

ACCÈS EUROPE

volume 1, n°2, 6 mai 2014

Accès Europe
Information stratégique et
affaires internationales

3 Éditorial

6 Les avantages de la France comme porte d'entrée pour l'Union européenne

Un pays attrayant pour les entreprises québécoises ■
La France, une excellente passerelle pour l'Europe ■

8 ExportIQ

Plateforme dédiée à l'échange d'information ■ Un programme d'appels-conférences, de webinaires et d'ateliers ■

9 1 CAD → Euro

65,6 cents d'euros
(moyenne - 30 jours)

Accès Europe est publié par
Manufacturiers et exportateurs du Québec
360, rue Saint-Jacques, bureau M201
Montréal QC H2Y 1P5
T 514.866.7774 ou SF 1.800.363.0226
F 514.866.9447

À propos de MEQ

Manufacturiers et exportateurs du Québec (MEQ) est une association dont la mission est d'améliorer l'environnement d'affaires et d'aider les entreprises manufacturières et exportatrices à être plus compétitives sur les marchés locaux et internationaux grâce à son leadership, son expertise, son réseau et la force de ses membres. MEQ est une division de Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC), la plus importante association commerciale et industrielle au pays fondée en 1871. meq.ca

ACCÈS EUROPE

Éditrice Audrey Azoulay

Collaborateurs vol. 1, no2 Marc Leclerc et Gacia Kazandjian

Coordonnatrice Annie Hamel

Réviseur Maryse Lavigne

Infographiste Josée Mercier

ISSN 2292-6755



Audrey Azoulay
Directrice - Affaires
publiques et relations
gouvernementales

Éditorial

Manufacturiers et exportateurs du Québec accueillait le mois dernier à sa tribune Pierre Marc Johnson, négociateur en chef du gouvernement du Québec pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (l'AECG). Avec pour principe fondamental la liberté de circulation des biens, du capital et des personnes, l'AECG permettra l'abolition d'une très large partie des tarifs encore aujourd'hui en vigueur. Tel que le soulignait M. Johnson, on a pu observer au cours des dix dernières années une tendance très nette à la hausse des exportations vers l'Europe. L'indicateur est d'autant plus significatif que la tendance inverse a été constatée pour nos expéditions vers les États-Unis, qui restent toutefois la première destination des exportations québécoises, avec environ 56 milliards de dollars. Loin derrière, avec 1,3 milliard de dollars, la France se situe au troisième rang des expéditions du Québec à l'international. La France compte 66 millions d'habitants et est la cinquième économie mondiale. Ce pays est pour le Québec une porte d'entrée évidente pour exporter, mais également pour y implanter l'activité d'entreprises québécoises partout en Europe et, comme cela est mentionné dans l'article que vous propose ce numéro d'Accès Europe, la France est aussi une passerelle privilégiée pour le commerce au Moyen-Orient et en Afrique. Bref, les opportunités sont multiples, à chacun de choisir celles que l'on doit saisir.

Audrey Azoulay

Les entreprises partenaires d'Accès Europe

DS Welch Bussièrès est un cabinet spécialisé en droit des affaires, en droit fiscal et en droit international ayant des bureaux à Montréal et à Québec. Ses spécialistes valorisent la compétence, la rigueur, les solutions créatives et la proximité avec leurs clients. A la suite de son intégration au sein du réseau de DS avocats fondé à Paris en 1972 et spécialisé en droit international, le cabinet DS Welch Bussièrès est maintenant présent dans plusieurs grandes villes d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud. dsavocats.com



Export Québec, en collaboration avec son réseau de partenaires, offre des services individualisés ou de groupe adaptés aux besoins des entreprises québécoises afin de les préparer à l'exportation et de les aider à conquérir de nouveaux marchés. S'adressant à toutes entreprises, qu'elle soit petite, moyenne ou grande, faisant ses premiers pas sur les marchés étrangers ou déjà en opération à l'échelle internationale, Export Québec met à leur disposition un ensemble d'expertises afin de les aider à : augmenter leur chiffre d'affaires et leurs profits par le biais des marchés extérieurs ; consolider leur présence à l'extérieur du Québec ; diversifier leurs clientèles ; établir un réseau d'affaires mondial performant ; bénéficier d'économies d'échelle ; augmenter la durée de vie de leurs produits. Export Québec est une entité du ministère des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur. export.gouv.qc.ca



EEN - Canada

Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC) est l'organisation canadienne représentant le réseau Enterprises Europe Network (EEN).

Composé de 600 organisations à vocation économique, EEN propose à 2,5 millions de PME, réparties dans 50 pays partenaires, un accès facilité à de nouvelles occasions d'affaires et permet ainsi d'aider les entreprises canadiennes à développer de nouveaux partenariats commerciaux. Dans le cadre des activités de EEN-Canada, quatre secteurs d'activités font l'objet d'efforts particuliers : l'automobile, l'aéronautique et l'aérospatial, l'énergie et les technologies propres. een-canada.ca



L'Europe à la portée de votre entreprise.



Les avantages de la France comme porte d'entrée pour l'Union européenne

À l'heure où l'Accord économique et commercial global (l'«AECG») entre le Canada et l'Union européenne («l'UE») prévoit l'établissement d'un cadre juridique simplifiant les relations économiques et commerciales entre les deux territoires, la France constitue pour les entreprises québécoises un pays très attrayant pour faire leur entrée ou consolider leur implantation sur le territoire de l'UE.

L'économie française

Cinquième puissance économique mondiale et deuxième en Europe, la France dispose d'atouts considérables : un marché de plus de 65 millions de consommateurs, une main-d'œuvre qualifiée et productive, des infrastructures de qualité et plusieurs pôles d'excellence mondiaux dans des secteurs innovants tels que l'aéronautique, l'aérospatiale, la santé et les nouvelles technologies. Au cœur du premier marché du monde, la France constitue aussi un tremplin pour pénétrer les autres marchés européens et étendre ses activités à ceux de l'Afrique et du Moyen-Orient.

La présence des entreprises québécoises en France

Le Québec est déjà relativement actif sur le marché français. Au cours des cinq dernières

années, les exportations du Québec ont représenté environ 45 % des exportations canadiennes vers la France. En 2013, la France était le premier client des exportateurs québécois en Europe devant l'Allemagne et les Pays-Bas. Les exportations québécoises vers l'Europe sont constituées principalement de produits aéronautiques, de minerais et métaux, de produits de l'industrie papetière et de matériel électrique et électronique.

De plus, le Québec est le principal investisseur canadien en France. Sur environ 220 sociétés canadiennes implantées actuellement en France, 165 sont québécoises et comptent plus de 10 000 salariés à leur service. Outre ces investissements directs, plusieurs autres entreprises québécoises font affaire en France par l'entremise de représentants commerciaux, de distributeurs ou de partenariats avec des entreprises conjointes ayant des projets communs.

Plusieurs raisons expliquent l'intérêt des entreprises québécoises pour la France. D'une part, la France se distingue par sa capacité d'innovation élevée. En deuxième lieu, elle constitue une excellente passerelle pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. Enfin, la main-d'œuvre hautement qualifiée et francophone renforce l'attractivité de la France.

Une langue commune et une proximité culturelle

Les affinités linguistiques et culturelles avec la France, la tradition juridique civiliste commune, les nombreuses initiatives de rapprochement pilotées depuis plus de 50 ans par les gouvernements français, québécois et canadien et l'historique des multiples échanges commerciaux entre le Québec et la France

ont permis le développement d'une connaissance réciproque susceptible de faciliter la pénétration du marché français pour les entreprises québécoises.

La coopération bilatérale

Dans le cadre de la relation historique étroite et toujours plus étendue entre la France et le Québec, différentes initiatives ont renforcé la coopération industrielle et économique bilatérale. À ce titre, depuis 1964, le programme UBIFRANCE/Québec vise à favoriser la négociation et la conclusion d'accords de partenariat entre petites et moyennes entreprises françaises et québécoises. À ce jour, ce programme a mené à la conclusion d'ententes entre plusieurs centaines d'entreprises.

La mobilité professionnelle et la fiscalité

Différents accords visent également à faciliter la mobilité des professionnels entre la France et le Québec. L'entente entre le gouvernement français et le gouvernement québécois sur la sécurité sociale en est un exemple parfait. Cette entente a pour objectif de préserver la mobilité des personnes entre la France et le Québec en procurant à leurs assurés respectifs les avantages de la coordination de leurs législations en matière de sécurité sociale.

En matière d'emploi, l'entente conclue en 2008 au titre des arrangements de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles simplifie les modalités d'accessibilité aux métiers et professions réglementés de part et d'autre de l'Atlantique. Cette initiative a inspiré les orientations de l'AECG sur la mobilité des professionnels. Sur le plan fiscal, les traités existants permettent d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune.

Pour l'ensemble de ces facteurs, la France est un axe de développement à privilégier pour toutes les entreprises québécoises qui souhaitent étendre leurs activités à l'UE et éventuellement sur l'Afrique et le Moyen-Orient.



Me Gacia Kazandjian
Avocate
DS Avocats
46, rue de Bassano
75008 Paris France
kazandjian@dsavocats.com

À propos de l'auteur :

Gacia Kazandjian détient des compétences reconnues acquises au Canada, au Moyen-Orient et en France en droit transactionnel, en droit des affaires et des contrats internationaux. Elle a siégé sur divers conseils d'administration d'organismes à but non lucratif au Québec dont l'Association du Jeune Barreau de Montréal. Ses connaissances et compréhension de diverses langues et régions lui permettent de forger des relations d'affaires entre diverses entités internationales.



Me Marc Leclerc
Avocat
DS Welch Bussières
999, boul. de Maisonneuve Ouest
Bureau 1810
Montréal QC H3A 3L4
mleclerc@dswelchbussieres.com

À propos de l'auteur :

Me Leclerc exerce en droit des affaires depuis 1985. Dans le cadre de ses fonctions, Me Leclerc est intervenu dans de nombreuses acquisitions et ventes d'entreprises, à des réorganisations de sociétés commerciales, à des fusions et acquisitions, à l'entrée en Bourse de sociétés, à l'implantation au Canada de sociétés étrangères et à la rédaction d'ententes de nature commerciale de toutes sortes tant nationales qu'internationales. Il conseille également des entreprises dans leurs activités de franchisage, de distribution et d'octroi de licences pour la fabrication à l'étranger de leurs produits.



Export IQ : l'intelligence économique au service de votre croissance à l'international

Export IQ est une plateforme dédiée à l'échange d'information afin d'aider les entreprises canadiennes dans leur stratégie d'exportation, plaçant l'intelligence économique comme support premier à leur compétitivité et à leur croissance sur les marchés mondiaux.

Export IQ offre une vitrine d'information sur les enjeux actuels reliés à l'exportation et propose un programme d'appels-conférences, de webinaires et d'ateliers, livrés par des experts dans le domaine. ExportIQ permet à la communauté d'affaires d'apprivoiser la complexité de la globalisation, notamment en qui concerne les conditions d'affaires à l'étranger, les stratégies d'entrée, les divers aspects réglementaires, la négociation des accords de commerce et les opportunités d'affaires à l'international.

Prochaines activités d'ExportIQ

En anglais seulement

Doing Business in the EU: Accessing Public Procurement Opportunities in Italy

Webinaire

Mercredi 21 mai 2014, 11h – 12h

[Information et inscription](#)

Doing Business in the EU: Understanding CE Markings and Re-imbursements

Appel conférence

Lundi 2 juin, 10h – 11h

[Information et inscription](#)

Doing Business in the EU: Opportunities in Europe's Aerospace Sector

Appel conférence

Mardi 10 juin, 11h – 12h

[Information et inscription](#)

CETA Update and Opportunities in Key Export Markets

Appel conférence

Mardi 17 juin, 12h – 13h

[Information et inscription](#)

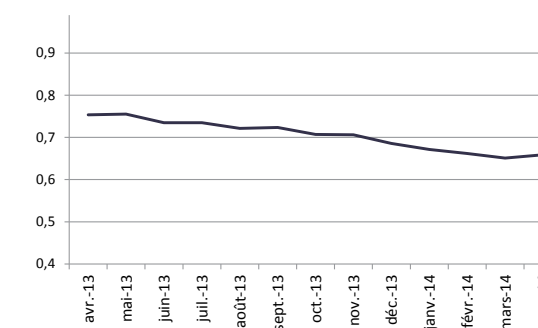
Export IQ sur cme-mec.ca

Taux de change 1 CAD → EURO

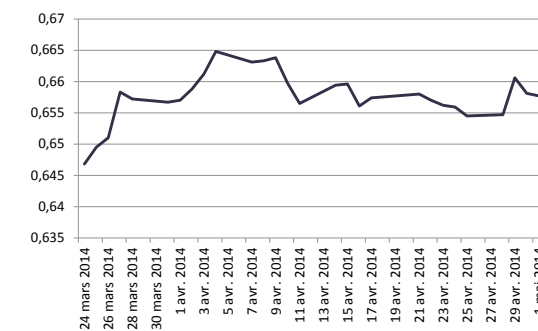
Taux de clôture



Données mensuelles
Avril 2004 - Avril 2014



Moyenne mensuelle
12 derniers mois



30 derniers jours
30 derniers jours

Source : Banque du Canada

Le dollar canadien a tendance à perdre du poids face à l'Euro. Depuis le pic de juillet 2012 (0,8035), le taux de change du dollar canadien à l'euro est passé à 0,6588 en avril 2014, ce qui correspond à une chute progressive de 18 %. Une apparente stabilité s'est dessinée sur les 30 derniers jours, avec un taux variant dans la fourchette 0,655 et 0,665.

STAT.

- Réglementation ▪ Contrats publics ▪ Logistique ▪
- Risque de change ▪ Fiscalité ▪ Nouveaux marchés ▪
- Réseaux internationaux ▪ Taxation ▪ Douanes
- Matières premières ▪ Grands projets ▪ Coentreprise
- Normes de produits ▪ Incoterms ▪ Certification ▪
- Propriété intellectuelle ▪ Gestion internationale ▪
- Assurances ▪ Transport ▪ Commerce électronique
- Missions économiques ▪ Distribution ▪ Marquage ▪
- Fret ▪ Paiements internationaux ▪ Taux de change ▪
- Travailleurs temporaires ▪ Financement ▪ Transit ▪
- Commerce de services ▪ Occasions d'affaires ▪
- Mobilité internationale ▪ Accords commerciaux ▪
- Marketing international ▪ Tendances mondiales ▪
- Contrôle ▪ Normes ▪ Chaîne d'approvisionnement
- Veille économique ▪ Gestion internationale ▪



Souhaitez-vous faire
valoir votre **expertise** ?

Pour devenir partenaire d'Accès Europe :
Écrivez-nous à acces@meq.ca

Avec le soutien de

Export
Québec

**Ministère
de l'Économie,
de l'Innovation
et des Exportations**

Québec 