

## **CONSULTATIONS SUR LES POLITIQUES EN MATIÈRE DE CONCURRENCE GOUVERNEMENT DU CANADA**

---

Mémoire de la Fédération des chambres de commerce du Québec  
(FCCQ)

présenté à l'occasion des consultations du  
Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence

Janvier 2008

## **Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ)**

Grâce à son vaste réseau de 162 chambres de commerce, la FCCQ représente 57 000 membres exerçant leurs activités dans tous les secteurs de l'économie et sur l'ensemble du territoire québécois. Plus important réseau d'affaires au Québec, la FCCQ défend ardemment les intérêts de ses membres au chapitre des politiques publiques, favorisant ainsi un environnement d'affaires innovant et concurrentiel.

### **Mission**

Promouvoir la liberté d'entreprendre qui s'inspire de l'initiative et de la créativité afin de contribuer à la richesse collective en coordonnant l'apport du travail de tous.

## **Table des matières**

Table des matières.....	1
0. Sommaire .....	2
1. Introduction.....	3
2. L’investissement direct étranger : mythes et réalités .....	4
2.1 Investissement direct étranger et propriété étrangère.....	4
2.2 Bénéfices des investissements directs étrangers .....	5
3. Politique en matière d’investissement étranger.....	6
3.1 Lois sur l’investissement étranger.....	6
3.2 Considérations pour des politiques et des lois sur l’investissement étranger .....	8
3.3 Propositions de la FCCQ à l’égard des politiques sur l’investissement étranger .....	11
4. Politique en matière de concurrence : des « protections sectorielles » à réévaluer et une concurrence à renforcer .....	12
4.1 La dérèglementation du secteur des télécommunications.....	12
4.2 Propositions de la FCCQ à l’égard des politiques du secteur des télécommunication .....	13
4.3 La dérèglementation du secteur bancaire.....	14
4.4 Propositions de la FCCQ à l’égard des politiques du secteur bancaire .....	15
5. Tirer davantage profit de la mondialisation : attirer ici et se projeter ailleurs .....	16
5.1 Les facteurs de compétitivité .....	16
5.2 Propositions de la FCCQ à l’égard de la compétitivité.....	17
5.3 L’investissement direct à l’étranger .....	17
5.4 Propositions de la FCCQ à l’égard de l’investissement direct à l’étranger .....	19

## **0. Sommaire**

L'investissement direct étranger (IDE) a toujours été présent et au cœur du développement économique du Canada et du Québec. Nous devons demeurer ouverts à l'entrée de capitaux étrangers sur notre territoire et poursuivre activement nos stratégies d'attraction de ceux-ci. En ce qui concerne les politiques de contrôle, la FCCQ croit que le fond des politiques du gouvernement du Canada à l'égard de l'IDE ne nécessite pas de modification en profondeur. Elle propose toutefois des mesures visant à améliorer la transparence du processus d'examen, au bénéfice tant des investisseurs que de la population. De même, elle souhaite un meilleur mécanisme de suivi des engagements des sociétés étrangères dans les cas d'acquisitions.

De plus, la FCCQ soutient que le gouvernement du Canada devrait porter une attention particulière à la dimension régionale des répercussions des IDE. En effet, des craintes sont exprimées car les risques sont susceptibles d'être plus importants pour certaines régions moins diversifiées économiquement. Elle propose en ce sens qu'il y ait de meilleurs échanges d'information entre les différents paliers gouvernementaux et les principaux acteurs du développement économique, en lien avec les stratégies actuelles conçues et mises de l'avant par ceux-ci.

De même, la FCCQ aborde une question dont personne ne parle dans le débat actuel : celle de la relève entrepreneuriale. Elle a porté sa réflexion aux incidences que pourraient avoir la vente de PME causée par manque de relève entrepreneuriale. Certains acquéreurs pourraient être plus intéressés aux parts de marchés et aux clients de l'entreprise acquise que par ses actifs ou ses activités, faisant craindre des fermetures. La FCCQ propose donc que soient explorées des mesures décourageant les désinvestissements ou les fermetures rapides d'entreprises acquises et suggère des mesures favorisant la relève d'entreprises.

La FCCQ est également d'avis que le gouvernement du Canada doit chercher à accroître la concurrence dans les différents marchés canadiens et favoriser le libre marché: c'est pour le bénéfice de la majorité. Par conséquent, elle propose des assouplissements à certains régimes sectoriels, en particulier ceux des télécommunications et des banques, en exploitant les avantages complémentaires de l'investissement direct étranger et de la concurrence.

Finalement, dans le contexte actuel marqué par une concurrence de plus en plus vive et une multiplication des opportunités d'affaires, le gouvernement doit favoriser plus que jamais la compétitivité des entreprises canadiennes et l'attractivité du Canada aux yeux des investisseurs. La FCCQ propose des mesures concrètes pour y arriver tout en soulignant également qu'il est important d'encourager l'internationalisation des entreprises canadiennes incluant leurs investissements à l'étranger de manière à ce qu'elles puissent profiter de l'ensemble des opportunités de la mondialisation afin d'accroître leur compétitivité.

## 1. Introduction

La FCCQ saisit l'opportunité de cette consultation pour prendre position et proposer des pistes de solutions qui inspireront, souhaitons-le, le groupe d'étude dans l'élaboration de ses recommandations destinées au gouvernement du Canada afin d'affermir la compétitivité de l'économie canadienne.

La réflexion de la FCCQ repose essentiellement sur trois postulats importants. D'abord, la réalité économique dans laquelle s'inscrit l'activité de nos entreprises évolue rapidement. La mondialisation et la révision des stratégies d'affaires des entreprises mondiales constituent des éléments incontournables de toute réflexion sur l'état de notre compétitivité, actuelle et future. Ensuite, compte tenu de ces changements, les entreprises doivent s'ajuster, leurs conceptions et leurs pratiques d'affaires doivent évoluer. Elles sont, en d'autres mots, en bonne partie responsables de leur succès d'aujourd'hui et de demain. Finalement, le gouvernement a un rôle important à jouer, celui de les soutenir dans leur processus d'ajustement et d'évolution.

Tout comme les entreprises canadiennes, la FCCQ s'attend à ce que les gouvernements révisent leurs cadres réglementaires et leurs politiques régulièrement afin de suivre l'évolution économique. Par conséquent, le cas échéant, les changements qui seront apportés par le gouvernement du Canada ne doivent pas être perçus comme éternels. La donne économique évoluera dans des directions difficiles à anticiper et alors de nouvelles révisions seront nécessaires. La responsabilité des gouvernements est, en ce sens, d'être en mode d'« amélioration continue » de ses réglementations et de ses politiques de manière à ce que notre économie et nos entreprises puissent continuellement améliorer leur compétitivité.

Ces derniers mois, le nombre croissant de prises de contrôle d'entreprises québécoises et canadiennes par des intérêts étrangers a suscité des questionnements tant dans les milieux politiques que dans ceux du monde des affaires et syndical. Pour certains, il s'agit d'un phénomène auquel il faut s'habituer, un phénomène qui doit être inscrit dans une perspective plus large qui tient compte des acquisitions canadiennes à l'étranger (plus importantes) dont les retombées sont importantes pour le Canada. Pour d'autres, il s'agit d'un phénomène préoccupant qui implique une perte de contrôle sur l'avenir de notre économie et de nos entreprises et qui diminue notre capacité à accroître notre richesse nationale.

Les récentes acquisitions et fusions d'entreprise impressionnent par les sommes d'argent qu'elles impliquent et par la notoriété des entreprises acquises et fusionnées (e.g. Alcan, Xtrata, Cambior, Domtar et Molson). Ils ont touché une corde sensible chez les Québécois et Canadiens, celle du patriotisme ou du nationalisme économique. Ils ne sont pas les seuls à réagir ainsi et à questionner les bénéfices des acquisitions étrangères. Faisant suite notamment à des pressions populaires, les gouvernements français, américain, espagnol et chinois ont récemment soit empêché des acquisitions d'entreprises nationales, soit démontré un désir de modifier leur réglementation afin de les contenir ou prévenir.

Les questionnements et inquiétudes qui ont initié la mise sur pied de ce groupe d'étude et de sa consultation publique sont effectivement justifiés. Faut-il s'inquiéter des investisseurs étrangers et des tendances récentes menant à un nombre accru de grandes acquisitions ? Le débat sur cette question demeure vigoureux au Québec et au Canada, comme en témoignent les nombreuses déclarations ou commentaires publiés dans les médias.

Ces préoccupations doivent toutefois être relativisées. Les politiques gouvernementales devraient plutôt chercher à améliorer les conditions d'affaires au Canada afin d'inciter les administrateurs et actionnaires des sociétés tant canadiennes qu'étrangères à choisir le Canada comme lieu d'opération pour leur entreprise. En cette ère de mondialisation, les décisions d'affaires devraient être semblables qu'elles soient prises au Canada ou à l'étranger. Les administrateurs – et particulièrement les actionnaires – sont de moins en moins influencés par le « patriotisme économique » dans leurs choix de lieux pour investir. Ils sont plutôt sensibles à l'environnement d'affaires et à la complémentarité de celui-ci avec leur projet, leurs ambitions d'affaires. Dans un contexte de vive concurrence mondiale entre les sites d'investissement, la qualité de l'environnement d'affaires demeure le principal facteur d'attractivité.

La FCCQ croit que la clé de la réussite économique d'une nation ne se mesure pas à la valeur de ce que les « nationaux » contrôlent dans les entreprises « nationales ». Elle réside plutôt dans notre capacité à offrir aux

entreprises un environnement économique favorable à leur développement, qui provoque l'expansion de leurs activités et qui attire de nouveaux investissements et talents sur le territoire. La participation des firmes sur le territoire national aux grands réseaux d'innovation, dans le nouveau contexte d'innovation ouverte plutôt que fermée sur une entreprise, est devenue une façon de créer de la richesse indépendamment de la propriété des firmes. Déjà, au début des années 1990, Robert Reich, professeur à l'Université Harvard et futur Secrétaire au travail sous la présidence de Bill Clinton, soulignait que notre valeur au sein d'une économie mondialisée ne dépend pas de celle de nos possessions mais de celle de notre contribution à celle-ci (humaine, technique, financière, créative, etc.). En d'autres mots, ce qui compte c'est de permettre de générer de l'activité économique et de l'attirer. Que l'entreprise soit étrangère à 100 %, à 50 % ou aucunement n'affecte pas, normalement, les décisions d'affaires.

Dans l'actuel contexte du dollar canadien qui s'est fortement apprécié et de sa valeur qui est susceptible de demeurer élevée, la révision des principaux éléments des politiques canadiennes en matière de concurrence et d'investissement est des plus opportune. Pour répondre à une question posée dans le document de consultation, cela n'est pas sans incidence sur l'attrait concurrentiel du Canada pour les investisseurs étrangers et sur la capacité des entreprises opérant au Canada à rester compétitives. Les inconvénients de l'appréciation trop rapide du dollar semblent pour l'instant dépasser les avantages, en particulier au Québec et en Ontario où les secteurs industriels misent davantage sur le commerce extérieur.

## **2. L'investissement direct étranger : mythes et réalités**

### **2.1 Investissement direct étranger et propriété étrangère**

Compte tenu de leur histoire, de leur structure économique et de leur géographie, l'investissement étranger a toujours été présent et demeure au cœur du développement économique du Canada et du Québec. L'économie canadienne, au même titre que l'économie québécoise, n'aurait pas pu prospérer comme elle l'a fait au cours des trois derniers siècles sans l'apport de capitaux étrangers. Les activités menées par les sociétés sous contrôle étranger comptent pour une part importante de l'économie canadienne. La présence de ces sociétés en sol canadien est significative. Près du cinquième de l'ensemble des actifs des entreprises opérant au Canada appartient à des sociétés sous contrôle étranger. Leur présence est particulièrement forte dans le secteur manufacturier et dans celui des services, à l'exception des secteurs financiers. Une grande partie des sociétés sous contrôle étranger au Canada sont des multinationales américaines.

Selon Statistique Canada, les sociétés sous contrôle étranger étaient à l'origine, en 2005, de 21 % de l'actif des sociétés au Canada, de 30 % des revenus d'exploitation et de 31 % des bénéfices d'exploitation.<sup>1</sup> Elles sont habituellement de plus grande taille que la moyenne des entreprises canadiennes et sont relativement peu nombreuses. En 2005, elles constituaient en effet moins de 1 % de l'ensemble des entreprises opérant au Canada. Le contrôle étranger se concentre dans le secteur non financier de l'économie canadienne : 65% de l'actif, 93% des revenus et 79% des bénéfices des sociétés sous contrôle étranger provenaient du secteur non financier. Les règlements plus stricts sur le contrôle étranger dans le secteur de la finance et des assurances ont évidemment limité la pénétration des sociétés étrangères dans ces industries.

Les activités menées par les sociétés sous contrôle étranger au Canada se concentrent particulièrement dans le secteur manufacturier et celui de l'énergie. La proportion de la production manufacturière menée par des sociétés sous contrôle étranger au Canada (48 %) est d'ailleurs la plus élevée du G-7. Le Royaume-Uni suit avec 40 %.<sup>2,3</sup> Les sociétés étrangères au Canada, pour la plupart américaines, sont particulièrement actives dans l'industrie de la fabrication automobile, dans l'industrie de la fabrication de produits de hautes

---

<sup>1</sup> Le Quotidien du 14 juin 2007, «Le contrôle étranger dans l'économie canadienne (correction)», Statistique Canada. (<http://www.statcan.ca/Daily/Francais/070614/q070614b.htm>)

<sup>2</sup> Baldwin, J. and G. Gellatly (2005), «Global Links: Long-term Trends in Foreign Investment and Foreign Control in Canada, 1960 to 2000», Statistics Canada. (<http://www.statcan.ca/english/research/11-622-MIE/11-622-MIE2005008.pdf>)

<sup>3</sup> Criscuolo, C. (2005), «The Contribution of Foreign Affiliates to Productivity Growth: Evidence from OECD Countries», OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2005/8, OECD Publishing. (<http://fiordiliji.sourceoecd.org/vl=5578679/cl=25/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=5lgmz9j3hx6h.pdf>)

technologies, dans l'industrie pharmaceutique et dans celle de l'alimentation. Ce sont pour la plupart des industries au Canada où l'on effectue beaucoup de recherche et développement (R-D) et où la production est à forte valeur ajoutée.<sup>4</sup>

L'IDE est lié au contrôle étranger puisqu'il mesure les flux d'argent transfrontaliers qui servent, entre autres, à acquérir les entreprises. Au cours des dernières années, ce sont surtout les fusions et acquisitions qui ont fait croître le volume d'IDE au Canada, alors que les autres types de flux d'argent transfrontaliers, tels l'argent nécessaire à de nouvelles installations et les bénéfices réinvestis, ont peu contribué à la croissance du volume d'IDE au Canada.

Le Canada se compare aux autres pays industrialisés en ce qui a trait à la taille relative et la position de l'IDE. En 2004, le ratio de l'IDE au Canada sur le produit intérieur brut (PIB) était de 31% contre 20% en 1990. Bien que le niveau relatif d'IDE au Canada se compare à celui des autres pays industrialisés, la part du Canada dans l'IDE total des pays du G-7 a diminué depuis le début des années 1990, passant de 11% à moins de 8%. Par contre, la performance canadienne en ce qui concerne l'investissement direct à l'étranger se maintient. La part canadienne dans l'investissement direct total des pays du G-7 vers l'étranger est restée la même, au alentour de 6%. En fait, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDC) surpasse en valeur l'IDE au Canada depuis 1997. Enfin notons qu'à l'échelle mondiale au cours des dernières années, les IDE ont convergé vers les pays émergents à forte croissance, d'Asie en particulier.

## 2.2 Bénéfices des investissements directs étrangers

Selon les données des pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), l'IDE exprimé en pourcentage du PIB est positivement corrélé au PIB par capita. Il y aurait, par conséquent, une **relation positive entre l'IDE et le niveau de vie d'un pays**. L'IDE permet à la fois d'augmenter dans un pays le capital tangible (ex. : usines et bureaux) et le capital intangible (ex. : technologie et organisation du travail). En fait, il permet à un pays d'investir davantage dans son économie que seule son épargne nationale lui permettrait de faire. Une étude canadienne estime qu'un dollar additionnel d'IDE augmente la formation de capital au Canada de 0,45 \$. Autrement dit, chaque dollar d'IDE génère 0,45 \$ additionnel en formation de capital.<sup>5</sup>

Ainsi, les IDE permettent d'**accroître les investissements** au Canada. Ceci est particulièrement vrai au Québec où les investissements privés dans le secteur manufacturier ont diminué au cours des dernières années. Alors que les entreprises sous contrôle canadien dans le secteur manufacturier ont réduit leur investissement à un rythme annuel moyen de 12,1 % au Québec, les entreprises sous contrôle étranger l'ont augmenté de 9,3%. En 2007, près de la moitié des dépenses en immobilisation dans le secteur manufacturier québécois (8,6 milliards \$) ont été générées par des entreprises sous contrôle étranger.<sup>6</sup>

L'IDE **accroît aussi la productivité**. Les sociétés sous contrôle étranger ont habituellement une productivité de la main d'œuvre supérieure à celle des sociétés nationales. Une étude de l'OCDE montre que la productivité relative des sociétés sous contrôle étranger est habituellement supérieure à la productivité moyenne des pays hôtes.<sup>7</sup> Une étude de Statistique Canada abonde dans ce sens et démontre que les usines du secteur manufacturier sous contrôle étranger au Canada ont un niveau de productivité de la main d'œuvre plus élevé que les usines du secteur manufacturier sous contrôle canadien. Les usines du secteur manufacturier sous contrôle américain seraient 60 % plus productives que celles sous contrôle canadien.<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> Le Quotidien du 14 juin 2007, «Le contrôle étranger dans l'économie canadienne (correction)», Statistique Canada.

<sup>5</sup> J. Ries (2002), «Foreign Investment, Trade and Industrial Performance: Review of Recent Literature», Productivity Issues in Canada, Calgary: University of Calgary Press. (<http://www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/en/ra01842e.html>)

<sup>6</sup> D. Bois (2007), «En 2007, les entreprises sous contrôle étranger responsables de la moitié des dépenses en immobilisation dans le secteur de la fabrication», Communiqué de presse, Institut de la statistique du Québec. (<http://www.stat.gouv.qc.ca/salle-presse/communiq/2007/decembre/decembre0713a.htm>)

<sup>7</sup> Criscuolo, C. (2005), "The Contribution of Foreign Affiliates to Productivity Growth: Evidence from OECD Countries", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2005/8, OECD Publishing.

<sup>8</sup> Baldwin, J. and W. Gu (2005), «Multinationals, Foreign Ownership and Productivity Growth in Canadian Manufacturing», Statistics Canada 2005. (<http://www.statcan.ca/english/research/11-622-MIE/11-622-MIE2005009.pdf>)

Notons toutefois que les sociétés canadiennes ayant des opérations à l'international seraient aussi productives que les sociétés sous contrôle étranger qui opèrent au Canada. Ce ne serait pas parce qu'elles sont étrangères que les sociétés sous contrôle étranger sont plus productives, mais plutôt parce qu'elles sont des multinationales. En fait, les multinationales canadiennes sont tout aussi productives que les sociétés sous contrôle étranger au Canada. Il est également intéressant de constater que la productivité de la main d'œuvre est plus faible au Canada qu'aux États-Unis dans les secteurs où le Canada dispose de restrictions sectorielles limitant la propriété étrangère et l'IDE. C'est notamment le cas dans le secteur de la télécommunication et des industries culturelles et dans celui des services financiers.<sup>9</sup>

L'IDE et les entreprises sous contrôle étranger ont aussi une **incidence positive sur l'innovation**. Les entreprises sous contrôle étranger auraient un effet positif plus important sur l'innovation que les entreprises domestiques. Elles sont plus à l'avant-garde en termes d'innovation et elles protègent mieux leurs découvertes et innovations via les brevets.<sup>10</sup> Là aussi, cet avantage serait davantage un avantage propre aux multinationales étant donné que les multinationales canadiennes sont tout aussi sinon plus innovantes au Canada que les multinationales sous contrôle étranger.<sup>11</sup> De plus, les multinationales **tendent à faire plus de recherche et développement (R&D)** que la moyenne des entreprises domestiques. Les entreprises sous contrôle étranger contribuent à une part significative de la R&D effectuée au Canada. En 2001, les filiales sous contrôle étranger contribuaient à 30 % des dépenses en R&D effectuées en entreprises au Canada. Il faut noter toutefois que les multinationales canadiennes effectuent plus de R&D au Canada que les filiales de multinationales étrangères.<sup>12</sup>

L'IDE s'accompagne aussi de **transferts de technologies**. La société-mère transfère sa technologie et son savoir-faire à ses filiales, une technologie et un savoir-faire qui, autrement, n'auraient pas été développés à l'intérieur même du pays hôte. Ceci est évidemment un bénéfice pour le pays hôte, car ces transferts de technologies et de savoir-faire s'accompagnent habituellement de gains de productivité et d'innovation.<sup>13</sup>

Enfin, un autre bénéfice de l'IDE découle du fait que le choix des multinationales étrangères de s'installer dans un pays particulier fait souvent partie d'une stratégie corporative élaborée afin de mieux intégrer la chaîne de production de la multinationale dans l'économie mondiale. Les IDE **augmentent ainsi les flux commerciaux** des pays hôtes, permettant du coup à ces pays de s'intégrer davantage dans l'économie mondiale. En 2002, les 3597 entreprises exportatrices sous contrôle étranger installées au Canada ne représentaient que 9 % du nombre total de sociétés exportatrices canadiennes, mais étaient responsables de près de la moitié des exportations de l'ensemble du pays.<sup>14</sup> Rappelons que les exportations de marchandises représentent près du tiers du PIB canadien et plus de 40 % du PIB québécois.

### **3. Politique en matière d'investissement étranger**

#### **3.1 Lois sur l'investissement étranger**

L'opinion de la population en général vis-à-vis l'investissement étranger a quelque chose de paradoxal. Les étrangers sont à la fois craints et désirés. On blâme les étrangers pour des fermetures d'usines et des désinvestissements alors qu'on cherche parallèlement et parfois agressivement à les attirer sur son territoire pour l'établissement d'une nouvelle usine, d'un nouveau centre de recherche ou de nouveaux bureaux. Nous

---

<sup>9</sup> Rao, S., Tang J. and W. Wang (2004), «Productivity Levels between Canadian and U.S. Industries», International Productivity Monitor, number 9, Center for the Study of Living Standards. ([http://www.csls.ca/ipm/9/rao\\_tang\\_wang-un-e.pdf](http://www.csls.ca/ipm/9/rao_tang_wang-un-e.pdf))

<sup>10</sup> Baldwin, J. and Pete Hanel (2000), «Multinationals and Canadian Innovation Process», Statistics Canada. (<http://www.statcan.ca/english/research/11F0019MIE/11F0019MIE2000151.pdf>)

<sup>11</sup> Baldwin, J. and W. Gu (2005), «Multinationals, Foreign Ownership and Productivity Growth in Canadian Manufacturing», Statistics Canada.

<sup>12</sup> Baldwin, J. and W. Gu (2005), «Multinationals, Foreign Ownership and Productivity Growth in Canadian Manufacturing», Statistics Canada.

<sup>13</sup> W.Keller (2004), «International Technology Diffusion», Journal of Economic Literature

<sup>14</sup> Byrd, C. (2005), «Foreign Control of Canada's Merchandise Exports, 2002», Statistics Canada (<http://www.statcan.ca/francais/research/65-507-MIF/65-507-MIF2005004.pdf>)

venons de le démontrer, les IDE ont des effets économiques très positifs sur les pays hôtes. Ils sont, cependant, souvent perçus négativement pour diverses raisons : sentiment de perte de souveraineté économique, perte de revenus au profit d'étrangers, inquiétude en termes de sécurité nationale, etc. Conséquemment, les politiques publiques et les actions gouvernementales à l'égard des IDE se mettent sur pied à deux niveaux : restriction et attraction. Elles visent, d'une part, à maximiser les effets positifs de l'IDE et, d'autre part, à minimiser les effets négatifs. Il n'existe pas de modèle universel d'optimisation entre les deux objectifs; l'équilibre diffère d'une situation à une autre. Il en va de même avec les moyens mis en place pour les atteindre.

Au fil du temps, heureusement, les actions à chacun de ces niveaux ont beaucoup évolué. Dans le cas des politiques de restriction et de contrôle, on a assisté à un adoucissement progressif mais marqué à partir du milieu des années 1980. En même temps, des stratégies et des politiques visant à attirer l'investissement étranger se sont développées. Notons également que l'Accord de libre-échange de 1988 entre le Canada et les États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui l'a élargi au Mexique ont fait en sorte que les capitaux circulent aujourd'hui beaucoup plus librement en Amérique du Nord, sauf pour quelques secteurs comme la culture, les banques et les télécommunications. L'ALENA prévoit même des recours légaux si un pays traitait de façon discriminatoire un investisseur d'un des deux autres pays.

Cet adoucissement des politiques de restriction et de contrôle est le fruit d'une double évolution. D'une part, les gouvernements se sont lancés dans des réformes de leurs codes ou de leurs lois régissant l'investissement étranger. À partir du moment où certains pays assouplissaient leurs règles, les autres sont forcés de suivre pour ne pas offrir un avantage trop grand à ces pays, ce qui à terme altérerait inévitablement leur compétitivité qui se mesure toujours par rapport à un autre. Le Canada n'échappe évidemment pas à cette tendance. En effet, avec sa *Loi sur l'examen des investissements étrangers* de 1973 et sa *Loi sur l'Investissement Canada* (LIC) de 1985 qui la modifiait, le Canada n'est pas le seul à « mettre sous examen » les projets d'investissement étranger. Sous la LIC, le contrôle demeure, mais il est moins grand. L'adoption de cette loi a signalé un important changement d'orientation à l'égard de l'investissement étranger au Canada. L'établissement de nouvelles entreprises sous contrôle étranger - sauf dans certains secteurs d'exception - n'est dorénavant plus assujéti à un examen obligatoire tout comme les acquisitions directes d'actifs évalués à moins de 5 millions \$. Dans le cas des acquisitions indirectes, l'exemption a été réévaluée à 50 millions \$. Les investisseurs des pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) bénéficient de seuils plus élevés. Ce seuil pour les investisseurs de pays membres de l'OMC est réévalué chaque année. Il est aujourd'hui de 281 millions \$.

D'autre part, et c'est sans doute l'élément le plus important, les entreprises multinationales sont passées dans leur stratégie d'investissement à l'étranger d'une stratégie de marché à une stratégie globale. Cette dernière stratégie a été favorisée par les progrès réalisés ces dernières années dans les domaines des transports, de la logistique et des technologies de l'information et des communications, ce qui leur permettent maintenant de concevoir leur production de manière très différente.<sup>15</sup> L'évolution de l'économie mondiale et des stratégies d'affaires poussent, par conséquent, nos stratégies, pratiques et perceptions à l'égard de l'investissement étranger à évoluer. Cela vaut tant pour les gouvernements que pour les entreprises. Il est incontournable de s'adapter aux stratégies entrepreneuriales qui évoluent. Ce fut le cas dans le passé, c'est le cas actuellement et ce le sera dans le futur, tel que mentionné en introduction.

L'opinion publique est susceptible d'exercer une influence sur le cadre de régulation des investissements étrangers. Il importe donc au gouvernement de s'assurer que la population soit clairement informée de ses décisions et des raisons qui les sous-tendent ainsi que de ses orientations générales. Autrement, il y a risque de voir dans l'avenir se prendre des décisions fondées sur de mauvaises perceptions.

---

<sup>15</sup> Dans les faits, une entreprise doit faire de la R&D pour développer de nouveaux produits qui répondent aux besoins de ses clients. Elle doit faire l'ingénierie nécessaire pour passer du laboratoire à l'usine, elle doit trouver et gérer des fournisseurs, fabriquer ses produits et en faire le marketing et, finalement, le livrer aux clients. Ces opérations au sein d'une même entreprise sont de plus en plus fragmentées et ce, encore une fois, pas nécessairement en fonction d'approvisionner simplement des marchés situés à proximité de ces centres d'opération. La recherche, l'ingénierie, la fabrication et le marketing peuvent se faire à des endroits distincts et les entreprises optimisent leurs ressources en faisant le *sourcing* de ses opérations là où c'est le plus économique.

Le document de consultation du Groupe d'étude propose entre autres deux autres questions à l'égard de la politique générale (non-sectorielle) sur l'investissement étranger. Les critères de l'avantage net (qui servent principalement à déterminer si l'investissement comporterait des avantages importants pour le Canada) devraient-ils être adaptés au nouveau climat concurrentiel ? Quels changements, s'il y en a, au processus d'examen des investissements rehausseraient la compétitivité du Canada et aideraient les Canadiens à mieux comprendre les avantages de l'IDE ?

Dans leur énoncé actuel, les critères sont plutôt valables. La FCCQ constate que pareille évaluation ne pourrait empêcher un bon projet de se réaliser. C'est ce qui importe. Le Canada doit se montrer un endroit idéal pour y réaliser des projets d'investissement. Nos lois et nos règles ne doivent pas être répulsives en ce sens. En effet, les politiques indûment restrictives ont un effet qui est a priori contradictoire avec une volonté d'attirer les capitaux étrangers. De plus, elles ont un effet en amont sur le processus de choix de site des grandes multinationales, risquant d'écarter le Canada au premier regard, à la première considération.

### **3.2 Considérations pour des politiques et des lois sur l'investissement étranger**

#### *3.2.1 La valeur ajoutée mérite une plus grande attention*

La contribution des IDE devraient être davantage mesuré en terme d'effets sur notre compétitivité plutôt que simplement que les aspects touchant l'emploi ou la transformation des ressources. Autrement dit, des critères abordant des éléments de valeur ajoutée compléteraient l'analyse de « l'avantage net » en la rendant plus actuelle et, surtout, en permettant de s'assurer de tirer le plein potentiel des IDE en termes de retombées économiques et de compétitivité à un peu plus long terme comme cela est le cas actuellement. Pour y arriver, concrètement, la FCCQ suggère que des questionnements comme ceux qui suivent devraient être intégrés au processus d'analyse et servir à l'amélioration de la définition des critères d'évaluation de l'« avantage net » portant sur les retombées. Quel effet l'IDE aura dans l'accroissement de la valeur ajoutée dans les produits et services de l'entreprise acquise de même que sur ses partenaires d'affaires évoluant au Canada ? Quelle contribution cet investissement apportera sur notre positionnement, comme entreprise ou comme économie, dans une volonté de générer une plus grande valeur ajoutée dans nos activités ?

#### *3.2.2 Des mécanismes de suivis doivent être développés*

De nouveaux mécanismes de suivi devraient être introduits. Cela pourrait être particulièrement pertinent face aux cas d'éventuelles acquisitions ultérieures d'entreprises précédemment acquéreur. Une transaction impliquant une entreprise canadienne se faisant acquérir par une entreprise étrangère plus tard acquise par une entreprise d'un autre pays pourrait ne plus être avantageuse pour le Canada et son économie, alors que le Canada n'aurait en principe plus rien à dire. Les assurances ou prévisions données à un moment pourraient ne plus être justes quelques années, voire quelques mois plus tard. Ce type de dynamique apparaîtra sans doute de façon plus fréquente au cours des prochaines années et il est important de s'y préparer.

#### *3.2.3 Une plus grande transparence à l'avantage des Canadiens et des investisseurs*

La FCCQ propose que, pour répondre aux préoccupations et dans le but de bien informer l'opinion publique, l'analyse soit faite avec une plus grande transparence. Une plus grande transparence de l'analyse effectuée par le gouvernement jouerait un rôle clé afin de répondre aux préoccupations de la population canadienne. En évitant de rendre publiques des informations confidentielles, il serait possible de mieux présenter aux Canadiens en quoi la transaction proposée, lors de son examen, est à l'avantage du Canada ou, du moins, n'est pas à son désavantage. Cela permettrait de sortir d'une situation où actuellement seuls les avantages aux actionnaires sont discutés et diffusés. De fausses perceptions ou des inquiétudes indues seraient ainsi atténuées. L'idée n'est pas d'imposer de nouveaux critères ni d'initier de nouveaux débats dans l'opinion publique sur chacun des projets, mais plutôt, au contraire, de permettre à ces débats de se faire dans des paramètres adéquats. Ce qui n'est pas toujours le cas actuellement. Cela est d'autant plus vrai que les critères relatifs aux avantages sont énoncés de façon très générale. En outre, aucune pondération explicite n'est accordée aux différents critères afin de permettre des comparaisons entre les projets proposés.

Comme plusieurs études le démontrent et tel que nous l'avons présentée, la vision négative de la population à l'égard de l'IDE au Canada n'est pas supportée par les faits. Il y a peu de différences entre la performance des firmes détenues par des étrangers et des firmes nationales au Canada.<sup>16</sup> Nous croyons qu'une plus grande transparence permettrait d'éliminer la méfiance envers les IDE et de mieux percevoir les bénéfices.

Le souci d'une plus grande transparence servirait également les investisseurs étrangers en éliminant les aspects flous et ambigus dans le processus d'examen qui leur est imposé. Les coûts de conformité et de transaction seraient ainsi réduits via une meilleure orientation administrative.

### *3.2.4 La structure des marchés qui accueillent les IDE est déterminante et l'efficacité dans l'implantation de réformes est cruciale*

La FCCQ propose que des obstacles à l'égard de l'investissement étranger dans certains secteurs soient retirés. La prochaine section en traitera plus en détail, notamment pour le secteur des télécommunications et le secteur bancaire. Cet appel à l'élimination de ces obstacles est notamment repris par OCDE, par le G-8, de même que par le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

Ce n'est ni la taille ni la provenance des IDE qui causent problème, mais plutôt la structure des marchés qui les accueillent au Canada. En effet, si un marché est oligopolistique, les problèmes qui découleront de l'acquisition d'une entreprise dans ce marché par des intérêts étrangers seront des problèmes découlant de la particularité du marché et non pas de la nationalité de l'acquéreur. Il faut s'attarder à la source du problème, qui est rarement associée à la provenance de l'investissement.

Les exemples irlandais et australien devraient en ce sens servir de source d'inspiration aux Canadiens. Ces deux pays ont adopté une stratégie proactive en restructurant leurs politiques économiques et leur cadre sur la concurrence pour se rendre plus attrayants aux yeux des investisseurs. Les bénéfices sur la croissance de leur économie ont été remarquables.

La FCCQ constate que l'Australie a apporté dans les années 1990 des réformes structurelles et institutionnelles à son régime de concurrence, afin de s'adapter au nouveau climat concurrentiel mondial. Les réformes entreprises ont été nombreuses (fondées principalement sur l'ouverture économique, la libéralisation du marché du travail et des capitaux ainsi que sur des déréglementations partielles dans les secteurs liés aux infrastructures) et la démarche est reconnue comme un succès. Comme l'écrit le *Financial Times* de Londres : « *it would be hard to criticise the country's recent record on reforms* ». <sup>17</sup>

Les performances en matière de productivité, de R-D et d'innovation en général et dans les secteurs liés aux communications et à la chaîne logistiques (comme le transport et l'entreposage), aux services financiers et aux assurances en particulier ont été remarquables. Selon l'OCDE, « *Australia's MFP [multifactor productivity] performance was also among the best in the OECD and its labour productivity growth exceeded even that of the USA* ». <sup>18</sup> De plus, « *the MFP growth rate in transport/storage and communications doubled in the 1990s. Empirical analysis (...) found that the price reductions and productivity gains in the infrastructure sector alone yielded a 2.5 per cent gain in GDP* ». <sup>19</sup>

Le gouvernement canadien gagnerait certainement à s'inspirer de cet exemple et des succès des réformes engagées pour encourager la concurrence dans ce pays qui présente, comme le souligne le document de consultation du groupe d'étude, « plusieurs similitudes avec le Canada, surtout comme pays essayant

---

<sup>16</sup> Voir: Alan M. Rugman et Joseph R. D'Cruz (1990), *New Visions for Canadian Business Strategies for Competing in the Global Economy*, Toronto, Kodak Canada, p. 3; Investissement Canada (1991), *International Investment and Competitiveness*, Working paper no. 9, pp. 37-45.; Conference Board of Canada (2007), "Canada Project Final Report, Stellar Performance of the Canadian Economy in the Global Economy", Volume 1.; W. Keller (2004), "International Technology Diffusion", *Journal of Economic Literature*

<sup>17</sup> *Financial Times* (2005), « Hard to criticise: Australia's record supports hope for further reforms », 3 février.

<sup>18</sup> OCDE (2004), *Economic Survey of Australia*, Paris. Repris de Gary Banks (2005), *Structural Reforms Australian-Style : Lessons for others?*, p.8. Disponible sur le web à l'adresse suivante : [www.oecd.org/dataoecd/39/60/39218531.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/39/60/39218531.pdf)

<sup>19</sup> Gary Banks (2005), *op. cit.*, p.8.

d'atteindre un juste équilibre entre deux objectifs : attirer des investissements étrangers et continuer de développer son industrie nationale ».

Ces efforts de réforme structurelle en Australie se sont notamment caractérisés par la création du *National Competition Council* (NCC) qui a pour mission de voir à la bonne mise en œuvre de la *National Competition Policy* de 1995 en facilitant l'implantation de réformes efficaces, en faisant la promotion de l'importance de celles-ci pour accroître la performance et la productivité de l'économie et en informant continuellement la population afin de renforcer son soutien aux processus engagés. Le NCC constitue, avec l'engagement des gouvernements et la redistribution des gains de ces réformes, l'un des trois principaux facteurs de succès de cette politique.<sup>20</sup>

La FCCQ croit que cette organisation (le NCC), à l'instar de la *Productivity Commission* auquel le document de consultation fait référence, joue un rôle essentiel tant dans l'initiation des réformes que dans la mise en œuvre et l'efficacité de celles-ci. Elle contribue ainsi à l'accroissement de la compétitivité et de la productivité de l'économie australienne, deux grandes priorités aux yeux de la FCCQ et de ses membres. La FCCQ propose donc, parce qu'elle ne croit pas que la création d'une nouvelle agence gouvernementale soit nécessaire, que le rôle du Bureau de la concurrence soit élargi afin d'intégrer mission et aux mandats similaires du NCC australien, tout en s'assurant bien entendu de la complémentarité de ceux-ci à sa mission et à ses mandats actuels.

### 3.2.5 Soutenir les régions où les ajustements pourraient s'avérer plus difficiles

La FCCQ voit en général les IED d'un bon œil puisqu'ils permettent à long terme de soutenir la croissance des investissements du secteur privé au Québec. La FCCQ est d'avis que les ventes d'entreprises à des intérêts étrangers sont également susceptibles de représenter des occasions d'affaires et de développement économique pour le Canada, le Québec et l'ensemble des régions.

Cependant, il faut être conscient qu'en plus des ajustements qui peuvent être difficiles pour les entreprises domestiques (lorsqu'il y a acquisition d'un concurrent par une société étrangère et que ce concurrent devient du jour au lendemain une multinationale, le marché des entreprises domestiques se trouve indéniablement transformé), la répercussion des IDE peut être encore plus sévère pour certaines régions moins diversifiées et fragiles économiquement. Les fusions et acquisitions ne s'inscrivent pas nécessairement dans les plans de développement économiques dont ces régions se sont dotées. Certaines mesures pourraient être mises en place afin de s'assurer d'une intégration harmonieuse des régions québécoises et canadiennes dans la mondialisation. Les propositions de la FCCQ à cet égard seront discutées davantage à la section 3.3. Elles seront complétées par celles contenues à la section 5 portant sur l'accroissement de la compétitivité et le développement économique et régional.

En effet, en plus d'une plus grande transparence dans le processus d'examen, de la mise en place de mécanismes de suivi des projets et d'une meilleure prise en compte des éléments liés à la valeur ajoutée dans la mesure des retombées des projets qui atténueraient les effets potentiellement négatifs des IDE pour ces régions, la FCCQ serait favorable à l'instauration de pratiques favorisant un meilleur partage d'information avec les autorités provinciales et régionales ainsi qu'à l'introduction de mesures incitatives décourageant la fermeture ou le déménagement rapides d'entreprises nouvellement acquises. Cela serait particulièrement bienvenu dans le contexte québécois marqué par l'enjeu de la faible relève entrepreneuriale dans les PME, un enjeu qui passe trop souvent « sous le radar » et qu'il importe conséquemment d'aborder ici.

### 3.2.6 L'enjeu de la relève entrepreneuriale en région

Car, outre les modifications légales et réglementaires qui seront apportées en matière de restriction à la propriété étrangère et au-delà des transactions spectaculaires qui ont conduit à la présente réflexion à l'égard de l'investissement étranger, les transactions de plus petites dimensions méritent d'être discutées, notamment sous l'angle de la relève entrepreneuriale.

---

<sup>20</sup> Gary Banks (2005), *op. cit.*, pp. 24-26.

Les dirigeants des PME vieillissent comme le reste de la population. Environ 90 % des entreprises au Québec comptent moins de 20 employés et la plupart d'entre elles sont de type familiale. Une étude pancanadienne de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) révélait en 2006 que la proportion des propriétaires de PME au Québec qui prévoient prendre leur retraite est de 29% avant 2011 et 61% avant 2016.<sup>21</sup> Fait troublant, la moitié d'entre eux n'ont aucun plan de relève. Les entreprises qu'ils dirigent représentent souvent leur capital de retraite. Il y a, en effet, un risque réel de fermetures de PME dans les régions du Canada et du Québec pour cause d'un manque de relève entrepreneuriale.<sup>22</sup> Faute de preneurs, certains dirigeants de PME seront contraints de cesser leurs activités ou de vendre à un investisseur canadien ou étranger davantage intéressé aux clients de l'entreprise qu'à ses opérations. Les incidences de pareilles ventes à des intérêts étrangers pourraient notamment être négatives pour certaines régions dont la stratégie de développement régional repose sur peu d'entreprises. Nous invitons les membres du groupe de travail à porter une attention toute particulière à cette problématique, qui s'avère encore plus significative lorsqu'elle s'inscrit dans une dimension de développement économique régional.

Étant donnée qu'aux yeux d'un acquéreur potentiel, la valeur d'une PME repose souvent sur le bassin de clients de l'entreprise et pas nécessairement sur ses actifs tangibles (bâtiments, machines, équipements, etc.), il y a un risque réel à ce que la fin de carrière d'un bon nombre de dirigeants au Québec se solde par la fermeture d'entreprises et la perte d'expertises, de savoir-faire et de technologies. Par ailleurs, certains acquéreurs profiteront de l'occasion pour acheter des entreprises concurrentes afin de les fermer et de réduire la concurrence sur leur marché. La multinationale Shire Pharmaceuticals qui a acquis Biochem Pharma pour la fermer quelques mois plus tard seulement constitue un exemple. Ces craintes sont particulièrement fortes auprès des chambres de commerce affiliées à la FCCQ opérant en régions. Pour eux, la vente et la fermeture d'entreprises – que ce soit à des intérêts domestiques ou étrangers - mettent à risque le plan de développement économique de leur région. Ayant un bassin d'entreprises plus restreint et moins diversifié, les plans de développement économique régionaux apparaissent par conséquent plus vulnérables devant pareils risques.

### 3.3 Propositions de la FCCQ à l'égard des politiques sur l'investissement étranger

1. Les critères de l'avantage net devraient davantage considérer la création de valeur ajoutée afin d'accroître la compétitivité du Canada en privilégiant les IDE liés aux activités à forte intensité technologique et de savoir.
2. La mise sur pied de mécanismes de surveillance permettant un suivi des engagements pris avec les différents palier gouvernementaux par les entreprises impliquées dans les transferts d'entreprises nationales à des intérêts étrangers est nécessaire afin d'obtenir une réelle vue d'ensemble des effets appréhendés des IDE, notamment dans le cadre de l'analyse des critères de l'avantage net.
3. Une plus grande transparence de l'analyse effectuée par le gouvernement du Canada afin de déterminer l'avantage net des IDE permettrait d'atténuer les inquiétudes de la population à l'égard des acquisitions d'entreprise nationale par des intérêts étrangers et informerait la population sur les bénéfices des IDE.
4. La levée d'obstacles à l'égard de l'IDE dans certains secteurs économiques permettrait d'attirer de nouveaux investisseurs et d'accroître la concurrence au Canada, à la condition évidemment que des mesures de contrôle s'assurent que les marchés pour lesquels ces investissements sont destinés ne soient pas de nature imparfaite (ex.: marché oligopolistique ou région mono-industrielle). De plus, la mise en œuvre efficace des réformes nécessaires serait facilitée par la supervision d'un *Conseil canadien de la concurrence* canadien, à l'image du NCC australien.

---

<sup>21</sup> D. Bruce (2006), «La relève des PME : mise à jour», Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, p. 2 ([http://www.cfib.ca/success\\_fr/pdf/Successionf-2006-10.pdf](http://www.cfib.ca/success_fr/pdf/Successionf-2006-10.pdf))

<sup>22</sup> La FCCQ a par le passé fait plusieurs représentations et propositions, et demande actuellement au Gouvernement du Québec une augmentation de l'exonération fiscale pour la vente d'entreprise à un membre de la famille ou du management de 750 000 \$ à 1,5M \$ afin d'encourager la relève entrepreneuriale.

5. Le gouvernement du Canada devrait s'assurer qu'il y ait un partage d'information entre les différents paliers gouvernementaux (fédéral, provincial et municipal/régional). Un meilleur partage de l'information entre les gouvernements lorsqu'un investisseur étranger manifeste son intérêt pour l'acquisition d'une entreprise canadienne permettrait aux organismes régionaux d'être mieux informés sur les bénéfices des IDE et des opportunités d'affaires qu'ils représentent et permettrait aux investisseurs étrangers d'être mieux informés sur les plans de développement économiques des régions dans lesquels ils songent s'installer.
6. L'introduction de mesures incitatives décourageant la fermeture ou le déménagement rapides d'entreprises nouvellement acquises répondrait à une préoccupation importante des organismes de développement économique en région, soit la fermeture d'entreprises nouvellement acquises pas des intérêts étrangers.

#### **4. Politique en matière de concurrence : des « protections sectorielles » à réévaluer et une concurrence à renforcer**

Les politiques à l'égard de certains secteurs d'activités concernent à la fois des restrictions sur l'investissement étranger et sur la concurrence. Le Canada utilise des régimes précis afin de régir, d'examiner ou de restreindre les investissements étrangers dans six secteurs : télécommunications, radiodiffusion, industries culturelles, services de transport, production d'uranium et services financiers.<sup>23</sup> Dans la préparation de ce mémoire, compte tenu de l'intérêt direct de ses membres, la FCCQ a limité sa réflexion aux secteurs des télécommunications et des services bancaires.

La réflexion de la FCCQ s'est construite autour des questions suivantes, suggérées dans le document de consultation :

- Quelles modifications au régime de la concurrence du Canada amélioreraient la compétitivité des entreprises canadiennes dans une économie mondiale et ce, tant pour les entreprises directement concernées que pour l'ensemble des entreprises québécoise et canadienne ?
- L'attitude du Canada à l'égard des fusions des banques permet-elle d'atteindre le juste équilibre entre l'intérêt pour les consommateurs d'avoir une concurrence forte, d'une part, et la création d'un environnement dans lequel les entreprises canadiennes peuvent prospérer et devenir des concurrents mondiaux, d'autre part ?

La FCCQ a un a priori positif aux principes liés au libre-marché et à la libre-concurrence. Toutefois, l'analyse effectuée ici n'est pas basée sur l'idéologie ou la conviction, mais plutôt sur une approche avantages-coûts, plaçant les aspects économiques en priorité. En effet, notre approche vis-à-vis ces questions a été de développer un cadre d'analyse simple en vue de mesurer les avantages et les inconvénients de la situation et des réglementations actuelles. Le but est de mettre en lumière les effets (positifs et négatifs) de celles-ci sur la compétitivité de l'ensemble des entreprises et ainsi d'identifier les moyens visant à rendre les cadres réglementaires mieux adaptés à la réalité actuelle tout en assurant la prospérité future de nos entreprises et de notre économie.

##### **4.1 La déréglementation du secteur des télécommunications**

Le gouvernement du Canada, fort d'un appui élargi sur des intentions exprimées antérieurement, a récemment pris la décision d'ouvrir le secteur de la téléphonie sans fil au Canada en favorisant la venue de nouveaux joueurs. La FCCQ a applaudi ce projet qui s'inscrit dans une déréglementation de ce secteur. En effet, les mesures annoncées vont tout à fait dans le sens des représentations que la FCCQ avait faites au cours des derniers mois auprès du ministère de l'Industrie. Nous croyons qu'elles encourageront l'innovation

---

<sup>23</sup> Dans le cas des services bancaires, les restrictions portent sur la propriété et non sur la propriété étrangère. L'effet demeure cependant le même.

en matière de télécommunication et de technologies de l'information et permettront aux entreprises de se développer dans cet important secteur économique, créateur d'emploi et de richesse.

Cette annonce est également une excellente nouvelle pour les consommateurs qui bénéficieront de tarifs plus avantageux et de services plus novateurs. De nombreux pays industrialisés ont une longueur d'avance dans ce domaine et nous voyons également d'un très bon œil que le Canada ouvre ce secteur à la concurrence, sachant que les frais de téléphonie sans fil au Canada sont nettement plus élevés qu'aux États-Unis ou qu'en Europe. En effet, une étude du SeaBoard Group révélait en 2005 que l'utilisateur canadien moyen de téléphone sans fil payait 60% de plus que l'utilisateur américains et 19% de plus que l'utilisateur européen pour un forfait cellulaire semblable.<sup>24</sup>

C'est dans cet esprit que la FCCQ souhaite que le gouvernement canadien assouplisse sa réglementation en matière d'investissement étranger dans le secteur des télécommunications. L'entrée de nouveaux devrait accroître l'innovation, diminuer les prix et augmenter le nombre et la qualité des services offerts. Nous croyons que tous les Canadiens et Québécois en profiteraient, ainsi que l'ensemble des entreprises au Canada.

La réglementation canadienne en matière d'investissement étranger dans le secteur des télécommunications est reconnue comme étant l'une des plus contraignantes parmi les pays de l'OCDE.<sup>25</sup> En effet, la *Loi sur les télécommunications* limite la propriété étrangère des entreprises du secteur des télécommunications au Canada à 47%. Au cours des dernières années, plusieurs pays industrialisés ont assoupli leurs restrictions dans ce domaine, notamment en Europe. Par exemple, la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Angleterre n'ont aucune restriction quant aux capitaux propres étrangers dans le secteur des télécommunications.

Cette réglementation limite la disponibilité du capital au Canada. La difficulté accrue de trouver du financement au Canada augmente le coût du capital pour les entreprises, ce qui freine l'innovation et le développement du secteur des télécommunications. L'accès au financement est plus difficile pour les petites entreprises du secteur qui ne peuvent se financer aussi facilement que les grands fournisseurs de services de télécommunication tels que Bell et Rogers. En effet, celles-ci n'ont pas la capacité de se financer à même leur fond propres ou la notoriété pour se financer sur les marchés financiers. Elles doivent alors faire appel au capital de risque qui est plus dispendieux.

Selon certains observateurs, la levée des restrictions de propriété étrangère dans les secteurs des télécommunications et pourrait modifier le marché canadien de telle sorte qu'il devienne l'affaire de deux ou trois compagnies étrangères, i.e. américaines. La FCCQ est d'avis que c'est un risque réel et que cette situation ne serait guère préférable à la présente. Afin de prévenir ce problème, le gouvernement pourraient introduire diverses mesures afin d'assurer une saine concurrence dans ces secteurs. Le gouvernement pourrait explicitement fixer un nombre plancher de joueurs dans ces secteurs, quitte à refuser la fusion d'entreprises ou à favoriser la venue de nouvelles entreprises. Nous reconnaissons cependant d'emblée la difficulté d'imposer pareille règle dans un marché aussi petit que celui du Canada et du Québec francophone.

#### **4.2 Propositions de la FCCQ à l'égard des politiques du secteur des télécommunication**

1. Un assouplissement de la réglementation en matière d'investissement étranger dans le secteur des télécommunication permettrait d'accroître la concurrence, ce qui ferait diminuer le prix des services et augmenter le nombre et la qualité des services offerts.
2. Un assouplissement de la réglementation en matière d'investissement étranger dans le secteur des télécommunications permettrait également d'accroître l'accès au capital et d'en diminuer le coût, particulièrement pour les plus petites entreprises

<sup>24</sup> SeaBoard Group, The. 2005. Key Highlights From Lessons For Canada: Wireless Pricing- A Cross-National Survey: U.S. Canada, and Europe (<http://www.seaboardgroup.com/main/index.php?option=content&task=view&id=290&Itemid=123>)

<sup>25</sup> Golub, S. (2003), «Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries», OECD Economics Department Working Papers, No. 357. (<http://www.oecd.org/dataoecd/22/20/33638671.pdf>)

3. Afin de palier au risque que les marchés canadiens des télécommunications soient dominés par quelques grosses entreprises et afin d'assurer une saine concurrence dans ces marchés, le gouvernement pourrait fixer explicitement un nombre plancher de joueurs pour chacun de ces secteurs, quitte à refuser la fusion éventuelle d'entreprises ou à favoriser la venue de nouveaux joueurs sur cette base.

### 4.3 La dérèglementation du secteur bancaire

À la fin des années 1990, des banques ont annoncé des projets de fusions. Après avoir rejeté les projets de fusion le gouvernement du Canada a fait adopter une loi en 2001 qui exige que les banques obtiennent dorénavant le feu vert du bureau de la concurrence, du Surintendant des institutions financières et du gouvernement avant de fusionner. Cette loi stipule également qu'une fusion bancaire doit se faire dans « l'intérêt du public ». Les banques ont demandé des précisions sur ce que le gouvernement entendait par « intérêt du public ». Deux comités ont été mis sur pied pour étudier la question. En 2002 et 2003, les comités du Sénat et de la Chambre des communes se sont dits favorables aux fusions, mais à certaines conditions. La Chambre des communes a notamment exigé que les services offerts soient au moins équivalents ou améliorés après une fusion bancaire.

Avant de passer à une analyse des avantages et inconvénients d'une éventuelle autorisation du gouvernement du Canada aux fusions de banques canadiennes, il est intéressant de situer le Canada en matière de concentration de son secteur bancaire. Le tableau 1 (page suivante) montre que le Canada se classe parmi les premiers au monde avec une concentration de marché de plus de 75 % pour les cinq plus importantes banques. Il s'agit d'une proportion déjà très élevée. De plus, elle se compare à l'Australie et les Pays-Bas. Ces deux pays ont pourtant adopté des stratégies opposées en ce qui a trait au regroupement de leurs principales banques. Cela laisse croire que d'autres facteurs interviennent lorsqu'il est question d'analyser les effets des fusions bancaires.

**Tableau 1 : Ratio de concentration des 5 plus grandes institutions financière (1999)<sup>26</sup>**

	<b>Banque (% des dépôts)</b>	<b>Assureurs-vie (% des actifs)</b>
<b>Canada</b>	77%	73%
<b>Australie</b>	74%	60%
<b>Royaume-Uni</b>	35%	39%
<b>Pays-Bas</b>	82%	58%
<b>États-Unis</b>	26%	25%

#### 4.3.1 Analyse avantages et inconvénients des fusions bancaires au Canada

Les avantages d'éventuels regroupements bancaires au Canada seraient importants. Pour résumer, ils pourraient contribuer à un renforcement de leur compétitivité et de celle de l'économie canadienne en offrant :

- un meilleur positionnement des banques canadiennes sur le marché international face à des concurrents américains et mondiaux qui sont de plus en plus gros;
- une réduction des coûts sur le marché national par des économies d'échelle et une plus grande efficacité ainsi qu'une amélioration de leur situation financière, déjà avantageuse certes mais qui bénéficie à l'ensemble des Canadiens via leurs investissements directs ou indirects, i.e. caisses de retraite, fonds mutuels, etc.

À ce titre, il est pertinent de rappeler que les fusions de compagnies d'assurance-vie ont été bénéfiques pour l'économie canadienne (très bons emplois dans les sièges sociaux au Canada ainsi que croissance de la contribution au PIB canadien). En somme, l'assurance-vie au Canada est désormais un secteur qui jouit

<sup>26</sup> Jean Roy (2004), «Le point sur l'éventuelle consolidation du secteur financier canadien», Annuaire du Québec. (<http://neumann.hec.ca/~p119/public/Le%20point%20sur%20la%20consolidation%20du%20secteur%20financier%20canadien.doc>)

d'une reconnaissance à l'échelle mondiale suite à cette consolidation (fusions). Ces institutions ont pu franchir de grands pas à l'étranger pour accroître leurs parts de marché.

Des risques et des inconvénients sont néanmoins associés à une telle stratégie. Notons, entre autres, les risques :

- d'une réduction de la concurrence qui pourrait entraîner une hausse du coût des services bancaires;
- d'une baisse des services aux consommateurs;
- d'une perte d'emplois à court terme suite à d'éventuelles rationalisations;
- d'une réduction de l'accessibilité au capital, notamment pour les PME.

Jean Roy, professeur titulaire en finance à l'École des hautes études commerciales de Montréal, croit que les banques canadiennes ont une taille suffisante pour avoir une certaine stratégie internationale. Il note, cependant, que « notre analyse des statistiques internationales montre que le Canada n'occupe pas une place proportionnelle à la taille de son économie dans le groupe des grandes banques mondiales ». <sup>27</sup> Des dirigeants de banques canadiennes sont persuadés que s'ils regroupaient leurs activités, ils pourraient encore accélérer cette croissance et cette présence sur le marché international. Les exemples de la Suisse et des Pays-Bas tendent à leur donner raison. Rappelons que les Pays-Bas ont réussi à créer trois géants à l'échelle internationale comme ING, Rabo Bank et ABN Amro.

Que conclure ? Les fusions doivent être balisées pour assurer la protection des consommateurs, particuliers et entreprises et limiter les risques éventuels concernant la réduction de la concurrence et l'accès au capital pour le PME. Leurs activités, compte tenu du nombre de joueurs déjà limité, sont déjà régulées en ce sens. Une avenue à envisager pour assurer une meilleure offre de services serait d'accroître la concurrence en éliminant certaines limites imposées à la propriété des institutions financières et conséquemment rendre le secteur financier canadien plus ouvert aux investisseurs étrangers. En effet, la FCCQ est d'avis que de permettre les fusions bancaires assurerait un meilleur développement international des banques canadiennes alors qu'une entrée facilitée de banques étrangères sur le marché canadien favoriserait du même coup la concurrence et le maintien de l'accès au capital pour les PME (qui ont déjà accès à de nombreuses sources de financement à l'extérieur du secteur strictement bancaire). <sup>28</sup>

#### 4.4 Propositions de la FCCQ à l'égard des politiques du secteur bancaire

1. Faciliter l'entrée de banques étrangères au Canada, notamment des banques d'affaires spécialisées dans les prêts commerciaux, le financement de capital de risque, etc., permettrait d'assurer une meilleure offre de services aux entreprises canadiennes et québécoise.
2. Permettre les fusions bancaires assurerait un meilleur développement international des banques canadiennes, ainsi qu'une réduction des coûts sur le marché canadien par des économies d'échelle et une plus grande efficacité.
3. Le cas échéant, l'introduction de diverses mesures augmentant la concurrence afin de contrebalancer sa réduction suite aux fusions bancaires permettrait d'assurer et d'accroître les services et l'accès au capital pour les entreprises. Le gouvernement pourrait, par exemple, ré-envisager la pleine fonctionnalité des guichets automatiques bancaires obligatoire au Canada pour les institutions financières qui se fusionneraient. <sup>29,30</sup>

---

<sup>27</sup> Jean Roy (2003), «La perspective de fusion de grandes banques canadiennes et l'intérêt public», Mémoire présenté au Comité des finances de la chambre des communes, 4 février, p. 6. (<http://neumann.hec.ca/~p119/public/perspective.doc>)

<sup>28</sup> Ces questions importantes continueront certainement d'être discutées dans les mois et les années à venir. En effet, la question des fusions relève de dimensions qui dépassent en partie le cadre du présent exercice puisqu'elle appelle également à des formes de politiques sectorielles et/ou industrielles. Ces éléments vont au-delà des questions liées à la concurrence et à l'investissement étranger. La FCCQ aura, l'occasion, sur la base de la proposition qui précède, de poursuivre ses représentations en ce sens.

<sup>29</sup> La pleine fonctionnalité obligatoire des guichets automatiques bancaires permettrait à l'ensemble des canadiens et québécois de déposer des fonds à leur compte en utilisant un guichet automatique d'une autre institution financière (que

## **5. Tirer davantage profit de la mondialisation : attirer ici et se projeter ailleurs**

### **5.1 Les facteurs de compétitivité**

Dans un environnement mondial aux influences nombreuses et parfois imprévisibles, l'attractivité et la capacité d'adaptation de notre économie constituent le moteur de notre développement économique. Les capitaux n'ont jamais été aussi mobiles. Les frontières jamais aussi ouvertes. Par conséquent, les occasions d'affaires n'ont jamais été aussi intéressantes et multiples hors Canada. Il en va de même pour la pression concurrentielle qui n'a jamais été aussi vive. Qu'elle soit d'ordre budgétaire, fiscale ou réglementaire, l'intervention publique doit donc plus que jamais prendre en compte ces impératifs. La FCCQ souhaite rappeler que la compétitivité de notre économie se doit d'être au premier plan des priorités gouvernementales.

La FCCQ a toujours été d'avis qu'il fallait miser sur la réduction du fardeau fiscal et administratif des entreprises pour stimuler la croissance économique. Une fois de plus, la FCCQ exhorte le gouvernement du Canada à diminuer l'impôt corporatif. Dans le contexte actuel de mondialisation et de délocalisation d'activités et d'emplois, réduire le fardeau fiscal des entreprises s'avère crucial. Seule une réduction substantielle des impôts, des taxes et des autres prélèvements perçus auprès des entreprises permettra au Canada de conserver ses entreprises et d'attirer les multinationales. La FCCQ invite ainsi le gouvernement du Canada à diminuer le fardeau fiscal des entreprises afin de soutenir la compétitivité de notre économie. Dans son mémoire présenté au Comité permanent des finances de la Chambre des communes dans le cadre des consultations pré-budgétaires 2007 du Gouvernement du Canada, la FCCQ recommandait, entre autres, à propos de la compétitivité fiscale des entreprises au gouvernement du Canada de :

- S'inscrire dans la mouvance internationale et soulager l'imposition des entreprises (en réduisant notamment le taux général d'imposition des sociétés à 18.5% immédiatement au lieu d'attendre 2011).
- Miser sur des arrangements fiscaux avantageux et des stratégies de développement de la main d'œuvre permettant d'attirer les entreprises à plus forte création de valeur.
- S'engager dans des politiques industrielles axées sur l'augmentation de la compétitivité des entreprises.

Des taux corporatifs d'imposition plus concurrentiels feraient du Canada un pays plus attractif pour les entreprises. La force du dollar canadien ne pénalise pas seulement les exportateurs canadiens, mais également les investisseurs étrangers. Ces derniers exigent désormais des taux de rentabilité plus élevés avant d'envisager le transfert de leurs capitaux. Étant donné le contexte d'aujourd'hui où les investissements et les entreprises peuvent rapidement être déplacés, une baisse immédiate des impôts sur le revenu des entreprises canadiennes permettrait de rendre le Canada plus attrayant auprès des investisseurs étrangers, apportant ainsi emplois et prospérité pour le Canada.

De plus, la FCCQ croit que le gouvernement du Canada devrait miser sur des arrangements fiscaux avantageux permettant d'attirer les entreprises à plus forte création de valeur. La concurrence mondiale impose aujourd'hui une création de la valeur axée sur les activités à forte intensité technologique et de savoir. Le régime fiscal canadien se doit de soutenir ces activités par, entre autres, des mesures fiscales favorisant la modernisation des processus de production et les crédits d'impôts à la R&D. Des arrangements fiscaux plus avantageux pour les secteurs d'activités porteurs de croissance garantiraient un avenir prospère pour les Canadiens. Un exemple d'arrangement fiscal qui permettrait de conserver nos entreprises innovatrices et d'attirer de nouvelles tout en augmentant la R&D effectuée au Canada est l'exemption fiscale sur les royalties associées aux produits brevetés développés au Canada qui sont à forte valeur ajoutée tels les produits chimiques, pharmaceutiques et biotechnologiques.

Aussi, privilégier les investissements productifs à plus forte valeur ajoutée nécessite la disponibilité d'un capital humain de meilleure qualité et une plus grande capacité d'innovation. Afin d'encourager les entreprises locales et étrangères à se lancer dans des activités à forte intensité de connaissances et afin

---

la leur) et d'effectuer des transactions plus complexes telles que des transferts de fonds ou des paiements de factures. Présentement, seuls les retraits de fonds interinstitutionnels sont permis.

<sup>30</sup> Cette idée est développée dans : David Bond (2003), «Bank Mergers : Why We Need Them, How to Get Them», C.D. Howe Institute, 12p. ([http://www.cdhowe.org/pdf/backgrounder\\_74.pdf](http://www.cdhowe.org/pdf/backgrounder_74.pdf))

d'attirer de nouveaux investissements directs axés sur l'innovation, le gouvernement du Canada doit être en mesure d'assurer aux entrepreneurs un haut niveau de qualification des travailleurs et des infrastructures de première qualité. Selon une étude de Statistique Canada, 48% de la population canadienne d'âge adulte n'aurait pas le niveau de littératie souhaité afin de faire face aux demandes de compétences d'une économie axée sur le savoir et l'information.<sup>31</sup> Heureusement, le Canada a une bonne réputation quant à son milieu universitaire, mais celui-ci pourrait être davantage orienté vers la réalité et la nécessité des entreprises, à l'instar des Américains. De même, des programmes de formation axés sur les besoins des entreprises rendraient le Canada encore plus attrayant pour les entreprises innovantes œuvrant dans les créneaux à forte création de valeur ajoutée.

Enfin, une avenue porteuse de prospérité est, nous croyons, celle d'encourager le développement de grappes industrielles ou de filières industrielles dans une perspective de développement économique régional. Certaines entreprises étrangères pourraient effectivement être intéressées par les économies d'agglomération et la synergie qu'on y trouve.

## 5.2 Propositions de la FCCQ à l'égard de la compétitivité

1. Réduire le fardeau fiscal des entreprises et poursuivre les efforts d'allégement réglementaire en vue de simplifier et réduire la paperasserie et la réglementation.
2. Introduire des arrangements fiscaux avantageux permettant d'attirer des entreprises à forte création de valeur ajoutée, telle une exemption fiscale sur les royalties associées aux produits brevetés dont la R&D aurait été effectuée au Canada.
3. Assurer la disponibilité d'un capital humain de meilleure qualité et une plus grande capacité d'innovation. Par exemple, le gouvernement pourrait envisager la possibilité d'offrir des programmes de formation axés sur les besoins des grandes industries et des grands employeurs.
4. Encourager le développement de grappes industrielles ou de filières industrielles, notamment dans une perspective de développement régional.

## 5.3 L'investissement direct à l'étranger

La préoccupation centrale de la FCCQ demeure que le Canada offre un environnement d'affaires le plus favorable possible à l'investissement sur la base de quatre fondements que sont la compétitivité, la libre-concurrence, la liberté d'entreprendre et la faciliter d'innover de sorte que les entreprises (canadiennes ou étrangères) choisissent d'y investir, de s'y développer. En ce sens, lorsqu'il est question d'investissement à l'étranger, l'investissement qui se réalise ailleurs plutôt qu'ici parce que les conditions sont défavorables au Québec ou au Canada constitue une source d'inquiétude majeure pour la FCCQ.

Cependant, il est évident que, pour assurer leur croissance et leur compétitivité, plusieurs entreprises doivent s'adapter et tirer avantage de la mondialisation en misant sur leur internationalisation. Leur internationalisation va nécessiter qu'elles développent de nouveaux marchés, revoient leur stratégie d'approvisionnement et de *sourcing*, fusionnent ou acquièrent d'autres entreprises, forment des alliances, réduisent leurs coûts de production, adaptent leur organisation et leur modèle d'affaires et misent sur les talents et les ressources humaines. Cela vaut pour les grandes entreprises comme pour les PME. Elle apparaît peut-être plus complexe et risquée pour les PME et des formules de soutien pourraient être mise sur pied. Les enjeux touchent notamment la mise en valeur de ces activités, la mise en place d'outils visant l'échange des bonnes pratiques et le partage des savoir-faire ainsi que les obstacles au financement de ces activités, notamment pour les PME.

---

<sup>31</sup> Human Resources and Skills Development Canada, and Statistics Canada. *Building on our Competencies: Canadian Results of the International Adult Literacy and Skills Survey 2003*. Ottawa, Statistics Canada, 2005 (Cat. No. 89-617-XIE).

En effet, les PME, qui composent pourtant 90 à 95 % de notre économie (comme de celle de toutes les économies industrialisées), sont encore relativement sous-représentées dans l'économie mondiale. Selon une étude de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain (CCMM), les PME ne représentent qu'entre un quart et un tiers des exportations de produits manufacturés ainsi qu'une très faible part – généralement moins de 10 % – de l'IDE. Les activités à l'international exposent les PME à un climat d'affaires plus complexe et plus risqué pour lequel, comparativement aux grandes entreprises, elles sont relativement peu préparées et disposent de beaucoup moins de ressources.<sup>32</sup>

La FCCQ reconnaît donc que les stratégies d'affaires peuvent amener les entreprises à devoir se déplacer ou faire expansion à l'étranger, elles peuvent constituer des sources d'accroissement de notre compétitivité. Elle propose donc que ces pratiques soient encouragées, en particulier pour les PME. D'ailleurs, en ce sens, il faut reconnaître le support bénéfique d'Exportation et développement Canada (EDC) qui est très apprécié par la communauté d'affaires.

Il importe plus que jamais de mettre sur pied les moyens et les stratégies d'encouragement à l'internationalisation de nos entreprises. En effet, les entreprises sont insérées dans des chaînes mondiales et l'environnement ainsi que les stratégies d'affaires les amènent même à investir à l'étranger. C'est également le cas pour les entreprises ayant fait des acquisitions à l'étranger. Les exemples sont nombreux de succès d'entreprises qui ont prospéré – en faisant prospérer notre économie – en investissant et en acquérant à l'étranger dans leurs stratégies d'expansion.

L'expansion aux États-Unis a transformé significativement plusieurs entreprises québécoises. La chaîne de dépanneurs Couche-Tard réalise maintenant plus de 75 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis. C'est 85 % dans le cas de Jean Coutu. La tendance à l'expansion n'est pas sur le point de s'essouffler. L'appréciation du dollar canadien face au dollar américain pourrait l'accentuer davantage, car elle rend les acquisitions aux États-Unis beaucoup moins coûteuses.

Une étude sur l'évolution de l'internationalisation des 30 plus grandes entreprises du Québec (Bombardier, RONA, Jean Coutu, Couche-Tard, MAAX, Québecor, etc.) montre que, depuis le début des années 1990, l'ouverture au monde des entreprises québécoises a considérablement évolué. Dans le cas des 30 entreprises étudiées, en 1990, 87 % de leurs employés travaillaient au Québec. En 2003, moins de la moitié des employés de ces entreprises travaillaient au Québec. Malgré cela le nombre d'employés au Québec de ces mêmes entreprises a augmenté de 66 % (97 000 à 161 000), renforçant l'idée que ce n'est pas au détriment de la « terre d'origine » que se développent ces stratégies, bien au contraire.

Comme le soulignent les auteurs de l'étude :

« Certaines entreprises québécoises qui, au début de la décennie 1990, exerçaient leurs activités exclusivement ou presque au Québec (Groupe Jean Coutu, MAAX, Quebecor) sont aujourd'hui d'envergure internationale et se placent parmi les premières entreprises de leur secteur dans le marché américain [...] Un aspect intéressant est que cette expansion hors Québec se fait presque uniquement par l'achat d'entreprises, elle n'est pas le fait d'une délocalisation des activités exercées au Québec, comme l'indique l'évolution des niveaux absolus d'emplois au Québec ».<sup>33</sup>

En ce sens, la mise sur pied prochaine du Centre international sur la prospérité des entreprises du Québec (CIPEQ) qui aura pour mission exclusive d'appuyer la réussite d'entreprises québécoises sur la scène internationale, est une bonne nouvelle et de tels exemples devront se multiplier.<sup>34</sup> Il faudra poursuivre et faire davantage.

---

<sup>32</sup> Chambre de commerce du Montréal métropolitain (2006), «Étude sur la pertinence d'un outil de financement des investissements directs des entreprises québécoises à l'étranger».

<sup>33</sup> François Vaillancourt et Lisa Russo (2005), «L'importance des activités hors Québec des entreprises québécoises : un aperçu fondé sur l'emploi», Conseil supérieur de la langue française.

<sup>34</sup> Les objectifs du CIPEQ seront d'aider les équipes de direction à mieux comprendre les défis de la mondialisation qu'elles ont à relever et à bien déterminer les solutions les plus pertinentes à leur situation spécifique; faire bénéficier la PME des expériences et des ressources de grandes entreprises; contribuer à l'avancement des travaux sur les divers modèles d'affaires adaptés au monde complexe actuel et à la prospérité durable des entreprises et ; dynamiser un réseau d'entraide susceptible de faciliter le processus d'internationalisation des entreprises québécoises.

De plus, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain (CCMM) proposait il y a peu la création d'un fonds pour le développement à l'international des PME, via l'investissement et les acquisitions. Ce fonds, le Fonds d'investissements directs à l'étranger (FIDE), aurait pour but d'épauler financièrement les entreprises dans leur démarche d'expansion à l'étranger. La CCMM s'inspirait d'une vingtaine d'exemples étrangers en Europe, au Japon et aux États-Unis. Une telle initiative, compte tenu des avantages à l'internationalisation exposées précédemment et des retombées qu'elle génère ici, mérite également d'être étudiée attentivement.

La FCCQ a déjà proposé au gouvernement du Québec l'idée de mettre sur pied un Centre de veille commercial international chargé de répertorier ces évolutions et ces opportunités de même que de soutenir les entreprises dans leurs efforts de conformité aux exigences de grands donneurs d'ordre d'ici, comme d'ailleurs dans le monde, représenterait une belle occasion pour le gouvernement d'adapter ses efforts dans le domaine international. La FCCQ propose que l'idée soit reprise par le gouvernement du Canada. Les retombées relatives aux ventes à l'exportation, de diversification des exportateurs et de la diversification de leurs activités à l'international seraient forcément positives. Cela est encore plus vrai pour les PME.

La FCCQ croit en effet que l'approche de soutien aux entreprises en matière de commercialisation internationale doit être davantage adaptée aux réalités d'affaires et industrielles du XXI<sup>e</sup> siècle, en cherchant à soutenir les entreprises dans leur insertion aux grandes chaînes d'approvisionnement mondiales et en favorisant l'expansion de leurs activités (autres que les ventes) à l'étranger. Cela pourrait se faire, non seulement par la mise en valeur de l'expérience des pairs et une meilleure utilisation de celle-ci, mais aussi par le développement d'une capacité de veille proactive sur l'évolution de ces chaînes et des opportunités d'affaires qu'elles peuvent offrir aux entreprises d'ici. Il faut poursuivre les efforts visant à renforcer le développement international des filières industrielles et l'intégration aux chaînes d'approvisionnement mondiales afin de reconnaître l'effet structurant des plus grandes entreprises tout en permettant de diversifier le nombre d'entreprises actives à l'international, en particulier chez les PME. Ces stratégies visent certainement à renforcer la compétitivité de l'ensemble des entreprises faisant partie de la filière. Mais elles représentent des opportunités de partages de connaissances et d'expériences par les pairs sur lesquels il faut miser. Ces partages doivent être facilités afin de tirer profit des efforts de maillages concrétisés dans le passé.

La nécessité d'investir, d'innover et de performer est plus évidente que jamais. Les entreprises qui le font ont du succès, celles qui ne le font pas se rendent vulnérables. Tout simplement. Il en est de même en ce qui concerne l'internationalisation des entreprises québécoises et canadiennes, qui constitue un passage obligé de leur développement, une voie incontournable de notre développement économique à long terme. Et ce n'est pas toujours l'environnement global qui explique l'inaction. Les dirigeants d'entreprises, au centre de ces décisions, sont le cœur de la solution ou, inversement, la source du problème. La sensibilisation jouera donc un rôle essentiel dans toute stratégie visant à l'internationalisation de nos entreprises. Le vaste réseau de la FCCQ et sa vaste expertise tant au niveau de la mobilisation que sur l'identification et la diffusion des meilleures pratiques devront certainement être mises à contribution dans la conception et la mise en œuvre de programmes mettant en commun les meilleures pratiques et les meilleures ressources de même que par l'organisation d'ateliers de formation.

#### **5.4 Propositions de la FCCQ à l'égard de l'investissement direct à l'étranger**

1. Mettre sur pied d'un centre de veille commercial international chargé de répertorier ces évolutions et ces opportunités de même que de soutenir les entreprises dans leurs efforts de conformité aux exigences de grands donneurs d'ordre d'ici, comme d'ailleurs dans le monde.
2. Poursuivre les efforts visant à renforcer le développement international des filières industrielles et l'intégration aux chaînes d'approvisionnement mondiales afin de reconnaître l'effet structurant des plus grandes entreprises tout en permettant de diversifier le nombre d'entreprises actives à l'international, en particulier chez les PME.

3. Accentuer, par des programmes et des activités ciblés, les efforts de sensibilisation auprès des dirigeants d'entreprises sur les avantages et les opportunités d'internationalisation en tirant profit des réseaux établis et des expertises reconnues comme ceux de la FCCQ.