

MÉMOIRE AU GROUPE D'ÉTUDE SUR LES POLITIQUES EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

Introduction

Le mandat du comité porte essentiellement, selon le document de consultation, sur l'amélioration de la compétitivité de l'économie canadienne dans un contexte de mondialisation. L'amélioration de la compétitivité internationale du Canada nécessite notamment l'amélioration de l'environnement d'affaires, une accélération de l'innovation et de la croissance de la productivité, un accès sécuritaire mais plus rapide au marché américain, la facilitation de la création, de l'expansion et de la mondialisation des entreprises canadiennes, une plus grande ouverture aux investissements étrangers permettant l'innovation dans la conception, la production, la gestion et la distribution de produits et de services à valeur ajoutée dans les chaînes internationales d'approvisionnement, une libéralisation des échanges interprovinciaux et internationaux et, le développement des infrastructures de savoir, de communications et de transport.

1- Amélioration de l'environnement d'affaires

La mondialisation favorise une grande concurrence fiscale et un déplacement du fardeau de la taxation du capital et du travail vers la propriété et la consommation. En 2006, le taux maximal de taxation du revenu des entreprises est de 40 % alors qu'il était de 60 % en 1996. La moyenne des trente pays de l'OCDE est de 28 %. Au Canada, il atteint 34 %, le quatrième plus élevé au monde¹. L'augmentation des taxes à la consommation accompagnées d'un impôt sur le revenu peut être aussi progressive que n'importe quel impôt sur le revenu². C'est possiblement dans cette perspective que le C. D. Howe Institute a demandé au gouvernement fédéral de réduire les impôts de 46,5 G \$ sur cinq ans afin de permettre aux entreprises d'accroître leur productivité³. Le Fonds monétaire international demande aussi au Canada de consacrer sa marge de manœuvre fiscale à réduire les taux effectifs marginaux d'imposition du capital, de l'épargne et du travail⁴.

L'utilisation des paradis fiscaux incite également à réduire les impôts des sociétés. La Belgique aurait même réduit en 2006 son taux à zéro⁵.

Les réductions d'impôt sont certes utiles pour augmenter la capacité concurrentielle de l'économie, mais il est aussi important que les gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux conservent des marges de manœuvres suffisantes pour répondre aux besoins des entreprises, des travailleurs et des contribuables, que ce soit en infrastructures, en formation, en innovation, en rémunération, en santé de même qu'en qualité de vie au travail, en société et à domicile.

¹ Making the Most of Globalization, OCDE, cité par The Globe and Mail, 2007-05-30.

² Taxing Consumption and Others Sins, James R. Hines Jr., The Journal of Economic Perspectives, 21 (1), Winter 2007.

³ The Globe and Mail, 2007-02-28.

⁴ Canada- Conclusions préliminaires de la mission de consultation au titre de l'article IV, menée au Canada par le Fonds monétaire international pour 2008, 2007-12-17.

⁵ The Globe and Mail, 2007-02-30.

L'environnement d'affaires sera aussi amélioré par une plus grande harmonisation possible des politiques, réglementations et pratiques des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux et des gouvernements municipaux en matières économiques, fiscales et réglementaires. La même logique prévaut avec les gouvernements des principaux partenaires commerciaux.

La réduction de la paperasserie, issue des politiques, réglementations et pratiques, est également importante. Le gouvernement canadien s'est engagé à réduire d'ici novembre 2008 de 20 % les 80 000 exigences et obligations de treize ministères⁶. Certains gouvernements provinciaux, dont celui du Québec, ont aussi pris des engagements à cet égard.

La dette du Canada a baissé de 68 % du PIB en 1996 à 32 % en 2007, soit de 95,6 G \$⁷, ce qui augmente l'attrait du Canada pour les investisseurs internationaux, de même que la marge de manœuvre du gouvernement fédéral pour soutenir au besoin l'économie, des secteurs ou des régions en difficultés.

La Bourse de Toronto a annoncé l'achat de la Bourse de Montréal en décembre dernier⁸. Si la transaction se réalise, suite aux audiences de l'Autorité des marchés financiers du Québec, les entreprises canadiennes et étrangères pourront plus facilement transiger leurs actions et leurs produits dérivés au Canada. À plus long terme, il est possible, encore pour des raisons de coûts, d'efficacité et de rapidité d'exécution des transactions, que la Bourse de Toronto disparaisse au profit d'une plus grande institution nord-américaine et mondiale, comme la Bourse de New York⁹.

2- Accélération de l'innovation

Le Canada a beaucoup de difficultés à innover et cette situation affecte négativement la performance de l'économie, les soins de santé, l'éducation, la protection de l'environnement et même la réduction de la pauvreté¹⁰.

Vingt pays de l'OCDE sur trente offrent en 2006 aux entreprises des avantages fiscaux à la R&D contre douze en 1995 et les avantages sont de plus en plus généreux. Le financement direct a diminué de 11 % en 1995 à 7 % en 2005 et est remplacé notamment par des déductions d'impôt, des amortissements rapides ou immédiats et des réductions du revenu imposable. Les allègements fiscaux les plus généreux sont offerts par l'Espagne, la Chine, le Mexique et le Portugal. Le Canada et les Pays-Bas sont les plus généreux pour les PME¹¹.

Le gouvernement du Canada a fait connaître en mai 2007 sa politique de développement des sciences et de la technologie¹². Le Canada veut créer des avantages concurrentiels aux niveaux de l'entrepreneuriat, du savoir et du capital humain. L'avantage entrepreneurial s'obtiendra notamment par le taux d'imposition le plus faible des pays du G-7 sur les nouveaux investissements commerciaux,

⁶ Industrie Canada, 2007-10-05.

⁷ Le Devoir, 2007-09-29.

⁸ La Presse, 2007-12-10.

⁹ The Globe and Mail, 2007-12-11.

¹⁰ How Canada Performs : a Report Card on Canada, document du Conference Board du Canada cité par The Globe and Mail, 2007-06-13.

¹¹ Science, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE , 2007-10-25.

¹² Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada, Industrie Canada, 2007-05-10.

pour encourager les investissements en sciences et en technologies, et par un appui plus important aux centres d'excellence, aux centres de recherche et aux centres de commercialisation dans des secteurs d'excellence mondiale. L'amélioration de l'avantage au niveau du savoir sera facilitée par un plus grand appui à la R&D, qui sera concentré sur l'environnement, les ressources naturelles et énergétiques, la santé et les sciences de la vie et, les technologies de l'information et des télécommunications¹³. Le renforcement du capital humain proviendra de la réduction des impôts des particuliers pour conserver et attirer les travailleurs qualifiés, de l'amélioration de l'accès du Canada aux immigrants réguliers et temporaires, d'un meilleur accès aux études postsecondaires, d'un accroissement de la participation au marché du travail, d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre et d'une reconnaissance plus rapide des diplômes décernés à l'étranger.

Les modalités d'application des dispositions prévues et les ressources qui y seront consacrées permettront de mieux apprécier leurs résultats anticipés.

Le financement de l'innovation peut requérir des changements aux règles fiscales si elles empêchent des entreprises d'accéder à du capital étranger nécessaire à la commercialisation de produits et services issus de la recherche-développement-innovation. L'Institut C. D. Howe a identifié trois changements qui méritent d'être analysés : la facilitation de la vente d'actions d'entreprises privées canadiennes par des investisseurs étrangers privés en équité, l'exemption de la double taxation en fournissant aux sociétés américaines à responsabilités limitées le même traitement fiscal que celui accordé aux sociétés américaines ordinaires lors de la vente d'actions de sociétés canadiennes privées et, la permission sans pénalité fiscale de l'échange d'actions entre une société canadienne et une société étrangère¹⁴.

Les PME n'ont généralement que peu de ressources à consacrer à la recherche-développement-innovation de sorte que des programmes doivent leur venir en aide pour innover au niveau des processus de production, de gestion, de mise en marché et de développement de produits.

Généralement, la recherche-développement génère des bénéfices privés (profitabilité) et des bénéfices sociaux (des activités économiques additionnelles, plus d'emplois, une masse salariale plus importante, des revenus de taxation plus élevés, une qualité de vie améliorée par les produits issus de l'innovation, etc.). C'est la raison pour laquelle les pays supportent de plus en plus la R&D et le Canada doit continuer à le faire en veillant à demeurer concurrentiel dans son soutien financier.

Des mécanismes doivent cependant être prévus pour assurer que l'aide publique accordée s'ajoute aux budgets privés sans les remplacer et donne lieu à des retombées économiques significatives au Canada.

3- Accélération de la croissance de la productivité

Selon le World Economic Forum, le Canada se classe treizième sur cent trente-et-un pays en 2006 en terme de compétitivité globale et quatorzième en terme de compétitivité d'affaires¹⁵.

¹³ Les secteurs de l'avionnerie, du médicament et des biotechnologies devraient, à notre avis, être ajoutés car ils sont en croissance et leur teneur technologique incontournable.

¹⁴ Financing Canadian Innovation : Why Canada Should End Deadlocks to Foreign Private Equity, Stephen A. Hurtwitz, Louis J. Marett, Commentary No 244, February 2007.

¹⁵ Étude citée par The Globe and Mail, 2007-10-07. Voir www.weforum.org pour l'ensemble des résultats.

Pour renforcer la croissance de la productivité, un rapport à la Commission des Communautés européennes recommande notamment des investissements en recherche-développement, en technologies de l'information et des communications, une plus grande concurrence sur les marchés, plus d'entrepreneuriat, un encouragement aux restructurations des entreprises, une libéralisation des échanges commerciaux et plus d'investissement en formation et en compétences¹⁶.

En 2005, la productivité du Canada se situe à 84,3 % de celle des États-Unis. Depuis 2000, la productivité relative a diminué et explique les deux tiers de l'écart, l'autre tiers étant du au moins grand nombre d'heures travaillées¹⁷.

Au plan interne, la productivité de la main-d'œuvre est donc au cœur du débat. Il faut cependant éviter de détruire les entreprises en diminuant les coûts de main-d'œuvre par la réduction outrancière du personnel et des salaires¹⁸.

Parmi les solutions se trouvent des services d'éducation et de formation peu coûteux, la mise en place de moyens efficaces et avantageuses de participation maximale au marché du travail, ce qui nécessite un appui incitatif aux étudiants, aux familles, aux personnes sans travail et aux aînés, car le capital humain est la pierre angulaire du succès des économies et des individus¹⁹. Il faut aussi s'occuper de la main-d'œuvre en poste, non seulement en contribuant à sa formation continue mais en obtenant son entière collaboration à l'atteinte des objectifs de l'entreprise, incluant ceux relatifs à l'amélioration de sa productivité et de sa compétitivité internationale.

L'immigration est une ressource humaine incontournable et mérite une action concertée de la part des gouvernements (fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux), des groupements d'entreprises, des institutions d'enseignement et des communautés locales afin d'améliorer sa sélection, son établissement, sa formation et son intégration à la société et au marché du travail.

La productivité de la main-d'œuvre dépend fondamentalement de l'équipement utilisé. Les gouvernements doivent donc adopter des politiques et règles fiscales qui assurent la rentabilité des entreprises et de leurs investissements en machinerie, équipements et bâtiments. Les taux d'imposition des sociétés, les règles en matière de déductions fiscales et d'amortissement de la machinerie, des équipements, des bâtiments et des dépenses de R&D et, la capacité des entreprises à opérer dans un milieu concurrentiel au plan national et international sont des éléments essentiels à considérer.

4- Accès sécuritaire mais plus rapide au marché américain

Chaque jour, les échanges commerciaux Canada-États-Unis atteignent 1,9 G \$ et 300 000 personnes traversent la frontière commune²⁰. La croissance économique et sociale du Canada nécessite des relations les plus étroites possibles avec le pays le plus riche et le plus puissant du monde.

¹⁶ Renforcer la croissance de la productivité : les principaux messages du rapport 2007 sur la compétitivité européenne, SEC 2007 (11440, 2007-10-31).

¹⁷ Le Quotidien, 2007-03-26.

¹⁸ Henry Mintzberg, Université McGill, cité par Presse-Affaires, 2007-02-13.

¹⁹ Le capital humain, OCDE, 2007-02-20.

²⁰ Élimination des obstacles à la compétitivité, Jim Prentice, ministre de l'Industrie du Canada, discours devant la Chambre de commerce des États-Unis, 2007-10-30.

La Chambre de commerce de l'Ontario estime que les délais à la frontière Canada-États-Unis coûtent aux économies ontariennes et américaines 13,6 G \$ par an, dont 62 % des frais assumés par les entreprises américaines²¹. Pour l'ensemble du Canada et des États-Unis, les coûts sont nécessairement de beaucoup supérieurs.

Le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité, créé en mars 2005, et qui réunit les États-Unis, le Mexique et le Canada, a, en août 2006, en matière de prospérité, établi des priorités, neuf groupes de travail, dont un sur la circulation des biens et un sur le transport, et mis sur pied un comité consultatif de chefs de grandes entreprises, le Conseil nord-américain de la compétitivité, qui a remis aux dirigeants politiques un rapport en août 2007²². Les autres groupes de travail peuvent aussi avoir un impact sur l'amélioration de la circulation à la frontière, et certainement sur l'accélération du développement économique en Amérique du Nord : commerce électronique et technologies de l'information et des communications, énergie, environnement, services financiers, réglementation pour l'alimentation et l'agriculture, santé et, produits manufacturés et compétitivité sectorielle et régionale.

Les priorités du Conseil nord-américain de la compétitivité sont la circulation transfrontalière, la coopération en matière de normalisation et de réglementation, la concertation en matière d'énergie et surtout, que le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité demeure une priorité pour les trois chefs d'État car, plusieurs dossiers n'évoluent que très lentement, s'ils évoluent, dont ceux reliés à la circulation rapide et sécuritaire à la frontière, dont le prédédouanement, les frais imposés par le Animal and Plant Health Inspection Service et les exigences de l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental.

Comme le signale le Conseil nord-américain de la compétitivité dans son rapport, plusieurs autres sujets devraient être abordés pour vraiment renforcer la prospérité en Amérique du Nord, dont l'immigration, la mobilité de la main-d'œuvre et l'application de l'ALÉNA au transport transfrontalier.

L'accès au marché américain ne peut être facilité sans la participation du gouvernement des États-Unis. Le Canada doit conséquemment être patient et veiller à obtenir de nombreux et puissants appuis publics et privés pour ses initiatives, tant au Canada qu'aux États-Unis. En dernier recours, il doit tenter le plus possible de s'adapter aux solutions proposées par les États-Unis, si elles constituent des améliorations par rapport à la situation présente.

5- Création, expansion et mondialisation plus faciles des entreprises canadiennes

En 2005, 3,6 % des Canadiens et 4,4 % des Québécois sont engagés dans une activité de démarrage d'entreprise. Le Québec occupe le sixième rang après la Nouvelle-Zélande, les États-Unis, la Norvège, l'Irlande et l'Australie²³. Le Canada suit de près.

L'intrapreneurship dans les organisations peut être développé notamment en encourageant les activités des femmes, les orientations à long terme, l'individualisme au sein d'une coopération entre les

²¹ Élimination des obstacles à la compétitivité, op. cit.

²² Construire une Amérique du Nord sécuritaire et compétitive.

²³ Étude du Global Entrepreneurship Monitor et de la Fondation québécoise de l'entrepreneurship, citée par Les Affaires, 2006-11-25.

membres du personnel, le questionnement, l'action en zone d'incertitude et la décentralisation des pouvoirs²⁴.

La création d'entreprises est encouragée de multiples façons par des organismes fédéraux, provinciaux, régionaux et municipaux, incluant les institutions d'enseignement à tous les niveaux, et il y a lieu de poursuivre les efforts actuellement consentis. Les organisations publiques et privées pourraient possiblement, dans leur propre intérêt et celui de la société, y contribuer davantage, notamment par l'intrapreneurship.

L'expansion des entreprises est supportée également par de nombreux organismes. La fiscalité et le poids administratif de la conformité aux législations et réglementations sont importants. De même que la capacité à financer l'expansion, à recruter la main-d'œuvre qualifiée requise, à innover et à desservir sans trop de difficultés les marchés régionaux et interrégionaux au Canada et aux États-Unis.

Dans un contexte de mondialisation l'internationalisation des entreprises canadiennes est importante car les transnationales sont les piliers des chaînes de valeur. Elles réunissent en réseaux de multiples entreprises de nombreux pays en mesure de contribuer avantageusement à la conception, à la production et à la commercialisation d'une multitude de produits.

Les sociétés affiliées à l'étranger d'entreprises canadiennes ont des ventes de 385 G \$ et 1,03 M d'emplois²⁵.

Au cours des trois dernières années, les entreprises étrangères ont, selon SECOR, acquis près de 40 G \$ de plus d'actifs canadiens que les entreprises canadiennes ont acquis d'actifs étrangers²⁶. En 2006, selon Statistique Canada, les investissements canadiens à l'étranger ont atteint 523 G \$ et les investissements étrangers au Canada 448,9 G \$²⁷.

Les investissements du Canada à l'étranger sont réalisés à 50 % aux États-Unis et à 19 % en Union européenne. Ils sont réalisés à 46 % par des entreprises du secteur finance-assurances et à 20 % par celles des secteurs de l'énergie et des minéraux métalliques²⁸.

Deux entreprises du Canada se retrouvent dans les 100 premières transnationales classées par le nombre de pays d'accueil en 2005, Alcan inc.(maintenant filiale étrangère) au 42^e rang et Thompson Corporation au 73^e. Dans les 100 premières transnationales non financières, les deux mêmes entreprises se retrouvent respectivement au 75^e et au 76^e rang. Dans les 50 premières transnationales financières classées selon l'index géographique de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, se qualifie au 20^e rang la Banque de Nouvelle-Écosse, au 26^e rang la RBC, au 33^e rang

²⁴ Developing Characteristics of an Intrapreneurship Supportive Culture, H. C. Menzel, R. Krauss, J. M. Ulijn, M. Waggeman, Eindhoven Centre for Innovation Studies, the Netherlands, Working Paper 06-10, June 2006.

²⁵ Le Quotidien, 2007-06-07.

²⁶ The Globe and Mail, 2007-10-09.

²⁷ Le Quotidien, 2007-05-09.

²⁸ World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, United Nations Conference on Trade and Development, 2007-10-16.

Manulife et au 42^e, la CIBC²⁹. Même si le Canada est un pays de ressources, aucune des entreprises canadiennes de ces secteurs ne s'y retrouve dans les 100 plus grandes transnationales non financières.

Dans les dix premiers producteurs mondiaux de fer, il n'y a aucune entreprise canadienne. Pour le zinc, sont classées Teck Cominco (1^{er}) et Falconbridge (filiale étrangère, 5^e). Dans le cuivre, Falconbridge (filiale étrangère) se classe 10^e. Barrick se situe 3^e et Placer Dome (acquise par Barrick) 5^e dans la production d'or. Le nickel classe Inco (filiale étrangère, 2^e), Falconbridge (filiale étrangère, 4^e) et Linore (filiale étrangère, 9^e).

Les grandes entreprises du secteur des ressources minérales et énergétiques sont très convoitées par de nombreux pays développés et en développement utilisateurs et transformateurs. Il appartient aux dirigeants de ces entreprises au Canada de prendre de l'expansion sur la scène internationale, avec l'appui des grandes institutions financières du pays et, au besoin, avec celui d'organismes gouvernementaux ou paragouvernementaux.

Le Conseil canadien des dirigeants d'entreprises (cent cinquante membres) considère que la meilleure façon de contrer les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des entreprises étrangères consiste à encourager la croissance des entreprises canadiennes qui sont des leaders mondiaux dans leurs sphères d'activités, notamment en encourageant les fusions dans les secteurs des banques, des institutions financières, des télécommunications et des ressources, ce qui leur permettrait d'atteindre des tailles nécessaires pour survivre et croître sur la scène internationale³⁰.

Certains organismes, dont l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques³¹, le Shareholder Association for Research and Education et le Mouvement pour l'éducation et la défense des actionnaires, suggèrent aux grandes sociétés canadiennes de donner des droits spéciaux de votes et de dividendes aux actionnaires qui conservent leurs actions sur une ou plusieurs années afin de contrer le pouvoir des investisseurs à court terme³².

L'argument de la sécurité nationale est utilisé aux États-Unis pour empêcher certains investissements étrangers, notamment ceux de sociétés d'État. L'Inde et l'Allemagne songe à faire de même. La Chine a pour sa part adopté une réglementation pour interdire les investissements étrangers qui menacent la sécurité économique³³.

L'internationalisation des entreprises canadiennes nécessite des mesures pour faciliter leur expansion avec le support d'un actionnariat à long terme, mais surtout, une mobilisation des investisseurs institutionnels et privés autour des entreprises jugées aptes à prendre place auprès des leaders mondiaux de leur secteur. Les institutions financières publiques pourraient participer à de telles initiatives.

²⁹ World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, United Nations Conference on Trade and Development, 2007-10-16.

³⁰ The Globe and Mail, 2007-20-12.

³¹ La Presse, 2007-07-14.

³² The Globe and Mail, 2007-10-16.

³³ The Wall Street Journal cite par Courrier international, 2007-07-19.

6- Plus grande ouverture aux investissements étrangers mondialisant des valeurs ajoutées

Selon l'indice de mondialisation établi par Ati Hearney et Foreign Policy, le Canada se situe au huitième rang en 2005, après Singapour, Hong Kong, les Pays-Bas, la Suisse, l'Irlande, le Danemark et les États-Unis³⁴. L'indice de liberté économique place le Canada au cinquième rang avec les États-Unis et le Royaume-Uni. Hong Kong occupe le premier rang, suivi de Singapour, de la Nouvelle-Zélande et de la Suisse³⁵.

Les capitaux étrangers contrôlent en 2005 moins de 1 % des 1,2 M d'entreprises du Canada, 21,2 % des actifs, 29,9 % des revenus d'exploitation et 30,5 % des bénéfices d'exploitation et ces ratios sont relativement stables depuis 2000³⁶. En comparaison avec d'autres pays, ces ratios sont néanmoins très élevés.

Les fusions et acquisitions au Canada en 2007 ont totalisé 2 098 transactions complétées pour une valeur de 268,6 G \$ US. 48 transactions ont été réalisées par des entreprises étrangères pour une valeur de 132,6 G \$ US, dont plusieurs transactions importantes dans le secteur des ressources. Les entreprises canadiennes ont pour leur part réalisé 527 acquisitions étrangères d'une valeur de 72,4 G \$ US et 1 086 acquisitions domestiques pour 63,6 G \$ US³⁷. Les entreprises étrangères réalisent donc 2 % des transactions qui cumulent 49 % de la valeur.

67 % de la hausse de productivité depuis vingt ans dans le secteur de la fabrication est attribuable aux firmes étrangères, même si elles emploient moins de 40 % de la main-d'œuvre³⁸. De façon générale, les filiales d'entreprises étrangères sont plus capitalistiques, exportatrices (45 % ses exportations totales du Canada en 2005³⁹) et paient de meilleurs salaires que les entreprises canadiennes. Elles investissent abondamment dans la création de connaissances à l'aide de fonds qu'elles affectent à l'innovation, à la technologie de pointe et à la main-d'œuvre qualifiée. Elles sont donc très importantes pour la croissance économique du Canada.

Les acquisitions étrangères de 1999 à 2005 n'ont pas réduit le nombre de sièges sociaux ni le nombre d'employés qui y travaillent⁴⁰.

Il est cependant fondamental de rappeler que la même étude signale que les entreprises canadiennes exportatrices de même taille dans les mêmes secteurs ont des résultats légèrement supérieurs, ce qui force à conclure que l'appui à l'expansion et à l'internationalisation des entreprises à propriété canadienne doit canaliser proportionnellement plus de ressources financières que celles requises pour attirer plus d'investissement étranger.

Le Canada participe peu aux chaînes d'approvisionnement mondiales car il importe surtout des biens finis⁴¹. Cette conclusion incite à appuyer l'internationalisation des entreprises canadiennes et à

³⁴ Foreign Policy, November-December 2007.

³⁵ Economic Freedom of the World Report, produit par le Fraser Institute et soixante-dix autres organismes à travers le monde, cité par The Globe and Mail, 2007-09-07.

³⁶ Le Quotidien, 2007-06-14.

³⁷ KPMG Corporate Finance, cité par The Globe and Mail, 2008-01-07.

³⁸ Les multinationals au Canada, Le Quotidien, 2007-11-13.

³⁹ World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, United Nations Conference on Trade and Development, 2007-10-16.

⁴⁰ Les multinationals au Canada, op. cit.

favoriser l'investissement des transnationales étrangères car la participation aux chaînes de conception, fabrication et distribution de produit est dorénavant incontournable.

Le meilleur moyen d'attirer les filiales de transnationales, leurs sièges sociaux et les emplois qui s'y rattachent est, selon le Conseil canadien des chefs d'entreprises, de réduire les impôts sur les revenus des sociétés et des personnes⁴².

Le Fonds monétaire international recommande aussi que le Canada réduise, avec ses marges de manœuvre fiscale, les taux effectifs marginaux d'imposition du capital, de l'épargne et du travail⁴³.

Selon l'OCDE, les restrictions réglementaires que le Canada impose aux investissements directs étrangers ne sont au total dépassées que par sept pays sur quarante-deux⁴⁴. Certains correctifs peuvent donc être apportés, notamment dans les secteurs où les bénéficiaires pour les entreprises et les consommateurs sont les plus grands

En ce qui concerne les banques, le Fonds Monétaire International croit que le Canada devrait faciliter leur acquisition par des intérêts étrangers car leurs marges bénéficiaires figurent parmi les plus élevées du monde, reflet d'une concurrence insuffisante susceptible de réduire l'accès aux services financiers et situation qui limite les incitatifs à l'innovation financière et aux services aux emprunteurs à haut risque, dont les PME à forte croissance⁴⁵.

Loi sur investissement Canada

Le problème des investissements étrangers par les sociétés d'États de pays asiatiques et moyens-orientaux a fait l'objet de principes directeurs énoncés par Industrie Canada et qui précisent que le Canada tient compte de solides principes de gouvernance d'entreprises et de leurs orientations commerciales⁴⁶.

Régimes sectoriels : télécommunications, radiodiffusion, industries culturelles, transport, uranium

Il y aurait sans doute lieu de considérer l'ouverture à la concurrence internationale dans certains des régimes sectoriels, dont ceux des télécommunications et des transports, où les consommateurs canadiens semblent pénalisés par une concurrence réduite.

L'accès aux technologies de communications coûte plus cher au Canada que dans plusieurs autres pays, dont la France où une concurrence plus forte a réduit les coûts⁴⁷. Il y a quelques décennies, la qualité du service y était moindre qu'au Canada et les coûts supérieurs.

⁴¹ Canada's Changing Role in Global Supply Chains, Conference Board of Canada, March 2007.

⁴² The Globe and Mail, 2007-12-10.

⁴³ Canada- Conclusions préliminaires de la mission de consultation au titre de l'article IV, menée au Canada par le Fonds monétaire international pour 2008, 2007-12-17.

⁴⁴ OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index : Revision and Extension to More Economies, December 2006.

⁴⁵ Canada- Conclusions préliminaires de la mission de consultation au titre de l'article IV, menée au Canada par le Fonds monétaire international pour 2008, op. cit.

⁴⁶ 2007-12-07.

⁴⁷ La Presse, 2008-01-06.

La popularité auprès de Québécois des aéroports de Burlington et Plattsburgh témoignent d'un besoin de transporteurs aériens à bas prix vers plusieurs destinations, dont vers les États-Unis⁴⁸.

7- libéralisation des échanges interprovinciaux et internationaux

La libéralisation des échanges économiques et commerciaux conduit à une division du travail avantageuse pour chaque participant. Cependant, cette libéralisation implique une restructuration économique et des pertes d'emplois dans certaines parties de l'économie, ce qui oblige les gouvernements à mettre en place des politiques d'emploi, des politiques sociales et des politiques d'éducation qui redistribuent une partie des gains des gagnants vers les perdants⁴⁹.

7.1- Échanges interprovinciaux

Les échanges économiques interprovinciaux sont entravés par une multitude de contraintes législatives et réglementaires qui ont des effets négatifs sur la taille, la productivité et la rentabilité des entreprises et sur la compétitivité de l'économie canadienne. Aussi, le Fonds monétaire international⁵⁰ et le Conference Board du Canada⁵¹ recommandent-ils aux gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux de veiller à unifier ou, à tout le moins, harmoniser le plus possible leur législations et leurs réglementations. Une façon de procéder pourrait consister, selon le Conference Board, à recourir aux techniques utilisées dans les négociations internationales, dont un mécanisme de règlements des différents.

MM. Jim Paterson et Michel Audet, deux ex-ministres, ont été mandatés en décembre pour négocier un projet d'entente commerciale Québec-Ontario⁵². Il s'agit d'une initiative intéressante qui implique les deux provinces les plus importantes dans les secteurs de la fabrication, de la construction et des services, incluant ceux offerts au plan international. L'accord négocié entre l'Alberta et la Colombie-Britannique pourrait, à certains égards, leur servir de modèle.

7.2- Échanges Internationaux

Les négociations internationales du cycle de Doha ont été suspendues en juillet 2006. Le Canada doit œuvrer à leur reprise car il risque d'être pénalisé par la multiplication des accords régionaux envisagés par plusieurs de ses partenaires commerciaux.

8- Développement des infrastructures de savoir, de communication et de transport

L'activité économique non liée à l'exploitation des ressources naturelles se concentre principalement dans les grandes villes. Il y a donc lieu de leur accorder une priorité dans les politiques de développement économique et social. Y concentrer l'investissement public et assurer leur croissance

⁴⁸ Lapresseaffaires.com, 2007-11-13.

⁴⁹ Commerce et emploi, un défi pour la recherche en matière de politiques, Bureau international du travail et Organisation mondiale du commerce, 2007-02-19.

⁵⁰ Canada- Conclusions préliminaires de la mission de consultation au titre de l'article IV, menée au Canada par le Fonds monétaire international pour 2008, op. cit.

⁵¹ Mission Possible, Executive Summary, Sustainable Prosperity for Canada, February 2007.

⁵² Le Devoir, 2007-12-20.

pourraient générer des gains significatifs pour les autres communautés⁵³. La formation et les compétences s'y concentrent, de même que le capital humain, indispensable au succès dans une économie du savoir où doivent de plus en plus se concentrer les pays développés. L'innovation et la production de brevets sont aussi liées à la concentration de la population et des travailleurs⁵⁴.

Les établissements manufacturiers canadiens sont également plus productifs dans les centres urbains car les travailleurs compétents s'y trouvent, de même que les fournisseurs d'intrants et d'autres établissements du même secteur, ce qui favorise le transfert des connaissances⁵⁵.

Le déséquilibre fiscal a été reconnu par le Sénat du Canada⁵⁶. 120 G \$ sont requis selon la Fédération canadienne des municipalités pour mettre à niveau leurs infrastructures⁵⁷, sans compter celles des institutions d'enseignements, de recherche et de santé sous-financées depuis plusieurs décennies.

Gérald Audet, M. A. Économie
SOCIECO, Bureau National
2008-01-11

⁵³ Canada's Hub Cities : a Driving Force of the National Economy, Conference Board, 2006.

⁵⁴ Urban Density and the Rate of Innovation, Gerald A. Carlino, Satyajit Chatterjee, Robert M. Hunt, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Journal of Urban Economics, 61(3) 389-419 May 2007.

⁵⁵ L'Observateur économique canadien, 2007-06-18.

⁵⁶ La tribune, 2007-08-17.

⁵⁷ Le Devoir, 2007-11-21.