



FÉDÉRATION DES CHAMBRES  
DE COMMERCE DU QUÉBEC

www.ccq.ca



Publié en collaboration avec



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

## ALLIANCES STRATÉGIQUES À L'ÉTRANGER : L'ART DE SE PRÉPARER

Lors d'un important salon commercial qui se déroulait à l'étranger, vous avez rencontré le partenaire idéal pour la distribution de votre nouveau produit. On sait que ces foires se prêtent souvent à ce genre de rencontres et à la création d'alliances avec des partenaires éventuels. À titre de dirigeant d'entreprise, il peut donc s'agir d'une excellente occasion d'affaires. Qu'en est-il vraiment?



M<sup>e</sup> Diane Bellavance

### Vérifications légales : avant de faire des affaires, sachez à qui vous avez affaire...

En premier lieu, il faut savoir que certaines précautions s'imposent pour éviter les mauvaises surprises. Avant tout, il faut étudier de façon détaillée la situation commerciale de ce futur partenaire. Commencez par vérifier les antécédents judiciaires de ce partenaire potentiel : a-t-il déjà fait l'objet de poursuites? L'examen de la structure légale de son entreprise est également utile : qui sont ses actionnaires, administrateurs et dirigeants? De plus, si le partenaire possède un groupe de sociétés, vous devez vous assurer de signer un contrat avec une entreprise solvable qui dispose d'actifs. De cette façon, vous serez en mesure d'obtenir l'exécution d'un jugement si vous deviez porter votre cause devant un tribunal. Vous pourrez ensuite procéder à une enquête de crédit et faire le tour de ses clients et fournisseurs.

Autre élément à considérer : quels sont ses actifs, quelles sont ses dettes? Certains sites Internet vous permettront d'obtenir les états financiers de l'entreprise dans certaines circonstances. S'il s'agit d'une entreprise qui développe des produits ou des nouvelles technologies, on pense aux marques de commerce, brevets, dessins industriels, secrets commerciaux et droits d'auteur. Enfin, procédez à une vérification de son site Internet quant à l'utilisation de ses marques de commerce ou raisons sociales et vérifiez s'il utilise les marques de tierces parties de façon légale.

### Législation applicable dans le pays ciblé

On sait que chaque pays possède ses propres lois, une législation parfois difficile à démêler dans un contexte commercial qui ne nous est pas familier. Pour un pays donné, commencez par examiner les principaux règlements et lois qui s'appliqueront à votre cas à l'échelle nationale, provinciale (État), municipale ou autre. Par exemple :

- Quelle est la législation prévue en matière d'exclusivité dans le cadre de contrats?
- Qu'en est-il des questions douanières (réglementation des importations et exportations)?
- Par exemple, aurez-vous à payer de l'impôt ou prélever des taxes de vente aux États-Unis?
- La *Consumer Product Safety Act* s'applique-t-elle à la vente de vos produits aux États-Unis?

Vérifiez également la fiabilité du réseau bancaire avec lequel vous ferez affaire dans le pays visé. Aurez-vous des problèmes à percevoir les fonds? Existe-il des retards fréquents?

## Coup d'œil sur la fiscalité internationale

En matière de fiscalité internationale, vous devez vérifier l'existence de traités fiscaux entre le Canada et le pays ciblé et prendre connaissance de leur application à votre situation. S'il n'y a pas de traité, quelles seront les règles applicables à votre situation? Si des éléments de propriété intellectuelle sont impliqués dans la transaction, renseignez-vous sur les législations locales et les traités internationaux qui s'appliquent à votre cas précis.

## L'entente de confidentialité : quand le secret s'impose

Maintenant que vous avez procédé à l'ensemble de ces vérifications préliminaires, le moment est venu de conclure une entente de confidentialité, une pratique courante qui relève de la prudence la plus élémentaire. Prenons un exemple : vous amorcez une discussion avec un partenaire possible lors d'une foire commerciale. Pressé de questions sur votre produit, vous divulguez à votre insu de l'information de nature confidentielle : mode de fabrication et composition des matériaux, source d'approvisionnement des matériaux, renseignements sur votre chiffre et votre plan d'affaires... La prudence reste de mise, d'où l'importance de l'entente de confidentialité...

En outre, si votre produit fait l'objet d'une divulgation dans le cadre d'un salon commercial quant à son caractère innovateur, attention : il est alors probable que celle-ci constitue une divulgation au sens de la *Loi sur les brevets*, une situation qui aurait des conséquences fâcheuses pour la validité de votre demande de brevet. En effet, il faut savoir qu'au Canada et aux États-Unis, une demande de brevet doit faire l'objet d'un dépôt dans les douze mois de la première divulgation. Au sein de l'Union européenne, un tel délai n'existe pas : la demande de brevet doit être déposée avant toute divulgation de l'invention pour en maintenir la validité.

## Les préalables d'une bonne entente de confidentialité

L'entente de confidentialité doit être simple et précise. Elle doit être adaptée à votre situation. Grosso modo, elle devra répertorier les éléments qui feront l'objet de la confidentialité, par exemple le plan d'affaires, la nature de l'invention, ses composants et les procédés de fabrication, le chiffre de vente, la liste des fournisseurs et des clients, les éléments de propriété intellectuelle, etc. Le document définira aussi les termes de cette confidentialité et de toute utilisation partielle ou complète de l'information en question. D'autres éléments viendront aussi compléter cette entente :

- Législation applicable à cette entente de confidentialité : il est préférable que l'entente soit interprétée en vertu des lois applicables au Québec;
- Si des améliorations sont discutées ou suggérées lors des rencontres avec le partenaire, ce dernier doit s'engager à vous céder tous les droits de propriété intellectuelle sur ces améliorations ou suggestions sinon, en vertu de certaines législations, elles appartiendront à celui qui suggère l'invention;
- Obligation de rendre au propriétaire, à sa demande ou à la fin de la relation, toute forme de matériel ou tout document relatif à ou contenant de l'information confidentielle;
- Durée de cet engagement de confidentialité.

Détail important : si vous êtes le seul à divulguer de l'information à caractère confidentiel, il n'existe aucun motif de signer une entente de confidentialité qui soit réciproque !

## Préparez votre futur partenariat à l'étranger en compagnie de professionnels

Vous l'avez compris : un processus de partenariat stratégique à l'étranger implique une préparation rigoureuse, à défaut de quoi il pourrait vous réserver quelques mauvaises surprises. Faites appel à des professionnels qui vous aideront à y voir clair à chacune des étapes de ce processus. Une condition essentielle pour l'amorce de décisions commerciales réussies avec votre nouveau partenaire !

Montréal (514) 871-1522      Québec (418) 688-5000

Laval (450) 978-8100      Ottawa (613) 594-4936