

régulièrement au cours des vingt dernières années à mesure que les entreprises canadiennes se sont internationalisées. De même, dans le domaine des produits à forte intensité de service, les logiciels par exemple, il devient de plus en plus important d'investir directement au lieu où le service est fourni, comme le savent très bien les entreprises canadiennes de logiciels qui exportent au Japon.

En matière de promotion de l'investissement, le truc consiste à reconnaître à quelle étape de son développement se trouve l'industrie d'un pays et à cerner au bon moment les occasions de coopération entre entreprises canadiennes et étrangères qui conviennent précisément à cette étape.

ANNEXE II

Techniques générales de promotion de l'investissement

Importance de l'investissement

Des exportations réelles d'une valeur de 1 milliard de dollars permettent de conserver environ 11 000 emplois, et de 6 000 à 8 000 nouveaux emplois nets sont créés lorsque la valeur des exportations réelles augmente de 1 milliard de dollars.

On accorde souvent moins d'attention aux conséquences saisissantes des investissements étrangers directs (IED) pour l'emploi et la croissance au Canada. Quelle est l'importance des filiales étrangères pour l'expansion économique du Canada? Aujourd'hui, trois emplois sur dix au Canada (directs et indirects confondus), plus de 50 % des exportations totales et 75 % des exportations de l'industrie

manufacturière sont directement attribuables à l'IED au Canada. Selon les études, si on attire 1 milliard de dollars d'IED au Canada, on obtient 45 000 emplois sur cinq ans. Même si le Canada a réussi jusqu'à un certain point, au cours des deux dernières années, à accroître l'apport d'IED au Canada, notre part de tous les IED dans le monde a continué de fléchir. En fait, la part du Canada, qui était de 11 % au début des années 80, n'était plus que de 4,5 % en 1995 et ce, en grande partie, à cause de la hausse rapide de l'IED dans le monde et de la vive concurrence exercée par les États-Unis, les pays en développement d'Asie et les pays d'Europe pendant la mise en place du marché commun.

Cependant, si la part du Canada a diminué, en fait, les chiffres absolus, eux, ont augmenté. En 1985, le stock mondial d'IED se chiffrait à 700 milliards de dollars américains, ce qui veut dire que la part de 11 % que détenait le Canada cette année-là représentait 77 milliards de dollars. Pendant les dix années suivantes, l'IED dans le monde s'est considérablement accru, atteignant 2 600 milliards de dollars américains en 1995. Ainsi, la part canadienne de 4,5 % cette année-là représentait quelque 117 milliards de dollars. La hausse rapide de l'IED ces dernières années a provoqué d'énormes changements dans l'économie mondiale²². L'IED induit les échanges internationaux et intensifie l'interdépendance entre les nations. Les échanges intra-entreprise (c'est-à-dire la livraison de produits et de services entre succursales, filiales et groupes d'une même société) se sont accrues au point où ils représentent désormais environ le tiers de l'ensemble des échanges effectués entre pays développés. Un des effets secondaires de cette tendance est que l'influence qu'un État-nation peut exercer sur sa balance commerciale s'est amenuisée.

Techniques générales de promotion de l'investissement

Dans cette annexe, les techniques générales de promotion de l'investissement sont énumérées et présentées comme un « menu » à partir duquel il est possible de choisir des activités pouvant convenir à n'importe quelle campagne de promotion de l'investissement. On peut choisir dans ce menu des activités qui conviennent pour un pays, une région, un secteur ou une entreprise selon son stade de développement et selon les ressources disponibles pour la campagne. Les techniques