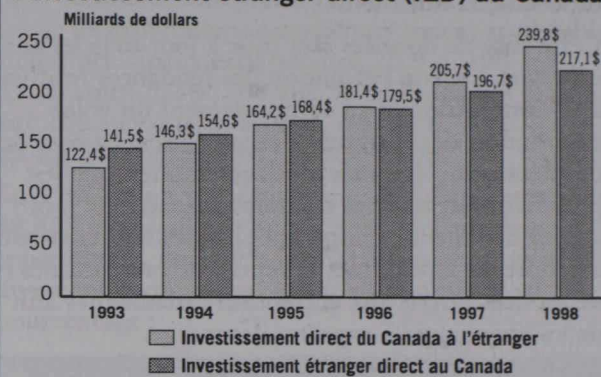


- le partage des coûts et la coordination entre les gouvernements fédéral et provinciaux, les municipalités et le secteur privé;
- les pressions sans précédent qui s'exercent sur la capacité des ambassades et des consulats à l'étranger d'assurer la prestation des services.

Le défi consiste à faire du Canada un lieu privilégié pour les nouveaux investissements commerciaux dans la région de l'ALÉNA. Les exclusivités mondiales de produits, selon lesquelles une filiale se charge d'une série d'activités visant le marché mondial, sont essentielles à la croissance à long terme des sociétés transnationales et deviennent de plus en plus courantes à mesure que ces sociétés rationalisent leurs opérations et fusionnent. Il est primordial d'obtenir et de conserver des exclusivités mondiales de produits pour enrayer la diminution de l'IED au Canada. Ce pilier stratégique peut aussi être favorisé par les efforts que le gouvernement fédéral déploie en vue d'informer les investisseurs du renouveau économique du Canada et par un accroissement continu de la compétitivité internationale du pays, comme le montre, à titre d'exemple, l'étude annuelle de KPMG sur les coûts d'exploitation des entreprises dans les pays du G7.

L'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a augmenté plus rapidement que l'investissement étranger direct (IED) au Canada



Source : MAECI/Direction de l'analyse commerciale et économique (EET)