

Février 2025



# EXPORTER AU CANADA

---

**Crédit Mutuel**  
Factoring





**Monika  
PICH LOSBAR**

Directrice de la Relation Clients  
Marchés Spécialisés & Export



## REGARDS CROISÉS



**Cécile  
PONCET**

Responsable Recouvrement Grands  
Comptes & International

Le Canada est un partenaire stratégique pour les entreprises françaises, offrant un marché dynamique, ouvert et riche en opportunités. Avec une population de près de 40 millions d'habitants et une économie diversifiée, le Canada représente un débouché important pour les produits et services français, notamment grâce aux liens culturels et historiques qui unissent les deux pays.

Les relations commerciales entre la France et le Canada ont été renforcées par l'Accord économique et commercial global (AECG), entré en vigueur en 2017. Cet accord a facilité les échanges en supprimant une grande partie des droits de douane, tout en simplifiant les procédures administratives pour les entreprises. Aujourd'hui, la France figure parmi les principaux partenaires commerciaux européens du Canada, bénéficiant d'une réputation solide en matière de qualité et d'innovation.

L'export français se distingue au Canada dans plusieurs secteurs clés, notamment l'agroalimentaire, l'aéronautique ou encore le textile. Dans ce contexte, le dynamisme des échanges franco-canadiens continue de croître, et les nouvelles restrictions appliquées par l'administration Trump pourraient bien encore renforcer les échanges commerciaux entre le Canada et la France dans une optique de réduction de la dépendance vis-à-vis des Etats-Unis.

Les comportements de paiement des entreprises canadiennes sont généralement caractérisés par un bon respect des délais. Cependant, ces comportements peuvent varier en fonction de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité et de la conjoncture économique. Nos équipes dédiées Recouvrement et Relation Clients sont à votre disposition pour conseiller et faciliter vos relations commerciales avec vos clients canadiens.

## LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :

**2 142 Mds \$<sup>1</sup>**

**2e puissance économique du  
continent américain**



Taux de croissance :

**1,2%<sup>1</sup>**



Exportations françaises :

**4 Mds €<sup>2</sup>**



Taux d'inflation :

**1,9%<sup>3</sup>**



### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Dollar canadien (CAD)

Langues couramment parlées :

Anglais & Français (Notamment au Québec)

(1) La Banque Mondiale, 2023

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2023

(3) Statistique Canada, 2024

## LES SECTEURS PORTEURS\*

Agriculture &  
Agroalimentaire

Machines

Aéronautique

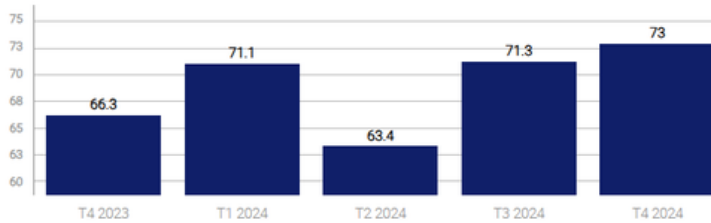
Textiles Cuir

Pharmacie

Parfums & produits  
cosmétiques

# LES DÉLAIS DE PAIEMENT

Evolution trimestrielle des délais de paiement en nombre de jours



| Délai constaté | Délai de référence | Tendance |
|----------------|--------------------|----------|
| 73             | 68                 |          |
|                |                    |          |

De manière générale, les entreprises canadiennes se distinguent par leur ponctualité en ce qui concerne les délais de paiement.

Bien qu'elles soient nombreuses à être assidues, des retards de paiement peuvent survenir pour certaines dus à des problèmes de trésorerie ou à des cycles de paiement complexes.

On remarque une dégradation sur la fin d'année 2024 qui s'étend sur le début d'année 2025 avec un délai moyen de 73 jours.

Source : Observatoire des délais de paiement internationaux Crédit Mutuel Factoring. Données issues des délais réellement constatés dans nos portefeuilles.

## NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

### LES PRATIQUES DE RELANCE

Dans le cadre d'échanges avec le Canada, il est essentiel de prendre en compte plusieurs particularités organisationnelles et culturelles :

- **Décalage horaire** : Le Canada s'étend sur plusieurs fuseaux horaires, allant de -4 heures à l'est (Ottawa) à -8 heures à l'ouest (Vancouver) par rapport à l'heure universelle.
- **Relances en français possibles** : Dans les provinces francophones comme le Québec, les relances et communications peuvent être effectuées en français, ce qui favorise une meilleure compréhension et une relation client de qualité.
- **Échanges majoritairement par email** : La communication avec les clients canadiens se fait principalement par email. Cela garantit une traçabilité des échanges et s'adapte aux préférences professionnelles des interlocuteurs.

#### En cas de retard de règlement

Bien que l'appellation des tribunaux varie d'une province à l'autre, le même système judiciaire s'applique dans tout le pays, sauf au Québec.

L'action en justice ordinaire se déroule en trois phases :

- **l'assignation à comparaître**, par laquelle le demandeur dépose sa réclamation envers le défendeur auprès du tribunal.
- **l'examen préalable**, qui décrit la réclamation à l'égard du défendeur et tient compte des preuves que chaque partie doit fournir au tribunal.
- **le procès**, pendant lequel le juge entend les parties et leurs témoins respectifs pour clarifier les faits avant qu'une décision soit prononcée.

Le coût de la procédure judiciaire est exorbitant, et peut dépasser le montant du litige.

### CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Afin de faciliter vos démarches, nous vous conseillons de :

- Recourir aux services d'un commissionnaire en douane, appelé courtier en douane.
- Marquer en français et/ou en anglais les marchandises importées d'un pays membre de l'Union Européenne.
- Obtenir un numéro d'entreprise et un compte d'exportation.
- Posséder une licence d'exportation.
- Conserver tous les documents d'exportation pendant 6 ans.

#### Droits de douane

L'accord économique et commercial entre l'UE et le Canada CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement) est entré en application provisoire le 21 septembre 2017.

Il est nécessaire de présenter une preuve d'origine dont la mention doit être apposée sur la facture ou tout autre document commercial. Si la facture est supérieure à 6 000 €, le statut d'Exportateur Enregistré doit être demandé auprès de la douane française pour émettre une déclaration d'origine.

#### INCOTERMS RECOMMANDÉS :

Les incoterms utilisés sont souvent ceux à l'arrivée (DDP)

### FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

- Les entreprises canadiennes effectuent souvent des **virements électroniques** via le réseau **SWIFT**, car ils constituent un moyen de paiement rapide, fiable et économique.
- Le **crédit documentaire** est aussi utilisé.

