

STRATÉGIE POUR PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT ET LA FORMATION DE PARTENARIATS ET D'ALLIANCES STRATÉGIQUES AVEC DES ENTREPRISES ÉTABLIES AUX ÉTATS-UNIS

Les pays sont de plus en plus nombreux à se disputer l'investissement étranger direct (IÉD). Ils sont de plus en plus pressés d'attirer des sociétés transnationales (STN) sur leur territoire pour avoir un meilleur accès aux technologies de pointe et pouvoir bénéficier de tous les autres avantages connexes. Ces « retombées » peuvent être importantes : création d'emplois de qualité et perfectionnement des ressources humaines précieuses; formation du capital matériel qui donne également de l'élan à l'investissement intérieur; transferts de technologie qui accroissent la productivité régionale, stimulent la concurrence et favorisent la croissance économique; établissement d'échanges bidirectionnels et d'autres liens bilatéraux entre le pays d'origine et le pays d'accueil. La part relative du Canada dans l'investissement global des États-Unis a diminué ces vingt dernières années et ne suit pas la croissance de l'IÉD des États-Unis à l'échelon mondial. Avec le ralentissement prévu de l'expansion des multinationales américaines en Amérique du Nord et la concurrence accrue des États-Unis et du Mexique, il est très important que le Canada retienne et accroisse l'investissement étranger actuel et tire avantage des débouchés créés par des entreprises américaines autres que des transnationales et par l'expansion plus poussée en Amérique du Nord d'autres investisseurs internationaux établis aux États-Unis, y compris des occasions de former des partenariats stratégiques et de tirer parti des nouvelles possibilités qu'offre l'impartition des travaux de R-D.

Objectifs

Les objectifs de la stratégie canadienne d'investissement aux États-Unis pour les trois prochaines

années, en corrélation étroite avec les objectifs et les éléments de la stratégie d'investissement de 1996 du gouvernement, sont les suivants :

- sensibiliser davantage les investisseurs et les intermédiaires américains aux avantages qu'il y a à faire des affaires et à investir au Canada;
- encourager les entreprises établies aux États-Unis, dont les multinationales américaines et étrangères qui ont des activités dans des secteurs stratégiques aux États-Unis, à investir directement au Canada;
- faciliter le maintien et l'expansion des gros investissements actuels au moyen, notamment, de visites réciproques et d'efforts de promotion auprès des investisseurs actuels au Canada;
- favoriser la conclusion d'alliances stratégiques entre des PME de haute technologie au Canada et aux États-Unis, de même que le développement de nouveaux produits et la coopération dans les pays tiers;
- promouvoir la haute technologie et le savoir-faire du Canada en R-D dans des secteurs clés et inciter les entreprises américaines qui font beaucoup de R-D à investir dans la recherche, à effectuer de la recherche et à sous-traiter des travaux de recherche au Canada; et
- favoriser le développement de liens entre les « grappes de haute technologie » du Canada et des États-Unis dans des secteurs clés auxquels s'intéressent des PME canadiennes où le savoir joue un grand rôle.

Contexte

Le potentiel du marché américain

Une recherche effectuée en 1997 par la firme Arthur Andersen - Business Location Services (New York) indique qu'à la fin de 1996 le Canada avait reçu approximativement 11 % des 800 milliards de dollars US de l'IÉD des États-Unis, chiffre beaucoup plus élevé que prévu si l'on compare la taille de l'économie canadiennes à celle de quelques-uns de ses principaux concurrents qui cherchent à attirer les investisseurs américains. Par ailleurs, plus de 50 % des multinationales américaines ont une forme quelconque d'investissement au Canada, ce chiffre n'étant dépassé que par le Royaume-Uni, qui a 65 %. Environ 10 % des quelque 21 300 filiales américaines à l'étranger sont situées au Canada. D'autre part, environ 30 % des filiales canadiennes à l'étranger se trouvent aux États-Unis. Pour bon nombre d'entreprises établies au Canada et aux États-Unis qui souhaitent accroître leur compétitivité dans les Amériques, il est très important de conclure de nouveaux partenariats stratégiques et