



APPROFONDIMENTO SETTORIALE

Sottosettori strategici dell'ecosistema digitale canadese

MarTech e piattaforme digitali B2B

Sviluppo software su misura e trasformazione digitale

Programma	Promofirenze, Target Canada
Ambito	Approfondimento settoriale, ecosistema digitale canadese
Predisposto da	Camera di Commercio Italiana in Canada, Montreal
Fonti principali	Statistics Canada, IAB Canada, organismi di settore
Data	Luglio 2026, versione di lavoro



1. MarTech e piattaforme digitali B2B

Il mercato canadese del marketing technology (MarTech) e delle piattaforme digitali B2B è in forte crescita, sostenuto dall'accelerazione della trasformazione digitale delle imprese e dalla necessità di rendere più efficaci le strategie di acquisizione, fidelizzazione e gestione dei clienti. Le imprese canadesi, sia PMI sia grandi organizzazioni, stanno investendo in soluzioni che integrano marketing, vendite, analisi dei dati e automazione dei processi commerciali.

Le soluzioni più richieste comprendono le piattaforme CRM, gli strumenti di automazione del marketing, i sistemi di analisi dei dati, le soluzioni per la personalizzazione dell'esperienza cliente, le piattaforme di gestione dei contenuti e le tecnologie per la misurazione delle performance digitali. In ambito B2B la domanda è orientata soprattutto verso piattaforme SaaS scalabili, interoperabili e facilmente integrabili con i sistemi aziendali esistenti.

Dato di mercato

Nel 2025 la spesa in pubblicità digitale in Canada ha raggiunto circa 21,1 miliardi di dollari canadesi, in crescita di circa il 16% sull'anno precedente.¹ La dinamica conferma l'evoluzione del mercato verso modelli commerciali orientati ai dati, digitali e centrati sulla misurazione dei risultati.

L'ecosistema del MarTech e delle piattaforme digitali B2B si concentra in larga misura nell'area Toronto-Waterloo, uno dei principali poli tecnologici del Paese. Tra gli attori più rilevanti figurano TechTO, comunità tecnologica che organizza eventi a Toronto, Montréal e Vancouver e dichiara oltre 50.000 partecipanti; MaRS Discovery District, con sede a Toronto, che si presenta come il più grande hub di innovazione urbano del Nord America; Communitech, nella regione di Waterloo, hub pubblico-privato che segue una comunità di oltre 1.000 imprese tecnologiche, dalle startup alle scale-up; e il DMZ della Toronto Metropolitan University, incubatore che dichiara di aver sostenuto oltre 2.600 startup, con oltre 3,1 miliardi di dollari canadesi raccolti complessivamente dalle imprese accompagnate.

Per le imprese italiane il comparto offre opportunità concrete. Le aziende specializzate nello sviluppo software, nell'intelligenza artificiale applicata al marketing, nell'analisi avanzata dei clienti, nell'automazione dei processi commerciali e nella consulenza di strategia digitale possono trovare un mercato ricettivo, soprattutto proponendo soluzioni SaaS agili, scalabili e adattabili alle esigenze locali. Il posizionamento può essere quello di fornitore diretto oppure di partner di integratori locali, agenzie digitali, incubatori e cluster tecnologici.

2. Sviluppo software su misura e trasformazione digitale

La trasformazione digitale è oggi una delle principali priorità strategiche per imprese, pubbliche amministrazioni e organizzazioni canadesi. L'adozione di nuove tecnologie, l'automazione dei processi, la migrazione verso il cloud e l'integrazione dell'intelligenza artificiale stanno modificando il modo in cui le organizzazioni sviluppano prodotti, gestiscono le operazioni e interagiscono con clienti e partner. Ne deriva una domanda crescente di servizi di sviluppo software su misura e di consulenza per la trasformazione digitale, rivolta sia alle grandi imprese sia alle PMI impegnate nella modernizzazione dei propri sistemi informativi.

Le imprese canadesi cercano partner tecnologici capaci di progettare, sviluppare e integrare soluzioni su misura. Tra gli ambiti di maggiore interesse figurano lo sviluppo di applicazioni aziendali, l'integrazione di sistemi ERP e CRM, le piattaforme cloud-native, la modernizzazione dei sistemi legacy, le architetture a microservizi, le applicazioni mobili, l'Internet of Things, l'automazione dei processi e l'integrazione di funzioni di intelligenza artificiale e machine learning.

Dato di mercato

Secondo l'Annual Survey of Service Industries di Statistics Canada, il comparto dei servizi di progettazione di sistemi informatici (Computer Systems Design and Related Services, NAICS 5415) ha registrato nel 2024 ricavi operativi pari a 113,0 miliardi di dollari canadesi, in crescita del 6,5% sull'anno precedente.² I ricavi restano concentrati in poche province tecnologiche, come mostra la tabella seguente.

Provincia	Quota dei ricavi operativi del comparto (2024)
Ontario	51,3%
Québec	23,8%
British Columbia	13,7%
Alberta	6,8%

L'ecosistema canadese offre una rete strutturata di organizzazioni a sostegno dell'innovazione. TECHNATION, principale associazione nazionale dell'industria tecnologica, dichiara di rappresentare oltre 40.000 aziende dei settori ICT, software e servizi digitali. Il Toronto Region Board of Trade sostiene iniziative per l'adozione di soluzioni digitali nelle imprese, mentre il Vector Institute è uno dei principali centri di eccellenza nell'intelligenza artificiale applicata all'industria. A Toronto opera inoltre il MaRS Discovery District; a Montréal un ruolo analogo è svolto da IVADO, Mila, Centech, CEIM e Scale AI, che favoriscono il trasferimento tecnologico tra università, centri di ricerca e imprese.

Leve pubbliche

Due leve rafforzano la competitività del comparto. La Strategia Pan-Canadese per l'Intelligenza Artificiale, tra le prime iniziative nazionali al mondo dedicate all'IA, sostiene ricerca, trasferimento tecnologico e adozione da parte delle imprese. Il programma federale di incentivi fiscali Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) riconosce alle società private controllate dal Canada un credito d'imposta rimborsabile fino al 35% sulle spese ammissibili di ricerca e sviluppo; il tetto di spesa agevolabile è stato elevato a 6 milioni di dollari canadesi dal Bilancio 2025.³

Le opportunità sono particolarmente rilevanti nei comparti manifatturiero, finanziario, sanitario, logistico, retail, energia e pubblica amministrazione, dove la trasformazione digitale è una priorità. Le imprese italiane possono proporsi come fornitori diretti di soluzioni software o come partner tecnologici di integratori di sistemi, società di consulenza e grandi imprese impegnate nella modernizzazione delle proprie infrastrutture digitali.

Sintesi strategica

Il comparto è ricettivo e maturo, ma l'accesso non dipende dalla sola qualità tecnologica: pesano la fiducia sui dati e la conformità. In Québec si applica la Loi 25, comprese le regole sul consenso e sulle decisioni automatizzate, insieme al quadro federale sulla protezione dei dati personali. Questi elementi, trasversali all'intero mercato canadese, sono trattati al Capitolo 5 del documento di analisi di settore, cui si rinvia.

Fonti

1. IAB Canada, Internet Advertising Revenue Survey, risultati 2025: mercato della pubblicità digitale a circa 21,1 miliardi di dollari canadesi, in crescita di circa il 16% sull'anno precedente.
2. Statistics Canada, The Daily, Software development and computer services, 2024 (11 marzo 2026).
<https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/260311/dq260311c-eng.htm>
3. Department of Finance Canada, riforma del programma Scientific Research and Experimental Development (SR&ED), Bilancio 2025: aliquota rafforzata del 35% per le società private controllate dal Canada e tetto di spesa agevolabile elevato a 6 milioni di dollari canadesi.