

SECTION 1 — POURQUOI LE CANADA?

Quand ils envisagent de se lancer dans de nouvelles entreprises, les investisseurs et les dirigeants du monde des affaires pensent plus que jamais auparavant à l'échelle mondiale. De nombreux pays se font concurrence pour retenir leur attention. Les «tigres d'Asie» aux économies à forte croissance, les pays d'Amérique latine qui ont libéralisé leurs marchés et les pays de l'ancienne Europe de l'Est qui se sont ouverts sur le monde y sont tous parvenus dans une certaine mesure. Dans la plupart de ces pays, les nouvelles possibilités tiennent le plus souvent à l'élimination récente d'entraves aux échanges commerciaux.

Le Canada offre des attraits à la fois plus complexes et plus puissants. En effet, ceux-ci ne tiennent pas tant à la taille ou au taux de croissance du marché intérieur qu'au fait que le pays constitue une excellente base pour s'adonner au commerce mondial. Si l'économie canadienne est importante, solide et concurrentielle, le marché régional auquel elle appartient est beaucoup plus vaste. En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le fait d'être implanté au Canada donne immédiatement accès à un marché de près de 400 millions de personnes avec un produit intérieur brut (PIB) combiné d'environ 11 000 milliards de dollars¹. Le Canada a également des ententes de libre-échange avec Israël et le Chili. Membre influent de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il participe aux efforts permanents pour abaisser toutes les entraves au commerce mondial. Les sociétés qui sont attirées par ces avantages bénéficient de plus, au Canada, d'un cadre accueillant et efficace pour les affaires. En résumé, le Canada est «prêt à faire des affaires».

Les autorités internationales reconnaissent très largement la capacité concurrentielle du Canada sur les marchés mondiaux. En 1997, le Forum économique mondial, qui a son siège en Suisse, a estimé que le Canada est le quatrième pays le plus concurrentiel du monde. Ce classement est le résultat de la compilation d'indicateurs de capacité concurrentielle de 53 pays. Seuls Singapour, Hong Kong et les États-Unis ont obtenu de meilleurs résultats, ce qui place le Canada au second rang des grands pays industrialisés. Si ce n'est de trois indicateurs, le pays se classe toujours dans les cinq premiers. Il obtient les rangs les plus élevés au chapitre de la gestion (3), de son ouverture (4), de ses infrastructures (4), de sa technologie (4), de ses finances (5) et de ses institutions (8). Même les résultats les moins favorables du Canada en ce qui concerne le gouvernement (24) et la main-d'œuvre sont relativement bons. Ce qui est plus important encore est que, dans les sous-catégories des compétences du gouvernement (9) et des compétences et de la productivité de la main-d'œuvre (12), les résultats obtenus sont plus élevés.

D'autres études révèlent, quand on aborde les coûts sensibles à l'emplacement, que le Canada est plus concurrentiel que les États-Unis dans une vaste gamme de secteurs de fabrication. C'est ainsi que le cabinet conseil KPMG Canada compare, depuis 1994, les coûts d'exploitation d'installations types de fabrication au Canada et aux États-Unis. Les coûts moyens qui varient en fonction de l'emplacement ont toujours été plus faibles au Canada qu'aux États-Unis et les coûts de la rémunération de la main-d'œuvre s'avèrent

¹ À moins d'indication contraire, tous les montants sont donnés en dollars canadiens.