

## **CANADA : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS**

### **Les intermédiaires commerciaux**

---

#### Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Au Canada, la plupart des grandes surfaces de distribution centralisent leurs achats au sein de leur siège social qui sont surtout concentrés à Toronto, Montréal et Vancouver. Quelques secteurs spécialisés se sont regroupés et ont formés leurs propres groupements d'achat afin d'aller chercher de meilleurs prix.
- **Les principaux acteurs** Les plus grands acteurs en alimentation sont : Sobey's, Loblaw et Métro. En quincaillerie, bricolage et décoration, nous retrouvons, Rona, Home Hardware (en anglais) et Home Dépot.

#### Les grossistes

- **Type d'organisations** Les "grossistes" sont appelés "distributeur" au Canada. Ces entreprises jouent essentiellement le même rôle soit : de vente, d'entreposage, de distribution, de mise en marché, de promotion de produits alimentaires, bricolage, pharmaceutiques ou autres. Certains distributeurs sont très petits et jouent un rôle régional ou provincial. Compte tenu de la population d'environ 33 millions, répartie sur 10 millions de km<sup>2</sup>, 10 provinces et 3 territoires, les petits distributeurs régionaux doivent souvent diversifier leurs offres pour répondre à la demande et aussi se rentabiliser.
- **Les principaux acteurs** La liste est très longue. Pour n'en citer que quelques-uns :  
Produits frais : Association des jardiniers maraîchers du Québec  
Épiceries : Atlantic Grocery Ltd  
Outillages de jardins : Garant  
Textile : Industrie Textile Canadienne

Les ressources utiles      Wholesale Canadian Directory

### **L'agent commercial**

---

- Les avantages**      Un agent commercial au Canada va représenter en général une ou plusieurs entreprises. Payé à la commission est un moyen efficace et peu onéreux pour une petite et moyenne entreprise de se faire représenter dans une région ou une province.  
D'autres avantages se présentent soulignons surtout : la livraisons des produits à temps « Just on time », la facturation en dollars canadiens, la proximité d'un marché très important qu'est les États-Unis.
- Les points de vigilance**      L'entreprise qui engage un agent commercial doit s'assurer de sa motivation à la représenter, de la qualité de son réseau de clients et de ses compétences. L'entreprise derrière doit toutefois fournir la formation, le soutien technique, et tout le matériel nécessaire à une bonne représentation soit; échantillons, prix, outils promotionnels etc. Le Canada étant un grand pays, il est prudent de choisir un agent à proximité des acheteurs potentiels.
- Les éléments de motivation**      Outre la commission, l'agent a besoin de se sentir épaulé ; l'entreprise doit donc assurer un bon soutien et un bon encadrement.
- La commission**      La commission est basée sur le chiffre d'affaires des ventes reliées au territoire couvert par l'agent. Elle varie selon le secteur d'activité, par exemple dans la mode, le taux de commission est de 12 à 15%. Dans l'alimentaire, c'est de 5% à 10%. La plupart des agents commerciaux s'attendent à travailler sur une base de commission à deux niveaux. Les agents reçoivent une commission moindre pour les contrats d'envoi et un taux plus élevé lorsque les achats sont faits à partir des stocks propres de l'agent local.
- La rupture du contrat**      Un bris de contrat peu compter différentes clauses qui sont établies lors des négociations et peuvent varier. Toutefois, dans certaines industries, des associations ont été formées pour protéger les agents, ainsi des contrats préétablis ont été créés.
- Trouver un agent commercial**      Le service des délégués commerciaux du Canada  
Alibaba

## Créer une unité commerciale

---

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Les avantages                                   | Plusieurs possibilités s'offrent à une entreprise étrangère qui veut s'ouvrir une filiale ou une succursale au Canada. Le recours à des cabinets de consultants spécialisés peut s'avérer facile, pas très onéreux et faire gagner du temps.                                                                                                                                       |
| Les points de vigilance                         | Il faut envisager autant que possible le long terme et viser tout le marché Nord-Américain.                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Les différentes formes d'implantation possibles |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| ▪ L'office de représentation                    | Quelques centres d'affaires se spécialisent dans la facilitation du démarrage en offrant des services de domiciliation, d'entreposage, de prises de commandes, de facturation, etc. Les Maisons de Commerce offrent aussi les services de représentation, d'importation, de distribution et de marketing.                                                                          |
| ▪ La succursale                                 | Une entreprise constituée en société à l'étranger peut décider d'établir une succursale en raison de certains avantages fiscaux particuliers liés à cette structure juridique. Avant qu'une société étrangère ne puisse ouvrir une succursale, elle doit obtenir un permis commercial ou s'enregistrer dans la province où elle a l'intention d'exercer son activité.              |
| ▪ La société                                    | Une société étrangère peut s'établir au Canada en créant une personne morale distincte ou filiale sous le régime d'une loi fédérale canadienne ou d'une loi provinciale régissant les sociétés. Une filiale est traitée de la même façon qu'une succursale. Elle doit être titulaire d'un permis commercial ou être enregistrée auprès de la province où elle exerce son activité. |

## La franchise

---

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| L'évolution du secteur            | <p>Le Canada a le deuxième plus grand secteur de franchise au monde, avec les États-Unis en tête. Le franchisage représente 5 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada. Le secteur canadien du franchisage génère environ 96 milliards de dollars chaque année. Selon la Canadian Franchise Association (CFA), en 2018, 520 nouvelles franchises ont été ouvertes dans tout le pays, pour un total de 75 765 unités de franchise (dernières données disponibles). Les secteurs de franchise ayant connu la plus forte croissance sur cinq ans sont les services d'entretien ménager et de nettoyage (129 %), l'immobilier (111 %), les produits et services éducatifs (91 %), les services comptables et fiscaux (60 %), la santé et la forme physique et la nutrition (35 %) et les restaurants à service rapide (34 %). Les frais peuvent aller de moins de 5 000 \$ à plus de 75 000 \$. Les investissements individuels peuvent aller de moins de 10 000 \$ à plus de 1 000 000 \$.</p> <p>Bien qu'il n'y ait pas de loi fédérale sur la franchise, six provinces (Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, l'Ontario et Prince Edward Island) ont adopté des législations spécifiques sur la franchise pour permettre aux investisseurs de petites entreprises de faire part de leurs décisions avant de s'engager dans des accords de franchise. Les exigences de divulgation fournissent aux futurs franchisés les informations sur la manière dont les vendeurs envisagent d'aborder des questions contractuelles clés telles que la résiliation, et offrent aux acheteurs des recours légaux concernant les actions en justice. Des décisions similaires sont en cours de préparation dans d'autres provinces.</p> |
| Les grandes enseignes franchisées | St-Hubert, Rôtisseries<br>Remax, immobilier<br>Jean Coutu, pharmacies<br>Mazda Canada, voitures                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Pour plus d'informations          | Franchise opportunities Canada<br>Association des franchises canadiennes<br>Be the Boss<br>Québec franchise                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

## Trouver de l'aide

---

|                                                        |                          |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|
| Les sociétés de commerce spécialisées en import-export | Alpha Logistics<br>Fedex |
| Ressource recommandée                                  | Ressources Entreprises   |

