008, le taux combiné d'impôt sur le revenu le plus élevé applicable aux sociétés privées sous contrôle non canadien était d'environ 35,5 %, alors que le plus bas, applicable aux bénéficiaires tirés d'activités habituelles d'une telle société était d'environ 29,5 %. Les gouvernements peuvent également accorder des crédits d'impôt et d'autres encouragements fiscaux qui réduisent le taux d'imposition réel.

Les particuliers sont assujettis à des impôts progressifs. Les taux d'impôt dépendent du type de revenu, de la province de résidence et d'autres facteurs. En 2008, le taux d'impôt combiné fédéral-provincial le plus élevé appliqué au revenu imposable des particuliers était d'environ 48,25 %, alors que le plus bas était d'environ 39 %.

Le gouvernement fédéral prélève de l'impôt sur le revenu, tout comme le font les gouvernements provinciaux et territoriaux.

Le Canada prélève également une retenue d'impôt de 25 % sur le montant brut de certains types de revenus de source canadienne versés à des personnes non résidentes. Les paiements assujettis à la retenue d'impôt comprennent des dividendes, certains types d'intérêt, des loyers, des redevances et certains frais de gestion ou d'administration. Une retenue d'impôt peut également s'appliquer aux paiements effectués entre non-résidents si les paiements concernent une entreprise canadienne ou certains types de biens canadiens. Une loi récemment adoptée élimine de manière générale la retenue d'impôt canadienne sur les intérêts (sauf les intérêts qui dépendent de l'utilisation de biens situés au Canada ou d'une production tirée de ces biens, ou encore les intérêts qui sont calculés en fonction d'un revenu, de bénéfices ou de flux de trésorerie) payés par un résident canadien à un non-résident du Canada sans lien de dépendance. Toute convention fiscale applicable peut réduire ou éliminer le taux

Le taux d'impôt combiné fédéral-provincial/territorial qui s'applique aux filiales varie selon la province ou le territoire où elles exercent leurs activités, la nature et l'importance des activités commerciales et quelques autres facteurs.

pertinent de retenue d'impôt. Les retenues d'impôt s'appliquent au bénéficiaire non résident, mais il incombe au payeur de retenir l'impôt sur les montants versés au non-résident et de remettre au gouvernement le montant de cette retenue.

Les rubriques suivantes abordent quelques-uns des principaux facteurs fiscaux à évaluer avant d'opter pour l'établissement d'une filiale canadienne ou d'une succursale comme véhicule pour faire affaire au Canada.

Exercer une activité au Canada par l'intermédiaire d'une filiale

Une société constituée au Canada sera une résidente canadienne et devra payer de l'impôt fédéral sur ses revenus de toutes provenances. Comme nous l'avons déjà mentionné, une filiale peut également devoir payer de l'impôt provincial et/ou territorial sur son revenu.

Le taux d'impôt combiné fédéral-provincial/territorial qui s'applique aux filiales varie selon la province ou le territoire où elles exercent leurs activités, la nature et l'importance des activités commerciales et quelques autres facteurs.

Le calcul du revenu de la filiale fera l'objet de règles spéciales énoncées dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et dans toute loi fiscale provinciale ou territoriale applicable. Le revenu comprend 50 % de gains en capital. Les frais d'exploitation d'une entreprise ne sont déductibles que s'ils sont raisonnables. Ni l'impôt sur le revenu fédéral ni l'impôt sur le revenu provincial/territorial ne peut être déduit dans le calcul du revenu assujetti à l'autre niveau d'imposition. De manière générale, les dividendes peuvent être versés entre sociétés apparentées canadiennes en franchise d'impôt. Cependant, des groupes de sociétés ne peuvent pas produire de déclarations de revenu communes. Par conséquent, les pertes d'exploitation de la filiale ne pourront pas, à des fins fiscales canadiennes, compenser le revenu d'une société membre du groupe.

Les opérations entre la filiale et toute personne avec laquelle elle traite avec lien de dépendance, y compris sa société mère, devront être réalisées à des fins fiscales à la juste valeur marchande. Certains documents peuvent également être exigés aux termes des règles de l'établissement des prix de cession du Canada.

La structure capitaux d'emprunts/capitaux propres de la filiale sera assujettie aux dispositions relatives à la capitalisation restreinte qui empêchent la déduction des intérêts payables à des non-résidents déterminés par la filiale si celle-ci a une capitalisation restreinte. Une filiale est réputée avoir une capitalisation restreinte lorsque le montant des dettes dues à l'actionnaire non-résident est plus de deux fois supérieur au total des bénéfices non répartis de la société, du surplus d'apport de l'actionnaire non-résident de la société et du capital libéré des actions détenues par l'actionnaire non résident.

Le régime de retenue d'impôt décrit brièvement ci-dessus s'appliquera aux paiements versés aux non-résidents par la filiale, notamment aux intérêts et aux dividendes. Dans le cas de paiements faits à une société mère résidente des États-Unis, le Cinquième protocole à la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis (1980) récemment signé (la Convention fiscale) réduit à 7 % en 2008 et à 4 % en 2009 la retenue d'impôt sur les intérêts (sauf certains types d'intérêts comme les intérêts

Le Cinquième protocole à la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis (1980) récemment signé élimine la retenue d'impôt sur les intérêts à compter de 2010.

déterminés en fonction des profits, des flux de trésorerie ou d'un changement dans la valeur du bien) versés à un résident des États-Unis avec lien de dépendance et il élimine la retenue d'impôt sur ces intérêts à compter de 2010. Ce changement permettra une capitalisation faisant l'objet d'un traitement fiscal plus avantageux d'une filiale par une personne des États-Unis. Il faut souligner que les avantages de la Convention fiscale (notamment la réduction des taux de retenue d'impôt) ne sont accessibles qu'à certaines « personnes admissibles » au sens donné à ce terme dans les Restrictions apportées aux avantages du Cinquième protocole.

Les sociétés non résidentes qui exercent une activité commerciale au Canada sont assujetties à l'impôt de succursale.

Dans les circonstances appropriées, une société à responsabilité illimitée constituée en vertu des lois de l'Alberta, de la Colombie-Britannique ou de la Nouvelle-Écosse peut être utilisée pour obtenir les avantages liés à l'exercice des activités d'une succursale et à l'exercice des activités d'une filiale pour une société mère des États-Unis. Cette situation est possible du fait qu'une société à responsabilité illimitée, bien qu'elle soit traitée comme une société à des fins fiscales au Canada, peut être traitée comme une succursale à des fins fiscales aux États-Unis. Il est recommandé d'obtenir des conseils en matière de fiscalité américaine. En outre, les changements apportés à la Convention fiscale qui découleront du Cinquième protocole devraient être évalués puisque, bien souvent, ils élimineront les avantages fiscaux liés à de telles entités hybrides ou entraîneront des conséquences fiscales défavorables.

Exercer une activité au Canada par l'intermédiaire d'une succursale

Sous réserve des dispositions de toute convention fiscale applicable, les sociétés non résidentes doivent payer de l'impôt canadien sur la partie de leurs revenus qu'elles ont tirés de l'exploitation d'une entreprise au Canada par l'entremise d'une succursale. Les sociétés non résidentes qui exercent une activité commerciale au Canada sont assujetties à l'impôt de succursale. En résumé, l'impôt de succursale remplace la retenue d'impôt qui aurait été prélevée sur les dividendes versés par une filiale canadienne. Dans certains cas, ce facteur peut plaider en faveur de

l'établissement d'une filiale par la société étrangère, plutôt que d'une succursale.

Si le non-résident du Canada est un résident d'un territoire qui a conclu une convention fiscale avec le Canada, il sera de manière générale imposé uniquement sur ses bénéfices commerciaux gagnés au Canada dans la mesure où ces bénéfices sont attribuables à un établissement stable situé au Canada. Aux termes de certaines conventions fiscales du Canada, un non-résident peut avoir une importante présence commerciale au Canada sans être réputé avoir un établissement stable au Canada. Un examen approfondi de la convention applicable est essentiel afin de déterminer les avantages comparatifs de l'établissement d'une succursale ou d'une filiale au Canada.

De manière générale, le revenu de la succursale sera calculé selon les mêmes règles qui s'appliquent au calcul du revenu de la filiale.

Si l'exploitation canadienne subit des pertes de démarrage, le non-résident pourra peut-être déduire ces pertes dans le calcul de son revenu à des fins fiscales locales si les activités commerciales canadiennes sont exercées par l'intermédiaire d'une succursale. Lorsque l'entreprise canadienne deviendra un jour rentable, il pourrait être possible de transférer la succursale à une nouvelle filiale canadienne nouvellement constituée sans entraîner d'importances incidences fiscales canadiennes.

Dans certains cas, l'impôt de succursale peut plaider en faveur de l'établissement d'une filiale par la société étrangère, plutôt que d'une succursale.

Mesures de contrôle des devises et rapatriement du revenu

Le Canada n'applique pas de mesures de contrôle des changes ou des devises, ni de restrictions de change sur les emprunts venant de l'étranger, le rapatriement des capitaux ou la capacité de verser des dividendes, des bénéfices, des intérêts, des redevances et d'autres paiements du genre à partir du Canada.

Comme nous l'avons déjà mentionné, des retenues d'impôt peuvent être prélevées lors du rapatriement de certains types de revenus, y compris l'intérêt, les dividendes et les redevances.

TAXE DE VENTE

Le gouvernement fédéral et la plupart des provinces ont des régimes de taxe de vente.

Taxe fédérale sur les produits et services

La taxe sur les produits et services (TPS) est une taxe multi-stades fédérale de 5 % qui s'applique à la grande majorité des types de biens et de services vendus au Canada. Une taxe de vente harmonisée (TVH) de 13 % s'applique aux transactions effectuées en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador. La TPS ne s'applique pas à certains types de biens et de services, entre autres à la plupart des services financiers.

Comme la TPS est une taxe sur la valeur ajoutée, elle s'applique à toutes les étapes de la chaîne de production et de distribution. Les entreprises doivent prélever la TPS sur les biens et services qu'elles vendent, et remettre ensuite cette taxe. Elles peuvent demander un crédit pour tout montant de TPS versé sur leurs achats de biens et services. Il n'est pas toujours facile de déterminer si la TPS s'applique aux achats faits par des non-résidents du Canada, et il importe d'étudier avec soin les règles particulières.

Par exemple, les récentes avancées dans le domaine du commerce électronique exigent un examen rigoureux en ce qui concerne l'application de la TPS.

Le gouvernement fédéral et la plupart des provinces ont des régimes de taxe de vente.

Taxe de vente provinciale

La Colombie-Britannique, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et l'Île-du-Prince-Édouard imposent une taxe de vente au détail aux utilisateurs finaux de la grande majorité des biens et de certains types de services. Les taux généraux de ces taxes varient de 5 % à 10 %. L'Alberta ne perçoit pas de taxe de vente au détail. Le Québec prélève une taxe de 7,5 % sur la valeur ajoutée dont l'application ressemble beaucoup à celle de la TPS. Comme nous l'avons déjà mentionné, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve-et-Labrador prélèvent une taxe de vente harmonisée au lieu d'une taxe de vente au détail. Dans son budget

présenté à l'Assemblée législative le 26 mars 2009, le gouvernement de l'Ontario a proposé l'adoption d'une TPS harmonisée devant entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2010.

Autres taxes

Le gouvernement fédéral impose d'autres taxes, comme des droits de douane et des taxes d'accise. Différentes provinces imposent aussi d'autres taxes, notamment un impôt provincial sur le capital (souvent limité aux institutions financières) et des droits de mutation immobilière. La plupart des municipalités perçoivent un impôt foncier annuel auprès des propriétaires d'immeubles et de terrains. En 2008, la ville de Toronto a créé des droits de mutation immobilière à l'échelle municipale.

FABRICATION ET VENTE DE PRODUITS

Règlements et normes de produits

Des lois fédérales comme la *Loi sur les aliments et drogues*, la *Loi sur les produits dangereux*, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* et la *Loi sur l'étiquetage des textiles* (et les règlements connexes) peuvent influencer directement l'exploitation d'une entreprise au Canada, puisque les produits qui ne sont pas conformes aux conditions imposées par les lois ou les règlements ne peuvent être vendus légalement.

Par exemple, les règlements établis aux termes de la *Loi sur les produits dangereux* touchent des articles aussi divers que les isolants cellulosiques, les matelas, les coussins d'appoint pour enfants, les tentes, les sucettes et les vêtements de nuit pour enfants, et décrivent également les normes de produits à respecter pour que ces produits puissent être vendus légalement au Canada. Les règlements adoptés en vertu de la *Loi sur les aliments et drogues*, de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* et de la *Loi sur l'étiquetage des textiles* contiennent des dispositions détaillées sur une vaste gamme de biens et produits.

Toute infraction aux dispositions de ces lois et règlements peut entraîner une poursuite au criminel, des sanctions civiles, ou les deux.

En décembre 2007, le gouvernement du Canada a annoncé le Plan d'action pour assurer la sécurité des produits alimentaires et de consommation, qui consiste en une série de nouvelles mesures qui permettront d'accroître la confiance des Canadiens à l'égard des produits alimentaires, de santé et de consommation qu'ils achètent. Dans le cadre du Plan, le gouvernement a proposé une loi qui interdirait les produits non sécuritaires et donnerait au gouvernement des pouvoirs plus étendus pour tester et rappeler des produits ainsi que pour imposer des amendes plus élevées aux contrevenants. La loi proposée n'a pas été approuvée par le Parlement.

Toute infraction aux dispositions des règlements et des normes de produits peut entraîner une poursuite au criminel, des sanctions civiles, ou les deux.

Le Conseil canadien des normes est la société d'État responsable d'encourager l'élaboration et l'application efficiente et efficace de normes. Il assume une variété de fonctions dont le but est d'assurer une normalisation efficace et coordonnée au Canada. Il encadre le Système national de normes (SNN), un réseau de plus de 350 organismes et 15 000 bénévoles engagés dans l'élaboration, la promotion et la mise en œuvre de normes. Le SNN n'élabore pas lui-même les normes et ne vérifie pas la conformité des produits ou services avec les normes, mais il accrédite des organismes pour élaborer les normes et vérifier la conformité des produits ou services aux normes, comme l'Office des normes générales du Canada (ONGC), organisme fédéral, et l'Association canadienne de normalisation (CSA), organisme privé sans but lucratif.

Le Conseil canadien des normes est la société d'État responsable d'encourager l'élaboration et l'application efficiente et efficace de normes.

L'ONGC est l'un des plus grands organismes de normalisation et d'évaluation de la conformité au Canada, et l'un des participants privilégiés du SNN. Il offre des services d'élaboration de normes et d'évaluation de la conformité, notamment des programmes de certification des produits et des services, d'homologation des systèmes de gestion de la qualité et de gestion environnementale, ainsi que des services connexes.

La CSA élabore des normes et des programmes de certification pour s'assurer que les produits respectent les normes qu'elle publie. En vertu de la réglementation, l'homologation CSA est obligatoire pour certains produits (p. ex. les jouets qui fonctionnent à l'électricité), et est facultative pour d'autres. L'étiquette d'homologation CSA garantit que le produit respecte un niveau de conformité de base avec les caractéristiques de produit jugées essentielles d'après la norme publiée. Une fois qu'une norme est publiée par la CSA, les fabricants peuvent choisir de faire tester leurs produits par la CSA ou par un autre laboratoire d'homologation approuvé en vue d'obtenir l'homologation CSA. Après l'homologation, des représentants de la CSA effectuent régulièrement des visites à l'improviste dans les usines de fabrication pour s'assurer que les produits continuent de respecter les normes de la CSA. Lorsque l'homologation CSA est obligatoire, des inspecteurs nommés en vertu de la *Loi sur les produits*

dangereux peuvent obliger les fabricants à retirer ou à rappeler des produits non conformes.

Protection du consommateur

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont adopté des lois spéciales interdisant les pratiques commerciales trompeuses ou injustes (y compris la publicité mensongère). Ils imposent des sanctions aux entreprises qui usent de telles pratiques et accordent une protection importante aux consommateurs canadiens. Les recours collectifs, un outil de protection du consommateur de plus en plus populaire au Canada, sont souvent fondés sur des manquements présumés à la *Loi sur la concurrence* ou aux lois provinciales sur la protection du consommateur.

Afin de garantir que les consommateurs ne soient pas trompés, la *Loi sur la concurrence* contient des dispositions importantes concernant la publicité de produits et la promotion des intérêts commerciaux. La loi interdit de donner au public des indications fausses ou trompeuses sur un point important sciemment ou sans se soucier des conséquences, et prévoit l'imposition de lourdes sanctions et même de peines d'emprisonnement. Le fait de donner des indications fausses ou trompeuses peut également engager la responsabilité de la société envers les consommateurs et entraîner le versement de dommages-intérêts pécuniaires. Voir la section [Droit de la concurrence](#).

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont adopté des lois spéciales interdisant les pratiques commerciales trompeuses ou injustes.

Les lois provinciales, comme la *Loi de 2002 sur la protection du consommateur* de l'Ontario, visent également à assurer la protection des consommateurs dans le cadre de leurs opérations avec les sociétés et les entreprises. Ces lois offrent une variété de recours aux consommateurs qui subissent un préjudice relativement à des pratiques commerciales trompeuses ou abusives, notamment des dommages-intérêts, des dommages-intérêts punitifs et l'annulation de contrats. Des conditions expresses, favorables au consommateur, sont obligatoires dans certains contrats. D'autres conditions sont interdites, par exemple la renonciation tacite à la garantie prévue par la loi, ou des conditions exigeant que tout litige soit soumis à un arbitrage exécutoire ou visant à

interdire au consommateur d'engager un recours collectif ou de participer à un recours collectif.

Responsabilité du fait du produit

Toute entreprise engagée dans la conception, la fabrication, la distribution ou la vente de produits peut faire l'objet d'une réclamation liée à la responsabilité du fait du produit. Les réclamations peuvent être fondées sur une rupture de contrat, une négligence, ou les deux. La responsabilité du fait du produit sert également souvent de fondement à des recours collectifs au Canada. Voir la section [Règlement des différends – Recours collectifs](#).

En vertu de certaines lois provinciales, comme la *Loi sur la vente d'objets* de l'Ontario, les garanties d'aptitude à l'emploi et de qualité marchande

En vertu de certaines lois provinciales, les garanties d'aptitude à l'emploi et de qualité marchande sont implicites dans les contrats entre acheteurs et vendeurs concernant la vente de produits.

sont implicites dans les contrats entre acheteurs et vendeurs concernant la vente de produits. Les parties peuvent se soustraire aux conditions implicites, sauf dans le cas de ventes au consommateur ou de ventes au détail. L'acheteur qui achète un produit auprès d'une partie autre que le fabricant ne peut invoquer les garanties tacites aux termes de la *Loi sur la vente d'objets* dans une réclamation contre le fabricant. Toutefois, l'acheteur pourrait faire valoir un différend contractuel contre le fabricant pour violation de la garantie, si le fabricant a donné une garantie accessoire et si la garantie est considérée comme étant une représentation incitant à la vente.

Les différends contractuels sont de responsabilité stricte. L'absence de négligence n'est pas une défense.

Comme il n'y a souvent aucune relation contractuelle entre le fabricant d'un produit et l'acheteur ou l'utilisateur, beaucoup d'actions sur la responsabilité du fait du produit sont des actions en responsabilité civile délictuelle pour négligence. Les demandeurs doivent prouver :

- a) que le fabricant avait envers eux un devoir de diligence;
- b) que le produit était défectueux;

- c) que le fabricant a manqué à son devoir de diligence; et
- d) que la négligence du défendeur a causé un préjudice aux demandeurs.

La simple existence d'un défaut de produit peut établir une relation d'inférence de négligence dans le processus de fabrication. Lorsqu'un produit n'est pas nécessairement défectueux mais qu'il est ou pourrait être dangereux, le défaut de fournir des mises en garde appropriées concernant l'utilisation du produit ou de signaler les risques associés à l'utilisation du produit peut servir de fondement à une action en responsabilité. Le devoir de mise en garde est un devoir continu qui peut être déclenché par de l'information apprise par le fabricant après que le produit a été utilisé.

Pour définir le degré de diligence, les tribunaux canadiens évaluent le caractère raisonnable de la conduite du défendeur en ce qui a trait aux normes du secteur. Cependant, si la norme du secteur est inadéquate, le défendeur peut être reconnu coupable de négligence pour s'y être conformé. Le respect des normes réglementaires, comme celles élaborées par la CSA, peut également compter pour beaucoup dans l'évaluation de la conduite raisonnable dans un cas particulier. Toutefois, le seul respect de ces normes ne suffira pas nécessairement à dégager le fabricant de sa responsabilité.

Le fabricant doit généralement exercer une diligence raisonnable pour éviter de causer un préjudice corporel ou un dommage aux biens. Toutefois, même si un produit ne cause aucun préjudice physique ni dommage aux biens, une personne peut quand même recouvrer des dommages-intérêts pour pertes économiques (p. ex. le coût lié à la réparation d'un produit défectueux) si le manquement au devoir de diligence raisonnable a entraîné des défauts qui présentent un risque sérieux et réel de préjudice physique ou de dommage aux biens.

Le fabricant doit généralement exercer une diligence raisonnable pour éviter de causer un préjudice corporel ou un dommage aux biens.

IMMOBILIER

Régimes d'enregistrement foncier

Chaque province canadienne a son propre régime d'enregistrement des droits immobiliers puisque la législation à cet égard est, selon la Constitution, de compétence provinciale au Canada. En Ontario, par exemple, il y a deux régimes d'enregistrement immobilier : le bureau d'enregistrement des actes et le régime d'enregistrement des titres fonciers. Le bureau d'enregistrement des actes est le plus ancien des deux et veille à l'enregistrement public des actes instrumentaires relatifs aux biens-fonds; il ne garantit pas le statut du titre de propriété. La plupart des biens de l'Ontario, toutefois, relèvent du régime d'enregistrement des titres fonciers, qui est exploité par la province conformément à la *Loi sur l'enregistrement des droits immobiliers*. La province garantit le titre de propriété foncière enregistré sous ce régime. Lorsque le régime d'enregistrement des titres fonciers s'applique, chaque document soumis à l'enregistrement est attesté par la province et, jusqu'à ce que cette attestation soit terminée, l'enregistrement peut être modifié à la demande des responsables du bureau d'enregistrement.

Dans les autres provinces, les régimes d'enregistrement varient. Dans les provinces de l'Ouest, par exemple, les biens-fonds relèvent exclusivement des régimes provinciaux d'enregistrement des titres fonciers. Ces régimes, qui sont similaires à celui qui existe en Ontario, créent un « titre irrévocable » valable envers quiconque, sous réserve seulement de certaines exceptions limitées. Dans le Canada atlantique, les régimes d'enregistrement dominant l'enregistrement immobilier, sauf au Nouveau-Brunswick, dont le régime d'enregistrement des titres fonciers englobe la plus grande partie des biens-fonds de la province. Le Québec a son propre régime d'enregistrement des actes immobiliers, qui ressemble en fait davantage à un régime d'enregistrement des actes qu'à un régime d'enregistrement des titres fonciers.

Les provinces du Canada travaillent à la modernisation de leurs régimes d'enregistrement immobilier en automatisant les dossiers papier et en se

Les provinces du Canada travaillent à la modernisation de leurs régimes d'enregistrement immobilier en automatisant les dossiers papier et en se convertissant aux systèmes électroniques.

convertissant aux systèmes électroniques. Dans la plus grande partie du Canada, l'enregistrement et la réception des actes instrumentaires relatifs aux biens-fonds peuvent se faire par voie électronique. De plus, dans de nombreuses provinces, dont l'Ontario, l'enregistrement se fait en temps réel. Autrement dit, dès qu'il est enregistré pour un terrain précis, l'acte instrumentaire apparaît sur le titre de propriété de ce terrain.

Lois sur l'aménagement du territoire

Toutes les provinces canadiennes ont établi des règles en matière d'aménagement du territoire, et plusieurs ont confié aux municipalités la responsabilité de les faire appliquer. Les plans d'aménagement, règlements de zonage, permis d'aménagement, règlements sur le lotissement et règlements sur la viabilité officiels constituent les principaux outils utilisés par les municipalités pour contrôler l'utilisation et l'aménagement du terrain.

La plupart des provinces ont adopté des lois qui donnent aux municipalités le pouvoir de réglementer le lotissement et la viabilité.

Au niveau provincial, la loi limite le lotissement des biens-fonds dans plusieurs provinces canadiennes. En Ontario, la *Loi sur l'aménagement du territoire* est le principal outil de réglementation en matière de lotissement. En Colombie-Britannique et dans de nombreuses autres provinces, la *Land Titles Act* est le principal instrument de réglementation en matière de lotissement. De plus, la plupart des provinces ont adopté des lois qui donnent aux municipalités le pouvoir de réglementer le lotissement et la viabilité. Dans la majorité des cas, il faut obtenir l'approbation

du lotissement pour les transferts, les plans de lotissement ou les séparations de titre de propriété qui entraînent l'octroi de titres de propriété séparés, de même que pour les baux, les prêts hypothécaires ou les décharges qui concernent une partie d'une parcelle.

Sauf quelques exceptions, la *Loi sur l'aménagement du territoire* de l'Ontario interdit tout transfert ou hypothèque de terrain ou tout autre accord attribuant des droits à l'égard du terrain pendant une période d'au moins 21 ans (qui comprend les baux et les servitudes), à moins que le terrain ne soit déjà décrit conformément à un plan de lotissement ou que l'opération n'ait déjà reçu l'approbation de l'organisme d'État compétent. Si l'opération proposée n'entre pas dans le cadre de l'une des exceptions

prévues dans la *Loi sur l'aménagement du territoire*, il faut obtenir l'approbation du lotissement avant de pouvoir effectuer l'opération. Le processus d'obtention de l'approbation dure habituellement au moins 60 à 90 jours.

De nombreux changements récemment présentés par la province d'Ontario auront une incidence directe sur la manière dont les demandes d'approbation en matière d'aménagement sont préparées, soumises, traitées et portées en appel. Il semblerait que l'objectif de la province ait été d'accorder aux municipalités un plus grand contrôle du processus d'approbation en matière d'aménagement, quoique dans les faits, ces changements pousseront les demandeurs à envisager d'éventuels appels à la Commission des affaires municipales de l'Ontario et à prendre les mesures nécessaires pour que leurs demandes aient dès le début la forme convenant à la Commission.

Plusieurs lois provinciales (y compris les lois de l'Ontario) prévoient qu'aucun acte immobilier n'est créé ou transféré par une opération irrégulière contraire à la loi d'application. Les investisseurs dans des biens immobiliers au Canada doivent tenir compte de l'application possible des règlements de contrôle de lotissement au niveau provincial et municipal lorsqu'ils envisagent le lotissement et l'aménagement de biens-fonds.

Opinions sur les titres de propriété et assurance du droit de propriété

Il n'est pas obligatoire d'enregistrer les droits fonciers. Cela dit, il faut absolument enregistrer les droits auprès du bureau d'enregistrement des actes compétent afin de protéger la priorité du propriétaire sur les droits enregistrés subséquents et de protéger le propriétaire contre la perte subie par un tiers de bonne foi. Au moment d'une acquisition, en plus de faire enregistrer l'acte translatif par le bureau d'enregistrement des actes compétent, l'acquéreur de biens-fonds recevra généralement l'opinion d'un avocat sur le titre de propriété après la conclusion de l'opération.

De plus en plus de gens préfèrent cependant souscrire une assurance du droit de propriété commercial plutôt que de demander l'opinion

Les investisseurs dans des biens immobiliers au Canada doivent tenir compte de l'application possible des règlements de contrôle de lotissement au niveau provincial et municipal.

traditionnelle de l'avocat sur le titre de propriété, en particulier les prêteurs (qui bénéficient ainsi d'une plus grande protection). Contrairement à l'opinion traditionnelle de l'avocat, l'assurance du droit de propriété fournit une protection contre les risques cachés, comme la fraude, la contrefaçon et les erreurs dans l'information fournie par des tiers (p. ex. un ministère du gouvernement). La fraude, en particulier, peut occasionner des pertes importantes, et c'est un risque qu'un assureur de titres de propriété peut généralement mieux assumer. De plus, contrairement à l'opinion traditionnelle de l'avocat, l'assurance du droit de propriété est un contrat de responsabilité stricte; le titulaire de la police n'est pas tenu de prouver que l'assureur a été négligent pour être dédommagé pour la perte assurée (jusqu'à concurrence du montant assuré, qui correspond généralement au prix d'achat dans le cas d'un propriétaire, et au montant du prêt hypothécaire dans le cas d'un prêteur).

Contrairement à l'opinion traditionnelle de l'avocat, l'assurance du droit de propriété fournit une protection contre les risques cachés, comme la fraude, la contrefaçon et les erreurs dans l'information fournie par des tiers.

Il y a deux types de polices d'assurance du droit de propriété possibles : i) la police d'assurance du propriétaire, qui protège l'acquéreur contre les pertes ou dommages découlant de litiges relatifs aux biens; et ii) la police d'assurance du prêteur, qui protège le prêteur contre les pertes ou dommages découlant de l'invalidité ou de l'inexigibilité du droit de rétention du prêt hypothécaire assuré. Il n'y a aucune réglementation relativement au coût de l'assurance du droit de propriété au Canada. Les primes sont négociées et lorsqu'une prime est versée à l'assureur de titres de propriété, cette prime constitue la contrepartie de la police et de tous les avenants (le prix total étant habituellement inférieur au prix combiné des primes et des avenants aux États-Unis).

Alors que les avantages de la police d'assurance du propriétaire prennent fin quand le titulaire assuré cesse d'être propriétaire du titre de propriété, les avantages de la police d'assurance du prêteur sont

automatiquement transférés aux successeurs ou ayants droit assurés du prêteur, ce qui facilite la vente d'hypothèques sur le marché secondaire. La popularité grandissante de l'assurance du droit de propriété commerciale est principalement attribuable à la croissance du marché des

titres adossés à des créances hypothécaires commerciales (TACHC) au Canada et au fait que les institutions financières exigent souvent une assurance du droit de propriété sur les créances hypothécaires qui seront incluses dans des produits TACHC, qu'il s'agisse de grandes opérations immobilières uniques ou de marchés adossés à de gros blocs diversifiés de créances hypothécaires commerciales.

Il existe une vaste gamme de polices d'assurance de droit de propriété assorties de primes diverses.

Évaluations environnementales

Au Canada, il existe un cadre législatif aux niveaux provincial et fédéral qui régit les devoirs des propriétaires fonciers en matière d'entreposage, de déversement et d'élimination des contaminants et des autres matières dangereuses qui se trouvent sur leur propriété. La responsabilité civile en cas de mauvaises pratiques environnementales est rattachée au terrain et peut donc être transférée aux futurs propriétaires. Dans certaines circonstances, le tuteur des biens, comme le locataire, peut être responsable de la contamination du terrain. Il incombe en outre à l'acquéreur potentiel d'inspecter la propriété et d'évaluer les risques environnementaux, étant donné que les fonctionnaires canadiens ne peuvent attester que les propriétés sont sans risque pour l'environnement. Au Canada, les prêteurs commerciaux demandent généralement que la propriété fasse l'objet d'une vérification environnementale avant d'avancer les fonds.

La responsabilité civile en cas de mauvaises pratiques environnementales est rattachée au terrain et peut donc être transférée aux futurs propriétaires.

Propriété par des non-résidents

Les non-résidents peuvent acheter, détenir et aliéner des biens immeubles au Canada comme s'ils étaient des résidents du Canada aux termes de la *Loi sur la citoyenneté* fédérale. Toutefois, chaque province a le droit de restreindre l'acquisition de biens-fonds par des particuliers qui ne sont pas des citoyens ou des résidents permanents ainsi que par des sociétés et associations contrôlées par de tels particuliers.

Chaque province a des lois différentes quant aux particularités de la propriété étrangère dans des biens immeubles au Canada. En Ontario, par

exemple, les non-citoyens ont les mêmes droits que les canadiens quant à l'acquisition, la détention et l'aliénation de biens immeubles, même si des sociétés constituées dans d'autres territoires que l'Ontario doivent obtenir un permis d'acquisition, de détention ou de transfert de biens immeubles en Ontario.

Législation relative aux produits de la criminalité et promoteurs immobiliers

En janvier 2008, la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*, loi fédérale, a été modifiée et de nouveaux règlements ont été pris en vertu de cette loi. Entrés en vigueur le 20 février 2009, ces modifications et règlements visent les opérations mettant en cause, entre autres groupes, les promoteurs immobiliers (habituellement définis comme étant ceux qui vendent de nouveaux

Les promoteurs immobiliers qui omettent de se conformer à aux exigences de la législation relative aux produits de la criminalité peuvent se voir imposer des sanctions pénales ou administratives.

aménagements au public, autrement qu'à titre de courtiers en immeubles ou de représentants). Les modifications apportées imposent des exigences en matière de déclaration obligatoire et de tenue et conservation de documents aux promoteurs immobiliers qui seront tenus de déclarer les opérations douteuses, les opérations au comptant d'importance et tout bien en leur possession qui appartient à des terroristes ou est contrôlé par ceux-ci. Ils devront aussi tenir des registres des fonds reçus, des opérations au comptant d'importance et des renseignements concernant les clients, conserver des exemplaires des documents officiels de la société et des rapports sur les opérations douteuses, et vérifier l'identité de toute personne a) qui effectue une opération au comptant d'importance (en prenant des mesures raisonnables pour établir si

cette personne agit pour le compte d'un tiers); b) pour laquelle ils doivent tenir une fiche de renseignements clients ou un relevé d'encaissement de fonds; et c) pour qui ils doivent envoyer un rapport d'opérations douteuses. Ils doivent aussi mettre en place un régime de conformité prévoyant, notamment, la nomination d'un responsable de la conformité, des politiques écrites de conformité et des programmes de formation continue en matière de conformité. Les promoteurs immobiliers qui omettent de se conformer à ces exigences peuvent se voir imposer des sanctions pénales ou administratives.

Taxes sur le transfert de biens-fonds au Canada

Obligations de retenue

La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) contient des dispositions qui protègent la capacité du Canada de percevoir des impôts lorsqu'un non-résident dispose d'un « bien canadien imposable » (notamment des biens immobiliers situés au Canada). À moins que i) l'acheteur n'ait aucune raison de croire, après avoir fait les enquêtes raisonnables, que le vendeur n'est pas un non-résident du Canada; ii) l'acheteur conclue, après une enquête raisonnable, que la personne non résidente est résidente d'un pays avec lequel le Canada a conclu une convention fiscale, de sorte que le bien disposé serait un « bien protégé par traité » si le non-résident était résident de ce pays et que l'acheteur remette à l'Agence du revenu du Canada l'avis exigé; ou iii) l'acheteur n'ait reçu un certificat à l'égard de la disposition, délivré par l'Agence du revenu du Canada, l'acheteur sera tenu de payer au titre de l'impôt pour le compte du non-résident 25 % du prix d'achat du bien-fonds situé au Canada qui constitue des immobilisations et 50 % du prix d'achat du fonds de terre situé au Canada, des immeubles et d'autres actifs immobilisés amortissables. Si le vendeur non résident ne fournit pas à l'acheteur un certificat approprié (et les conditions de i) ou ii) ci-dessus ne sont pas respectées), l'acheteur est autorisé à déduire du prix d'achat le montant à l'égard duquel l'acheteur serait autrement responsable. La législation fiscale québécoise impose des exigences semblables à l'égard de la disposition de biens immobiliers situés dans la province de Québec.

Les gains réalisés par un non-résident lors de la disposition de biens immobiliers canadiens ne sont généralement pas, sous réserve de certaines exceptions, exemptés de l'impôt aux termes des traités du Canada.

Il est important de noter que les gains réalisés par un non-résident lors de la disposition de biens immobiliers canadiens ne sont généralement pas, sous réserve de certaines exceptions, exemptés de l'impôt aux termes des traités du Canada et que, dans la plupart des cas, les biens immobiliers ne seront pas admissibles en tant que « biens protégés par traité » au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Par conséquent, à moins d'un certificat approprié, la plupart des acheteurs qui acquièrent des biens immobiliers auprès de non-résidents retiendront du prix d'achat les montants applicables et les remettront à l'Agence du revenu du Canada.

Droits de mutation immobilière

Toutes les provinces canadiennes imposent des droits de mutation immobilière (ou droits de cession ou d'enregistrement en Alberta) aux acquéreurs qui acquièrent un intérêt dans un bien-fonds (y compris, en général, lorsqu'un bail a une durée de plus de 40 ou 50 ans, quoique le seuil soit de 30 ans en Colombie-Britannique) au moyen d'un acte de transfert enregistré ou, parfois, d'une aliénation non enregistrée.

Les taux provinciaux varient sensiblement. En Ontario, par exemple, les droits de mutation immobilière sont calculés selon « la valeur de la contrepartie » pour la cession alors qu'en Alberta, les droits imposés à l'acquéreur sont fondés sur la valeur du bien-fonds qui est acquis. En Colombie-Britannique, les droits sont calculés d'après la « juste valeur marchande » du bien-fonds. Au Québec, le calcul est fait en fonction de l'imposition qui correspond au plus élevé des montants suivants : a) la contrepartie versée pour la cession, b) la contrepartie stipulée pour la cession, et c) la valeur marchande du bien immobilier au moment de sa cession. Il est à noter que la ville de Toronto a récemment demandé des droits de mutation immobilière pour les actes de transfert dans la ville, ces droits étant à peu près équivalents aux droits de mutation immobilière de l'Ontario et entraînant essentiellement la duplication du total des droits de mutation immobilière payables lorsqu'un bien immobilier est transféré à Toronto. Par ailleurs, la ville de Montréal peut, par règlement, fixer un

Toutes les provinces canadiennes imposent des droits de mutation immobilière aux acquéreurs qui acquièrent un intérêt dans un bien-fonds.

taux supérieur à celui prévu en vertu de la législation provinciale pour le calcul des droits visant quelque partie de la base d'imposition en excédent de 500 000 \$.

Taxe fédérale sur les produits et services et taxe de vente provinciale

Au Canada, la TPS est généralement payable lors de la fourniture d'un immeuble (ce qui comprend la vente). Voir la section [Taxe de vente – Taxe fédérale sur les produits et services](#). Il incombe au vendeur de recueillir la TPS auprès de l'acheteur des biens immeubles sauf si l'acheteur a droit à l'autocotisation en vertu de la législation visant la TPS, ce qui exige que l'acheteur s'inscrive auprès du gouvernement fédéral. Le transport des propriétés résidentielles précédemment détenues n'est pas assujéti à la TPS.

Si l'achat d'un immeuble s'accompagne de l'achat de certains produits, comme de l'ameublement ou des appareils, l'acquéreur doit payer la taxe de vente provinciale au taux établi par la province applicable. Voir la section [Taxe de vente – Taxe de vente provinciale](#).

Financement

Il est possible de structurer le financement immobilier pour des propriétés commerciales, industrielles, de détail, résidentielles multifamiliales et plurifonctionnelles, des condominiums, hôtels, casinos et autres types de biens-fonds de diverses manières, notamment au moyen :

- > de prêts hypothécaires ordinaires;
- > de financement public et privé sur le marché des capitaux;
- > de prêts de portefeuille;
- > de financement d'acquisition;
- > de financement permanent;
- > de financements publics et privés par obligations;
- > de la syndication;
- > des restructurations; et
- > de la titrisation.

Il est possible de structurer le financement immobilier de diverses manières.

Les banques, les caisses de retraite, les coopératives de crédit, les sociétés de fiducie et d'autres entités accordent ce genre de financement moyennant des modalités de crédit qui varient en fonction de l'opération et des risques connexes. Différentes combinaisons de taux et de durées sont offertes. Voir la section [Prêts bancaires et autre capital d'emprunt](#).

Divers instruments servent de garantie principale à des biens-fonds au Canada, tels qu'une hypothèque ou un droit réel, une débenture comprenant une charge fixe sur le bien-fonds et un acte de fiducie translatif garantissant des obligations hypothécaires (lorsqu'il y a plus d'un prêteur). Les cessions de loyers, de baux et d'autres contrats, les garanties et les contrats de garantie générale peuvent généralement servir de garantie additionnelle.

Formes courantes de propriété

Au Canada, les acquisitions d'actifs et acquisitions de parts sont généralement courantes. Les opérations immobilières prennent habituellement les formes suivantes dans ce pays : la pleine propriété, la copropriété, la créance hypothécaire/charge, les servitudes et le crédit-bail. Au Québec, où le régime immobilier est fondé sur les concepts du droit civil, ces formes de propriété/d'intérêt foncier ont toutes leurs équivalents, mais elles s'accompagnent aussi d'autres types de droits, principalement fondés sur le droit de superficie et le droit de construire.

Les aménagements sur les terres autochtones sont assujettis à un ensemble spécial de régimes juridiques qui régissent les titres de propriété et les contrats de garantie. Voir la section [Droit des Autochtones](#).

Au Canada, les formes de propriétés de bien-fonds les plus courantes sont la pleine propriété, la copropriété, la créance hypothécaire/charge, les servitudes et le crédit-bail.

Principales options de placement dans l'immobilier au Canada

Au Canada, l'investissement dans l'immobilier peut emprunter différentes avenues, dont les sociétés par actions, les sociétés en nom collectif, les sociétés en commandite, les fiducies, les copropriétés et les condominiums. Voir la section [Structures organisationnelles](#). Chacune de ces structures a ses avantages et ses inconvénients et, grâce à une planification rigoureuse et à des conseils juridiques, les investisseurs sur le marché immobilier canadien peuvent structurer leurs investissements de façon à tirer profit au maximum, à des fins fiscales ou autres, des solutions de rechange possibles.

Une fiducie de placement immobilier (FPI) constitue un type particulier de fiducie aux termes de laquelle un fiduciaire convient de détenir des actifs immobiliers au bénéfice des porteurs de parts, qui sont les bénéficiaires de la fiducie. Le fiduciaire (ou plus souvent, un mandataire qui est une société) détiendra le titre juridique à l'égard des biens en fiducie. Un des désavantages de cette structure est qu'en vertu de la common law, les bénéficiaires d'une fiducie peuvent être exposés à une responsabilité illimitée. Les documents commerciaux sont toutefois généralement rédigés de manière à limiter cette responsabilité pouvant découler

relativement aux actifs ou aux opérations commerciales de la fiducie. À l'instar des actions de sociétés, les parts de FPI peuvent être détenues dans le public ou par des intérêts privés. Les parts des FPI peuvent être inscrites à la cote d'une Bourse, comme les actions ordinaires, et les titres des FPI peuvent être considérés comme des titres de participation, des créances hypothécaires ou des titres hybrides.

La FPI est un peu l'équivalent, sur le marché immobilier, des fonds communs de placement sur le marché des actions. Actuellement, les FPI ont pour principal avantage qu'en cas de distribution de leur revenu entre les porteurs de parts, ce revenu est imposé entre les mains de ces porteurs en fonction de leurs taux marginaux plutôt qu'au niveau des FPI. Les FPI ont généralement été exclues des modifications de la législation visant l'imposition des fiducies de revenu que le gouvernement fédéral a adoptées en 2007. En vertu de ces modifications, les fiducies de revenu seront imposées comme des sociétés à compter de l'année d'imposition 2011. Il est souvent nécessaire d'obtenir un avis juridique pour savoir si une FPI particulière relève des dispositions d'exclusion et pour vérifier avec certitude que la FPI continue d'être admissible à l'exclusion.

Contrat de copropriété

Le contrat de copropriété est habituellement utilisé lorsque la responsabilité solidaire n'est pas souhaitable. L'utilisation d'un contrat de copropriété comprend les avantages suivants : i) chaque copropriétaire reçoit sa quote-part des revenus et paie sa quote-part des dépenses, ii) chaque copropriétaire décide sa propre déduction pour amortissement, sous réserve des règles de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada); et iii) chaque copropriétaire peut vendre, hypothéquer ou négocier autrement séparément sa participation.

Propriétés condominiales

La propriété condominiale est une forme de propriété immobilière où le propriétaire reçoit le titre de propriété à l'égard d'une unité particulière et détient une participation proportionnelle dans certaines zones communes. Il est nécessaire d'obtenir un avis juridique pour savoir avec

Le contrat de copropriété est habituellement utilisé lorsque la responsabilité solidaire n'est pas souhaitable.

certitude si le projet de propriété condominiale respecte toutes les politiques locales et exigences législatives sur les plans suivants :

- > le montage du projet : les installations communes et partagées, les parties privatives, les installations commerciales par rapport aux installations résidentielles, la construction par phases et les associations communautaires;
- > la prévente de parts : la préparation d'états de divulgation immobilière ou de prospectus, le respect des règlements en valeurs mobilières et en précommercialisation;
- > l'enregistrement de plans de copropriété, de déclarations, de descriptions et de règlements ainsi que de politique d'aménagement;
- > la clôture et la vente des parties privatives.

Les caisses de retraite canadiennes ont régulièrement accru leur présence sur le marché immobilier canadien au cours des dernières années, faisant l'acquisition de divers portefeuilles.

Prête-noms

Les sociétés en commandite, les FPI, les fiducies et même certaines sociétés par actions vont souvent structurer leurs activités commerciales de sorte qu'une entité distincte, habituellement une société à but unique, détient le titre enregistré du bien immobilier en tant que « nu-fiduciaire », « mandataire », ou « prête-nom » pour le propriétaire véritable. Tant aux fins fiscales que comptables, le bien appartient au propriétaire véritable et figure dans son bilan; ce bien n'est pas la propriété du prête-nom. Bien que des conventions de représentation peuvent être utilisées pour plusieurs raisons, elles sont fréquemment établies afin de faciliter les opérations touchant le régime d'enregistrement foncier lorsque la structure de propriété sous-jacente est complexe, que ce soit pour

permettre de préserver la confidentialité de la propriété véritable du bien ou pour faciliter les réorganisations de sociétés avec report des droits de cession immobilière.

Caisses de retraite

Les caisses de retraite canadiennes ont régulièrement accru leur présence sur le marché immobilier canadien au cours des dernières années, faisant

l'acquisition de divers portefeuilles, y compris des centres commerciaux et des immeubles de bureaux de catégorie A. Les capitaux des caisses de retraite ont, en fait, récemment remplacé les capitaux des sociétés immobilières publiques comme principale force d'impulsion à l'origine des grandes opérations immobilières au Canada. Les caisses de retraite qui investissent dans l'immobilier doivent respecter des règles nationales et provinciales strictes pour conserver l'exemption d'impôt dont elles bénéficient.

DROIT DES AUTOCHTONES

Au Canada, le droit des Autochtones a souvent une incidence sur l'aménagement des terres et la mise en valeur des ressources naturelles. Cette situation touche particulièrement les secteurs de l'énergie, de la foresterie, de l'exploitation minière et du transport, relativement à la mise en valeur des terres visées par des traités, des terres des réserves indiennes et des zones soumises aux revendications territoriales des Autochtones et aux activités sur celles-ci.

En 1982, le Canada a modifié de façon volontaire sa Constitution et les droits existants – ancestraux ou issus de traités – des peuples autochtones aux termes de l'article 35 de la *Loi constitutionnelle de 1982* ont été « reconnus et confirmés ». L'expression « peuples autochtones » s'entend des Indiens (Premières nations), des Inuit et des Métis du Canada.

Les droits ancestraux sont les droits qui ont été traditionnellement exercés par les peuples autochtones et peuvent comprendre les coutumes, les traditions et les activités qui font partie de la culture distincte du groupe autochtone en cause. Ces droits peuvent comprendre les droits de chasse, de trappe, de pêche et de cueillette, et, dans les cas où le titre ancestral a été prouvé, un droit relatif à la terre elle-même.

Les droits issus de traités sont les droits prévus dans les traités historiques et modernes. À quelques exceptions près, les traités comportent habituellement l'abandon de certains intérêts ou droits par les peuples autochtones en retour de « droits issus de traités » expressément prévus, comme le droit de chasser ou de pêcher sur un territoire défini visé par un traité. La majeure partie du nord du Canada est visée par des traités modernes et une grande partie du sud du Canada est visée par une forme quelconque de traité historique. La Colombie-Britannique fait exception, et elle demeure en grande partie non visée par des traités. En outre, il existe certaines réclamations non réglées ailleurs au Canada, y compris en Ontario, au Québec, au Labrador, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, dans les Territoires-du-Nord-Ouest et au Yukon.

Les droits existants – ancestraux ou issus de traités – des peuples autochtones aux termes de l'article 35 de la *Loi constitutionnelle de 1982* ont été « reconnus et confirmés ».

Il est nécessaire d'avoir une connaissance approfondie des terres assujetties à certains droits ancestraux, y compris les terres de réserves indiennes, pour réaliser des opérations sur ces terres ou s'y rapportant. Le parlement fédéral a la compétence législative exclusive à l'égard des Indiens et des terres réservées aux Indiens et a adopté une série de lois dont la *Loi sur les Indiens*, la *Loi sur le pétrole et le gaz des terres indiennes* et la *Loi sur la gestion des terres des premières nations*. Les Indiens et les Inuit relèvent également de compétence fédérale alors que la relation entre les Métis et le parlement fait toujours l'objet de débats.

De plus, l'aménagement des terres assujetties aux revendications relatives aux droits ancestraux peut devoir faire l'objet d'un processus de consultation exigé par la loi. La reconnaissance constitutionnelle et l'affirmation des droits ancestraux et issus de traités ne se feront que si la

L'aménagement des terres assujetties aux revendications relatives aux droits ancestraux peut devoir faire l'objet d'un processus de consultation exigé par la loi.

Couronne (comprenant les gouvernements fédéral et provinciaux) agit toujours de façon honorable dans le cadre de ses négociations avec les peuples autochtones. Lorsque la Couronne prend une décision qui peut avoir une incidence défavorable sur un droit autochtone, la Couronne a l'obligation de consulter, et, lorsqu'il est approprié, d'accommoder les peuples autochtones. Cette obligation de la Couronne survient lorsque la Couronne a connaissance, réellement ou par déduction, de l'existence éventuelle d'un droit ancestral et envisage des mesures qui pourraient avoir une incidence défavorable sur ce droit.

Seule une analyse juridique au cas par cas peut déterminer ce qui constitue une consultation

appropriée de la Couronne. Le contenu de l'obligation de la Couronne varie selon chaque projet ou approbation et le degré de consultation peut être différent d'un cas à l'autre. L'étendue de l'obligation de consulter de la Couronne est vaste et est proportionnelle à la solidité de la preuve étayant l'existence du droit autochtone et le degré des incidences défavorables éventuelles de la décision de la Couronne sur ce droit.

Même si l'obligation de consulter incombe en bout de ligne à la Couronne, les tribunaux ont jugé que certains aspects procéduraux de la consultation peuvent être délégués à des entités privées. Il arrive que la Couronne

transmette certaines exigences liées à l'obligation de consulter aux demandeurs ou aux promoteurs de projets. Une consultation inadéquate de la part de la Couronne peut entraîner le retard ou la contestation d'approbations ou de permis, des protestations, des difficultés dans les relations entre les communautés et les investisseurs ou encore des demandes d'injonction ou de dommages-intérêts, pouvant tous avoir des incidences sérieuses sur l'horaire, les coûts et la confirmation du projet.

Il arrive fréquemment que les gouvernements encouragent, et que le secteur évalue, la conclusion de conventions avec les groupes autochtones intéressés (quelquefois appelées des conventions d'accès, de participation ou sur les répercussions et les avantages). Ces conventions peuvent aider à considérer les préoccupations des groupes autochtones et à établir des cadres stables pour que les projets d'aménagement puissent être mis en œuvre. Ces conventions peuvent comporter divers avantages pour le groupe autochtone dont des occasions d'emploi, un soutien en matière d'éducation et des initiatives en matière de formation, des occasions de marchés et d'affaires et le renforcement des capacités en général. Ces conventions apportent également des garanties correspondantes au promoteur qui facilitera la mise en œuvre du projet.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les lois fédérales sur les brevets, le droit d'auteur et les marques de commerce assurent la protection de la propriété intellectuelle au Canada. Le Canada a signé l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et s'est engagé à respecter les normes minimales de protection et de réciprocité de traitement qui y sont définies.

Brevets

Le Canada a signé la Convention de Paris (texte de Stockholm) et le Traité de coopération en matière de brevets (PCT).

Selon la *Loi sur les brevets*, toute invention nouvelle, utile et non évidente qui entre dans les catégories expressément définies par la loi, à savoir, une réalisation, un procédé, une machine, une fabrication ou une composition de matières (ainsi que tout perfectionnement de l'un d'eux), est brevetable. Les formes de vie supérieures ne sont pas brevetables, mais le matériel génétiquement modifié et les lignées cellulaires contenant ce matériel génétique le sont habituellement. Les algorithmes ne sont pas brevetables, mais les programmes ou méthodes informatiques qui appliquent une solution matérielle et utile le sont habituellement.

Le Canada a signé la Convention de Paris (texte de Stockholm) et le Traité de coopération en matière de brevets (PCT).

Un brevet accorde à son titulaire le droit exclusif au Canada de faire, de vendre ou d'utiliser une invention pendant une durée déterminée. En général, le premier inventeur qui demande la protection conférée par un brevet a le droit d'en obtenir la concession. Il n'est pas obligatoire que l'invention ait été faite au Canada. La demande au Canada doit généralement être faite avant que l'invention soit mise à la disposition du public partout dans le monde. L'inventeur dispose d'une période de grâce d'un an pour communiquer directement ou indirectement la description de l'invention, mais une demande par un autre inventeur dont la date de dépôt est antérieure empêchera l'octroi d'un brevet. Il est donc important de déposer la demande le plus tôt possible au Canada ou dans un pays qui adhère à la Convention de Paris, et de ne pas se fier à la

période de grâce. Pour qu'une invention soit mise à la disposition du public, elle doit faire l'objet d'une quelconque publication (par exemple, par la publication d'une demande de brevet antérieure ou la distribution d'un produit compris dans l'invention). Les demandes pendantes de brevet sont publiées par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada 18 mois après la date la plus rapprochée de dépôt déclarée par le demandeur. La durée maximale d'un brevet est de 20 ans à compter de la date de dépôt au Canada, à condition que toutes les taxes périodiques annuelles soient payées en temps opportun.

Droit d'auteur

Le Canada a signé, mais sans les appliquer, le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes.

Le Canada est l'un des signataires de la Convention de Berne et de la Convention universelle sur le droit d'auteur, mais n'a pas signé la Convention de Madrid ni le Protocole de Madrid.

Le Canada est l'un des signataires de la Convention de Berne et de la Convention universelle sur le droit d'auteur. Selon la nature de l'œuvre, le titulaire du droit d'auteur pour l'œuvre a le droit exclusif de reproduire, d'exécuter, de publier ou de communiquer l'œuvre. La *Loi sur le droit d'auteur* prévoit que le droit d'auteur protège automatiquement toutes les œuvres littéraires, artistiques, dramatiques ou musicales originales. Aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*, l'enregistrement est facultatif, et non obligatoire. Toutefois, l'enregistrement établit des présomptions en faveur du titulaire enregistré qui peuvent s'avérer utiles dans le cadre d'un litige. En général, le droit d'auteur demeure valide tout au long de la vie de l'auteur ainsi que 50 ans après son décès.

Depuis 1993, les programmes informatiques sont expressément protégés comme des œuvres littéraires aux termes de la loi.

Marques de commerce

Le Canada n'a pas signé la Convention de Madrid ni le Protocole de Madrid.

La *Loi sur les marques de commerce* protège les intérêts dans les mots, symboles, dessins, slogans ou combinaisons de ces éléments qui servent à distinguer la source des marchandises ou des services. Les droits relatifs

aux marques de commerce sont créés par l'utilisation au Canada (ou, dans le cas de propriétaires étrangers, par l'utilisation à l'étranger et l'enregistrement éventuel dans leur pays d'origine). Il est possible de réserver des droits en faisant une demande fondée sur l'intention d'utiliser une marque de commerce au Canada. L'enregistrement est facultatif et non obligatoire. L'enregistrement donne toutefois au déposant le droit exclusif d'utiliser la marque partout au Canada et d'en faciliter l'application. Sans enregistrement, les droits du titulaire sont limités à la région géographique où la marque a été utilisée. Si le titulaire de la marque de commerce envisage d'octroyer à d'autres personnes, même à une filiale, une licence d'utilisation de la marque, il doit prendre des mesures de contrôle appropriées pour en assurer la protection. La marque de commerce dure aussi longtemps que le titulaire l'utilise pour distinguer ses marchandises ou services. L'enregistrement est valide 15 ans et peut être renouvelé.

Noms de domaine

Le système des noms de domaine sur Internet et la pratique consistant à insérer des balises Méta présentent des défis de taille pour le régime de propriété intellectuelle et particulièrement pour les lois sur les marques de commerce. Le conflit qui existe entre le système de marques de commerce déposées et un registre de noms de domaine provient du fait que les enregistrements de noms de domaine se font selon le principe du « premier arrivé, premier servi », sans examen initial indépendant à savoir si le nom enregistré est la marque déposée d'une autre personne. En même temps, un nom de domaine est plus puissant à certains égards qu'une marque de commerce parce qu'il ne peut y avoir qu'un nom d'entreprise enregistré pour chaque domaine de premier niveau.

Au Canada, certains titulaires de marque de commerce appliquent avec succès la notion de substitution frauduleuse pour protéger leurs marques contre ce qu'on appelle les « cybersquatteurs ». D'autres titulaires ont allégué la contrefaçon de droits afférents à une marque de commerce aux termes de la *Loi sur les marques de commerce*. Pour obtenir le contrôle

Au Canada, certains titulaires de marque de commerce appliquent avec succès la notion de substitution frauduleuse pour protéger leurs marques contre ce qu'on appelle les « cybersquatteurs ».

d'un nom de domaine, on peut également alléguer une « diminution de la valeur de l'achalandage » en vertu de l'article 22 de la *Loi sur les marques de commerce*, ainsi qu'une appropriation illicite des droits à la bonne réputation.

L'Autorité canadienne pour les enregistrements Internet (ACEI) a établi la Politique en matière de règlement des différends relatifs aux noms de domaine (la Politique) pour résoudre, en ligne, les différends relatifs aux noms de domaine. La communauté de noms de domaine « .ca » peut soumettre ses différends à un groupe d'arbitrage formé de trois membres choisis au hasard à partir des listes fournies par les parties en cause. La Politique permet notamment au groupe d'arbitrage d'imposer des amendes allant jusqu'à 5 000 \$ à un plaignant trouvé coupable de piratage de nom de domaine.

L'Autorité canadienne pour les enregistrements Internet a établi la Politique en matière de règlement des différends relatifs aux noms de domaine pour résoudre, en ligne, les différends relatifs aux noms de domaine.

Autre propriété intellectuelle

Les brevets, droits d'auteur, marques de commerce et noms de domaine sont les types de propriété intellectuelle les plus courants. Dans l'économie d'aujourd'hui, la protection de la propriété intellectuelle peut cependant prendre de nombreuses autres formes. La common law interdit notamment l'appropriation illicite de secrets commerciaux et des droits à la bonne réputation, ainsi que la substitution. Elle protège également les droits de la protection des renseignements personnels et de bonne réputation dans une certaine mesure. D'autres lois prévoient plus spécifiquement une variété d'obligations et de droits particuliers, notamment la *Loi sur les dessins industriels*, la *Loi sur les topographies de circuits intégrés*, la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, la *Loi sur*

la protection des obtentions végétales, la *Loi sur les inventions des fonctionnaires* et la *Loi sur le statut de l'artiste*.

TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Contrôle des exportations de technologie

Au Canada, le contrôle des exportations de technologie est un mandat du gouvernement fédéral. Deux lois différentes permettent de contrôler l'exportation de certains ordinateurs, technologies et autres produits : la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* et la *Loi sur les Nations Unies*. En vertu de cette dernière, le Canada peut limiter l'exportation des marchandises, ainsi que le mouvement des personnes et des fonds, et la prestation des services, vers n'importe quel pays auquel les Nations Unies ont imposé des sanctions économiques. La Liste des marchandises d'exportation contrôlée (LMEC) dressée en vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* limite l'exportation de certains biens de haute technologie, mais ne s'applique pas à des produits en particulier; elle prévoit plutôt une série de spécifications techniques pour la plupart neutres sur le plan technologique et des normes relatives aux descriptions fonctionnelles. La LMEC régit également l'exportation de certains logiciels (l'exportation des logiciels généralement offerts au public n'est habituellement pas limitée), ainsi que les technologies de chiffrement à haute résistance. Voir la section [Commerce international et investissement](#).

Protection du consommateur – Ententes sur Internet

Au cours des dernières années, plusieurs mesures législatives ont conféré une plus grande certitude juridique au commerce électronique. En Ontario, par exemple, la *Loi de 2002 sur la protection du consommateur* (LPC) a révisé divers régimes juridiques de protection du consommateur existants et les a réunis sous une même loi pour en améliorer la cohérence et en faciliter l'administration. Certains élargissements importants de la loi favorisent le consommateur. La création d'une nouvelle garantie implicite, par exemple, exige que les services fournis en vertu d'une entente avec le consommateur soient de « qualité raisonnablement acceptable » (aux termes de celle-ci, les garanties implicites dans la *Sale of Goods Act* englobent également les marchandises louées ou échangées). Une autre modification législative importante empêche les fournisseurs de se soustraire à un recours

Au cours des dernières années, plusieurs mesures législatives ont conféré une plus grande certitude juridique au commerce électronique.

collectif. Cette disposition vise à lutter contre la pratique de certains fournisseurs qui imposent l'arbitrage comme mécanisme de résolution des différends prévu par le contrat, précisément pour éviter les recours collectifs. La LPC exige également que le fournisseur remette au consommateur une liste de renseignements assez complète avant de conclure une entente sur Internet. La LPC exige en outre que tous ces renseignements soient communiqués au consommateur potentiel de façon qu'ils soient « clairs, compréhensibles et bien en évidence » et qu'ils soient rendus « accessibles ». De plus, le site Web du fournisseur doit obligatoirement comprendre un écran de confirmation qui indique au consommateur les détails de son ou ses achats juste avant la conclusion de l'achat en ligne et le fournisseur doit remettre au consommateur une copie de l'entente sur Internet dans les 15 jours suivant son acceptation par le consommateur.

Les lois canadiennes soutiennent l'admissibilité des preuves électroniques, tout en permettant à une partie de contester la fiabilité du système ou du réseau informatique qui a produit la preuve.

Lois sur la preuve

La plupart des territoires du Canada ont clarifié les questions de preuve que soulèvent les documents créés sur ordinateur en modifiant leur loi sur la preuve de manière à préciser ce qui constitue un document « original » dans le contexte de la création, de la conservation et de la communication de renseignements électroniques. Les lois prévoient maintenant que la preuve de l'intégrité du système de documents électroniques qui a servi à enregistrer ou à mettre en mémoire les données doit satisfaire à la règle de la meilleure preuve en ce qui concerne les documents électroniques. Selon ces dispositions, l'utilisation de dispositifs informatiques sous-jacents peut servir à prouver l'intégrité du système de tenue de dossiers. Bref, les modifications législatives soutiennent l'admissibilité des preuves électroniques,

tout en permettant à une partie de contester la fiabilité du système ou du réseau informatique qui a produit la preuve.

À l'ère du traitement de texte et du courrier électronique, l'observation stricte et littérale des règles régissant la communication préalable (entre autres, la Règle 30 de procédure civile de l'Ontario) se révélerait fort

onéreuse et peu utile aux parties plaidantes. C'est pourquoi les juges canadiens privilégient de plus en plus l'observation des directives en matière de communication électronique par les parties à un litige. Ces directives exigent notamment que les parties à un litige examinent les questions de preuve électronique et, entre autres choses, circonscrivent la portée de la communication électronique afin de respecter la Règle 30. Voir la section [Règlement des différends – Communication électronique](#).

Lois sur le commerce électronique

Les provinces canadiennes ont adopté des lois sur le commerce électronique qui traitent d'un grand nombre de questions soulevées par les affaires transigées électroniquement, comme la validité des messages électroniques pour respecter les règles relatives aux documents juridiques écrits. À titre d'exemple, la *Loi sur le commerce électronique* de l'Ontario prévoit que l'exigence juridique de document écrit est satisfaite par un document en format électronique – comme un courriel – pourvu qu'on y ait accès de manière qu'il soit utilisable pour consultation ultérieure. Au Québec, la valeur juridique d'un document, en particulier sa capacité de produire un effet juridique et son admissibilité comme preuve, n'est ni augmentée ni diminuée par la technologie ou le média choisi. Sous le régime québécois, il est essentiel d'établir que l'« intégrité » du document technologique a été maintenue pendant tout son cycle de vie. À cet égard, certaines présomptions juridiques s'appliquent.

Les lois provinciales sur le commerce électronique prévoient également que l'apposition d'une signature électronique est suffisante pour respecter toute exigence juridique selon laquelle un document doit être signé. La définition de « signature électronique » est très large et comprend tous les renseignements électroniques qu'une personne crée ou adopte pour signer un document et qui sont dans le document, ou joints ou associés à celui-ci. La *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDÉ) fédérale est un peu plus étroite et insiste sur les « signatures électroniques sécurisées », ce qui signifie actuellement pour le gouvernement un processus d'authentification fondé sur un système cryptographique à clé publique.

Les provinces canadiennes ont adopté des lois sur le commerce électronique qui traitent d'un grand nombre de questions soulevées par les affaires transigées électroniquement.

En plus des règles relatives à la signature et aux documents écrits, les lois provinciales sur le commerce électronique prévoient qu'une offre, l'acceptation d'une offre ou toute autre question liée à la formation ou à l'effet d'un contrat peut être exprimée au moyen de renseignements électroniques ou par un geste posé dans l'intention de produire une communication électronique, comme toucher l'icône appropriée ou un autre endroit sur un écran d'ordinateur ou cliquer sur l'un ou l'autre, ou même parler. Ces règles sont utiles parce qu'elles confirment que les contrats conclus sur Internet ne seront pas non exécutoires simplement parce qu'ils sont conclus électroniquement. Il y a une jurisprudence au Canada qui appuie le caractère exécutoire des consentements au moyen d'un simple clic. Le caractère exécutoire est cependant moins certain lorsque l'utilisateur n'est pas obligé de cliquer sur un bouton où il est expressément écrit « J'accepte », mais qu'il est plutôt dit, par exemple, que l'utilisation du site Web signifie que l'utilisateur en accepte les conditions.

Le libelle sur Internet se définit comme l'affichage d'un écrit sur Internet, visant à entacher la réputation d'autrui, sans excuse légitime.

Libelle sur Internet

Le libelle sur Internet se définit comme l'affichage d'un écrit sur Internet, visant à entacher la réputation d'autrui, sans excuse légitime. Dans des décisions récentes rendues par des tribunaux canadiens, d'importants dommages-intérêts ont été accordés à des demandeurs victimes de libelle par des défendeurs qui envoyaient des courriels diffamatoires et qui affichaient en ligne des propos semblables au sujet des demandeurs. De plus en plus, la jurisprudence

tend à diminuer la responsabilité potentielle des hôtes de forums de discussion en ligne.

Compétence

Dans les arènes criminelle, quasi criminelle et réglementaire, les tribunaux canadiens et les organismes de réglementation hésitent peu à exercer leur compétence sur une conduite liée à Internet émanant de l'étranger qu'ils jugent nuisible à l'intérêt public, à condition qu'il y ait un lien réel et substantiel entre la compétence du tribunal ou de l'organisme de réglementation et les faits relatifs à la conduite.

Droit criminel

De manière générale, le gouvernement canadien a fait des avancées utiles dans la lutte aux délits informatiques en apportant continuellement, depuis 20 ans, des modifications au *Code criminel* pour ne pas se faire dépasser par les auteurs de délits informatiques. Les technologies et les pratiques technologiques et commerciales liées à Internet et à l'informatique soulèvent toutefois un grand nombre de questions nouvelles sur ces modifications et les anciennes dispositions du *Code criminel*, qui font ressortir le défi que représente notamment l'application de lois pénales nationales à un environnement technologique de plus en plus planétaire. Alors que les technologies ne cessent d'évoluer, l'applicabilité du *Code criminel* à certains comportements nuisibles demeure hypothétique. Cette situation exige du Parlement une vigilance constante dans l'évaluation des nouveaux risques et des nouvelles menaces associés à Internet, pour assurer la protection des personnes, des biens et des gouvernements à l'ère de l'information.

En avril 2009, le gouvernement fédéral a déposé au Parlement un projet de loi intitulé *Loi sur la protection du commerce électronique* (LPCE) qui vise à protéger les consommateurs et les entreprises contre les pourriels, le vol d'identité, l'hameçonnage et les logiciels espions. Si elle est adoptée, la LPCE permettra aux entreprises et aux consommateurs de poursuivre les contrevenants au civil et permettra au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) et au Bureau de la concurrence d'imposer des sanctions administratives pécuniaires maximales de 1 million de dollars dans le cas d'une personne physique et de 10 millions de dollars dans le cas de tout autre contrevenant. Les autorités de réglementation canadiennes seront autorisées à communiquer des renseignements et des éléments de preuve aux autorités de réglementation d'autres pays.

De manière générale, le gouvernement canadien a fait des avancées utiles dans la lutte aux délits informatiques en apportant continuellement, depuis 20 ans, des modifications au *Code criminel*.

LOIS LINGUISTIQUES

Dans la majeure partie du Canada, des règles linguistiques régissent la vie publique et les institutions, mais pas les entreprises. La Constitution du Canada accorde à l'anglais et au français un statut égal quant à leur emploi au Parlement et dans les cours fédérales. Dans certaines provinces, dont le Québec, toutes les lois doivent être publiées en anglais et en français. La *Loi sur les langues officielles* fédérale, qu'est venue appuyer plus tard la *Charte canadienne des droits et libertés*, exige que toutes les institutions fédérales offrent des services dans les deux langues officielles là où la demande est importante ou lorsque les services sont fournis au public voyageur. L'instruction publique est offerte dans les deux langues officielles lorsque le nombre le justifie.

À l'extérieur du Québec

À l'extérieur du Québec, l'emballage des produits de consommation constitue la principale exception aux règles relatives au secteur public. Les règlements établis aux termes de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* fédérale précisent les renseignements spécifiques devant paraître sur l'étiquette d'un produit de consommation préemballé vendu au Canada. Ces renseignements doivent être indiqués en anglais et en français. Il existe des exceptions qui concernent, notamment, les produits ayant un caractère religieux, les produits de marchés de spécialité et les produits d'essai, ainsi que les produits qui sont étiquetés dans la langue qui convient aux produits, comme les livres et les cartes de souhaits.

La Constitution du Canada accorde à l'anglais et au français un statut égal quant à leur emploi au Parlement et dans les cours fédérales.

Bien que le Canada soit bilingue dans la sphère de compétence fédérale, les autres gouvernements canadiens appliquent leur propre politique linguistique pour tout ce qui relève de leur compétence. Le Nouveau-Brunswick et les trois territoires nordiques sont officiellement bilingues. Plusieurs provinces ont adopté des lois qui exigent la prestation de services publics en français, lorsque la situation le justifie. Mais seules les lois linguistiques du Québec régissent le fonctionnement des entreprises.

Au Québec

La *Charte de la langue française* (la « *Charte* ») du Québec confirme que le français est la langue officielle de la province. La *Charte* accorde à toute personne vivant au Québec, travailleur ou consommateur, le droit d'exercer ses activités en français. Toute personne qui fait des affaires au Québec – qui a une adresse au Québec, et qui distribue, vend au détail ou met autrement un produit à la disposition du public québécois – est assujettie aux règles qui régissent la façon dont elle traite avec le public et dont elle exploite son entreprise à l'intérieur de la province.

Langue de travail

Au Québec, toutes les communications écrites destinées au personnel doivent être rédigées en français, notamment les offres d'emploi, les promotions et les conventions collectives. Aucun employé ne peut être congédié, mis à pied, rétrogradé ou déplacé parce que sa connaissance de l'anglais, ou de toute autre langue que le français, est jugée insuffisante par l'employeur – mais la connaissance de l'anglais ou d'une autre langue peut être une condition d'embauche si la nature du poste l'exige.

Les règles qui régissent la façon dont les entreprises communiquent au Québec diffèrent selon que la communication est dans un lieu public ou privé.

Les entreprises qui emploient 50 personnes ou plus au Québec pendant au moins six mois doivent obtenir un certificat de francisation, en démontrant l'usage généralisé du français à tous les niveaux de l'entreprise. Les entreprises où l'usage du français n'est pas généralisé à tous les niveaux peuvent devoir suivre un programme de francisation afin d'atteindre

ce but. Les entreprises qui comptent au moins 100 employés doivent former un comité de francisation pour faire état des progrès.

Langue d'affichage

Les règles qui régissent la façon dont les entreprises communiquent au Québec diffèrent selon que la communication est dans un lieu public ou privé. Les panneaux-réclame et les enseignes visibles d'une voie publique, sur un véhicule de transport public ou dans un abribus doivent être rédigés exclusivement en français. Toutefois, sur les affiches, enseignes et

publicité commerciales situées ailleurs, l'utilisation d'une autre langue que le français est permise, à condition que le texte français prédomine. Les noms d'entreprise qui ne sont pas en français doivent être accompagnés d'une version française figurant de façon au moins aussi évidente, à moins qu'il ne s'agisse d'une marque de commerce et qu'aucune version française de cette marque de commerce n'ait été enregistrée. Toute personne qui exploite une entreprise au Québec doit cependant avoir une dénomination en français.

Les versions bilingues de brochures, catalogues, dépliants, bons de commande, factures, reçus, manuels de l'utilisateur, garanties et emballages de produit sont autorisées pourvu que le texte français y occupe au moins le même espace que l'autre langue. Comme ces communications ne sont pas affichées dans un lieu public, il n'est pas obligatoire que le français prédomine. La règle de prédominance du français s'applique non seulement aux communications et à l'étiquetage des produits, mais aussi directement à certains produits qui exigent l'emploi d'un vocabulaire. Sauf quelques exceptions culturelles, par exemple, les mots sur les jouets et les jeux doivent être offerts en français, accompagnés d'une version dans une autre langue. Les logiciels, par contre, doivent être offerts aux consommateurs québécois en français uniquement lorsqu'il y existe une version française du logiciel et qu'elle a été commercialisée quelque part dans le monde. Si aucune version n'a été commercialisée ailleurs, l'entreprise n'est pas tenue de créer une nouvelle version française pour le marché québécois; la version peut alors être offerte uniquement dans une autre langue. Si une version française du logiciel existe et qu'elle a été commercialisée quelque part dans le monde, les versions dans d'autres langues que le français peuvent être vendues au Québec uniquement si une version fonctionnelle équivalente en langue française est offerte simultanément au Québec à des conditions tout aussi intéressantes que celles applicables à la version dans une autre langue.

Les tribunaux du Québec soutiennent que certaines dispositions de la *Charte de la langue française* s'appliquent au site Web.

Les tribunaux du Québec soutiennent que certaines dispositions de la *Charte* s'appliquent au site Web. Par exemple, les descriptions de produits et de services contenues dans un site Web peuvent être assujetties aux

règles de l’affichage en français puisqu’elles sont assimilables à un catalogue commercial. De la même façon, les contrats types (comme les conditions d’utilisation et les politiques de confidentialité d’un site Web) et les bons de commande doivent être rédigés en français en vertu de la *Charte*. En général, si une entreprise a une adresse municipale au Québec et que son site Web fait la promotion de produits ou services vendus au Québec, les aspects susmentionnés du site Web pourraient être assujettis aux obligations d’affichage en français.

IMMIGRATION

L'immigration est une responsabilité fédérale, bien que quelques provinces aient conclu des accords sur l'immigration. Ces accords fédéraux-provinciaux, appelés *Programmes des candidats des provinces*, accordent aux provinces certains pouvoirs d'application des politiques et procédures. La loi sur l'immigration du Canada s'appelle la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* (LIPR).

Résidence permanente

Tout non-Canadien qui entre au pays et envisage d'y rester à titre de résident permanent doit d'abord demander et obtenir un visa de résident permanent.

Il existe un certain nombre de catégories différentes selon lesquelles une personne peut demander le statut de résident permanent, notamment les travailleurs qualifiés, les investisseurs, les entrepreneurs et le parrainage familial. Un demandeur de la catégorie « entrepreneurs » doit avoir l'intention et être en mesure de mettre sur pied une entreprise viable qui créera de l'emploi ou maintiendra des occasions d'emploi pour les Canadiens ou de détenir une participation importante dans celle-ci, et doit participer activement à la gestion de l'entreprise. Un demandeur de la catégorie « investisseurs » doit posséder un certain avoir net minimum et être disposé à investir un certain montant qui sera réparti entre les programmes pour investisseurs des gouvernements fédéral et provinciaux.

En 2008, le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration du Canada a créé une nouvelle catégorie de résidence permanente appelée la catégorie de l'expérience canadienne (CEC).

En 2008, le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration du Canada a créé une nouvelle catégorie de résidence permanente appelée la catégorie de l'expérience canadienne (CEC). Cette catégorie permet aux travailleurs étrangers temporaires ayant acquis une expérience de travail suffisante au Canada aux termes d'un permis de travail de présenter une demande de résidence permanente sans quitter le Canada, sans avoir à passer par la catégorie de travailleurs qualifiés qui est plus complexe et restrictive. La CEC est aussi accessible aux étudiants étrangers qui sont au Canada et qui remplissent les critères pertinents s'appliquant à la fois aux études postsecondaires et à un niveau minimal d'expérience de travail au Canada

après avoir achevé leurs études au Canada. Cette modification progressive de la politique d'immigration est un signe annonciateur d'une nouvelle politique qu'adopte le gouvernement canadien pour encourager les travailleurs qualifiés à émigrer au Canada.

La province de Québec a conclu avec le gouvernement fédéral un accord portant sur les questions d'immigration. L'Accord Canada-Québec accorde au Québec la responsabilité de la sélection des résidents permanents et de l'application de certaines autres procédures relatives aux admissions temporaires.

De manière générale, toute personne qui n'est ni un citoyen ni un résident permanent canadien qui mène une activité commerciale au Canada temporairement, pour laquelle elle reçoit ou devrait raisonnablement s'attendre à recevoir une rémunération, doit obtenir un permis de travail.

Certaines catégories, telles que les « Personnes d'affaires en visite » de l'ALENA et les « Formateurs à l'intérieur d'une société », sont dispensées de l'exigence relative au permis de travail.

Toutefois, certaines catégories sont dispensées de l'exigence relative au permis de travail et permettent à un étranger, s'il est admissible, d'exercer des activités commerciales définies au Canada sans avoir un permis de travail. Ces catégories comprennent les « Personnes d'affaires en visite » de l'ALENA et les « Formateurs à l'intérieur d'une société ».

Permis de travail

Dans certaines circonstances, une multinationale ou une autre société étrangère faisant affaire au Canada peut muter des cadres ou d'autres employés exerçant des fonctions de gestion ou possédant des connaissances spécialisées pour qu'ils travaillent au Canada temporairement, à condition que la personne mutée obtienne un permis de travail. Une personne peut être admissible pour l'obtention d'un permis

de travail au titre de la catégorie « Personnes mutées à l'intérieur d'une société » en vertu de trois accords internationaux distincts, l'ALENA, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC) et l'Accord général sur le commerce des services (GATS). Ces trois conventions internationales ont libéralisé les règles relatives à l'admission temporaire des gens d'affaires en visite, de certains membres de professions libérales et des employés mutés à l'intérieur d'une société qui sont des citoyens ou

des résidents permanents des nombreux pays signataires du GATS, des citoyens des États-Unis ou du Mexique (dans le cas de l'ALENA) ou des citoyens du Chili (dans le cas de l'ALECC).

Dernièrement, les règles concernant les limites maximales de durée des permis de travail aux termes de la catégorie des professions libérales dans le cadre de l'ALENA ont fait passer cette durée de 12 mois à 3 ans pour tout permis de travail délivré.

En plus des catégories de permis de travail prescrites dans ces accords, les Règlements découlant de la LIPR prévoient de nombreuses autres exceptions, dont une concernant les mutations à l'intérieur d'une société.

En 2008, Citoyenneté et Immigration Canada a aussi assoupli les limites visant les jeunes travailleurs détenant un permis de travail post-diplôme, faisant passer la durée habituelle maximale de 12 mois à 3 ans dans certains cas. Le permis de travail post-diplôme a aussi été transformé en permis de travail ouvert, sans précision quant à l'employeur, ce qui offre aux jeunes diplômés une plus grande souplesse pour la recherche d'emploi sur le marché du travail canadien.

Si un employé n'est pas admis au titre de l'une ou l'autre de ces catégories, il peut quand même obtenir un permis de travail si l'employeur canadien peut d'abord obtenir un avis relatif au marché du travail favorable de Service Canada, organisme gouvernemental fédéral. Pour ce faire, l'employeur canadien doit démontrer que l'octroi d'un permis de travail à l'employé entraînera un transfert de compétences ou de technologies à des Canadiens ou présentera d'autres avantages, comme la création d'emplois. Habituellement, l'employeur doit également démontrer qu'il y a pénurie de main-d'œuvre canadienne pour le travail.

L'employeur canadien doit démontrer que l'octroi d'un permis de travail à l'employé entraînera un transfert de compétences ou de technologies à des Canadiens ou présentera d'autres avantages.

Admission temporaire

En ce qui a trait aux admissions temporaires, les ressortissants de certains pays peuvent également être tenus d'obtenir un visa de résident temporaire (anciennement, un visa de séjour) pour entrer

au Canada, et peuvent devoir subir un examen médical avant leur entrée au Canada.

Les règles et règlements qui régissent l'admission permanente et l'admission temporaire au Canada sont complexes et en constante évolution. Toute entreprise qui songe à établir une présence commerciale au Canada devrait d'abord se familiariser avec la loi canadienne sur l'immigration.

COMMERCE INTERNATIONAL ET INVESTISSEMENT

Le Canada est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et est partie à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ainsi qu'à de nombreux autres accords commerciaux et de protection des investissements régionaux. À ce titre, le Canada a des droits et des obligations relativement à une vaste gamme de questions traitées dans ces accords.

En raison de la large portée des ententes en matière de commerce et d'investissement et des mécanismes obligatoires de règlement des différends qu'elles renferment, les investisseurs étrangers qui établissent une entreprise au Canada devraient être conscients des obligations du Canada et des recours dont ils disposent, en particulier s'ils font face à des mesures gouvernementales discriminatoires ou par ailleurs préjudiciables.

Les régimes de réglementation qui suivent s'appliquent à tous ceux qui font des affaires au Canada et qui participent au transfert international de biens, de services et de technologies.

L'Organisation mondiale du commerce

En tant que membre de l'OMC, le Canada doit respecter de nombreuses obligations qui influencent tous les secteurs de l'économie canadienne. Ces obligations régissent les mesures canadiennes sur l'accès au marché des produits et des services étrangers, l'investissement étranger, les marchés publics de produits et de services, la protection des droits de propriété intellectuelle, la mise en œuvre de mesures sanitaires et phytosanitaires et de normes techniques (notamment des mesures environnementales), les formalités douanières, l'utilisation de recours commerciaux comme l'antidumping et le prélèvement de droits compensateurs, et l'octroi de subventions à l'industrie.

Ces obligations de l'OMC s'appliquent aux politiques du gouvernement canadien, aux mesures administratives et législatives et même aux mesures

Le Canada est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et est partie à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ainsi qu'à de nombreux autres accords commerciaux et de protection des investissements régionaux.

judiciaires. Elles s'appliquent au gouvernement fédéral et aussi, dans bien des cas, aux provinces, aux territoires et aux municipalités.

Le Canada participe activement au système de règlement des différends de l'OMC, autant à titre de plaignant que d'intimé. En date de mars 2009, le Canada avait saisi l'OMC de 31 causes contre d'autres pays membres de l'OMC ayant pris des mesures qui sont présumées violer leurs obligations commerciales. Le Canada a, quant à lui, été l'objet de 15 plaintes de la part d'autres pays de l'OMC. En raison de ces plaintes, le Canada a dû annuler ou modifier des mesures fautives dans de nombreux secteurs, notamment les produits automobiles, l'édition de magazines, les produits pharmaceutiques, les produits laitiers et les avions régionaux.

L'Accord de libre-échange nord-américain

Bien que l'ALENA élimine les barrières douanières entre le Canada, le Mexique et les États-Unis, chaque pays continue de maintenir son propre système tarifaire pour les pays non membres de l'ALENA.

Entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, l'ALENA vise à éliminer les entraves au commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Entre le Canada et les États-Unis, le processus d'élimination tarifaire amorcé par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, s'est poursuivi en vertu de l'ALENA. Le 1^{er} janvier 1998, les tarifs douaniers ont été complètement éliminés pour les produits d'origine américaine importés au Canada, à l'exception de certains produits soumis à la gestion de l'offre, notamment les produits laitiers et avicoles. Le 1^{er} janvier 2003, pratiquement tous les tarifs douaniers ont été éliminés pour les produits originaires entre le Canada et le Mexique.

Bien que l'ALENA élimine les barrières douanières entre le Canada, le Mexique et les États-Unis, chaque pays continue de maintenir son propre système tarifaire pour les pays non membres de l'ALENA. À cet égard, l'ALENA se distingue d'une union douanière du genre qui existe au sein de l'Union européenne où les pays participants maintiennent un tarif externe commun avec le monde.

Un régime de règles d'origine a été établi pour définir les produits admissibles au traitement tarifaire préférentiel en vertu de l'ALENA. Les produits qui sont entièrement fabriqués ou obtenus au Canada, au

Mexique ou aux États-Unis, ou dans ces trois pays, sont admissibles au traitement tarifaire préférentiel, comme les produits incorporant des composantes non-ALENA qui subissent une modification prescrite au classement tarifaire, et qui, dans certains cas, satisfont aux tests de valeur ajoutée prescrits. Sous réserve du respect des règles d'origine de l'ALENA, les investisseurs de pays non membres de l'ALENA peuvent établir au Canada des usines dans lesquelles des produits et des composantes non-ALENA pourront être transformés et exportés en franchise de droits vers les États-Unis ou le Mexique.

Le Chapitre 11 de l'ALENA impose au Canada des obligations quant au traitement des investisseurs des autres pays de l'ALENA. Il prévoit également un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et l'État, qui permet à un investisseur privé de l'un des pays de l'ALENA de poursuivre le gouvernement d'un autre pays membre de l'ALENA pour une perte ou un dommage découlant du manquement de ce gouvernement à ses obligations en matière d'investissement.

Bien que l'ALENA renferme beaucoup d'obligations similaires à celles que l'on retrouve dans les accords de l'OMC, on le décrit parfois comme une « OMC-plus » en raison des engagements complémentaires qu'il prévoit dans certains domaines, dont les investissements étrangers, la propriété intellectuelle, les produits énergétiques (comme le pétrole et le gaz), les services financiers, les télécommunications et les règles d'origine. L'ALENA établit également des arrangements spéciaux pour le commerce des produits automobiles, les échanges dans le textile et l'habillement, ainsi que l'agriculture.

Les produits qui sont entièrement fabriqués ou obtenus au Canada, au Mexique ou aux États-Unis, ou dans ces trois pays, sont admissibles au traitement tarifaire préférentiel.

Autres accords de libre-échange

En plus d'être l'un des pays signataires de l'ALENA et des accords de l'OMC, le Canada a également négocié des accords de libre-échange avec la Colombie, le Chili, le Costa Rica, Israël, le Pérou et l'Association européenne de libre-échange (l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse).

Le Canada négocie actuellement des accords de libre-échange avec la Jordanie, la Corée, le Panama, la Communauté des Caraïbes (CARICOM), la République dominicaine, Singapour et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua).

Le Canada a récemment entrepris des pourparlers avec l'Union européenne aux fins de la négociation d'un accord global de libre-échange visant le commerce des biens et services, la protection des investissements, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les barrières techniques au commerce, la facilitation du commerce, l'approvisionnement gouvernemental, les procédures douanières, la coopération sur le plan de la réglementation, la main-d'œuvre, la mobilité, la politique relative à la concurrence et la protection de la propriété intellectuelle, y compris les indications géographiques.

Nous conseillons aux investisseurs étrangers désireux d'établir une entreprise au Canada de déterminer si leur État d'origine a conclu un traité bilatéral d'investissement avec le Canada, ce qui pourrait accroître leurs droits en tant qu'investisseurs.

Traités bilatéraux d'investissement

Le Canada a négocié des traités bilatéraux d'investissement (TBI) avec 27 pays en développement et de l'ancien bloc communiste, et dernièrement, avec l'Inde et la Jordanie. À l'instar du Chapitre 11 de l'ALENA, ces TBI établissent un cadre de règles qui régissent divers aspects des investissements étrangers, comme le traitement réservé aux investisseurs étrangers et à leurs investissements, les prescriptions de résultats, l'expropriation et l'indemnisation, ainsi que les mécanismes de règlement des différends entre gouvernements.

Pour les investisseurs, le principal attrait de ces TBI réside sans doute dans le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur privé et l'État permettant aux investisseurs étrangers de poursuivre le gouvernement hôte, y compris le Canada, pour des

dommages-intérêts découlant d'un manquement à ses obligations en matière de traités d'investissement. Nous conseillons aux investisseurs étrangers désireux d'établir une entreprise au Canada de déterminer si leur État d'origine a conclu ce genre de traité avec le Canada, ce qui pourrait accroître leurs droits en tant qu'investisseurs. Les entreprises

établies au Canada pourront également tirer avantage de la protection offerte par ces TBI pour leurs investissements étrangers directs dans des pays en voie de développement.

À l'heure actuelle, le Canada négocie des TBI avec la Chine, le Vietnam, la Mongolie, le Koweït, Bahreïn, l'Indonésie, Madagascar, la Tanzanie et la Tunisie.

Accord sur le commerce intérieur

Le gouvernement fédéral du Canada a négocié des Accords sur le commerce intérieur (ACI) avec les gouvernements de toutes les provinces et de tous les territoires du Canada. Chaque ACI précise les obligations relativement à de nombreux sujets, comme les mesures qui limitent ou empêchent le mouvement des produits, des services et des investissements entre les provinces, les mesures relatives aux investisseurs d'une province, les marchés publics de biens et de services, les mesures et les normes de protection du consommateur, la mobilité de la main-d'œuvre, les produits agricoles et alimentaires, les boissons alcoolisées, la transformation des ressources naturelles, les communications, le transport et les mesures de protection de l'environnement. Les ACI prévoient également un mécanisme de règlement des différends entre gouvernements et entre l'investisseur et l'État.

Le gouvernement fédéral du Canada a négocié des Accords sur le commerce intérieur (ACI) avec les gouvernements de toutes les provinces et de tous les territoires du Canada.

Droits et taxes sur l'importation de produits

Les importateurs doivent déclarer les produits importés à leur entrée au Canada et payer des droits de douane et des taxes d'accise, s'il y a lieu, à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), l'autorité douanière du Canada. Les produits sont soumis à divers taux de droit selon le type de marchandises et le pays d'origine. En tant que membre de l'ALENA, le Canada accorde un traitement tarifaire préférentiel aux produits d'origine mexicaine et américaine; dans la plupart des cas, ces produits peuvent être importés en franchise de droits.

Le montant des droits de douane payable varie selon le taux de droit (déterminé par le classement tarifaire et l'origine des produits, et tel qu'établi par le *Tarif des douanes* du Canada) et la valeur en douane.

À l'instar de tous ses principaux partenaires commerciaux, le Canada a adopté des tarifs douaniers fondés sur le Système harmonisé pour le classement tarifaire de l'Organisation mondiale des douanes.

Conformément aux obligations du Canada en vertu des accords de l'OMC sur l'évaluation en douane, la valeur en douane des produits importés au Canada doit, si possible, être fondée sur le prix payé ou payable pour les produits importés, sous réserve de certains rajustements législatifs. Cette base d'évaluation principale s'appelle la « méthode de la valeur transactionnelle ». Un exemple de rajustement qui augmenterait la valeur en douane des produits serait le paiement de redevances, si l'acheteur des produits importés devait payer ces redevances comme condition de la vente des produits pour l'exportation au Canada. Un exemple de rajustement qui réduirait le prix payé ou payable serait les coûts de

transport engagés pour l'expédition des produits au Canada du lieu d'expédition directe, si ces coûts étaient inclus dans le prix payé ou payable par l'importateur.

Le Canada a adopté des tarifs douaniers fondés sur le Système harmonisé pour le classement tarifaire de l'Organisation mondiale des douanes.

Si, pour une raison quelconque (par exemple, si les produits n'ont pas été vendus), la valeur transactionnelle des produits ne peut être utilisée comme base de calcul de la valeur en douane déclarée, la loi canadienne prévoit d'autres méthodes d'évaluation. Lesquelles méthodes doivent être appliquées dans l'ordre prescrit.

En plus des droits de douane, la TPS de 5 % est payable à l'importation des produits. Ce taux de TPS est appliqué à la valeur en douane payée pour les produits. S'ils ont acquis les produits pour les utiliser dans le cadre de leurs activités commerciales, les importateurs inscrits en vertu de la *Loi sur la taxe d'accise* peuvent se faire rembourser la TPS payée à l'importation en réclamant un crédit de taxe sur les intrants. Voir la section [Taxe de vente – Taxe fédérale sur les produits et services](#).

Autres exigences relatives aux produits importés

Certains produits importés doivent faire mention de leur pays d'origine. Ces produits entrent généralement dans les grandes catégories suivantes :

les marchandises pour usage personnel ou domestique, la quincaillerie, les nouveautés et articles de sport, les ouvrages en papier, les vêtements et les produits horticoles. Certains types de produits, ou les produits importés sous réserve de certaines conditions, sont exemptés de l'obligation de marquage du pays d'origine.

Les produits préemballés (les produits emballés dans un contenant de telle sorte qu'ils sont ordinairement vendus aux consommateurs ou encore utilisés ou achetés sans être réemballés) importés au Canada sont également assujettis aux exigences énoncées dans la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* fédérale. Les articles textiles de consommation sont soumis aux exigences de la *Loi sur l'étiquetage des textiles* fédérale.

Il existe également d'importantes obligations législatives en ce qui concerne l'importation d'aliments, de produits agricoles, de produits aquatiques et d'intrants agricoles. Tous ces produits font l'objet d'une inspection de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Les produits dont la marque de commerce est contrefaite ou dont le droit d'auteur est piraté peuvent être confisqués lors de leur importation au Canada. Conformément à la *Loi sur le droit d'auteur* et à la *Loi sur les marques de commerce*, le titulaire d'une marque de commerce déposée, le titulaire ou le licencié exclusif d'un droit d'auteur, ou le propriétaire d'une présentation d'artiste peut demander à un tribunal une ordonnance exigeant que l'ASFC prenne des mesures raisonnables pour repérer et arrêter les prétendues marchandises contrefaites qui sont importées au Canada. Lorsque l'ASFC détecte de telles marchandises importées, celles-ci sont confisquées et leur importateur, avisé.

L'importation de certaines marchandises est interdite au Canada telles que le matériel considéré obscène, certains produits dangereux, certaines armes prohibées et les armes à feu.

L'importation de certaines marchandises est interdite au Canada. Cela comprend le matériel considéré obscène en vertu du *Code criminel* du Canada, la monnaie altérée ou contrefaite, certains aéronefs usagés ou d'occasion, les articles fabriqués, en tout ou en partie, par des prisonniers, les matelas usagés, tout produit au sujet duquel une désignation est utilisée qui est fautive sous un rapport important quant à

son origine géographique, certains véhicules automobiles usagés, certaines parties d'oiseaux sauvages, certains produits dangereux, les allumettes au phosphore blanc, certains animaux et oiseaux, le matériel constituant de la propagande haineuse, certaines armes prohibées et les armes à feu.

Recours commerciaux

Le Canada a mis en place un régime de recours commerciaux qui permet l'application de droits supplémentaires ou de contingents aux marchandises importées, lorsque ces marchandises ont causé, ou menacent de causer, une désorganisation de l'industrie nationale de marchandises similaires.

La *Loi sur les mesures spéciales d'importation* fédérale prévoit la perception de droits supplémentaires sur les marchandises faisant

Le Canada prévoit la perception de droits supplémentaires sur les marchandises faisant l'objet d'un dumping et sur les marchandises subventionnées importées au Canada.

l'objet d'un dumping (c'est-à-dire des marchandises importées au Canada à un prix inférieur au prix de vente comparable dans le pays exportateur), si elles ont causé, ou menacent de causer, une désorganisation de l'industrie nationale. Des droits peuvent également être imposés dans les cas de subventions compensables accordées par le gouvernement dans le pays d'exportation, et si ces marchandises subventionnées nuisent ou pourraient nuire à l'industrie canadienne.

De plus, le Canada peut imposer des surtaxes de sauvegarde ou des restrictions quantitatives sur les importations lorsqu'il est déterminé que l'accroissement des importations de ces marchandises au Canada nuit ou pourrait nuire aux producteurs canadiens. Ces mesures peuvent être appliquées peu importe si les marchandises ont fait l'objet d'un dumping ou qu'elles ont été subventionnées.

Le Canada s'est également doté d'un mécanisme de sauvegarde spécial en ce qui a trait aux importations en provenance de Chine. Ce mécanisme, en vigueur jusqu'au 11 décembre 2013, permet aux producteurs canadiens de demander l'application de surtaxes ou de restrictions quantitatives lorsque des produits sont importés de Chine en quantité tellement accrue

et dans des conditions telles que leur importation cause ou menace de causer une « désorganisation du marché ». Le gouvernement canadien peut aussi accorder ce genre de protection lorsque des mesures prises à l'égard d'importations de produits chinois sur les marchés d'autres pays membres de l'OMC ont causé, ou menacent de causer, un détournement important des échanges sur le marché canadien.

Contrôles des importations et des exportations

À la fois pour des raisons de politique intérieure et de respect de ses obligations internationales, le Canada a mis en place des contrôles des importations, des exportations et des transferts visant certains produits et certaines technologies et, dans le cas des exportations, le pays de destination. La *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* fédérale contrôle l'importation et l'exportation de ces produits à l'aide de trois listes : la *Liste des marchandises d'importation contrôlée* (LMIC), la *Liste des marchandises d'exportation contrôlée* (LMEC) et la *Liste des pays visés* (LPV).

Les marchandises qui figurent sur la LMIC exigent une licence d'importation, sauf certaines exceptions (notamment les produits de certains pays d'origine). La marchandise visée comprend les produits en acier, les armes et les munitions, ainsi que les produits d'agriculture et produits alimentaires, comme les produits de dinde, de bœuf et de veau, les produits de blé et d'orge, les produits laitiers et les œufs.

La LMEC est une liste des marchandises et technologies qui ne peuvent pas être exportées du Canada sans avoir obtenu une licence d'exportation, sauf quelques exemptions ayant trait à certains pays de destination. Les marchandises et technologies contrôlées entrent dans les catégories suivantes : les marchandises à double usage, les munitions, les marchandises dont le Canada a accepté de contrôler l'exportation aux termes de divers traités de non-prolifération nucléaire, les marchandises à double usage dans le secteur nucléaire, les marchandises diverses (entre autres, certains produits médicaux, produits forestiers, produits agricoles et produits alimentaires, les marchandises provenant des États-Unis, les armes prohibées, les produits liés au

Le Canada a mis en place des contrôles des importations et des exportations visant certains produits, certaines technologies et le pays de destination.

nucléaire et certaines marchandises stratégiques), les articles et les technologies pouvant être utilisés dans les missiles ainsi que les armes chimiques et biologiques.

Les pays qui figurent sur la LPV doivent aussi obtenir une licence d'exportation pour exporter n'importe quelle marchandise, peu importe sa nature. À l'heure actuelle, les seuls pays figurant sur la LPV sont le Myanmar (anciennement la Birmanie) et le Bélarusse.

Programme des marchandises contrôlées

Le gouvernement canadien a mis sur pied le Programme des marchandises contrôlées en vertu de la *Loi sur la production de défense*. Le Programme est un régime national de sécurité industrielle visant certaines marchandises et technologies militaires. Le Programme fournit des

mesures de contrôle relatives au commerce de défense pour réglementer et contrôler l'examen, la possession et le transfert au Canada de marchandises et technologies contrôlées.

Toute personne faisant le commerce de marchandises et technologies contrôlées au Canada doit s'inscrire auprès de la Direction des marchandises contrôlées et respecter diverses exigences, notamment en matière de sécurité.

Embargos commerciaux

Un certain nombre d'États font l'objet d'un embargo commercial plus ou moins important de la part du Canada. Des lois spéciales sur les embargos commerciaux existent actuellement à l'égard des pays

suivants : le Myanmar (anciennement la Birmanie), l'Iran, le Liban, la Corée du Nord, la Côte d'Ivoire, la République démocratique du Congo, l'Irak, le Liberia, le Rwanda, la Sierra Leone, le Soudan et le Zimbabwe. Le Canada interdit en outre de manière très stricte toute opération avec des organisations terroristes et des particuliers associés à de telles organisations.

Le Canada ne participe pas à l'embargo commercial imposé à Cuba par les États-Unis. En effet, en vertu d'une ordonnance délivrée aux termes de la

Le Canada interdit en outre de manière très stricte toute opération avec des organisations terroristes et des particuliers associés à de telles organisations.

Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères, les entreprises canadiennes qui observent l'embargo commercial des États-Unis contre Cuba sont passibles d'une infraction criminelle.

Marchés publics de biens ou de services

Compte tenu des récentes hausses des dépenses publiques et de l'adoption de mesures législatives de stimulation économique au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays du monde, les contraintes imposées par les ententes commerciales aux marchés publics sont devenues particulièrement pertinentes. Ces ententes limitent notamment la mesure dans laquelle les gouvernements peuvent favoriser les biens et services nationaux dans le cadre de leurs processus d'approvisionnement.

L'ALENA (Chapitre 10), l'Accord sur les marchés publics de l'OMC (AMP-OMC) et l'ACI (Chapitre 5) établissent les conditions que les parties à ces accords, y compris le Canada, doivent respecter dans leurs marchés publics de biens ou de services. Ces conditions comprennent des dispositions concernant les spécifications techniques, la qualification des fournisseurs, la conception et l'émission de demandes de propositions, les procédures d'appel d'offres sélectives, la documentation relative à l'appel d'offres, les négociations qui peuvent avoir lieu pendant la soumission, le processus de présentation, de réception et d'ouverture des offres et d'attribution des marchés, les procédures limitées d'appel d'offres et les contestations d'offres. Ces conditions s'appliquent aux ministères et aux organismes fédéraux ainsi qu'aux diverses entreprises publiques et sociétés d'État.

Dans certains cas, elles s'appliquent également aux organismes gouvernementaux provinciaux, y compris les municipalités, les organisations municipales, les commissions scolaires et les établissements d'enseignement, de santé et de services sociaux subventionnés par l'État.

En vertu de ses obligations envers l'ALENA, l'OMC et l'ACI, le Canada a créé le Tribunal canadien du commerce extérieur, qui est responsable de faire appliquer le mécanisme de contestation. S'il juge que la plainte d'un fournisseur est valide, le Tribunal peut recommander la publication d'un nouvel appel d'offres, la réévaluation des soumissions, l'annulation d'un

En vertu de ses obligations envers l'ALENA, l'OMC et l'ACI, le Canada a créé le Tribunal canadien du commerce extérieur, qui est responsable de faire appliquer le mécanisme de contestation.

marché existant, ainsi que l'attribution du marché au plaignant ou le versement au plaignant d'une compensation pour la perte du marché. Le Tribunal peut aussi adjuger les dépens engagés par le plaignant pour préparer sa réponse à l'appel d'offres.

Loi sur la corruption

La *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* fédérale interdit la corruption d'un agent public étranger et en fait une infraction criminelle. Cette loi interdit aux Canadiens de consentir, d'offrir, ou de convenir de consentir ou d'offrir, directement ou indirectement, un prêt, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque sorte à un agent public étranger afin d'obtenir ou de conserver un avantage dans le cadre d'une activité commerciale. Il est donc nécessaire que les sociétés canadiennes examinent très attentivement leurs activités à l'étranger, y compris les agissements de leurs représentants dans d'autres pays.

EMPLOI

L'emploi est un secteur très réglementé au Canada, soumis à la fois à des lois fédérales et provinciales. La majorité des employeurs sont assujettis aux lois provinciales, à l'exception des « ouvrages ou entreprises fédéraux » qui comprennent les entreprises engagées dans les services bancaires, l'expédition, les sociétés de chemins de fer, les sociétés aériennes et les aéroports, le transport interprovincial, la radiodiffusion et les télécommunications.

Les employeurs qui exploitent une entreprise au Canada devraient connaître les lois suivantes en matière d'emploi :

- > les lois sur les normes du travail;
- > les lois sur les relations de travail;
- > les lois sur les droits de la personne;
- > les lois sur la santé et la sécurité au travail;
- > les lois fédérales et provinciales sur la protection des renseignements personnels; et
- > les avantages sociaux, y compris les régimes de retraite, l'assurance emploi et l'indemnisation des accidents du travail.

Les relations de travail au Canada sont touchées par une multitude de règlements, de lois et de principes de common law.

Comme la rubrique suivante l'indique clairement, les relations de travail au Canada sont touchées par une multitude de règlements, de lois et de principes de common law. Les employeurs doivent connaître les diverses questions d'ordre juridique de sorte à éviter d'engager inutilement leur responsabilité dans le milieu de travail.

Normes d'emploi

Toutes les provinces et tous les territoires canadiens ont édicté des lois établissant les normes d'emploi minimales. Les lois sur les normes d'emploi sont généralement larges et portent sur l'ensemble des contrats d'emploi, verbaux ou écrits. Les normes définies dans ces lois sont des normes minimales, auxquelles les employeurs ne peuvent se soustraire. Ces lois précisent les catégories d'employés qui font l'objet de chacune des normes minimales, et les catégories d'employés qui en sont exemptées. Bien que

les normes varient selon la compétence, beaucoup des questions traitées sont communes à toutes les lois sur les normes d'emploi, dont le salaire minimum, la durée maximale du travail, les heures supplémentaires et les salaires, les pauses café et les pauses déjeuner, les jours fériés, les périodes de vacances et la paye de vacances, les indemnités de fin d'emploi et de départ ainsi que les congés autorisés. Les congés autorisés couverts par les lois sur les normes d'emploi varient d'une province à l'autre et peuvent comprendre le congé de maladie, le congé pour décès, le congé de maternité/parental/d'adoption et le congé de compassion/pour obligations familiales.

Contrairement aux employeurs des États-Unis, les employeurs canadiens ne peuvent pas mettre fin « à leur gré » à l'emploi de leurs employés. Les employeurs doivent respecter les exigences de préavis, à moins qu'ils

Contrairement aux employeurs des États-Unis, les employeurs canadiens ne peuvent pas mettre fin « à leur gré » à l'emploi de leurs employés.

n'aient des motifs valables de mettre fin à l'emploi d'un employé sans préavis. La période de préavis obligatoire varie selon la compétence, mais elle augmente généralement en fonction des années de service de l'employé. En Alberta, par exemple, la loi accorde aux employés au moins une semaine de préavis, ce préavis étant de huit semaines dans le cas d'employés comptant dix années de service ou plus.

Les employeurs sont tenus de fournir un « préavis » de la cessation d'emploi d'un employé ou de verser un salaire en guise de préavis, à moins que l'employé ne soit congédié pour motif valable. Un « motif valable » comprend l'inconduite volontaire ou la désobéissance.

De plus, certaines catégories d'emploi, dont les travailleurs de la construction, les employés qui ont subi une perte d'emploi temporaire et les employés licenciés à la suite d'une grève ou d'un lock-out, peuvent être exemptées de l'obligation d'avis de cessation d'emploi prévue par la loi.

Dans la plupart des provinces et des territoires, des dispositions spéciales s'appliquent lorsqu'un grand nombre d'employés sont licenciés sur une courte période de temps. Ces dispositions prévoient, à tout le moins, un avis écrit au directeur des normes d'emploi.

Certaines instances prévoient le versement d'une indemnité de départ aux salariés à titre d'avantage additionnel. Par exemple, au niveau fédéral,

tous les salariés qui comptent au moins douze mois consécutifs de service ont droit à une indemnité de départ correspondant à cinq jours de salaire habituel ou deux jours de salaire habituel pour chaque année de service, selon le montant le plus élevé. En Ontario, un employé comptant au moins cinq années de service peut avoir droit à une indemnité de cessation d'emploi s'il fait partie d'un groupe de 50 employés ou plus qui ont été licenciés au cours d'une période de six mois en raison de l'interruption permanente d'une partie ou de toutes les activités de l'employeur, ou si la masse salariale de son employeur est de 2,5 millions de dollars ou plus. On calcule l'indemnité de cessation d'emploi en fonction de la durée de service de l'employé, jusqu'à un maximum de 26 semaines de salaire habituel. En ce qui concerne l'indemnité de préavis, les employés qui ont commis une faute ou une désobéissance intentionnelle ou qui sont visés par les exceptions précisées dans la loi peuvent ne pas avoir droit à l'indemnité de départ.

En plus des droits à une indemnité de cessation d'emploi ou de départ minimale prévue par la loi, les salariés non syndiqués qui perdent leur emploi, sans qu'un contrat ne limite la responsabilité de l'employeur quant aux normes minimales prévues par la loi, peuvent avoir droit, en vertu de la common law, à un préavis raisonnable de cessation ou à une indemnité de préavis. Ce droit peut être appliqué par les tribunaux. La durée du préavis dépend de la situation de l'employé, notamment de ses états de service, de son âge, du type de fonction qu'il exerçait et des perspectives d'emploi. La manière dont un employeur traite un employé au moment du congédiement est également importante puisque les périodes d'avis peuvent être augmentées en cas de « mauvaise foi » de l'employeur. Les employeurs qui veulent éviter ou limiter cette responsabilité supplémentaire devraient prévoir des dispositions claires dans les contrats écrits.

Le Canada et chacune des provinces ont adopté des lois qui régissent la formation et la sélection de syndicats et leurs procédures de négociation collective.

Les relations de travail

Le Canada et chacune des provinces ont adopté des lois qui régissent la formation et la sélection de syndicats et leurs procédures de négociation collective. En général, lorsque la majorité des travailleurs d'une unité de

négociation est en faveur d'un syndicat, celui-ci sera accrédité comme le représentant de cette unité d'employés. L'employeur doit négocier de bonne foi avec le syndicat accrédité pour parvenir à la signature d'une convention collective. Le défaut de le faire peut donner lieu à des sanctions. La plupart des travailleurs ont le droit de faire la grève si les négociations collectives entre le syndicat et l'employeur ne donnent pas lieu à la signature d'une convention. Toutefois, les travailleurs ne peuvent pas déclencher une grève pendant la durée d'une convention collective.

Droits de l'homme

La *Charte canadienne des droits et libertés* (la « *Charte* ») est une charte constitutionnelle qui régit le contenu des lois et des autres actions des gouvernements. Elle contient des dispositions, appliquées par les tribunaux, qui protègent les citoyens contre la discrimination. De plus,

La *Charte canadienne des droits et libertés* est une charte constitutionnelle qui régit le contenu des lois et des autres actions des gouvernements.

toutes les provinces et tous les territoires du Canada ont adopté des codes ou des lois sur les droits de la personne, qui interdisent expressément divers types de discrimination dans l'emploi, dont le harcèlement. Alors que la *Charte* s'applique uniquement aux actions gouvernementales, les lois sur les droits de l'homme s'appliquent plus largement aux actions des entités non gouvernementales, notamment aux employeurs de pratiquement toute nature.

Les lois sur les droits de l'homme garantissent le droit à l'égalité de traitement ainsi qu'à un milieu de travail exempt de discrimination fondée sur des motifs prohibés. Ces motifs varient légèrement d'une

province ou d'un territoire à un autre, mais comprennent généralement, entre autres, la race, l'ascendance, le lieu d'origine, la couleur, l'origine ethnique, la religion, le sexe (y compris une grossesse), l'orientation sexuelle, l'âge, l'état civil, la situation de famille et l'invalidité. La loi interdit la discrimination directe fondée sur ces motifs et la discrimination indirecte ou systémique lorsqu'une politique d'apparence neutre devient discriminatoire lorsqu'elle est appliquée à un groupe protégé. Les employeurs ont toutefois le droit d'exiger certaines compétences et d'imposer certaines conditions d'emploi qui sont de bonne foi et raisonnables eu égard au poste à combler.

La première étape de l'analyse de la discrimination consiste à démontrer, pour un employé, que la discrimination a eu lieu ou que l'employé a été traité différemment en fonction d'un des motifs énumérés. Lorsqu'un employé ou un ancien employé peut démontrer que la discrimination fondée sur l'un des motifs énumérés a vraisemblablement eu lieu, il revient à l'employeur d'établir que la condition d'emploi contrevenante est une exigence professionnelle justifiée.

L'obligation d'accommodement survient lorsqu'on évalue si une exigence ou une règle du milieu de travail est une exigence professionnelle justifiée. Un employeur doit faire la preuve qu'il a adopté la règle honnêtement et de bonne foi, étant persuadé que la règle était nécessaire et qu'il est impossible d'accommoder les particuliers sans contrainte excessive. La « contrainte excessive » est une norme élevée et nécessite une preuve directe et objective des coûts quantifiables plus élevés, de l'interchangeabilité relative du lieu de travail et des installations, de l'interférence avec les droits des autres employés ou des risques en matière de santé et de sécurité. L'employeur doit évaluer chaque employé individuellement pour déterminer si le fait de tenir compte des besoins particuliers de l'employé constituerait une contrainte excessive.

Santé et sécurité au travail

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont édicté des lois sur la santé et la sécurité des travailleurs, ainsi que sur les prestations versées dans les cas d'accident du travail ou de maladie. Les employeurs sont tenus d'élaborer et de maintenir en vigueur des programmes de santé et sécurité appropriés. La législation en matière de santé et sécurité au travail vise à protéger la sécurité, la santé et le bien-être des employés ainsi que la sécurité, la santé et le bien-être des non-employés qui entrent sur les lieux de travail.

Les agents de santé et sécurité au travail ont l'autorisation d'inspecter les lieux de travail. S'ils jugent que le travail s'effectue d'une manière non sécuritaire ou que le lieu de travail n'est pas sécuritaire, ils ont le pouvoir d'ordonner que la situation soit corrigée et de faire cesser le travail si

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont édicté des lois sur la santé et la sécurité des travailleurs, ainsi que sur les prestations versées dans les cas d'accident du travail ou de maladie.

nécessaire. Les contraventions aux lois, aux codes ou aux règlements sont traitées avec beaucoup de sérieux et peuvent entraîner des amendes ou des peines d'emprisonnement. De récentes modifications apportées au *Code criminel* ont aussi accru la responsabilité éventuelle des employeurs qui ne veillent pas à ce que les lieux de travail soient sécuritaires.

Vie privée

Les employeurs au Canada doivent savoir que le Canada a des obligations en matière de vie privée concernant la collecte, l'utilisation, la communication, l'entreposage et la conservation des renseignements personnels sur les employés et l'accès à ces renseignements. Cette question revêt une importance particulière au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique puisque ces provinces ont déjà adopté des lois en matière de protection de la vie privée distinctes de la législation fédérale.

Voir la section [Lois sur la vie privée](#).

Toutes les provinces ont établi des régimes complets d'assurance-maladie.

Prestations d'emploi

Le Régime de pensions du Canada est un régime fédéral qui fournit une pension aux salariés et des prestations de survivant aux enfants à charge et aux veufs et veuves de salariés décédés.

Tous les salariés et les employeurs, sauf ceux de la province de Québec, doivent cotiser au Régime de pensions du Canada. L'employeur peut déduire sa cotisation pour le calcul de son revenu à des fins fiscales. Le Québec a un régime de pensions similaire auquel employeurs et salariés du Québec sont tenus de cotiser.

En plus du Régime de pensions du Canada, les salariés et les employeurs doivent cotiser au régime d'assurance-emploi fédéral qui offre des avantages aux employés assurés lorsqu'ils cessent de travailler ou qu'ils prennent un congé parental, et dans certaines autres circonstances. La cotisation de l'employeur est déductible aux fins de l'impôt sur le revenu.

Toutes les provinces ont établi des régimes complets d'assurance-maladie. Ces régimes couvrent les soins médicaux nécessaires, notamment les frais médicaux et les frais de séjour à l'hôpital. Ils ne remplacent pas les régimes privés d'assurance-invalidité ou d'assurance-vie. La perception des recettes varie d'un régime d'assurance-maladie provincial à l'autre.

Dans certaines provinces, les employeurs doivent verser des primes ou des taxes d'assurance-maladie, alors que dans d'autres, ce sont les salariés qui paient des primes. Dans certaines autres provinces, le coût total de l'assurance-maladie est financé par les recettes fiscales générales.

Les employeurs peuvent offrir une assurance-maladie dans le cadre de leurs régimes d'assurance privés pour couvrir les prestations de maladie que le régime public ne couvre pas.

Les employeurs peuvent devoir verser des prestations de maladie ou des prestations à l'intention des travailleurs accidentés, sous la forme d'une assurance contre les accidents du travail, un système d'assurance contre la responsabilité civile et l'invalidité qui protège les employeurs et les employés au Canada contre l'incidence des accidents du travail. Cette assurance compense les travailleurs blessés pour les salaires perdus et couvre les frais de santé et autres dépenses liées à leur accident. L'assurance contre les accidents du travail empêche les employeurs d'être poursuivis par leurs employés si ces derniers sont blessés sur leur lieu de travail.

D'autres lois au Canada traitent d'avantages additionnels tels les régimes privés de pensions et d'assurance. Par exemple, la plupart des provinces et des territoires du Canada ont défini des normes relativement aux régimes de pensions qui précisent les conditions minimales que doivent respecter les régimes privés de pensions.

La plupart des provinces et des territoires du Canada ont défini des normes relativement aux régimes de pensions qui précisent les conditions minimales que doivent respecter les régimes privés de pensions.

LOIS SUR LA VIE PRIVÉE

Toutes les entreprises au Canada sont assujetties aux lois qui régissent la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels dans le cours des activités commerciales. Les « renseignements personnels » sont généralement des renseignements concernant une personne identifiable. La collecte, l'utilisation et la communication de ces renseignements par des entreprises et entités du secteur privé de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et du Québec sont régies par la législation édictée par chacune de ces provinces. Au niveau fédéral, la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDÉ) régit la collecte, l'utilisation et la communication des renseignements personnels dans les autres provinces et territoires dans le cadre d'activités commerciales interprovinciales et internationales.

Ces régimes législatifs se fondent de manière générale sur les dix principes suivants qui régissent la collecte, l'utilisation et la communication des renseignements personnels :

- > la responsabilité;
- > le consentement;
- > la détermination des fins;
- > la limitation de la collecte;
- > la limitation de l'utilisation, de la communication et de la conservation;
- > l'exactitude;
- > les mesures de sécurité;
- > l'accès aux renseignements personnels;
- > la transparence; et
- > la possibilité de porter plainte.

Toutes les entreprises au Canada sont assujetties aux lois qui régissent la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels dans le cours des activités commerciales.

À moins que certaines exceptions relatives à la notion de « sans consentement » ne s'appliquent, la connaissance et le consentement d'une personne sont nécessaires pour collecter, utiliser ou communiquer

les renseignements personnels de cette personne. Le consentement explicite peut être nécessaire en ce qui a trait à des renseignements personnels plus délicats (par exemple, des renseignements médicaux ou financiers), alors que le consentement implicite peut être suffisant pour des renseignements personnels non délicats.

En plus des lois générales sur la vie privée applicables au secteur privé, certaines provinces canadiennes ont également adopté des lois visant à protéger spécifiquement les renseignements médicaux personnels.

Que la LPRPDÉ ou une loi provinciale similaire constitue le régime de protection de la vie privée applicable, les priorités immédiates pour la plupart des sociétés qui établissent une entreprise au Canada devraient être les suivantes :

En plus des lois générales sur la vie privée applicables au secteur privé, certaines provinces canadiennes ont également adopté des lois visant à protéger spécifiquement les renseignements médicaux personnels.

- > définir une stratégie d'observation des lois sur la vie privée qui précise les normes à respecter eu égard au régime législatif applicable et qui précise un calendrier de mise en œuvre;
- > désigner une personne qui sera responsable d'administrer et de superviser les pratiques de gestion des renseignements personnels de la société et qui apportera tous les changements nécessaires en vertu de la loi applicable;
- > passer en revue les pratiques actuelles de la société en matière de gestion des renseignements personnels à l'extérieur du Canada, notamment déterminer la nature des renseignements personnels recueillis, l'endroit où ils sont recueillis, les consentements à obtenir et les fins auxquelles les renseignements personnels sont recueillis, l'endroit où ils sont conservés, la façon dont ils sont utilisés et à quel moment et à qui ils sont communiqués, ainsi que les modifications à apporter pour que ces pratiques soient conformes aux lois canadiennes;
- > examiner l'infrastructure de gestion des données de la société pour s'assurer qu'elle est suffisamment souple et robuste pour permettre la mise en œuvre

des politiques relatives à la vie privée et des pratiques de gestion des données de la société;

- > insérer les consentements obligatoires dans les contrats, les formulaires (y compris les formulaires Web) et les autres documents qui sont utilisés lors de la collecte de renseignements personnels auprès de personnes (clients et employés); et
- > exiger, en ce qui concerne les contrats conclus avec des tiers auxquels des renseignements personnels seront communiqués (ou lorsque le tiers aura accès aux renseignements personnels), que le tiers s'engage à respecter les modalités contractuelles appropriées, notamment préciser la propriété des données et veiller à ce que le tiers fournisse des mesures de protection adéquates des renseignements; s'assurer que les renseignements personnels seront utilisés aux seules fins pour lesquelles ils ont été communiqués au tiers; veiller à ce que le tiers cesse d'utiliser (ou retourne ou détruit) les renseignements personnels sur demande; et prévoir l'indemnisation par le tiers quant à tout manquement à ces modalités.

Ces premières étapes peuvent nécessiter plusieurs mois, selon la taille et la maturité de la société.

Lorsqu'on envisage d'acheter une entreprise canadienne, particulièrement un achat d'actifs, il est essentiel d'examiner les politiques et pratiques en matière de vie privée de la cible dans le cadre du contrôle préalable. Si les renseignements personnels sur les employés ou les clients doivent être communiqués à l'acheteur dans le cadre du contrôle préalable, il est également essentiel qu'un régime de confidentialité approprié soit établi pour le processus. Il est recommandé que seuls les renseignements personnels nécessaires à l'opération ou à ses modalités (y compris le prix) ou susceptibles d'avoir une incidence sur la décision d'aller de l'avant avec l'opération, soient communiqués.

Si les renseignements personnels sur les employés ou les clients doivent être communiqués à l'acheteur dans le cadre du contrôle préalable, il est également essentiel qu'un régime de confidentialité approprié soit établi pour le processus.

Le défaut de se conformer aux lois sur la vie privée peut mener à des plaintes devant le commissaire à la protection de la vie privée compétent, à des ordonnances et à des amendes. Une entreprise dont les pratiques en matière de protection de la vie privée sont déficientes peut également faire l'objet de mauvaise presse puisque certaines lois sur la protection de la vie privée permettent au commissaire de nommer les entreprises.

Étant donné la complexité des lois sur la vie privée et les différences entre les diverses lois qui peuvent s'appliquer à une société ou à une unité d'exploitation particulière, il peut être difficile pour une entreprise de s'assurer de sa conformité avec les lois sur la vie privée à tous les échelons, en particulier s'il s'agit d'une entreprise active à l'échelle internationale.

RÈGLEMENTS ENVIRONNEMENTAUX

Au Canada, les règlements environnementaux sont un domaine de responsabilité partagée par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, lesquels ont délégué certains pouvoirs aux administrations municipales.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont établi des lois, des politiques, des directives et des règlements environnementaux qui s'appliquent à l'industrie dans de nombreux domaines, dont la pollution ou la contamination de l'air, de la terre et de l'eau, les substances toxiques, les déchets dangereux ainsi que le transport de produits dangereux et les déversements accidentels. De plus, des obligations d'approbation et d'évaluation des incidences environnementales existent dans de nombreuses sphères d'activité, autant dans le secteur privé que public.

Les organismes de réglementation environnementale exercent de larges pouvoirs de surveillance et d'inspection et utilisent une vaste gamme de mécanismes d'exécution. Ces pouvoirs et mécanismes s'appliquent non seulement aux entreprises en cause, mais aussi à leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires. Par exemple, la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* contient des dispositions qui prévoient des mises en garde, de lourdes amendes, des peines de prison, des injonctions et des ordonnances exécutoires. Les tribunaux canadiens peuvent tenir des sociétés de portefeuille, ainsi que leurs dirigeants, administrateurs et employés, responsables d'infractions environnementales.

Au Canada, les règlements environnementaux sont un domaine de responsabilité partagée par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux.

La responsabilité à l'égard des lieux contaminés est également un sujet important au Canada. Dans ce domaine, la loi place la responsabilité sur les épaules des personnes qui causent la pollution et, selon la situation particulière, sur les personnes qui possèdent, occupent, administrent ou contrôlent des lieux contaminés ou qui ont déjà possédé ou occupé de tels lieux. Cette responsabilité s'applique maintenant aux propriétaires et aux occupants antérieurs. Le principe de « l'acheteur averti » est donc de rigueur, et tout acheteur ou prêteur doit être au courant des problèmes

environnementaux potentiels et passés associés à l'entreprise ou au bien visé.

En raison des lois environnementales rigoureuses et de la ligne de conduite stricte appliquée par les organismes de réglementation pour faire enquête et intenter des poursuites sur des questions environnementales, les sociétés prudentes demandent conseil en matière de diligence environnementale raisonnable.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'appareil judiciaire au Canada

Selon la Constitution canadienne, le pouvoir judiciaire est distinct et indépendant des deux autres pouvoirs du gouvernement, soit l'exécutif et le législatif. L'indépendance des juges est une pierre angulaire du système judiciaire canadien. Les juges rendent des décisions libres de toute influence et fondées uniquement sur les faits et le droit.

Les juges sont nommés par le gouvernement fédéral ou les gouvernements provinciaux ou territoriaux, selon le niveau du tribunal. Le Canada compte des cours provinciales et territoriales, des cours supérieures provinciales, des cours d'appel provinciales, une cour fédérale et une cour suprême.

Chacune des provinces et chacun des territoires du Canada, à l'exception du Nunavut, disposent d'une cour provinciale ou territoriale. Les cours provinciales et territoriales entendent la plupart des infractions criminelles, les affaires de droit de la famille (sauf le divorce), les infractions au code de la route et les infractions à des règlements provinciaux/territoriaux. Les différends privés se rapportant à des montants d'argent limités peuvent également être réglés à ce niveau par les cours des petites créances.

Les cours supérieures de chaque province et de chaque territoire jugent les affaires criminelles et civiles les plus graves et celles qui ont trait à des montants d'argent élevés. Même si les cours supérieures sont administrées par les provinces et les territoires, leurs juges sont nommés et rémunérés par le gouvernement fédéral.

Dans la région de Toronto, en Ontario, la Cour supérieure de justice tient un « rôle commercial » qui a été créé en 1991 pour l'audition de certaines actions, demandes et requêtes dans la région de Toronto. Le rôle commercial fait office de tribunal de commerce spécialisé qui entend des causes portant sur une vaste gamme de litiges commerciaux. Les causes figurant au rôle commercial (les différends opposant des actionnaires, les

L'indépendance des juges est une pierre angulaire du système judiciaire canadien. Les juges rendent des décisions libres de toute influence et fondées uniquement sur les faits et le droit.

litiges en matière de valeurs mobilières, les réorganisations d'entreprises, les mises sous séquestre et d'autres litiges commerciaux du genre sont des causes admissibles) font l'objet d'une gestion spéciale et d'autres procédures qui accélèrent l'audition et le règlement. Un autre avantage important du rôle commercial est que les juges qui y siègent sont des juges chevronnés dans le domaine des affaires et de l'insolvabilité, et nombre d'entre eux y demeurent de nombreuses années. Le rôle commercial est facultatif sauf pour les causes de faillite.

Chaque province et chaque territoire possèdent une cour d'appel qui entend les appels de décisions rendues par les cours supérieures et les cours provinciales et territoriales.

La Cour fédérale constitue un tribunal de première instance, alors que les appels sont entendus par la Cour d'appel fédérale. La Cour fédérale

La plupart des provinces canadiennes ont adopté des lois sur les recours collectifs.

est compétente pour connaître notamment des différends interprovinciaux et fédéraux-provinciaux, des poursuites relatives à la propriété intellectuelle, des appels en matière de citoyenneté, des affaires relevant de la *Loi sur la concurrence* et des affaires mettant en cause des sociétés d'État ou des ministères ou le gouvernement du Canada. Les cours fédérales traitent les affaires précisées dans des lois fédérales.

La Cour suprême du Canada est le tribunal d'appel de dernière instance par rapport à toutes les autres cours du Canada. Sa compétence comprend notamment le droit constitutionnel, le droit administratif, le droit criminel et le droit civil.

Recours collectifs

La plupart des provinces canadiennes ont adopté des lois sur les recours collectifs. Les recours collectifs sont des mécanismes procéduraux qui visent à faciliter et à régler la revendication des droits collectifs. Au Canada, le régime applicable aux recours collectifs est modelé sur l'article 23 des règles fédérales de procédure civile des États-Unis. La Règle 23 et ses équivalents dans les lois des divers États régissent les recours collectifs aux États-Unis.

Contrairement aux actions ordinaires, une action engagée au nom d'un groupe de personnes ne peut être entendue en tant que recours collectif

que si elle est approuvée ou « attestée » par un tribunal judiciaire. Il est généralement plus facile d'obtenir une attestation au Canada qu'aux États-Unis. Au Canada, les cibles des recours collectifs ont toujours été des fabricants de produits, des assureurs, des employeurs, des sociétés de placement et de services financiers et le gouvernement. Des recours collectifs peuvent être engagés relativement à des défauts présumés de produits, des déclarations fausses ou trompeuses, des violations des lois sur l'emploi et la protection du consommateur, des fraudes sur titres et des infractions au droit public.

Les recours collectifs deviendront sans doute un élément de plus en plus important des litiges commerciaux au Canada. Les sociétés peuvent bénéficier du fait que les sommes accordées en dommages-intérêts dans une affaire particulière sont généralement moins élevées au Canada par rapport aux États-Unis, et que l'attribution de dommages-intérêts punitifs est limitée.

Règlement extrajudiciaire des différends

On désigne par règlement extrajudiciaire des différends (RED) le grand nombre de méthodes employées pour régler des conflits et des différends hors cour. Ces moyens incluent la médiation (où une tierce partie indépendante est appelée à aider à conclure une entente) et l'arbitrage (où les deux parties acceptent de soumettre le différend à une tierce partie qui rendra un jugement).

En Ontario, les *Règles de procédure civile* réglementent la médiation dans les instances gérées. La médiation est courante dans les régions de l'Ontario où il n'y a pas de gestion des instances, et les parties à un différend acceptent souvent une médiation non exécutoire avec un médiateur de leur choix.

Les décisions de l'arbitre sont exécutoires. Il est possible de recourir à l'arbitrage de façon ponctuelle ou selon une structure ou des dispositions législatives locales, ou encore en vertu des pouvoirs d'administration et de supervision de l'un des organismes d'arbitrage internationaux reconnus, comme la Cour internationale d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale à Paris, la Cour d'arbitrage international de Londres ou

On désigne par règlement extrajudiciaire des différends le grand nombre de méthodes employées pour régler des conflits et des différends hors cour.

l'American Arbitration Association. Ces organismes ne rendent pas eux-mêmes de décisions arbitrales, mais ils fournissent un régime de règles reconnues mondialement et assurent la stabilité et la neutralité du processus.

La confidentialité des instances en arbitrage constitue un avantage de l'arbitrage comparativement aux instances devant l'un des tribunaux nationaux. Le processus d'arbitrage est normalement privé; les audiences ne sont pas publiques et la procédure écrite n'est généralement pas offerte. De plus, le processus d'arbitrage est généralement plus rapide que l'appareil judiciaire, et on ne peut interjeter appel d'une décision arbitrale, ce qui accélère souvent la résolution des différends.

Un comité national a rédigé les Principes de Sedona Canada afin d'établir des lignes directrices nationales en matière de communication de la preuve électronique.

Communication électronique

La communication et la production d'informations conservées sur support électronique, communément appelées la communication de la preuve électronique, devient de plus en plus litigieuse partout au Canada. Un comité national a rédigé les Principes de Sedona Canada afin d'établir des lignes directrices nationales en matière de communication de la preuve électronique. Ces lignes directrices devraient être compatibles avec les règles de communication de la preuve électronique de chaque territoire ou province du Canada. Les principes suivants font partie des recommandations les plus importantes :

- > Dès qu'il est raisonnable d'anticiper une poursuite, les parties doivent prendre des mesures de bonne foi pour préserver les informations sur support électronique potentiellement pertinentes.
- > Dès que possible dans le cadre de la poursuite, les parties devraient se rencontrer et discuter des questions de communication de documents électroniques, et devraient convenir du format dans lequel les informations sur support électronique seront produites.
- > Dans le cadre de toute poursuite, les parties devraient s'assurer que les étapes suivies dans le cadre du processus de communication de la preuve électronique soient proportionnelles à la nature de l'affaire et à l'importance de la preuve électronique dans cette affaire.

FAILLITE ET RESTRUCTURATION

Selon la législation constitutionnelle canadienne, le gouvernement fédéral exerce un contrôle législatif exclusif sur les faillites et l'insolvabilité. Au Canada, les procédures d'insolvabilité peuvent prendre plusieurs formes différentes. Lorsqu'elle devient insolvable, une société a généralement deux options : i) liquider ses biens au profit de ses créanciers; ou ii) restructurer ses affaires. Même s'il existe plusieurs régimes législatifs sous lesquels on peut tenter des procédures de liquidation ou de restructuration, la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) et la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC) sont les deux lois les plus couramment invoquées à ces fins. La LFI précise les dispositions relatives aux restructurations (au moyen des propositions faites aux termes de la LFI) et aux liquidations (au moyen d'une faillite) des entreprises insolvable, alors que la LACC s'applique principalement aux restructurations.

Des modifications importantes à ces deux lois ont été adoptées en décembre 2007 mais seulement quelques-unes sont entrées en vigueur, principalement celles mettant en œuvre un Programme de protection des salariés en cas de faillite de l'employeur. Même si les autres modifications auront une incidence sur les procédures d'insolvabilité au Canada lorsqu'elles entreront en vigueur, elles ne changeront pas de manière importante le survol qui suit.

Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI)

Faillite

Le terme « faillite » désigne une procédure officielle aux termes de la LFI par laquelle un syndic de faillite liquide les éléments d'actif d'un débiteur. La faillite peut être volontaire ou involontaire, et n'importe quelle entreprise qui a une présence physique, qui possède un actif ou qui fait affaire au Canada peut faire faillite, à l'exclusion des banques, des sociétés d'assurances, des sociétés de fiducie ou de prêt et des compagnies de chemins de fer.

Lorsqu'elle devient insolvable, une société a généralement deux options : i) liquider ses biens au profit de ses créanciers; ou ii) restructurer ses affaires.

En vertu de la LFI, une faillite volontaire commence au moment où le débiteur dépose une cession de biens en vertu de la LFI auprès du Bureau du surintendant des faillites.

En vertu de la LFI, une faillite involontaire commence au moment où un créancier ayant une réclamation d'au moins 1 000 \$ dépose une requête en faillite auprès du tribunal. La procédure est introduite au nom de tous les créanciers, même si un seul créancier peut faire la demande. Pour obtenir l'ordonnance de faillite, le créancier doit établir que le débiteur a commis un « acte de faillite » dans les six mois précédant le début de la procédure de faillite. L'acte le plus couramment reproché est celui d'un débiteur qui cesse de respecter ses obligations lorsqu'elles deviennent exigibles. En plus d'être mis en faillite par le créancier qui initie le processus, un débiteur peut également être mis en faillite en vertu de la

Il y a suspension automatique de l'instance par les créanciers non garantis du débiteur lorsque le débiteur déclare faillite, mais la suspension n'empêche pas les créanciers garantis d'exécuter leur sûreté en dehors du processus de faillite.

LFI si sa proposition (voir ci-dessous) est rejetée par ses créanciers non garantis ou le tribunal.

Que la faillite soit volontaire ou involontaire, l'effet est le même : la plupart des biens du débiteur seront dévolus à son syndic de faillite, sous réserve des droits des créanciers garantis du débiteur. Le syndic de faillite est un spécialiste autorisé des faillites ou une société nommée par le failli ou les créanciers du failli.

Il y a suspension automatique de l'instance par les créanciers non garantis du débiteur lorsque le débiteur déclare faillite, mais la suspension n'empêche pas les créanciers garantis d'exécuter leur sûreté en dehors du processus de faillite.

Le syndic de faillite accomplit de nombreuses tâches, la plus importante étant de liquider tous les éléments d'actif du débiteur au profit de ses créanciers. Le syndic de faillite doit également administrer les réclamations faites à l'égard des biens de la faillite, conformément aux dispositions pertinentes de la LFI. S'il y a lieu, le syndic de faillite peut également faire enquête sur les affaires du débiteur, afin de déterminer si celui-ci a effectué des préférences ou transferts frauduleux avant la faillite.

Les créanciers se réuniront généralement peu après que le débiteur a déclaré faillite et nommeront jusqu'à cinq personnes pour agir en qualité

d'« inspecteurs » et travailler avec le syndic de faillite et le superviser. Le syndic de faillite doit obtenir l'approbation des inspecteurs avant de vendre les biens de la faillite.

Propositions en vertu de la LFI

De façon générale, les dispositions relatives aux restructurations contenues dans la LFI sont le plus souvent utilisées pour les restructurations de petite taille et peu complexes. Ce qui signifie que les petites et moyennes entreprises ont tendance à utiliser les restructurations en vertu de la LFI. Pour effectuer une telle restructuration, le débiteur dépose généralement une proposition (son plan de restructuration) ou un avis d'intention de déposer une proposition. L'avis d'intention doit être accompagné d'une copie du consentement écrit d'un syndic de faillite autorisé qui consent à agir en tant que syndic dans le cadre de la proposition. Si le débiteur présente un avis d'intention de déposer une proposition, il doit produire les états de l'évolution de la situation financière de son entreprise dans les 10 jours, et déposer sa proposition dans les 30 jours. Le tribunal peut prolonger la période pour déposer une proposition jusqu'à 5 mois supplémentaires, mais il ne peut accorder que des prolongations de 45 jours à la fois.

Le débiteur exploite son entreprise normalement, sous réserve d'un examen par le syndic agissant dans le cadre de la proposition et de la supervision du tribunal. Lorsque le débiteur dépose l'avis d'intention ou la proposition elle-même, la LFI impose une suspension de l'instance pour prévenir l'exercice de recours par les créanciers contre les biens du débiteur ou la continuation de l'instance judiciaire pour recouvrer les réclamations prouvables en faillite. Les clauses de l'accord de sûreté établissant que le débiteur cesse d'avoir le droit d'utiliser les biens donnés en garantie sont sans effet en cas d'insolvabilité, de défaut d'accomplir ses obligations ou de la présentation d'un avis d'intention de déposer une proposition. La LFI prévoit en outre que, au dépôt d'un avis d'intention ou d'une proposition, personne ne peut résilier ni modifier tout accord avec la personne insolvable, ni réclamer un paiement accéléré en vertu d'un accord avec la personne insolvable,

Les dispositions relatives aux restructurations contenues dans la LFI sont le plus souvent utilisées pour les restructurations de petite taille et peu complexes.

uniquement parce que la personne est insolvable ou qu'elle a déposé un avis d'intention ou une proposition. Le tribunal peut lever la suspension d'une restructuration aux termes de la LFI si le créancier peut démontrer que la suspension « lui causera un préjudice sérieux » ou s'il est, pour d'autres motifs, équitable de rendre pareille décision.

Finalement, le débiteur peut aussi faire une proposition à ses créanciers. La LFI exige que la proposition contienne certaines conditions, notamment : i) le paiement des créances prioritaires (comme certains types de créances d'employés) avant celui des créances des créanciers non garantis; ii) le paiement de tous les honoraires et de toutes les dépenses convenables du syndic relativement à la proposition ou à la faillite; iii) le paiement des remises d'impôt, comme les retenues à la source des employés, dans les six mois suivant l'approbation de la

Si une proposition en vertu de la LFI n'est pas approuvée par la « double majorité » requise de créanciers non garantis, la faillite est automatique.

proposition; et iv) le paiement, au syndic agissant dans le cadre de la proposition, de toute contrepartie payable en vertu de la proposition aux fins de distribution aux créanciers.

Le débiteur doit généralement faire une proposition aux créanciers non garantis, soit en prévoyant le regroupement de tous les créanciers non garantis dans une même catégorie, soit en précisant diverses catégories de créanciers non garantis. Une proposition peut aussi être faite aux créanciers garantis à l'égard de toute catégorie de créances garanties.

Une proposition sera réputée avoir été acceptée par les créanciers si la majorité en nombre des créanciers non garantis de toutes les catégories et les deux tiers en valeur des créanciers non garantis de chaque catégorie votant sur la proposition votent pour son acceptation. En pratique, la proposition ne s'adresse habituellement qu'à une catégorie de créanciers : les créanciers non garantis. Dans le cas des créanciers garantis, les choses se règlent généralement par des négociations individuelles en vertu de la LFI, puisque l'homogénéité d'intérêt doit exister dans chaque catégorie, et que les créanciers garantis peuvent rarement se regrouper en catégorie.

Si une proposition en vertu de la LFI n'est pas approuvée par la « double majorité » requise de créanciers non garantis, la faillite est automatique.

Une proposition concordataire échouera également si le tribunal la rejette. Enfin, si, après avoir reçu l'approbation du tribunal à l'égard de sa proposition, le débiteur manque à ses obligations en vertu de la proposition, le tribunal peut annuler la proposition, ce qui entraînera la cession automatique en faillite du débiteur.

Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (LACC)

De façon générale, les dispositions relatives aux restructurations contenues dans la LACC sont le plus souvent utilisées pour les restructurations de grande envergure et complexes. Ce qui signifie que les grandes entreprises ont tendance à utiliser les restructurations en vertu de la LACC. Pour pouvoir invoquer la LACC, l'entreprise doit être insolvable et avoir des dettes actives d'au moins 5 millions de dollars. Pour introduire l'instance, l'entreprise fait une demande initiale d'ordonnance au tribunal (la « demande initiale »), principalement pour obtenir la protection contre une procédure intentée par les créanciers de l'entreprise. Si cette protection est accordée en vertu de la LACC, le tribunal nommera un contrôleur, agissant à titre de fonctionnaire du tribunal indépendant, pour i) superviser le processus de restructuration; et ii) faire rapport aux créanciers et au tribunal sur l'état des affaires commerciales et financières du débiteur.

Habituellement, la demande initiale :

- a) autorise l'entreprise à préparer un plan d'arrangement qu'elle soumettra à ses créanciers;
- b) autorise l'entreprise à rester en possession de ses éléments d'actif et de mener ses activités d'une manière conforme à la préservation de ses éléments d'actif et de ses affaires;
- c) interdit à l'entreprise de faire des paiements relativement à des dettes passées (sauf quelques exceptions, comme les montants dus aux employés) et impose une suspension de l'instance
 - i) empêchant les créanciers et les fournisseurs d'intenter des recours pour recouvrer les dettes et sommes dues à la date de dépôt, et
 - ii) interdisant aux contreparties de résilier des contrats;

Les dispositions relatives aux restructurations contenues dans la LACC sont le plus souvent utilisées pour les restructurations de grande envergure et complexes.

- d) autorise l'entreprise, au besoin, à obtenir du financement additionnel pour s'assurer de pouvoir financer ses activités pendant l'instance, notamment en fixant des limites quant au financement total et à la priorité de la garantie;
- e) autorise l'entreprise à résilier tout contrat, bail ou autre accord désavantageux, à fermer des installations et à constituer des provisions en vue des réclamations en dommages déposées dans le cadre du plan d'arrangement.

En vertu de la LACC, la période initiale de suspension n'est que de 30 jours. Une fois que la demande initiale est faite, l'entreprise peut demander une nouvelle ordonnance prolongeant la suspension de l'instance. L'idée est de suspendre l'instance jusqu'à ce que le plan d'arrangement de l'entreprise soit approuvé par ses créanciers,

En vertu de la LACC, la période initiale de suspension n'est que de 30 jours, mais l'entreprise peut demander une nouvelle ordonnance prolongeant la suspension de l'instance.

sanctionné par le tribunal et mis en œuvre. Le tribunal peut mettre fin à l'instance en vertu de la LACC à la demande d'une partie intéressée, s'il juge qu'un règlement est improbable ou s'il est, pour d'autres motifs, approprié de rendre pareille décision.

Pendant l'instance intentée en vertu de la LACC, le débiteur exploite son entreprise normalement. Les opérations d'importance qui sortent du cadre normal des activités du débiteur doivent être approuvées par le tribunal. Le rôle du contrôleur en vertu de la LACC se limite généralement à superviser et à faire rapport aux créanciers et au tribunal sur les affaires et les activités du débiteur. Pendant la restructuration, les contreparties aux contrats conclus avec le débiteur n'ont généralement pas le droit de résilier ces accords; elles

peuvent cependant exiger que le débiteur paie au comptant les produits ou les services fournis après le dépôt d'une demande de protection.

Finalement, le débiteur peut soumettre un plan d'arrangement et/ou un compromis à ses créanciers. Lorsqu'un plan est élaboré en vertu du régime de la LACC, il divise habituellement les créanciers en différentes catégories et précise le traitement proposé à chacune (le traitement pouvant différer pour chaque catégorie). La LACC n'impose pas de règles particulières quant à la nature du compromis qui peut être proposé ou à

l'établissement de catégories de créanciers. Il incombe au débiteur de proposer un traitement et un classement des créanciers dans le cadre de son plan. Le plan peut être proposé à tous les créanciers de l'entreprise du débiteur ou ne viser que certains créanciers, dans les deux cas divisés en une ou plusieurs catégories.

Pour qu'un plan d'arrangement ou un compromis soit approuvé par les créanciers concernés, la majorité en nombre et les deux tiers en valeur des créanciers de chaque catégorie doivent voter en faveur de son acceptation. Si les créanciers concernés approuvent le plan, celui-ci doit alors être sanctionné par le tribunal. Pour ce faire, le tribunal doit déterminer que le plan est « juste et raisonnable ». Une fois que les créanciers ont approuvé le plan et que le tribunal l'a sanctionné, le plan lie les créanciers de toutes les catégories visées par le plan. Si une catégorie de créanciers rejette le plan, le plan ne liera pas les créanciers de cette catégorie.

Si le plan déposé en vertu de la LACC n'est pas approuvé par la « double majorité » requise de créanciers, le débiteur n'est pas automatiquement mis en faillite. En général, la restructuration échouera si le tribunal refuse de prolonger la protection contre les créanciers accordée à l'entreprise en voie de réorganisation ou décide autrement de supprimer cette protection, laissant ainsi les créanciers libres d'exercer les recours prévus par la loi à l'encontre du débiteur.

Si les créanciers concernés approuvent un plan d'arrangement, celui-ci doit alors être sanctionné par le tribunal. Pour ce faire, le tribunal doit déterminer que le plan est « juste et raisonnable ».

RELATIONS AVEC LES GOUVERNEMENTS

Au Canada, les pouvoirs législatifs sont divisés entre le Parlement (l'assemblée législative fédérale) et les assemblées législatives provinciales et ils sont fondés sur le régime parlementaire britannique où le parti politique qui compte le plus grand nombre de membres élus au Parlement ou à l'assemblée législative provinciale forme le gouvernement. Voir la section [Le Canada](#).

Dans l'ensemble, le parti qui forme le gouvernement fédéral ou provincial détient une majorité des sièges à l'assemblée législative fédérale ou provinciale, ce qui réduit habituellement l'influence relative des membres individuels élus, puisqu'il est rare que les membres du parti au pouvoir votent contre une initiative mise de l'avant par le gouvernement.

Toutefois, le Canada a connu au niveau fédéral une série de « gouvernements minoritaires », où le parti au pouvoir détient plus de sièges que tout autre parti mais ne détient pas la majorité des sièges. Par conséquent, l'influence relative des membres du Parlement (ou députés) a augmenté de manière importante depuis 2004.

En raison du rôle important des gouvernements fédéral et provinciaux dans l'économie canadienne, toutes les entreprises qui font affaire au Canada devraient avoir une stratégie en matière de relations gouvernementales. Les sociétés peuvent également participer à la vie gouvernementale par des associations sectorielles. Cette participation peut être nécessaire pour des sociétés qui sont actives dans des secteurs d'activité qui sont hautement réglementés (comme les télécommunications, les produits pharmaceutiques, le transport et l'énergie), qui peuvent être touchés de manière importante par les politiques gouvernementales (comme le secteur manufacturier et l'agriculture), ou qui vendent des produits ou services au gouvernement (comme les sociétés du secteur de la défense et des technologies de l'information).

Les relations avec les gouvernements, y compris le lobbying, visent généralement les hauts fonctionnaires (qui sont non partisans), les

En raison du rôle important des gouvernements dans l'économie canadienne, toutes les entreprises qui font affaire au Canada devraient avoir une stratégie en matière de relations gouvernementales.

ministres qui forment le conseil exécutif (c.-à-d., le conseil des ministres) de chaque province et du gouvernement fédéral, ainsi que les membres de l'assemblée législative qui font partie du parti au pouvoir. Selon le cas, les clients peuvent chercher à influencer les membres des partis de l'opposition afin que des questions soient soulevées à l'assemblée législative ou à un comité législatif, ce qui peut être particulièrement important lorsqu'un gouvernement minoritaire est au pouvoir.

Les relations avec les gouvernements ont un but précis lorsqu'une entreprise cherche à faire présenter un projet de loi, à le soutenir ou à s'y opposer ou encore lorsqu'elle souhaite la modification d'un règlement ou d'une politique. Des ministères et des intérêts régionaux ou politiques peuvent intervenir à l'égard d'un projet ou d'une modification; l'entreprise cherchera alors à rencontrer tous les hauts fonctionnaires et les ministres

Les relations avec les gouvernements ont un but précis lorsqu'une entreprise cherche à faire présenter un projet de loi, à le soutenir ou à s'y opposer ou encore lorsqu'elle souhaite la modification d'un règlement ou d'une politique.

responsables. Par exemple, les entreprises qui exercent leurs activités dans le domaine du transport interprovincial le font dans un cadre réglementaire où interviennent les ministres provinciaux et fédéral des transports, de l'industrie et du commerce, ainsi que du travail. De la même manière, le développement hydroélectrique privé, par exemple, est du ressort des ministères provinciaux de l'énergie, des terres et de l'environnement, ainsi que des ministères fédéraux des pêches et océans et de l'environnement. Il peut également être nécessaire de retenir les services du membre élu du parti politique qui est « politiquement responsable » d'une région donnée étant donné qu'un projet ou une modification en particulier peut avoir une incidence différente sur chaque région.

Deux aspects sont également dignes d'intérêt en ce qui a trait aux relations avec les gouvernements, soit les relations avec les peuples autochtones et le régime

canadien d'évaluation environnementale, ce dernier étant obligatoire pour faire approuver des projets de grande envergure.

Les peuples autochtones, appelés « Premières nations », doivent également être consultés, car certains peuvent revendiquer des titres ou des droits ancestraux. Ces droits ne sont pas les mêmes partout au Canada

et varient selon les développements historiques. Quand une opération touche aux intérêts d'une Première nation, les gouvernements fédéral et provinciaux doivent être informés et consultés. Voir la section [Droit des Autochtones](#).

Dans le domaine de l'évaluation environnementale, le Canada exige que les projets intéressant l'utilisation des terres dépassant un certain seuil de capital investi, ainsi que certains types de projets précis, fassent l'objet d'une évaluation environnementale complète. Si le projet est de ressort fédéral (comme des pipelines interprovinciaux), le régime fédéral d'évaluation environnementale s'applique. Si le projet ne vise qu'une seule province, et qu'il ne relève pas de la compétence fédérale, le processus provincial d'évaluation environnementale s'applique généralement. Dans certains cas, les deux régimes d'évaluation environnementale, fédéral et provincial, s'appliquent.

Il y a d'énormes différences de temps et d'efficacité entre les divers processus provinciaux et le processus du gouvernement fédéral. C'est pourquoi les entreprises qui souhaitent effectuer des investissements qui dépassent le seuil d'évaluation environnementale devraient chercher à établir assez tôt des relations positives avec les paliers de gouvernement appropriés, de sorte que leur demande d'évaluation environnementale éventuelle ne sera pas une surprise et ne prêterait pas à la controverse. Voir la section [Règlements environnementaux](#).

Il faut également tenir compte du fait que, comparativement aux États-Unis, les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada sont beaucoup plus actifs dans la prestation de certains services comme les soins de santé, les services publics, les infrastructures et la radiodiffusion et télédiffusion. Nous suggérons aux investisseurs de demander conseil au sujet du comportement du gouvernement en ce qui a trait aux investissements, entre autres dans ces domaines, avant d'aller plus loin dans leur projet puisque la coordination et l'établissement de relations de coopération avec les gouvernements favoriseront un processus décisionnel beaucoup plus efficace.

Quand une opération touche aux intérêts d'une Première nation, les gouvernements fédéral et provinciaux doivent être informés et consultés.

Au cours des dernières années, les rapports entre le secteur privé et les représentants du gouvernement ont fait l'objet d'examens de plus en plus minutieux. Par conséquent, la réglementation entourant les rapports avec les représentants du gouvernement a été resserrée. Cette réglementation comporte deux volets : la réglementation des titulaires de charge publique eux-mêmes, au moyen de codes de conduite, et la réglementation de ceux qui interagissent avec les titulaires de charge publique.

Les codes de conduite régissent les agissements des titulaires de charge publique, et non ceux des personnes qui interagissent avec eux. De tels codes de conduite régissent les activités qu'un titulaire de charge publique peut exercer ainsi que les avantages qu'il peut accepter, le cas échéant. Les dispositions de ces codes de conduite prévoient des lignes directrices concernant la manière dont on peut retenir les services d'un

Les rapports entre les intervenants du secteur privé et les titulaires de charge publique sont généralement régis par les lois sur les lobbyistes.

titulaire de charge publique. Par exemple, une entreprise devrait éviter de placer par inadvertance des titulaires de charge publique en position de conflit d'intérêts, ce qui pourrait empêcher ces derniers de participer à un dossier en particulier et attirer également une attention négative sur les relations avec les gouvernements de l'entreprise.

Les rapports entre les intervenants du secteur privé et les titulaires de charge publique sont généralement régis par les lois sur les lobbyistes. Ces lois prévoient que les entreprises et leurs employés peuvent être tenus d'inscrire leurs activités en matière de relations

avec les gouvernements auprès d'un registre central. Ce registre central est à la disposition du public (habituellement au moyen d'Internet). L'inscription des lobbyistes est de plus en plus examinée dans presque toutes les provinces du Canada. Le Parlement du Canada et plusieurs assemblées législatives provinciales, dont la Colombie-Britannique, l'Alberta, l'Ontario, le Québec, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve-et-Labrador ont adopté une loi sur les lobbyistes.

Les types de communications qui doivent être enregistrées varient d'une province à l'autre. Généralement, ces communications comprennent les communications avec des titulaires d'une charge publique (ce qui comprend non seulement les politiciens, mais aussi les membres de la fonction

publique) en rapport avec l'adoption, l'élaboration, la modification ou le rejet de propositions législatives, de projets de loi, de règlements, de politiques ou de programmes; l'octroi de subventions, de contributions ou d'autres avantages financiers; et, dans certains cas, l'octroi de contrats et l'organisation d'entrevues avec des titulaires d'une charge publique.

Une stratégie en matière de relations avec les gouvernements bien planifiée peut favoriser des relations productives et professionnelles avec les décideurs responsables du gouvernement. L'industrie et les titulaires de charge publique bénéficient de ces relations puisqu'elles garantissent que tous les faits pertinents à une décision sont exprimés, compris et pris en considération. Les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada font généralement de leur mieux pour mettre en œuvre des mesures transparentes et efficaces qui répondent aux besoins des entreprises. Toutefois, lorsqu'une entreprise retient les services d'un titulaire de charge publique, il est essentiel qu'elle connaisse et suive les règles.

PROFIL DE MCCARTHY TÉTRAULT

Le cabinet McCarthy Tétrault est toujours à l'écoute de ses clients pour bien comprendre leurs besoins, leurs activités et leur secteur. Il élabore les meilleures solutions et stratégies qui produiront d'excellents résultats. Cette approche a permis à McCarthy Tétrault de devenir un chef de file au Canada parmi les cabinets d'avocats qui proposent une gamme complète de services.

Les avocats de McCarthy Tétrault forment des équipes homogènes et orientées sur les besoins des clients. Ils fournissent des conseils dans le cadre des plus importantes opérations et actions en justice auxquelles participent des intérêts canadiens et étrangers. Le cabinet se démarque sur le plan des compétences, des connaissances des divers secteurs d'activité et de la pratique du droit. Ses avocats savent tirer profit de l'envergure et de la notoriété du cabinet pour offrir des services juridiques adaptés qui aident les clients à atteindre leurs objectifs commerciaux et à protéger leurs droits et leurs intérêts financiers.

Le cabinet McCarthy Tétrault compte des bureaux dans les principaux centres financiers du Canada, de même qu'à Londres. Il fournit des services intégrés, à l'échelle nationale et internationale, dans les domaines du droit des affaires, du droit fiscal, du droit de l'immobilier, du droit du travail et de l'emploi, et du litige. Grâce à la collaboration entre les groupes de pratique à l'échelle du pays, le cabinet peut représenter une grande variété de clients canadiens et étrangers, par exemple des entreprises commerciales et des institutions publiques appartenant à divers secteurs d'activité, notamment les services financiers, l'énergie, le pétrole et le gaz, le capital d'investissement privé (y compris des caisses de retraite au Canada), les assurances, le secteur pharmaceutique, les mines, la haute technologie, les télécommunications, les sciences de la vie, les infrastructures et la construction.

McCarthy Tétrault a participé aux plus importants projets d'investissement jamais réalisés au Canada. Le cabinet possède une vaste expérience des opérations transfrontalières complexes en matière de financement

**Le cabinet
McCarthy Tétrault
est toujours
à l'écoute de
ses clients pour
bien comprendre
leurs besoins,
leurs activités
et leur secteur.**

d'entreprise et de fusion et acquisition, de même que du développement et du financement de projets internationaux de grande envergure.

Ses avocats plaident régulièrement devant toutes les instances judiciaires fédérales et provinciales, les tribunaux administratifs et réglementaires ainsi que les cours d'arbitrage commercial.

Pour une analyse détaillée des questions se rapportant plus précisément à votre projet d'investissement, veuillez communiquer avec l'un des avocats de notre cabinet.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec les personnes suivantes :

Coleaders du groupe du droit des affaires

Calgary

[Owen A. Johnson](#)

403-260-3655

ojohnson@mccarthy.ca

Toronto

[David E. Woollcombe](#)

416-601-7555

dwoollco@mccarthy.ca

Avocats en droit des affaires (par région)

Vancouver

[Robin M. Sirett](#)

604-643-7911

rsirett@mccarthy.ca

Calgary

[John S. Osler](#)

403-260-3554

josler@mccarthy.ca

Toronto

[David E. Woollcombe](#)

416-601-7555

dwoollco@mccarthy.ca

Ottawa

[Virginia K. Schweitzer](#)

613-238-2174

vschweitzer@mccarthy.ca

Montréal

[Clemens Mayr](#)

514-397-4258

cmayr@mccarthy.ca

Québec

[Marc Dorion, c.r., Ad.E.](#)

418-521-3007

mdorion@mccarthy.ca

Royaume-Uni et Europe

[Robert J. Brant](#)

+44 (0)20 7489 5701

rbrant@mccarthy.ca

Éditeurs en chef

[Robert D. Chapman](#)

613-238-2111

rchapman@mccarthy.ca

[Edward P. Kerwin](#)

416-601-7997

ekerwin@mccarthy.ca

VANCOUVER

P.O. Box 10424, Pacific Centre
Suite 1300, 777 Dunsmuir Street
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Y 1K2
Tél. : 604-643-7100 Téléc. : 604-643-7900

CALGARY

Suite 3300, 421 - 7th Avenue SW
Calgary (Alberta) T2P 4K9
Tél. : 403-260-3500 Téléc. : 403-260-3501

TORONTO

Box 48, Suite 5300
Toronto Dominion Bank Tower
Toronto (Ontario) M5K 1E6
Tél. : 416-362-1812 Téléc. : 416-868-0673

OTTAWA

The Chambers
Suite 1400, 40 Elgin Street
Ottawa (Ontario) K1P 5K6
Tél. : 613-238-2000 Téléc. : 613-563-9386

MONTRÉAL

Bureau 2500
1000, rue De La Gauchetière Ouest
Montréal (Québec) H3B 0A2
Tél. : 514-397-4100 Téléc. : 514-875-6246

QUÉBEC

Le Complexe St-Amable
1150, rue de Claire-Fontaine, 7^e étage
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél. : 418-521-3000 Téléc. : 418-521-3099

ROYAUME-UNI ET EUROPE

5 Old Bailey, 2^e étage
Londres, Angleterre EC4M 7BA
Tél. : +44 (0)20 7489 5700 Téléc. : +44 (0)20 7489 5777

McCarthy
Tétrault