FAIRE AFFAIRE AU

PANAMA

Guide à l'intention des exportateurs et des investisseurs canadiens

Canada

EDC

Un monde d'opportunités à saisir

AVANT-PROPOS

Le guide *Faire affaire au Panama* a été conçu pour aider les entreprises canadiennes à se familiariser avec le marché panaméen. Si vous n'avez jamais exporté mais estimez que votre société pourrait réussir sur la scène internationale, la présente publication vous aidera à déterminer si le Panama est une bonne destination pour vos premières ventes à l'étranger. Si vous exportez déjà et êtes en quête de nouveaux débouchés, les pages qui suivent vous offriront des renseignements utiles pour vous établir sur ce marché en rapide évolution.

Le présent Guide est une compilation d'information appartenant au domaine public. Il ne vise pas à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Aucune mesure ou décision ne devrait être prise sans faire une recherche approfondie indépendante et sans obtenir des conseils d'un professionnel sur le dossier précis en question. Même si Exportation et développement Canada (EDC) a déployé des efforts raisonnables dans un contexte d'affaires pour s'assurer que les renseignements qui sont contenus dans le présent Guide étaient exacts à l'hiver 2011, EDC n'offre aucune garantie quant à leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité et ne fait aucune représentation à cet effet. Le présent Guide peut devenir, en tout ou en partie, périmé à tout moment. Il est de la responsabilité de l'utilisateur de vérifier les renseignements contenus dans le Guide avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par des inexactitudes, erreurs ou omissions liées à ces renseignements ou en découlant. Le présent Guide n'offre aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal. Pour obtenir de tels conseils, il faut consulter un professionnel compétent.

FAIRE AFFAIRE AU

PANAMA

Guide à l'intention des exportateurs et des investisseurs canadiens

TABLE DES MATIÈRES

1 Comprendre le marché panaméen 4
1.1 Environnement économique du Panama 5
1.2 Relations commerciales entre le Canada et le Panama ... 6
1.3 Ressources pour les exportateurs et les investisseurs canadiens 8
1.4 Conseils pour faire affaire au Panama 9

2 Débouchés pour les exportateurs canadiens 11
2.1 Agroalimentaire 12
2.2 Soins de santé 12
2.3 Infrastructure : le canal de Panama 13
2.4 Infrastructure des transports 13
2.5 Infrastructure énergétique 14
2.6 Infrastructure du secteur des soins de santé 14
2.7 Infrastructure environnementale 15
2.8 Infrastructure agricole 15
2.9 Infrastructure commerciale et résidentielle 15
2.10 Exploitation minière 16
2.11 Équipement de sûreté et de sécurité 16
2.12 Télécommunications 17
2.13 Marchés publics 17

3 Débouchés pour les investisseurs canadiens 18
3.1 Climat d'investissement du Panama 19
3.2 Les investisseurs et l'ALE Canada-Panama 20
3.3 Zones franches et incitation à l'investissement 20
3.4 Main-d'œuvre 23

4 Établir votre présence au Panama 24
4.1 Création d'une entité commerciale 25
4.2 Licence et transfert de technologie 26
4.3 Franchisage 26

5 Finances et imposition 27
5.1 Système financier 28
5.2 Taxes et impôts 28
5.3 Comment se faire payer 28

6 Aspect juridique 30
6.1 Règlement des différends 31
6.2 Protection de la propriété intellectuelle 31
6.3 Corruption 31

7 Livraison des marchandises au Panama 32
7.1 Dédouanement 33
7.2 Normes, étiquetage et marquage 33
7.3 Admission temporaire de marchandises 33
7.4 Services de transitaires 33

8 Solutions d'EDC 34
8.1 Protection des actifs 35
8.2 Cautionnements et garanties 35
8.3 Financement des acheteurs étrangers 36
8.4 Assurance risques politiques 36

9 Annexe A – Exportations canadiennes au Panama – tendances de 2002 à 2010 37

9 Annexe B – Principaux contacts 38
Bureaux d'EDC au Canada et au Panama 38
D'autres Principaux Contacts 38

1 COMPRENDRE LE MARCHÉ PANAMÉEN

L'économie panaméenne se développe rapidement depuis 2003 grâce aux politiques de libéralisation des échanges mises de l'avant par les gouvernements qui se sont succédé. Même lors du recul économique de 2008-2009, le pays a maintenu sa croissance – à un rythme cependant moins soutenu – qui devrait s'accélérer à mesure que la reprise mondiale progresse[1].

La vigueur de l'économie du Panama tient à nombre de facteurs, notamment son régime politique démocratique et la présence d'un gouvernement parmi les plus stables et les plus modernes d'Amérique latine. Le canal de Panama a fait du pays une plaque tournante du commerce et de la logistique dans les Amériques et, par le fait même, un important centre bancaire et de services. Le gouvernement panaméen étant partisan de la création d'accords de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère, il a signé en mai 2010 l'Accord de libre-échange Panama-Canada. Le Panama a ratifié l'accord et le Canada devrait bientôt le faire, même si en mai 2011 il n'avait toujours pas fixé la date exacte de sa ratification.

[1] Les taux de croissance récents sont respectables : 9,2 % en 2008, 2,9 % en 2009 et 7,5 % en 2010.

1.1 Environnement économique du Panama

Si votre entreprise est en quête d'un marché accueillant où faire des affaires à l'échelle mondiale, elle aurait intérêt à examiner de près les possibilités que lui offre le Panama. En effet, son économie ouverte facilite l'établissement d'une présence commerciale sans compter que le pays possède un système bancaire moderne fournissant une gamme complète de services. L'économie panaméenne est fortement axée sur le secteur des services. En 2009, les activités de ce secteur représentaient 77,6 % du PIB.

Le Panama n'impose aucune restriction à la sortie des capitaux au Panama. Le taux d'imposition des sociétés y est concurrentiel et les obstacles au commerce susceptibles d'entraver les activités des entreprises y sont peu nombreux, voire inexistants. Par ailleurs, le Panama profite d'un faible déficit budgétaire, d'un bon ratio du service de la dette et d'une inflation minime. Le risque de change y est négligeable puisque l'économie est basée sur le dollar américain[2].

Une bonne partie du développement économique du Panama suit le **Plan stratégique du gouvernement 2010-2014** lequel prévoit des dépenses de plus de 13 milliards de dollars dans divers secteurs. Le document (en espagnol seulement) fait état de la plupart des stratégies sociales et économiques, des prévisions budgétaires et des projets d'investissements publics du gouvernement. Voici les principaux secteurs d'activité visés :

- programmes sociaux d'une valeur de 3,8 milliards d'USD comprenant, entre autres, le projet de métro de Panama, la construction de logements à loyer modique, d'écoles, d'hôpitaux, de réseaux d'approvisionnement en eau et d'assainissement, ainsi que l'accès à Internet à l'ensemble du pays;
- investissement d'une valeur de 5,8 milliards d'USD dans les infrastructures liées aux réseaux d'irrigation et aux installations de la chaîne du froid (secteur alimentaire) de même qu'à la construction ou à la réfection de routes et d'aéroports;
- programmes généraux d'une valeur de 4 milliards d'USD visant notamment des activités de formation et de perfectionnement professionnel, des projets environnementaux et des mesures de relance du secteur agricole.

Aucune description du Panama ne saurait omettre le formidable projet d'élargissement du canal de Panama en cours de réalisation. Ce projet, qui devrait coûter au moins 5,25 milliards d'USD et être achevé en 2014, compte parmi les plus grands et ambitieux de la région et il aidera le Panama à renforcer son rôle de plateforme logistique mondiale en doublant la capacité du canal. À l'issue des travaux, le canal sera accessible aux grands navires post-panamax, qui ne peuvent emprunter les installations actuelles. Ce projet revêt une importance vitale, car la moitié des navires commandés par les principales lignes de navigation destinés au transport de marchandises par conteneurs sont des navires de la catégorie post-panamax.

Le projet d'élargissement du canal devient encore plus impressionnant à la lumière du fait qu'il ne fait pas partie du Plan stratégique du gouvernement, sa gestion et son financement étant assurés par un organisme indépendant.

[2] La monnaie du Panama est le balboa (PAB), qui équivaut exactement à un dollar américain. Les pièces de monnaie des deux pays ont la même valeur et sont entièrement interchangeables.

1.2 Relations commerciales entre le Canada et le Panama

Avec une population relativement prospère de 3,5 millions d'habitants et une classe moyenne grandissante, le Panama représente un marché modeste mais potentiellement lucratif pour les entreprises canadiennes. Pour preuve, en 2010 les échanges commerciaux entre les deux pays ont totalisé 213,7 millions de dollars, dont 129,5 millions de dollars d'exportations canadiennes à destination du Panama[3]. Des 84,2 millions de dollars d'exportations du Panama vers le Canada, la grande majorité (84 %) était attribuable à des ventes d'or. En 2010, l'investissement direct canadien (IDCE) au Panama s'est chiffré à 121 millions de dollars.

Les exportations canadiennes au Panama comprennent, entre autres, des machines, des véhicules, du matériel électrique, électronique et pharmaceutique de même que des produits agricoles tels que les lentilles et les pommes de terre surgelées. Pour ce qui est des services, les secteurs les plus actifs sont ceux des services financiers, des services d'ingénierie et professionnels ainsi que des services des technologies de l'information et des communications (TIC). L'IDCE se concentre dans les services bancaires et financiers de même que les secteurs de la construction et des mines.

1.2.1 L'Accord de libre-échange Canada-Panama

La signature de l'Accord de libre-échange Canada-Panama au début de 2010 est sans contredit le fait marquant des échanges commerciaux entre le Canada et le Panama au cours des dernières années. Dès sa ratification et son entrée en vigueur, l'accord aura des avantages considérables, dont les suivants.

- Il éliminera les barrières tarifaires qui limitent la participation du Canada au marché panaméen en expansion. Cela contribuera à rendre les marchandises canadiennes plus compétitives dans des secteurs tels que les suivants : fruits de mer et produits agroalimentaires, matériaux et équipements de construction, produits forestiers, équipements de simulation de vol et d'entraînement au pilotage, machines industrielles et électriques, produits du papier, véhicules automobiles et pièces de véhicules.

  L'accord de libre-échange (ALE) est particulièrement important pour les produits agricoles canadiens pour lesquels les droits de douane panaméens sont de 13,4 % et peuvent s'élever jusqu'à 260 % sur certains produits. Les secteurs non agricoles, où les droits de douane oscillent entre 6,2 % et 81 %, profiteront également de l'ALE. La plupart des droits de douane disparaîtront dès que l'ALE sera ratifié et les droits résiduels seront abolis progressivement au cours des cinq à 15 prochaines années.

- Dans le domaine des obstacles non tarifaires, l'ALE garantira un traitement non discriminatoire des produits importés, favorisera de bonnes pratiques en matière de réglementation et l'utilisation de normes internationales, établira des mécanismes destinés à traiter des obstacles techniques précis tels que les exigences sur le plan sanitaire et phytosanitaire (SPS)[4].

- Les fabricants canadiens auront le même accès privilégié au marché panaméen que les exportateurs des pays qui ont déjà signé un ALE avec le Panama, comme le Chili, Taiwan et Singapour.

- L'ALE contribuera à la création d'un environnement sûr et prévisible pour les investisseurs, de nouveaux liens à l'intérieur de diverses chaînes d'approvisionnement et de production, et de possibilités inédites de trouver de nouveaux marchés, partenariats et clients.

[3] Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.
[4] Les gouvernements établissent des mesures SPS pour assurer la sécurité des aliments et pour protéger la vie végétale, animale et humaine contre les dangers tels que la maladie et la contamination. Toutefois, ces mesures peuvent également être utilisées pour restreindre l'accès de produits étrangers au marché intérieur, objectif qui n'est pas celui pour lequel ces mesures ont été créées.

1.2.2 L'ALE et les fournisseurs de services canadiens

Comme on l'a vu, l'économie du Panama est fortement axée sur le secteur des services. Si votre entreprise est présente dans ce secteur, elle découvrira sur le marché panaméen nombre de débouchés prometteurs.

Comme c'est le cas pour les exportateurs de biens, l'ALE comporte des règles qui aideront votre entreprise de services à prospérer au Panama.

- Les dispositions de l'ALE relatives aux services favorisent une plus grande stabilité de la réglementation et un traitement équitable pour un vaste éventail de secteurs de services. Les exportateurs canadiens, et en particulier les PME, en sont les bénéficiaires, un environnement commercial stable étant de loin préférable à un environnement instable ou imprévisible.
- L'ALE aidera les exportateurs canadiens de services à bénéficier d'un accès accru au marché panaméen et à jouir d'un meilleur traitement que celui qu'ils ont actuellement au Panama dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC. Cela sera surtout le cas pour les exportateurs de services dans les secteurs suivants : finances, information et communications, environnement et énergie.
- Les exportateurs canadiens de services profiteront d'une plus grande transparence en matière de réglementation, notamment en ce qui a trait à l'entrée temporaire de gens d'affaires au Panama.
- L'accord prévoit, dans les deux pays, la mise en place de mécanismes de reconnaissance mutuelle des permis d'exercice et des exigences de qualifications, ce qui permet aux spécialistes provenant du Canada de travailler au Panama sans restriction (et vice versa).

EDC au Panama

- Au cours des dernières années, EDC a appuyé des activités d'une valeur annuelle de plus de 100 millions de dollars au Panama tout en servant une bonne centaine d'exportateurs canadiens qui y font affaire.
- En 2009, EDC a accordé un prêt de 25 à 50 millions de dollars à Petroterminales de Panama afin que cette dernière achète des services maritimes à Svitzer Canada Ltd. dans le cadre de travaux portant sur une installation de stockage de pétrole et un oléoduc transpanaméen.
- En septembre 2010, EDC a ouvert son bureau régional pour l'Amérique centrale et les Antilles dans la ville de Panama, au Panama. Pour obtenir les coordonnées du bureau, reportez-vous à l'Annexe B.

1.3 Ressources pour les exportateurs et les investisseurs canadiens

1.3.1 Ressources consacrées au Panama

- La **Chambre de commerce Panama-Canada** soutient l'établissement de liens commerciaux entre les deux pays.
- La **Chambre de commerce panaméenne** offre de nombreux renseignements (en espagnol) sur le contexte commercial du pays.
- Le site **Business Panama** présente les actualités nationales du monde des affaires et fournit des ressources dans les domaines de l'immobilier, de l'investissement et des voyages.
- Le site **Central American Business Network** (surtout en espagnol) fournit des données sur le monde des affaires du Panama et de ses voisins immédiats.
- La publication trimestrielle de Deloitte ***Barometro de Empresas*** est une analyse détaillée des perceptions et des attentes des milieux d'affaires locaux.
- En 2010, le ministère panaméen délégué au commerce extérieur a créé l'Agence de promotion de l'investissement et des exportations (**PROINVEX**), chargée de promouvoir l'investissement étranger au Panama.

1.3.2 Ressources générales

- **Entreprises Canada** est un réseau de services fédéraux et provinciaux conçus pour aider les exportateurs et les entrepreneurs canadiens à bâtir leur entreprise.
- Le **Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux** est une ressource en ligne qui expose les priorités que le gouvernement fédéral s'est fixées pour améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés étrangers.
- **Exportation et développement Canada** (EDC) est une société d'État qui fournit des services de financement et d'information sur les marchés mondiaux aux entreprises canadiennes souhaitant vendre leurs produits ou services à l'étranger.
- **Affaires étrangères et Commerce international Canada** (MAECI) fournit de l'information sur les affaires et les politiques étrangères, l'économie canadienne, le commerce international, les services aux voyageurs ainsi que les services de passeport.
- Le **Service des délégués commerciaux du Canada** (SDC), qui fait partie du MAECI, fournit aux entreprises canadiennes, au pays et à l'étranger, divers services commerciaux, notamment des études de marché et des rapports-pays. Le site offre en outre les services du Délégué commercial virtuel, outil Internet personnalisé qui donne de l'information sur les marchés et les débouchés possibles dans votre secteur d'activité. Vous pouvez vous inscrire au service du Délégué commercial virtuel sur le site Web du SDC. Veuillez consulter l'annexe B pour obtenir les coordonnées du Service des délégués commerciaux au Panama.
- **CanadExport** est une publication en ligne offerte gratuitement par Affaires étrangères et Commerce international Canada. Elle renseigne les entreprises sur les occasions d'affaires, les programmes d'exportation, les salons professionnels et les missions commerciales, entre autres.
- Le site Web d'**Industrie Canada** est une excellente source d'information offrant divers rapports sur les marchés ainsi que l'outil de recherche **Données sur le commerce en direct**.

Vérifier la situation de votre acheteur avec l'aide d'EDC

Vérif-EXPORT vous permet d'obtenir rapidement des renseignements de premier plan sur de nombreuses entreprises panaméennes. Pour un tarif minimal, un Rapport d'opinion d'EDC vous fournira de l'information d'importance sur la solvabilité et les finances d'une entreprise ainsi qu'une opinion relativement à son assurabilité. Le Rapport d'information commerciale de Dun & Bradstreet, que vous pouvez également obtenir à peu de frais, présente des renseignements détaillés sur l'entreprise tels que son historique, son profil de crédit, sa situation financière ainsi que tout problème juridique qu'elle aurait pu avoir.

1.4 Conseils pour faire affaire au Panama

Le marché panaméen étant très ouvert, on peut y accéder de plusieurs manières. De nombreuses entreprises canadiennes ont recours à des agents ou à des distributeurs tandis que d'autres s'associent à des entreprises locales ou établissent une succursale sous forme de société panaméenne. Qui plus est, la concession de licences et le franchisage fournissent d'autres moyens de percer ce marché.

Au Panama, comme sur tout marché étranger, il convient d'exercer un solide contrôle préalable avant de s'engager dans un contrat de vente ou dans toute autre relation d'affaires avec un acheteur ou un associé panaméen. Par conséquent, n'hésitez pas à vous renseigner sur l'historique de l'entreprise, sa solvabilité, son dossier financier, son type de gestion, ainsi que sur sa réputation sur les marchés local et international. Des cabinets d'avocats ou des sociétés d'experts-conseils locaux peuvent vous aider et vous pouvez également obtenir de l'aide du bureau local du Service des délégués commerciaux du Canada ainsi que d'EDC.

Voici quelques conseils supplémentaires susceptibles de faciliter la conduite de vos activités au Panama.

- Au Panama, les vacances se prennent généralement en décembre, janvier et février. Évitez donc de prévoir des réunions d'affaires pendant cette période.
- Les heures d'ouverture des bureaux sont de 8 h à 17 h ou 18 h, du lundi au vendredi, avec une pause-déjeuner de deux heures. Les bureaux sont ouverts de 9 h à midi, le samedi. Les heures varient selon les ministères, mais en général, les bureaux sont ouverts de 8 h 30 à 16 h 30, du lundi au vendredi.
- Les relations personnelles étant la base de bonnes relations d'affaires, apprenez à connaître votre vis-à-vis panaméen avant d'aiguiller la conversation sur les affaires.
- L'anglais est largement répandu dans les milieux d'affaires du Panama, mais toute la documentation sur vos produits devrait être fournie en espagnol. Faites imprimer une face de votre carte professionnelle en espagnol et présentez-la au cours d'une première rencontre d'affaires.

- La manière habituelle de saluer un hôte est la poignée de main. La culture du monde des affaires panaméen est très formelle. Choisissez votre tenue vestimentaire en conséquence et tenez un langage qui convient.
- Ne vous adressez pas à vos homologues par leur prénom à moins qu'ils ne vous y invitent à le faire, et n'omettez pas leur titre professionnel s'ils en ont un.
- Soyez ponctuel à vos rendez-vous, mais ne vous formalisez pas si votre hôte est lui-même en retard. Sachez que la circulation est très dense à Panama; prévoyez donc suffisamment de temps pour arriver à votre destination.
- N'offrez pas de cadeaux à vos collègues; ce n'est pas l'habitude dans les milieux d'affaires panaméens.

2 DÉBOUCHÉS POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS

Le Panama offre un vaste éventail de débouchés pour les exportateurs canadiens. En raison des grands projets qui sont exécutés dans le cadre du Plan stratégique du gouvernement (décrits à la section 1. 1) et de l'élargissement du canal, le développement des infrastructures est le plus grand marché unique de l'économie.

Cela dit, il existe bon nombre de débouchés dans d'autres industries. Par exemple, parmi les principaux produits canadiens exportés au Panama en 2010, on retrouve les aéronefs et pièces d'aéronefs, la viande, les légumes, la machinerie, les fournitures d'expédition et les produits du papier. L'Annexe A donne un aperçu statistique des tendances des exportations canadiennes au Panama de 2002 à 2010.

Certains des projets décrits aux sections suivantes ont déjà été attribués à des maîtres d'œuvre, mais de multiples projets se trouvent à l'étape de l'appel d'offres. Tous ces projets témoignent du développement rapide de l'économie du pays.

De nombreux appels d'offres dans le cadre de marchés publics sont lancés avec une très brève échéance pour les soumissionnaires. Pour vous tenir au courant des appels d'offres, vous devriez consulter régulièrement le site Web **PanamaCompra**. Vous trouverez des précisions sur les marchés publics à la section 2.13.

2.1 Agroalimentaire

La demande de produits alimentaires de qualité supérieure augmente au Panama, en raison notamment de l'afflux de visiteurs et de retraités étrangers qui s'y installent. Offrant habituellement les prix les moins élevés et fournissant une grande variété de produits, les supermarchés des chaînes d'alimentation gagnent en popularité grâce à leur capacité d'offrir les plus bas prix et une vaste gamme de produits. Même si ce secteur est fortement axé sur les prix, les Panaméens demeurent particulièrement sensibles à la qualité du service, à la propreté et à la présentation des produits. Le premier marché se trouve dans la région métropolitaine constituée des villes de Panama, Chorrera et Colón, tandis que le second marché se trouve dans la province occidentale de Chiriquí.

La structure du réseau de distribution alimentaire est assez simple. Les importateurs directs vendent leurs marchandises en vrac ou au détail, tandis que les agents ou distributeurs locaux s'occupent habituellement des ventes de produits de base industriels. À l'occasion, des entreprises locales achètent directement des courtiers ou des producteurs. Il convient de noter que des permis phytosanitaires sont requis pour l'importation de produits agricoles, qui doivent être conformes aux normes établies par l'Autorité panaméenne de sécurité des aliments (**AUPSA**).

Dès sa ratification et son entrée en vigueur, l'ALE Canada-Panama éliminera 90 % des tarifs douaniers actuellement imposés sur les principales exportations agricoles canadiennes au Panama. Parmi les produits qui bénéficieront d'un accès en franchise de droits au Panama, on peut mentionner les produits surgelés à base de pomme de terre, les légumineuses, le malt, le bœuf de qualité supérieure, certains produits du porc, les poissons et les fruits de mer.

Les principaux débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens de produits agroalimentaires sur le marché panaméen se trouvent dans les secteurs suivants.

- Les grignotines, les aliments transformés, les plats préparés et les desserts surgelés sont très populaires. Le marché pour ces produits devient particulièrement florissant et EDC prévoit que la demande de produits alimentaires transformés connaîtra un taux de croissance rapide.
- Il existe aussi des créneaux pour les aliments fins, les aliments biologiques, les produits de boulangerie pâtisserie, les fruits de mer, les fruits, les viandes, les légumes emballés et les légumineuses.
- La demande de boissons comme le jus et le thé est également vigoureuse.
- La croissance du commerce touristique et l'augmentation de la population de retraités étrangers ouvrent des débouchés dans les segments de consommation à forte valeur ajoutée. Des occasions d'affaires se présentent dans l'approvisionnement des grandes chaînes de supermarchés, des distributeurs alimentaires, des petits magasins d'alimentation au détail ainsi que des fournisseurs locaux de paquebots de croisière transitant par le canal.

2.2 Soins de santé

Le Panama affiche le revenu par habitant le plus élevé d'Amérique centrale et le secteur des soins de santé y est assez bien développé. La prestation de services de soins de santé au Panama peut être relativement facile pour les entreprises canadiennes vu l'absence de barrières pour les entreprises étrangères et de restriction d'importation pour ces services. En fait, les grands débouchés du sous-secteur des services se trouvent dans l'administration et la conception des hôpitaux, la gestion des services de santé ainsi que la prestation de services de consultation en santé publique.

Il n'y a pas de restriction à l'importation ou à l'achat de dispositifs médicaux, bien que ces appareils doivent être certifiés par le ministère de la Santé et la Caja del Seguro Social (caisse de sécurité sociale). Ces deux organismes sont les deux grands utilisateurs des services de soins de santé, de dispositifs médicaux et de services de consultation importés.

L'infrastructure du secteur des soins de santé fait l'objet d'investissements considérables, qui sont détaillées à section 2.6.

2.3 Infrastructure : le canal de Panama

Le projet d'élargissement du canal de Panama devrait coûter au moins 5,25 milliards de dollars et être achevé en 2014. Il permettra de doubler la capacité de la voie navigable et de la rendre accessible à des navires qui ne peuvent emprunter les installations actuelles. Jusqu'à présent, le projet n'a pas connu de retard important si bien qu'il sera probablement terminé dans les délais prévus.

Le Panama a également décacheté des soumissions portant sur une étude de faisabilité en vue de la construction d'un pont très élevé enjambant le canal, près de l'extrémité atlantique dans la baie de Limon, ou encore d'un tunnel routier sous le canal. Une fois terminé, le pont ou le tunnel permettra d'éliminer les embouteillages qui provoquent de longues attentes à Gatun et ont mis le développement commercial dans une impasse là et à Colón.

Le consortium qui organise et réalise les travaux d'élargissement est le Consortium Grupo Unidos por el Canal, constitué de Sacyr Vallehermoso S.A., Impregilo S.p.A., Jan De Nul N.V. et Constructora Urbana S.A. Voici certaines des sociétés d'ingénierie d'approvisionnement et de construction travaillant à ce projet : Hill International, Cemex SAB, Cementos Argos S.A., Fomento de Construcciones y Contratas S.A., Empresas ICA, Constructora MECO et Dredging International N.V.

L'Autorité du canal de Panama (ACP) gère le canal et son élargissement. On peut obtenir de : des précisions à propos des appels d'offres et des travaux en se rendant à la section **Programme d'expansion** du site web de l'ACP. Un plan de dépenses d'investissement (en espagnol seulement) est publié chaque année. Il convient de noter que l'exercice financier de l'ACP se termine le 30 septembre.

Développement du secteur panaméen de l'infrastructure

EDC a publié un livre blanc intitulé *Le secteur de l'infrastructure au Panama, porteur de débouchés pour les entreprises canadiennes*. Cette publication détaillée présente les débouchés dans le secteur panaméen de l'infrastructure. Pour télécharger votre exemplaire, rendez-vous à la rubrique **Publications** du site Web d'EDC.

2.4 Infrastructure des transports

Le plan stratégique du gouvernement prévoit la réalisation de travaux d'envergure visant les infrastructures routières, aéroportuaires, portuaires et de transport en commun. Les projets suivants figurent parmi les plus importants.

- Un nouvel aéroport international pour les provinces centrales du Panama sera construit à Rio Hato, à environ une heure et demie de Panama. Un contrat d'une valeur de 70 millions d'USD est prévu pour sa construction.
- L'aéroport international Enrique Malek dans la province de Chiriquí sera agrandi au coût estimatif de 30,1 millions d'USD.
- L'administration aéroportuaire de Tocumen a entrepris un projet de construction estimé à 400 millions d'USD. Il comporte la construction d'un hôtel, d'un palais des congrès et d'un hôpital sur 300 hectares de terres récemment acquises près de l'aéroport.

- L'aéroport Enrique A. Jiménez, dans la province de Colón, sera transformé pour devenir une aérogare internationale de fret aérien et de passagers. Un premier investissement de 58,3 millions d'USD a été consenti.
- Le gouvernement prévoit lancer deux nouveaux appels d'offres pour la construction et l'administration de deux mégaports sur la côte pacifique. L'un d'eux sera situé au Nord de Panama Ports et l'autre, à Rodman.
- Une base navale et aérienne sera construite à San Vicente. Un appel d'offres de 2,6 millions d'USD a été lancé pour la conception, les plans d'architecte et le devis descriptif de la première phase du projet ainsi que pour équiper les immeubles de la base.
- On a fait l'annonce d'appels d'offres pour des travaux de construction sur les autoroutes La Villa–Las Tablas, Divisa–Chitré, Panama–Colón, Arraijan–La Chorrera et David–Boquete.
- Dans la province de Veraguas, la somme de 116 millions d'USD a été attribuée pour la réfection, la conception et la construction de routes et de ponts. Les travaux comprennent le nettoyage et le resurfaçage, la construction de fossés pavés, la construction et l'entretien de ponts et l'installation d'un système de drainage.
- Environ 250 millions d'USD seront investis dans le resurfaçage des routes dans de nombreuses villes du pays.
- La conception et la construction de routes et de ponts dans la région de Ngobe Bugle, dans la zone occidentale du Panama, seront entreprises au coût de 63 millions d'USD.
- Le gouvernement veut construire à Panama un réseau de métro. Ce projet coûtera jusqu'à 2 milliards d'USD et s'étendra sur environ trois ans. Le marché a été attribué à la société Construtora Norberto Odebrecht.

2.5 Infrastructure énergétique

Le Panama affiche l'un des taux de consommation énergétique les plus élevés d'Amérique centrale et la demande d'énergie devrait continuer à augmenter de 5 à 7 % par an. Le pays étant dépourvu de ressources en hydrocarbures, il doit importer des combustibles pour ses centrales thermiques, qui fournissent 45 % de son électricité. Les 55 % restants proviennent de l'énergie hydroélectrique. Le gouvernement a l'intention de bonifier les mesures incitatives afin de stimuler le développement de la production d'énergie propre provenant de sources renouvelables.

Le Panama compte investir dans 22 nouveaux projets de production d'électricité de 2011 à 2013. Les dépenses comprennent 1,73 milliard de dollars investis dans des projets hydroélectriques (comme les centrales de Pando et de Monte Lirio au coût de 292 millions d'USD), 1 milliard d'USD dans deux parcs d'éoliennes et 1,2 milliard d'USD dans des centrales thermiques. Une interconnexion des réseaux de transport de l'électricité panaméen et colombien est également prévue au coût de 415 millions d'USD.

Par ailleurs, le pays offre un riche potentiel de développement hydroélectrique. Le gouvernement favorise la réalisation de petites centrales dans l'optique de réduire sa dépendance aux hydrocarbures importés.

2.6 Infrastructure du secteur des soins de santé

Le ministère de la Santé va investir 358 millions d'USD pour concevoir, construire, équiper et financer les cinq hôpitaux suivants :

- l'hôpital général Metetí, dans la province de Darién (36,5 millions d'USD)
- l'hôpital général Especialidades Anita Moreno, dans la province de Los Santos (59,5 millions d'USD)
- l'hôpital Luis Chicho Fábrega, dans la province de Veraguas (120,9 millions d'USD)

- l'hôpital Manuel Amador Guerrero, dans la province de Colón (110,5 millions d'USD)
- l'hôpital général Bugaba, dans la province de Chiriquí (30,6 millions d'USD)

En outre, un marché évalué à 36 millions d'USD sera attribué pour la supervision et le contrôle de la construction et de l'équipement des nouveaux hôpitaux, y compris la surveillance technique et le contrôle de la qualité.

Un montant supplémentaire de 58,4 millions d'USD ira à la conception, la construction et l'équipement de dix nouveaux centres de soins de santé de première ligne qui seront situés dans les provinces de Bocas del Toro, Colón, Darién, Los Santos, Veraguas, Herrera, Los Santos et Chiriquí.

On prévoit construire un nouvel hôpital pour enfants au coût de 100 millions de dollars et une nouvelle « cité hospitalière » au coût de 450 millions d'USD. Le ministère de la Santé va également lancer un appel d'offres pour la fourniture, l'installation et la maintenance de trois hôpitaux mobiles qui serviront les régions de Metetí (province de Darién), Mariato (province de Veraguas) et de Tole (province de Chiriquí).

2.7 Infrastructure environnementale

L'IDAAN, l'organisme national responsable de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement, effectue actuellement des travaux de nettoyage de la baie de Panama. La seconde phase du projet est en cours de réalisation et comprend la construction d'installations de traitement des eaux usées et d'un tunnel d'interception le long de la côte au coût de 320 millions d'USD. L'IDAAN prévoit aussi affecter 30 millions d'USD à la construction d'installations de production d'eau potable d'une capacité de 114 millions de litres par jour dans la ville de Colón.

Le projet de mise à niveau des installations d'approvisionnement en eau et d'assainissement de la région métropolitaine vise à améliorer la qualité, l'ampleur et la fiabilité de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement dans les quartiers défavorisés de la région métropolitaine de Panama. Le projet est évalué à 40 millions d'USD.

2.8 Infrastructure agricole

Au cours des cinq prochaines années, le ministère du Développement agricole du Panama investira 1,5 milliard d'USD dans des projets d'irrigation. Deux de ces projets sont prévus pour 2011 dans les provinces de Veraguas et de Santa María.

La chaîne du froid national (secteur alimentaire) sera mise à niveau au coût approximatif de 50 millions d'USD afin d'accroître la compétitivité des agriculteurs panaméens et favoriser le développement rural. Ainsi, huit marchés pour l'intégration de la chaîne du froid seront construits à Panama, La Chorrera, David, Santiago, Las Tablas, Chitré, Penomené et Colón.

2.9 Infrastructure commerciale et résidentielle

Un nouveau palais des congrès sera construit à Barraza au coût de 150 millions d'USD. Il doit remplacer les anciennes installations d'Atlapa et sera construit sur un site d'enfouissement conçu par l'Autorité du canal de Panama.

Un investissement de 360 millions d'USD sera nécessaire pour la construction de 15 immeubles dans le cadre du projet de la cité gouvernementale. Un investissement total estimé à 250 millions d'USD est prévu pour la construction d'une tour devant abriter tous les organismes gouvernementaux à vocation économique et financière. Les autorités s'attendent à ce que la construction commence en 2011 et soit terminée en 2013.

La ville de Panama prévoit solliciter des soumissions pour la construction de stationnements souterrains d'une capacité de 500 véhicules chacun, des projets d'une valeur de 4 à 5 millions d'USD.

Le complexe résidentiel Manuel Castillo sera construit au coût de 25 millions d'USD sur une propriété de six hectares à proximité de la ville de Colón. Il comprend un secteur résidentiel comportant des immeubles d'appartements, des terrains destinés à un usage commercial, une garderie, un centre de soins de santé, un commissariat de police et des aires de loisirs.

Fait à noter, le secteur privé du Panama participe au développement et au renouvellement des infrastructures. Voici certains projets d'envergure auxquels il participe.

- Un montant de 705 millions d'USD sera investi dans le projet **Panama Pacifico** pour transformer l'ancienne base militaire Howard en un quartier à usage mixte comprenant des locaux commerciaux d'un million de mètres carrés et 20 000 logements. Le promoteur est l'entreprise du Royaume-Uni London & Regional Properties.
- Le **Santa Maria Golf & Country Club** sera construit au coût de 1 milliard d'USD et comprendra 5 000 logements. Les promoteurs sont des investisseurs locaux.
- Plusieurs hôtels des chaînes Hyatt et Riu seront érigés d'ici la fin de 2012 au coût total d'environ 100 millions d'USD.
- **Ocean Reef Islands**, un complexe résidentiel de luxe en bordure de l'océan, sera construit par des investisseurs locaux au coût de 140 millions d'USD.

2.10 Exploitation minière

La promesse économique du secteur minier du Panama est énorme. Selon un rapport publié en 2010 par le ministère de l'Économie et des Finances, on dénombre quatre sites potentiels d'extraction aurifère à Molejón (province de Colón), à Cerra Quemo (province de Los Santos), ainsi qu'à Santa Rosa et à Remance (province de Veraguas). Il y a également des gisements de cuivre qui pourraient favoriser l'extraction de millions de livres du métal.

Le Canada est particulièrement présent dans le secteur minier du Panama. Le groupe SNC-Lavalin y dirige un consortium de trois sociétés qui fourniront des services d'ingénierie ainsi que de gestion d'ingénierie et de construction à la société Inmet Mining du Canada et à son projet Cobre – projet de production de cuivre d'une valeur de 4 à 5 milliards d'USD. Le contrat couvre l'exploitation à ciel ouvert, les concasseurs et les concentrateurs, le traitement et la gestion des résidus, l'alimentation électrique, les installations maritimes et un nouveau port. La construction devrait commencer en 2012.

2.11 Équipement de sûreté et de sécurité

L'essor du secteur de la construction a suscité un besoin croissant d'équipement de sûreté et de sécurité. De fait, des systèmes de télévision en circuit fermé, de systèmes de contrôle d'accès et de protection contre les incendies devront être installés dans les quelque 300 complexes de logements et d'appartements en copropriété en cours de construction ou en préparation. De plus, les installations dans les secteurs commerciaux et industriels devront être dotées de toute une gamme de systèmes de protection contre les incendies, de dispositifs de sécurité et de produits de protection personnelle en milieu de travail ainsi que de systèmes anti-intrusion, antivol et anticambriolage.

2.12 Télécommunications

Le secteur panaméen des télécommunications a été privatisé en 1998. Aujourd'hui, il compte parmi les plus modernes et les plus dynamiques d'Amérique latine. On dénombre au pays plus de 500 000 lignes téléphoniques fixes et plus de 2 millions de lignes téléphoniques cellulaires – l'un des taux de télédensité les plus élevés de la région. Les services mobiles et les services à large bande accusent la croissance la plus rapide.

Cable & Wireless Panamá, premier acteur du pays dans le domaine de la téléphonie par accès ADSL, doit livrer concurrence aux fournisseurs d'accès par modem câble et WIMAX. Deux nouvelles entreprises ont fait leur entrée sur le marché des services mobiles en 2008 et en 2009 : Digicel Panamá et América Móvil's Claro. Elles se sont jointes aux sociétés Cable & Wireless Panamá et Telefónica's Movistar déjà présentes dans ce secteur de l'économie.

La fourniture de services Internet constitue un autre secteur névralgique. Le projet « Internet pour tous » du gouvernement mènera à une rapide croissance de la pénétration d'Internet. Le Panama compte parmi les premiers pays à offrir un accès Internet sans fil à large bande gratuit à l'ensemble de son territoire, ce qui aboutira à une utilisation d'Internet par 80 % de la population. Au cours de la première phase du projet, des points d'accès utilisant une combinaison des technologies Wi-Fi et WIMAX seront installés à 500 sites différents dans onze villes du pays. La deuxième phase couvrira les villes de Changuinola, Aguadulce, Meteti, Ocu et Los Santos.

2.13 Marchés publics

En 2006, le gouvernement a adopté une loi visant à simplifier et à moderniser son système d'approvisionnement et de passation des marchés. C'est dans ce contexte qu'il a lancé PanamaCompra, programme rendant obligatoire la publication en ligne de tous les appels d'offres publics.

Ces appels d'offres renferment un cahier des charges et indiquent les dates de livraison, les prix de référence, les modalités de paiement et les documents qui doivent être joints à la soumission ainsi que les instructions pour présenter la soumission dans les délais prescrits. Il est possible de soumissionner par voie électronique, mais il peut ne pas être pratique ou réaliste de le faire dans le cadre de projets d'envergure pour lesquels il faut fournir une documentation abondante.

L'ALE Canada-Panama comprend un chapitre sur l'approvisionnement du gouvernement. Une fois que l'accord aura été ratifié par les deux pays, vous trouverez peut-être que vendre au gouvernement du Panama est une possibilité attrayante. Les avantages prévus décrits dans ce chapitre de l'ALE sont, notamment, les suivants.

- Les fournisseurs canadiens auront un accès accru aux marchés de divers biens et services de construction attribués par le gouvernement ainsi qu'aux marchés attribués par l'Autorité du canal de Panama.
- Les fournisseurs canadiens seront traités de la même manière que les fournisseurs panaméens dans les marchés visés par le chapitre sur l'approvisionnement du gouvernement.
- Les mesures compensatoires, comme les prescriptions de teneur en produits d'origine nationale, seront interdites de telle sorte que les entreprises canadiennes pourront fournir plus facilement des matériaux et des services aux entrepreneurs et aux sous-traitants.
- Le Panama devra publier des avis de projets de marché, des avis d'adjudication de contrat et tout autre avis similaire : les fournisseurs canadiens pourront donc déterminer aisément les occasions que recèlent les marchés publics.

3 DÉBOUCHÉS POUR LES INVESTISSEURS CANADIENS

Le gouvernement du Panama favorise la participation des entreprises et encourage vivement l'investissement étranger dans la plupart des secteurs de l'économie. L'investissement public, tant celui des sociétés d'État que celui du gouvernement panaméen, est un facteur important de l'expansion économique du pays.

3.1 Climat d'investissement du Panama

Voici ce que révélait une analyse de ce marché effectuée par EDC à la fin de 2010.

> Le Panama est un marché très attrayant pour les investisseurs. Son économie repose sur le dollar et ne présente donc aucun risque de change, il n'existe aucun obstacle au rapatriement de fonds, le taux d'inflation est faible et le système bancaire est stable et moderne.
>
> Un grand essor économique, une meilleure perception des impôts et une diminution des dépenses ont contribué à améliorer la situation budgétaire de l'État ces dernières années. Le redressement de la situation budgétaire a contribué à réduire le poids de la dette publique (intérieure et extérieure) passée de 70 % du PIB en 2004 à environ 47 % (selon les estimations) en 2009. De plus, la gestion éclairée de la dette a permis au gouvernement de prolonger l'échéance moyenne de ses obligations et de réduire les taux d'intérêt. À court et à moyen termes, l'économie du Panama continuera à bénéficier de sa position d'importante plaque tournante internationale[5].

En outre, le Panama n'est exposé à aucune menace d'agitation civile ou d'agression de l'extérieur. Les manifestations et les grèves visant à infléchir les décisions politiques et à exprimer le mécontentement de la population sont assez courantes, mais elles ne posent aucun risque à la sécurité générale ou la stabilité politique.

3.1.1 Le contexte réglementaire

Les sociétés étrangères sont soumises aux mêmes règlements que les entreprises panaméennes. Par conséquent, le système juridique ne fait aucune distinction entre les entreprises selon leur pays d'origine. Aucune restriction n'est imposée sur les regroupements d'entreprises et aucune loi n'interdit aux entreprises étrangères d'acquérir la plupart des types d'entreprises panaméennes. On note toutefois deux exceptions importantes : le secteur de la vente au détail et celui des médias où les compagnies doivent appartenir à des ressortissants panaméens. Certaines professions – comme celles d'avocat, de comptable et de médecin – sont réservées aux Panaméens, mais cela pourrait changer au moment de l'entrée en vigueur de l'ALE.

De plus, il n'y a aucune prescription de résultats pour les entreprises étrangères qui exercent leurs activités au Panama. Par exemple, elles ne sont pas tenues de prendre une participation minimale dans des entreprises locales ou d'effectuer un transfert de technologie vers ces entreprises. Ainsi, aucune réglementation ne les oblige à investir dans des sociétés panaméennes ou encore à acheter des biens ou des services auprès de fournisseurs panaméens.

Le Panama n'impose aucune limite aux transferts de fonds vers l'étranger ni aux sorties de capitaux. Le dollar américain ayant le statut de monnaie légale, le pays ne présente aucun problème de convertibilité des devises, ni aucun risque de change, ce qui a tout pour rassurer les sociétés canadiennes qui ont l'habitude de réaliser leurs transactions en dollars américains.

Il convient de noter que vous n'êtes pas tenu de résider légalement, ni même physiquement, au Panama pour établir une société ou pour obtenir un permis d'exploitation panaméenne pour votre entreprise canadienne.

[5] Aperçu du marché : Panama, EDC (septembre 2010)

3.1.2 La Loi sur la stabilité des investissements

La réglementation au Panama témoigne d'une grande ouverture à l'investissement étranger. D'ailleurs, les investisseurs profitent de garanties particulières depuis l'adoption de la Loi sur la stabilité des investissements (Loi nº 54 adoptée le 22 juillet 1998). En vertu de cette loi, les investisseurs étrangers peuvent enregistrer leurs investissements de plus de 2 millions de dollars dans certaines activités admissibles dans le registre national des investissements tenu par le ministère de l'Industrie et du Commerce international (MICI). Si vous êtes un investisseur inscrit, vous aurez l'assurance que vos investissements sont pendant dix ans à l'abri de modifications apportées aux lois régissant le travail, la fiscalité ou les droits de douane.

3.2 Les investisseurs et l'ALE Canada-Panama

Le Canada et le Panama ont conclu depuis 1998 un Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE). Lorsque les deux pays auront ratifié l'ALE, le chapitre de l'ALE sur l'investissement remplacera l'APIE. Cela pourrait vous offrir plusieurs avantages si vous avez investi au Panama ou envisagé de le faire.

Voici les avantages que vous procurera le chapitre de l'ALE concernant l'investissement :

- il vous protégera de la discrimination tout en fournissant un traitement juste et équitable ainsi qu'une protection et une sécurité complètes conformes aux principes du droit international;
- il garantira le transfert sans frais des capitaux liés à vos investissements;
- il vous protégera de l'expropriation sans indemnité adéquate et efficace;
- il vous permettra de recourir à l'arbitrage international pour régler des différends;
- il favorisera des flux d'investissements bidirectionnels par le renforcement des engagements réciproques.

3.3 Zones franches et incitation à l'investissement

Il existe deux grandes zones franches au Panama : la zone économique spéciale Panama Pacifico et la zone franche de Colón, qui est plus ancienne. De plus, le parc technologique de la Ciudad del Saber (« la Cité du savoir ») procure divers avantages aux entreprises qui s'y installent.

3.3.1 Zone économique spéciale Panama Pacifico

Le parc Panama Pacifico offre toute une gamme de mesures incitatives sur le plan fiscal et juridique ainsi qu'en matière de main-d'œuvre. Il comprend un bureau du gouvernement qui peut vous aider à établir une entreprise dans la zone et peut également prendre les dispositions nécessaires pour accorder des visas de travail et des visas d'investisseurs. Parmi les avantages financiers dont peuvent jouir les entreprises qui s'installent dans la zone Panama Pacifico, on peut mentionner :

- l'exonération des droits d'importation si les marchandises ne sont pas vendues au Panama;
- l'exonération d'impôt sur le revenu pour diverses activités commerciales;
- diverses exonérations fiscales, notamment en ce qui concerne la taxe de vente, l'impôt sur les dividendes, les frais d'apposition de timbres, l'impôt foncier, l'impôt sur le revenu d'intérêt et l'impôt sur les gains en capital pour les transferts d'actions d'entreprise;

- les exonérations fiscales pour les paiements faits aux créanciers étrangers et pour les redevances payées aux étrangers;
- la stabilité fiscale garantie à l'échelle municipale pendant dix ans à partir de la date d'enregistrement.

Il y a également des dispositions spéciales visant la main-d'œuvre, notamment :

- un supplément fixe de 25 % pour les heures supplémentaires;
- une journée de repos hebdomadaire négociable;
- l'ouverture des commerces le dimanche et les jours fériés;
- des vacances négociables pour les employés;
- des contrats de travail auxquels on peut mettre fin à cause de changements touchant le marché ou la demande;
- une main-d'œuvre non panaméenne représentant jusqu'à 15 % de l'effectif.

3.3.2 Zone franche de Colón

La zone franche de Colón, située à l'extrémité atlantique du canal de Panama, s'occupe de la logistique et de la réexportation des biens vers l'Amérique latine et les Antilles. Pour vous y établir, il suffit de présenter une demande auprès de la Administración de la Zona Libre de Colón et de fournir des références commerciales et bancaires ainsi qu'un acquit fiscal du gouvernement panaméen et vos documents de constitution en société. Vous n'avez pas besoin de licence commerciale et aucun capital minimum n'est requis. Cependant, vous devez employer au moins cinq ressortissants panaméens et vous devez appliquer les retenues habituelles à la source pour les travailleurs panaméens et étrangers.

Vous pouvez acquérir des locaux commerciaux dans la zone franche de Colón de plusieurs manières.

- Vous pouvez en louer d'un propriétaire privé.
- Vous pouvez obtenir un bail de 20 ans pour un terrain et construire vos propres installations.
- Vous pouvez recourir à une société existante qui vous servira de représentant. Il existe plusieurs entreprises qui offrent ce type d'arrangement dans la zone franche de Colón et elles vous prendront en charge des activités comme la prise de dispositions pour le transport des marchandises, la réception des marchandises, la documentation des transactions, l'emballage, la réexportation et la facturation.
- Vous pouvez utiliser le système d'entreposage public pour stocker vos marchandises et, si vous le souhaitez, obtenir des services supplémentaires tels que l'emballage, l'étiquetage et la réexportation. Cet arrangement fournit des installations d'entreposage tout en réduisant vos frais généraux. Vous payez les services reçus au moyen de droits perçus par l'administration de la zone franche de Colón en fonction de la valeur des marchandises inscrites dans le système.

Les taux d'imposition du revenu pour les entreprises de la zone franche de Colón sont identiques à ceux des sociétés qui se trouvent dans le reste du Panama, et les ventes des compagnies installées dans la zone franche de Colón aux entreprises situées dans le reste du Panama sont traitées comme des importations normales et taxées en conséquence. L'avantage réel d'une installation dans la zone franche de Colón se trouve dans les nombreux incitatifs financiers :

- Il n'y a pas de taxe de vente ou de production.
- Il existe diverses d'exonérations fiscales pour les revenus provenant de l'étranger.
- Il n'y a ni taxes ni droits de douane sur les importations dans la zone franche de Colón provenant de pays étrangers ou sur les réexportations de la zone franche à destination de l'étranger.
- Les dividendes versés aux actionnaires étrangers ne sont pas imposables.
- Il n'y a pas d'impôt sur les gains en capital pour la vente de biens détenus dans la zone franche depuis au moins deux ans.
- Il n'y a pas d'impôt sur l'investissement en capital, ni d'impôt municipal ni d'autre impôt local.
- Des réductions sur le revenu imposable peuvent être accordées en fonction du nombre de ressortissants panaméens que vous employez.

3.3.3 Ciudad del Saber

La **Ciudad del Saber** (« la Cité du savoir ») est un complexe international consacré à l'enseignement, à la recherche et à l'innovation; il a été créé pour promouvoir la collaboration entre les universités, les centres de recherche scientifique, les entreprises et les organismes internationaux. Sis au centre du pays, près du canal et de la ville de Panama, ce complexe offre divers avantages aux entreprises de haute technologie axées sur l'innovation et la durabilité. Parmi ces avantages, on peut mentionner les suivants :

- avantages sur le plan fiscal et sur le plan de l'immigration par l'affiliation au projet de fondation de la Cité du savoir;
- services de télécommunications, de TI et de technologie éducative;
- infrastructure et immeubles bien entretenus et adaptables;
- services techniques, administratifs et de consultation;
- accès aux grands centres d'enseignement supérieur et de recherche scientifique du Panama;
- accès au bassin du canal de Panama, laboratoire vivant pour la recherche scientifique et l'innovation technologique en matière de gestion avancée des écosystèmes tropicaux.

3.4 Main-d'œuvre

Vu la pénurie de main-d'œuvre qualifiée au Panama, il peut être difficile d'y trouver des travailleurs qualifiés qui ont aussi une maîtrise de l'anglais. Cette situation est exacerbée par le fait qu'une entreprise ne peut compter plus de 10 % de main-d'œuvre non panaméenne.

Cependant, si une entreprise a besoin de personnel technique ou spécialisé qu'elle ne peut trouver facilement au Panama, elle peut embaucher des travailleurs étrangers, à la condition que ces derniers ne constituent pas plus de 15 % de sa main-d'œuvre. En outre, dans certaines circonstances, le ministère du Travail peut autoriser une entreprise à engager un pourcentage plus important de personnel technique et spécialisé non panaméen. Les employés étrangers doivent obtenir un permis de travail d'une durée d'un an auprès du Bureau de l'immigration.

Le salaire minimum varie d'environ 200 $ à environ 400 $ par mois, selon le secteur d'activité et la région géographique. La durée maximale de la semaine normale de travail est de 48 heures pour le travail de jour, de 42 heures pour le travail de nuit et de 45 heures pour le travail tant de jour que de nuit. Les dispositions du droit du travail panaméennes étant très strictes, il peut être difficile de mettre à pied ou de congédier des travailleurs[6].

La loi prévoit un large éventail d'avantages pour les employés panaméens, notamment :

- un congé annuel payé de 30 jours pour chaque période d'emploi continu de 11 mois;
- un supplément de salaire équivalant à un jour de salaire pour chaque période de 11 jours travaillés, qui est payé en trois versements, soit en avril, en août et en décembre;
- une indemnité de départ équivalant à une semaine de salaire par année travaillée;
- une indemnité de départ pour renvoi sans motif dont le montant est établi selon les barèmes d'indemnisation prévus dans le code du travail;
- un congé de maternité payé de 14 semaines.

[6] Certains secteurs, comme l'Autorité du canal de Panama et la zone franche de Colón, sont régis par leurs propres règlements sur le travail.

4 ÉTABLIR VOTRE PRÉSENCE AU PANAMA

Les entreprises étrangères peuvent s'installer au Panama au moyen de plusieurs types de structures ou dans le cadre de divers accords. Il est bon de rappeler que les entreprises nationales comme étrangères doivent satisfaire aux mêmes exigences pour pouvoir exercer leurs activités au pays. Le cadre législatif du droit des sociétés au Panama est simple et souple, de sorte qu'il est relativement facile de mettre en place la structure commerciale qui convient. Vous devriez toutefois travailler en étroite collaboration avec un conseiller juridique du Panama lorsque vous établissez une présence commerciale dans ce pays.

Les entreprises doivent obtenir un permis auprès du ministère de l'Industrie et du Commerce international (MICI). Les sociétés du secteur de la construction et les fabricants doivent obtenir un permis industriel, tandis que les sociétés de services doivent se procurer un permis commercial de Classe A. Les permis commerciaux de Classe B sont accordés uniquement aux ressortissants ou aux sociétés du Panama ou encore aux sociétés détenues exclusivement par des ressortissants ou des sociétés panaméens.

Le Panama, porte d'entrée dans la région

Établir une présence au Panama peut faciliter la recherche de débouchés dans d'autres pays d'Amérique latine et dans les Antilles. Le pays est une formidable plaque tournante commerciale et financière et, à ce titre, il représente sans doute une porte d'entrée idéale pour votre entreprise. Cela est d'autant plus vrai si l'on pense aux avantages logistiques du pays tels que l'excellente connectivité régionale offerte par l'aéroport de Tocumen et le canal de Panama, sans compter la ligne aérienne directe entre Toronto et Panama inaugurée au milieu de 2011.

4.1 Création d'une entité commerciale

Voici les types de sociétés les plus courantes au Panama.

4.1.1 Sociedad anónima

La *sociedad anónima* (société anonyme) est l'équivalent d'une société canadienne. Elle peut être constituée par au moins deux personnes de toute nationalité et ces personnes ne doivent pas forcément être des résidents du Panama. Une société panaméenne peut être détenue par un particulier ou par une autre société.

Pour établir une telle société, vous devez exécuter les statuts qui décrivent l'organisation de votre entreprise panaméenne et les déposer ensuite au Registre public. Votre entreprise doit avoir un capital autorisé sous la forme d'une somme d'argent, peu importe la devise, répartie en actions. Il n'y a toutefois aucune exigence minimale en ce qui concerne le montant du capital et le nombre d'actionnaires. Quant aux dirigeants de l'entreprise, vous devrez avoir au moins un président, un secrétaire et un trésorier.

Vous ne devez pas ouvrir un bureau pour votre société au Panama, mais vous devez retenir les services d'un agent résidant au Panama, qui doit être un avocat ou un cabinet juridique. L'agent déposera les documents de votre société au Registre public et payera également le montant de votre impôt annuel de franchise, qui sera de 250 USD pour l'année de constitution en société et de 300 USD par la suite.

4.1.2 Sociedad de responsabilidad limitada

La *sociedad de responsabilidad limitada* (S. de R.L.) est la version panaméenne de la société à responsabilité limitée. Comme c'est le cas pour la *sociedad anónima* (S.A.), deux ou plusieurs personnes peuvent établir une S. de R.L. : il n'est pas obligatoire qu'elles soient de nationalité panaméenne ni qu'elles résident au Panama. Les exigences en capital sont très semblables à celles d'une S. A. La responsabilité économique de chaque partenaire pour les obligations de la société est limitée au montant de sa participation. À l'instar d'une S. A., vous établissez une S. de R.L. en exécutant l'accord constitutif et en le déposant au Registre public.

4.1.3 Sociétés de personnes

Il y a plusieurs types de sociétés de personnes, soit les sociétés en nom collectif, les sociétés en commandite, les sociétés par actions à responsabilité limitée et les sociétés en nom collectif à responsabilité limitée. Ces sociétés diffèrent les unes des autres en ce qui a trait à la responsabilité et à l'organisation du capital.

4.1.4 Coentreprises

Les coentreprises sont des alliances temporaires qui sont conclues afin d'exécuter un contrat donné sans constituer une société ou une société de personnes. Leur existence est généralement limitée au

temps qu'il faut pour réaliser le projet ou pour exécuter le contrat. Afin de protéger toutes les parties, les accords de coentreprise doivent établir clairement la structure et la méthode d'exploitation de la coentreprise et préciser les modalités du partage et du contrôle des droits de propriété intellectuelle.

4.1.5 Succursales

Vous pouvez également exercer des activités au Panama en créant une succursale de votre société canadienne. Pour ce faire, vous devez enregistrer les documents suivants au Registre public :

- statuts de la société;
- certificat d'existence de la société mère canadienne;
- liste des administrateurs et des dirigeants de la société mère;
- bilan de la société mère canadienne;
- déclaration du conseil d'administration de la société mère autorisant l'établissement d'une succursale;
- affectation de capital à la succursale de Panama;
- nomination d'un agent résident pour la succursale.

Cependant, la succursale peut offrir moins d'avantages qu'une S.A., car toutes deux fonctionnent pratiquement de la même manière (mis à part quelques différences dans le traitement de l'impôt sur les dividendes). Vous devriez consulter un conseiller juridique local pour déterminer les avantages potentiels d'une succursale.

4.1.6 Représentants de commerce et distributeurs

Les ventes de biens industriels sont normalement traitées par des représentants ou des distributeurs locaux, mais certaines entreprises panaméennes commandent directement auprès des fabricants. Les relations entre fournisseurs et représentants ne sont régies par aucun règlement, mais uniquement par les contrats conclus entre les entreprises concernées.

4.2 Licence et transfert de technologie

Un accord de licence ou de transfert de technologie permet à une société panaméenne d'utiliser votre technologie ou une autre propriété intellectuelle moyennant un paiement ou une autre forme de remboursement. Ce type d'accord peut inclure l'utilisation de droits d'auteur, de marques de commerce, de brevets ou de dessins industriels, les services d'experts en ingénierie et en technique, des services de consultation et de supervision et l'établissement de licences de logiciels. Ce type d'accord n'exige pas que vous établissiez une entité commerciale permanente au Panama.

Lorsque vous concluez un tel accord, faites preuve d'une extrême prudence et veillez à protéger votre propriété intellectuelle contre toute utilisation non autorisée par le licencié ou par une autre tierce partie. Pour de plus amples renseignements sur la protection de la propriété intellectuelle, veuillez consulter la section 6.2.

4.3 Franchisage

Selon les activités de votre entreprise, le franchisage peut se révéler un point d'entrée sur le marché panaméen. Le secteur du franchisage devient de plus en plus varié et est déjà utilisé pour des activités commerciales telles que les services de nettoyage, de sécurité, de soins de beauté, de courrier et d'emballage. Il y a peu de restrictions pour les franchises au Panama et l'utilisation du dollar américain comme monnaie légale a pour effet de simplifier les transactions commerciales et de supprimer le risque de change.

5 FINANCES ET IMPOSITION

Le Panama est devenu un centre bancaire international où plus de 90 banques sont présentes. Le secteur financier du pays est bien développé et efficace, fort de l'appui du gouvernement qui favorise la libre circulation des capitaux.

5.1 Système financier

Le secteur financier du Panama est réglementé par sa loi bancaire de 1998. L'organisme chargé de l'application de la réglementation est la Surintendance des banques du Panama. Grâce aux modifications apportées à la loi de 1998 en 2008, le régime de réglementation du pays s'apparente aux normes internationales. Comme le Panama utilise le dollar américain comme monnaie, le pays ne possède ni banque centrale ni institution chargée d'établir une politique monétaire indépendante.

Le Panama accueille des institutions bancaires de premier plan, notamment la Banque Scotia, HSBC et Citibank, qui offrent un vaste éventail de modes de financement et sont les bailleurs de fonds les plus courants des investisseurs nationaux et étrangers.

Les investisseurs panaméens et étrangers sont traités de la même façon en ce qui concerne l'accès au crédit. Les taux d'intérêt panaméens sont étroitement liés aux taux d'intérêt internationaux, auxquels s'ajoute une prime pour le risque-pays. Les consommateurs peuvent facilement obtenir du financement sous la forme de prêts hypothécaires, de prêts personnels ou de cartes de crédit.

5.2 Taxes et impôts

Les entreprises qui résident au Panama sont uniquement assujetties à l'impôt sur le revenu ou sur les gains provenant des activités exercées dans le pays. En d'autres termes, si votre filiale panaméenne dégage des revenus à l'intérieur et à l'extérieur du Panama, les recettes réalisées à l'étranger ne seront pas imposables.

Veuillez noter toutefois que le Canada et le Panama n'ont pas négocié de convention fiscale contre la double imposition. Vous devriez consulter un fiscaliste pour voir ce que cela signifie pour votre entreprise.

À l'échelle nationale, les principaux impôts et taxes se présentent comme suit.

- L'impôt sur le revenu des sociétés, perçu à 27,5 % en 2010, sera ramené à 25 % à partir de 2011. Cependant, dans certains secteurs comme ceux des services bancaires, de l'énergie, de la fabrication de ciment, des télécommunications et des assurances, les entreprises doivent payer des impôts de 30 % du revenu pour 2010-2011; ce taux passera à 27,5 % en 2012-2013 et à 25 % à partir de 2014.
- Une taxe annuelle est perçue pour le permis d'exploitation commerciale d'une entreprise. Elle est établie à 2 % de la valeur nette de l'entreprise et est plafonnée à 60 000 USD. Si votre entreprise se trouve dans une zone franche, le taux d'imposition est de 1 % plafonné à 50 000 USD.
- L'impôt sur les dividendes varie de 10 à 20 %, selon la source et la répartition de ceux-ci.
- Une taxe sur la valeur ajoutée est perçue sur les biens importés, sur la vente de biens matériels panaméens et sur la prestation de services au Panama. Le taux normal est de 7 %, à quelques exceptions près.
- Il existe des impôts fonciers et des impôts sur les gains en capital de diverses sortes.

5.3 Comment se faire payer

Véritable centre bancaire international, le Panama offre tout un éventail de solutions que vos clients peuvent utiliser pour vous payer. En général, se faire payer n'est pas un problème, mais vous devriez toutefois vérifier très soigneusement la solvabilité de vos acheteurs potentiels avant de vous engager dans une transaction.

Pour chaque partie à une transaction, la méthode de paiement choisie compte divers avantages et inconvénients.

Avance en argent comptant

Pour vous, il s'agit de la forme de paiement la plus rapide et la plus sûre. Toutefois, l'entreprise panaméenne doit alors financer l'achat de vos biens ou services avec ses propres ressources sans garantie que les biens seront livrés comme promis. Par conséquent, le paiement comptant d'avance est la méthode de paiement la moins intéressante pour l'acheteur panaméen et il se peut que vous perdiez une vente si vous insistez pour qu'elle soit appliquée.

Lettre de crédit confirmée (lettre de crédit)

Il s'agit d'un mode de paiement très sûr pour vous et votre acheteur, mais qui peut s'avérer coûteux. En insistant d'être payé par lettre de crédit, vous risquez de perdre des ventes.

Compte ouvert non garanti

À titre de vendeur, vous acceptez d'expédier les marchandises à votre acheteur panaméen qui paiera dans un délai de 30 à 90 jours après la date d'expédition ou de réception. Pour l'entreprise panaméenne, il s'agit de la méthode idéale, car elle reçoit les marchandises avant de devoir les payer. Pour la même raison, elle représente la forme de paiement la plus risquée pour vous. La volonté de vous faire payer de cette façon peut vous aider à conclure une vente, mais vous devez vous assurer de la cote de solvabilité de l'acheteur avant d'accepter cette méthode de paiement.

Compte ouvert avec une assurance comptes clients

Ce compte pourrait également s'appeler « compte ouvert garanti ». Pour cette forme de paiement, une institution financière, telle qu'EDC, vous fournit une assurance comptes clients de telle sorte que vous obtiendrez votre argent même si votre acheteur ne paie pas. Par ailleurs, l'institution financière assurant votre paiement, vous pouvez offrir à votre client tous les avantages d'un paiement par compte ouvert avec un risque minimal pour vos bénéfices. Ce mode de paiement présente des avantages pour l'acheteur et le vendeur.

EDC est spécialiste de l'assurance compte clients et peut vous la procurer sous diverses formes selon vos besoins. Pour de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez consulter la section 8.1.

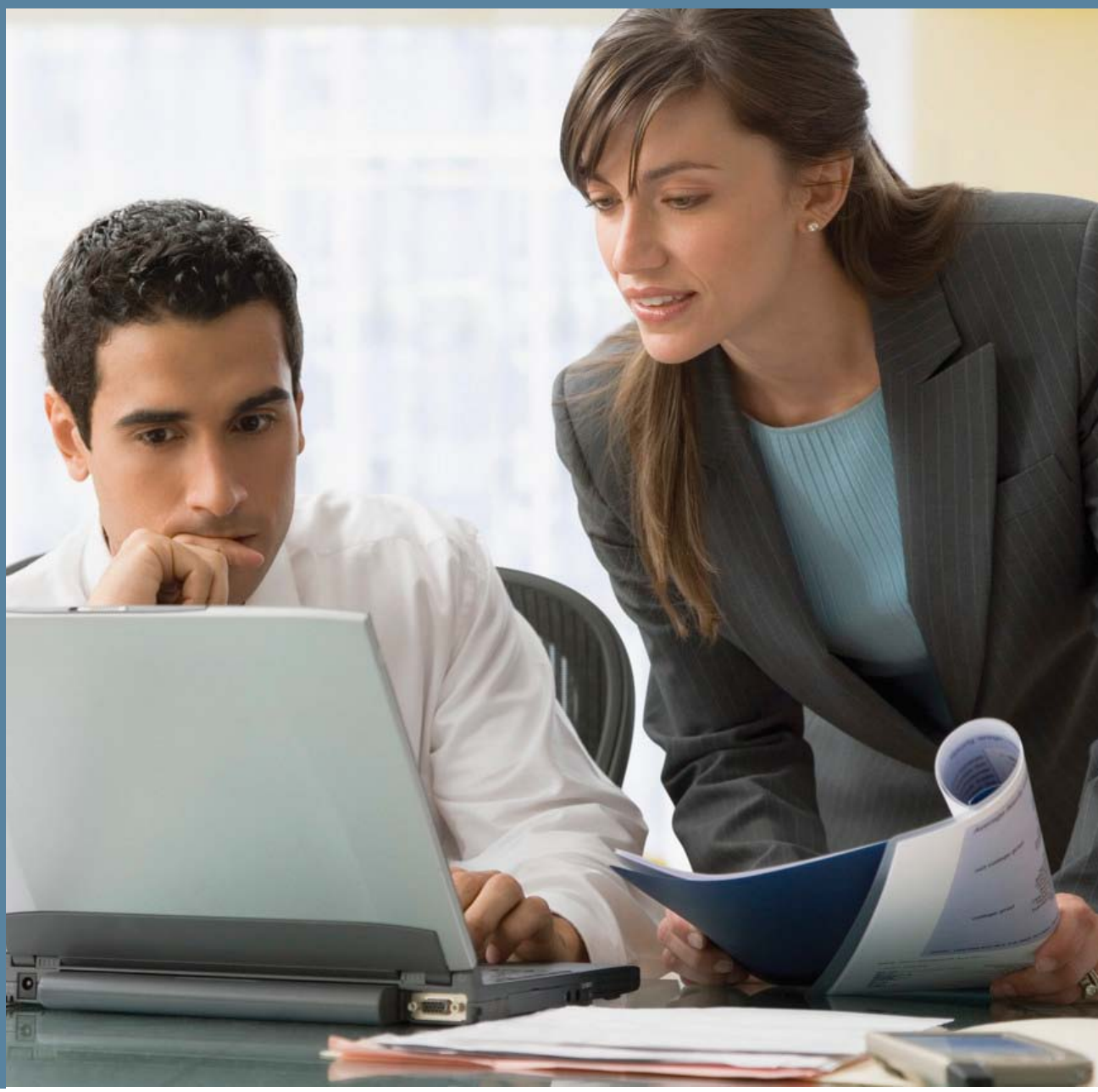
Recouvrement d'effets

Avec un recouvrement d'effets, votre banque canadienne envoie les documents d'expédition à une banque panaméenne. Lorsque les marchandises arrivent à la douane panaméenne, la banque panaméenne présente les documents à l'acheteur, qui paie avant de recevoir ces marchandises. C'est ce qu'on appelle la *remise des documents contre paiement* (D/P). Cette forme de paiement est très sûre pour vous, et votre client n'a rien à payer tant que les marchandises ne sont pas arrivées à la douane panaméenne. De plus, votre client sait que les marchandises sont arrivées au Panama et il n'a pas à s'inquiéter pour la livraison. Cette forme de paiement est également peu coûteuse comparativement à une lettre de crédit.

Une variante est la *remise des documents contre acceptation* (D/A). Dans cet arrangement, l'acheteur peut payer dans un délai de 30, 60 ou 90 jours après la présentation des documents par la banque. Cette situation est avantageuse pour l'acheteur, qui reçoit du crédit pendant une période pouvant aller jusqu'à 90 jours à vos frais, mais elle est risquée pour vous parce que votre acheteur reçoit les marchandises avant de les avoir payées.

6 ASPECT JURIDIQUE

Au Panama, le droit des affaires est complet et bien établi. Toutefois, dans la mesure du possible, il vaut mieux *éviter* d'être mêlé à des litiges, car la transparence et l'impartialité du système judiciaire laissent parfois à désirer.



6.1 Règlement des différends

Le Panama reconnaît l'arbitrage international définitif des litiges avec les investisseurs étrangers. Le pays est membre du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements ainsi que de l'Agence multilatérale de garantie des investissements de la Banque mondiale.

De plus, vu les retards qui caractérisent l'appareil judiciaire, le Panama a mis sur pied un mécanisme de règlement extrajudiciaire des différends, le Centre de conciliation et d'arbitrage (CCA), qui peut se révéler d'une grande utilité pour les investisseurs étrangers.

6.2 Protection de la propriété intellectuelle

Il importe de savoir que toute protection de la propriété intellectuelle enregistrée au Canada, telle que les droits d'auteur, les marques de commerce et les brevets, ne s'applique pas au Panama. Pour protéger vos droits et les faire reconnaître dans ce pays, vous devez les enregistrer en vertu de la législation panaméenne. Pour ce faire, il vaut mieux demander l'aide d'un conseiller juridique local.

La protection de la propriété intellectuelle au Panama est meilleure qu'il y a une décennie et le pays a maintenant des tribunaux de commerce consacrés exclusivement à l'audition d'affaires concernant des brevets, des marques de commerce et des droits d'auteur. Un procureur national est affecté spécialement au traitement des litiges liés à la protection de la propriété intellectuelle.

Les droits d'auteur enregistrés au Panama sont protégés en vertu d'une loi de 1994 qui prévoit leur protection pendant la vie de l'auteur et pendant 50 ans après son décès. La loi panaméenne sur la propriété industrielle protège les brevets pendant 20 ans à partir de la date de leur dépôt et elle inclut des protections pour les secrets commerciaux. Le processus d'enregistrement des marques de commerce est assez simple et la protection des marques de commerce peut être renouvelée tous les 10 ans.

Le Panama est membre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et a signé la Convention de Genève pour la protection des producteurs de phonogrammes, la Convention de Bruxelles sur la transmission par satellite, la Convention universelle sur le droit d'auteur, la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques, la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle et la Convention internationale pour la protection des végétaux.

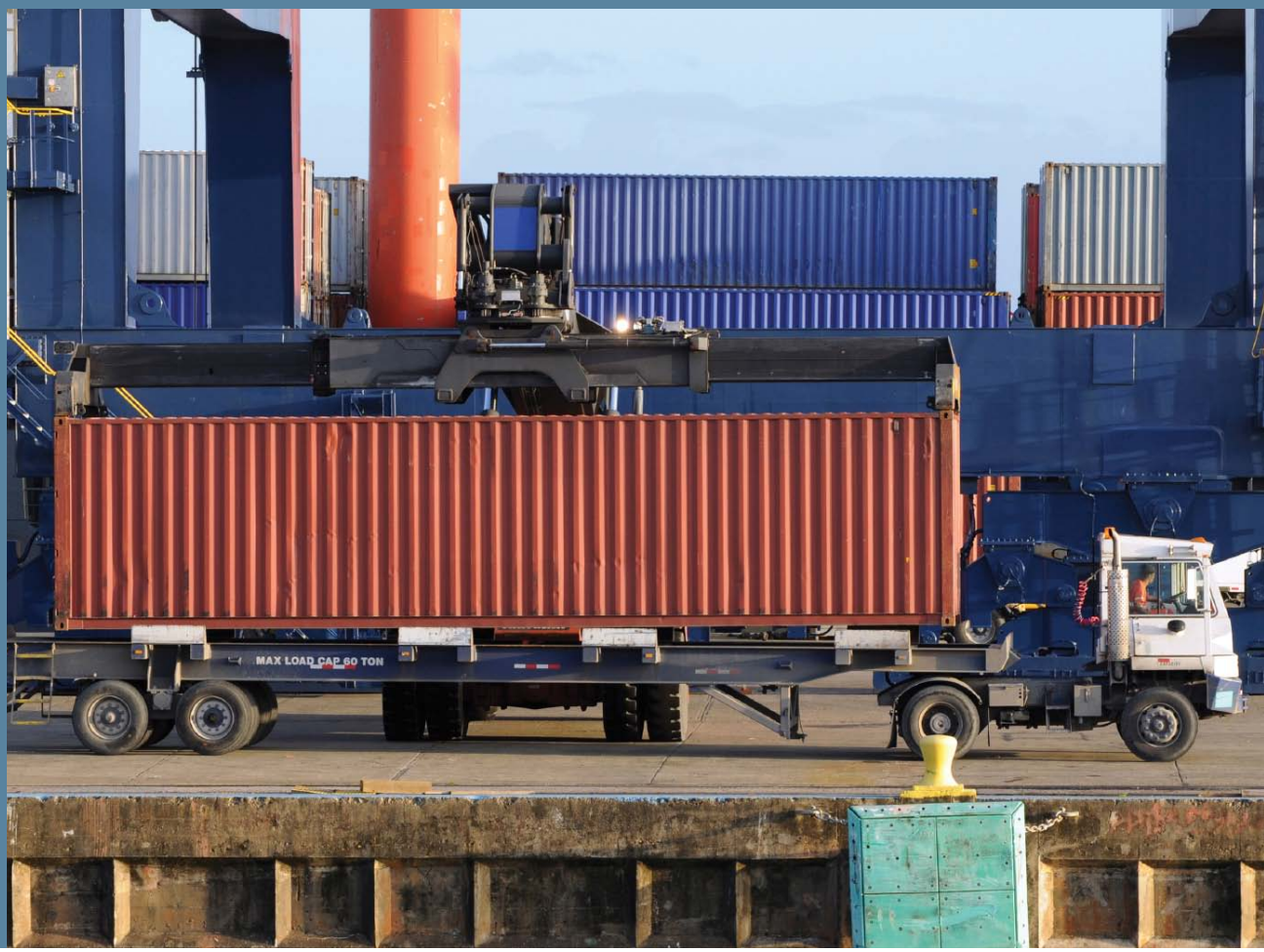
6.3 Corruption

Il se peut que vous ne constatiez aucun comportement de corruption en faisant affaire au Panama, mais vous devez être sensibilisé à cette réalité. Il va sans dire que votre entreprise ne devrait jamais prendre part à des activités de corruption. Il faut savoir que tout citoyen canadien qui participe à de telles activités, par exemple en soudoyant des fonctionnaires, peut être poursuivi par les tribunaux canadiens en vertu de la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers*. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les niveaux de corruption sur divers marchés mondiaux, vous pouvez consulter le site Web de **Transparency International**.

7 LIVRAISON DES MARCHANDISES AU PANAMA

Au moment de la rédaction du guide, l'Accord de libre-échange Canada Panama n'avait pas encore été ratifié par le Canada. Pour connaître les effets de la ratification sur les exportations canadiennes au Panama, en particulier en ce qui concerne les obstacles tarifaires et non tarifaires, veuillez consulter les sections 1.2.1 « L'Accord de libre-échange Canada-Panama » et 1.2.2 « L'ALE et les fournisseurs de services Canadiens » du présent document.

Veuillez noter que le Panama n'exige aucune licence d'importation et que toute entreprise ayant une licence commerciale ou industrielle panaméenne peut faire entrer des marchandises dans le pays. Les engrais et certains aliments font toutefois exception et nécessitent un permis d'importation. Renseignez-vous auprès de votre courtier en douane (voir section 7.1 ci-dessous) pour savoir si vos exportations tombent dans cette catégorie.



7.1 Dédouanement

Les marchandises importées au Panama doivent être dédouanées par un courtier en douane reconnu par le gouvernement. Pour que vos marchandises entrent facilement au pays, vous ou votre courtier devez pouvoir fournir les documents suivants :

- une déclaration d'importation établie par votre courtier en douane;
- une facture commerciale établie en anglais ou en espagnol, en cinq exemplaires (facture originale et quatre copies);
- une lettre de transport aérien;
- un connaissement en trois exemplaires;
- votre numéro de permis commercial;
- un certificat phytosanitaire, au besoin;
- un certificat d'origine, au besoin.

Si tous vos documents sont en bonne et due forme, le processus d'entrée est rapide et efficace. Pour obtenir de plus amples renseignements, vous pouvez consulter le site Web du **bureau des douanes**.

7.2 Normes, étiquetage et marquage

Les normes et les règlements techniques sont publiés par le ministère du Commerce et de l'Industrie dans la ***Gaceta Oficial***. Ces normes et règlements présentent peu d'obstacles à l'importation de marchandises en provenance du Canada.

Le Panama n'a pas d'exigences particulières en ce qui concerne l'étiquetage ou le marquage des produits, si ce n'est qu'il faut fournir des renseignements de base comme le nom et l'adresse du fabricant, la date d'expiration, s'il y a lieu, une liste des ingrédients et un numéro de lot. Les étiquettes doivent être rédigées en espagnol en vertu de la loi, mais celle-ci n'est pas toujours appliquée, sauf lorsqu'il s'agit de produits destinés à l'alimentation humaine.

7.3 Admission temporaire de marchandises

Vous pouvez apporter des marchandises au Panama temporairement, soit pendant une période de 90 jours, qui peut être prolongée jusqu'à un an. Pour ce faire, vous devrez fournir un montant ou un cautionnement d'un montant égal aux droits d'importation. Ce processus sera rarement nécessaire une fois que l'ALE sera ratifiée et que la plupart des droits de douane seront éliminés.

7.4 Services de transitaires

Le processus d'expédition de marchandises à l'étranger étant compliqué et laborieux, vous pouvez économiser temps et argent en utilisant les services d'un transitaire. Vous pouvez avoir recours à un agent d'expédition uniquement pour qu'il négocie un tarif avec le transporteur ou bien pour qu'il s'occupe de tout, depuis la souscription d'une assurance jusqu'à l'embauche d'un courtier en douane digne de confiance. Certains transitaires se spécialisent dans l'expédition vers certains pays, d'autres, dans certains types de marchandises. Pour un complément d'information, veuillez consulter le site Web de **l'Association des transitaires internationaux du Canada**.

8 SOLUTIONS D'EDC

EDC est toujours prête à envisager de soutenir de nouvelles activités commerciales sur le marché panaméen. Si vous songez à établir une présence commerciale dans ce pays, n'oubliez pas de communiquer avec nous afin de découvrir comment nos services de protection des actifs, de cautionnement, de financement et d'assurance contre les risques peuvent vous aider. Vous trouverez des renseignements à jour sur ces solutions sur le site Web d'EDC.

8.1 Protection des actifs

Vos créances comptent parmi vos actifs les plus précieux. Mais qu'arriverait-il à votre société si elles disparaissaient parce qu'un client ne peut pas ou ne veut pas payer? Il peut s'agir là d'un risque particulier si vos exportations sont destinées à un certain marché ou un acheteur étranger peu connu.

Vous pouvez vous protéger contre les pertes de ce genre en faisant appel aux solutions d'assurance d'EDC – que vous ayez besoin d'assurer une seule transaction ou de multiples projets. L'Assurance comptes clients d'EDC, par exemple, couvre jusqu'à 90 % des pertes, pour toutes vos exportations, contre des risques comme le refus de payer, le refus de prendre livraison des marchandises, la faillite, l'insolvabilité ou l'annulation de contrat.

Qui plus est, une fois que vous aurez souscrit une assurance d'EDC, votre institution financière pourrait être mieux disposée à vous fournir un fonds de roulement supplémentaire parce qu'elle saura que vos prêts sont couverts même si vous n'êtes pas payé.

8.2 Cautionnements et garanties

Il arrive souvent qu'un acheteur étranger exige un cautionnement, soit une somme d'argent tenue en fiducie comme garantie d'exécution du contrat. Ce cautionnement est émis en votre nom par une banque ou une société de cautionnement.

Obtenir un cautionnement au Panama avec l'aide d'EDC

EDC a conclu un accord de réassurance avec une société de cautionnement au Panama, ce qui peut faciliter l'obtention du cautionnement dont vous avez besoin pour conclure une transaction. Pour des précisions, veuillez communiquer directement avec EDC.

Obtenir un cautionnement peut avoir des répercussions importantes sur votre fonds de roulement puisque l'entité émettrice du cautionnement – généralement votre banque – demandera un nantissement couvrant la totalité de chaque dollar du cautionnement. Vous pourrez fournir ce nantissement en utilisant vos fonds ou votre ligne de crédit. Dans les deux cas, toutefois, vous vous trouverez à immobiliser les fonds et le crédit nécessaires à votre essor.

De plus, le cautionnement est payable à la demande de l'acheteur. Si un acheteur estime que vous n'avez pas respecté les conditions du contrat, il peut faire appel du cautionnement, c'est-à-dire qu'il peut exiger que l'institution financière lui paie la valeur du cautionnement. Lorsque cela se produit, votre banque ne cherche pas à déterminer la validité de la demande d'indemnisation de l'acheteur ni à savoir si vous êtes en défaut : elle verse simplement la valeur du cautionnement et prend votre nantissement à titre de dédommagement.

En contrepartie, si vous avez respecté les modalités du contrat, il s'agit d'un « appel injustifié ». Il peut être très difficile de recouvrer ces sommes même si vous prouvez que vous n'avez nullement manqué à vos obligations contractuelles. EDC peut vous fournir diverses solutions à ce genre de problème, non seulement en vous aidant à obtenir un cautionnement, mais aussi en vous protégeant contre les appels injustifiés.

EDC n'offre pas seulement un soutien en matière de cautionnement. Elle peut également fournir des garanties servant à diverses fins, notamment les suivantes :

- financer vos travaux en cours ou vos stocks à l'étranger;
- obtenir le fonds de roulement nécessaire pour remplir des contrats d'exportation en cours;
- financer l'achat d'équipement ou acquitter d'autres dépenses liées à vos activités d'exportation;
- financer vos crédits d'impôt fédéraux pour la recherche scientifique et le développement expérimental ainsi que les crédits d'impôt provinciaux pour les produits multimédias interactifs numériques;
- investir à l'étranger.

8.3 Financement des acheteurs étrangers

Nombre d'entreprises croient à tort que leur rôle se limite à la première partie de la transaction – la vente – et qu'elles doivent ensuite attendre que l'acheteur obtienne du financement. Grâce aux solutions d'EDC, vous pouvez aider votre client à accéder au montage financier voulu, que ce soit sous la forme d'un prêt, d'une garantie ou d'une ligne de crédit. EDC peut également travailler avec une autre institution financière pour fournir à votre acheteur une gamme complète de solutions de financement.

Comme les paiements vous sont généralement versés directement selon les modalités de votre contrat commercial, cette solution libère également vos liquidités. Nous assumons le risque lié au remboursement du prêt tandis que vous disposez du fonds de roulement nécessaire pour décrocher votre prochain contrat.

8.4 Assurance risques politiques

L'Assurance risques politiques d'EDC peut vous aider à protéger vos actifs et vos investissements de l'incertitude politique au Panama et sur bon nombre d'autres marchés. Cette assurance peut couvrir votre encaisse, vos stocks, votre équipement ou d'autres éléments d'actif, jusqu'à concurrence de 90 % des pertes résultant de mesures gouvernementales ou de troubles civils. Les investissements sous forme de placements en actions, de prêts d'actionnaires ou de garanties peuvent être assurés jusqu'à 90 % des pertes résultant d'événements politiques imprévisibles. De plus, souscrire l'Assurance risques politiques facilite l'obtention de prêts ou de fonds de roulement auprès de votre institution financière.

9 ANNEXE A – EXPORTATIONS CANADIENNES AU PANAMA – TENDANCES DE 2002 À 2010

Les données bisannuelles figurant dans le tableau ci-dessous concernent les exportations nationales et excluent les biens non canadiens importés au Canada en vue d'être réexportés au Panama. Les chiffres proviennent de la base de données d'Industrie Canada **Données sur le commerce en direct** et sont exprimés en dollars canadiens. Les marchandises sont classées en fonction des divers chapitres du SH2 (Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises).

Chapitre du SH2	2002	2004	2006	2008	2010
Aéronefs et engins spatiaux	26 517	3 004 035	8 256 105	10 128 086	43 044 991
Viandes et abats comestibles	6 233 042	5 883 700	4 247 153	4 040 141	9 456 717
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	1 063 268	2 036 913	2 644 444	8 351 225	7 073 571
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques	5 706 925	4 968 633	6 865 772	12 416 329	6 716 149
Navires, bateaux et structures flottantes	132 009	124 730	487 863	1 024 831	6 540 765
Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton	2 767 939	7 955 795	3 310 277	4 111 750	6 525 810
Produits pharmaceutiques	7 792 460	7 119 496	16 904 319	9 484 375	4 608 068
Machines, appareils et matériels électriques ou électroniques	3 093 135	3 918 956	3 280 109	7 791 720	3 234 635
Perles, pierres gemmes, métaux précieux, monnaies et bijouterie	2 422	6	0	5 542 084	3 134 579
Ouvrages en fonte, fer ou acier	453 001	1 428 330	1 152 546	2 026 651	2 305 427
Véhicules motorisés, remorques, bicyclettes, motocyclettes	295 787	2 895 243	4 201 479	11 160 083	1 687 573
Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plante	531 180	3 131 192	3 299 623	4 283 668	1 628 018
Préparations alimentaires diverses	390 771	313 308	1 174 458	1 269 973	1 570 981
Plastiques et articles faits de plastique	708 527	1 405 678	2 313 961	2 191 034	1 477 595
Graisses et huiles, produits de leur dissociation et cires	0	3 954 189	1 492 049	5 117 375	1 471 325
Engrais	0	31	217	1 875 230	1 465 868
Instruments médico-chirurgicaux, d'optique, de mesure et autres similaires	817 486	989 944	1 312 109	1 163 832	1 369 804
Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	0	519 931	882 665	1 137 409	1 274 762
Meubles et meubles rembourrés	644 803	1 067 442	1 588 949	2 136 797	1 185 793
Arbres vivants et autres plantes	831 981	578 751	956 135	1 157 346	1 169 527
Produits chimiques organiques	359 547	504 157	420 990	1 190 131	1 080 988
Huiles essentielles et résinoïdes, produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations cosmétiques	695	108 957	1 297 057	529 636	806 844
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	41 580	162 827	182 243	642 137	753 297
Outils, instruments et coutellerie	182 413	300 494	195 470	379 902	740 396
Verre et articles de verrerie	4 160	467 080	876 570	276 554	502 771
Total partiel	32 079 648	52 839 818	67 342 563	99 428 299	110 826 254
Autres	3 159 876	11 407 913	5 662 419	10 824 804	5 644 024
Total (tous les produits)	35 239 524	64 247 731	73 004 982	110 253 103	116 470 278

9 ANNEXE B – PRINCIPAUX CONTACTS

Bureaux d'EDC au Canada et au Panama

Prière de consulter notre page Web À propos de nous.

D'autres Principaux Contacts

Service des délégués commerciaux du Canada au Panama
Ambassade du Canada
Torres de las Americas
Tour A, 11e étage
Panama, Panama
Tél. : 011-507-294-2500
Téléc. : 011-507-294-2514
Courriel : panam.commerce@international.gc.ca

Ambassade du Panama au Canada
130, rue Albert, bureau 300
Ottawa ON K1P 5G4
Tél. : 613-236-7177
Téléc. : 613-236-5775
Courriel : info@embassyofpanama.ca

Chambre de commerce Panama-Canada
PanCanada
Édifice Banco General
Plaza 2000, 10e étage
50e rue
Panama, Panama
Tél. : 011-507-223-6788
Téléc. : 011-507-263-2460
Courriel : info@pancanada.org

VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS?

Pour un complément d'information, visiter le

www.edc.ca

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2012. Tous droits réservés.

EDC