



**Consultation publique du Gouvernement du Canada -
Investir dans la position concurrentielle du Canada**

Mémoire de Montréal International

Présenté au Groupe d'étude sur les politiques en matière
de concurrence

11 janvier 2008

Table des matières

Table des matières	2
Introduction	3
Réponses à une sélection de questions du document de consultation	4
Recommandation #1.....	5
Recommandation #2.....	7
Recommandation #3.....	8
Recommandation #4.....	9
Recommandation #5.....	12
Recommandation #6.....	12
Recommandation #7.....	13
Recommandation #8.....	14
Recommandation #9.....	15
Recommandation #10.....	16
Recommandation #11.....	17
Recommandation #12.....	18
Conclusion	19
À propos de Montréal International	19
Synthèse des recommandations	20

Introduction

Tel qu'indiqué dans le document de consultation préparé par le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, plusieurs études récentes, dont celles du Forum économique mondial et du *Conference Board* du Canada, démontrent que le Canada perd du terrain en matière de compétitivité. Une grande partie de ce recul est attribuable à la faiblesse relative du Canada sur les plans de l'innovation, de la technologie et de la productivité.

Dans la même voie, la dernière édition du *Business Environment Rankings* du groupe *Economist Intelligence Unit* constate que le niveau d'attractivité du climat d'affaires du Canada pour la période 2008-2012, bien qu'excellent, ne sera pas aussi élevé qu'au cours des dernières années. En effet, à l'échelle internationale, le Canada se classe au 4^e rang pour la période 2008-2012, tandis qu'il occupait auparavant le 2^e rang.

La région métropolitaine de Montréal, territoire couvert par Montréal International (MI), profite de l'excellence de l'environnement d'affaires canadien dans lequel elle se retrouve et qui, depuis quelques années, affiche une performance macroéconomique supérieure parmi les pays du G7. Le Canada se démarque notamment au niveau des systèmes d'éducation et de santé, de la croissance économique, de la création d'emplois et de la saine gestion des finances publiques.

De la même façon, les différents enjeux que doit confronter le Canada pour renforcer sa capacité d'attraction se posent également, à des degrés différents, pour la région métropolitaine de Montréal.

Dans les pays misant sur le savoir comme le Canada, l'attractivité des territoires passe avant tout par l'attractivité de leurs grandes agglomérations urbaines. Les entreprises de la nouvelle économie, caractérisées par un rôle central des technologies de pointe et des connaissances de haut niveau, tendent en effet à se localiser à proximité des masses critiques de centres de recherche et de formation, de talents et de capitaux que l'on retrouve au sein des grands centres urbains comme Montréal. Elles optimisent ainsi leur capacité d'innovation, de productivité et de croissance.

Si les secteurs de haut savoir sont essentiellement urbains, c'est parce qu'on y retrouve, de façon concentrée, la recherche porteuse de percées scientifiques et technologiques, les ressources éducatives les plus à l'avant-garde des connaissances et les structures de support du savoir, y compris les plates-formes technologiques les plus innovatrices. Cette concentration est indispensable pour susciter l'interactivité entre les intervenants, une clé du processus d'innovation et de créativité.

MI accueille très favorablement l'intention du Groupe d'étude d'investir dans la position concurrentielle du Canada afin de relever les défis de compétitivité et d'attractivité auxquels il est confronté et d'assurer ainsi sa prospérité économique présente et future.

Le présent mémoire répond à quelques-unes des questions posées dans le document de consultation du Groupe d'étude qui touchent directement les mandats de MI, ou qui sont en périphérie de ses activités. MI s'appuiera ensuite sur son mandat de promotion et de prospection des investissements étrangers et des organisations internationales, ainsi que sur son expertise, autant sur le terrain qu'en matière d'analyse économique, pour émettre une série de recommandations.

Réponses à une sélection de questions du document de consultation

• Question 1 (p. 17 du document de consultation)

Les Canadiens devraient-ils s'inquiéter des prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers? Quelle importance la propriété et le contrôle des activités commerciales canadiennes ont-ils pour les perspectives économiques du pays et la création d'emplois pour les Canadiens?

Réponse

Selon une nouvelle étude de Statistique Canada¹, les entreprises sous contrôle étranger, par rapport aux entreprises sous contrôle canadien :

- ont une productivité du travail plus élevée;
- rémunèrent mieux leurs travailleurs;
- sont plus susceptibles d'avoir un siège social au Canada;
- innovent dans tous les secteurs plus souvent;
- sont plus susceptibles d'être dotées d'une division de R-D;
- sont plus susceptibles d'utiliser des technologies de pointe.

Il est donc stratégique pour la compétitivité de l'économie canadienne de favoriser l'attraction, l'expansion et la rétention des entreprises étrangères en sol canadien. Pour plusieurs acteurs du développement économique, il s'agit en effet d'autant d'occasions d'affaires de créer de la valeur et de favoriser la croissance des entreprises. D'autres cependant craignent qu'un jour notre pays ne soit plus maître de son activité économique. Ces craintes ont en particulier été alimentées par l'importante vague de fusions et acquisitions (F-A) qui a récemment touché de grandes entreprises canadiennes. Alcan, Falconbridge, Inco, Domtar et Stelco, pour ne nommer que celles-là, sont au nombre des entreprises canadiennes qui sont passées aux mains d'intérêts étrangers au cours des derniers mois.

Il y a par contre toujours deux côtés à une médaille. Si les entreprises d'ici sont sujettes à des F-A, il ne faut pas oublier que certaines de nos entreprises sont aussi très actives dans cette arène. C'est ce qui caractérise souvent les petites économies ouvertes comme celles du Canada et du Grand Montréal où les entreprises, pour soutenir leur croissance, ont davantage besoin d'accéder aux marchés internationaux. Pensons notamment à Goldcorp, Garda, Couche-Tard et Thomson qui ont toutes récemment fait l'acquisition de sociétés étrangères pour assurer leur développement.

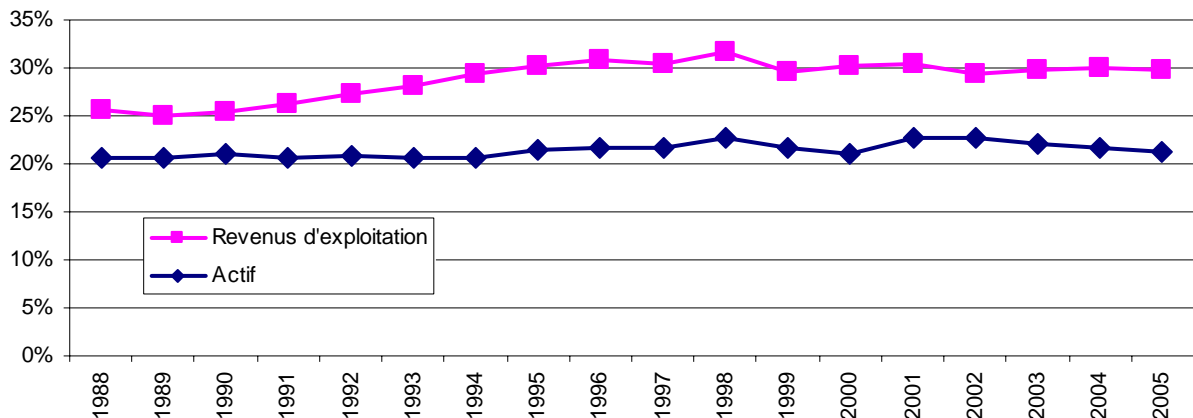
La réalité statistique et les études présentent un portrait qui est contraire à la croyance populaire voulant que l'économie canadienne soit de plus en plus contrôlée par de grandes sociétés étrangères qui, lentement mais sûrement, acquièrent la propriété des principaux fleurons industriels canadiens.

Selon le dernier rapport *La Loi sur les déclarations des personnes morales* analysé par Statistique Canada², la part du contrôle étranger dans l'économie canadienne est demeurée relativement stable au cours des dernières années. Les sociétés sous contrôle étranger sont, en 2005 (année la plus récente pour laquelle les données sont disponibles), à l'origine de 21,2% de l'actif des sociétés au Canada. Tel qu'illustré au graphique 1, ce pourcentage a très peu varié durant la période 1988-2005, se maintenant entre 20,5% (1988) et 22,8% (2001).

¹ *Liaisons globales : Les multinationales au Canada : aperçu des recherches à Statistique Canada, John R. Baldwin et Guy Gellatly, novembre 2007.*

² *L'application de la Loi sur les déclarations des personnes morales relève de Statistique Canada, sous l'autorité du ministre de l'Industrie. La Loi a pour objet la collecte de données sur la situation financière et sur la propriété des sociétés qui exercent des activités commerciales au Canada, et l'utilisation de ces données en vue d'évaluer l'ampleur du contrôle des non-résidents sur l'économie des sociétés canadiennes ainsi que les effets qui s'y rattachent.*

Graphique 1
Part sous contrôle étranger de l'actif et des
revenus d'exploitation canadiens (%)
 1988-2005



Source : Statistique Canada, *La Loi sur les déclarations des personnes morales*

Quant aux revenus d'exploitation, ils sont attribuables dans une proportion de 29,9% aux sociétés sous contrôle étranger. Cette part a graduellement augmenté d'environ cinq points de pourcentage au cours de la dernière décennie pour ensuite demeurer relativement stable depuis 2000.

Il serait très étonnant que les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers au cours des années 2006 et 2007 aient modifié de façon marquée les tendances lourdes et stables des dernières années.

Considérant que les entreprises sous contrôle étranger procurent de multiples avantages économiques au Canada et qu'elles sont, à plusieurs égards, plus performantes que les entreprises sous contrôle canadien;

Considérant également que la part sous contrôle étranger de l'actif canadien est demeurée relativement stable depuis 1988, gravitant autour de 20%, et que les Canadiens n'ont donc pas à s'inquiéter outre mesure des prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers;

Recommandation #1

Il est recommandé de **continuer à soutenir activement les activités de promotion et de prospection des investissements étrangers au Canada et de mieux communiquer les impacts positifs des sociétés étrangères sur la croissance économique et la création d'emplois au Canada**. Bien entendu, dans le cas des dossiers de F-A, avant d'engager des actions de promotion et de prospection, il serait souhaitable de s'assurer que l'investissement de l'acquéreur ne vienne pas réduire l'activité canadienne ou encore générer un impact stratégique défavorable aux intérêts canadiens.

À cet égard, le gouvernement du Canada doit continuer de miser sur des organismes régionaux de développement économique comme MI qui sont des partenariats privé-public et qui placent l'attraction d'investissements étrangers, de talents et d'organisations internationales au cœur de leurs mandats. Les grandes villes sont aujourd'hui devenues les moteurs de l'attractivité. Le Canada doit viser à créer et soutenir des environnements urbains qui sauront attirer les meilleurs investissements et talents de partout dans le monde.

• **Question 2 (p. 17 du document de consultation)**

Quelle est l'importance de la présence du siège social d'une entreprise à l'égard des perspectives économiques du Canada et à la capacité de créer des emplois et des débouchés pour les Canadiens? Quelle importance devrait-on accorder aux sièges sociaux divisionnaires? Quels facteurs pourraient influencer sur le choix de leur emplacement?

Réponse

L'importance pour des territoires comme le Canada et le Grand Montréal de conserver ses sièges sociaux et d'attirer d'autres sièges ou des fonctions de gouverne n'est plus à démontrer. Cette importance repose essentiellement sur trois facteurs. D'abord, on associe aux sièges sociaux un certain prestige qui contribue à l'image et au rayonnement international des centres urbains. Ensuite, les sièges sociaux engendrent dans leur sillage une demande soutenue de services financiers et de services professionnels aux entreprises. Enfin, les sièges sociaux procurent des emplois bien rémunérés, à haute valeur ajoutée, qui enrichissent et solidifient l'assise économique des centres urbains.

Selon les plus récentes données de Statistique Canada, le poids des entreprises étrangères dans le nombre total d'emplois des sièges sociaux en 2007 est de 21,2% dans le Grand Montréal et de 32,9% dans l'ensemble canadien (voir tableau 1). Depuis 1999, le niveau global d'emplois dans les sièges sociaux du Grand Montréal a été relativement stable tandis qu'il a connu un taux de croissance annuel moyen (TCAM) de 1,1% à l'échelle canadienne. Pendant la même période, l'emploi total au Canada a progressé à un TCAM de 2,3%, soit plus du double que le rythme de croissance de l'emploi dans les sièges sociaux.

**Tableau 1
Emplois dans les sièges sociaux, 1999-2007**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Grand Montréal	36 763	35 959	33 643	34 061	35 584	35 905	36 893	36 054	36 576
Domestique	27 858	29 197	27 048	28 243	27 789	28 844	29 461	28 735	28 834
Étranger	8 905	6 762	6 595	5 818	7 795	7 061	7 432	7 319	7 742
Canada	157 994	154 412	157 775	161 611	167 141	168 436	174 882	170 072	170 427
Domestique	107 643	109 476	108 734	109 510	106 798	109 438	113 838	114 842	114 277
Étranger	50 351	44 936	49 041	52 101	60 343	58 998	61 044	55 230	56 150

Source : Tableaux personnalisés provenant du Registre des entreprises de Statistique Canada

Dans la mouvance économique des dernières années où le capital humain est indéniablement devenu la principale source d'avantage concurrentiel des activités à valeur ajoutée dont notamment les activités de sièges sociaux, les priorités de localisation des entreprises ont évolué de la façon suivante :

XX^e siècle
La localisation est fondamentale

Facteurs clés de localisation :

- Compétences standardisées
- Réseau de transports
- Terrain, immobilier
- Ressources naturelles
- Accès aux marchés
- Coûts
- Infrastructures industrielles
- Incitatifs liés au capital

XXI^e siècle
L'innovation est fondamentale

Facteurs clés de localisation :

- Compétences spécialisées
- Réseau universitaire
- Masses critiques en haute technologie
- Ressources distinctives en recherche
- Accès au capital de risque
- Collaboration universités/entreprises
- Infrastructures technologiques
- Incitatifs liés à la R-D

Source : Inspirée de Buck Consultants International, WAIPA Workshop, Genève, 9 mars 2007.

Dans la nouvelle économie mondiale, les facteurs clés de la colonne de gauche du schéma ci-haut demeurent des facteurs de base importants mais sont souvent moins déterminants et distinctifs que ceux qui définissent la capacité d'innovation d'une région donnée (colonne de droite).

Recommandation #2

Faire de la créativité, du savoir et de l'innovation les piliers de l'identité économique du Canada et de ses centres urbains. Pour assurer sa compétitivité, le Canada doit favoriser l'attraction et la rétention d'activités à haute valeur ajoutée telles les sièges sociaux et développer des grappes de haute technologie qui lui permettent de profiter d'une position enviable au sein des chaînes de valeur mondiales des entreprises et des grands réseaux mondiaux d'innovation. À ce chapitre, les parcs technologiques constituent un moyen efficace de stimuler l'économie du savoir en favorisant une culture d'innovation et le transfert technologique, et en améliorant la compétitivité des entreprises.

Dans le contexte de l'économie du savoir où le système régional d'innovation est un vecteur clé de la capacité d'attraction d'investissements et de sièges sociaux, le Canada se doit d'améliorer sa position concurrentielle. Autrement, l'emploi dans les sièges sociaux continuera de croître à un rythme beaucoup plus faible que l'emploi en général.

- **Question 3 (p. 21 du document de consultation)**

Quels changements à la Loi sur Investissement Canada et au régime d'examen des investissements aideraient le Canada à faire face aux défis et à la complexité de l'économie mondiale d'aujourd'hui, compte tenu des contraintes imposées par les obligations internationales du Canada?

Réponse

Avec la montée récente des F-A au Canada, plusieurs acteurs économiques ont suggéré de légiférer contre les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers. Dans un élan de nationalisme, il est certes tentant de se prononcer en faveur d'une révision des restrictions réglementaires. Cependant, en réalité, il ne faudrait pas oublier que le Canada est déjà parmi les pays membres de l'OCDE où les restrictions aux investissements directs étrangers (IDE) entrants sont les plus sévères.

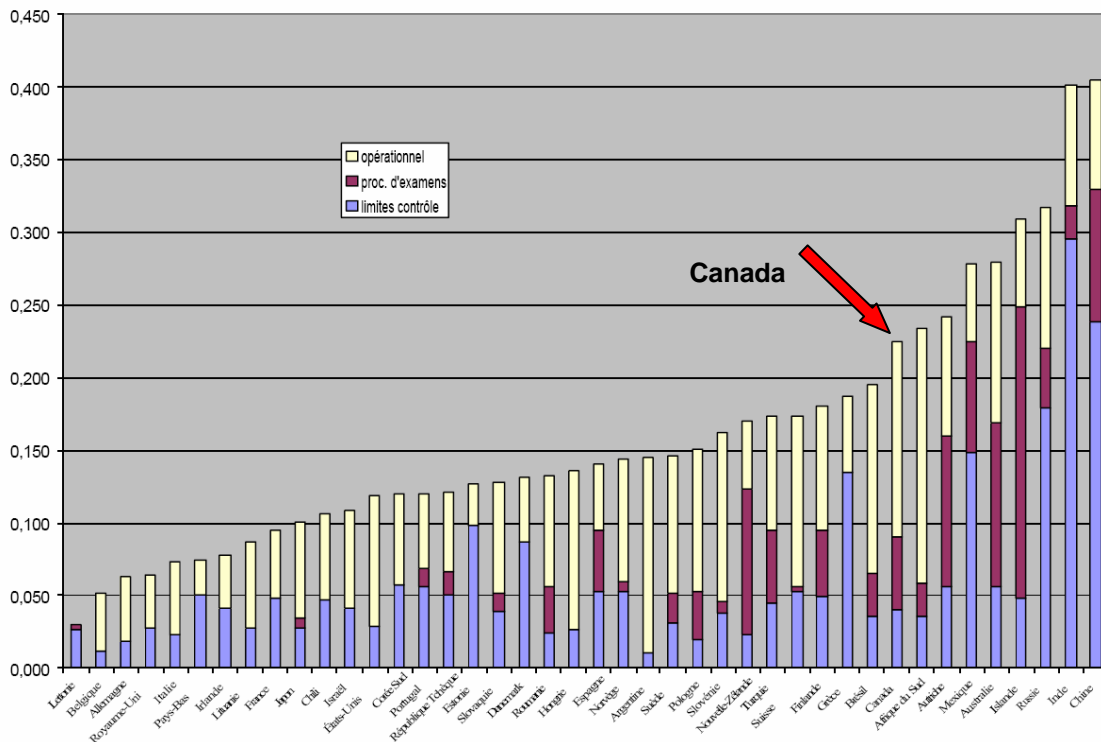
En décembre 2006, une étude de l'OCDE³ présentait une mesure des restrictions réglementaires à l'égard des IDE entrants au sein des pays membres de l'OCDE et 13 pays non-membres. L'approche couvrait trois catégories de restrictions : les limites sur la part de firmes domestiques pouvant être détenues par le capital étranger, les procédures d'examen sélectif et de notification, et les restrictions concernant la gestion et les opérations des entreprises.

Tel que l'indique le graphique 2, l'indice de restrictions réglementaires de l'OCDE classe le Canada comme l'un des pays les plus contraignants pour l'IDE. Cet indice mesure les déviations par rapport au « traitement national » c'est-à-dire les discriminations à l'encontre des investissements étrangers. Parmi les pays membres de l'OCDE, seuls l'Islande, l'Australie, le Mexique et l'Autriche se classent derrière le Canada. L'indice du Canada s'établit à 0,228, comparativement à 0,148 en moyenne pour les pays membres de l'OCDE. De plus, des pays non-membres de l'OCDE comme la Turquie, la Hongrie, l'Argentine et la République Tchèque, pour ne nommer que ceux-là, sont considérés comme étant plus ouverts à l'IDE que le Canada. Soulignons que la performance du Canada est particulièrement restrictive en ce qui concerne la gestion et les opérations des entreprises ainsi que les procédures d'examen sélectif et de notification.

³ L'indice OCDE des restrictions réglementaires sur les investissements en provenance de l'étranger : révisions et extension à plus de pays, Takeshi Koyama et Stephen S. Golub, décembre 2006.

Par ailleurs, au troisième trimestre de 2007, pour la première fois en plus de 10 ans, le bilan net des investissements directs du Canada, soit la différence entre les IDE canadiens à l'étranger et les IDE au Canada, est légèrement négatif. Cependant, depuis le début de 2007, la grande partie de la chute de ce bilan net est attribuable à l'effet du taux de change.

Graphique 2
Indice multisectoriel* de restrictions réglementaires, par type de restrictions, 2006



Source : OCDE, *L'indice OCDE des restrictions réglementaires sur les investissements en provenance de l'étranger, 2006*
* L'indice couvre les secteurs et sous-secteurs suivants : services professionnels (juridique, comptable, architecture et ingénierie), télécommunications (téléphonie par fil et téléphonie sans-fil), construction, distribution, finance (assurance et activité bancaire), tourisme, transport (aérien, maritime et terrestre), électricité et manufacturier.

C'est donc dire que dans l'ensemble de la dernière décennie, les sociétés canadiennes détenaient un stock d'IDE à l'étranger plus élevé que celui détenu par des sociétés étrangères en territoire canadien. De surcroît, en l'absence des fluctuations marquées des derniers mois du taux de change, le bilan net serait toujours positif. Un resserrement des restrictions réglementaires pourraient entraîner des représailles d'autres pays et ainsi nuire aux sociétés canadiennes qui, grâce à leur accès aux technologies, expertises et marchés étrangers, sont prospères et concurrentielles.

Recommandation #3

Le gouvernement du Canada ne doit pas resserrer sa Loi sur Investissement Canada et son régime d'examen des investissements. Au contraire, le Canada doit libéraliser davantage son cadre réglementaire de façon à rejoindre à tout le moins la moyenne des pays membres de l'OCDE et à maximiser les bénéfices économiques découlant des échanges bilatéraux d'IDE qu'il entretient avec les autres pays du monde.

- **Question 4 (p. 31 du document de consultation)**

Comment le gouvernement devrait-il adapter ses politiques pour promouvoir les investissements directs et les acquisitions à l'étranger par des Canadiens? Existe-t-il des mesures adoptées par d'autres pays qui sont pertinentes pour le Canada?

Réponse

Tel que l'indique le document de consultation, les études convergent plus que jamais pour affirmer que les sociétés multinationales sont plus performantes que les sociétés nationales à bien des égards, notamment sur le plan technologique, de l'innovation, de la productivité, des exportations et de la création d'emplois. De nos jours, les sociétés multinationales jouent un rôle de premier plan au sein des échanges économiques mondiaux.

Compte tenu de la petite taille et du potentiel limité du marché intérieur canadien, il est crucial pour la croissance des entreprises nationales d'accéder rapidement et efficacement aux marchés étrangers. Une des clés du succès économique du Canada dépend donc de la capacité de ces entreprises à réussir leur processus d'investissements directs à l'étranger et à devenir des leaders d'envergure mondiale.

Contrairement à la croyance populaire voulant que les IDE sortants se traduisent en pertes d'emplois et de revenus pour les pays émetteurs, la réalité économique démontre plutôt qu'ils génèrent d'importantes retombées positives, spécialement lorsque les pays exportateurs jouissent d'économies développées et matures, comme c'est le cas du Canada. En effet, une section du *World Investment Report 2006* de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) en arrive à la conclusion que les IDE sortants ont généralement un impact positif, tant sur la croissance des entreprises que sur la compétitivité du pays exportateur d'investissement.

Selon le même rapport, plusieurs pays reconnaissent aujourd'hui l'importance stratégique de soutenir les IDE sortants de leurs entreprises et ont mis en place des stratégies proactives pour en faire la promotion. Selon un sondage mené par la CNUCED entre janvier et mars 2006, ce sont les agences de promotion commerciale et les agences de promotion de l'investissement (API - comme MI) qui sont habituellement les organismes mandatés pour promouvoir les IDE sortants. Ces agences possèdent déjà des réseaux d'expertises à l'étranger et se spécialisent dans les activités de promotion et de conseils stratégiques. Le tableau 2 présente la position de certains pays développés quant à la promotion des IDE sortants.

Tableau 2
La promotion de l'IDE sortant parmi une sélection de pays développés

	Effectue la promotion de l'IDE sortant	Planifie commencer la promotion de l'IDE sortant	Ne planifie pas commencer la promotion de l'IDE sortant
Pays développés	Autriche, France, Hongrie, Italie, Japon, Norvège, Slovaquie, Espagne (Catalogne)	République Tchèque, Lituanie	Lettonie, Malte, Royaume-Uni

Source : CNUCED, *World Investment Report 2006*

Recommandation #4

Le gouvernement du Canada doit développer une stratégie proactive de promotion de l'IDE sortant de façon à soutenir l'expansion des entreprises innovantes sur les marchés mondiaux. Considérant que la valeur plus élevée du dollar canadien rend actuellement les actifs étrangers plus attrayants pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada devrait profiter de l'occasion pour s'inspirer des meilleures pratiques des pays développés faisant déjà la promotion de l'IDE sortant. Le tableau 3 présente à cet égard une série de services offerts par ces pays. Bien entendu, à travers cette éventuelle stratégie de promotion de l'IDE sortant, le gouvernement du Canada devra s'assurer de baliser ses mesures de soutien de façon à favoriser

uniquement les projets d'investissement considérés comme procurant un avantage net pour l'économie canadienne.

Enfin, MI est favorable à la mise sur pied d'un fonds d'investissements directs à l'étranger (FIDE) dans le but d'épauler les entreprises dans leur démarche d'expansion à l'étranger, telle que le recommande la Chambre de commerce du Montréal métropolitain dans une étude⁴ sur le sujet parue en 2005. Selon cette étude, le Canada constituerait le seul pays du G7 à ne pas avoir de tel fonds.

Tableau 3
Services offerts par les agences de promotion de certains pays développés en matière de promotion de l'IDE sortant

Pays	Services d'information	Services de mise en relation	Incitatifs	Études de faisabilité	Soutien législatif	Soutien à la formation
Autriche	X	X	X	X	X	
France	X	X		X	X	
Hongrie	X	X		X		
Italie	X	X	X	X	X	X
Japon	X	X		X	X	X
Norvège	X	X	X	X		X
Slovénie	X	X		X	X	X
Espagne (Catalogne)	X	X	X	X	X	X

Source : CNUCED, *World Investment Report 2006*

• **Questions 5 et 6 (p. 35 du document de consultation)**

Comment le Canada peut-il mieux promouvoir l'IDE au pays? Quelles modifications à sa politique pourraient contribuer à atteindre cet objectif?

Quelles incidences un dollar canadien ayant une valeur plus élevée a-t-il sur l'attrait concurrentiel du Canada pour les investisseurs?

Réponses

À l'instar des autres centres urbains du Canada, les IDE entrants sont d'une importance cruciale pour le développement économique du Grand Montréal. Selon les plus récentes perspectives⁵ de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), les entreprises sous contrôle étranger devraient effectuer des dépenses en immobilisation de 4,5 G\$ dans la région métropolitaine de Montréal en 2007, ce qui constitue 42,9% de tous les investissements privés prévus.

On dénombre environ 1 400 établissements étrangers dans le Grand Montréal, employant au total plus de 133 000 salariés, auxquels s'ajoutent plus de 90 000 emplois indirects. Selon une étude d'impact de l'ISQ commandée par MI, ces établissements représentent 15% du PIB métropolitain et génèrent annuellement à eux seuls environ 3,4 G\$ de revenus gouvernementaux.

Dans les trois secteurs de haute technologie du Grand Montréal, soit l'aérospatiale, les sciences de la vie et les technologies de l'information et des communications (TIC), près de 30% de tous

⁴ *Étude sur la pertinence d'un outil de financement des investissements directs des entreprises québécoises à l'étranger, 87 pages, 2005.*

⁵ *Bulletin Investissements sous contrôle étranger, Perspectives préliminaires 2007, Décembre 2007.*

les emplois sont attribuables aux filiales de sociétés étrangères. Les IDE appuient donc directement le développement et le renforcement de l'économie du savoir de la région montréalaise et du Canada dans son ensemble. Il est nécessaire de se donner les moyens de mieux les promouvoir afin de les attirer, les retenir et leur permettre de se développer ici et de contribuer activement au dynamisme économique canadien.

Les facteurs de l'environnement international

La bataille pour l'attraction des IDE est loin d'être facile. Les résultats du Canada et du Grand Montréal ne dépendent pas seulement de leur capacité d'attraction mais également de certains facteurs de la conjoncture externe. En effet, les IDE sont hautement sensibles aux aléas économiques et aux forces concurrentielles de la mondialisation des marchés. Au cours des dernières années, trois grands facteurs sont venus considérablement affecter l'attractivité du Canada et du Grand Montréal, lesquels commandent des mesures ciblées et spécifiques.

a) L'attractivité croissante des grands pays émergents comme la Chine et l'Inde

L'attractivité croissante de ces grands pays émergents, qui se retrouvent aujourd'hui parmi les principaux pays récepteurs d'IDE, fait en sorte qu'il est plus difficile de convaincre des entreprises d'investir au Canada. Le recours à l'impartition, devenu systématique dans le secteur manufacturier, se répand maintenant à grande vitesse dans bien d'autres secteurs et c'est là l'élément nouveau du phénomène.

Des activités du secteur des services jusqu'à tout récemment considérées comme stratégiques sont maintenant délocalisées vers des pays tels l'Inde et la Chine qui gravissent rapidement les échelons dans l'escalier des valeurs ajoutées. Les investisseurs sont de plus en plus attirés par ces grandes économies qui offrent non seulement des coûts de production compétitifs, mais aussi l'accès à un immense marché dynamique.

Les résultats d'une enquête de la CNUCED⁶ menée auprès de 325 des plus grandes sociétés multinationales démontrent que la Chine et l'Inde occupent respectivement le premier et troisième rang des destinations les plus attrayantes d'ici 2009 pour y mener des activités, non pas manufacturières, mais de recherche et développement. Les États-Unis sont l'autre pays faisant partie du Top 3.

b) L'intensification de la concurrence en matière de promotion de l'investissement et d'incitatifs

Les industries et les activités à haute valeur ajoutée sont convoitées par un nombre croissant d'API et celles-ci sont plus agressives, plus compétitives et mieux préparées que jamais pour gagner la course de l'investissement étranger. En d'autres termes, ce n'est pas seulement la quantité de joueurs qui augmente, mais aussi leur qualité, leur professionnalisme et leur caractère proactif.

Devant cette vive compétition, l'offre d'incitatifs à l'investissement des gouvernements s'est accélérée de façon souvent démesurée au cours des dernières années, spécialement aux États-Unis. En effet, là où le libre marché est théoriquement roi et maître, les administrations publiques américaines n'hésitent pas à offrir aux entreprises d'alléchants incitatifs, surtout lorsqu'il s'agit d'attirer des projets d'envergure dans des secteurs de haute technologie.

Les incitatifs sont une condition nécessaire mais non suffisante à la compétitivité économique. Les entreprises prennent leur décision d'investissement en se basant sur un ensemble de facteurs clés tels la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée, la présence d'infrastructures stratégiques, l'environnement réglementaire et commercial, la qualité de la vie, etc. Néanmoins, les incitatifs permettent souvent à une région de se distinguer par rapport aux autres possédant des caractéristiques semblables. Ce rôle que joue les incitatifs est amplifié dans le contexte de

⁶ CNUCED, *World Investment Report 2005*.

mondialisation de l'économie du savoir où les projets d'investissements étrangers sont hautement mobiles et disposent de multiples possibilités de choix de sites.

Il n'est pas rare aux États-Unis que les autorités municipales, régionales et de l'État ainsi que le milieu institutionnel et universitaire collaborent et contribuent chacun à leur façon au montage du panier d'incitatifs. L'analyse des plus récents cas d'incitatifs offerts à des entreprises pour qu'elles réalisent leur projet d'envergure en sol américain démontre que certaines d'entre elles bénéficient désormais de ratios supérieurs à un million de dollars américains d'incitatifs par emploi créé. Rappelons qu'environ 60% des IDE entrants au Canada sont l'œuvre de sociétés américaines et que celles-ci ont plus que jamais l'habitude de tabler sur d'importants incitatifs qu'elles se font offrir aux États-Unis.

Recommandation #5

Compte tenu de l'ampleur que prend les incitatifs aux États-Unis, il est recommandé **d'améliorer la rapidité d'action et la coordination du Canada et des gouvernements provinciaux lors du montage d'incitatifs consacrés à l'attraction et à la rétention de projets structurants et d'envergure mondiale.**

Les différentes régions des États-Unis n'hésitent pas à mettre en place des fonds spéciaux et parfois discrétionnaires pour attirer le faible nombre de grands projets stratégiques qui ont lieu annuellement.

La présence d'un grand leader industriel a pour effet d'attirer d'autres entreprises dans son sillage. Il renforce le secteur d'activité du pays qui l'abrite et lui donne une image forte sur la scène internationale. De plus, il contribue à l'insertion des entreprises du pays dans les chaînes de valeur mondiales.

Par ailleurs, les juridictions sont de plus en plus nombreuses à arrimer étroitement leur offre d'incitatifs à leur stratégie de développement économique, particulièrement le volet industriel, qui tend à privilégier des secteurs. La présence de pôles sectoriels de classe mondiale est un facteur déterminant dans l'attraction des meilleurs talents et entreprises. Devant une concurrence en développement économique qui tend à se raffiner et à se sur-spécialiser, le Canada se doit de miser sur ses forces sectorielles, celles qui lui permettent de se distinguer sur la scène internationale et qui ont pour fil conducteur la créativité.

Le gouvernement du Canada a bien compris cet enjeu alors que dans le cadre de sa récente stratégie des sciences et de la technologie, il a décidé de concentrer ses énergies et ses ressources à travers quatre axes de priorités sectorielles (*Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada – p.13*), soit :

- Sciences et technologies de l'environnement
- Ressources naturelles et énergie
- Sciences et technologies de la santé et sciences de la vie connexes
- Technologies de l'information et des communications

Pour favoriser le succès économique du Canada, il a donc été convenu que les efforts seraient plus ciblés et plus stratégiques, orientés vers les domaines où le Canada possède des forces distinctives.

Recommandation #6

Mettre en place des programmes d'incitatifs à l'investissement ciblés pour soutenir les domaines sectoriels considérés comme prioritaires par le gouvernement du Canada.

Le gouvernement devrait, à l'instar de ce qui est pratiqué chez la majorité des territoires observés, s'assurer d'arrimer étroitement son offre d'incitatifs avec sa stratégie des sciences et

de la technologie, qui tend à cibler des secteurs. À ce chapitre, le gouvernement du Canada devrait s'inspirer de son nouveau programme dédié au secteur de l'aérospatiale intitulé *Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense (ISAD)* pour mettre en place des mesures similaires, spécifiques aux autres secteurs prioritaires de l'économie canadienne.

La réduction de l'impôt général sur le bénéfice des sociétés de 22,12 % à 15 % d'ici 2012 annoncée dans la dernière mise à jour budgétaire du gouvernement fédéral aura certainement un effet positif sur l'attractivité du Canada. Pour être encore plus efficace en matière de promotion des investissements, le régime fiscal de base du Canada aurait avantage à être complété par des programmes d'incitatifs ciblés sur le plan sectoriel et concurrentiels.

Recommandation #7

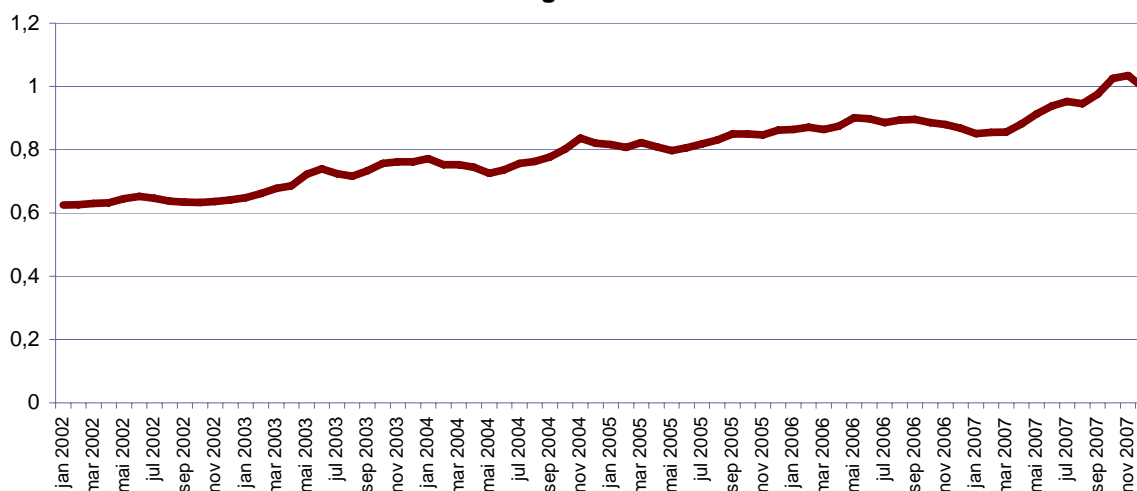
Renforcer la compétitivité du programme fédéral d'encouragements fiscaux pour la RS-DE.

À ce sujet, MI a accueilli favorablement la récente consultation publique lancée par le gouvernement du Canada visant à améliorer le programme d'encouragements fiscaux pour la RS-DE en vue de stimuler la compétitivité et la prospérité de l'économie du pays. MI a soumis conjointement avec *Toronto Region Reseach Alliance (TRRA)* un mémoire où il traite des enjeux et formule des recommandations sur les mesures à prendre pour soutenir les petites et moyennes entreprises. **En outre, MI et TRRA commanditent une étude spéciale sur les changements à apporter au programme afin d'accroître les investissements en R-D effectués par les grandes entreprises multinationales du Canada et d'ailleurs. Les résultats préliminaires de cette étude sont attendus à la fin de janvier 2008.**

c) L'appréciation marquée du dollar canadien par rapport à la devise américaine

La hausse colossale du dollar canadien face au dollar américain, de 59,5% entre janvier 2002 et décembre 2007, constitue le troisième facteur externe qui affecte l'attrait concurrentiel du Canada et du Grand Montréal pour les investisseurs. En effet, cette appréciation marquée du dollar canadien, qui a fracassé tous les records historiques, tend à rendre les actifs et le territoire canadiens moins attrayants pour les investisseurs étrangers, spécialement les investisseurs américains.

Graphique 3
Taux de change - \$ CAN en \$ US



Source : Banque du Canada

Avec un dollar qui est à parité par rapport à la devise américaine, l'avantage-coût global de faire des affaires au Canada vis-à-vis des États-Unis apparaît quasi nul. Pour s'adapter à ce contexte

difficile en matière d'attraction d'investissements étrangers, le Canada aurait avantage à recentrer son argumentaire et ses messages promotionnels sur ses forces concurrentielles les plus déterminantes et les plus porteuses, soit celles reposant sur la R-D, l'innovation, le savoir et la créativité.

La disparition de l'avantage-coût du Canada cumulée aux climats d'investissement souvent similaires entre les grands centres urbains canadiens et américains accentuent le pouvoir de différenciation des incitatifs. C'est pourquoi il est d'autant plus nécessaire que le Canada, afin de préserver son attractivité face aux investisseurs, puisse compter sur des politiques fiscales des plus compétitives.

Recommandation #8

Mettre en place un plan d'action pour venir en aide aux entreprises manufacturières implantées au Canada, notamment les filiales de sociétés étrangères, qui sont particulièrement affectées par la montée vertigineuse du dollar canadien.

Les gouvernements du Québec et de l'Ontario ont pour leur part récemment passé aux actes. En ce qui concerne le gouvernement du Québec, il a dévoilé le 23 novembre 2007 le *Plan d'action en faveur du secteur manufacturier*, un plan d'aide de 620 M\$. Le gouvernement québécois veut ainsi favoriser l'investissement privé, appuyer les entreprises dans leur conquête de l'étranger et encourager l'innovation et la formation de la main-d'œuvre. Quant à l'Ontario, son gouvernement a annoncé le 18 décembre 2007 la mise en place de la cinquième ronde de la *Stratégie d'investissement dans le secteur de la fabrication de pointe (SISFP)*, afin d'aider les fabricants à améliorer leur capacité d'innovation et leur compétitivité. Il s'agit d'un programme de 500 M\$ dont le but est d'encourager les entreprises à investir dans des technologies et processus de pointe.

Ces objectifs sont tout aussi pertinents à l'échelle pancanadienne et c'est pourquoi il serait souhaitable que le gouvernement du Canada s'inspire de l'initiative québécoise pour élaborer son propre plan d'aide. En effet, un bilan⁷ publié par Statistique Canada en décembre 2007 témoigne d'une performance mitigée dans le secteur manufacturier. Les ventes des fabricants sont demeurées pratiquement stables en octobre 2007, après avoir diminué pendant cinq des six mois précédents.

Grâce à la mise en place d'un plan d'action, il serait ainsi plus facile pour les entreprises canadiennes, notamment les filiales de sociétés étrangères, de tabler sur la vigueur du dollar canadien pour acquérir de l'étranger de la machinerie et de l'équipement à un coût moindre. Ces acquisitions permettraient aux entreprises d'accroître leur productivité et leur compétitivité à l'échelle mondiale, deux enjeux de taille du Canada. Il est certes important pour le Canada d'améliorer son attractivité aux yeux des entreprises étrangères qui n'ont pas d'activité sur le territoire canadien mais encore faut-il d'abord qu'il puisse être en mesure d'assurer la rétention et de favoriser l'expansion des filiales d'entreprises étrangères qui y sont déjà implantées.

Les facteurs de l'environnement canadien

En ce qui concerne maintenant les facteurs internes à l'économie canadienne, l'expertise de MI lui permet de relever les principaux enjeux suivants sur lesquels reposent l'attractivité et la compétitivité du Canada au XXI^e siècle.

a) La raréfaction de la main-d'œuvre qualifiée dans les secteurs d'avenir

Dans le contexte de l'économie du savoir, la principale matière première des entreprises est incontestablement le capital humain. Celui-ci est un facteur fondamental de l'attraction d'investissements étrangers et de la compétitivité des grappes de haute technologie.

⁷ Enquête mensuelle sur les industries manufacturières, *Le Quotidien*, Jeudi 13 décembre 2007.

Pendant de nombreuses années, un des principaux problèmes économiques du Canada et du Grand Montréal aura été celui du chômage mais à cause de facteurs démographiques comme le vieillissement de la population, le faible taux de natalité et le départ à la retraite des baby-boomers, il est en train de graduellement s'estomper. De nos jours, c'est plutôt le phénomène inverse qui nous affecte. Plus rapidement que nous l'avions anticipé, des pénuries de main-d'œuvre spécialisée se dessinent à l'horizon dans certains secteurs de haute technologie, en particulier en aérospatiale et en TIC. Cela affecte le bassin de capital humain disponible et nécessaire à la croissance des entreprises déjà établies au sein des régions canadiennes et à l'attraction de nouveaux investissements.

Entre 2000 et 2006, 40,2% des résultats de MI en matière d'attraction d'investissement étranger provenaient de la grappe des TIC. Pour la seule année 2006, cette proportion grimpe à 64,4%. Or, un récent rapport préliminaire du *Conference Board* du Canada confirme que le recrutement de personnel qualifié en TIC devient de plus en plus difficile, voire même problématique, pour les entreprises canadiennes. Selon le Conseil des technologies de l'information et des communications (CTIC), les besoins en main-d'œuvre en TIC, en tenant compte de la croissance nette d'emplois et de la demande de remplacement, seront d'environ 89 000 emplois au cours des trois à cinq prochaines années.

Fait inquiétant, la relève étudiante ne suit pas le rythme de croissance de la demande des entreprises pour des travailleurs qualifiés. À l'heure actuelle, on assiste à une baisse des inscriptions dans les programmes reliés aux TIC dans les universités canadiennes, particulièrement au Québec et dans le Grand Montréal.

Même constat en aérospatiale alors que les travailleurs qualifiés ne sont pas assez nombreux. Les entreprises peinent à recruter la main-d'œuvre qualifiée dont elles ont besoin alors que de leur côté, les écoles ne parviennent pas à former assez de diplômés. Selon Bombardier, ce sera un défi de trouver les travailleurs pour les 50 000 postes que devra combler l'industrie au cours des dix prochaines années, dont 25 000 au sein du Grand Montréal, qui abrite environ la moitié des 80 000 emplois de l'aérospatiale au Canada.

Recommandation #9

Accorder une très grande priorité au développement des ressources humaines

- En investissant dans la promotion des sciences et des secteurs d'innovation émergents
- Par une promotion des carrières en sciences et en technologie auprès des jeunes
- Par une valorisation de la poursuite d'études universitaires et techniques, et de l'obtention de diplômes
- En misant sur les travailleurs étrangers qualifiés
 - Les diverses mesures annoncées dans le dernier budget fédéral pour aider les étudiants et travailleurs spécialisés étrangers à accéder plus facilement au marché du travail canadien constituent un pas dans la bonne direction
 - À ce sujet, au mois d'octobre 2007, MI et ses partenaires ont transmis au ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec (MICC) une série de propositions afin de faciliter l'admission des travailleurs étrangers qualifiés, dans le cadre d'une démarche consultative pancanadienne menée par Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) en vue de procéder à la révision du Programme des travailleurs étrangers temporaires

Longtemps considéré comme une force économique du Canada, le bassin de main-d'œuvre qualifiée commence à se rétrécir de façon préoccupante. Si le Canada ne se donne pas les moyens dès maintenant pour former, garder et attirer cette main-d'œuvre qualifiée de demain, le problème finira éventuellement par frapper de plein fouet sa compétitivité et son attractivité.

b) L'état de santé des infrastructures

Les investissements publics en infrastructures constituent une autre façon efficace d'améliorer l'attractivité du Canada. Les infrastructures canadiennes, et en particulier celles du Grand Montréal, ont grand besoin de ces investissements.

Des investissements massifs dans les infrastructures constituent une des priorités critiques pour que le Canada puisse se démarquer en matière d'attraction d'IDE. C'est ce qu'indique une enquête menée en 2004 par le *Conference Board* du Canada⁸ qui stipule que plus de 80% des investisseurs étrangers considèrent que le piètre état des infrastructures du Canada affecte négativement sa position en tant que destination pour l'IDE. Ce résultat est en cohérence avec ceux d'autres études (KPMG, *Area Development*, *Multilateral Investment Guarantee Agency*, etc.) qui soulèvent l'importance des infrastructures en tant que facteur influençant le processus décisionnel de localisation des investissements étrangers.

Au cours des dernières années, les investissements en infrastructures n'ont malheureusement pas suivi le rythme de croissance démographique et économique, particulièrement au niveau des centres urbains. Les villes canadiennes, qui détiennent en moyenne 50% des infrastructures physiques, arrivent difficilement à renouveler les infrastructures mises en place durant les années 1950, 1960 et 1970, en raison essentiellement de leurs sources limitées de financement.

Recommandation #10

Investir dans le renouvellement et la modernisation des infrastructures urbaines (réseau routier, ports, aéroports, transport en commun, etc.) et des infrastructures de recherche à la fine pointe de la technologie.

c) Le retard en matière de productivité

Selon une étude de Statistique Canada⁹, de 1980 à 2006, la productivité du travail au Canada a augmenté à un taux annuel moyen de 1,5%, ce qui est bien en deçà du taux de 2,2% enregistré aux États-Unis. L'écart dans la croissance de la productivité du travail en faveur des États-Unis s'est même élargi au cours des années 2000. De 2000 à 2006, la croissance annuelle de la productivité du travail a en effet été de 1,9 point de pourcentage plus faible au Canada. La tendance s'est poursuivie au troisième trimestre de 2007 alors que la croissance canadienne a été de 0,2 % versus 1,6% aux États-Unis.

La plus faible productivité du Canada par rapport aux États-Unis joue en sa défaveur quant à sa capacité à attirer des IDE. Au début des années 2000, la faiblesse du dollar canadien rendait le Canada attrayant pour l'IDE parce que ses bas coûts de main-d'œuvre compensaient pour la faiblesse de sa productivité. Aujourd'hui, le taux de change n'est plus en mesure de masquer son problème de productivité, ce qui affecte directement sa capacité d'attraction. De plus, dans sa quête pour l'amélioration de sa productivité, le Canada doit composer avec les pressions démographiques. Elles auront éventuellement pour effet de diminuer le poids de la main-d'œuvre disponible pour créer de la richesse. Celle-ci devra donc être encore plus productive et plus créative, de façon à ce que le Canada maintienne, à tout le moins, sa position concurrentielle.

Selon une autre étude de Statistique Canada¹⁰, les infrastructures publiques, notamment les systèmes de transport, les ports et les aéroports, ont un effet tangible sur la productivité des entreprises au Canada. Toute augmentation d'un dollar du stock net de capital des infrastructures publiques donne lieu, en moyenne, à une réduction annuelle des coûts de production de 17 cents.

⁸ *Open for Business? Canada's Foreign Direct Investment Challenge, Report June 2004.*

⁹ *Croissance de la productivité à long terme au Canada et aux États-Unis de 1961 à 2006.*

¹⁰ *L'infrastructure publique au Canada : où en sommes-nous? Division de l'analyse micro-économique, 2003*

Conséquemment, **des investissements accrus dans les infrastructures urbaines, tel que suggéré à travers la recommandation précédente, apparaissent comme une solution appropriée permettant à la fois de rétrécir les préoccupants écarts de productivité du Canada et d'améliorer ainsi son attractivité en matière d'IDE.**

- **Question 7 (p. 35 du document de consultation)**

En particulier, quelle combinaison de modifications devraient être apportées aux politiques pour faire du Canada le point d'entrée privilégié sur le marché nord américain pour les activités à valeur ajoutée des entreprises autres que nord-américaines, et l'endroit de choix où s'établir?

Réponse

Le Canada ne possède ni les bas coûts de main-d'œuvre du Mexique ni le vaste marché des États-Unis, ce qui peut expliquer la baisse constante au cours des dernières années de sa part dans les IDE entrants en Amérique du Nord, tel que le souligne le document de consultation. Le Canada occupe en fait une petite place sur l'échiquier économique mondial et les investisseurs étrangers peuvent souvent avoir tendance à l'ignorer, voire l'oublier, dans leur processus de sélection de site, d'où l'importance d'en faire la promotion.

Or, tel que l'indique plusieurs études, dont une d'*Ipsos Reid*¹¹ citée dans le document de consultation et une autre du *Conference Board* du Canada¹², l'image du Canada et ses avantages sur le plan de l'investissement ne sont pas bien connus. Le même constat s'applique au Grand Montréal, dont les atouts économiques et le potentiel d'innovation manquent de visibilité et de notoriété à l'échelle internationale.

Recommandation #11

Intensifier les actions de communication et de promotion visant à mieux faire connaître les avantages d'investir au Canada et au sein de ses centres urbains. Considérant que le succès canadien en matière de promotion de l'investissement dépend étroitement de celui de ses grands centres urbains, **mettre également en place des ententes de partenariat entre le Canada et les API comme MI afin de renforcer les synergies et d'optimiser l'efficacité des actions résultant d'une collaboration accrue.**

Afin de parvenir à se démarquer du Mexique et des États-Unis et d'accroître ses parts relatives des IDE à valeur ajoutée entrants en Amérique du Nord, les efforts promotionnels du Canada doivent être ciblés et orientés vers les domaines et les créneaux où il possède des forces distinctives. C'est de cette façon qu'il parviendra à atteindre avec plus d'efficacité « l'écran radar » des investisseurs étrangers et des grands décideurs économiques autres que nord-américains.

Les forces distinctives suivantes auraient en priorité intérêt à être mises en valeur :

- La qualité de la main-d'œuvre
- Le climat de R-D
- Le climat macroéconomique
- La qualité de vie
- Les grappes canadiennes de haute technologie, notamment celles des sciences de la vie (Montréal InVivo), de l'aérospatiale (Aéro Montréal) et des TIC (TechnoMontréal) du Grand Montréal

¹¹ Ipsos Reid, *Looking Towards Canada*, 2007.

¹² *Idem* note 7.

- **Question 8 (p. 35 du document de consultation)**

Quelles autres mesures pourraient être prises au Canada afin d'encourager un examen continu de la performance du pays en matière de concurrence, d'investissement et de productivité, en vue de maintenir sa compétitivité?

Réponse

Pour réaliser un examen continu de la performance du Canada en matière d'IDE et développer les politiques appropriées, il importe de pouvoir se baser sur des données qui dressent un portrait fiable de la situation. Or, selon plusieurs études¹³, les données officielles sur l'IDE compilées par les grands organismes internationaux comme la CNUCED et l'OCDE à partir des données nationales, telles celles de Statistique Canada pour le Canada, comportent certaines lacunes méthodologiques.

Les points suivants font état des principales raisons pour lesquelles MI accorde peu d'importance aux statistiques sur l'IDE comme instrument de mesure de l'attractivité du Canada :

- Elles sont définies en termes de flux financiers (capital-action, bénéfices réinvestis, prêts intra-entreprises) plutôt qu'en termes de projets d'investissement (nouvelle implantation, réinvestissement de filiale étrangère, fusion-acquisition), comme le font les API telle MI
- Elles captent seulement les flux financiers transfrontaliers, de la maison mère à la filiale
 - Elles ne traduisent donc pas les dépenses en immobilisation et en masse salariale réellement engagées dans un projet d'investissement
 - Un investissement d'une filiale de société étrangère qui est par exemple financé à partir d'un emprunt local n'est pas inclus dans les calculs de l'IDE
- Elles sont mesurées sur une base nette plutôt que brute; c'est pourquoi il arrive à l'occasion que les montants d'IDE soient négatifs pour une année donnée
 - C'est le cas notamment de l'Irlande en 2004 (-10,6 G \$US) et en 2005 (-31,1 G \$US), en raison de remboursements de prêts de la part de filiales vers leur maison mère

Recommandation #12 :

Développer ou identifier de nouvelles sources de données sur la valeur des projets d'IDE réalisés, permettant de mesurer avec fiabilité l'attrait concurrentiel du Canada pour les investisseurs en vue d'établir les politiques appropriées.

¹³ Voir notamment : CNUCED, *FDI Statistics: Data Compilation and Policy Issues, 2005* et CNUCED, *Quality of FDI data: how good are they? From user's point of view, 2005*.

Conclusion

Le Canada détient la capacité d'attirer et de retenir les meilleurs investissements et talents, de profiter des débouchés mondiaux et de rehausser sa compétitivité économique internationale.

L'enjeu pour le gouvernement du Canada consiste à trouver le juste équilibre entre :

- sa volonté de soutenir le développement des entreprises, des ressources humaines et des infrastructures propices à l'investissement;
- l'urgente nécessité d'améliorer l'innovation et la productivité, particulièrement dans le contexte de la parité du dollar canadien par rapport à la devise américaine;
- le renforcement d'une offre cohérente d'incitatifs, arrimée aux priorités sectorielles;
- la reconnaissance du rôle moteur de ses centres urbains en matière d'attractivité par la mise en place notamment d'ententes de partenariat, et;
- la promotion ciblée de ses forces distinctives à l'échelle internationale.

Les régions avec lesquelles le Canada est en concurrence déploient des stratégies des plus agressives. Il faut dès maintenant investir dans la position concurrentielle du Canada.

À propos de Montréal International

Mission

Contribuer au développement économique du Grand Montréal et accroître son rayonnement international.

Vision

Contribuer à hisser la Communauté métropolitaine de Montréal parmi les chefs de file en Amérique du Nord pour ce qui est de la richesse par habitant.

Mandats

- Accroître l'investissement direct étranger
- Accroître la présence d'organisations internationales
- Faciliter l'établissement de la main-d'œuvre étrangère stratégique
- Accélérer le développement des grappes de compétition
- Stimuler le développement de l'innovation

Un partenariat stratégique

Créé en 1996, Montréal International est un partenariat privé/public. Il est financé par le secteur privé, la Communauté métropolitaine de Montréal, la Ville de Montréal et les gouvernements du Québec et du Canada. Les 3 839 km² de la Communauté métropolitaine de Montréal comprennent 82 municipalités et 3,7 millions d'habitants.

Résultats en matière d'investissements étrangers

Grâce aux activités de sa vice-présidence Investissements Grand Montréal, Montréal International, depuis 2000, a été associé à 379 projets d'investissements directs étrangers (IDE) totalisant 5,6 milliards de dollars. A ces investissements sont reliés la création de 28 186 emplois et le maintien de 5 459 emplois.

Pour en apprendre davantage, visitez le site www.montrealinternational.com

Synthèse des recommandations

#1 : Continuer à **soutenir activement les activités de promotion et de prospection des investissements étrangers** au Canada et de **mieux communiquer les impacts positifs des sociétés étrangères** sur la croissance économique et la création d'emplois au Canada.

#2 : Faire de la **créativité, du savoir et de l'innovation** les piliers de l'identité économique du Canada et de ses centres urbains.

#3 : **Ne pas resserrer** la *Loi sur Investissement Canada* (LIC) et le régime d'examen des investissements.

#4 : Développer une **stratégie proactive de promotion de l'IDE** sortant de façon à soutenir l'expansion des entreprises innovantes sur les marchés mondiaux.

#5 : Améliorer la **rapidité d'action et la coordination** du Canada et des gouvernements provinciaux lors du **montage d'incitatifs** consacrés à l'attraction et à la rétention de **projets structurants et d'envergure mondiale**.

#6 : Mettre en place des **programmes d'incitatifs à l'investissement ciblés** pour soutenir les domaines sectoriels considérés comme prioritaires par le gouvernement du Canada.

#7 : Renforcer la compétitivité du programme fédéral **d'encouragements fiscaux pour la RS-DE**.

#8 : Mettre en place un **plan d'action pour venir en aide aux entreprises manufacturières** implantées au Canada, notamment les filiales de sociétés étrangères, qui sont particulièrement affectées par la montée vertigineuse du dollar canadien.

#9 : Accorder une très grande priorité au **développement des ressources humaines**.

- En investissant dans la **promotion des sciences** et des **secteurs d'innovation** émergents
- Par une **promotion des carrières en sciences et en technologie** auprès des jeunes
- Par une valorisation de la poursuite **d'études universitaires et techniques**, et de **l'obtention de diplômes**
- En misant sur les **travailleurs étrangers qualifiés**

#10 : Investir dans le **renouvellement et la modernisation des infrastructures urbaines** (réseau routier, ports, aéroports, transport en commun, etc.) et des **infrastructures de recherche** à la fine pointe de la technologie.

- Permettrait à la fois de rétrécir les préoccupants écarts de productivité du Canada et d'améliorer son attractivité en matière d'IDE.

#11 : Intensifier les actions de communication et de promotion visant à **mieux faire connaître les avantages d'investir au Canada et au sein de ses centres urbains**.

- Ces **actions doivent être ciblées** et orientées vers les domaines et les créneaux où le Canada possède des **forces distinctives** (qualité de la main-d'œuvre, climat de R-D, climat macroéconomique, qualité de vie, grappes de haute technologie, etc.).
- Considérant que le succès canadien en matière de promotion de l'investissement dépend étroitement de celui de ses grands centres urbains, mettre également en place des **ententes de partenariat entre le Canada et les API comme MI** afin de **renforcer les synergies et d'optimiser l'efficacité des actions résultant d'une collaboration accrue**.

#12 : Développer ou identifier de **nouvelles sources de données sur la valeur des projets d'IDE réalisés**, permettant de mesurer avec **fiabilité** l'attrait concurrentiel du Canada pour les investisseurs en vue d'établir les politiques appropriées.