



## OBSTACLES À L'IMPORTATION DE PRODUITS BELGES AU CANADA

### RÈGLEMENTS ET MODALITÉS D'APPLICATION SOUS LOIS CANADIENNES

Les règlements et leurs modalités d'application, sous certaines lois canadiennes, imposent des contraintes souvent insurmontables pour les PME innovantes. Les nombreuses démarches pour faire la demande d'une licence, d'un permis et/ou d'une approbation concernant un produit sont toujours :

- longues : délai d'un an courant,
- coûteuses : droits, frais de services et d'analyse à payer pour faire cette démarche, en plus de la rétribution d'une personne qui doit quasiment se consacrer à ce type de démarche,
- presque impossibles à mettre en œuvre lorsque, seul, un agent canadien est autorisé à faire ces démarches : aucun distributeur n'est intéressé à investir temps et argent avant même de pouvoir mettre en marché un nouveau produit.

Dans certains cas, un guide d'importation d'une catégorie de produits, faisant autorité, édicte la marche à suivre en ajoutant certaines contraintes.

#### *Loi canadienne sur la protection de l'environnement*

- ***Règlement sur les renseignements concernant les substances nouvelles***

Obstacle à l'importation de substances chimiques par le *Règlement sur les renseignements concernant les substances nouvelles* sous la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement (1999)*.

L'importation de substances chimiques, dites « nouvelles substances » quand elles n'ont pas été importées avant septembre 2001 et qu'elles ne sont donc pas dans la liste établie des substances déjà importées, est considérablement limitée par les obligations fixées en vertu du *Règlement sur les renseignements concernant les substances nouvelles* sous la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement (1999)*. Cela suppose de soumettre une demande de « nouvelle substance » pour analyse, évaluation, etc.

Détail des Règlements : [http://www.ec.gc.ca/substances/nsb/fra/reg\\_f.htm](http://www.ec.gc.ca/substances/nsb/fra/reg_f.htm)

*Distributor's comments\** : Before Sept 2001 distributors used to be able to import food and drug products freely into Canada, but then Health Canada/ Environment Canada got together and decided that all chemicals coming into Canada must be on the DSL or on the "In-commerce list". The "in-commerce list" is a list of chemicals that were used in foods, drugs and cosmetics and were in commerce before Sept 2001. Now if an ingredient is not on the DSL or the "in-commerce list" then a New Substance Notification must be submitted to HC/EC. Only the companies that have imported these products can nominate the chemical to the "in-commerce list". <http://www.ec.gc.ca/substances/>

\* *Case of Glycerol formal* (a solubiliser for various active pharmaceutical ingredients in injectable drug preparations for veterinary).



### Loi canadienne sur les aliments et drogues

- **Règlement sur les produits de santé naturels**

Obstacle à l'importation de produits naturels par le *Règlement sur les produits de santé naturels* sous la *Loi canadienne sur les aliments et drogues*.

Conformément au *Règlement sur les produits de santé naturels (PSN)*, il faut obtenir des *licences d'exploitation et de mise en marché* des produits comme condition préalable à la commercialisation d'un PSN au Canada. Une fois qu'un produit est évalué et que sa mise en marché est autorisée, l'étiquette du produit devra comporter un numéro de licence de huit chiffres précédés par les lettres NPN.

Pour une catégorie de produits, les modalités d'application des règlements sont souvent consignées dans un guide d'importation qui fait autorité et impose par exemple que ce soit un agent canadien qui fasse les démarches (Réf. Guide étape par étape de la DPSN pour les demandes de licences).

- **Guide d'étiquetage et de publicité sur les aliments**

Obstacle à l'importation des produits alimentaires sous la *Loi canadienne sur les aliments et drogues*.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, Santé Canada a publié des modifications au Règlement sur les aliments et drogues en imposant l'étiquetage nutritionnel, dont les règles strictes et détaillées sont imposées par le *Guide d'étiquetage et de publicité sur les aliments*. Cet étiquetage de la valeur nutritionnelle (déclarer dans un tableau la valeur calorique et treize éléments nutritifs pour un certain nombre d'aliments) est obligatoire depuis le 12 décembre 2005 pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est de plus de 1 million de dollars canadiens. Il sera obligatoire à compter du 12 décembre 2007 pour les petites entreprises (moins de 1 million de dollars canadiens de chiffres d'affaire). L'autorité compétente en cette matière est l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA).

Le système de déclaration de la « valeur nutritionnelle » imposé par le Canada est pénalisant à plus d'un titre pour les producteurs de produits alimentaires concernés :

- le système canadien est entièrement original : il est différent des systèmes utilisés en Europe et aux États-Unis;
- le système canadien est complexifié par le fait qu'il utilise comme unité de base non pas une unité de mesure du système métrique (système officiel au Canada), mais la « portion ». Il s'agit d'une quantité déterminée de nourriture qui peut être exprimée en fractions ou en portions individuelles, variant selon le type d'aliment.

Pour mettre en œuvre ces nouvelles mesures d'étiquetage de la valeur nutritionnelle, il est donc indispensable de faire une analyse spécialement pour le Canada. Le coût d'analyse d'un ingrédient est de 600 dollars canadiens et un œuf de Pâque en chocolat fourré, par exemple, suppose deux analyses, une pour l'œuf lui-même et une autre pour la crème à l'intérieur.

À ces coûts d'analyse, il faut ajouter le coût d'un étiquetage spécialement pour le Canada. Ces coûts auxquels viendront s'ajouter les dépenses de mise en marché ne sont pas supportables par des petites entreprises productrices de spécialités et vont, à plus ou moins long terme, les décourager d'exporter au Canada.



## OBSTACLES À L'IMPORTATION DE PRODUITS BELGES AU CANADA

### LICENCES D'IMPORTATION ET PRODUITS CONTINGENTÉS

#### Loi sur les licences d'exportation et d'importation

Limitation de l'importation des produits l'agriculture et contrôle des produits de l'acier

Le contrôle et la limitation des importations par la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* permettent l'établissement de listes de contrôle (licences d'importation) et la fixation d'un régime d'accès par la limitation des quantités importées. Outre des articles comme les armes, cette loi s'applique aux produits de l'agriculture et aux produits de l'acier pour des raisons commerciales.

#### *Règlement des licences d'importation :*

Les licences d'importation sont délivrées soit a) par l'entremise d'un système de traitement en direct installé dans les bureaux des courtiers en douane situés dans les grands centres du Canada, ou b) dans les bureaux de la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation (DGCEI) à Ottawa.

#### • **Produits de l'agriculture :**

Selon la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*, l'établissement de listes de contrôle vise, entre autres, à :

- « appuyer une mesure d'application de la *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme* en limitant l'importation sous quelque forme que ce soit d'un article semblable à un article produit ou commercialisé au Canada »,
- « mettre à exécution toute mesure d'application de la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole* ou de la *Loi sur la Commission canadienne du lait* dont l'objet ou l'effet est de soutenir le prix de l'article ».

#### Liste des types de produits contingentés avec exemples de quota et de taux.

Dans le cas de l'Union européenne, un plus grand nombre pays doit maintenant se partager les quotas alloués.

#### Produits laitiers, beurre et fromages

04061010/04069098 -> Les fromages sont soumis à un contingent de 20,411,866 Kg. Une fois ce quota dépassé, un taux de 245% est appliqué.

040510/040520/040590 -> Beurre et autres graisses et huiles dérivées du beurrés soumis à un contingent de 3,274,000 Kg. Une fois ce quota dépassé, un taux de 307%. (graisses et huiles : 322.5%) est appliqué.

15171010 -> La margarine est soumise à un contingent de 7,558,000 Kg. Un taux de 231% ainsi que 87.12¢/Kg est applicable.



### Viandes de porc

02032900 -> Le contingent du porc congelé est de 2,970,000 Kg (Les importations au-delà de 2 970 000 kilogrammes au cours d'une période de douze mois débutant le 1er août au 31 juillet, sont par la présente assujettis à une surtaxe (100%) correspondant à la différence entre la valeur en douane moins les droits de douane calculés tel qu'indiqué à leur égard dans l'annexe du *Tarif des douanes*.

### Volaille, poulets, dindes et canards

0105929100/1602329402 -> Pour le poulet ou les produits à base de poulet, le contingent est de 72,538,098 Kg.

0105991100/1602319302 -> Pour la dinde et les produits à base de dinde, le contingent est de 5,588,000 Kg

010511 / 040701 -> coq, poules, canards pour un total de 141.332.369 unités. Les tarifs applicables aux surplus sont sur demande à l'Office canadiens des Œufs si certains taux sont atteints durant l'année

### Viandes de bœuf et de veau

0201 / 0202 /0207 -> viandes de bœuf et de veau ou viande non découpée soumis à un quota global de 760.409.000 KGM. En cas de surplus exemple pour la viande non découpée : 238% donc 1,67\$CAN/Kg

### Céréales

10 -> céréales : 100110-> froment avec un quota de 226.883 Kg dont seuls 11.000 Kg sont utilisés. Un taux de 1,90\$CAN la tonne est exigible dans les limite de l'engagement et au dessus, un taux de 46% est appliqué

100300-> orge avec un quota de 19.131.000 Kg donc un manque de 1.145.922 Kg afin de satisfaire les importations. Un taux de 96% est appliqué.

### Produits de sucre

170112->sucre de betteraves : soumis à des tarifs douaniers de 24,69\$CAN la tonne, quant au sucre de canne, il est soumis à des tarifs douaniers de 22,05 à 25,57\$CAN la tonne

### • Produits de l'acier :

L'établissement de mesures de surveillance et de contrôle est considéré comme souhaitable quand certains aciers ou produits en acier sont échangés sur les marchés mondiaux en période de surproduction et de chute des cours et si une part importante du marché mondial de ces aciers ou produits est soumise à des contrôles non tarifaires.



## OBSTACLES À L'IMPORTATION DE PRODUITS BELGES AU CANADA

### INTERVENTION DES AUTORITÉS PROVINCIALES

#### Le cas du Québec

- **Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (Mapaq) :** multiplication des autorités compétentes et surabondance de règlements dans le cas des produits alimentaires.

Dans le cas des produits alimentaires, au Canada, dans la province du Québec, quatre autorités compétentes interviennent dans le contrôle de l'importation, soient :

*(au niveau fédéral canadien)*

1. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA);
2. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC);
3. Le Ministère des affaires étrangères et du commerce international (MAECI);

*(au niveau provincial)*

4. Le Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation (MAPAQ)  
- Section Qualité des aliments et santé animale.

Pour exemple, le cas de la margarine :

En plus de la licence d'importation et des licences de mise en marché à obtenir à chaque livraison de la part des autorités fédérales, la province du Québec impose ses propres normes quant à la composition et à la couleur de la margarine que l'on importe sur son territoire.

- **Société des alcools du Québec (SAQ) :**

Au Canada, la plus grande tendance au cours des dernières décennies a été que la consommation de bières de « marque » (grandes brasseries canadiennes : Molson et Labatt) a diminué au profit des bières dites de « micro-brasseries » (bières régionales, parfois locales), mais également au profit des bières importées. Quatre pays se partagent 75 % du marché canadien des bières importées : le Mexique, les Pays-Bas, les États-Unis qui atteignent des pourcentages de 20% . Viennent ensuite l'Allemagne (7%), et l'Irlande, le Royaume-Uni et la Belgique qui détiennent environ 6 % de part de marché.

En 2000, quatre ans après avoir racheté Labatt, Interbrew est entré dans le marché des épicereries au Canada. Si la part des bières importées a augmenté, c'est surtout dû à Interbrew et à d'autres brasseurs européens comme Grolsch, Becks, Heineken.

Au Canada, la distribution de la bière se fait par l'intermédiaire de sociétés de monopole provinciales. Au Québec, c'est la SAQ ou Société des Alcools du Québec, qui garde le monopole de l'importation de toutes les boissons alcoolisées.

Bien qu'il y ait maintenant la possibilité de choisir son segment de distribution pour les bières importées, les contraintes restent nombreuses et coûteuses.



- la SAQ, un monopole incontournable

Après la condamnation du Canada par le GATT, le nouveau régime de commercialisation de la bière instauré par la Loi modifiant la Loi sur la Société des Alcools du Québec et d'autres dispositions législatives (L.Q.1992,c.17) autorise les brasseurs étrangers à distribuer leurs produits dans les 11000 points de ventes privés du Québec (épiceries et dépanneurs) à partir du 30 septembre 1993. Les brasseurs étrangers ont ainsi accès à tous les points de ventes privés, à l'exclusion des points de ventes de la SAQ, s'ils choisissent cette voie. La condamnation du GATT et la nouvelle loi n'ont pas remis en cause le monopole de la SAQ. En effet, pour être commercialisés au Québec, tous les produits quels qu'ils soient doivent être d'abord acheminés à la Société des Alcools (SAQ) qui en assure la réception à titre d'importateur unique et grossiste de premier niveau.

La SAQ va jusqu'à imposer son transporteur au départ de la Belgique, sans aucune possibilité pour le brasseur de s'y dérober; ces frais de transport sont ainsi facturés par la SAQ selon son propre barème de prix.

- La SAQ, une politique de commercialisation déterminante

La Société des Alcools du Québec assure aussi la commercialisation des boissons alcoolisées, par le stockage, la distribution et la vente aux consommateurs à travers ces succursales. Elle garde le monopole de la commercialisation des spiritueux.

La politique d'achat et de mise en marché de la SAQ vise avant tout la sélection des produits et exerce un contrôle quasi total des produits importés. La distinction par la SAQ entre produits réguliers et produits de spécialité est déterminante. Les critères imposés aux produits réguliers comme des objectifs de vente et un chiffre d'affaires minimum (425 000 dollars canadiens)\* relèguent les bières importées dans les produits de spécialité, dont la vente est contingentée. Les produits de spécialité sont achetés par la SAQ en quantités limitées puisque, selon sa politique, leurs quantités « totalisent un maximum de 2% des quantités vendues par les produits réguliers de la même catégorie »\*. L'introduction de nouveaux produits est entravée par une série de démarches à effectuer et permis à obtenir selon les règles extrêmement contraignantes et coûteuses de la SAQ.

\* selon la politique d'achat et de mise en marché de la SAQ en date du 27 octobre 2005

- Rôle de la Régie des Alcools des Courses et des Jeux (RACJ)

Pour distribuer dans les établissements sous permis du Québec (licence de servir des boissons), les brasseurs étrangers, qui assureront eux-mêmes ou par le biais d'agents promotionnels la distribution de leurs produits, doivent obtenir le permis de distributeur de bière créé par l'article 2 de la Loi modifiant la Loi sur la SAQ et d'autres dispositions législatives. C'est un second joueur qui intervient aux côtés de la SAQ : la Régie des Alcools des Courses et des Jeux (RACJ) qui a établi les modalités des conditions posées pour l'obtention d'un permis de distributeur de bière. La RACJ agit en tant que tribunal administratif ; elle entend les requérants, les plaignants (les grandes brasseries qui en général vont faire obstacle à l'arrivée de nouveaux concurrents) et vérifie si les conditions sont bien remplies. Parmi ces conditions, le requérant (brasseur étranger) doit avoir un établissement au Québec (article 6). S'il n'y a pas d'objections, l'étude et la décision de la RACJ demande 8 semaines; par expérience, il s'agit plutôt de 9 mois. Aux frais pour la demande de permis (84 dollars canadiens) et les procédures et (89 dollars canadiens), s'ajoute le coût du permis, soit 1000 dollars canadiens par année.



- Frais, majorations et droits imposés par la SAQ

Les frais de services, majorations et droits décrétés par la SAQ sur les bières importées représentent un montant important et jouent un rôle déterminant dans le prix au détail trop élevé en comparaison des bières de micro-brasseries canadiennes et de grands brasseurs européens installés dans le marché des épiceries.

De plus, la SAQ a accepté de réduire ses droits sur les bières de micro-brasseries québécoises afin de leur permettre de soutenir la concurrence des grands brasseurs sur le marché canadien. Ce qui représente un handicap de plus pour les bières importées dont la principale concurrence sont justement les micro-brasseries au Québec.

Calcul du prix d'une bière importée et vendue à la SAQ

1. Coût d'achat de la bière importée
  2. + frais de transport
  3. + Droits : Accise du Canada au taux de 27,985 \$ /hectolitre
  4. + Frais de service de la SAQ
  5. + Programme ÉducAlcool : 0,12 \$ CAD par caisse
- 
- = VALEUR DU PRODUIT POUR LA SAQ
6. + Majorations SAQ (un montant fixe + un pourcentage)
  7. + 0,45 \$ CAD par bouteille (droit spécial équivalent à une Accise du Québec)
- 
- = PRIX HT (hors taxes fédérale et provinciale)
8. + TPS, soit 7 % du prix HT
  9. + TVQ, soit 7,5 % du prix incluant TPS
- 
- = PRIX DE VENTE

---

OBSTACLES À L'IMPORTATION DE PRODUITS BELGES AU CANADA

APPELLATIONS NON PROTÉGÉES

La protection des marques de commerce relève de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, un organisme de Industrie Canada (gouvernement fédéral) qui en détermine les règles d'enregistrement et les définitions à l'intérieur de grandes catégories : brevets, marques de commerce, droits d'auteur et dessins industriels.

Le différend entre la protection des marques de commerce et les territoires géographiques n'est pas nouveau entre les pays de l'Union européenne et le Canada où la notion « Appellation contrôlée » a longtemps été inconnue et est toujours non reconnue. Pour exemple : le consortium Prosciutto di Parma ne peut exporter son jambon au Canada car le nom « Parme » est la propriété de la plus grande compagnie productrice de produits alimentaires.

Le cas de «chocolat belge» relève d'un autre type d'impossibilité à protéger selon les règles de l'Office de la propriété intellectuelle (trop générique), mais son utilisation marketing constitue un véritable problème : aujourd'hui, on retrouve l'appellation «chocolat belge » principalement sur des chocolats de qualité très ordinaire et même sur les confiseries ne contenant que quelques atomes de chocolat. Pour le consommateur, cette appellation n'a plus aucun sens car elle n'a plus aucun lien avec le vrai chocolat de qualité des chocolatiers belges.



## OBSTACLES AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS

### AU CANADA

À la fin de 2004, la hausse de 3 % de l'investissement direct étranger au Canada était principalement attribuable à l'injection de capitaux par les sociétés mères étrangères dans les exploitations canadiennes existantes. Le secteur de l'énergie et celui de la finance et des assurances représentaient chacun 18 % de l'investissement direct étranger total au Canada. Le reste de l'investissement direct étranger était bien diversifié.

Les investisseurs américains détenaient toujours la plus grande partie de l'investissement, soit plus de 65 % du total, ou 238,2 milliards de dollars, fin 2004. Le Royaume-Uni se situait au deuxième rang, avec 8 %, ou 29,5 milliards de dollars de l'investissement direct étranger total au Canada, ayant pris la place de la France qui était le deuxième investisseur direct étranger en importance pendant les quatre années précédentes. Dans l'ensemble, les pays de l'Union européenne représentaient environ 25 % du total. Tous les autres pays combinés détenaient environ 10 % de l'investissement direct au Canada fin 2004.

- **Les secteurs excluant clairement les investissements étrangers :**

- Secteur bancaire : la propriété canadienne des banques est toujours garantie par *la Loi des banques (1985, abr. 1991)* qui en restreint la propriété aux Canadiens.
- Secteur des transports : les transports et infrastructures de transport étant de juridiction fédérale, c'est le ministre des Transports qui en est responsable et ce sont dans la majorité des cas des propriétés de la Couronne (Gouvernement Canada). C'est le cas des ports et des aéroports, des principales voies fluviales et des ponts, de la principale voie de circulation routière (Transcanadienne). C'est le cas des trois grandes compagnies de transport ferroviaire : Via Rail pour les voyageurs, CN et CP pour les marchandises; dans le cas de CP, une ouverture du capital pourrait être envisageable. Enfin, en ce qui concerne les compagnies aériennes qui peuvent être de propriété privée, le ministre peut intervenir par une loi, comme ce fut le cas récemment pour réglementer la participation publique au capital de la principale compagnie canadienne Air Canada.
- Secteur des télécommunications : la *Loi sur les télécommunications (1993)* stipule : « est admise à opérer comme entreprise de télécommunication, l'entreprise canadienne qui est une personne morale constituée ou prorogée sous le régime des lois fédérales ou provinciales et est la propriété de Canadiens et sous contrôle canadien ».

- **Loi concernant l'investissement au Canada (1985)**

Par ailleurs, la *Loi concernant l'investissement au Canada (1985)* vise à instaurer l'examen des investissements importants effectués au Canada par des non-Canadiens afin d'en garantir les avantages. Dans certains cas, d'autres secteurs d'activités peuvent être concernés, comme les entreprises culturelles, les éditeurs de journaux ou périodiques et les fournisseurs de la Défense.

- **Juridiction provinciale :**

- Secteur de la santé : les établissements de soins et hospitaliers sont de juridiction provinciale, ce sont principalement des établissements publics; cependant, le débat sur les services de santé est en cours pour trouver des solutions au déficit chronique des établissements face à l'augmentation du coût des soins, laissant entrevoir une plus grande ouverture à la privatisation de certains services.



## MARCHÉ DES SERVICES AU CANADA

### ACCÈS RESTREINT DES MARCHÉS PUBLICS

Bien que le Canada ait adhéré à des accords commerciaux tels que le NAFTA, le WTO-GPA (World Trade Organization Government Procurement Agreement) et le AIT (Agreement on Internal Trade), la transparence des marchés publics reste théorique.

La majorité des contrats publics du gouvernement fédéral sont publiés sur le « Government Electronic Tendering Service ». Toutes les compagnies peuvent répondre à ces appels d'offres. Cependant très peu d'entreprises étrangères se sont vues offrir des contrats par le « Public Works and Government Services Canada » (9% en 2001). Ce pourcentage relativement faible s'explique par l'existence de barrières empêchant les compagnies étrangères d'entrer sur le marché canadien. Exemple : Le travail doit être fait au Canada, ce qui implique que l'entreprise étrangère doit passer par un distributeur ou installer une filiale au Canada.

Chaque province du Canada peut faire des appels d'offres propres à la province en accord avec le chapitre 5 du AIT (Agreement on Internal Trade). Quand ces propositions de contrats dépassent un certain montant (25 000 dollars canadiens pour les biens et 100 000 dollars canadiens pour les services et les constructions), elles doivent être rendues publiques et accessibles à toutes les autres provinces sans discriminations aucunes. Cependant la transparence n'est que théorique car très peu de provinces rendent réellement des comptes.

## MARCHÉ DES SERVICES PROFESSIONNELS AU CANADA

### NON RECONNAISSANCE DES DIPLÔMES ET DES COMPÉTENCES

Au niveau international, le Canada fait partie du General Agreement on Trade and Services (GATS), qui promeut une libéralisation dans le domaine de la qualification et de la valeur de professions. Dans sa politique pour encourager l'immigration, le Canada fait valoir le libre accès aux professions sur son territoire. Pourtant, rares sont les cas où les qualifications ou diplômes\* obtenus à l'étranger sont facilement validés par leur équivalent et offre un statut professionnel égal à celui d'un canadien. Il est aussi difficile d'y fournir des services professionnels.

Le gouvernement du Canada n'est pas la seule autorité compétente en matière de reconnaissance de diplômes. En effet, la reconnaissance des compétences professionnelles, tout comme la législation sur les professions, peut être aussi bien du ressort du gouvernement fédéral canadien, du ressort des provinces canadiennes ou encore des deux à la fois. Bien qu'il existe un accord inter-provincial entre les provinces (Accord Red Seal), une autre difficulté au Canada réside dans le manque d'harmonisation entre les provinces.

Les provinces ont souvent déléguées leurs compétences en matière de législation sur les professions à un niveau inférieur, à des « ordres professionnels » qui font autorité notamment dans les matières légales et comptables et dans les professions médicales et vétérinaires.



La politique des ordres professionnels étant le plus souvent de défendre leurs membres, ils peuvent imposer des formations coûteuses, des tests de validation et une cotisation annuelle aux étrangers ou encore refuser de reconnaître des équivalences de diplômes. À cela, s'ajoute l'obligation d'obtenir, du gouvernement fédéral, un permis de travail (Immigration et Citoyenneté Canada) et d'obtenir un avis positif relatif au marché du travail pour un travailleur étranger auprès de Ressources Humaines Canada.

\* Constitution section 92(13) Act 1867

## MARCHÉ DES SERVICES PROFESSIONNELS AU CANADA

### BARRIÈRES DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

Bien que le Canada ait adhéré au AIT (Agreement on Internal Trade), un ensemble de restrictions et dispositions constituent des barrières pour les sociétés étrangères pour entrer sur le marché des services financiers.

Le secteur bancaire, dominé par six institutions bancaires canadiennes qui contrôlent 90% du total des actifs, est réglementé par Bureau du surintendant des institutions financières (Secrétariat du Conseil du Trésor, gouvernement fédéral). Depuis 1999, la législation permet aux sociétés étrangères d'opérer sur le territoire canadien, mais avec de nombreuses restrictions et conditions limitant les opérations, telles que : l'entité doit être une succursale offrant tous les services (dépôt individuel limité à un maximum de 150 000 dollars canadiens) ou une banque de crédit, les directeurs doivent être citoyens canadiens, aucune gestion de fonds de pension ne peut être contractée, etc.

Les services financiers et d'assurance sont réglementés conjointement par le gouvernement fédéral et les provinces. Les barrières aux services financiers relèvent des critères d'attribution des contrats tentant à écarter les firmes étrangères ainsi que de nombreuses obligations administratives quant à leur présence au Canada. Quant au secteur des assurances, la première barrière semble être la prise en considération d'une appréciation relative au marché pour être autorisé à y fournir des services. Au Québec et en Colombie-britannique, une approbation ministérielle est nécessaire pour faire l'acquisition d'une compagnie d'assurances.

Fait à Montréal, le 28 février 2006  
Hélène Tendron, assistance commerciale  
P/O Bernard Falmagne, conseiller économique