

les données obtenues avec d'autres données industrielles telles que les résultats financiers, la propriété et le contrôle ainsi que l'emploi afin d'avoir un tableau démographique complet des exportateurs canadiens.

Cette base de données sera mise à jour tous les ans et servira à suivre l'évolution des tendances relatives à la composition et au comportement du volet exportation des entreprises canadiennes. La base de données complétera les sondages annuels que les prestataires de services d'Équipe Canada inc font auprès des clients, renforçant ainsi les efforts visant à améliorer et à peaufiner l'éventail de programmes et de services offerts aux entreprises canadiennes afin de les encourager à exporter davantage.

2.4 INVESTISSEMENT

Les courants d'investissements sont de plus en plus le moteur de la mondialisation. Dans les années 1990, l'investissement étranger direct (IED) a enregistré une croissance deux fois et demie plus rapide que celle des exportations. Auparavant, l'IED servait à contourner les obstacles au commerce, à accéder aux marchés étrangers et à profiter des mesures d'encouragement gouvernementales ainsi que d'une main-d'œuvre bon marché. Aujourd'hui, les décisions relatives à l'IED visent à localiser les fonctions commerciales là où celles-ci seront les plus efficaces dans le réseau d'approvisionnement global de l'entreprise. Donc, la croissance des flux d'IED tient au fait que les entreprises misent davantage sur les ventes liées à la production internationale que sur les exportations pour servir les marchés étrangers. En ce sens, le commerce et l'investissement sont de plus en plus complémentaires.

Il existe des liens solides entre le commerce et l'investissement canadiens : environ 40 p. 100 des exportations du Canada sont des échanges intra-entreprises. L'accroissement des investissements étrangers a une incidence importante à long terme sur les emplois et la croissance, car ces investissements augmentent la capacité d'exportation. L'IED au Canada atteint des niveaux records, mais la part canadienne diminue au profit des États-Unis : au cours des 10 dernières années, le Canada a perdu 6 p. 100 de l'IED mondial, tandis que la part des États-Unis a augmenté de 5 p. 100.

L'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) augmente plus vite que l'IED au Canada, tout en provenant d'un très petit nombre d'entreprises. Plus de 1 300 entreprises transnationales ont leur siège au Canada, mais seulement trois des 100 premières au monde sont canadiennes. Selon une étude de Statistique Canada réalisée en 1994, près de 90 p. 100 de l'IDCE était le fait de seulement 136 entreprises. Au cours des dix dernières années, la croissance et la valeur de l'IDCE ont été supérieures à celles de l'IED au Canada. Le Canada fait maintenant partie du groupe de pays exportateurs nets de capitaux, ce qui montre l'accroissement de l'intégration des entreprises canadiennes à l'économie mondiale. La destination de l'IDCE s'est diversifiée, favorisant davantage l'Europe, les pays en bordure du Pacifique et l'Amérique latine, et moins les États-Unis. Cela tient de plus en plus au fait que les entreprises canadiennes concluent des alliances stratégiques par le biais de co-entreprises, de consortiums de R-D et d'accords de co-marketing et de concession réciproque de licences. Ces partenariats permettent à l'industrie canadienne d'accroître sa compétitivité et sa productivité.

Compte tenu de l'importance des investissements internationaux, les règles canadiennes en matière d'investissement ont été assouplies. Le Canada est un chef de file dans la promotion de règles internationales relatives à l'investissement. Ces règles protégeraient les investisseurs canadiens et élimineraient les obstacles à l'investissement à l'étranger mis en œuvre par diverses organisations internationales. Les initiatives concernant la politique en matière d'investissement continueront donc de viser à rendre la conjoncture canadienne intéressante pour les investisseurs et à assurer aux investisseurs canadiens un accès aux marchés étrangers et une protection sur ces marchés.

Le cadre de planification est dominé par des considérations telles que :

- la diminution de la part du Canada dans l'IED entrant et sortant, en raison d'une concurrence étrangère accrue;
- une mauvaise perception à l'étranger de la compétitivité du Canada (selon l'étude de KPMG intitulée *Les choix concurrentiels : Comparaison des coûts des entreprises dans les pays d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon*);
- la nécessité d'outils de marketing plus efficaces pour promouvoir les partenariats stratégiques du Canada et les courants de technologie associés à l'IED et à la productivité;