

Deloitte.



Cannabis et croissance internationale



Table des matières

Comment les leaders du marché canadien du cannabis peuvent tirer parti de leur expérience au pays pour prendre une expansion internationale	4
Sur quels aspects les leaders du secteur canadien du cannabis devraient-ils se concentrer pour prendre une expansion internationale?	5
Expansion internationale 101 : questions pour les leaders	8
Transformer une expérience unique en avantage concurrentiel	9
Personnes-ressources	10



Comment les leaders du marché canadien du cannabis peuvent tirer parti de leur expérience au pays pour prendre une expansion internationale

De nombreux producteurs de cannabis au Canada souhaitent prendre de l'expansion dans d'autres pays pour saisir des occasions de croissance et éviter d'être assimilés par des concurrents de plus grande taille ou à la croissance plus rapide. Les entreprises du secteur canadien du cannabis, après avoir exercé leurs activités pendant quelques années dans le deuxième pays au monde à avoir légalisé le cannabis récréatif, ont un avantage sur les autres entreprises et beaucoup à gagner en tirant parti de leur expérience sur le marché international. Cependant, pour réussir, elles devront déployer les bonnes stratégies.

À mesure que les gouvernements fédéraux, provinciaux et étatiques partout dans le monde modifient leurs lois à l'égard de l'utilisation du cannabis, ils élaborent également les lois fiscales pour son commerce international et national. Nous ignorons comment les territoires taxeront et réglementeront le secteur du cannabis, mais il est évident que les entreprises de ce secteur doivent se préparer à des changements. Ce besoin d'agilité est à l'avantage des entreprises canadiennes, car elles sont habituées à exercer leurs activités au sein d'une réglementation changeante.

Il faudra une compréhension exhaustive des politiques et des règlements étrangers pour prendre de l'expansion dans de nouveaux territoires, mais en adoptant la bonne approche, les entreprises canadiennes du secteur du cannabis pourront tirer parti de leur expérience unique pour établir une assise solide en vue d'une croissance internationale.

Sur quels aspects les leaders du secteur canadien du cannabis devraient-ils se concentrer pour prendre une expansion internationale?

Trois aspects devraient être pris en compte de manière holistique, car ils en parallèle et s'influencent mutuellement : la fiscalité, la réglementation et le financement. En établissant des communications directes et un processus de coordination entre toutes les parties internes et externes – le comité d'audit, le conseil d'administration, les hauts dirigeants et les principales parties prenantes –, les producteurs seront en mesure de se lancer avec confiance sur les marchés étrangers, même dans un contexte de volatilité et de perturbation.

Conformité fiscale

La fiscalité et la réglementation mondiales dans le secteur du cannabis ont radicalement changé au cours des dix dernières années. Par conséquent, il est utile de combiner les leçons apprises au Canada et les conseils d'experts spécialisés dans les territoires étrangers. La majorité des autorités fiscales intègrent tous les éléments de la production, c'est-à-dire la culture, la production, les tests, l'emballage, la distribution et la vente au détail, dans leurs régimes fiscaux. Cela signifie que les entreprises doivent se tenir au fait des règles fiscales pertinentes pour élaborer une stratégie qui garantira leur conformité tout en optimisant leur chaîne d'approvisionnement. Les multinationales doivent également gérer un niveau additionnel de complexité : celui de s'adapter à des règles contradictoires entre les pays.

En raison de la complexité et de l'incidence importante de la fiscalité, les hauts dirigeants et les administrateurs doivent régulièrement faire le point à l'égard des changements législatifs. Les entreprises doivent s'assurer de comprendre le code fiscal ainsi que son incidence sur leurs activités actuelles et futures. À cette fin, elles doivent avoir une excellente compréhension de la réglementation bancaire et financière ainsi que du régime fiscal.

Combiner les leçons apprises au Canada et les conseils d'experts spécialisés dans les territoires étrangers.

Dans le secteur du cannabis, la conformité est un facteur encore plus important.

Conformité réglementaire

La réglementation peut avoir une incidence déterminante pour toutes les entreprises, mais dans le secteur du cannabis, la conformité est un facteur encore plus important. À mesure que le cannabis et les cannabinoïdes gagnent en popularité pour atténuer la douleur chronique, les crises épileptiques et les problèmes de sommeil, de plus en plus de gouvernements prennent des mesures pour les légaliser. Les pays européens, en particulier, sont de plus en plus ouverts aux vertus médicales potentielles du cannabis. Ces pays ont à cœur de garantir la sécurité publique et de favoriser une utilisation responsable; leurs régimes de réglementation naissants le démontrent.

Bien que les politiques fédérales ou nationales à l'égard de la production, de la distribution, de la vente et de l'exportation soient cruciales, il ne faut pas négliger les règlements locaux. Lorsqu'elles doivent tenir compte de plusieurs paliers gouvernementaux, les entreprises doivent déterminer si ces derniers s'accordent en ce qui a trait aux enjeux relatifs au cannabis. De nombreuses lois relatives au cannabis en sont à leurs balbutiements et la conformité à ces lois fera l'objet d'une surveillance étroite, ce qui augmentera probablement le nombre d'audits. Les entreprises auront la responsabilité de comprendre les règlements et d'être proactives pour atténuer les risques et démontrer leur conformité.

Pendant que les gouvernements travailleront sur leur approche à l'égard du cannabis, les dirigeants d'entreprises et les administrateurs auront l'occasion de maintenir un dialogue ouvert avec les décideurs. Les chefs d'entreprises peuvent aider les législateurs à comprendre le marché et leur fournir des perspectives sur leur secteur; en contrepartie, ces chefs d'entreprises auront une meilleure idée de l'orientation de la réglementation. En établissant des meilleures pratiques et des procédures à l'égard de la conformité aux règles régionales, les entreprises peuvent non seulement atténuer les risques et protéger leurs actifs, mais également approfondir leurs connaissances du marché régional.

Financement et capital

Avoir accès à du capital et à des fonds peut être difficile dans le secteur du cannabis, qui est fortement réglementé. Néanmoins, la situation dans ce secteur devrait évoluer à mesure que des décisions seront rendues sur les règles relatives au commerce international et à l'imposition. Entre-temps, les entreprises doivent tenir compte de leurs futurs défis de financement dans l'élaboration de leur stratégie.

Les restrictions imposées par les banques canadiennes sur l'utilisation de fonds à l'étranger ne sont pas sans conséquence, mais il faut se rappeler que les priorités des institutions de crédit sont la stabilité et la compétitivité à l'échelle mondiale. Un plan commercial solide et d'excellents antécédents sont de grands atouts pour gagner leur confiance et obtenir du financement.

La prochaine étape, en matière de financement, sera de veiller à ce que le plan financier tienne compte de toutes les variables nécessaires pour justifier une expansion à l'échelle mondiale, car les cadres réglementaires et les règles liées à l'accès au capital varient grandement d'un territoire à l'autre et d'une option de financement à une autre. Les chefs d'entreprises ne devraient pas se concentrer à un tel point sur l'intégration des actifs dans le pays ciblé qu'ils en viennent à sous-estimer les défis à relever pour utiliser ces actifs.

Bien comprendre le régime réglementaire pertinent, la tolérance au risque du secteur des services financiers et sa culture à cet égard, et les parties prenantes clés de chaque territoire ciblé peut favoriser l'obtention de capital.

Les entreprises doivent tenir compte de leurs futurs défis de financement dans l'élaboration de leur stratégie.



Expansion internationale 101 : questions pour les leaders

Notre entreprise est-elle prête à faire face aux perturbations? Avons-nous mis en œuvre des cadres organisationnels pour préparer l'entreprise à faire face aux obstacles sur le marché ou aux mesures déployées par les organismes de réglementation? Avons-nous élaboré des stratégies pour gérer ces risques et aider notre entreprise à s'adapter rapidement aux changements de politiques?

Avons-nous des connaissances que ne possèdent pas nos concurrents dans ce secteur? Est-ce que notre entreprise offre quelque chose qui nous aidera à nous démarquer sur un marché émergent malgré les défis? Quelles sont les compétences et les expériences que nous avons acquises sur le marché national dont nous pouvons tirer parti à l'étranger?

Notre entreprise a-t-elle les outils nécessaires pour conserver une longueur d'avance? Travaillons-nous avec des experts pour comprendre l'évolution rapide de la fiscalité internationale? Avons-nous créé une équipe qui interagit avec les décideurs fiscaux afin de nous aider à prévoir les changements sur le plan législatif?

Transformer une expérience unique en avantage concurrentiel

Les entreprises canadiennes qui ont surmonté les obstacles pour prospérer sur le marché national du cannabis ont appris à exercer leurs activités en conformité avec les nouveaux règlements et à tenir compte de l'incidence des taxes provinciales et fédérales sur leur chaîne d'approvisionnement. Elles ont ainsi réussi à demeurer concurrentielles sur un marché qui évolue rapidement. Bien que d'autres obstacles importants se dresseront sur leur route, le cannabis a un potentiel pour de nouvelles applications dans le domaine médical et une croissance continue dans le secteur récréatif.

Le secteur du cannabis demeure très réglementé et imprévisible, mais grâce à des ressources et à du soutien appropriés, les défis les plus complexes peuvent se transformer en occasions d'innovation, de prospérité et de croissance durable. Pour les entreprises canadiennes qui ont déjà fait leurs preuves, il y a encore beaucoup de valeur à générer au pays et à l'étranger, non seulement pour elles, mais aussi pour leurs investisseurs.

Le cannabis a un potentiel pour de nouvelles applications dans le domaine médical et une croissance continue dans le secteur récréatif.

Personnes-ressources

Karina Lahnakoski

647-389-9277

klahnakoski@deloitte.ca

Jay Niederhoffer

416-409-3717

jniederhoffer@deloitte.ca

Jasdeep Johal

416-388-4614

jjohal@deloitte.ca

Janice Lam

416-874-3472

janilam@deloitte.ca

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500MD par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 312 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 12 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur LinkedIn, Twitter, Instagram ou Facebook.

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.

Conçu et produit par le Service de conception graphique de Deloitte, Canada. 20-6551T