

Parmi les six plus importantes sociétés exportatrices du Canada, trois seulement - en l'occurrence Nortel, SNC-Lavalin et Bombardier - sont des sociétés transnationales à capital canadien; les trois autres (Siemens, ABB et Boeing) sont des multinationales d'origine étrangère, dont deux sont au nombre des 25 sociétés transnationales les plus importantes au monde. Cela indique qu'au moins certaines sociétés transnationales étrangères établies au Canada ne mènent pas leurs opérations exclusivement sur le marché canadien. Certaines peuvent avoir des « exclusivités mondiales de produits » ou encore se spécialiser dans la production de biens intermédiaires pour l'usage de leurs sociétés-mères dans des installations placées ailleurs dans le monde. En règle générale, il est souhaitable qu'un pays attire les sociétés transnationales d'origine étrangère tout en encourageant la croissance de ses propres sociétés transnationales, parce que les unes et les autres engendrent un accroissement du revenu et de l'emploi, à condition toutefois qu'il ne s'agisse pas simplement d'acquisitions d'actifs locaux (bien que, dans maintes circonstances, la présence de ces sociétés puisse aussi être profitable, si elle améliore les perspectives de croissance de leurs opérations au Canada).

Les pays doivent s'efforcer d'attirer les investissements étrangers en créant un environnement qui encourage les sociétés étrangères à y établir des installations d'envergure mondiale, en particulier avec des exclusivités mondiales de produits. La stratégie utilisée pour attirer des investissements directs étrangers est de nos jours l'inverse de ce qu'elle a déjà été. Les politiques protectionnistes sont maintenant un obstacle à l'investissement, parce qu'elles ne sont plus fiables dans un monde où des pressions intenses s'exercent pour la libéralisation du commerce. Les entreprises qui effectuent des investissements substantiels visant à desservir les marchés mondiaux veulent pouvoir compter sur de faibles coûts de production et sur un environnement politique stable. Les sociétés qui aspirent à des exclusivités mondiales de produits pour leurs unités canadiennes doivent pouvoir oeuvrer dans un climat économique comparable sinon plus favorable que celui qu'on trouve dans d'autres pays.

Les sociétés à vocation nationale devraient être incitées à entrer dans le cercle international, au moyen tant des investissements que du commerce extérieur. Elles devraient en particulier avoir accès au financement qui leur permettra de construire ou d'acquérir des installations à l'étranger (investissements directs à l'étranger), de financer leurs exportations et de participer à des projets d'immobilisations à l'étranger. L'investissement à l'étranger est souvent un succédané pour le commerce extérieur et il est très important au développement des entreprises d'envergure mondiale. Cependant, la nouvelle réalité économique pose un défi aux politiques traditionnelles en matière de commerce international et de soutien financier. Par exemple, le concept de « retombées économiques pour le Canada », qui a été un facteur fondamental dans l'allocation des crédits de la SEE, peut difficilement être concilié avec les stratégies financières mises au point pour appuyer la mondialisation des entreprises canadiennes les plus prospères. Certains soutiendront qu'appuyer les investissements des entreprises canadiennes à l'étranger revient à appuyer les exportations d'emplois. Or, si on ne soutient pas les entreprises qui désirent installer leurs exploitations à des endroits où elles peuvent réduire leurs coûts ou faciliter leur accès aux marchés étrangers, leur croissance se ralentira, elles ne pourront pas optimiser leurs économies d'échelle et elles seront vulnérables face à la concurrence.