



FARE BUSINESS IN CANADA

I. INTRODUZIONE AL MERCATO CANADESE

Il Canada è un paese molto dinamico e culturalmente eterogeneo con una popolazione di 33 milioni di persone ed una delle più forti economie mondiali. Tra i fondatori del NAFTA (accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Canada e Messico) e membro del G8, il Canada è uno stato federale composto da 10 province e tre territori,¹ governati da un Parlamento elettivo, un Senato nominato, un esecutivo guidato da un Primo ministro nominato dal Parlamento ed un Governatore generale (rappresentante ufficiale della monarchia inglese). La capitale amministrativa del paese è Ottawa (in Ontario) e le tre più grandi città sono Toronto (Ontario), Montreal (Québec) e Vancouver (Columbia Britannica).

Il Canada ha due lingue ufficiali, l'inglese ed il francese, ed il suo territorio (il secondo al mondo in termini di grandezza) è ricchissimo di risorse naturali. La sua economia vanta una diversificata impresa manifatturiera, un avanzato settore *high tech*, uno sviluppato terziario e forti legami economici con gli Stati Uniti, l'Europa e la parte economicamente più sviluppata del Pacifico. Ciò rende il Canada un posto ideale per fare impresa. Inoltre, con una rilevantissima popolazione di origine italiana (vi abitano più di 1,3 milioni di italo-canadesi), esso è particolarmente attraente per gli investitori italiani.

Alcune caratteristiche chiave del Canada:

- ❖ Nona economia mondiale (con un Pil nel 2007 di US\$1,33 mila miliardi);
- ❖ Secondo paese al mondo per riserve petrolifere (dopo l'Arabia Saudita);
- ❖ Leader mondiale quale fornitore di gas naturale, metalli, prodotti agricoli, legname;
- ❖ Paese leader nei settori automotive, aerospaziale, farmaceutico, biotecnologie;
- ❖ Membro, con Stati Uniti e Messico, del NAFTA.

II. CANADA – UNA PORTA PER IL NORD AMERICA

Quale membro del NAFTA, il Canada offre accesso ad un mercato di 440 milioni di consumatori con un Pil che complessivamente è pari a \$16 mila miliardi. Inoltre, esso vanta la forza lavoro più specializzata dell'intero continente nordamericano, con la più alta percentuale di popolazione diplomata o laureata (il Canada è il paese al mondo che investe in educazione la più alta percentuale di Pil). Inoltre, essendo il più importante *partner* commerciale degli Stati Uniti (gli scambi tra Canada e Stati Uniti sono maggiori di quelli tra Stati Uniti ed Europa considerata unitariamente), il Canada offre un importante sbocco su tutto il mercato nordamericano.

¹ Da est a ovest, le dieci province del Canada sono: Columbia Britannica, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, Québec, Nuovo Brunswick, Nuova Scozia, Isola del Principe Edoardo e Terranova. I tre territori al nord del Canada sono lo Yukon, i Territori del Nordovest ed il Nunavut.

III. ISTITUIRE UNA PRESENZA STABILE IN CANADA

Le imprese italiane che intendono entrare nel mercato canadese hanno generalmente quattro diverse opzioni: (1) aprire una filiale; (2) costituire una società controllata; (3) acquisire una società esistente; o (4) intraprendere una *joint venture* con una società già attiva. Queste quattro opzioni saranno ora discusse brevemente.

(1) Aprire una filiale canadese

Le imprese italiane possono aprire una filiale in Canada con il rispetto di alcuni adempimenti di registrazione stabiliti a livello provinciale. Una volta scelta la provincia o le province in cui la filiale sarà attiva, l'impresa potrà chiedere ed ottenere da ciascuna provincia una licenza per operare sul suo territorio. Detti adempimenti amministrativi sono semplici, ma differiscono leggermente in ciascuna provincia: ad esempio, in Ontario, è richiesto che il richiedente compia una ricerca nel registro delle imprese in modo da evitare che il nome della filiale possa creare confusione con società già operanti sul mercato ed i risultati di detta ricerca devono essere allegati alla richiesta di licenza. Inoltre, l'impresa che voglia istituire una filiale deve nominare un locale legale rappresentante per garantire che ogni richiesta di terzi possa essere validamente notificata all'interno della Provincia.

Il vantaggio principale della scelta di aprire una filiale è il trattamento fiscale, specialmente se ci si aspetta che, nei primi anni di attività, la filiale possa operare in perdita, dal momento che dette perdite possono essere dedotte dai profitti viceversa ottenuti in Italia (i problemi di doppia imposizione sono affrontati e risolti dal trattato bilaterale che Canada e Italia hanno sottoscritto nel 1977). Tuttavia, deve essere tenuto in adeguata considerazione che una filiale non ha autonomia patrimoniale ed espone l'impresa a responsabilità per ogni obbligazione assunta in Canada.

(2) Costituzione di una società controllata

Il Canada consente la creazione di società con autonomia patrimoniale perfetta che, sul solco del modello inglese e statunitense, sono generalmente indicate attraverso l'abbreviazione "Inc." ("incorporated") o "Ltd." ("limited"). Questo tipo di società, simili per la loro funzione economica alla S.p.A. o alla S.r.l., consentono di creare persone giuridiche indipendenti attraverso le quali i soci possono svolgere un'attività economica di impresa, acquistare o dismettere la stessa attraverso la vendita di quote od azioni e minimizzare la propria responsabilità personale.

Un imprenditore straniero può costituire una di queste società in una qualsiasi delle dieci province ovvero a livello federale scegliendo il modello introdotto dal *Canada Business Corporations Act*. Qualsiasi sia la scelta, la costituzione di una società è un procedimento molto semplificato con il quale si deposita un atto costitutivo dietro il pagamento di una tassa di registrazione. La scelta di costituire una società che segua il modello federale può essere particolarmente opportuna ove l'imprenditore intenda operare su tutto il territorio canadese, in modo da potere utilizzare il nome dell'impresa senza oneri di registrazione in ciascuna delle province.

Le società canadesi sono generalmente amministrate da un consiglio di amministrazione nominato dai soci (simile al modello "monistico" italiano). Diversamente da quanto previsto in Italia, alcune province richiedono un numero minimo di amministratori residenti in Canada. Nelle società costituite secondo il modello federale o in Ontario, Alberta, Manitoba, Saskatchewan e Terranova, il consiglio di amministrazione deve essere composto da almeno il 25% di amministratori canadesi o che, comunque, siano residenti in Canada (detto requisito non è previsto nelle società costituite in Columbia Britannica, Quebec, Nuovo Brunswick, Nuova Scozia e nell'Isola del Principe Edoardo). Il numero minimo di cittadini nel C.d.A. può cambiare nei modelli provinciali: in Ontario,

per esempio, la maggioranza degli amministratori devono essere canadesi, anche se è possibile operare con un consiglio di amministrazione composto da due persone di cui una straniera. Inoltre, in alcuni settori industriali, ritenuti particolarmente sensibili (p.es.: editoria, distribuzione cinematografica, estrazione dell'uranio), è previsto che gli amministratori siano per la maggioranza canadesi. Ad ogni modo, le riunioni dei consigli di amministrazione possono, previa autorizzazione statutaria, essere tenute all'estero. Per semplificare i problemi logistici dei C.d.A., inoltre, è consentita l'approvazione delle delibere per iscritto o la partecipazione a distanza ai consigli di amministrazione. Inoltre, il diritto societario canadese consente, mediante accordo unanime tra i soci, di limitare i poteri degli amministratori e di amministrare alcuni aspetti dell'attività di impresa.

(3) Acquisire una società canadese

Piuttosto che costituire una nuova società controllata, le imprese italiane interessate ad entrare nel mercato canadese possono scegliere di acquisire un'azienda già esistente (sia essa un concorrente o meno). Le operazioni di fusione e acquisizione seguono le medesime regole generali presenti in Italia. Tuttavia, il Canada prevede un processo di notifica al governo federale delle operazioni di acquisizione effettuate da investitori stranieri che superino determinate soglie quantitative. L'*Investment Canada Act* (v. infra Sez. III.5) prevede, inoltre, che determinate transazioni in alcuni settori sensibili sotto il profilo culturale siano preliminarmente approvate dal Dipartimento federale dell'industria e dal dipartimento del *Canadian Heritage*.

L'acquisizione di un'impresa il cui patrimonio o il cui fatturato annuo in Canada non supera una certa soglia nel precedente periodo di imposta (70 milioni di dollari canadesi nel 2009) deve essere notificata al *Competition Bureau* (l'autorità regolamentare per la concorrenza).² Il Canada segue il modello di molti altri ordinamenti occidentali consentendo la chiusura della transazione solo una volta decorso un certo periodo di tempo dalla notifica. In alcuni settori particolari possono essere previste autorizzazioni amministrative e, in altri (telecomunicazioni, editoria, settore televisivo, trasporto ferroviario ed aereo, intermediazione finanziaria), vi sono alcune limitazioni alla percentuale di azioni che un investitore straniero può acquisire o detenere. Diversamente dall'Italia, non vi è alcuna consultazione sindacale da intraprendere precedentemente all'acquisizione. Tuttavia, ove si intenda procedere alla messa in mobilità di più di 50 dipendenti, l'imprenditore che acquisisce deve notificare detta operazione al Ministero del lavoro (federale o provinciale).

(4) Costituire una *Joint Venture* con una società canadese.

Le società non interessate ad aprire una filiale, costituire od acquisire una società controllata in Canada, possono decidere di entrare nel mercato canadese attraverso una *joint venture* con un partner commerciale canadese. L'accordo di *joint venture* prevede l'individuazione e la scelta del partner più idoneo e la sigla di uno più contratti di *joint venture*. Quando le società che stipulano l'accordo abbiano generato nel precedente periodo di imposta un fatturato superiore a \$70 milioni di dollari canadesi, è necessario provvedere alla notifica al *Competition Bureau* ed ottenere un'autorizzazione da quest'ultimo.

(5) L' *Investment Canada Act* (ICA).

L'ICA ha introdotto un sistema di revisione delle transazioni e degli investimenti stranieri in modo da garantire che essi arrechino un "*beneficio netto al Canada*". L'ICA si applica sia all'acquisizione di società canadesi che alla costituzione di nuove imprese da parte di investitori

² Tuttavia, se le parti, considerate congiuntamente al gruppo di cui fanno parte, non possiedono un patrimonio o non raggiungono un fatturato in Canada superiore a \$400 milioni di dollari canadesi, la transazione sarà esente dagli oneri di notifica.

stranieri. A seconda del valore dell'azienda creata o acquisita e del settore industriale in cui questa opera, la transazione può richiedere una “notifica” (cioè una semplice comunicazione su moduli standard emessi dall'amministrazione canadese) ovvero essere oggetto di un “controllo di merito” (cioè un processo più complesso dove l'imprenditore deve trasmettere una maggiore quantità di documentazione, che è controllata dall'amministrazione canadese che approva l'operazione).

L'ICA utilizza una serie di soglie che vengono adeguate annualmente per distinguere tra operazioni soggette a notifica o a controllo di merito. In generale, le acquisizioni dirette da parte di investitori di paesi membri del WTO, come l'Italia, sono soggette a notifica se il valore dell'azienda acquisita è maggiore di \$600 milioni di dollari canadesi. Le soglie sono molto più basse in caso di acquirenti provenienti da paesi non appartenenti al WTO e in caso di acquisizione di società operanti in settori sensibili che vanno sotto il nome di “*cultural businesses*” (p.es. editoria, distribuzione di libri, riviste o altri periodici, produzione musicale, audio-video o cinematografica). Recentemente, alcune modifiche normative hanno introdotto un regime, simile a quello previsto dallo statunitense CFIUS, che prevede il controllo di ogni investimento straniero, a prescindere dalla sua dimensione economica, che possa essere considerato pericoloso per la sicurezza nazionale. La normativa di settore è particolarmente complessa e, per chi intenda investire in detti settori, è consigliabile farsi assistere da un consulente particolarmente esperto.

IV. STABILIRE UNA PRESENZA INDIRETTA IN CANADA

Per le più svariate ragioni, alcune imprese possono preferire l'entrata nel mercato canadese senza una presenza stabile. Per queste società, può essere conveniente vendere i loro prodotti attraverso un distributore locale, un agente od una rete di *franchising*.

(1) Vendita attraverso un distributore

Un distributore è un soggetto, persona fisica o giuridica, che compra i prodotti e li rivende sul territorio nazionale. Il distributore acquista il prodotto dal fornitore assumendone la titolarità e rivendendolo a proprio rischio. Normalmente, un buon distributore offre al fornitore l'accesso ad una consolidata rete di vendita e di *marketing* senza che il fornitore debba assumersene la responsabilità ed i relativi costi.

Diversamente da altre giurisdizioni, l'ordinamento canadese non fornisce alcuna regola specifica per la formazione e la disciplina del rapporto di distribuzione. Il rapporto di distribuzione è principalmente governato dal contratto stipulato di volta in volta dalle parti: da ciò discende la necessità di stipulare un dettagliato contratto di distribuzione. Un buon contratto di distribuzione dovrebbe affrontare temi chiave quali, ad es., il territorio di distribuzione, la presenza di clausole di esclusiva o obblighi di riservatezza, l'uso e la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, meccanismi di incentivi alle vendite, accordi di coordinamento nella pubblicità e nel marketing, rapporti di mercato periodici, consulenza strategica, ecc. Il controllo dei prezzi di rivendita, le clausole di esclusiva, e la delimitazione del territorio possono sollevare problematiche sotto il profilo del diritto della concorrenza e, pertanto, dovrebbero essere oggetto di revisione da parte di un consulente esperto in diritto *antitrust*. Con riferimento alle clausole con cui le parti stabiliscono un termine al rapporto di distribuzione, si noti che la giurisprudenza canadese ha ritenuto che il fornitore deve agire secondo buona fede nel decidere se porre termine al contratto con il distributore.

(2) Franchising

La normativa in tema di franchising è, in Canada, di competenza provinciale. Fino al 2008, quattro province (Alberta, Ontario, Nuovo Brunswick e Isola del Principe Edoardo) avevano

introdotto una specifica regolamentazione del rapporto tra *franchisor* (o concedente) e *franchisee*. In modo molto simile a quanto previsto dalla normativa italiana, le norme introdotte in queste province prevedono che il concedente fornisca al *franchisee* specifiche informazioni (c.d. “*disclosure statement*”) almeno 14 giorni prima che un contratto di *franchising* possa essere concluso o prima che il *franchisee* sia tenuto a fare qualsiasi pagamento. Ove il concedente ometta di effettuare detta comunicazione o in caso di informazioni erranee, il *franchisee* potrà chiedere i danni o la rescissione del contratto di *franchising*. Tutte le province, inoltre, impongono alle parti un dovere di agire secondo buona fede.

(3) Contratto di agenzia

Con il contratto di agenzia, una parte assume l'obbligo di promuovere stabilmente la conclusione di contratti da parte del preponente. L'agente normalmente opera su di un territorio definito ed è retribuito mediante una commissione per i contratti conclusi.

Diversamente da quanto previsto nella legislazione italiana, l'ordinamento canadese non ha una regolamentazione specifica dei rapporti di agenzia. Pertanto, è essenziale che le parti sottoscrivano un contratto chiaro e dettagliato che stabilisca i rispettivi diritti e le rispettive responsabilità. È da notare, che, con riferimento al termine del contratto di agenzia, la giurisprudenza canadese ha interpretato il contratto di agenzia in modo da imporre al preponente un dovere di agire secondo buona fede ed un obbligo di dare un ragionevole preavviso prima di porre termine al contratto. In assenza di un ragionevole preavviso, il preponente può essere condannato per i danni provocati all'agente. La determinazione di quanto preavviso sia necessario dipende dalla relazione delle parti e dalla lunghezza del contratto: in termini generali, il preavviso sarà maggiore nei rapporti più duraturi.

V. ESPORTARE IN CANADA

L'importazione di beni è regolata dal governo federale, il quale determina, a livello federale e per genere di prodotto, i dazi applicabili. In virtù del NAFTA, i prodotti esportati verso (o importati da) Stati Uniti e Messico sono esenti da dazi (se considerati, in base alla c.d. “regola d'origine”, prodotti canadesi, messicani o statunitensi). Un'imposta sul valore aggiunto pari al 5% si applica a quasi tutti i prodotti importati in Canada (inclusi i prodotti dell'area NAFTA).

VI. RAPPORTI DI LAVORO

Con l'eccezione di alcuni settori industriali (tra cui banche, linee aeree, trasporti di lungo raggio, telecomunicazioni), le relazioni sindacali sono determinate su base provinciale. Di conseguenza, il datore di lavoro è vincolato alla regolamentazione stabilita dalla provincia in cui lo stesso è attivo. Tuttavia, vi sono alcuni principi che sono condivisi da tutte le province:

- ❖ Tutte le province stabiliscono un minimo salariale, regole per la sicurezza sul posto di lavoro, una disciplina dell'orario di lavoro e della maternità. Normalmente dette regole sono imperative e il datore di lavoro può concordare solo condizioni migliorative.
- ❖ Attraverso un sistema di riconoscimento, una determinata organizzazione sindacale può essere designata per trattare con un certo gruppo di datori di lavoro. Una volta che il sindacato è stato riconosciuto, il datore di lavoro deve trattare in buona fede al fine di stipulare un contratto collettivo. Durante la vita del contratto collettivo non possono essere proclamati scioperi.

- ❖ I lavoratori licenziati hanno diritto ad un equo preavviso o ad un pagamento in vece del preavviso. Le procedure di licenziamento collettivo richiedono, invece, una previa notifica all'autorità amministrativa competente.

VII. DIRITTO DELLA CONCORRENZA

Come in Italia, il Canada ha adottato una regolamentazione sulla concorrenza che regola la condotta delle imprese sul mercato. Dette regole sono applicate dal *Competition Bureau* il quale può emettere ordini che sanciscono obblighi di comportamento o multe. Diversamente da quanto previsto in Italia, le più gravi violazioni alle regole sulla concorrenza (cartelli e turbamento delle aste) sono punite con la reclusione.

- ❖ **Accordi e condotte collusive.** L'ordinamento canadese proibisce ogni accordo o condotta coordinata tra società non appartenenti al medesimo gruppo che tende a stabilire od influenzare la determinazione del prezzo, a limitare l'offerta, dividere il mercato o influenzare le offerte d'asta. Una peculiare norma del *Competition Act* colpisce con una sanzione penale qualsiasi azione assunta da un'impresa canadese sulla scorta di indicazioni di società o persone residenti fuori dalla giurisdizione e che sia finalizzata a porre in essere un accordo collusivo anche in assenza di dolo o colpa. I cartelli sono l'esempio più eclatante di accordi orizzontali, ma altri accordi tra imprese concorrenti (tra cui anche le decisioni prese da associazioni di categoria) sono a rischio.
- ❖ **Abuso di posizione dominante.** Come in Italia, anche in Canada è proibito l'abuso di posizione dominante e, in modo particolare, alcuni tipi di comportamento delle imprese dominanti come, ad esempio, l'utilizzo di prezzi predatori, il *tying* o *bundling*, la determinazione di prezzi finali eccessivi o l'imposizione di condizioni ingiustificatamente inique.

Questa brochure è stata preparata per fornire informazioni di carattere generale. Essa non costituisce consulenza legale e non intende creare alcun rapporto di consulenza tra i lettori e gli autori. Per ogni ulteriore informazione o consulenza sulle questioni affrontate nella brochure o su ogni altro aspetto relativo al diritto canadese, potete contattare:

- ❖ Dr. Marco Amorese, Partner – marco.amorese@amorese.it, +39 035 212 175
- ❖ Mr. Casey Halladay, Partner – casey.halladay@amorese.it, +44 207 229 0889

Studio Legale Amorese sono ammessi a l'esercizio della professione forense in Italia, in Canada (Ontario), in Inghilterra e Galles, e negli Stati Uniti (New York).

www.amorese.it