



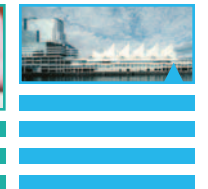
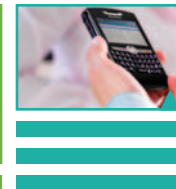
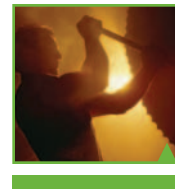
Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

# Foncer pour gagner

Rapport final – Juin 2008

— — — — —  
Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence – Competition Policy Review Panel





# Foncer pour gagner

Rapport final – Juin 2008

Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence – Competition Policy Review Panel



Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995  
ATS : 1-800-465-7735  
Télééc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)  
Télééc. (envois locaux) : 613-954-5779  
Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)  
Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554  
Télééc. : 613-947-7155  
Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication, ainsi qu'un sommaire du rapport et des renseignements supplémentaires sur le Groupe d'étude, sont également offerts par voie électronique en version html sur le Web ([www.etudeconcurrence.ca](http://www.etudeconcurrence.ca)).

### **Autorisation de reproduction**

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca).

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue lu173-1/2008F-PDF  
ISBN 978-0-662-04213-6  
60481

Also available in English under the title *Compete to Win: Final Report*.

# Table des matières

Lettre d'accompagnement . . . . .	iv
Préface . . . . .	v
1. Notre mandat et notre démarche . . . . .	1
2. Créer de la richesse : compétitivité et productivité . . . . .	4
3. La mondialisation et le rythme du changement . . . . .	7
4. Ce que nous avons entendu et ce que nous avons appris . . . . .	16
5. Le Canada est-il bien placé pour livrer concurrence et gagner? . . . . .	25
6. Un programme de compétitivité pour le Canada . . . . .	30
7. Le programme de compétitivité : les assises juridiques . . . . .	33
<i>La Loi sur Investissement Canada</i> . . . . .	33
Régimes sectoriels . . . . .	44
Transport aérien . . . . .	46
Extraction du minerai d'uranium . . . . .	49
Télécommunications et radiodiffusion . . . . .	53
Services financiers . . . . .	58
<i>La Loi sur la concurrence</i> . . . . .	62
8. Le programme de compétitivité : les domaines d'activités prioritaires des politiques gouvernementales . . . . .	72
Fiscalité . . . . .	73
Attirer et développer les talents . . . . .	77
Sièges sociaux et villes . . . . .	82
Favoriser l'essor des entreprises . . . . .	86
Renforcer le rôle des administrateurs dans les fusions et les acquisitions . . . . .	88
L'union économique canadienne . . . . .	92
Liens économiques entre le Canada et les États-Unis . . . . .	97
Commerce et investissement internationaux . . . . .	99
Réglementation . . . . .	104
Innovation et propriété intellectuelle . . . . .	106
9. Un élément moteur : un Conseil canadien de la concurrence . . . . .	111
10. Conclusion . . . . .	119
Notes . . . . .	123
Liste des recommandations du Groupe d'étude . . . . .	141

# Lettre d'accompagnement

Le 26 juin 2008

L'honorable Jim Prentice  
Ministre de l'Industrie  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Monsieur le Ministre,

À titre de membres du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, nous avons le plaisir et l'honneur de vous remettre notre rapport final.

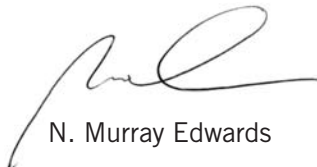
Ce rapport est le fruit d'une année presque entière d'étude et d'analyse des enjeux qui, à notre avis, sont les plus importants en matière de compétitivité au Canada. Nous sommes heureux de l'intérêt que ces enjeux ont suscité et sommes reconnaissants envers les nombreux Canadiens et autres individus qui nous ont présenté leurs points de vue et qui ont pris le temps de rencontrer notre Groupe d'étude durant nos travaux.

Nous désirons souligner l'aide et l'appui précieux de fonctionnaires travaillant au sein de plusieurs gouvernements et ministères. Notre rapport a bénéficié de leurs connaissances et de leurs conseils.

Nous vous prions, Monsieur le Ministre, d'agréer l'expression de nos sentiments distingués.



L. R. Wilson, président



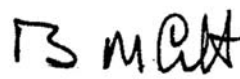
N. Murray Edwards



Isabelle Hudon



P. Thomas Jenkins



Brian Levitt

# Préface

Ce rapport concerne nos enfants et nos petits-enfants, ainsi que l'économie, la société et la nation que nous leur lèguerons. Il porte sur la façon dont le Canada pourra réussir dans un climat caractérisé par des changements mondiaux rapides et une concurrence intense.

Le mandat du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence était d'examiner et de faire rapport sur les lois et politiques qui sous-tendent le maintien de la croissance et du développement économiques du Canada.

Comment pourrons-nous assurer l'offre d'emplois bien rémunérés, stimulants et épanouissants dont les dernières générations ont profité? Quels cheminements de carrière s'offriront aux jeunes Canadiennes et Canadiens les plus talentueux et ambitieux? Où trouverons-nous des chefs de file dans tous les segments de la société et la détermination de « foncer pour gagner »? Disposons-nous de ce qu'il faut pour être les meilleurs?

Les mémoires, rapports de recherche et consultations, ainsi que nos délibérations, ont clairement montré que l'activité économique se structure de plus en plus sur une toile de fond mondiale. De nouveaux concurrents plus agressifs se frayent un chemin et de nouvelles technologies forcent des industries entières à se restructurer. Dans un tel contexte, il n'est pas question de rester les bras croisés. En tant que Groupe d'étude, nous sommes convaincus que les Canadiens doivent s'adapter et aller de l'avant.

Comment devons-nous aborder les défis et saisir les occasions que ces changements nous offrent?

Nous croyons que nous devons accueillir la concurrence comme des joueurs futés et décidés, ayant à cœur les intérêts du Canada. Selon une métaphore bien canadienne, nous devons patiner plus vite, lancer plus fort et jouer des coudes dans les coins.

Nous sommes d'avis que les Canadiens doivent devenir des participants plus actifs et enthousiastes sur les marchés concurrentiels, au pays comme ailleurs dans le monde. Ne cherchons pas à nous isoler ou à nous protéger contre la concurrence étrangère, misons plutôt sur celle-ci et maîtrisons-la pour en tirer parti.

La concurrence est un facteur important. Elle injecte du dynamisme dans l'économie et se traduit par de bons emplois pour les Canadiens. C'est plus qu'un simple concept économique. Le fait d'embrasser la concurrence sert les intérêts nationaux du Canada. Il s'agit là du principe qui constitue l'assise de notre rapport, qui sous-tend nos recommandations au gouvernement.

Ceci dit, nous voulons souligner clairement que nous gardons à l'esprit l'anxiété qu'une concurrence sans répit peut engendrer. C'est un réflexe normal dans un contexte en évolution rapide et où les résultats sont incertains. Cependant, en notre qualité de Canadiens nous avons par le passé amélioré la qualité de notre jeu et rehaussé nos aspirations concurrentielles, et ce, avec succès. Nous sommes capables de répéter cet exploit.

Que devons-nous faire pour que nos petits-enfants voient des progrès de la même ampleur que ceux dont nous avons jouis? Nous croyons qu'il faudra adopter une mentalité plus concurrentielle et envisager la concurrence comme un élément essentiel menant à cet objectif. Nous devons participer davantage, augmenter la concurrence au pays et redoubler d'efforts pour conquérir les marchés mondiaux.

Ce rapport porte sur ce que tous les ordres de gouvernement peuvent et doivent faire dans le domaine de la politique publique, mais notre vision des choses englobe également le secteur privé. Tout comme les gouvernements, le secteur privé doit avoir un rôle de premier plan pour ce qui est d'améliorer la compétitivité du pays. Nous enjoignons les dirigeants du milieu des affaires à être plus ambitieux, à viser plus haut, à dénicher et tirer parti des nouveaux débouchés et à chercher sans relâche à améliorer leurs façons de faire.

En plus de mettre l'emphase sur la concurrence, nous devons en tant que pays retrouver l'ambition d'être les meilleurs. Nous ne pouvons tout simplement pas nous contenter d'être parmi les 10 ou 20 premiers dans l'ensemble de nos concurrents internationaux. La mondialisation et le rythme effréné du changement se poursuivront, que nous soyons ou non partie prenante de ces transformations fondamentales. Si nous désirons contrôler notre destinée, nous devons reconnaître ces enjeux et y faire face.



Le Groupe d'étude estime que ceci demandera de collaborer plus étroitement et plus efficacement en tant que Canadiens. Ceci exigera une meilleure collaboration au sein des divers ordres de gouvernement, du milieu des affaires, des responsables de l'éducation et, en fait, entre tous les Canadiens, de même qu'entre ces divers groupes d'intervenants. Au Canada, nous formons une équipe aux prises avec de nombreuses autres équipes de plus grande taille. En termes clairs, nous devons travailler ferme en vue de réaliser un projet commun, le « programme canadien de compétitivité ».

Nous présentons ce rapport à titre de contribution à l'atteinte de cet objectif. Nous y faisons plusieurs recommandations, soulignons d'importants champs d'action et proposons un processus et une nouvelle institution qui permettront de donner un élan à long terme à notre programme de compétitivité.

Nous espérons fortement que les Canadiens prendront ensemble un engagement à l'égard du programme que nous avons élaboré.

Ce rapport ne porte pas sur des solutions à une situation de l'heure, mais sur la position que nous donnerons au Canada pour les années à venir.

Au bout du compte, nous croyons que les Canadiens doivent être mieux préparés à livrer concurrence à l'échelle mondiale. Nous croyons que nous pouvons et réussirons à y parvenir.

# 1. Notre mandat et notre démarche

Le 12 juillet 2007, les ministres de l'Industrie et des Finances ont annoncé la mise sur pied du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Outre son président, M. Wilson, il comprend M. Murray Edwards, M<sup>me</sup> Isabelle Hudon, M. Thomas Jenkins et M. Brian Levitt. Nous avons reçu pour mandat d'examiner les politiques canadiennes portant sur la concurrence et l'investissement étranger et de présenter des recommandations au ministre de l'Industrie, au nom du gouvernement du Canada, en vue de rendre le Canada davantage concurrentiel dans un marché de plus en plus mondialisé<sup>1</sup>. Le Groupe d'étude a été chargé de faire des recherches, de tenir des consultations et de produire un rapport en juin 2008.

Les membres du Groupe d'étude proviennent de plusieurs régions et secteurs du pays et apportent une large gamme de compétences commerciales et professionnelles. Nous avons mis l'ensemble de notre expérience au service de cette mission et partageons un vif désir de permettre au Canada de mieux réussir. Nous avons tous à cœur d'en arriver à une meilleure compréhension des forces économiques en jeu au Canada et dans le monde, ainsi que de leurs effets sur l'économie et la qualité de vie au pays. Nous croyons que le Canada peut livrer concurrence à l'échelle internationale et qu'il en sortira gagnant si les conditions sont propices et les obstacles, aplanis.

Notre rapport porte sur une simple proposition : **le fait d'améliorer la performance économique globale du Canada permettra aux Canadiens de hausser leur niveau de vie**. Une performance économique solide se traduit par des emplois meilleurs et plus nombreux ainsi que par des salaires plus élevés, ce qui entraîne des revenus gouvernementaux plus importants pour bien appuyer les services et programmes auxquels les Canadiens se sont habitués. Nos recommandations visent à corriger la lente croissance des revenus personnels au Canada. Notre objectif est de créer les conditions qui sous-tendront un contexte économique robuste dont les prochaines générations de Canadiens pourront hériter.

Dans ce rapport, nous proposons un programme national de compétitivité en vue d'atteindre cet objectif. Sa réalisation renforcera la compétitivité dans l'ensemble de l'économie et soutiendra de nouvelles réussites canadiennes sur la scène mondiale. Nos recommandations visent à promouvoir des flux bidirectionnels de talents, de capitaux et d'innovations entre les marchés canadiens et les marchés mondiaux. Notre démarche exige un solide engagement à l'ouverture d'esprit et

est tributaire d'une collaboration et d'une harmonisation efficaces entre les institutions gouvernementales, commerciales et celles chargées de l'éducation.

La compétitivité dépasse le simple cadre d'une politique gouvernementale. D'autres intervenants – dont les entreprises, les associations de travailleurs et les établissements d'enseignement, ainsi que tous les Canadiens – ont un rôle clair et essentiel à jouer dans le renforcement de la compétitivité du Canada. Nous estimons que le rôle du gouvernement est de fournir un cadre qui présente les conditions propices à la compétitivité. Pour cela, il faut ôter les entraves juridiques, réglementaires et politiques à la concurrence, et mettre en place les conditions permettant aux entreprises canadiennes de mieux livrer concurrence sur les marchés mondiaux. Il reste aux Canadiens à relever le défi d'être ambitieux, à faire preuve d'initiative, à assumer des risques, à investir et à rechercher les débouchés que l'économie mondiale ouvre en matière de création d'emplois et de richesse au Canada.

Dans le cadre de ses délibérations et consultations, le Groupe d'étude s'est beaucoup déplacé à la recherche des meilleures idées pour préparer le Canada à livrer concurrence sur la scène mondiale.

Notre document de consultation, *Investir dans la position concurrentielle du Canada*, publié en octobre 2007, a soulevé des questions et sollicité des mémoires<sup>2</sup>. Cet appel a donné lieu à 155 mémoires soumis par des entreprises, cabinets juridiques, gouvernements, particuliers, universitaires, syndicats et organismes culturels et d'intérêt public au Canada, ainsi que par des parties intéressées de l'étranger. La diversité et l'envergure des conseils qui nous ont été offerts nous ont été très utiles.

Nous avons également examiné les meilleures pratiques internationales avec des représentants américains et australiens, ainsi qu'avec des représentants de l'Organisation de coopération et de développement économiques et de l'Union européenne. De plus, nous avons mené un programme de recherches pour compléter nos consultations et délibérations ainsi que les recherches faites par d'autres organisations. Nous avons commandé plus de 20 études de recherches dans des domaines de politique ayant des répercussions tant sur la capacité du Canada d'attirer du capital et des gens de talent que sur la compétitivité des entreprises canadiennes à l'échelle internationale.

Entre janvier et mars 2008, nous avons traversé le Canada pour rencontrer des groupes et des dirigeants du milieu des affaires; des dirigeants des gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux; des représentants du secteur public, des syndicats et des universités; des experts en politique; et des associations et des organismes d'intérêt public. Dans le cadre de 13 journées de séances de consultations et de tables rondes, le Groupe d'étude a entendu plus de 150 personnes et organisations dans de nombreuses villes canadiennes. Nous avons été impressionnés par l'enthousiasme et l'engagement en faveur d'une amélioration de la compétitivité canadienne.

Nos points de vue et nos recommandations sont fondés sur les mémoires soumis, nos délibérations, consultations et recherches, ainsi que notre expérience

## 2. Créer de la richesse : compétitivité et productivité

Nous commençons par un bref survol des concepts économiques fondamentaux sous-tendant l'analyse qui s'avère nécessaire pour relever les enjeux actuels, à savoir la concurrence, la compétitivité et la productivité.

### Qu'est-ce que la concurrence?

La concurrence économique est un concours entre des entités en quête de croissance et de création de richesse. Chez les entreprises, les gagnants sont ceux qui innovent de façon constante et continue, investissent judicieusement et s'adaptent rapidement aux tendances et forces sociales, démographiques, technologiques, économiques et politiques en perpétuelle évolution qui animent leur industrie. Les entreprises qui ne soutiennent pas le rythme ferment leurs portes. Celles qui réussissent procurent des rendements supérieurs à leurs investisseurs, offrent de meilleurs emplois à leur personnel et la meilleure valeur possible à leurs clients.

Aux yeux des **employés**, la concurrence offre des occasions de travailler pour des entreprises plus productives et innovatrices, d'être mieux rémunérés et de poursuivre une carrière gratifiante.

Aux yeux des **clients**, la concurrence se traduit par de meilleurs produits, des prix plus bas, un choix accru et un meilleur service.

Aux yeux des **pays**, la concurrence est l'aiguillon le plus pointu incitant à l'innovation et à la création de valeur, ce qui améliore le niveau de vie pour tous les citoyens.

Une vaste documentation économique met en lumière le rôle central de l'innovation comme moteur de la croissance de la productivité et l'importance de la concurrence comme moteur de l'innovation<sup>1</sup>. Une concurrence plus vigoureuse est la clef d'une productivité et d'une prospérité accrues.

Les avantages découlant de l'investissement et de l'innovation s'accompagnent de coûts financiers ou de bouleversements et d'incertitude pour les particuliers. Ces mesures entraînent un risque financier et sont une réaction à une pression perpétuelle d'amélioration et de changement. L'appât du gain économique et le désir de réussite individuelle, combinés au spectre d'une perte économique et d'un échec personnel découlant de la concurrence, incitent à développer ces comportements et, partant, à en saisir les avantages.

## Qu'est-ce que la compétitivité?

Alors que la concurrence évoque la nature et la qualité de la rivalité, la compétitivité porte sur les résultats – qui gagne et qui perd. Dans toute industrie, les entreprises les plus concurrentielles survivent et passent les avantages de la concurrence à leurs investisseurs, employés, clients et sociétés hôtes. La gestion des affaires publiques doit composer avec la compétitivité lors de l'élaboration des politiques visant à rehausser la capacité d'un pays d'atteindre son objectif économique fondamental, soit d'assurer la hausse du niveau de vie de ses citoyens.

## Qu'est-ce que la productivité?

La productivité mesure l'efficacité avec laquelle les ressources dont dispose une économie, notamment la main-d'œuvre, les capitaux et les compétences en affaires, sont mises en contribution pour produire des biens et services. Pour tout pays, le défi consiste à renforcer les déterminants de base de la croissance de la productivité – en termes familiers, « en avoir plus pour son argent ». La productivité **ne** porte **pas** sur un surcroît de travail pour moins d'argent. C'est une question de travailler plus intelligemment pour gagner davantage.

Plusieurs cheminements permettent de travailler plus intelligemment au chapitre de la productivité de la main-d'œuvre, par exemple en fournissant aux

employés davantage de machines et de matériel; en encourageant les employés à perfectionner leurs habiletés grâce à des études, à de la formation ou à une expérience acquise en milieu de travail; ou encore en adoptant des technologies de pointe.

La croissance de la productivité globale au sein d'une entreprise est le facteur déterminant clef d'une prospérité accrue et de meilleures perspectives d'avenir pour les citoyens d'un pays<sup>2</sup>. Les moteurs principaux de la croissance de la productivité sont l'investissement, l'innovation et l'adaptation que facilitent l'ouverture d'esprit et la concurrence. Les recherches économiques, confirmées par l'expérience du Groupe d'étude, montrent que les gains de productivité s'accompagnent de risques, de stress et de coûts. Les avantages justifient les coûts, car les entreprises concurrentielles qui réussissent offrent de meilleurs emplois, des rendements supérieurs et une valeur plus élevée aux clients.

### LA PUISSANCE DE LA PRODUCTIVITÉ

**William Lewis, du McKinsey Global Institute, a mesuré la productivité des employés au sein d'entreprises spécifiques dans 13 pays pendant plus de 10 ans. Il a constaté que la productivité variait beaucoup dans le monde et, fait plus important, que les différences de productivité expliquaient pratiquement toutes les différences en termes de produit intérieur brut par habitant.**

**Dans les marchés de produits, une concurrence forte s'avère essentielle à l'accroissement de la productivité et de la prospérité, et elle est aussi importante pour la création de richesse que de solides bases macroéconomiques, une main-d'œuvre flexible et une éducation de premier ordre<sup>3</sup>.**

Plus le degré de concurrence dans une économie est élevé (intensité concurrentielle), mieux ses citoyens s'en tirent et plus ses entreprises à succès pourront être concurrentielles à l'étranger. Lorsqu'une économie s'ouvre pour permettre l'entrée libre de produits, de services, de concurrents et de capitaux, son intensité concurrentielle augmente et, par conséquent, sa productivité.

Il importe de reconnaître qu'il faut attendre un certain temps avant de pouvoir profiter des avantages découlant des interactions entre la concurrence, la compétitivité et la productivité. Tout comme nous investissons dans l'avenir en éduquant nos enfants aujourd'hui, il nous faut encourager un surcroît de concurrence pour pouvoir profiter de ses retombées plus tard. De plus, nous ne devons pas hésiter à prendre maintenant les décisions difficiles appropriées afin d'accroître la productivité, même si les avantages ne seront acquis que demain.

Les paragraphes qui précèdent constituent un résumé concis et de haut niveau des conclusions tirées d'un champ complet de recherche économique. Comme le veut toute étude de type universitaire, les débats se poursuivent sur des questions de nuances. Cependant, l'essentiel de cette recherche est corroboré par l'expérience en affaires des membres du Groupe d'étude. Par conséquent, nous avons fondé notre analyse, nos points de vue et nos recommandations sur ces prémisses fondamentales.

### 3. La mondialisation et le rythme du changement

Le Canada est en concurrence avec d'autres nations dans une économie mondiale caractérisée par de fortes tendances séculaires qui modifient le paysage concurrentiel à un rythme accéléré. Il faut comprendre ces tendances pour pouvoir analyser la position du Canada et mettre au point des mesures visant à améliorer le niveau de vie des Canadiens. Les recommandations du Groupe d'étude ont été élaborées en tenant compte de ces tendances.

#### L'ACCÉLÉRATION DES PROGRÈS TECHNOLOGIQUES

« Le capitalisme nous plonge dans un avenir de changements effrénés. Les 20 premières années du XX<sup>e</sup> siècle ont connu autant de progrès technologique que tout le XIX<sup>e</sup>. À l'heure actuelle, les sociétés industrialisées semblent doubler le rythme de ce progrès tous les dix ans. À cette cadence, il est permis de croire que le XXI<sup>e</sup> siècle vivra l'équivalent de vingt mille années de progrès humain normal. » [TRADUCTION]

– Walter R. Mead, *God and Gold: Britain, America and the Making of the Modern World*, Knopf, New York, octobre 2007.

La mondialisation économique n'a rien de nouveau. Cependant, au cours des 50 dernières années, le rythme et l'intensité des forces économiques mondiales ont fortement augmenté. Les Canadiens doivent s'adapter à un marché mondial qui connaît une transformation rapide, à mesure que des particuliers et des entreprises tirent parti des occasions générées par les nouvelles technologies de l'information et des communications habilitantes, une forte diminution des frais de transport, la diffusion des idéologies économiques fondées sur le marché et l'ouverture accrue des pays au commerce et à l'investissement.

Les développements technologiques, dont l'utilisation de conteneurs, l'évolution du traitement de l'information et l'introduction de systèmes moins chers et plus fiables de communication de la voix, de données et de vidéo, ont grandement facilité l'internationalisation des affaires. En quatre décennies, les coûts de transport et d'entreposage ont chuté du tiers en pourcentage du coût des intrants servant à produire des biens et services au Canada<sup>1</sup>.

Ces forces ont transformé le cadre de référence de l'activité économique, qui est passé de local à régional, puis à continental et est maintenant mondial. L'idée que nous nous faisons de nos concurrents a changé. Aujourd'hui, les entreprises canadiennes se livrent mutuellement concurrence non seulement dans leur ville ou leur région, mais aussi à l'échelle du Canada, du continent et du monde.



La mondialisation a intensifié l'incitatif entrepreneurial à trouver les fournisseurs de matières et de services les moins chers, peu importe leur origine. Règle générale, les entreprises multinationales n'ont plus à se doter d'installations distinctes de production dans un pays pour contourner des barrières commerciales. Elles basent des activités ou achètent des matières et des services de fournisseurs indépendants dans un pays donné seulement si cela contribue à l'efficacité générale de leurs opérations.

La transition à un plus grand marché était prévue depuis une génération. Pour le Canada, le Pacte de l'automobile de 1965 avec les États-Unis a annoncé le passage de l'activité économique du niveau national au niveau continental. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) de 1989 et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) de 1994 ont fait progresser l'intégration du Canada dans une économie nord-américaine centrée sur les États-Unis. En conséquence, les Canadiens se sont mis non seulement à se livrer concurrence entre eux, mais également à livrer concurrence avec des entreprises et des travailleurs situés partout en Amérique du Nord.

La communauté internationale s'est dotée d'ententes semblables, qui régissent le commerce international. Il y a d'abord eu l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1948, puis l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. Ces ententes ont entraîné de très grandes possibilités de nouveaux marchés et une concurrence mondiale accrue.

---

## L'INDUSTRIE CANADIENNE DU VIN – L'IMPORTANCE DE LA POLITIQUE D'OUVERTURE

L'industrie canadienne du vin s'est longtemps restreinte à des variétés de raisin rustiques locales donnant des vins de piètre qualité à l'abri de la concurrence étrangère. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) a mis fin au protectionnisme industriel et forcé les viticulteurs à innover ou périr. Ils ont arraché les variétés locales de raisin et planté des vignes européennes de qualité supérieure. Ils ont lancé les normes de la Vintners Quality Alliance (VQA), ce qui a rehaussé la réputation des vins canadiens. Les vignobles canadiens sont devenus des attraits touristiques et les viticulteurs canadiens ont fait la promotion de produits nouveaux et uniques, ce qui a contribué à étoffer leur réputation internationale. Un surcroît de concurrence étrangère peut pousser à l'innovation et accroître la compétitivité<sup>2</sup>.

## Les fondements de la concurrence mondiale

À mesure que les entreprises et les pays repensent leurs stratégies de réussite, ils doivent reconnaître les principales tendances suivantes déclenchées par la vague actuelle de mondialisation.

### Mobilité accrue des gens et des capitaux

La migration internationale connaît une forte croissance, à mesure que les travailleurs se cherchent de meilleurs emplois et perspectives d'avenir. On s'attend à ce que les États-Unis, l'Allemagne et le Canada soient les trois plus grandes destinations de migrants internationaux au cours du prochain demi-siècle.

**Tableau 1 – Les six pays à plus forte immigration nette et les six pays à plus forte émigration nette, 2005-2050**

Pays à immigration nette			Pays à émigration nette		
Rang	Pays	Migration (milliers)	Rang	Pays	Migration (milliers)
1	États-Unis	1 107	1	Chine	-327
2	Allemagne	202	2	Mexique	-293
3	Canada	200	3	Inde	-241
4	Royaume-Uni	130	4	Philippines	-180
5	Italie	120	5	Indonésie	-164
6	Australie	100	6	Pakistan	-154

Source : Nations Unies, Affaires économiques et sociales, *Perspectives de la population mondiale : Révision de 2006*.

La disponibilité de travailleurs qualifiés est un déterminant clef des décisions d'investissement et de l'emplacement des activités économiques. De nombreux pays portent davantage attention à l'immigration pour se doter des compétences dont ils ont besoin. La disponibilité de travailleurs qualifiés est un facteur clef d'une croissance durable dans toutes les régions et tous les secteurs.

Le ralentissement de la croissance de la population et le vieillissement de la population actuelle dans les pays industrialisés deviendront d'importants éléments sous-tendant la mobilité de la main-d'œuvre. À l'avenir, les nouveaux travailleurs qualifiés proviendront de plus en plus des économies en voie de développement<sup>3</sup>.

Les flux d'investissement étranger direct (IED) à l'échelle mondiale se sont multipliés par 100 entre 1970 et 2006<sup>4</sup>. La hausse de l'IED a été beaucoup plus forte que la croissance du produit intérieur brut et du commerce pendant cette période<sup>5</sup>. Cette croissance de l'IED est due principalement à des fusions et des acquisitions transfrontalières et s'est caractérisée par la participation accrue des fonds d'actions privés et des fonds souverains<sup>6</sup>.

À compter de maintenant, le fait d'être une destination attrayante aux yeux d'immigrants qualifiés et des investisseurs étrangers sera un élément essentiel de la réussite des pays industrialisés.

### **Concurrence accrue pour les matières premières et les ressources naturelles**

L'accélération de la croissance mondiale a augmenté la demande mondiale de matières premières, tant les aliments que les métaux communs. Nous avons récemment assisté à une flambée des prix d'une vaste gamme de produits de base<sup>7</sup>. La demande croissante de ressources et l'augmentation du prix de ces ressources, notamment en ce qui a trait à l'énergie et aux aliments, a eu de vastes répercussions et a fait grimper la valeur relative des monnaies fortement axées sur les produits de base. Il en a découlé une augmentation des coûts pour les particuliers et l'obligation pour les entreprises et les industries d'élaborer des stratégies d'adaptation.

### **Le terme « échelle » peut maintenant se définir sur une base mondiale**

Dans les industries qui tirent parti des économies d'échelle, les grandes entreprises multinationales sont de plus en plus dominantes car elles peuvent bénéficier d'économies d'échelle sur une base mondiale. Ces économies permettent à leur tour des opérations mondiales, attirent des talents et augmentent la capacité de chaque entreprise d'investir et d'assumer des risques politiques.

Par exemple, le secteur de l'exploitation minière a récemment vécu des grands changements structureaux, accompagnés de consolidations à tous les niveaux et de l'émergence de gigantesques entreprises privées diversifiées. Dans leur cas, les acquisitions sont essentielles pour décrocher de nouveaux projets et diversifier leurs portefeuilles en matière de produits de base et d'emplacements géographiques. Le géant canadien Alcan a été acquis en 2007 pour 43 milliards de dollars américains par Rio Tinto<sup>8</sup>.

Les entreprises qui se sont dotées de structures efficaces à l'échelle mondiale décrochent souvent des mandats mondiaux et régionaux pour des produits. Une entreprise peut disposer de plusieurs bureaux divisionnaires ou régionaux. La productivité et la compétitivité d'un pays sont d'importants facteurs qui aident des établissements commerciaux dispersés dans le monde à décrocher des mandats mondiaux de produits.

### **La croissance des « chaînes de valeur mondiales »**

L'évolution de la dynamique des affaires s'ajoute aux pressions concurrentielles qui pèsent sur les entreprises. La pression des coûts s'accroît à mesure que les cycles de production se resserrent pour répondre plus rapidement à l'évolution des attentes des consommateurs. Avec l'émergence de nouveaux concurrents pouvant venir de n'importe où dans le monde, un secteur d'activité peut passer à toute vitesse de la rentabilité à la perte.

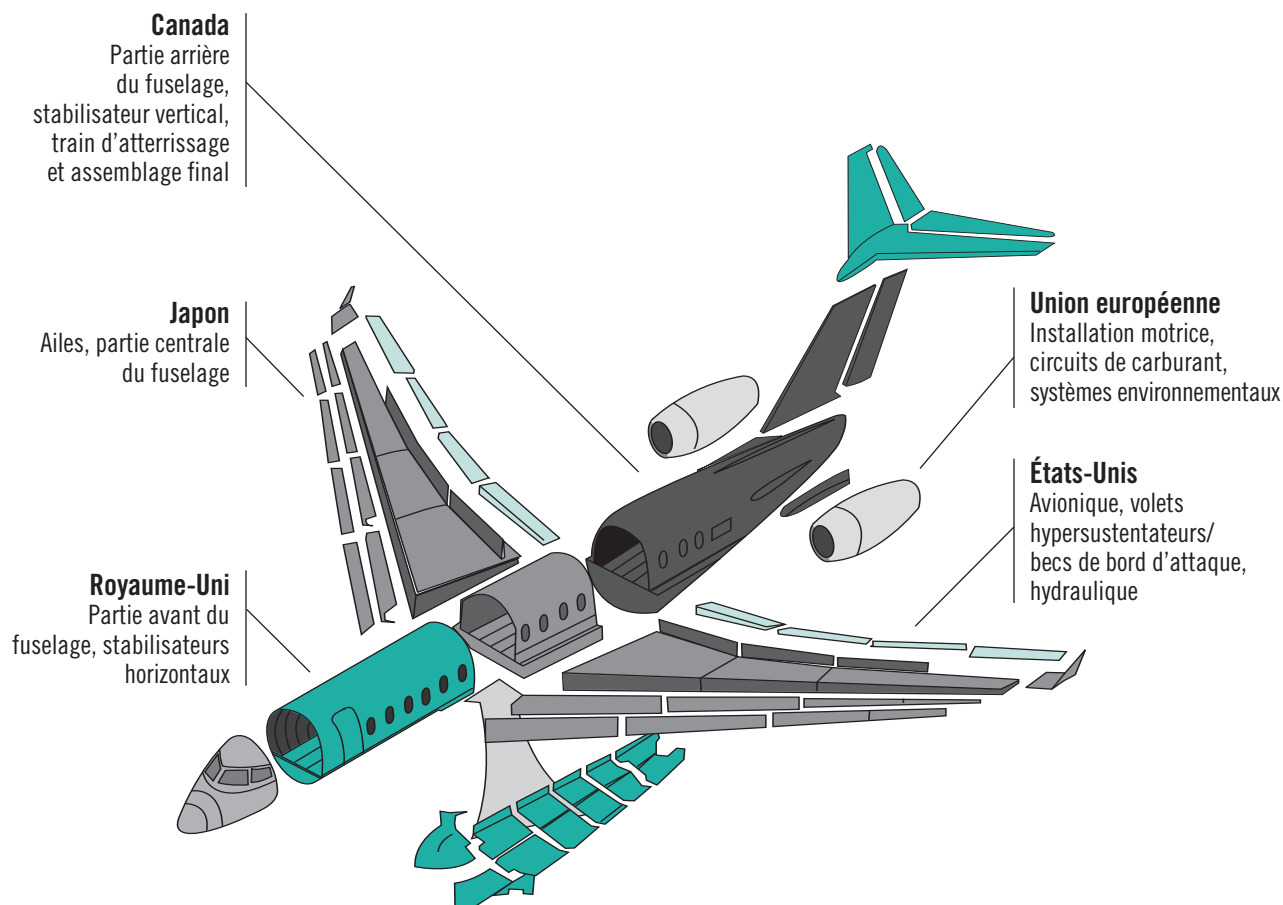
Les entreprises ont réagi à ces défis en rejetant le paradigme traditionnel d'entreprises offrant des biens finis, produits dans un pays pour vente à l'interne ou à l'étranger. Davantage d'entreprises cherchent maintenant à structurer leurs activités ou à se positionner au sein de « chaînes de valeur mondiales ».

Une chaîne de valeur mondiale est un processus par lequel la production de biens et services de plus en plus complexes est structurée en mode transfrontalier<sup>9</sup>. L'expression « chaîne de valeur » saisit une suite d'activités requises pour qu'un produit passe de la conception à sa production finale et ensuite au marché. Ceci peut comprendre la conception, la production, le marketing, la distribution et les activités de soutien. Qu'il s'agisse d'un produit complexe comme un avion ou un BlackBerry, ou de quelque chose d'aussi simple qu'un article de mode, des entreprises se livrent concurrence pour participer aux étapes successives de la production.

Plusieurs phénomènes similaires déjà décrits, qui ont contribué à la mondialisation (abaissement de barrières commerciales, croissance des flux d'investissement, baisse des coûts de transport) ont également contribué à la croissance des chaînes de valeur mondiales<sup>10</sup>.

Les entreprises ont acquis de la flexibilité, se sont structurées horizontalement et sont passées de réseaux de production concentrés à un endroit à des réseaux géographiquement dispersés<sup>11</sup>.

Figure 1 – Le *Global Express* de Bombardier : origine des composants, par pays



Source : Industrie Canada.

### Émergence de nouveaux concurrents

La mondialisation perturbe les relations économiques entre les pays industrialisés et ceux en voie de développement. Les capitaux ne se déplacent plus essentiellement des premiers vers les seconds, mais vont également des pays en voie de développement vers les pays industrialisés.

Par le passé, les pays industrialisés conservaient leur avantage en se servant de leur technologie de pointe et de leur main-d'œuvre spécialisée pour exporter des biens manufacturés vers les pays en voie de développement. Ensuite, nombre d'entreprises ont repensé leurs opérations en concevant des produits dans les pays industrialisés, mais en les assemblant à bon compte dans des pays en voie de développement. Maintenant, la concurrence peut arriver de n'importe où,

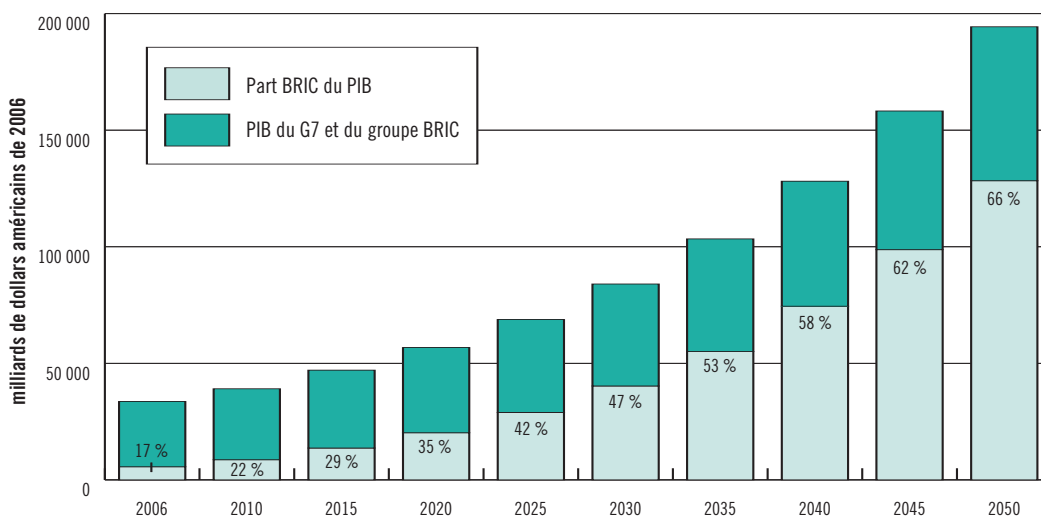
## SCANNERS MÉDICAUX SIEMENS

SIEMENS vit la mondialisation depuis le XIX<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui, cette entreprise a des installations dans 190 pays, avec 80 % de ses ventes, 70 % de ses usines et 66 % de ses travailleurs à l'étranger. Siemens fait plus qu'exporter des emplois de bas d'échelle, elle fait la plupart de ses recherches et de son développement de produits à l'étranger. Par exemple, une version moins chère de ses scanners médicaux, faite sur mesure pour le marché chinois, a d'abord été développée conjointement dans ses sièges sociaux de Munich et de Chine, où ils sont également fabriqués; cependant la version la plus récente a été développée entièrement en Chine. Ce produit Siemens chinois est maintenant vendu dans des pays en voie de développement du monde entier<sup>12</sup>.

et des produits de haute technologie peuvent être conçus et exécutés sur plans d'ingénieurs dans ce qu'on appelait jadis le monde en voie de développement, pour ensuite être disséminés par l'entremise de réseaux mondiaux de distribution<sup>13</sup>.

En 2007, les économies émergentes représentaient juste un peu plus de 50 % de la production mondiale et plus de la moitié de la croissance du produit intérieur brut mondial<sup>14</sup>. Ces économies deviennent rapidement une grande force de l'économie mondiale. À mesure que leur prospérité croîtra, leur demande de ressources augmentera également. Depuis le début des années 1990, par exemple, la part chinoise de la consommation de pétrole, d'aluminium et d'acier a doublé<sup>15</sup>.

Figure 2 – Part prévue du produit intérieur brut du groupe Brésil, Russie, Inde et Chine (BRIC), 2006-2050



Source : Goldman Sachs Global Economics, « The N-11: More than an Acronym », Paper No. 153, mars 2008.

## **Internet en tant qu'agent de changement**

Internet est la plateforme technologique dominante d'un nombre croissant de produits de l'information et des communications qui modifient radicalement la façon dont les gens du monde entier vivent et travaillent et dont les entreprises sont exploitées et génèrent de la richesse<sup>16</sup>. L'omniprésence d'Internet se fait sentir tant dans les pays industrialisés qu'en voie de développement. En 1997, près des trois quarts de la population mondiale vivaient dans des pays en voie de développement mais ils ne représentaient que 5 % des usagers d'Internet. Maintenant, ils comptent pour plus de 30 %<sup>17</sup>. Les connexions mobiles mondiales ont franchi la barre du milliard en 2004 et celle du 3 milliards en 2008, une grande partie de cette croissance s'étant produite dans les pays en voie de développement. Aujourd'hui, les réseaux mobiles mondiaux croissent à un rythme de 15 connexions par seconde, soit 1,3 million par jour<sup>18</sup>.

Internet fait entrer de nouveaux concurrents dans les marchés canadiens et mondiaux. Tant les acheteurs que les vendeurs ont un meilleur accès aux données sur les conditions et les prix du marché. Les coûts de transaction d'achat et de vente de biens et services ont baissé, parfois considérablement. De nouvelles entreprises en ligne se créent et les frontières de marchés nationaux auparavant isolés deviennent plus perméables. Internet est également un stimulant de la croissance de la productivité parce qu'il encourage l'utilisation plus efficace des ressources commerciales.

Pour assurer la compétitivité d'un pays, le gouvernement de ce pays doit réserver un accueil favorable à cette nouvelle liberté et aux choix que permet Internet comme agent de changement, et non essayer d'exercer un contrôle.

## **Le défi de la mondialisation et du changement**

La mondialisation est maintenant devenue un défi critique pour la compétitivité canadienne. Les Canadiens ne peuvent échapper aux forces mondiales. Pour décider de notre avenir, nous devons faire face à ces forces et nous en accommoder. Ceci exigera que nous remettions en question certains concepts qui nous sont chers, mais reflètent une ère révolue. Les stratégies qui auparavant marchaient bien doivent céder leur place à de nouvelles stratégies qui embrassent un marché mondial plus vaste.

La nouvelle économie mondiale exige que le Canada demeure au fait du changement et adopte une attitude mondiale ouverte aux échanges bidirectionnels en matière de commerce, d'investissements et de talents. La réussite économique du Canada sera déterminée par la mesure dans laquelle le pays arrivera à composer avec les forces économiques, sociales et politiques qui sous-tendent la mondialisation. La santé future des entreprises canadiennes, des emplois et des revenus dépend de gestes concertés et soutenus, posés par tous les Canadiens.



## 4. Ce que nous avons entendu et ce que nous avons appris

Pour élaborer nos recommandations, nous nous sommes fiés sur ce que nous avons entendu lors des consultations et sur ce que nous avons appris des recherches disponibles et de celles commandées, en tenant compte de notre expérience en tant que gens d'affaires travaillant dans des marchés concurrentiels.

Les Canadiens peuvent être très fiers de la performance économique du pays au cours de la dernière décennie, période pendant laquelle nous avons connu croissance économique et prospérité. Le Canada a affiché des excédents budgétaires sans précédent, une chute du chômage, une croissance forte dans le secteur des services et la création de millions d'emplois. Du côté des marchés financiers, les Canadiens ont connu des taux d'inflation stables et faibles, une chute des taux d'intérêt et une hausse du dollar canadien par rapport aux autres monnaies, particulièrement le dollar américain. Plus récemment, en sa qualité de pays riche en ressources, le Canada a profité d'une hausse de la demande mondiale et des prix des ressources naturelles.

Toutefois, nombre de Canadiens nous ont dit que les perspectives économiques actuelles les préoccupent et qu'ils ont moins confiance en l'avenir. Ils nous ont parlé de risques et d'incertitudes émanant d'une foule d'indicateurs, dont les suivants : fermetures d'usines et pertes d'emplois; faible croissance des revenus; flambée des prix des produits de base, dont les aliments et l'énergie; et menaces provenant de nouveaux rivaux mondiaux où la population et la productivité croissent à un rythme plus vigoureux qu'au Canada. Les Canadiens croient que quelque chose ne tourne pas rond.

Cependant, nous avons vu clairement que les Canadiens ne craignent pas une crise imminente. Ils veulent éviter que la position du Canada dans le monde recule à mesure que des pays plus agiles et agressifs émergent et nous délogent. Néanmoins, les Canadiens ne semblent pas saisir ce qu'il faut faire pour éviter un tel scénario, ni avoir un point de vue commun sur les racines de leur malaise. Dans le reste de ce chapitre, nous présentons la compréhension qu'a le Groupe d'étude des principaux signaux d'alerte que les Canadiens nous disent avoir perçus, ainsi que nos conclusions quant aux enjeux qui les sous-tendent.

## Perte d'entreprises – la perte d'icônes canadiennes

On nous a parlé de la préoccupation découlant de la « prise » d'entreprises canadiennes par des concurrents étrangers en cette ère de mondialisation. La croissance récente des investissements étrangers directs (IED) au Canada, particulièrement par des fusions et acquisitions, a soulevé des préoccupations dans de nombreux milieux au sujet d'une diminution du contrôle et de l'influence des Canadiens sur l'économie nationale. À mesure que les entreprises multinationales se sont consolidées, des investisseurs étrangers ont acquis plusieurs fleurons canadiens bien établis, dont Alcan, Falconbridge, Inco et la Compagnie de la Baie d'Hudson. Ces entreprises sont de gros employeurs et des piliers de certaines collectivités canadiennes.

### RESEARCH IN MOTION

Quand Mike Lazaridis et Doug Fregin ont lancé leur entreprise d'électronique en 1984 avec une modeste subvention du gouvernement et un prêt familial, ils n'auraient pu prédire ce que l'avenir réservait à Research In Motion (RIM). Ils savaient simplement qu'ils s'y connaissaient en circuits imprimés. En moins de quatre ans, leur entreprise s'était axée sur la transmission de données sans fil. Le co-président Jim Balsillie s'est joint à eux en 1992 et a commencé à amener sur le marché une série d'inventions de RIM. En 1998, RIM a lancé son premier BlackBerry avec courriel rudimentaire, qui est devenu un produit populaire de consommation et corporatif pour des chefs d'entreprise et des mères au volant. Il avait 1 million d'abonnés en 2004 et 10 millions en 2007. RIM a pénétré les marchés d'Europe et de l'Asie-Pacifique. RIM est maintenant l'entreprise canadienne ayant le plus de valeur, si l'on considère sa capitalisation boursière de près de 60 milliards de dollars<sup>4</sup>.

Ces transactions ont déclenché des questions touchant aux politiques d'investissement étranger du Canada, ainsi qu'aux conséquences de la perte de sièges sociaux et des emplois et services de grande valeur qui y sont associés. Ces transactions ont également souligné la nature mondiale de la restructuration des industries. Les fusions et acquisitions les plus imposantes au Canada ont été faites par des entreprises ayant leur siège social aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Suisse, au Brésil, en Australie, aux Pays-Bas et dans les Émirats arabes unis.

Le débat tournant autour des pertes pour l'économie canadienne a suscité de vives émotions. Entre 2000 et 2005, le Canada se classait au deuxième rang pour ce qui est des prises de contrôle par des intérêts étrangers<sup>1</sup>. On a avancé, en raison de la taille de son marché intérieur des capitaux, que le Canada a été à la fois le plus gros vendeur net d'entreprises et le pays où il était le plus facile d'acheter des entreprises<sup>2</sup>. Pourtant, dans l'ensemble, les données montrent que la part des avoirs des industries non financières du Canada sous contrôle étranger n'a guère changé au cours des dernières années<sup>3</sup>.

## SNC-LAVALIN

**SNC-Lavalin (un géant de l'ingénierie et de la construction) montre à quel point une orientation internationale peut ouvrir de grands marchés et protéger une entreprise contre les revers économiques dans son pays d'origine.**

**SNC-Lavalin a utilisé son savoir-faire technique de grand renom comme levier pour se constituer un réseau international et une solide chaîne mondiale d'approvisionnement. L'entreprise a délibérément assis son développement sur la réputation du Canada à l'étranger<sup>6</sup>.**

En fait, nous constatons que les entreprises canadiennes réussissent de plus en plus à se tailler une place sur la scène mondiale. Le nombre d'entreprises appartenant à des Canadiens et ayant leur siège social au Canada, qui se classent parmi les cinq plus grandes de leur secteur, est passé de 15 à 40 au cours des deux dernières décennies<sup>5</sup>. De fait, pendant cette période on a vu des entreprises multinationales de grand renom et basées au Canada, dont Financière Manuvie, Research In Motion (RIM) et SNC-Lavalin, réussir à accroître leur présence sur la scène internationale. Si le Canada a perdu plusieurs grandes entreprises au cours des dernières années, il demeure néanmoins le pays hôte de nombreux champions canadiens en pleine croissance.

Nous ne croyons pas qu'il soit souhaitable – ou possible – de bloquer le rythme naturel de la destruction créative et du renouveau, qui constituent un pilier de l'économie de marché. Les avantages associés à la concurrence sont trop grands. Cependant, nous partageons la préoccupation des Canadiens quant aux conséquences des pertes d'entreprises sur le Canada et sur les perspectives de développement des Canadiens.

## Déclin de la part des investissements étrangers

En opposition au souci soulevé par les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers, certains analystes ont remarqué qu'au cours des dernières décennies, le Canada a moins bien réussi à attirer des capitaux étrangers. La part canadienne du stock d'IED mondial a chuté, passant de près de 16 % en 1970 à juste un peu plus de 3 % en 2006. En ce qui a trait au ratio de l'IED par rapport au produit intérieur brut, le Canada a, au cours des 25 dernières années, affiché le déclin le plus marqué des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)<sup>7</sup>.

## La nouvelle dynamique du marché du travail

À mesure que la concurrence s'est mondialisée et que des entreprises ont déplacé certaines opérations dans des régions offrant des coûts de production moindres, de nombreux travailleurs canadiens ont vécu des ajustements pénibles du marché du travail. Dans l'ensemble, l'économie canadienne s'en est bien tirée, créant beaucoup d'emplois, tirant parti du récent boom des produits de base et abaissant son taux de chômage à un niveau plancher non atteint depuis près de trois décennies. Dans certains secteurs, la croissance économique robuste a entraîné des insuffisances de main-d'œuvre spécialisée, un problème qui s'aggravera à mesure que la population vieillira et que la croissance du nombre de travailleurs au pays diminuera.

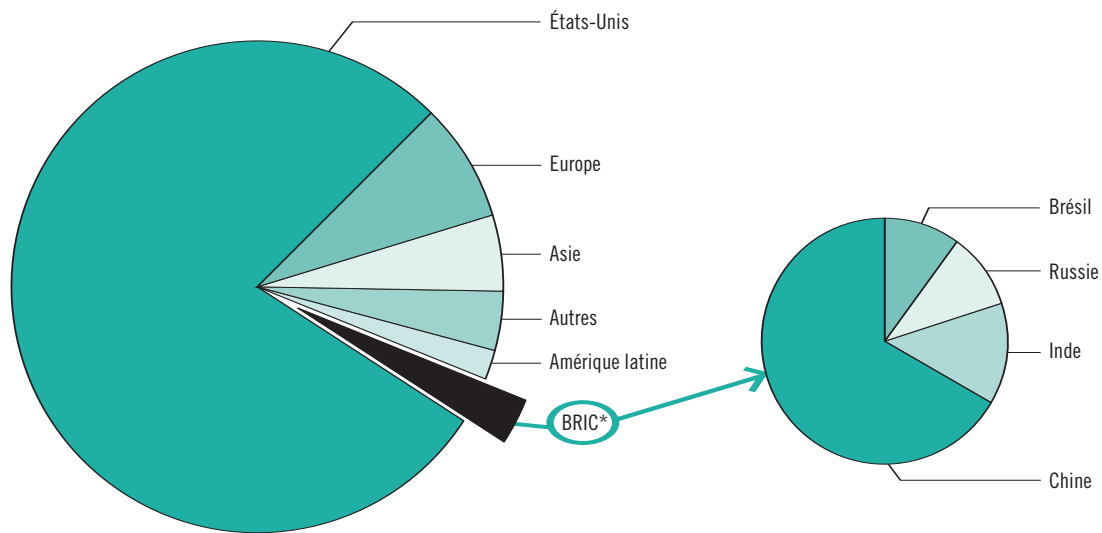
Les travailleurs ont été fortement touchés par les changements à l'échelle mondiale dans certains secteurs, surtout ceux de la foresterie et de la fabrication, qui ont été gravement affectés par la remontée rapide du dollar canadien par rapport au dollar américain, ainsi que par d'autres défis.

## Faible présence du Canada dans les marchés autres que celui des États-Unis

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada, et le resteront dans un avenir prévisible<sup>8</sup>. Cependant, les marchés croissants dans l'Union européenne, elle-même en expansion, en Amérique du Sud et en Asie ouvrent de nouvelles portes.

Par exemple, on prévoit une croissance robuste dans les marchés émergents, notamment ceux du groupe BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) où le Canada est peu présent<sup>9</sup>. Les occasions qu'offrent ces marchés en pleine croissance sont importantes, compte tenu de l'émergence de leurs classes moyennes respectives comptant plusieurs millions de nouveaux consommateurs. On estime que ces nouveaux marchés pourraient représenter jusqu'à 50 % de l'économie mondiale lors de la prochaine génération. Cependant, il faut établir des priorités pour éviter de diluer nos efforts dans un tel nombre de régions que nous pourrions devenir inefficaces dans des marchés précis.

Figure 3 – Répartition géographique des exportations canadiennes, 2007



\* Le groupe BRIC est exclu de l'Asie, de l'Amérique latine et de l'Europe.

Source : Données commerciales en ligne d'Industrie Canada.

La faible présence du Canada dans des marchés en croissance est due en partie à la structure de l'économie nationale, laquelle se caractérise par des petites et moyennes entreprises (PME) qui n'ont pas tendance à ouvrir la voie vers de nouveaux marchés<sup>10</sup>. Dans un milieu d'intégration mondiale, l'impératif des échanges, des investissements et de la création d'alliances stratégiques ne fera que s'intensifier, et ce sont les grandes entreprises qui sont les mieux placées pour faire face à ces défis. La pression créée par des entreprises étrangères axées sur le savoir et dont les coûts sont faibles impose une concurrence accrue aux entreprises canadiennes, au pays et à l'étranger<sup>11</sup>.

## Érosion de l'avantage des coûts du Canada par rapport à celui des États-Unis

La productivité canadienne traîne de la patte par rapport à celle des États-Unis, le plus important partenaire commercial du Canada. Quand le dollar canadien a chuté à 63 cents américains<sup>12</sup>, certaines entreprises canadiennes se sont reposées sur leurs lauriers. Le Canada bénéficiait d'un fort excédent commercial, les exportateurs canadiens ayant un avantage. La hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain a été si subite que nombre d'entreprises ont eu de la difficulté à mettre en œuvre les ajustements tout aussi rapides qui s'imposaient, et d'autres n'ont pas été capables de s'adapter. Maintenant que la parité est de mise, l'avantage des coûts s'est évaporé et la piètre performance du Canada au titre de la productivité est apparue au grand jour. À ce défi s'ajoute un alourdissement de la frontière canado-américaine, dans le sillage des préoccupations américaines en matière de sécurité et de terrorisme international.

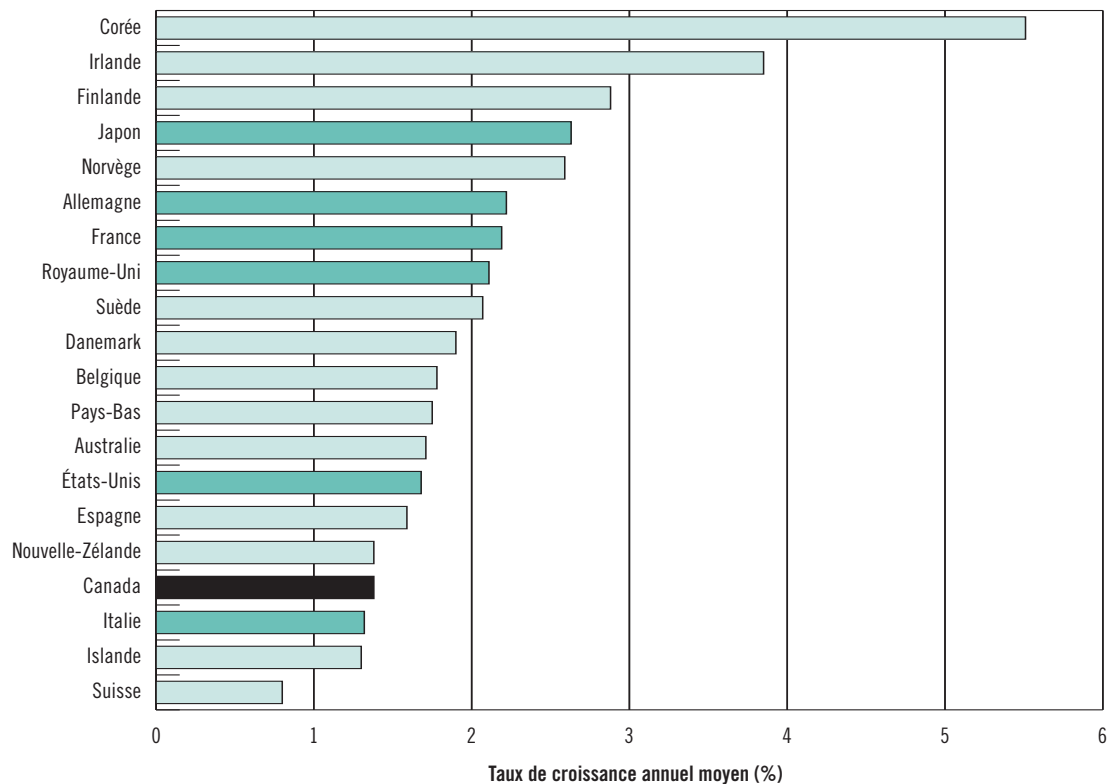
## Innovation faible

La piètre productivité du Canada peut en grande partie être mise sur le compte de la performance plutôt faible des entreprises canadiennes en matière d'innovation. Le Canada se classe très mal, peu importe le domaine d'innovation – création, diffusion, transformation et utilisation commerciale de connaissances. Le Conference Board du Canada y voit une grave faiblesse de performance généralisée au Canada et un alarmant présage pour l'avenir<sup>13</sup>. D'autres recherches laissent aussi entendre que les entreprises canadiennes tirent de l'arrière par rapport aux autres grands pays industrialisés pour ce qui est de nombreux indicateurs de l'innovation<sup>14</sup>.

## Faible croissance de la productivité

Plusieurs de ces enjeux relèvent d'un seul problème de base – la productivité. La figure 4 illustre un fait profondément troublant : depuis 25 ans, la croissance de la productivité au Canada est inférieure à celle de la plupart des pays industrialisés<sup>15</sup>.

Figure 4 – Croissance de la productivité du travail<sup>a</sup> dans divers pays de l'OCDE, 1981-2006



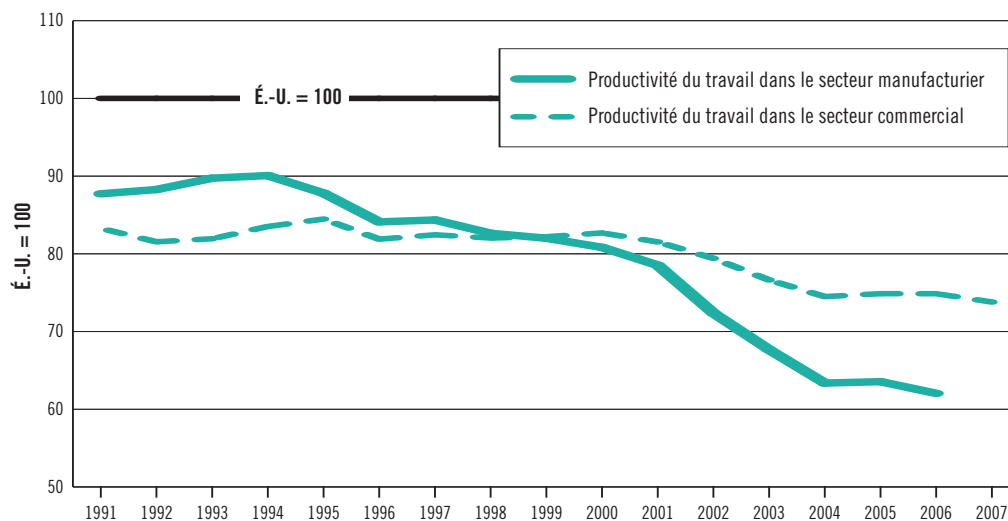
<sup>a</sup> Produit intérieur brut réel par heure travaillée.

Pays du G7 en foncé.

Source : OCDE, Base de données sur la productivité du travail, juillet 2007.

Dans le secteur commercial, la productivité canadienne n'a atteint que 75 % de celle des États-Unis en 2007 (figure 5). L'écart va grandissant, surtout dans le domaine manufacturier. Dès 2007, l'écart entre les niveaux de productivité du travail au Canada et aux États-Unis dans le secteur de la fabrication était estimé à près de 40 %.

Figure 5 – Écart relatif de la productivité du travail au Canada, 1991-2007<sup>16</sup>



Sources : Calculs d'Industrie Canada à partir des données de Statistique Canada, CANSIM VI409 153; et U.S. Bureau of Labor Statistics, BLS, PRS840006093.

Les répercussions de la faible croissance de la productivité au Canada ont été très marquées – le revenu réel médian des travailleurs canadiens n'a pas augmenté depuis un quart de siècle<sup>17</sup>. Même pendant une période de croissance économique et de meilleure éducation des Canadiens, les revenus moyens n'ont pratiquement pas bougé. En fait, pour les salariés du quintile inférieur, les revenus nets ont diminué de 20 %, alors que les revenus des immigrants chutaient encore davantage. Ce phénomène a toutefois coïncidé avec une période de croissance de l'emploi et un plus fort pourcentage de la population au travail, particulièrement chez les Canadiennes. Par conséquent, les revenus totaux des familles ont augmenté pendant cette période, masquant ainsi, jusqu'à un certain point, la faible performance individuelle.

Plus récemment (2002-2006), le niveau de vie a augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis<sup>18</sup>. La flambée des prix des produits de base et l'amélioration subséquente de la position canadienne en matière d'échanges commerciaux ont été un important facteur sous-jacent. Il en est résulté une forte augmentation du pouvoir d'achat canadien, ce qui a avantage les Canadiens par rapport aux Américains, qui n'ont à toute fin utile pas été touchés par les changements en matière d'échanges commerciaux dans leur pays. De plus, le marché du travail a été beaucoup plus soutenu au Canada qu'aux États-Unis au cours de la dernière décennie, ce qui a permis à une plus grande part de la population



désireuse de travailler de se trouver un emploi. Cette performance favorable à court terme ne modifie toutefois pas les perspectives à long terme.

En résumé, la piètre croissance des revenus individuels au Canada pose problème. Cette tendance s'accroîtra au cours des prochaines décennies, à mesure que la population canadienne vieillit et que la croissance de la main-d'œuvre ralentit. La tendance ne pourra se renverser que si les entreprises canadiennes et les gouvernements prennent de toute urgence des mesures correctives pour redresser la performance en matière de productivité.

Lorsque nous faisons le bilan de ce que nous avons entendu et de ce que nous avons appris, en tenant compte de nos prémisses quant aux avantages découlant de la croissance de la productivité et à l'importance capitale de la concurrence pour bénéficier de ces avantages, nous concluons que l'amélioration de la compétitivité du Canada est la clef qui permettra aux prochaines générations de Canadiens de bénéficier d'un niveau de possibilités et de prospérité similaire à celui que les Canadiens tiennent pour acquis. Nous concluons également que les facteurs qui sous-tendent les changements décrits ci-dessus sont inévitables et irréversibles et qu'ils représentent soit une menace grave, soit une superbe occasion, selon que le Canada relève ou non les défis de la mondialisation. Finalement, nous concluons que plus le Canada attend pour faire face à ces enjeux, plus lourds seront les coûts et les perturbations associés à leur résolution. Il n'y a pas de temps à perdre.

## 5. Le Canada est-il bien placé pour livrer concurrence et gagner?

Le Canada est-il bien placé pour créer de meilleurs emplois et davantage de richesse et pour améliorer le niveau de vie de ses citoyens dans un monde en perpétuelle évolution?

Lors de notre évaluation des perspectives du Canada, nous nous sommes penchés sur les forces et les faiblesses des facteurs qui jouent le plus directement sur l'aptitude qu'a le Canada d'attirer des capitaux et de développer des entreprises concurrentielles et, partant, d'offrir aux Canadiens des emplois et des occasions de qualité.

Le Canada fait l'objet d'opinions diverses, au chapitre de sa compétitivité par rapport à celle d'autres pays, dans les différentes études de classification<sup>1</sup>. Dans l'ensemble, aucune conclusion simple ou permettant d'appliquer des mesures correctives ne peut être tirée de ces constatations. Voici notre propre évaluation des forces et des faiblesses du Canada.

### Forces en matière de concurrence

Le Canada dispose de plusieurs atouts. Parmi ses avantages principaux, citons l'emplacement, les ressources naturelles, une économie diversifiée, un système d'éducation publique de grande qualité et une stabilité institutionnelle et politique.

La proximité du Canada avec les États-Unis et les relations uniques qu'entretiennent les deux pays sont des gages d'accès du Canada au vaste marché américain. Ce facteur est renforcé par les accords commerciaux avec les États-Unis, qui donnent une entrée préférentielle en matière de biens et de services. De plus, l'emplacement des ports canadiens offre un accès plus rapide aux grands marchés centraux américains que les ports américains ne peuvent le faire pour des produits provenant de l'Asie et de l'Europe ou à destination de ces régions.

Le Canada possède d'abondantes ressources naturelles<sup>2</sup>. Il est le plus grand producteur et exportateur d'uranium et dispose des troisièmes plus vastes réserves au monde. Le Canada est également le premier producteur de potasse. Il se classe au deuxième rang en matière de production hydroélectrique et au troisième rang pour la production de gaz naturel. Le Canada est le principal fournisseur de pétrole, de produits du pétrole et de gaz naturel des États-Unis.

L'on prévoit que des investissements pouvant atteindre 300 milliards de dollars en capital privé seront affectés au développement des ressources canadiennes au cours des cinq à dix prochaines années<sup>3</sup>.

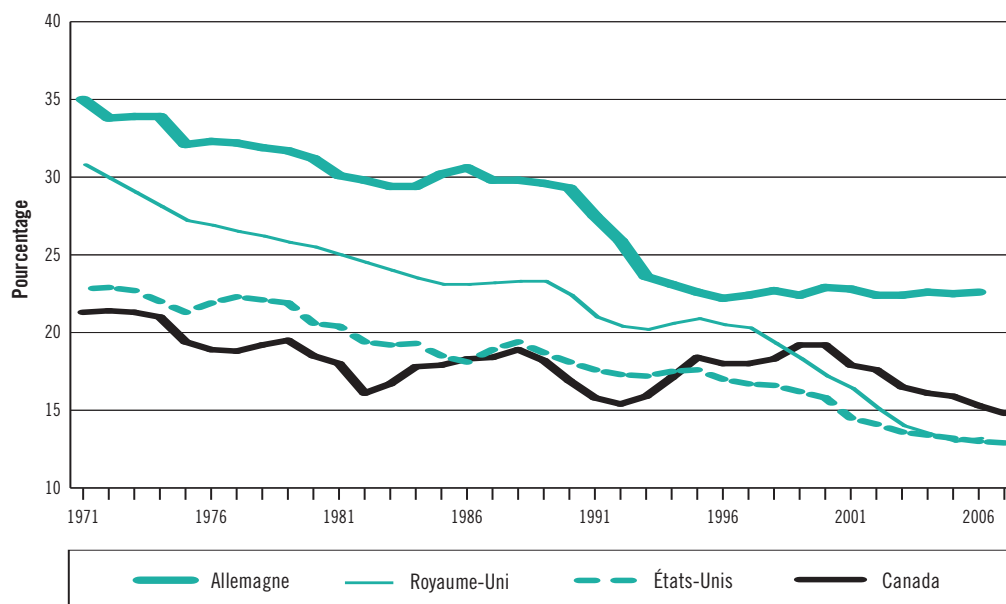
À mesure que les sources conventionnelles de pétrole brut et de gaz naturel s'épuisent, le Canada a l'occasion d'exploiter des sources non conventionnelles, y compris les sables bitumineux. On tire actuellement 1,2 million de barils par jour des sables bitumineux, production qui pourrait atteindre 5 millions de barils d'ici 2030. Les réserves connues de pétrole dans les sables bitumineux du Canada se classent deuxièmes en importance, derrière celles de l'Arabie saoudite. Le potentiel canadien dépasse largement les sables bitumineux de l'Alberta. Des projets de pipelines partant du delta du Mackenzie offrent la possibilité d'un approvisionnement important et fiable de gaz naturel pour le marché nord-américain.

Les assises économiques du Canada sont diversifiées. Outre ses ressources de minerai et de pétrole, le Canada est un des chefs de file mondiaux en matière de pêches, de foresterie et d'agriculture. Récemment, les forces traditionnelles du Canada dans le secteur manufacturier ont été ébranlées par les variations des taux de change. Nous croyons que des redressements appropriés conduiront à une productivité accrue et que le secteur manufacturier saura s'adapter. L'économie canadienne tire aussi d'autres forces de la croissance de son secteur des services. Le mélange de produits et services traditionnels et émergents offre une base solide permettant d'asseoir la compétitivité du pays.

Le Canada possède une population très bien éduquée. Ses étudiants se classent bien dans les études internationales d'aptitudes, et de nombreux Canadiens détiennent des diplômes collégiaux ou universitaires. Le pourcentage de Canadiens détenant un emploi est également élevé, et il s'agit d'employés qualifiés, souples et dotés d'une solide éthique du travail. De nombreux Canadiens ont réussi à acquérir les habiletés qu'exige le nouveau marché du travail et ont saisi les nouvelles occasions. Il s'agit là d'atouts clefs dans une économie du savoir et de la valeur ajoutée. De plus, la diversité culturelle du Canada, sa tolérance et un degré élevé d'acceptation des immigrants sont des atouts dans un contexte de mondialisation.

En matière d'intégrité et de crédibilité, le Canada s'est mérité une réputation internationale grâce à un leadership et une diplomatie solides. Ces antécédents et cette réputation de « médiateur honnête » permettent au Canada de traiter avec des pays plus forts dans des organisations politiques et économiques de grande importance. La dualité linguistique du Canada facilite une présence forte tant dans la Francophonie que dans le Commonwealth. Le Canada est un membre respecté du G7 et est reconnu dans le monde pour sa politique fiscale prudente

**Figure 6 – Décroissance de la part du produit intérieur brut du secteur manufacturier dans les économies développées, 1971-2007**



Source : Estimations du ministère des Finances Canada fondées sur des données de Statistique Canada, du U.S. Bureau of Economic Analysis, du United Kingdom Office of National Statistics et de l'OCDE, tel que cité dans le *Plan budgétaire de 2008* du ministère des Finances, « Un leadership responsable », p. 41.

(génératrice d'excédents budgétaires, année après année), à laquelle s'ajoute une politique monétaire crédible. Le Canada fait également preuve de stabilité politique grâce à de fortes institutions et à un engagement envers la règle de droit, un atout concurrentiel de plus en plus important en matière de développement économique et de mise en valeur des ressources.

### Faiblesses en matière de concurrence

Il y a néanmoins l'envers de la médaille. Les faiblesses peuvent être regroupées comme suit : faible densité de la population et géographie vaste et diversifiée; problèmes liés à la taille; fragmentation juridictionnelle et fardeau réglementaire; imposition et coût des capitaux; et ambition insuffisante en matière d'entrepreneurship.

Le Canada se classe au deuxième rang mondial en termes de superficie, mais sa population et son économie sont petites par rapport aux normes mondiales. Le Canada abrite 0,5 % de la population mondiale et représente 2,0 % de l'activité économique mondiale. Parmi les pays du G7, le Canada se classe au dernier rang, tant au chapitre de la population que de l'activité économique.

Un climat froid et une population modeste dispersée sur de vastes étendues compliquent la situation. La grande taille du Canada impose de lourds frais d'infrastructure, et se traduit par d'énormes exigences en matière de frontières, de ports et de corridors de transport. Le petit marché intérieur force les entreprises canadiennes à chercher des débouchés à l'extérieur des frontières pour atteindre les économies d'échelle permettant de soutenir la concurrence de leurs rivaux mondiaux à armes relativement égales. Les entreprises canadiennes doivent aussi surmonter la tendance à demeurer petites au sein d'une fédération décentralisée. Qui plus est, le Canada ne possède pas de mécanisme pour régler les différends entre l'État et les provinces, ce qui entraîne une fragmentation des marchés.

Une multitude de barrières internes restreignent la mobilité des biens, des services et des gens, ce qui étriquait davantage des marchés déjà petits. Le Canada souffre également de la « tyrannie des petites différences »<sup>4</sup> découlant d'une démarche réglementaire qui le met dans une position de désavantage concurrentiel, même par rapport à son partenaire commercial le plus proche, les États-Unis. Par exemple, le Canada exporte 90 % de ses produits automobiles manufacturés vers les États-Unis<sup>5</sup>, mais de nombreux règlements de fabrication automobile ne sont pas harmonisés entre les deux pays. Ces différences inutiles constituent des barrières *de facto* aux échanges commerciaux, avec pour résultat des prix plus élevés au Canada pour des véhicules de même modèle.

Les règlements et procédures inutiles ralentissent l'innovation, minent le lancement de nouveaux produits, servent à protéger les producteurs nationaux contre les concurrents étrangers et freinent la compétitivité, la productivité, l'investissement et la croissance<sup>6</sup>.

D'autre part, il n'y a pas suffisamment d'échanges entre les secteurs privé et public. La compétitivité économique résulte d'un partenariat productif entre le gouvernement et le milieu des affaires, et nos concurrents comprennent bien mieux l'importance de ce type de relations. Comme le conclut SECOR dans son analyse de la compétitivité du Canada, les entités qui nous font concurrence synchronisent mieux les affaires internationales et la politique publique, et ont des ambitions internationales claires et partagées<sup>7</sup>.

Une étude récente montre qu'en 2008 l'avantage du Canada par rapport aux États-Unis au titre des coûts de fabrication n'était plus que de 0,1 %, soit beaucoup moins que l'avantage de 10 % affiché en 2002<sup>8</sup>. Le Mexique a un avantage de 16 % par rapport au Canada au titre des coûts. La même étude souligne la sensibilité de ces résultats aux taux de change.

Le niveau et le système d'imposition du Canada, ainsi que les effets qu'ils ont sur le coût des capitaux des entreprises canadiennes, s'avèrent aussi un frein à la compétitivité du pays. Il n'y a pas assez d'harmonisation entre les taxes de consommation et d'affaires fédérales et provinciales. Les impôts canadiens sur les investissements commerciaux dans certaines provinces freinent les investissements destinés à augmenter la productivité et diminuent l'attrait du Canada comme destination propice à l'IED.

Comme dernière faiblesse en matière de compétitivité canadienne, citons un manque de culture et d'ambition entrepreneuriales. Une étude de recherche commandée par le Groupe d'étude conclut qu'il manque aujourd'hui au Canada le « cycle vertueux » de la création de talents mue par les réussites entrepreneuriales, lesquelles génèrent des rendements financiers intéressants qui, à leur tour, engendrent un solide marché du capital de risque, ce qui amène enfin une nouvelle génération d'entrepreneurs<sup>9</sup>. Quoique l'esprit entrepreneurial existe dans certaines entreprises et industries, le Canada a besoin de chefs d'entreprises plus agressifs et ambitieux, possédant la mentalité voulue pour foncer et gagner au XXI<sup>e</sup> siècle.

Le Groupe d'étude estime que le Canada doit faire fond sur ses forces et prendre les mesures nécessaires pour composer avec ses faiblesses. Ceci termine notre présentation des fondements et notre analyse des enjeux, et nous passons maintenant à notre programme, à nos constatations et à nos recommandations.

## 6. Un programme de compétitivité pour le Canada

Ce que nous avons entendu à maintes reprises et ce que nous avons appris dans le cadre de notre travail à titre de Groupe d'étude, c'est que la concurrence dans le contexte mondial actuel se fait plus intense à mesure que de nouveaux concurrents puissants se pointent à l'horizon. C'est ce qu'affirment ceux qui ont relevé les nouveaux défis de la mondialisation, ainsi que ceux qui nous ont fait part de graves préoccupations touchant à la perte possible de marchés, d'entreprises et d'emplois et à la réduction éventuelle du niveau de vie.

Le plus grand obstacle à la réussite du Canada réside dans le manque de consensus quant à la nature du problème, quant aux mesures à prendre pour le résoudre et quant à savoir si ceci constitue vraiment la crise immminente mentionnée auparavant. De nombreuses voix plaident pour le statu quo, ce qui complique encore notre tâche – à savoir reconnaître que des choix difficiles mais importants s'imposent pour que le Canada puisse rester dans la course internationale.

Dans ce rapport, le Groupe d'étude expose les données sous-tendant ses conclusions quant à la nature du problème et le besoin urgent de modifier la politique officielle du Canada et la mentalité de ses citoyens.

Par le passé, les Canadiens ont fait face à des conditions économiques instables et adverses, ont surmonté des risques et ont fait de grands pas pour améliorer la compétitivité du pays, d'abord avec la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis en 1989, puis l'introduction de la taxe sur les produits et services et finalement la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994. Le déficit fédéral a été éliminé dès 1997. Nous pouvons être à la hauteur de nouveaux défis une fois de plus.

Cependant, nous nous sommes reposés sur nos lauriers. Pendant les années subséquentes, la politique publique et le débat politique ont porté davantage sur le partage des richesses, principalement en raison de décisions antérieures et de l'abondance de nos richesses naturelles, que sur le développement des richesses et des possibilités. Les forces mondiales mettent de la pression sur le Canada, comme sur les autres pays, pour qu'ils revoient leur position économique. Le Canada doit poser des gestes concertés pour demeurer à la hauteur des réalités de la concurrence. Nous devons planifier notre avenir et nous y préparer. Nous devons agir.

Le Groupe d'étude tient à mettre en place les conditions qui permettront au Canada d'assurer à ses citoyens un niveau de vie élevé et à la hausse. Ces conditions comprennent :

- un milieu des affaires de calibre international pour attirer talents et capitaux;
- un renforcement des entreprises grâce à la concurrence, moteur essentiel de la productivité et de l'innovation;
- une collaboration plus efficace entre le milieu des affaires et les différents ordres de gouvernement.

De telles conditions permettront la création d'emplois mieux rémunérés pour les Canadiens de la génération actuelle et de la suivante, ainsi que la création de richesses pour appuyer nos objectifs nationaux, y compris des buts sociaux et environnementaux. Nous ne prétendons aucunement que ceci se produira instantanément, du simple fait d'un changement de politiques particulières, ou sans stress économique et perturbations. Nous soutenons toutefois que les avantages dépassent largement les coûts et que l'inaction se traduira par une baisse des possibilités et de la prospérité pour les Canadiens.

Le Canada doit améliorer sa productivité en renforçant son intensité concurrentielle. Pour réussir sur la scène internationale, il faut d'abord s'assurer que les marchés intérieurs sont sains et que les barrières inutiles à l'entrée des biens sont aplanies, voire éliminées. Comme une circulation plus libre des biens et des services se traduira par une concurrence accrue sur les marchés intérieurs, les entreprises canadiennes devront aiguiser leurs outils concurrentiels pour soutenir une plus forte concurrence étrangère. Une compétitivité plus intense au pays se traduira par de plus grandes réussites à l'étranger.

Passons maintenant au programme de compétitivité proposé dans ce rapport. Il met l'accent sur le talent, le capital, l'innovation et une mentalité ambitieuse. Ce sont là les domaines qui, à notre avis, exigent le plus d'attention. L'ouverture d'esprit et la collaboration sont les principes qui sous-tendent notre programme.

Les derniers chapitres de ce rapport portent sur nos points de vue et constatations, ainsi que sur les mesures que nous recommandons pour répondre aux préoccupations soulevées.



Le chapitre 7 examine les fondements juridiques de la concurrence au Canada. Nous jetons d’abord un coup d’œil sur les éléments centraux de notre mandat – la *Loi sur Investissement Canada*, plusieurs régimes sectoriels et la *Loi sur la concurrence*. Dans les domaines de la politique publique où les marchés sont restreints par la réglementation, le gouvernement doit s’assurer que les objectifs demeurent pertinents et veiller à ce que les mécanismes utilisés pour atteindre ces objectifs soient les moins restrictifs possibles.

Dans le chapitre 8, nous faisons état de nos points de vue sur les priorités d’action de la politique officielle qui ont été soulevées pendant nos délibérations, priorités que nous estimons essentielles aux fins de la compétitivité canadienne.

Dans le chapitre 9, nous recommandons de plaider haut et fort en faveur de la concurrence au Canada. Nous espérons que la compétitivité deviendra un pilier central de l’économie canadienne et qu’elle demeurera d’actualité très longtemps après la publication de ce rapport.

Nous avons énoncé dès le début que ce rapport porte sur une idée de base – relever la performance économique du Canada grâce à une concurrence accrue pour que les Canadiens puissent jouir d’un meilleur niveau de vie. Le reste de ce rapport présente un programme qui permettra d’atteindre cet objectif.

## 7. Le programme de compétitivité : les assises juridiques

### *La Loi sur Investissement Canada*

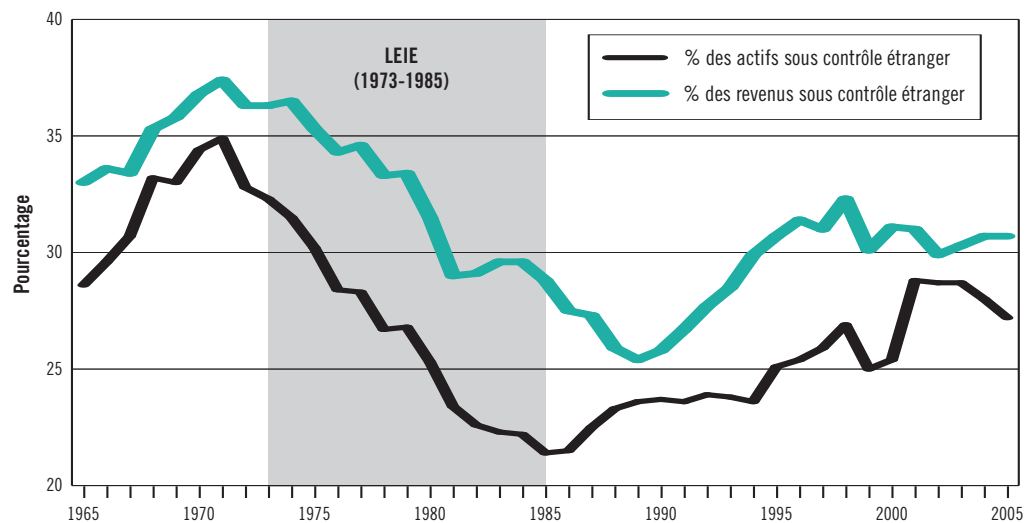
#### Examen de l'investissement étranger

La *Loi sur Investissement Canada* (LIC) permet au gouvernement fédéral d'examiner les investissements étrangers faits au Canada. En vertu de la LIC, les prises de contrôle directes d'entreprises canadiennes par des entités étrangères doivent être portées à l'attention d'Industrie Canada ou du ministère du Patrimoine canadien. Ces investissements sont sujets à examen et doivent recevoir un aval ministériel si la valeur de l'actif brut de l'entreprise acquise dépasse, pour 2008, le seuil de 295 millions de dollars<sup>1</sup>. L'examen des investissements étrangers dans le secteur des services financiers, des services de transport (y compris les pipelines), de l'extraction du minerai d'uranium et des entreprises culturelles est déclenché dès que le seuil de 5 millions de dollars est franchi<sup>2</sup>.

L'acquisition envisagée est approuvée quand le ministre compétent trouve que le Canada en tirera fort probablement un « avantage net ». Les critères d'évaluation d'un avantage net, tel que précisés à l'article 20 de la LIC, comprennent l'emploi, les exportations, la productivité, le développement technologique et la compatibilité avec les politiques nationales portant sur l'industrie, l'économie et la culture. Les examens effectués par Industrie Canada exigent généralement que les acquéreurs étrangers prennent des engagements précis pour répondre à ces critères. Cependant, ces engagements ne sont que rarement rendus publics pour des raisons de confidentialité commerciale.

La LIC a remplacé en 1985 la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* (LEIE). Celle-ci avait été promulguée sur la prémisse que le maintien par les Canadiens du contrôle effectif sur leur environnement économique relevait de l'intérêt national. La LIC a reflété un changement de cap en cherchant à diminuer le facteur de protectionnisme, tant réel que perçu, et en reconnaissant qu'en règle générale les investissements étrangers se traduisent par des retombées économiques importantes. Le régime canadien d'examen des investissements est devenu plus pointu : il a rehaussé les seuils déclencheurs, fait passer le critère de « l'avantage appréciable » à un critère « d'avantage net », éliminé les examens d'investissements en nouvelles installations non liées au secteur culturel, et établi des échéances plus strictes pour les prises de décision.

Figure 7 – Pourcentage des actifs sous contrôle étranger, 1965-2005



Source : John R. Baldwin, Guy Gellatly et David Sabourin, *Insights on the Canadian Economy: Changes in Foreign Control under Different Regulatory Climates: Multinationals in Canada*, mars 2006, Statistique Canada, n° au cat. 11-624-MIE — n° 013.

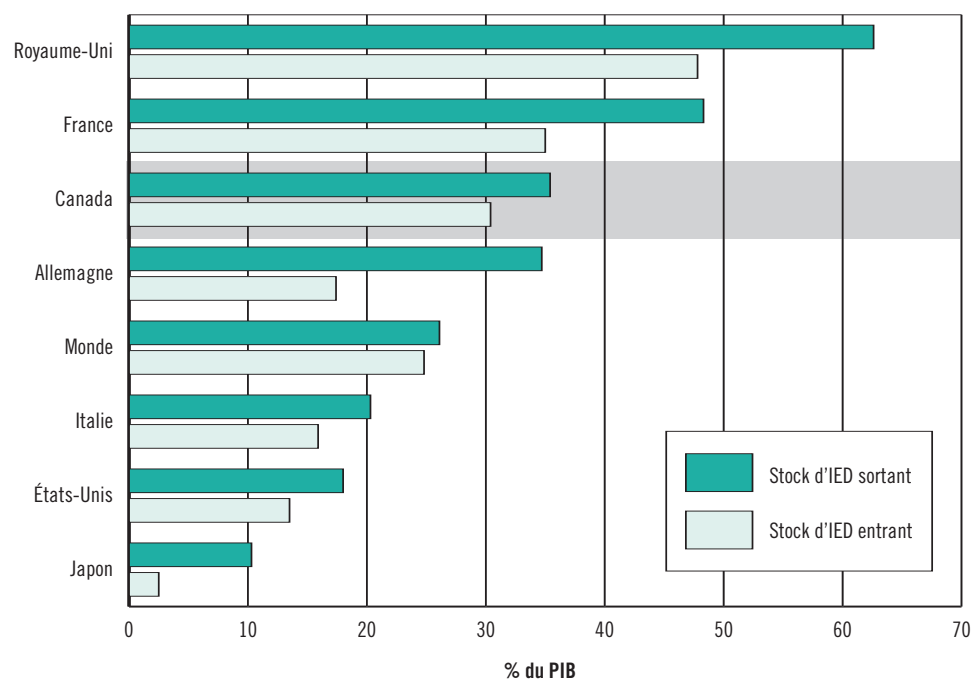
La LIC ne s'est pas avérée un obstacle à l'investissement étranger direct. Il y a eu plus de 1 500 examens de dossiers non culturels entrepris par le ministre de l'Industrie depuis 1985, mais un seul a donné lieu à un rejet. Depuis 1999, le ministre du Patrimoine canadien a examiné et approuvé 98 investissements culturels et n'en a rejeté que trois<sup>3</sup>.

### **Ouverture du Canada à l'investissement – perception et réalité**

Malgré ces chiffres, on a critiqué la LIC en soutenant qu'elle constituait un frein excessif à l'investissement étranger. Tout particulièrement, l'OCDE a régulièrement classé le Canada comme un pays qui, parmi les pays industrialisés, impose certaines des barrières les plus restrictives à l'investissement étranger direct<sup>4</sup>.

Cette perception ne se reflète pas dans les faits, et le Groupe d'étude la rejette. Quoique la part canadienne mondiale de l'investissement étranger direct (IED) ait chuté, l'ensemble de l'IED fait au Canada par rapport au produit intérieur brut est relativement élevé pour un pays industrialisé, soit deux fois plus important que celui des États-Unis et 12 fois plus important que celui du Japon<sup>5</sup>. Un rapport récent du Conference Board du Canada montre que lorsque l'on tient compte des pratiques courantes en matière d'investissement étranger, l'impact de l'intervention du gouvernement canadien ne diffère pas beaucoup de celui des autres pays industrialisés<sup>6</sup>.

Figure 8 – Investissement étranger direct en pourcentage du produit intérieur brut, 2006



Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2007*.

Le Canada est un des rares pays, avec l'Australie, à disposer d'un processus formel d'examen des acquisitions étrangères dépassant des seuils financiers prescrits. Cette démarche est plus explicite et transparente que celle de nombreux autres pays, qui se fient à des barrières informelles aux investissements étrangers. Les barrières en question vont d'entreprises appartenant à l'État et de droits gouvernementaux particuliers dans certaines entreprises à de l'interférence politique manifeste en matière de formation de « champions nationaux »<sup>7</sup>.

Le Groupe d'étude appuie le point de vue largement reconnu que le Canada gagne à être ouvert au monde, et que le fait d'attirer davantage d'investissements étrangers répond à l'intérêt économique du pays. Comme il n'y a pas eu de révision de la politique de la LIC depuis plus de 20 ans, nous croyons qu'il serait opportun de mettre à jour les politiques canadiennes sur l'investissement étranger afin que le pays devienne plus concurrentiel et établisse une meilleure concordance entre les politiques et la réalité.

De plus, le Groupe d'étude croit qu'il y va de l'intérêt du Canada, depuis les événements du 11 septembre 2001, d'avoir un critère explicite de sécurité nationale à l'appui des politiques de commerce et d'investissement. À ce titre, nous appuyons la déclaration du ministre de l'Industrie à l'effet que le gouvernement entend se pencher attentivement sur l'élaboration d'une nouvelle exigence d'examen qui s'appliquerait aux transactions soulevant des préoccupations au titre de la « sécurité nationale »<sup>8</sup>. Nous suggérons respectueusement que la portée de cet examen tienne compte du processus d'examen des investissements utilisé par le Comité sur les investissements étrangers des États-Unis<sup>9</sup>. Ceci permettrait au Canada d'être au diapason des autres pays qui se sont dotés d'une procédure de filtrage en fonction de la sécurité nationale, y compris le Royaume-Uni, la Chine, le Japon et l'Allemagne.

Le Groupe d'étude a également bien accueilli la récente clarification du ministre de l'Industrie portant sur l'application de la LIC aux entreprises de la Couronne. Nous croyons que les nouvelles lignes directrices amélioreront la transparence de l'administration de la LIC<sup>10</sup>.

Le Groupe d'étude croit que le Canada doit conserver un processus d'examen des investissements, mais que celui-ci ne devrait être appliqué que dans des cas exceptionnels, conformément aux pratiques de pays industrialisés semblables. En conformité avec les traditions juridiques du Canada et la réputation de ce dernier au titre de saines pratiques de gouvernance, le processus d'examen devrait être prévisible, effectué en temps opportun et transparent<sup>11</sup>.

Afin de composer avec un problème manifeste de perception, le Groupe d'étude conclut que la portée de la LIC devrait être plus ciblée, tel que précisé ci-après. À la lumière des mémoires qui nous ont été soumis et de nos consultations, de nos recherches et de notre expérience, nous croyons que la mise en œuvre de nos recommandations rehausserait l'attrait du Canada aux yeux des investisseurs étrangers sans mettre en péril la capacité du pays de sauvegarder ses intérêts nationaux sur une base reflétant celle d'autres pays industrialisés.

### **Relèvement des seuils**

Nous recommandons de rehausser à 1 milliard de dollars en valeur d'entreprise le seuil d'examen de la LIC, qui est actuellement de 295 millions de dollars en actifs bruts de l'entité acquise, sauf pour les entreprises culturelles. Deux raisons sous-tendent cette recommandation. D'abord, ce seuil plus élevé est conforme à une envergure d'intervention plus ciblée, donc plus rare, qu'en vertu du régime actuel de la LIC. Deuxièmement, un seuil plus élevé répondrait à la prémisse sous-jacente que l'investissement étranger avantage le Canada, sauf dans certains cas particuliers.

L'utilisation du facteur de l'actif brut comme norme de la LIC pour déterminer l'importance d'une entreprise canadienne sujette à des intentions d'achat par des intérêts étrangers n'a plus sa place. Le concept de valeur d'entreprise<sup>12</sup> traduit mieux l'importance croissante, dans notre économie moderne, des industries de services et du savoir où une grande partie de la valeur n'apparaît pas dans le bilan parce qu'elle réside dans le personnel, les connaissances, la propriété intellectuelle et d'autres éléments d'actif intangibles dont les méthodes comptables actuelles ne tiennent pas compte.

Le seuil déclencheur d'un examen devrait continuer à être indexé pour tenir compte de l'inflation, en accord avec la formule actuelle de l'ALENA. De plus, le seuil révisé devrait s'appliquer également aux investisseurs non membres de l'OMC.

Le Groupe d'étude recommande en outre d'éliminer le seuil actuel de 5 millions de dollars portant spécifiquement sur les investissements étrangers dans les entreprises des services financiers qui ne sont pas réglementées au niveau fédéral<sup>13</sup>, des services de transport (y compris les pipelines) et d'extraction du minerai d'uranium. Contrairement à ce qui s'applique dans le cas des entreprises culturelles, le Groupe d'étude n'a pas trouvé de fondement politique qui pousserait à traiter les investissements étrangers dans ces secteurs différemment des autres investissements, compte tenu de la vaste gamme de règles spécifiques aux autres industries ainsi que des mesures de protection relevant de la sécurité nationale qui s'appliqueront bientôt aux investissements étrangers.

Dans le même ordre d'idées, exclusion faite des entreprises culturelles, le Groupe d'étude ne voit pas l'utilité d'un rapport obligatoire pour tout investissement étranger inférieur au seuil déclencheur spécifié par la LIC. S'il est encore jugé nécessaire de recueillir des données statistiques sur les investissements étrangers inférieurs à ce seuil, le Groupe d'étude est d'avis que cela devrait relever de Statistique Canada.

### **Le critère de l'avantage net**

La LIC exige actuellement que l'acheteur éventuel fasse état d'un « avantage net » pour le Canada. Nous recommandons de mieux cibler la LIC en faisant passer le fardeau de la preuve au ministre compétent, lequel aura à démontrer que la norme pour interdire une transaction par un investisseur étranger a été satisfaite. Le Groupe d'étude recommande également de mieux cibler la norme de refus en changeant l'expression « avantage net pour le Canada » pour l'expression « contraire à l'intérêt national du Canada ».

Ces changements régleraient plusieurs questions. D'abord, ils aligneraient le critère sur la prémisse canadienne de base voulant que l'IED génère des retombées positives pour le Canada. De plus, ils élimineraient la perception négative et trompeuse selon laquelle la LIC décourage – et le Canada accueille mal – l'IED.

Concrètement, la modification de la norme de refus signifierait qu'un investissement qui n'aurait pu satisfaire à l'ancien critère de l'avantage net pourrait aller de l'avant sans intervention du ministre, à moins qu'il s'agisse d'un cas où la préoccupation de celui-ci à l'égard des facteurs devant être examinés en vertu de la LIC relèverait de l'intérêt national.

En recommandant ce changement ainsi que d'autres à la LIC, le Groupe d'étude est bien conscient qu'en vertu de l'ALENA et d'autres engagements découlant de traités internationaux, le Canada ne peut amender la LIC que pour diminuer, et non élargir, la portée de son application<sup>14</sup>. Les modifications que nous recommandons respecteraient ces engagements parce que, tel que mentionné plus haut, l'intention et l'effet des recommandations sont de diminuer la portée de la mise en application de la LIC et de hausser la norme de refus. Dans ce rapport, le Groupe d'étude fait des recommandations touchant aux politiques. Il laisse aux autorités pertinentes le soin de leur donner une forme législative.

### **Améliorer la transparence et la prévisibilité**

Lors de ses consultations, le Groupe d'étude a entendu des critiques sur l'insuffisance des dispositions administratives de la LIC. Considérant la cadence très rapide à laquelle évolue le monde moderne des affaires, où sont prises les grandes décisions d'investissement à l'échelle mondiale, la clarté des règlements et l'efficacité administrative sont des facteurs déterminants aux yeux des investisseurs étrangers. Nous pensons donc qu'un des objectifs clefs des modifications de la LIC devrait être d'accentuer la transparence, la prévisibilité et la rapidité de la prise de décision résultant du processus d'examen. Nous recommandons que les ministres soient tenus de faire état publiquement de tout refus d'une transaction spécifique en vertu de la Loi et de préciser les motifs du refus. L'incapacité actuelle des ministres d'articuler les raisons de l'approbation ou du refus d'un projet d'investissement étranger ne respecte pas les normes contemporaines de transparence.

De plus, le Groupe d'étude recommande que les ministres publient un rapport annuel sur l'application de la LIC. Ce rapport présenterait des données sur l'élaboration de toute nouvelle politique ou ligne directrice, ainsi qu'un survol de toutes les transactions assujetties à la LIC et des engagements fournis par les investisseurs étrangers en regard du critère de refus en vertu de la Loi. Ce rapport

devrait obligatoirement présenter suffisamment d'information, sans contrevenir à la confidentialité commerciale, pour permettre au public canadien de déterminer si la Loi respecte l'objectif de veiller à ce que les projets d'investissements étrangers ne soient pas contraires aux intérêts nationaux du Canada.

Pour améliorer encore l'administration de la LIC, nous estimons que le gouvernement devrait s'appuyer davantage sur des lignes directrices et autres documents consultatifs pour présenter les données portant sur le processus d'examen, expliquer les fondements justifiant les prises de décision en vertu de la Loi et clarifier les interprétations faites par Industrie Canada ou le ministère du Patrimoine canadien quant à son application. Les recherches montrant qu'il faut plus de temps pour obtenir une opinion ministérielle exécutoire que pour mener un examen complet d'un projet d'investissement étranger constituent une vraie contradiction<sup>15</sup>. Par conséquent, les procédures et délais d'émission des instruments de conformité en vertu de la LIC doivent être rationalisés.

### **Conservation d'une démarche distincte pour les entreprises culturelles**

Nous avons reçu de nombreux mémoires portant sur l'importance de protéger et de soutenir la culture canadienne. Nous confirmons l'importance de la culture canadienne et croyons que l'examen des investissements étrangers touchant aux entreprises culturelles doit continuer d'être administré séparément par le ministère du Patrimoine canadien<sup>16</sup>. Parallèlement, le Groupe d'étude estime qu'une plus grande ouverture aux échanges bidirectionnels en matière de commerce, d'investissements et de talents augmenterait l'intensité de la concurrence et, au bout du compte, assurerait le dynamisme à long terme des entreprises culturelles canadiennes. L'absence d'intensité concurrentielle pourrait faire grimper les prix et pourrait limiter les choix et les incitatifs à innover et à intéresser de nouveaux marchés. Les nouvelles technologies et une plus grande exposition internationale offrent de nouvelles avenues aux entreprises culturelles canadiennes dans les marchés mondiaux. De plus, le cadre actuel de politique culturelle au Canada devra être revu à la lumière de cette nouvelle réalité économique.

Dans le cas des entreprises culturelles, la mise en application de la LIC diffère de plusieurs façons de sa mise en application générale. Le seuil déclencheur d'un examen est fixé à 5 millions de dollars d'actifs bruts et n'a pas été modifié depuis l'entrée en vigueur de la LIC en 1985. Les projets d'investissements étrangers touchant des entreprises culturelles canadiennes sont examinés en fonction de politiques commerciales du ministère du Patrimoine canadien qui sont spécifiques aux entreprises culturelles. Ces politiques sont mises en



application par le ministre, peu importe que les projets soient en dessous ou au-dessus du seuil de 5 millions de dollars. À l'encontre des autres secteurs, ces politiques s'appliquent également à un processus d'examen régissant l'implantation de nouvelles entreprises culturelles.

Au cours des deux dernières décennies, le gouvernement fédéral a émis plusieurs déclarations de principe sous-tendant les politiques d'investissement étranger dans des entreprises culturelles canadiennes. Certaines de ces politiques sont assujetties à la LIC. Par exemple, la Politique de distribution cinématographique de 1988 comprend une interdiction d'acquisition étrangère d'entreprises de distribution de films appartenant à des Canadiens et contrôlées par eux. La Politique révisée sur les investissements étrangers dans l'édition et la distribution du livre de 1992 comprend une disposition d'examen, en vertu de la LIC, de toutes les transactions touchant des entreprises d'édition, de distribution et de vente de livres au détail. L'acquisition directe d'entreprises canadiennes au sein du secteur de l'édition, de la distribution et de la vente au détail de livres par des non-Canadiens est interdite, sauf dans certaines circonstances précises. En 1999, dans le sillage de l'accord Canada-États-Unis sur les revues, un certain assouplissement des restrictions a vu le jour quant à l'investissement étranger dans le secteur de l'édition, de la distribution et de la vente de revues. Cependant, le Canada interdit toujours l'acquisition, par des étrangers, d'entreprises d'édition de revues détenues par des Canadiens<sup>17</sup>.

Des enjeux importants ont été soulevés dans des mémoires oraux et écrits adressés au Groupe d'étude, ainsi que lors de recherches commandées par le Groupe d'étude. On lui a tout particulièrement souligné l'application abusive du processus d'examen à des activités et à des transactions d'importance culturelle minime, un manque de clarté sur ce qui constitue un produit culturel, des incitatifs et des résultats contradictoires, ainsi que des effets défavorables sur la capacité de mobiliser des capitaux et sur la concurrence. Le Groupe d'étude estime qu'une plus grande utilisation d'exemptions et de lignes directrices ainsi qu'une démarche plus réceptive aux investissements en nouvelles installations dans le secteur culturel comblerait une bonne partie des lacunes qui sont apparues au cours des deux dernières décennies, sans pour autant diminuer la capacité de la LIC de servir d'instrument permettant de protéger la souveraineté culturelle du Canada.

Quoique le seuil actuel de 5 millions de dollars semble trop bas aux yeux du Groupe d'étude, à la lumière des seules considérations économiques, celui-ci ne dispose pas de suffisamment de preuves ou d'expérience pour suggérer avec confiance un nouveau seuil dont le montant ne minerait pas la capacité du ministre du Patrimoine canadien d'assumer ses responsabilités en vertu de la LIC.

Par conséquent, nous ne recommandons pas de modifier le seuil déclencheur d'examen de 5 millions de dollars ou le pouvoir du ministre de passer sous ce seuil pour examiner des transactions impliquant des entreprises culturelles. Cependant, le Groupe d'étude estime également qu'une modification de la norme de calcul, en passant des actifs bruts à la valeur d'entreprise, reflèterait mieux la valeur économique des entreprises culturelles, et que ce changement devrait être

étudié en parallèle avec une augmentation du seuil par le ministre du Patrimoine canadien.

Le Groupe d'étude doute qu'un examen soit nécessaire lorsque des activités culturelles de nature commerciale ne sont qu'un élément accessoire des activités commerciales que l'on se propose d'acheter. Les activités commerciales que la LIC décrit actuellement comme relevant du patrimoine culturel ou de l'identité nationale devraient être définies plus clairement.

Il est également nécessaire d'établir une distinction entre des activités directement reliées à la création et à la distribution de produits culturels et des activités et produits commerciaux accessoires. Il devrait être précisé que des produits tels que des annuaires téléphoniques ou des manuels techniques ne sont pas des produits culturels. Parallèlement, le Groupe d'étude estime que les exigences en

matière d'examen des investissements devraient être éliminées lorsque d'autres politiques gouvernementales encouragent activement des investissements étrangers dans une industrie culturelle particulière. C'est le cas de l'industrie de la production cinématographique, dotée d'incitatifs fiscaux pour encourager l'investissement étranger dans des projets cinématographiques précis.

On a attiré l'attention du Groupe d'étude sur la politique actuelle concernant les investissements étrangers dans l'édition au Canada, domaine dans lequel les investisseurs étrangers ne peuvent faire l'acquisition directe d'entreprises. Le Groupe d'étude doute de la nécessité d'appliquer cette interdiction dans une mesure telle qu'elle couvre même les entreprises qui ne publient pratiquement pas d'auteurs canadiens, vendent la majorité de leurs livres à l'étranger et ne s'occupent ni d'impression ni de distribution au Canada. Cette interdiction pourrait bien avoir comme conséquence imprévue de repousser les investissements, les occasions et les talents à l'extérieur des frontières canadiennes<sup>18</sup>.

## QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE CULTURELLE?

**Future Shop vend de l'équipement électronique aux consommateurs et aux entreprises. Pourtant, quand le détaillant américain Best Buy a acquis l'entreprise en 2001, la transaction a été examinée par Industrie Canada (la valeur des actifs dépassant le seuil en vigueur) et par le ministère du Patrimoine canadien (Future Shop vendant aussi des livres et des enregistrements audio et vidéo). La propriété étrangère d'un détaillant de livres est sujette à examen, peu importe la part des ventes que les livres représentent. Néanmoins, lors d'une autre décision l'année suivante, le ministère du Patrimoine canadien a jugé que les activités au Canada du détaillant de livres Amazon via Internet n'étaient pas sujettes à examen en vertu de la LIC parce qu'Amazon ne possédait pas ni n'avait acquis une entreprise canadienne.**

La réalité commerciale des entreprises culturelles est en pleine évolution. La taille des entreprises de produits culturels et leur aptitude à exporter ces produits sont des atouts concurrentiels clefs pour leur avenir. Parallèlement, Internet ébranle les modèles commerciaux, crée de nouveaux marchés et impose de nouvelles pressions. Il n'est plus possible de maintenir un système « clos » de réglementation en matière de création, de distribution et de consommation de produits culturels à l'ère d'Internet. Par conséquent, les politiques culturelles canadiennes ont besoin d'un réexamen urgent et systématique à la lumière des changements engendrés par les nouvelles technologies.

### **Promotion de l'investissement**

Pour terminer, nous proposons une mesure supplémentaire visant à mieux cibler la portée de la LIC, à savoir modifier la clause d'objet de la Loi en retirant d'Industrie Canada les responsabilités liées à la promotion des investissements étrangers au Canada. Depuis bon nombre d'années, ces responsabilités sont assumées par d'autres instances au sein du gouvernement fédéral.

---

### **Recommandations du Groupe d'étude :**

1. **Le ministre de l'Industrie devrait apporter les modifications suivantes à la *Loi sur Investissement Canada* :**
  - a) **augmenter le seuil déclencheur d'examen à 1 milliard de dollars, remplacer la norme de mesure actuelle, à savoir les actifs bruts de l'entreprise acquise, par la valeur d'entreprise et maintenir l'indexation de ce seuil pour tenir compte de l'inflation, conformément à la formule actuelle de l'ALENA;**
  - b) **augmenter le seuil déclencheur de l'examen d'un investissement étranger dans le secteur des transports (y compris les pipelines), des services financiers non réglementés au niveau fédéral et de l'extraction du minerai d'uranium, pour le faire passer de 5 millions à 1 milliard de dollars, comme recommandé ci-dessus;**
  - c) **modifier la norme d'examen en vigueur et renverser le fardeau de la preuve dans le cadre de la LIC, qui impose actuellement à l'investisseur de démontrer qu'il y a « avantage net pour le Canada », pour exiger du ministre compétent de démontrer que l'approbation de la transaction envisagée irait à l'encontre de l'intérêt national du Canada, avant de refuser la transaction;**
  - d) **retirer l'obligation en vertu de la LIC de prévenir Industrie Canada en cas d'acquisition d'une valeur inférieure au seuil déclencheur d'un examen ou en cas de mise sur pied d'une nouvelle entreprise;**

- e) affirmer que ni le paragraphe a) ni le paragraphe b) de la recommandation 1 ne s'appliqueraient à l'administration ou à la mise en application de la LIC, dans la mesure où ils portent sur des entreprises culturelles;
  - f) réviser la clause d'objet de la LIC (article 2) pour enlever à Industrie Canada les responsabilités liées à la promotion des investissements étrangers au Canada.
2. Le ministre de l'Industrie et le ministre du Patrimoine canadien devraient se fier davantage aux lignes directrices et autres documents consultatifs pour fournir au public l'information concernant le processus d'examen, les fondements des prises de décision en vertu de la LIC et les interprétations par Industrie Canada et le ministère du Patrimoine canadien au sujet de l'application de la Loi. De plus, les modifications de la LIC devraient exiger que les ministres :
- a) fassent rapport publiquement de tout refus d'une transaction en vertu de la LIC et justifient leur décision;
  - b) déposent un rapport annuel au Parlement sur l'administration de la LIC.
3. Le ministre du Patrimoine canadien devrait déterminer et rendre publique une exemption *de minimis* précisant que l'acquisition d'une entreprise ayant des activités culturelles accessoires à l'objet de ses activités commerciales de base ne sera pas considérée comme une entreprise culturelle comme telle, ni sujette à un examen obligatoire par le ministère du Patrimoine canadien. Aux fins de l'application de cette exemption, les activités culturelles commerciales seraient considérées *de minimis* si les revenus provenant de ces activités sont inférieurs à 10 millions de dollars ou à 10 % des revenus bruts globaux de l'entreprise.
4. En conformité avec les recommandations applicables aux autres secteurs, le ministre du Patrimoine canadien, après avoir consulté les intervenants et d'autres parties intéressées, devrait effectuer un examen quinquennal des politiques de l'industrie culturelle, y compris les restrictions quant aux investissements étrangers. Le premier examen devrait être entamé en 2008. Celui-ci devrait porter en priorité sur :
- a) l'augmentation et la révision du seuil déclencheur d'examen des acquisitions d'entreprises culturelles;
  - b) le bien-fondé, pour le ministre du Patrimoine canadien, de conserver le droit d'exiger un examen et l'approbation, en vertu de la LIC, de l'installation de toute nouvelle entreprise culturelle par des investisseurs étrangers.
5. En matière d'administration de la LIC, les ministres de l'Industrie et du Patrimoine canadien devraient agir rapidement et bien prendre en considération les réalités du marché mondial. Lorsque cela s'avère pertinent, ils devraient, pour veiller au respect de la LIC, fournir aux parties des opinions exécutoires et d'autres avis moins formels en ce qui a trait aux transactions envisagées, et ce, en temps opportun.

## Régimes sectoriels\*

Dans le cadre de son mandat de base, on a demandé au Groupe d'étude d'examiner l'impact que les restrictions sectorielles canadiennes applicables à l'investissement étranger direct ont sur la concurrence et d'autres objectifs économiques, sociaux ou de sécurité, ainsi que d'examiner la compatibilité des politiques du Canada avec celles d'autres pays. Le Canada a une multitude de lois et de règlements régissant la propriété dans des secteurs spécifiques, ainsi que des lois spécifiques aux entreprises dont plusieurs ont été adoptées entre le milieu des années 1980 et le début des années 1990 aux fins de la privatisation d'anciennes sociétés d'État<sup>19</sup>.

Le mandat du Groupe d'étude est ciblé, entre autres, sur les restrictions sectorielles quant à la propriété étrangère, ce qui l'a amené à examiner les régimes des secteurs du transport aérien, de l'extraction de minerai d'uranium, des télécommunications et de la radiodiffusion, ainsi que des services financiers. Chacun de ces régimes de propriété a, directement ou non, un impact sur l'ampleur des investissements étrangers dans ces secteurs et sur l'économie globale. L'assouplissement des restrictions sectorielles actuelles sur la propriété soulève des questions complexes quant au contrôle national de certaines entreprises canadiennes parmi les plus grandes et les plus connues et à l'intégrité d'autres politiques économiques, culturelles et de sécurité jugées essentielles pour un pays.

Chaque régime sectoriel de propriété a été conçu pour tenir compte d'objectifs particuliers de politique, a été élaboré à un moment différent et a connu à divers degrés des modifications réglementaires et de politique au cours des trente dernières années. Chacun de ces secteurs a été fortement touché par l'évolution technologique et la mondialisation. Par conséquent, le Groupe d'étude a saisi l'occasion d'examiner chaque secteur du point de vue du renforcement de la compétitivité canadienne.

---

\* Déclaration de retrait : Le secrétariat du Groupe d'étude a reçu un avis juridique indiquant que comme ce rapport constitue une opinion rendue au gouvernement sous la forme de recommandations contenues dans un rapport public, les membres du Groupe d'étude n'avaient pas à se retirer d'une ou plusieurs délibérations du Groupe. Nonobstant cet avis, les membres du Groupe d'étude ont examiné leur situation personnelle, et deux d'entre eux ont décidé de se retirer des discussions et du peaufinage des recommandations portant sur les régimes d'investissements sectoriels au sein desquels ils ont des relations d'affaires significatives, soit :

- N. Murray Edwards – transport aérien, télécommunications et radiodiffusion;
- Brian Levitt – télécommunications et radiodiffusion.

Tel que nous le mentionnons ailleurs dans ce rapport, certains pays conservent des contrôles formels et informels sur la propriété, dans ces secteurs industriels et d'autres. À l'échelle internationale, la tendance à long terme a été de libéraliser l'accès aux marchés de diverses façons, y compris en diminuant les restrictions sur la propriété étrangère. D'autres pays ont bénéficié d'avantages économiques marqués lorsqu'un meilleur accès aux marchés a mené à un renforcement de la concurrence, des investissements et de l'innovation et a permis d'attirer de nouveaux talents. Le Groupe d'étude a remarqué que pour produire de telles retombées, la libéralisation doit se traduire par une plus forte intensité de la concurrence et amener de nouvelles technologies, du savoir-faire et un esprit entrepreneurial. Le Groupe d'étude a adopté une démarche réaliste en matière de régimes sectoriels. Il favorise la libéralisation dans la mesure où il a la certitude que cela donnera un avantage concurrentiel au Canada.

Selon plusieurs mémoires oraux et écrits, le Canada devra un jour diminuer l'ampleur des restrictions sectorielles sur la propriété parce que d'autres compétences pourraient adopter des politiques réciproques ou prendre des mesures qui pourraient gêner la capacité d'entreprises canadiennes de livrer concurrence à l'étranger. De fait, certains soutiennent que le Canada devrait unilatéralement et à titre préventif diminuer ou éliminer les restrictions sur la propriété sans obtenir de semblables concessions d'accès aux marchés d'autres pays. Cependant, le Groupe d'étude doute qu'il soit judicieux de modifier les règles du jeu de sorte que des désavantages soient imposés à des entreprises canadiennes ou à la compétitivité du Canada alors que des gouvernements étrangers mettent leurs propres entreprises d'une même industrie à l'abri d'acquisitions par des investisseurs canadiens. Le Groupe d'étude est d'avis que la réciprocité pourrait être un facteur important dans l'évaluation du bien-fondé de la libéralisation de certains régimes sectoriels.

Sauf en ce qui a trait à la *Loi sur les banques*, les restrictions sur la propriété dans ces secteurs n'ont pas fait l'objet d'un examen public régulier ou exhaustif depuis longtemps. Les mémoires soumis au Groupe d'étude et le travail de ses membres soulignent le caractère judicieux d'examens périodiques effectués en vertu d'un mandat.

---

## Recommandation du Groupe d'étude :

6. Les ministres responsables des six secteurs couverts par ce rapport devraient avoir l'obligation de mener un examen périodique du régime réglementaire sectoriel afin de minimiser les obstacles à la concurrence et de mettre à jour et d'adapter le régime réglementaire de sorte qu'il tienne compte de l'évolution du contexte, des besoins et des objectifs du Canada. Ce type d'examen devrait se baser sur le processus stipulé dans la *Loi sur les banques* et être effectué tous les cinq ans. Les restrictions concernant la propriété devraient être revues à la lumière :
- a) d'un énoncé des objectifs de politique correspondant à la réalité canadienne de l'heure;
  - b) d'un arrangement selon lequel des limites en matière de concurrence et d'investissement peuvent s'imposer pour corriger une faiblesse du marché ou répondre à une politique de grande importance sociale ou à un objectif de sécurité;
  - c) de la compréhension du coût et des avantages d'une telle restriction touchant à l'intensité de la concurrence;
  - d) d'une évaluation visant à déterminer si les restrictions en vigueur – ou des démarches de rechange – sont la façon optimale d'atteindre les objectifs de politique officielle.
- 

## Transport aérien

Depuis les années 1980, le gouvernement fédéral a déréglementé de nombreux volets économiques de l'industrie du transport aérien. Celle-ci demeure toujours sujette à une réglementation quant à la sécurité des gens et du pays.

Le Canada limite la propriété étrangère des transporteurs aériens canadiens à 25 % des actions avec droit de vote. De plus, les étrangers peuvent détenir des actions sans droit de vote en autant qu'ils respectent l'exigence globale selon laquelle ils ne peuvent contrôler un transporteur aérien canadien. Essentiellement, les mêmes restrictions se retrouvent aux États-Unis. Certains pays ont allégé les restrictions de façon à permettre une propriété étrangère pouvant atteindre 49 %. D'autres pays (le Chili par exemple) n'imposent aucune restriction sur la propriété étrangère de leurs transporteurs aériens. D'autres encore, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, permettent une propriété étrangère à part entière de transporteurs n'offrant que des liaisons nationales; c'est ce qu'on appelle des « droits d'implantation ». Par ailleurs, l'Union Européenne (UE) fonctionne comme un marché commun en matière de transport aérien. Il n'y a pas des restrictions régissant les investissements étrangers dans les transporteurs aériens des États membres, alors qu'un plafond de 49 % s'applique à la propriété étrangère par des investisseurs ne faisant pas partie de l'UE.

**Tableau 2 – Limites à la propriété étrangère, pays sélectionnés, 2002**

Pays	Liaisons intérieures (%)	Liaisons internationales (%)	Règlement spécial pour le transporteur national
Australie	100	49	s.o.
Nouvelle-Zélande	100	49	s.o.
Corée	50	50	s.o.
Chine	35	35	s.o.
Japon	33	33	s.o.
Taiwan	33	33	s.o.
Inde	s.o.	40	26
États-Unis	25	25	s.o.
Canada	25	25	15
Brésil	20	20	s.o.

Source : Chang et Williams (2004) tel que cité par David Gillen, « Foreign Ownership Restrictions in the Canadian Aviation Industry: A Review and Assessment », document de recherche rédigé pour le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.

Nonobstant les restrictions sur la propriété, l'intégration découlant d'alliances de marketing entre des transporteurs aériens internationaux (par exemple, Air Canada est membre de la Star Alliance) permet à ces transporteurs d'avoir accès à des systèmes de réservation communs et de desservir un plus grand éventail de destinations internationales. L'intégration plus formelle impliquant des fusions de transporteurs nationaux, par exemple l'acquisition récente de Swiss Air par Lufthansa et la fusion d'Air France avec KLM, donnent lieu à des transporteurs aériens mondiaux de plus grande taille. Le legs des transporteurs aériens nationaux a contribué à une surcapacité dans l'industrie. Il y a actuellement plus de 1 000 lignes aériennes dans le monde. Des experts de l'industrie s'attendent à une vague de consolidations dans les vastes marchés des États-Unis et de l'Union européenne.

À l'échelle internationale, le transport aérien est essentiellement régi par des accords bilatéraux entre pays, couvrant des droits de survol, de passage et d'atterrissage. Le Canada a conclu des accords bilatéraux sur le transport aérien avec quelque 75 pays.

Une tendance internationale se dessine en matière de traités « ciel ouvert », qui se traduisent par des droits d'atterrissage élargis le long de routes aériennes internationales. L'entente « ciel ouvert » entrée en vigueur en mars 2008 entre l'Union européenne et les États-Unis devrait accroître le degré de concurrence sur les vols intercontinentaux<sup>20</sup>. Dans une deuxième étape de ce processus de



libéralisation, les États-Unis et l'Union européenne prévoient entreprendre en 2008 des discussions portant sur l'assouplissement réciproque des restrictions sur la propriété étrangère dans le transport aérien. Les effets des accords « ciel ouvert » sur l'intégration des marchés, particulièrement s'ils s'accompagnent de mesures visant à permettre la propriété étrangère au-delà du plafond de 49 %, accentuera davantage la tendance à la consolidation au sein des transporteurs aériens internationaux<sup>21</sup>. Le maintien du plafond actuel de 25 % applicable à la propriété étrangère pourrait exclure les transporteurs aériens canadiens des transactions futures de consolidation qui donneraient naissance à des transporteurs mondiaux.

Le transport aérien facilite les échanges sociaux et d'affaires, donnant plus d'ampleur aux avantages et aux occasions économiques. Pour que les entreprises canadiennes réalisent leurs ambitions sur les marchés étrangers, il leur faudra un secteur du transport aérien concurrentiel sur le plan des choix, des prix et des coûts. Aucune preuve n'a été fournie au Groupe d'étude selon laquelle les lignes aériennes contrôlées par des intérêts étrangers seraient plus enclines ou moins enclines que les entreprises canadiennes à desservir des routes canadiennes; typiquement, la capacité d'une ligne aérienne répond aux possibilités économiques qui s'offrent à elle dans une communauté, peu importe leur taille<sup>22</sup>.

De nombreux intervenants de l'industrie ont fait part de leurs préoccupations à l'égard de politiques gouvernementales qui augmentent les frais de l'industrie<sup>23</sup>. Au bout du compte, les voyageurs pourraient bénéficier d'une baisse des frais de l'industrie par le truchement de billets d'avion moins chers et d'un meilleur service, dans un environnement concurrentiel. Une meilleure productivité dans l'industrie est importante pour l'avenir économique du Canada. Dans l'esprit de la recommandation 6, les dispositions fiscales touchant la compétitivité de l'industrie devraient être examinées tous les cinq ans.

La tendance à l'internationalisation pousse à une plus grande libéralisation des marchés intérieurs de l'aviation et à un phénomène équivalent, mais de moindre ampleur, dans les marchés internationaux. Tous deux ont mené à des avantages économiques substantiels. Le Groupe d'étude convient qu'une hausse des investissements étrangers dans le secteur du transport aérien renforcerait une concurrence durable dans l'industrie canadienne<sup>24</sup>. Le Canada dispose déjà de mesures appropriées de sécurité pour protéger le public, qui s'appliqueraient à toutes les lignes aériennes, peu importe l'origine de leurs propriétaires. D'autres objectifs, dont la desserte des régions éloignées, sont atteints le plus efficacement par un secteur privé d'aviation efficient et concurrentiel. Cependant, l'abolition unilatérale du contrôle des investissements étrangers dans les transporteurs aériens internationaux du Canada aurait des répercussions sur nos relations avec

d'autres pays avec lesquels nous avons conclu des accords bilatéraux de transport. La libéralisation complète des restrictions quant à la propriété exigerait des efforts réciproques ou multilatéraux entre le Canada et d'autres pays.

Les États-Unis sont en avance sur le Canada pour ce qui est des traités « ciel ouvert ». En pratique, la politique aérienne internationale du Canada demeure relativement restrictive. L'industrie canadienne est maintenant confrontée au risque accru de voir son trafic de passagers diminuer en raison de la position plus concurrentielle de l'industrie américaine, dans le sillage du nouveau traité conclu entre les États-Unis et l'Union européenne. Il est important sur le plan économique que le Canada conclue avec l'Union européenne les négociations « ciel ouvert » entamées en novembre 2007.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

7. **Le ministre des Transports devrait, par la voie de négociations bilatérales, augmenter à 49 % des actions avec droit de vote le plafond de propriété étrangère de transporteurs aériens, et ce, sur une base réciproque.**
8. **Le ministre des Transports devrait conclure aussi tôt que possible les négociations « ciel ouvert » avec l'Union européenne.**
9. **À la suite de consultations publiques, le ministre des Transports devrait émettre d'ici décembre 2009 un énoncé de politique quant à la possibilité pour des investisseurs étrangers de fonder des transporteurs aériens intérieurs constitués en personne morale au Canada, qui utiliseraient des installations et des travailleurs canadiens.**

---

## Extraction du minerai d'uranium

L'industrie de l'uranium fait classe à part parmi les secteurs auxquels s'appliquent des restrictions sur la propriété étrangère et que le Groupe d'étude a été chargé d'examiner. En fait, elle est unique dans le secteur des industries de l'exploitation minière et de l'énergie. L'uranium est utilisé à deux grandes fins seulement : il sert de composant essentiel dans la fabrication d'armes nucléaires et de source d'énergie pour la production d'électricité.

De nos jours, l'industrie de l'extraction de minerai d'uranium est centrée en Saskatchewan, et on se propose de développer une mine près de Baker Lake, au Nunavut. Le Canada est le plus important producteur d'uranium primaire et se classe au troisième rang au titre des réserves connues et rapportées, derrière l'Australie et le Kazakhstan. Les dépôts d'uranium du Canada sont les plus riches au monde quant à leur teneur.

Le développement des ressources canadiennes d'uranium à des fins civiles a débuté dans les années 1970, et il fait l'objet de contrôles en matière de propriété étrangère depuis lors. Le régime actuel, appelé Politique sur la participation des non-résidents au capital d'entreprises exploitant des gîtes d'uranium (PPNR), a été promulgué en 1987 par le ministre des Ressources naturelles. Il prévoit :

- un niveau minimum de propriété résidente de 51 %;
- qu'une propriété résidente de moins de 51 % est admissible en autant que le contrôle canadien puisse être reconnu conformément aux dispositions de la *Loi sur Investissement Canada*;
- un accord d'exemption si l'on ne peut trouver de partenaires canadiens pour un développement minier donné.

Il n'y a pas de restrictions de propriété en matière de participation étrangère aux prospections uranifères.

La production canadienne est dominée par les deux plus importantes entreprises d'extraction d'uranium au monde, Cameco and Areva SA<sup>25</sup>. Cameco est sous contrôle canadien et exploite des mines au Canada, aux États-Unis et au Kazakhstan, ainsi que des installations au Canada de premier enrichissement, à valeur ajoutée<sup>26</sup>.

La PPNR prévoit une gestion des enjeux de sûreté et d'environnement par l'intermédiaire de la Commission canadienne de sûreté nucléaire<sup>27</sup> et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. La préoccupation au sujet de la prolifération des armes nucléaires, dès le début de l'ère nucléaire, a conduit à un très haut niveau d'intervention du gouvernement dans l'industrie, y compris au chapitre de la propriété directe. Elle a aussi mené à un contrôle réglementaire et politique élevé à l'échelon national et international. Le Canada est un chef de file mondial dans le domaine du développement d'une politique de non-prolifération nucléaire de plus en plus stricte et efficace et d'un régime de contrôle des exportations connexe. Il a déjà plus de 30 années d'expérience pour ce qui est de veiller à ce que les exportations de matériel (y compris l'uranium), d'équipement et de technologie nucléaires ne servent qu'à des fins pacifiques, non explosives<sup>28</sup>.

Afin que l'uranium puisse servir à l'exploitation d'une centrale nucléaire, il faut des étapes additionnelles de traitement, notamment la conversion du minerai d'uranium, son enrichissement et la fabrication de combustible<sup>29</sup>. La production d'uranium est fortement concentrée dans un petit nombre de pays. En 2006, six pays ont produit 82 % de l'uranium primaire. L'uranium enrichi se vend à des

prix beaucoup plus élevés que l'uranium primaire ou que l'uranium ayant été traité au premier stade d'enrichissement pour en faire du combustible.

Des facteurs de sûreté de l'approvisionnement ont amené certains pays à intervenir sur le marché. Les interventions vont d'appuis par voie de politiques et d'incitatifs fiscaux au développement d'entreprises d'État chargées de la production et du traitement de l'uranium. Plusieurs de ces pays ont profité des avantages économiques découlant du développement de capacités de traitement du combustible à l'intérieur de leurs frontières, et le traitement poussé est devenu partie intégrante de leur politique industrielle nationale. Trois des plus grandes puissances économiques de la planète – les États-Unis, la France et le Japon – dépendent fortement des ressources énergétiques importées. Ce n'est pas par hasard qu'elles se fient énormément à l'énergie nucléaire. Ces pays et d'autres disposent de politiques nationales intégrées en matière nucléaire conçues pour produire avec stabilité de l'électricité à bon compte, favoriser le développement d'installations de production, s'assurer des intrants d'énergie brute, ajouter de la valeur par une capacité de traitement du combustible à l'intérieur des frontières, et développer et protéger la technologie nationale. Il semble peu probable que ces politiques soient abandonnées dans un avenir prévisible, étant donné que la demande d'énergie croît rapidement.

Des préoccupations internationales au sujet de la diffusion de technologies « névralgiques » ont mené les États-Unis à proposer en 2004 d'interdire la vente d'équipement ou de technologie d'enrichissement et de retraitement à tout État qui ne possède pas déjà des usines fonctionnelles, de taille industrielle, d'enrichissement et de retraitement. Quoique la proposition se fonde sur des craintes de prolifération nucléaire causées par d'autres pays, la conséquence pratique de cette proposition a été de restreindre le développement de la technologie d'enrichissement de l'uranium au Canada. La discussion de cette proposition se trouve à l'ordre du jour des sommets du G8 depuis 2004. Le Canada n'a jamais accepté la nécessité d'imposer un moratoire permanent sur le développement de la technologie de l'enrichissement de l'uranium au Canada. Des progrès ont eu lieu dans le cadre de discussions multilatérales en 2007 et 2008; cependant, les préoccupations du Canada ne sont pas encore réglées<sup>30</sup>.

Il serait dans l'ordre normal des choses que le Canada, en sa qualité de premier producteur et convertisseur d'uranium au monde, se dote de la capacité de soutenir la concurrence dans ce grand marché lucratif du combustible nucléaire.

Somme toute, les réserves canadiennes d'uranium donnent au pays un avantage stratégique sur les marchés mondiaux de l'énergie nucléaire. Après avoir examiné le bien-fondé d'un régime moins restrictif de propriété dans le secteur de l'uranium, le Groupe d'étude conclut qu'il devrait y avoir libéralisation de la PPNR à condition que le Canada en tire certains avantages réciproques. Ceci pourrait, par exemple, se faire en exigeant que le pays étranger accorde un accès réciproque à ses marchés. Ou encore, le Canada pourrait vouloir s'assurer d'avoir accès à certaines technologies (p. ex., l'enrichissement) qu'il ne peut obtenir autrement, comme condition préalable pour accorder un meilleur accès à ses ressources.

La libéralisation unilatérale de cette politique répondrait aux préoccupations d'investisseurs étrangers et de leurs gouvernements. Il importe de souligner que la grande majorité des pays ont mis en place des restrictions quant à la propriété de leurs industries de l'uranium qui sont plus restrictives que la PPNR. La libéralisation inconditionnelle ne conduirait absolument pas à des règles de jeu équitables pour les entreprises canadiennes qui font face à des restrictions ou à des interdictions en matière d'investissement et, parfois, d'exportation, dans d'autres pays, non seulement au niveau de l'extraction du minerai mais également aux autres étapes de production du combustible nucléaire.

La réduction unilatérale des restrictions quant à la propriété, sans concessions de la part d'autres pays qui, eux, limitent la concurrence étrangère ou l'investissement canadien chez eux, irait à l'encontre de l'intérêt national canadien.

---

### Recommandation du Groupe d'étude :

- 10. Le ministre des Ressources naturelles devrait émettre une directive de politique pour libéraliser la politique de propriété d'installations d'extraction de minerai d'uranium par des non-résidents, à condition qu'une nouvelle loi sur la sécurité nationale soit adoptée et que le Canada obtienne en contrepartie des avantages d'accès à des marchés qui permettraient la participation du Canada au développement de ressources d'uranium à l'étranger ou l'accès à des technologies de traitement de l'uranium servant à la production de combustible nucléaire destiné à des centrales nucléaires.**
-

## Télécommunications et radiodiffusion

Le Canada s'est doté d'un solide ensemble d'entreprises dans les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion, secteurs dont la croissance jusqu'à maintenant a eu lieu dans un marché intérieur fortement réglementé. Aujourd'hui, ces entreprises sont exploitées dans des marchés canadiens et mondiaux caractérisés par l'innovation continue de produits et assujettis à des régimes réglementaires nationaux de plus en plus libéralisés. Dans ce contexte, le Groupe d'étude est d'avis que la compétitivité de ces entreprises peut et devrait être renforcée par l'assouplissement des restrictions sur les investissements étrangers qui s'appliquent à elles.

Il y a 20 ans, les industries de télécommunications et de radiodiffusion constituaient des secteurs distincts. Les entreprises de télécommunications étaient des « transporteurs », pas des entreprises de contenu. Les entreprises de télévision par câble diffusaient des programmes, mais ne fournissaient pas de services de télécommunications. Les communications sans fil (téléphonie cellulaire) n'en étaient qu'à leurs balbutiements, tout comme Internet.

Internet et d'autres technologies de l'information et des communications ont modifié l'environnement commercial de ces industries. Essentiellement, la convergence aidant, il est de plus en plus difficile d'établir une distinction entre les industries ou secteurs de « télécommunications » et de « radiodiffusion », surtout quand il s'agit de réseaux de livraison ou de distribution. Par exemple :

- les entreprises de télécommunications par fil fixe, les entreprises du sans-fil et les entreprises de télévision par câble se font maintenant concurrence directement en matière de communication vocale, de services Internet (données) et de services vidéo;
- les services de télécommunications et de radiodiffusion se chevauchent de plus en plus; quand un abonné rejoint Internet par le truchement de son téléphone cellulaire, il peut télécharger un courriel, un message alphabétique ou le vidéoclip d'un programme de télévision;
- les grandes entreprises de télécommunications investissent dans des technologies permettant de fournir des services vidéo perfectionnés, et les grandes entreprises de télévision par câble offrent déjà des services de la voix et mettent à niveau leur capacité Internet; les entreprises du sans-fil transmettent des communications vocales et de données et investissent dans de nouveaux services vidéo.

D'une certaine façon, les régimes réglementaires canadiens actuels de ces deux secteurs relèvent du passé et non du présent. Nous continuons à vivre avec des structures réglementaires distinctes pour les télécommunications et pour la radiodiffusion, alors que les frontières industrielles entre les deux secteurs s'estompent<sup>31</sup>. Étant donné l'envergure de leurs activités de télécommunications et de diffusion, certaines entreprises (p. ex., Bell Canada, Rogers et TELUS) sont assujetties aux deux régimes de réglementation.

La *Loi sur les télécommunications* et la *Loi sur la radiodiffusion* comprennent des restrictions sur l'investissement étranger qui se ressemblent grandement. La *Loi sur les télécommunications* précise que l'un des objectifs de la politique canadienne des télécommunications est de « promouvoir l'accès à la propriété des entreprises canadiennes, et à leur contrôle, par des Canadiens »<sup>32</sup>. La *Loi sur la radiodiffusion* dit que « le système canadien de radiodiffusion doit être, effectivement, la propriété des Canadiens et sous leur contrôle »<sup>33</sup>. Les règles sur l'investissement étranger visant ces objectifs sont semblables dans les deux lois et les règlements en découlant. Essentiellement, elles limitent le nombre d'actions avec droit de vote qui peuvent être détenues par des non-Canadiens dans une entreprise de télécommunications ou de radiodiffusion, ainsi que le nombre de membres non canadiens d'un conseil d'administration, et exigent que le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) veille à ce que des non-Canadiens ne puissent exercer un « contrôle de fait » sur l'entreprise. Qu'il s'agisse d'une entreprise de télécommunications ou d'un titulaire de licence de radiodiffusion, les règles limitent la détention d'actions avec droit de vote par des non-Canadiens à 20 % au niveau opérationnel de l'entreprise et à 33,3 % au niveau de la société de portefeuille<sup>34</sup>.

De nombreux faits montrent que l'assouplissement des restrictions sur les investissements étrangers s'accompagne d'avantages économiques déclenchés par une pression concurrentielle accrue sur tous les intervenants du marché<sup>35</sup>. Ceci s'avère tout aussi important dans les marchés nouveaux ou émergents (y compris les plateformes de communications fondées sur Internet) que dans les marchés bien établis. Les restrictions sur l'investissement étranger diminuent l'intensité de la concurrence, et ce, de plusieurs façons bien documentées. Dans les marchés des télécommunications, elles comprennent le fait que les nouveaux venus (en autant que ceux-ci puissent d'abord avoir accès aux marchés) se retrouvent en position de désavantage sur le plan des coûts par rapport aux entreprises titulaires; à cela s'ajoutent la limitation des sources de financement

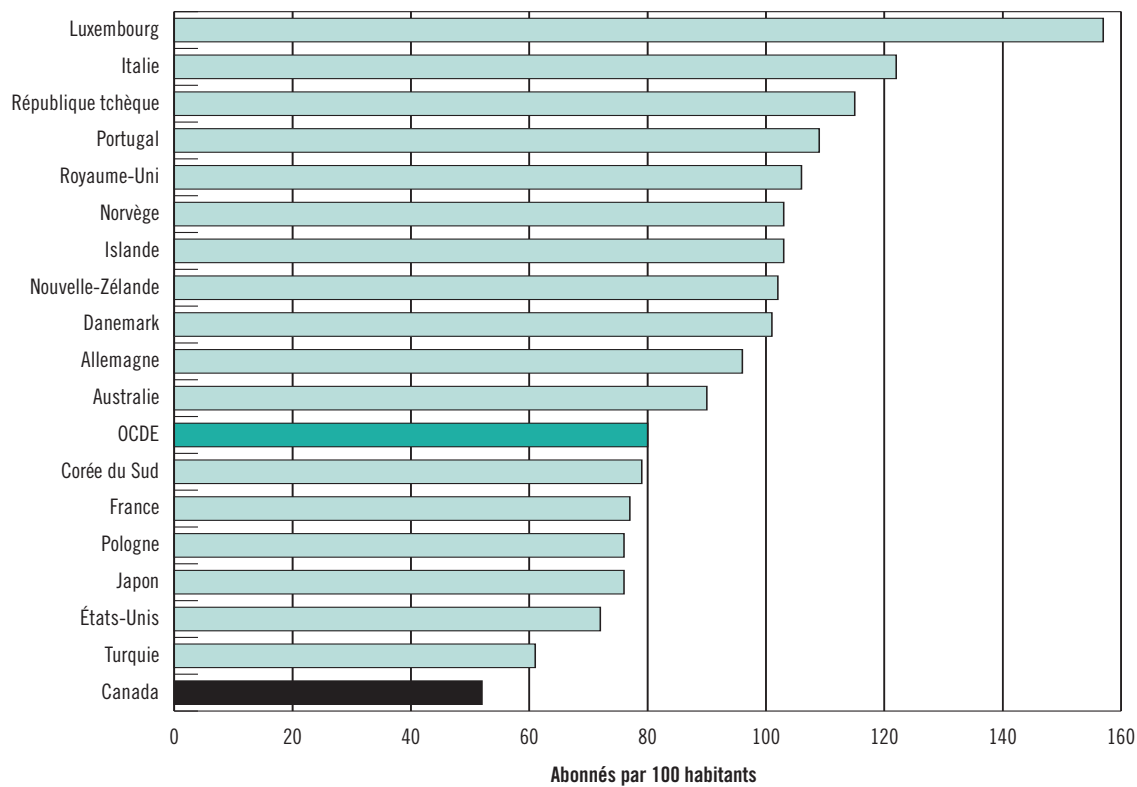
offertes aux titulaires, la distorsion des structures optimales de financement, la prévention du transfert de nouveautés technologiques au marché et, peut-être plus important encore, le fait que les pressions forçant les titulaires à réduire ou à éliminer des inefficacités dans leurs propres pratiques et activités et les incitant à devenir des concurrents de calibre mondial (plutôt que les meilleurs à l'échelle nationale) seraient amoindries<sup>36</sup>.

Ces arguments en faveur de la libéralisation de l'investissement étranger sont valables dans de nombreux secteurs économiques. Cependant, les mémoires soumis au Groupe d'étude ont présenté de nombreux points de vue divergents quant aux mérites de l'assouplissement des restrictions sur l'investissement étranger en matière de télécommunications et de radiodiffusion<sup>37</sup>. Lors de son évaluation des restrictions sur l'investissement étranger en télécommunications et radiodiffusion, le Groupe d'étude a tenu compte de ces points de vue et des considérations suivantes.

D'abord, le Canada a déjà commencé à revoir ses priorités en matière de télécommunications et de radiodiffusion pour se fier davantage aux forces du marché dans plusieurs domaines précis autres que l'investissement étranger. En 2006, le gouvernement fédéral a émis une politique d'orientation à l'intention du CRTC pour que celui-ci réglemente les télécommunications de façon à entraver le moins possible le libre jeu du marché<sup>38</sup>. Plus récemment, le ministre de l'Industrie a lancé la vente aux enchères du spectre radio des services sans fil évolués, qui réserve une bande du spectre aux nouveaux venus dans le marché du sans-fil, afin de stimuler la concurrence et l'innovation<sup>39</sup>. Dans ce contexte, il semble absurde de conserver les restrictions actuelles sur l'investissement étranger qui empêchent des Canadiens de tirer pleinement parti de ces changements et d'autres modifications des politiques réglementaires touchant les industries des télécommunications et de la radiodiffusion.



Figure 9 – Taux de pénétration des téléphones cellulaires, 2005



Source : *Les perspectives des communications de l'OCDE 2007*.

Deuxièmement, le nombre de nouveaux venus dans le marché stimule l'intensité de la concurrence et pousse à de meilleurs résultats pour les consommateurs. Le marché canadien des télécommunications se caractérise par la présence d'un nombre restreint d'entreprises à fil fixe et sans fil intégrées. Si la libéralisation de l'investissement étranger ne fait que transférer le contrôle des entreprises canadiennes actuelles à des propriétaires étrangers sans qu'il n'y ait d'augmentation de la pression concurrentielle, il ne s'ensuivra aucun changement quant aux paramètres actuels de compétition. Le Groupe d'étude est d'avis que les mesures de libéralisation de l'investissement étranger devraient fournir une occasion de promouvoir la croissance et le développement de nouveaux venus plutôt que de tout simplement créer une occasion de faire passer le contrôle corporatif à d'autres participants actuels du marché.

Finalement, le Groupe d'étude est bien au courant du fait que les cadres politique et réglementaires canadiens des télécommunications ont été soumis à un examen détaillé en 2005-2006 par le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des

télécommunications (GECRT) du ministre de l'Industrie, sous la présidence de Gerri Sinclair<sup>40</sup>. Le GECRT a reçu près de 200 mémoires écrits et s'est appuyé sur les résultats de vastes consultations avec des intervenants et des experts canadiens et étrangers. Le rapport final du GECRT, remis en mars 2006, a conclu que l'assouplissement des restrictions en matière d'investissements étrangers dans le secteur canadien des télécommunications « augmenterait la compétitivité de l'industrie des télécommunications, améliorerait la productivité des marchés canadiens des télécommunications et correspondrait davantage avec la politique canadienne d'ouverture au commerce et aux investissements »<sup>41</sup>.

En tenant compte de ces considérations, le Groupe d'étude constate qu'il y a avantage à libéraliser graduellement les règles sur l'investissement étranger en matière de télécommunications et de radiodiffusion, comme le propose le GECRT. Pendant la première étape, qui durerait cinq ans, l'investissement étranger serait permis dans le domaine des nouvelles installations ou lors de l'acquisition d'une entreprise canadienne titulaire de télécommunications ayant une part du marché de 10 % ou moins. Lors de la deuxième étape, la libéralisation des règles sur l'investissement étranger, tant pour les télécommunications que pour la radiodiffusion, serait plus ample. Dans le cas de la distribution radiophonique, elle s'appliquerait au volet « transport » de la distribution, tandis que les politiques de radiodiffusion cibleraient toute restriction nécessaire quant à la propriété canadienne sur le « contenu »<sup>42</sup>.

Comme le faisait remarquer le GECRT, cette démarche devrait être neutre sur le plan de la concurrence pour les entreprises de télécommunications et pour les titulaires de permis de radiodiffusion<sup>43</sup>. Cependant, le Groupe d'étude trouve plus important qu'elle aurait pour effet d'augmenter l'intensité de la concurrence dans les marchés étant donné qu'elle chercherait d'abord à encourager l'arrivée de nouveaux venus et, éventuellement, à renforcer les concurrents de petite taille. De plus, ceci permettrait aux Canadiens de tirer de grands avantages des nombreux autres changements réglementaires se produisant dans les marchés des télécommunications et de la radiodiffusion. Par exemple, cela favoriserait la politique de vente aux enchères de nouvelles bandes de spectre visant à encourager de nouveaux venus, au lieu de lui nuire. Finalement, en ce qui a trait spécifiquement aux préoccupations en matière de politique culturelle touchant la radiodiffusion, cela permettrait au gouvernement fédéral de centrer son attention et ses ressources sur la façon la plus efficace de relever le défi consistant à renforcer la présence canadienne dans un système de plus en plus ouvert au chapitre de la production et de la consommation de contenu canadien.

---

## Recommandation du Groupe d'étude :

11. En conformité avec le *Rapport final 2006* du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, le gouvernement fédéral devrait adopter une approche en deux étapes pour ce qui est de la participation étrangère à l'industrie des télécommunications et de la radiodiffusion. Dans le cadre de la première étape, le ministre de l'Industrie devrait proposer une modification à la *Loi sur les télécommunications* pour permettre aux entreprises étrangères d'établir une nouvelle entreprise de télécommunications au Canada ou d'acquérir une entreprise de télécommunications existante ayant une part de 10 % ou moins du marché des télécommunications au Canada. Lors de la deuxième étape, dans le sillage d'un examen des politiques touchant la radiodiffusion et la culture, y compris le volet investissement étranger, les restrictions quant aux investissements étrangers dans les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion devraient être assouplies dans le cadre d'une démarche qui serait neutre sur le plan de la concurrence pour les entreprises de ces deux secteurs.
- 

## Services financiers

Il est essentiel, pour son bien-être économique, que le Canada dispose d'un secteur des services financiers sain, efficace et concurrentiel. Les Canadiens peuvent à juste titre être fiers de leur secteur des services financiers, auquel on accorde énormément de respect à l'échelle internationale. Au cours des dernières années, les institutions financières canadiennes se sont taillé une place importante dans les marchés étrangers.

Comme dans tous les pays industrialisés, l'offre de services financiers au Canada est fortement réglementée.

Le Groupe d'étude considère que la réglementation de la propriété dans les services financiers, et l'état de la concurrence qui le caractérise, sont des questions préoccupantes. La réglementation visant la propriété dans le secteur des services financiers diffère de celle régissant les autres secteurs qui font l'objet de ce rapport. Le Canada a progressivement réduit l'importance du contrôle sur la propriété dans le secteur financier. À l'heure actuelle, il n'y a plus de restrictions quant à la propriété étrangère. En conséquence, l'entrée en jeu d'institutions sous contrôle étranger n'est assujettie qu'à des approbations prudentes par le Bureau du surintendant des institutions financières et le ministre des Finances.

Il existe une exigence de « participation multiple » à l'endroit des banques ayant des capitaux propres de plus de 8 milliards de dollars. Cette règle s'applique également aux compagnies d'assurance démutualisées ayant des capitaux propres de plus de 5 milliards de dollars au moment de la démutualisation. Personne ne peut détenir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % de celles sans droit de vote.

Cette règle canadienne de participation multiple sert à diminuer le risque de délits d'initiés et à assurer de saines pratiques de gouvernance. Le délit d'initié implique des opérations de prêt entre une institution financière et des personnes exerçant une influence sur l'institution (p. ex., un actionnaire à participation majoritaire). Au bout du compte, le délit d'initié augmente le risque d'insolvabilité et de défaut de paiement de l'institution prêteuse. Si d'autres compétences n'imposent pas de limites explicites à la détention d'actions (p. ex., l'Australie, la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis), les grandes institutions financières du monde sont généralement des sociétés à participation multiple<sup>44</sup>.

La raison la plus fréquemment invoquée pour justifier la demande d'assouplissement des restrictions sur la propriété applicables aux grandes institutions financières porte sur le renforcement de la concurrence qui en découlerait. Le Groupe d'étude a entendu des points de vue très variés sur l'état de la concurrence dans le secteur des services financiers. Les entreprises de grande taille, surtout les multinationales, empruntent souvent à l'étranger et disposent généralement d'une plus grande gamme de choix de prêteurs que les entreprises canadiennes de taille plus modeste. Les institutions financières canadiennes œuvrent dans les marchés internationaux, où elles sont confrontées à une concurrence féroce de la part de leurs rivales, qui sont souvent beaucoup plus grandes. La taille est un facteur important pour les institutions financières canadiennes et leurs clients canadiens faisant affaire à l'étranger.

On critique souvent les pratiques de prêt des grandes institutions financières du Canada envers les petites entreprises. Exception faite du capital de risque aux étapes ultérieures du développement des entreprises, un marché qui doit devenir plus robuste au Canada, les données examinées par le Groupe d'étude ne l'ont pas convaincu qu'il y a un manque de concurrence en matière d'offre de crédit aux petites et moyennes entreprises. Outre les six plus grandes banques du Canada, il y a de nombreuses banques, coopératives d'épargne et de crédit et institutions non bancaires de moindre taille, canadiennes et étrangères, ainsi que plusieurs institutions prêteuses financées par le gouvernement. La concurrence a diminué le coût des services bancaires au Canada au point où ils sont parmi les plus bas au monde<sup>45</sup>.

Le Canada a le potentiel d'offrir des services financiers comparativement avantageux, ce qui pourrait être exploité à l'échelon international. Parallèlement, le fait de permettre davantage de concurrence sur la scène internationale, ainsi qu'entre les banques et autres institutions prêteuses, avantagerait le secteur des services financiers et stimulerait l'intérêt du public pour des marchés concurrentiels et efficaces<sup>46</sup>. Ce sont là des éléments qui mériteraient d'être pris en compte lors de l'examen de la *Loi sur les banques* en 2012 par le ministre des Finances.

Les limites, sur le plan de la taille et de la concurrence, peuvent poser problème. En matière de taille, des institutions plus grandes pourraient permettre au Canada et aux entreprises et institutions financières ayant leur siège social au pays de soutenir plus efficacement la concurrence sur les marchés internationaux. Tel que l'indique l'Association des banquiers canadiens dans son mémoire, la moyenne de l'actif des cinq plus grandes banques canadiennes en 1985 correspondait à 38 % de la moyenne de l'actif des 10 plus grandes banques au monde. Aujourd'hui ce ratio n'est plus que de 19,5 %<sup>47</sup>. Les grandes banques du Canada sont relativement petites en regard des normes mondiales : la Banque royale du Canada, la plus grande au Canada, occupe le 30<sup>e</sup> rang mondial parmi les grandes banques, selon le Fortune 500<sup>48</sup>.

Comme le Canada ne représente que 3 % des marchés mondiaux des capitaux, la possibilité de s'élever au niveau des plus grandes institutions mondiales sera assujettie à une bonne performance des banques canadiennes dans la course aux acquisitions de banques étrangères. Parallèlement, il pourrait être avantageux de bénéficier des gains d'efficacité pouvant découler de fusions au pays. Dans son mémoire remis au Groupe d'étude, l'Association des banquiers canadiens cite l'ancien gouverneur de la Banque du Canada, M. David Dodge, ainsi :

[TRADUCTION] *Il faut se doter d'un cadre souple régissant les institutions financières du Canada, qui encourage l'innovation et l'efficacité. Selon une recherche de la Banque du Canada, les institutions financières canadiennes pourraient obtenir des gains d'efficacité au moyen d'économies d'échelle – gains dont pourrait profiter l'économie par une diminution du coût du crédit aux entreprises et aux particuliers<sup>49</sup>.*

De nombreux changements se sont produits depuis 1998, année de l'interdiction *de facto* par Paul Marin, alors ministre des Finances, de toute fusion de grandes institutions financières. Celles-ci se sont internationalisées, ont adopté des stratégies divergentes, et ont pris de l'avance ou du retard en regard de leurs stratégies respectives. Plusieurs compagnies d'assurance du Canada se sont démutualisées, et leur croissance les a amenées à rejoindre les compagnies les plus grandes et les plus concurrentielles au monde. Il y a aussi davantage de concurrents étrangers et d'institutions non bancaires qui livrent concurrence aux grandes banques. Les transactions bancaires par Internet vont croissant et élargissent les choix offerts aux consommateurs. Dans le monde entier, des institutions financières ont fusionné, créant ainsi des entités de plus grande taille et plus puissantes, alors que l'interdiction *de facto* de fusions entre grandes institutions financières canadiennes est en place depuis une décennie.

Le Groupe d'étude est d'avis que le Canada dispose des normes et processus adéquats quant à la prudence, la compétition et l'intérêt public pour faire une analyse objective des propositions de fusions touchant les institutions financières.

---

#### Recommandations du Groupe d'étude :

12. La règle de « participation multiple » applicable aux grandes institutions financières devrait être maintenue.
  13. Le ministre des Finances devrait mettre fin à l'interdiction *de facto* entourant la fusion de banques et de compagnies d'assurance ainsi que la diversification « interpilier », lorsqu'il s'agit de grandes institutions financières, à condition d'instaurer des contrôles réglementaires qui seraient mis en application et administrés par le Bureau du surintendant des institutions financières et le Bureau de la concurrence.
-

## *La Loi sur la concurrence*

Le maintien de la compétitivité et de l'efficacité de l'économie canadienne repose en grande partie sur l'efficacité des lois et des politiques sur la concurrence. Dans le cadre de son mandat de base, le Groupe d'étude était chargé d'examiner les politiques touchant le droit de la concurrence, en mettant l'accent sur la *Loi sur la concurrence* pour s'assurer qu'elle favorise la concurrence au Canada.

Les politiques et institutions canadiennes de la concurrence sont assez similaires à celles des autres grands pays. La *Loi sur la concurrence* est reconnue mondialement comme étant à la fois moderne et flexible et, selon le Groupe d'étude, elle ne fait pas obstacle à la compétitivité du Canada dans son ensemble. Cependant, le Groupe d'étude conclut que la modification de certaines dispositions désuètes ou inefficaces du droit canadien de la concurrence pourrait se traduire par des améliorations à long terme de la productivité canadienne. Les ajustements requis tiennent toutefois plutôt du peaufinage que du remaniement majeur.

Lors de son évaluation de l'efficacité du droit et des politiques canadiens de la concurrence, le Groupe d'étude a jugé qu'il serait souhaitable, dans la mesure du possible, d'aligner les exigences juridiques canadiennes avec celles des États-Unis, afin de minimiser les différences inutiles marquées ou de procédure, étant donné le fort degré d'intégration des activités commerciales de ces deux pays.

Le Rapport de la Commission MacDonald de 1985 soulignait l'importance de la concurrence à l'échelle internationale pour assurer la compétitivité et la productivité globales du Canada :

[TRADUCTION] *Les commissaires soutiennent que la politique sur la concurrence ne devrait pas trop s'occuper des fusions et consolidations dans ces secteurs de l'économie où il y a concurrence étrangère. Une telle politique devrait plutôt se pencher sur les secteurs de l'économie qui ne sont pas exposés à la concurrence étrangère. On ne saurait trop insister sur l'importance de la libéralisation du commerce comme garantie de concurrence. À la lumière de la discipline tarifaire du marché international, le Canada peut tirer parti des économies d'échelle et de la rationalisation sans souffrir d'un accroissement des pouvoirs monopolistiques intérieurs<sup>50</sup>.*

Le Groupe d'étude croit que ce raisonnement est encore plus pertinent aujourd'hui en raison du haut niveau de commerce et d'investissement à l'échelle mondiale.

## Enjeux en matière du droit canadien de la concurrence

Malgré les réformes de fond du milieu des années 1970 et des années 1980, ainsi que les modifications plus récentes, les mémoires oraux et écrits présentés au Groupe d'étude ont persuadé celui-ci que bon nombre de dispositions de la *Loi sur la concurrence* sont inefficaces ou périmées. Ces faiblesses sont particulièrement marquées dans les dispositions sur les complots et la fixation des prix. Par conséquent, la législation diverge à certains égards des meilleures pratiques reconnues dans le monde<sup>51</sup>.

Un thème se retrouve fréquemment dans la politique canadienne sur la concurrence, soit le besoin d'établir un équilibre entre la taille et la spécialisation requises chez les entreprises canadiennes pour pouvoir soutenir la concurrence à l'échelle mondiale, d'une part, et les craintes au sujet d'une diminution de l'intensité de la concurrence dans le marché canadien découlant d'une consolidation et d'une concentration dans l'industrie, d'autre part. Considérant qu'il s'agit d'une petite économie ouverte, le Canada affichera inévitablement un plus grand degré de concentration industrielle que d'autres économies modernes, notamment les États-Unis. Comme le concluait la Commission MacDonald, concentration et vive concurrence ne sont pas nécessairement incompatibles lorsque les barrières à l'entrée auxquelles font face les nouveaux venus éventuels ne sont pas insurmontables.

Le Groupe d'étude est d'avis que l'objectif principal du droit canadien de la concurrence et de son administration et application devrait porter sur les comportements anticoncurrentiels et leurs conséquences plutôt que sur des préoccupations quant à la concentration dans l'industrie<sup>52</sup>.

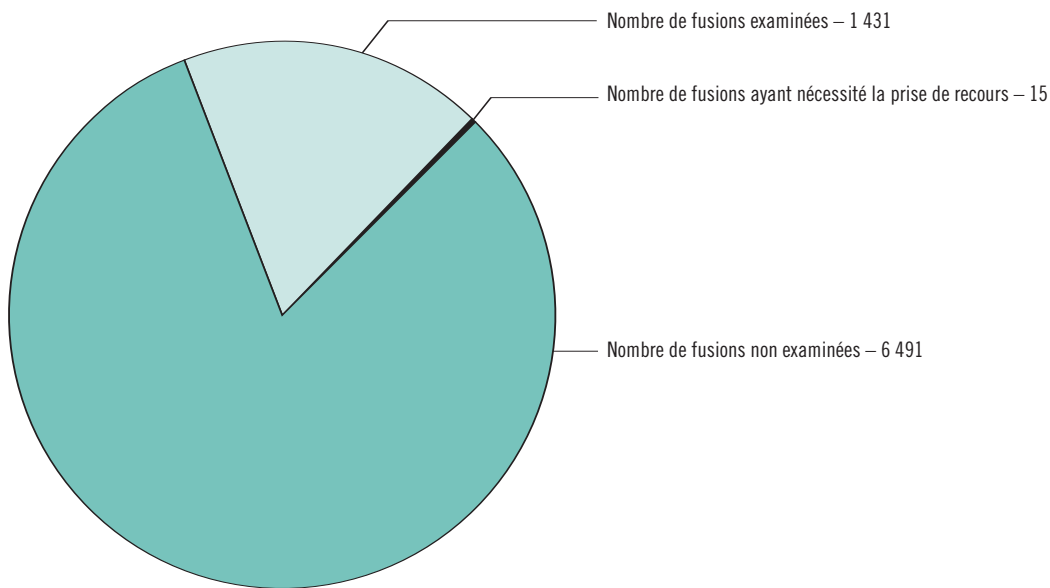
Plusieurs enjeux sur lesquels le Groupe d'étude s'est penché avaient fait l'objet de propositions législatives déposées au Parlement en 2004, dans le cadre du projet de loi C-19. Essentiellement, ce projet de loi proposait de décriminaliser les dispositions de fixation des prix contenues dans la *Loi sur la concurrence*, tout en renforçant les recours dont le Tribunal de la concurrence<sup>53</sup> dispose pour traiter des cas d'abus de position dominante et de pratiques de marketing trompeur. Le projet de loi C-19 est mort au *Feuilleton* lors des élections fédérales de 2005. Le Groupe d'étude a commandé des recherches sur de récents projets de modification de la *Loi sur la concurrence* et a entendu de nombreux commentaires de la part d'experts en politique sur la concurrence et d'intervenants intéressés<sup>54</sup>. Plusieurs des éléments du projet de loi C-19 sont bien fondés et ne soulèvent guère de controverse. Cependant, plusieurs des enjeux les plus importants en matière de concurrence canadienne et ayant un impact économique significatif n'étaient pas abordés dans le projet de loi.



## Fusions

L'examen des fusions est une des grandes activités du Bureau de la concurrence car les fusions ont d'importantes répercussions sur la compétitivité et la taille de l'industrie canadienne. La plupart des transactions sont examinées en temps opportun et jugées libres de préoccupations quant à la concurrence, et très peu de transactions déclenchent des recours. De 2002 à décembre 2007, les données montrent qu'il y a eu 7 937 fusions au Canada<sup>55</sup>. Le Bureau de la concurrence en a examiné 1 431, et seulement 15 d'entre elles ont entraîné la prise de recours, tel que la cession d'éléments d'actifs ou d'entreprises.

Figure 10 – Fusions au Canada examinées par le Bureau de la concurrence, 2002-2007



Sources : Résumés trimestriels de fusions et d'acquisitions canadiennes, tirés de *Financial Post Crosbie: Mergers & Acquisitions in Canada*; statistiques du Bureau de la concurrence.

L'examen des fusions est une caractéristique de toutes les économies modernes. De plus en plus, les fusions majeures ont une envergure internationale. Il importe que le Canada ait droit au chapitre, comme les autres organismes chargés de la concurrence dans d'autres pays qui s'occupent d'examiner des fusions pouvant avoir des répercussions sur les intérêts économiques du Canada. Par conséquent, l'emploi d'une démarche analytique et d'un processus réglementaire compatible avec celui des principaux partenaires commerciaux du pays aiderait non seulement

le Bureau de la concurrence à faire son travail, mais donnerait également aux investisseurs internationaux l'assurance que le droit canadien de la concurrence est moderne et transparent pour ce qui est des fusions.

Dans l'ensemble, le Groupe d'étude considère que les dispositions principales relatives aux fusions sont modernes, compatibles avec les lois des principaux partenaires commerciaux du pays et adéquates pour l'économie canadienne. Le Groupe d'étude a été témoin de nombreux débats au sujet de l'argument de l'efficacité entourant les fusions, mais conclut qu'il n'y a pas de grand besoin de modification. En fait, le Groupe d'étude est d'avis que la réalisation d'efficacité par le truchement de fusions est tellement importante pour l'économie canadienne que le Bureau de la concurrence devrait directement examiner les fusions à la lumière de ce facteur, plutôt que de limiter son évaluation des facteurs d'efficacité aux cas où il détermine qu'une fusion préviendrait ou diminuerait probablement beaucoup la concurrence<sup>56</sup>.

Au cours des consultations du Groupe d'étude, on a exprimé des craintes quant au temps consacré à l'examen de transactions complexes de fusion et quant à l'utilisation de processus d'examen formels par le Bureau de la concurrence, qui peuvent prendre beaucoup de temps et revenir très cher aux parties à la fusion ainsi qu'à d'autres intervenants du marché<sup>57</sup>. L'analyse d'une fusion doit être menée en temps opportun, dans le contexte commercial moderne en évolution rapide. En même temps, le Bureau de la concurrence a besoin de renseignements pertinents et d'une période de temps raisonnable pour analyser les transactions qui soulèvent des enjeux complexes. L'obtention de renseignements supplémentaires ou d'un prolongement de la période d'examen en faisant appel au processus juridique est une méthode non satisfaisante pour les secteurs privé et public, car il y a perte de temps et cela détourne l'attention des enjeux importants associés au projet de fusion en cause.

À la lumière de ces enjeux et en raison de l'importance d'un meilleur alignement du processus canadien d'examen des fusions avec celui des États-Unis, le Groupe d'étude estime qu'il serait avantageux pour le Canada de revoir son processus d'examen afin d'y intégrer deux étapes qui permettraient d'en arriver à une meilleure concordance entre ses procédures et celles des États-Unis. Cette modification répartirait les cas de fusion en deux catégories : celles qui mènent à une conclusion (sont approuvées) dans les 30 jours du dépôt initial, et celles de « deuxième étape » qui soulèvent des enjeux complexes de concurrence. Cette seconde étape serait sujette à une période d'examen additionnelle qui prendrait fin 30 jours après la conformité complète à une deuxième demande de renseignements.

Afin de s'assurer que les dispositions d'avis de fusion de la *Loi sur la concurrence* sont à jour et qu'elles n'imposent pas d'obligations réglementaires aux parties à la fusion envisagée qui soient disproportionnées en regard de leur potentiel de soulever des enjeux majeurs de concurrence, l'envergure de ces dispositions devrait être resserrée en augmentant le seuil financier déclencheur de l'émission d'un avis de fusion. Tout particulièrement, le seuil de la « taille des parties en cause » de l'article 109 est toujours de 400 millions de dollars d'avoirs ou de revenus, seuil fixé en 1986. Bien que le seuil de la « taille de la transaction » de l'article 110 soit passé de 35 à 50 millions de dollars en 2002, un nouvel ajustement s'impose probablement vu le rehaussement graduel du montant des transactions au cours des cinq dernières années. En plus de l'accroissement des seuils financiers, ou comme mesure de substitution, on pourrait examiner le bien-fondé de créer d'autres exceptions à l'avis de fusion pour les catégories de transactions qui ne soulèvent pas de préoccupations au titre de la concurrence. De tels changements peuvent prendre effet rapidement par le truchement de règlements en vertu de l'article 124 de la *Loi sur la concurrence*.

La procédure de certificat de décision préalable est une des caractéristiques de l'examen des fusions au Canada que l'on devrait conserver car elle offre un raccourci efficace permettant d'éviter les exigences de dépôt d'un avis en vertu de la *Loi sur la concurrence* dans le cas de fusions ne soulevant pas d'enjeux importants au titre de la concurrence. En fait, le Groupe d'étude estime que les intérêts du Bureau de la concurrence et ceux du milieu des affaires seraient bien servis si le Bureau indiquait plus clairement les critères sur lesquels le commissaire à la concurrence s'appuie pour émettre des certificats de décision préalable.

En ce qui a trait aux normes internationales, le Groupe d'étude se demande s'il est nécessaire que le commissaire à la concurrence dispose d'un délai de trois ans pour remettre en question une transaction de fusion après qu'elle a été essentiellement complétée<sup>58</sup>. Le fait de diminuer la période durant laquelle une transaction de fusion peut être remise en question rehausserait le degré de certitude aux yeux de la communauté canadienne des affaires et des investisseurs étrangers. En outre, ce délai plus court ne changerait pratiquement rien, à toute fin utile, étant donné que le Bureau de la concurrence présente généralement aux parties en instance de fusion, avant même la conclusion de la transaction, son point de vue quant au fait que cette transaction soulève ou non des préoccupations sérieuses<sup>59</sup>.

## Modernisation des dispositions criminelles de la Loi

La *Loi sur la concurrence* comprend des dispositions au criminel portant sur les complots, le trucage des offres, certaines pratiques de fixation des prix, ainsi que des pratiques publicitaires ou de marketing fausses ou trompeuses<sup>60</sup>. Plusieurs de ces dispositions font l'objet d'un débat de longue date quant à leur efficacité, ainsi que de tentatives de réforme législative.

Le Groupe d'étude estime que le droit pénal, fort de son imposition d'amendes et d'emprisonnement, ne devrait servir que lorsqu'une conduite est manifestement au détriment de la concurrence et lorsque des normes claires peuvent être invoquées et comprises par le milieu des affaires. Ce n'est pas le cas pour les dispositions portant sur la discrimination des prix, les allocations promotionnelles et les ventes à prix abusifs. Le Groupe d'étude conclut que ces pratiques devraient relever du droit civil, dont peut s'occuper le Tribunal de la concurrence<sup>61</sup>. C'est ce que proposait le projet de loi C-19 et il y a consensus à l'effet que les dispositions d'abus de position dominante offrent un mécanisme satisfaisant pour traiter ces pratiques. De plus, en agissant ainsi les lois canadiennes s'harmoniseraient avec celles des États-Unis.

En gros, les dispositions quant au maintien du prix de revente de la *Loi sur la concurrence* traitent des questions de prix qui peuvent survenir entre des fournisseurs et des revendeurs, mais en tant qu'infraction criminelle en vertu de la législation. Il s'agit là d'un élément du droit canadien de la concurrence qui est plus restrictif que son équivalent américain<sup>62</sup>. D'autres dispositions de la *Loi sur la concurrence*, dont celles portant sur le refus de vente et la vente exclusive, considèrent que les questions de concurrence entre fournisseurs et revendeurs relèvent du droit civil. Le Groupe d'étude croit que le maintien des prix de revente doit également être traité au civil.

De solides arguments militent en faveur de la réforme des dispositions sur les complots de la *Loi sur la concurrence*, qui divergent des lois similaires d'autres pays industrialisés et qui ont été critiquées sur la scène internationale. Les dispositions sur les complots sont souvent décrites comme la « pierre angulaire » de la *Loi sur la concurrence* parce qu'elles traitent du comportement des cartels, par exemple des ententes pour fixer des prix entre des concurrents, l'allocation de marchés ou de clients, ou encore le plafonnement de la production. Ces types de collaboration illégale entre concurrents minent tout particulièrement le processus concurrentiel parce qu'ils diminuent l'ampleur des incitatifs économiques dans les marchés concurrentiels, lesquels poussent à la réduction des coûts et à l'innovation, deux grands facteurs jouant sur la productivité<sup>63</sup>. Ceci s'avère

particulièrement préoccupant étant donné que de nombreux cartels ont une portée internationale et que d'importantes différences entre les lois de plusieurs pays touchés par un cartel donné peuvent mener à des complications d'application, surtout entre le Canada et les États-Unis<sup>64</sup>.

Parallèlement, le droit pénal est un instrument trop tranchant pour qu'on l'applique à des accords entre des concurrents qui ne tombent pas dans la catégorie des grands cartels, par exemple des accords de restriction sur la publicité ou des alliances stratégiques, mais qui peuvent néanmoins nuire à la concurrence. Une démarche économique plus raffinée pour régler ce problème a été avancée par le Bureau de la concurrence et d'autres experts afin de s'occuper de cette catégorie d'accords entre des concurrents.

## Sentences

Il y a diverses façons d'étoffer les dispositions civiles de la *Loi sur la concurrence*, en donnant au Tribunal de la concurrence le pouvoir d'imposer des sanctions ou des amendes pour manquements à la Loi, outre les pouvoirs actuels d'émettre des ordonnances. Ces modifications comprennent des sanctions administratives pécuniaires et l'octroi de compensations pour dommages. Une mesure connexe qui permettrait de renforcer les dispositions au civil serait de donner aux parties privées un meilleur accès au Tribunal de la concurrence pour lancer des poursuites.

Si l'on décriminalise davantage les dispositions de la Loi en matière de détermination des prix, avec comme conséquence une plus grande utilisation des recours civils, il faudrait instaurer des sanctions appropriées aux violations de la loi et prévenir la répétition de conduites anticoncurrentielles. Le Groupe d'étude voit l'utilité, en qualité d'élément de dissuasion, de prévoir l'imposition par le Tribunal de la concurrence de sanctions administratives pécuniaires modestes en vertu des dispositions de la *Loi sur la concurrence* en matière de position dominante.

Des modifications présentées en 2000 et en 2002 prévoyaient des sanctions administratives pécuniaires allant jusqu'à 15 millions de dollars et d'autres pouvoirs intérimaires d'ordonnance pour composer avec l'émergence d'Air Canada en tant que transporteur aérien intérieur dominant. Il est clairement contre-indiqué d'imposer une sanction pécuniaire, pour avoir violé une disposition civile, qui excéderait l'amende maximale prévue pour une infraction criminelle en vertu de la disposition clef sur les complots. Finalement, la plupart des experts conviennent que, dans la mesure du possible, il est préférable que la *Loi sur la concurrence* comprenne des règles d'application générale plutôt que des règles spécifiques à une industrie et des exceptions qui diminuent la transparence et la prévisibilité de la législation.

Le régime actuel d'accès privé au Tribunal de la concurrence, qui autorise l'adjudication de questions de concurrence impliquant des fournisseurs et des clients, est peu utilisé. Cependant, on craint que l'élargissement de l'accès privé de façon à inclure les dispositions d'abus de dominance ou de fusion ne serve à promouvoir des litiges sans fondement valables entre des concurrents, ce qui n'aurait pas pour résultat de rehausser la compétitivité des industries ou marchés canadiens. Le Groupe d'étude est d'avis que le fait de donner au Tribunal de la concurrence le pouvoir d'octroyer des compensations pour dommages ne devrait pas être envisagé, pour des raisons similaires.

## Défense de la concurrence

La défense de la concurrence renvoie à l'évaluation de l'impact des lois et règlements sur la concurrence et sur l'efficacité des marchés, ainsi qu'à la promotion de l'idée de se fier davantage au rôle des forces concurrentielles du marché dans l'économie. Cela peut également comprendre l'examen du comportement du secteur privé en dehors de l'application traditionnelle du droit de la concurrence. Le Bureau de la concurrence est chargé de certaines de ces activités, y compris la participation aux délibérations réglementaires dans le cadre de son mandat législatif, ainsi que des études de marché qui sont menées sur une base informelle, sans recours à des pouvoirs d'enquête fondés sur le droit.

Le Groupe d'étude a beaucoup entendu parler de la défense de la concurrence et, à l'instar de nombreux intervenants, convient que l'absence d'un processus formel et permanent d'application de cette fonction, au-delà du rôle restreint que le Parlement a confié au Bureau de la concurrence, constitue une lacune sérieuse dans la politique canadienne sur la concurrence<sup>65</sup>. Parallèlement, on a exprimé des craintes au sujet de l'élargissement du rôle du Bureau de la concurrence, notamment le fait d'inclure des responsabilités additionnelles et formelles de défense de la concurrence, en soutenant que les ressources restreintes du Bureau pourraient être taxées ou que le Bureau pourrait perdre de vue ses responsabilités essentielles de mise en application ou se trouver en conflit avec celles-ci. Dans cet ordre d'idées, le Groupe d'étude estime qu'il est préférable de confier la réalisation d'études de marché et d'activités de défense similaires, à une autre institution spécialisée et indépendante.

Le Groupe d'étude convient que le rôle central du Bureau de la concurrence est, et devrait continuer d'être, de veiller à l'application et à la promotion de la conformité à la *Loi sur la concurrence*.

---

## Recommandations du Groupe d'étude :

14. Le ministre de l'Industrie devrait modifier la *Loi sur la concurrence* de la façon suivante :
- a) Le processus d'avis de fusion en vertu de la *Loi sur la concurrence* devrait correspondre davantage au processus d'examen des fusions des États-Unis. La période initiale d'examen devrait être fixée à 30 jours, et le commissaire à la concurrence devrait avoir le pouvoir, à sa discrétion, de lancer une deuxième étape d'examen qui prolongerait le processus et qui se terminerai 30 jours après la pleine conformité avec une deuxième demande d'information.
  - b) La période de trois ans pendant laquelle le commissaire à la concurrence peut remettre en question une fusion déjà terminée devrait être ramenée à un an.
  - c) Les dispositions sur la discrimination des prix, les allocations promotionnelles et les ventes à prix abusif devraient être abrogées.
  - d) Les dispositions actuelles sur les complots devraient être abrogées et remplacées par une infraction criminelle *per se*<sup>66</sup> pour prendre des mesures contre des grands cartels et par une disposition au civil pour agir contre des types d'ententes entre concurrents qui ont des effets anticoncurrentiels.
  - e) Les dispositions actuelles sur le maintien du prix de revente devraient être abrogées et remplacées par une nouvelle disposition au civil pour intervenir quand cette pratique a des effets anti-concurrentiels. Cette nouvelle disposition devrait être sujette aux droits d'accès par le privé au Tribunal de la concurrence.
  - f) Le Tribunal de la concurrence devrait avoir le pouvoir d'ordonner des sanctions administratives pécuniaires pouvant atteindre 5 millions de dollars dans les cas de violation des dispositions portant sur l'abus d'une position dominante.
  - g) Les modifications relatives à Air Canada qui ont créé des règles et des sanctions spéciales d'abus de position dominante à l'endroit des services touchant le transport aérien de passagers devraient être abrogées.
15. Le ministre de l'Industrie devrait déterminer s'il faut augmenter les seuils financiers déclencheurs qui obligent à déposer un avis de transaction de fusion et s'il faut créer de nouvelles catégories de transactions qui seraient exemptes des dispositions d'avis de fusion en vertu de la *Loi sur la concurrence*.

16. La responsabilité de défense de la concurrence devrait être confiée au Conseil canadien de la concurrence, organisme dont la création est proposée. Le pouvoir de déclencher des interventions auprès des conseils et tribunaux de réglementation en vertu des articles 125 et 126 de la *Loi sur la concurrence* devrait demeurer entre les mains du commissaire à la concurrence, à moins que – et jusqu'à ce que – ces pouvoirs passent entre les mains du Conseil proposé.
  17. Le Bureau de la concurrence devrait étoffer son engagement de rendre des décisions en temps opportun, renforcer ses capacités d'analyses économiques, bien prendre en considération les réalités d'un marché mondial et, dans la mesure du possible, rendre des décisions préalables et autres conseils moins formels aux parties concernées par une transaction et d'autres arrangements, en temps opportun, pour assurer le respect de la *Loi sur la concurrence*.
-



## 8. Le programme de compétitivité : les domaines d'activités prioritaires des politiques gouvernementales

Tel que mentionné précédemment, les travaux du Groupe d'étude visaient à établir un plan d'action clair pour améliorer la compétitivité canadienne. Bien que le secteur privé soit appelé à jouer un rôle important, il est aussi primordial que les politiques du gouvernement canadien soient adaptées afin de faciliter la compétitivité du pays à l'échelle mondiale. Les gouvernements doivent fournir un cadre solide et mettre en place les conditions permettant au secteur privé de prospérer.

La compétitivité nationale ne sera obtenue que si les gouvernements veillent à ce que, sur l'ensemble des secteurs de base de l'économie, les politiques soient adaptées au contexte canadien dans une économie mondiale. Durant notre examen de la compétitivité canadienne, notre mandat comprenait les domaines législatifs et stratégiques dont le chapitre précédent a traité, mais aussi tout l'éventail de facteurs qui façonnent les conditions de réussite dans une économie mondiale.

Le Groupe d'étude tient à souligner que la compétitivité est une voie à suivre et non pas un but à atteindre. Des réformes périodiques ne permettront pas aux Canadiens de se rendre là où ils le veulent. À moins de continuer d'avancer dès qu'ils rejoignent le peloton, ils vont commencer à accuser du retard. Le processus canadien d'amélioration de la politique doit être permanent et continu. Nous croyons que le Conseil de la concurrence proposé plus loin dans le présent rapport jouera un rôle clé afin de faire en sorte que le progrès soit continu.

Le présent chapitre traite des secteurs stratégiques pour lesquels, selon nous, une réforme serait essentielle à la compétitivité future du Canada. Les mémoires soumis et les consultations menées nous ont appris que les mesures entreprises dans ces secteurs étaient aussi importantes, voire plus importantes, pour la compétitivité du Canada que les mesures prises afin de donner suite à notre mandat principal. Nous sommes d'accord. En portant attention à ces questions et en offrant nos recommandations, nous voulons nous assurer que tous les ordres de gouvernement accordent l'attention nécessaire à l'atteinte des objectifs économiques du Canada.

## Fiscalité

Dans une économie mondiale, les capitaux et la main-d'œuvre sont de plus en plus mobiles. Tous les autres facteurs étant égaux, les capitaux et la main-d'œuvre se déplacent vers les juridictions offrant les impôts les moins élevés et les meilleurs rendements. Des taxes d'affaires élevées diminuent le rendement, ce qui diminue les investissements nationaux et étrangers au Canada, au détriment de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

Les taux d'imposition prévus par la loi pour les particuliers et les entreprises sont encore assez élevés au Canada. De par le passé, les recettes fiscales par rapport au produit intérieur brut au Canada ont dépassé la moyenne des pays membres de l'OCDE<sup>1</sup>.

Le gouvernement fédéral a reconnu l'importance qu'ont des taxes d'affaires moins élevées pour la compétitivité internationale du Canada. Dans son énoncé économique d'octobre 2007, il annonçait qu'il ramènerait à 15 %, d'ici 2012, le taux fédéral d'imposition sur le revenu des sociétés<sup>2</sup>. L'objectif du gouvernement fédéral est que ce taux législatif soit le plus faible des pays du G7. Dans le même ordre d'idée, plusieurs provinces ont réduit leur taux d'imposition des sociétés, et abolissent l'impôt sur le capital.

### Revenus, capitaux et taxe à la consommation sur la valeur ajoutée

La politique fiscale ne fait pas que décider le montant de revenu à obtenir. Un enjeu stratégique tout aussi important est de concevoir une stratégie fiscale et d'en prévoir les incidences sur les mesures incitatives pour les contribuables et les entreprises et sur le comportement de ces derniers. À titre d'exemple, des taux élevés d'imposition des sociétés et des particuliers font obstacle à l'investissement et à l'emploi, ce qui n'est pas le cas pour les taxes sur la valeur ajoutée.

Les recherches menées par l'Institute for Competitiveness and Prosperity ont confirmé l'efficacité d'une taxe à la consommation sur la valeur ajoutée comme outil stratégique. Elles démontrent qu'une diminution des taux d'imposition des sociétés et des particuliers apporterait des avantages également au Canadien de la classe moyenne – beaucoup plus qu'une diminution des taxes à la consommation. Si une dépense de consommation plutôt qu'une dépense d'entreprise est imposée, cela stimulera les investissements commerciaux, qui à leur tour amélioreront les salaires et favoriseront la création d'emplois<sup>3</sup>.

Les investissements commerciaux dans le matériel et l'outillage, y compris les technologies de l'information et des communications de pointe, ont contribué à la productivité et à la prospérité. À cet égard, une étude menée par des économistes du ministère des Finances suggère qu'une baisse de l'impôt sur les investissements, se traduisant par une réduction importante et permanente du coût du capital, entraînera une hausse significative des investissements<sup>4</sup>.

Bien qu'une réduction de la taxe à la consommation apporte aussi des avantages économiques, cela n'encourage pas particulièrement l'investissement ni l'emploi. Du point de vue de la compétitivité du Canada, la très grande majorité des économistes et des mémoires remis au Groupe d'étude traitant de cette question soutiennent qu'il faut en priorité diminuer l'impôt sur le revenu, et non pas la taxe à la consommation, car cela est plus apte à encourager les investissements commerciaux qui, à leur tour, entraînent l'amélioration de la productivité, la création d'emplois et la hausse des salaires. Le Groupe d'étude souscrit à ces opinions.

## LES AVANTAGES DE L'HARMONISATION FISCALE

**Le plus récent budget de l'Ontario démontre que l'harmonisation des taxes fédérales et provinciales permettrait d'importantes économies d'impôt. Depuis avril 2008, l'Agence du revenu du Canada a commencé, pour l'Ontario, à percevoir et à administrer l'impôt sur le revenu des sociétés, l'impôt sur le capital, l'impôt minimum sur les sociétés et l'impôt supplémentaire spécial que paient les assureurs-vie.**

**Tel qu'indiqué dans le budget de l'Ontario de 2008 : « L'administration unique réduira les coûts d'observation pour les entreprises et améliorera la compétitivité de l'Ontario. Les sociétés ontariennes économiseront 90 millions de dollars par année au titre de l'impôt ontarien sur le revenu des sociétés grâce à l'harmonisation de l'assiette fiscale et jusqu'à 100 millions de dollars de plus par année en coûts d'observation grâce à une seule série de règles fiscales, une seule déclaration de revenus à remplir et une seule entité administrative. »<sup>5</sup>**

À cet égard, la taxe sur les produits et services (TPS) fédérale est en général bien pensée et supérieure aux taxes de vente provinciales qui ne sont pas harmonisées et qui imposent des taxes sur les investissements en capitaux. Bien que plusieurs provinces aient harmonisé leur taxe de vente au détail à la TPS fédérale, l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-Édouard ne l'ont pas fait<sup>6</sup>. En plus de faire obstacle aux investissements en capital qui rehaussent la compétitivité et la productivité, les taxes de vente dans les provinces qui ne les ont pas harmonisées sont plus complexes et coûteuses à gérer que nécessaire, et la conformité avec les règlements est plus longue à atteindre et plus lourde financièrement pour les entreprises et les consommateurs.

Les mémoires remis au Groupe d'étude ont donné des exemples où le manque d'harmonisation et une imposition supplémentaire à l'égard des investissements en capital ont fait pencher les décisions d'investissement en faveur des provinces ayant des régimes harmonisés.

### **Avantage concurrentiel**

À l'encontre de ceux de tous les autres pays du G7, le gouvernement du Canada enregistre un excédent, et cela depuis l'exercice 1997-1998. Cela confère au Canada l'occasion unique et sans précédent de transformer cet avantage fiscal en avantage concurrentiel.

Le Groupe d'étude croit que le Canada ne doit pas seulement essayer de « rattraper » les autres pays, surtout les États-Unis. Grâce à la collaboration fédérale-provinciale, le Canada peut et devrait tenter de se doter d'un avantage concurrentiel. Compte tenu de la hausse du dollar canadien et des entraves à la frontière américaine, le Canada se doit d'utiliser tous les moyens possibles pour attirer les investisseurs qui, autrement, pourraient aller aux États-Unis. Sa force fiscale constitue un avantage concurrentiel à cet égard. Le Groupe d'étude est d'avis qu'il devrait être utilisé.

---

#### **Recommandations du Groupe d'étude :**

- 18. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux devraient continuer de réduire les taux d'imposition des sociétés pour créer un avantage concurrentiel au Canada, surtout par rapport aux États-Unis.**
  - 19. Les provinces devraient accélérer l'abolition graduelle de leurs taxes sur le capital, et l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-Édouard devraient harmoniser rapidement leur taxe de vente provinciale à la taxe sur les produits et services.**
  - 20. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux devraient accorder la priorité à la diminution de l'impôt sur le revenu des particuliers, surtout pour les Canadiens à revenu faible ou moyen, et soutenir les investissements et l'emploi en affectant une part plus élevée de l'assiette de revenu des gouvernements à des taxes à la consommation sur la valeur ajoutée.**
-

## Fiscalité internationale

Le Groupe d'étude a pris connaissance des mémoires et des présentations de plusieurs conseillers fiscaux du secteur privé, qui soulignent que le régime fiscal canadien avantage les acheteurs étrangers au détriment des acheteurs canadiens lors de l'achat de biens canadiens, ébranlant ainsi la compétitivité d'entreprises établies au Canada et contribuant à l'acquisition d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers.

Des préoccupations ont été transmises au Groupe d'étude à l'égard des récents changements apportés à la législation fiscale canadienne, qui priveront les entreprises canadiennes effectuant des acquisitions à l'étranger de certains avantages conférés aux entreprises étrangères qui font des acquisitions au Canada. Ces mesures n'augmenteront pas les recettes fiscales canadiennes, mais nuiront aux entreprises canadiennes qui veulent jouer sur l'échiquier mondial. L'attention que nous portons à la compétitivité canadienne nous amène à partager les préoccupations que nous avons entendues.

Le ministre des Finances a annoncé la création du Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité, qui est chargé d'étudier les moyens de rendre le régime canadien de fiscalité internationale plus concurrentiel et plus équitable. Ce groupe consultatif est présidé par Peter Godsoe et doit soumettre un rapport d'ici le 1<sup>er</sup> décembre 2008<sup>7</sup>. Les recommandations qui suivent portent sur la fiscalité internationale et sont formulées exclusivement dans le cadre de notre mandat, axé sur l'amélioration de la compétitivité du Canada.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

- 21. Le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité devrait porter une attention particulière à l'évaluation des dispositions fiscales qui désavantagent les entreprises canadiennes par rapport aux entreprises étrangères lors d'acquisitions canadiennes, en ayant pour objectif de recommander des façons de permettre aux entreprises établies au Canada de soutenir la concurrence sur un pied d'égalité.**
- 22. Le Groupe consultatif devrait évaluer les dispositions de la législation fiscale canadienne qui restreint les déductions d'intérêt par les entreprises canadiennes à l'égard des acquisitions étrangères, pour veiller à ce que les entreprises canadiennes qui veulent livrer concurrence à l'échelle mondiale profitent de tous les avantages par rapport à leurs concurrents étrangers.**

# Attirer et développer les talents

## Enseignement postsecondaire et formation

Au cours des dernières années, le gouvernement fédéral s'est donné pour objectif de doter le Canada d'un avantage sur le plan de la connaissance, en ayant la main-d'œuvre la plus instruite, compétente et souple au monde. Nous croyons que cet objectif est primordial : posséder un système d'enseignement et de formation de niveau mondial doit être la priorité absolue du Canada.

Dans une économie fondée sur le savoir, une main-d'œuvre qualifiée est essentielle afin d'attirer et de garder les investissements. Pour les Canadiens disposant d'une éducation et d'une formation solides, la récompense, s'ils satisfont aux exigences changeantes et grandissantes du marché du travail, se traduit par de bons emplois et des carrières enrichissantes.

Heureusement, par rapport à la plupart des pays industrialisés, le Canada possède un capital humain de haut niveau. Parmi les pays membres de l'OCDE, le Canada a le taux le plus élevé d'adultes en âge de travailler ayant fait des études postsecondaires<sup>8</sup>. Le Canada attire également un pourcentage assez élevé d'étudiants étrangers effectuant des études postsecondaires<sup>9</sup>. C'est là une excellente base. Toutefois, pour garantir sa compétitivité future, le Canada doit pallier des lacunes émergentes. Il doit voir sortir de ses écoles un nombre plus grand de diplômés universitaires ayant des grades supérieurs, surtout en mathématiques et en sciences. Il doit mieux assortir les habiletés des travailleurs canadiens aux compétences dont l'économie a besoin. Il doit aussi accroître le faible niveau de scolarité des adultes et la formation en milieu de travail<sup>10</sup>, améliorer le niveau des études commerciales par rapport à celui des États-Unis<sup>11</sup>, et attirer et garder plus d'étudiants étrangers.

L'enseignement et la formation sont des domaines vastes et complexes, et une discussion exhaustive sur cette question dépasse le mandat du Groupe d'étude. Toutefois, ce dernier voit quatre moyens précis grâce auxquels le Canada peut améliorer sa performance sur le plan de l'éducation pour rehausser sa compétitivité.

Premièrement, les gouvernements doivent continuer à prendre des engagements à l'égard de l'enseignement et de la formation, et à investir dans ces secteurs. Rien ne laisse croire que les gouvernements ne sont pas déjà conscients de toute l'importance d'une éducation de grande qualité pour atteindre les objectifs économiques et sociaux du Canada. Nous tenons simplement à souligner le fait que des améliorations continues au rendement du pays sur le plan de l'éducation exigeront des investissements soutenus de la part des gouvernements. Cela revêt

une importance toute particulière à la lumière des inscriptions croissantes aux études postsecondaires dans plusieurs domaines et des pressions sur les coûts d'exploitation et d'investissement qui y sont associés et que doivent assumer les établissements ayant à s'occuper d'un plus grand nombre d'étudiants.

Deuxièmement, les établissements d'enseignement doivent faire des choix afin de se concentrer sur une expertise de niveau mondial et de viser l'excellence par une plus grande spécialisation. Pour être concurrentiel sur la scène mondiale, il est

primordial d'aspirer à être le meilleur. Tout comme les entreprises, les universités peuvent profiter de la spécialisation et des économies d'échelle. La spécialisation et une volonté inébranlable de viser l'excellence dans des domaines stratégiques choisis sont essentielles. Le Canada possède certains établissements qui sont des chefs de file mondiaux dans des domaines spécialisés. Il en faut davantage. Les meilleurs étudiants et enseignants au monde peuvent choisir n'importe quel établissement, et ils choisissent invariablement les meilleures universités du monde dans leur domaine. Le fait d'attirer les meilleurs renforce l'excellence de ces établissements.

Troisièmement, les établissements d'enseignement postsecondaire doivent collaborer plus étroitement avec le milieu des affaires. Le modèle montrant

l'université isolée du milieu économique est désuet. La collaboration entre ces deux milieux est la solution pour que le Canada ait la capacité d'être plus concurrentiel à l'avenir. Les chefs de file du milieu des affaires peuvent contribuer à la gouvernance, à l'orientation et au financement des établissements d'enseignement. Une étroite collaboration fera en sorte que les universités préparent mieux leurs diplômés à profiter des débouchés dans le secteur privé, en adaptant leurs programmes aux besoins du marché du travail. C'est dans le meilleur intérêt du Canada que les programmes offerts sur les campus canadiens correspondent mieux aux objectifs économiques du pays.

Quatrièmement, les programmes postsecondaires d'alternance travail-études devraient être davantage utilisés, lorsque pertinents, car ils assurent un lien vital entre le campus et le milieu de travail. Ils font en sorte que les Canadiens soient préparés à satisfaire aux futurs besoins du marché et que les étudiants connaissent mieux le milieu des affaires lorsqu'ils accèdent au marché du travail.

## PROGRAMMES UNIVERSITAIRES D'ALTERNANCE TRAVAIL-ÉTUDES

[TRADUCTION] « L'apprentissage par l'expérience est la pierre d'assise de l'Université de Waterloo. Première à avoir lancé un programme postsecondaire d'alternance travail-études au Canada, cette université offre le plus grand nombre de ces programmes au monde. Ceux-ci permettent aux étudiants d'acquérir jusqu'à deux années d'expérience dans leur future profession, d'appliquer les connaissances apprises en classe à des situations réelles et les exposent à des expériences qu'ils voient rarement dans les emplois d'étudiant qu'ils occupent. »

— David Johnston, président, Université de Waterloo.

Les programmes d'alternance travail-études soutiennent aussi l'efficacité de la commercialisation au Canada en permettant aux étudiants d'ajouter une expérience pratique du milieu des affaires à leurs études techniques.

---

### **Recommandations du Groupe d'étude :**

- 23. Les gouvernements devraient continuer d'investir dans l'enseignement pour rehausser la qualité et améliorer les résultats, tout en libéralisant progressivement les politiques provinciales sur les frais de scolarité en offrant davantage d'aide aux étudiants selon le revenu et le mérite.**
- 24. Les établissements d'enseignement postsecondaire devraient continuer de viser l'excellence sur la scène mondiale par une plus grande spécialisation, en mettant l'accent sur les stratégies qui visent à développer et à attirer les meilleurs talents à l'échelle mondiale, surtout en mathématiques, en sciences et en affaires.**
- 25. Les gouvernements devraient utiliser tous les mécanismes à leur portée pour encourager les établissements d'enseignement postsecondaire à collaborer plus étroitement avec le milieu des affaires en favorisant les partenariats et les échanges afin d'améliorer la gouvernance des institutions, le développement de programmes et la participation communautaire.**
- 26. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient encourager la création de nouveaux programmes postsecondaires d'alternance travail-études et de possibilités de stages dans les domaines appropriés pour veiller à ce qu'un plus grand nombre de Canadiens soient prêts à satisfaire aux futures demandes du marché et à ce que les étudiants acquièrent l'expérience qui les aidera à passer au marché du travail.**
- 27. Les gouvernements devraient lancer des programmes d'encouragement et prendre des mesures pour attirer un plus grand nombre d'étudiants étrangers vers les établissements d'enseignement postsecondaire et pour faire participer plus d'étudiants canadiens à des échanges d'étudiants internationaux.**
- 28. Les gouvernements devraient s'efforcer d'accroître la part canadienne d'étudiants étrangers par rapport aux autres pays et se donner pour objectif de doubler le nombre d'étudiants étrangers au Canada d'ici dix ans.**
- 29. Les gouvernements, les établissements d'enseignement postsecondaire et les associations nationales d'enseignement postsecondaire devraient mener des évaluations régulières, mesurer les progrès et faire rapport publiquement sur les améliorations concernant la collaboration entre le milieu des affaires et le milieu universitaire, la participation à des programmes d'alternance travail-études ainsi que le recrutement de talents internationaux et leur maintien au pays.**



## Sélection des immigrants et intégration

Soixante-quinze pour cent de la croissance de la main-d'œuvre canadienne se fait maintenant par le biais de l'immigration, et ce taux devrait atteindre 100 % d'ici la fin de la présente décennie<sup>12</sup>. À l'heure actuelle, un travailleur canadien sur cinq est né à l'étranger<sup>13</sup>. Dans plusieurs régions et secteurs d'activité, le Canada connaît de fortes pénuries de main-d'œuvre qualifiée, ce qui ralentit la croissance économique. À mesure que la population vieillit et que la croissance de la main-d'œuvre ralentit, il deviendra de plus en plus important d'attirer et de garder les travailleurs qualifiés.

De récentes études indiquent que la performance du Canada à l'égard de l'intégration des immigrants se détériore. Bien que les immigrants récents aient des niveaux élevés de scolarité, leurs revenus par rapport à ceux de leurs homologues nés au Canada ont décliné au cours des 25 dernières années. En 1980, les immigrants qui avaient des revenus d'emploi gagnaient 85 ¢ pour chaque dollar gagné par un homme né au Canada. En 2005, ce rapport avait chuté à 63 ¢. Pour les femmes, ces chiffres sont de 85 ¢ et de 56 ¢, respectivement<sup>14</sup>.

Les efforts en vue d'améliorer la compétitivité du Canada exigeront que les associations professionnelles et les gouvernements canadiens accentuent leurs efforts en vue d'évaluer et de reconnaître les titres de compétence étrangers. En 2001 uniquement, plus de 340 000 Canadiens détenaient des titres de compétence étrangers non reconnus, surtout des diplômes d'études postsecondaires<sup>15</sup>. Une partie de la solution est que les employeurs fassent preuve d'une plus grande ouverture à l'égard des immigrants possédant une éducation et de l'expérience acquises à l'étranger<sup>16</sup>. Des changements systémiques sont également nécessaires.

Le retard qu'accuse le Canada dans le traitement des demandes d'immigration est un obstacle au progrès. En juin 2007, il y avait 870 000 dossiers en attente au Canada, dont 570 000 concernaient des travailleurs qualifiés<sup>17</sup>. Selon le pays, certains immigrants attendent plus de cinq ans avant que leur demande soit traitée. Cette accumulation de demandes entraîne de longues attentes pour de futurs Canadiens et des occasions perdues pour une économie canadienne qui a besoin de leurs compétences<sup>18</sup>.

Afin de combler les besoins urgents des employeurs, le Canada a lancé le Programme des travailleurs étrangers temporaires. Le budget de 2007 a annoncé des changements en vue de simplifier ce programme pour permettre aux employeurs de faire appel plus rapidement à des travailleurs afin de combler leur pénurie de main-d'œuvre immédiate. Le gouvernement fédéral a aussi prévu une « catégorie de l'expérience canadienne » pour permettre aux travailleurs étrangers temporaires qualifiés et aux étudiants étrangers ayant des titres de compétence et de l'expérience de travail canadiens de demeurer au Canada à titre de résidents permanents plus rapidement. Dans le budget de 2008, le gouvernement fédéral a annoncé d'autres mesures afin d'aider les missions canadiennes à l'étranger à faire face à la demande croissante de visas de résidence temporaire de la part

d'étudiants et de travailleurs qualifiés et s'est engagé à améliorer le service et à accélérer le traitement de visas pour les étudiants<sup>19</sup>.

La politique canadienne sur l'immigration et l'attrait du Canada pour les immigrants très instruits et compétents devraient servir d'avantage concurrentiel, surtout vis-à-vis des États-Unis.

Enfin, le Groupe d'étude a compris que la politique canadienne sur l'immigration avait des incidences sur l'attrait du Canada pour les investisseurs et, surtout, comme lieu où établir des sièges sociaux d'entreprises et de divisions. La politique canadienne

devrait faciliter les échanges au niveau de la gestion pour donner aux Canadiens une expérience mondiale et permettre de diffuser les capacités internationales, ainsi qu'empêcher que les longues procédures restrictives en matière d'immigration ne deviennent une entrave à l'autorisation rapide de détachement pluriannuel d'étrangers vers des installations canadiennes. Dans de tels cas, il faudrait aussi tenir compte de la situation professionnelle du conjoint et des enfants accompagnant ce travailleur.

### AVANTAGE DE L'IMMIGRATION

**En juillet 2007, Microsoft a annoncé l'ouverture d'un nouveau centre de développement de Microsoft Canada dans la région de Vancouver. Le choix de cet emplacement [TRADUCTION] « permettra à la société de recruter et de garder des employés très compétents qui sont touchés par des difficultés à immigrer aux États-Unis et d'attirer la prochaine génération de meneurs parmi les concepteurs de logiciels de tous les coins de la planète ».**<sup>20</sup>

---

## Recommandations du Groupe d'étude :

30. Les réformes apportées au système d'immigration canadien devraient mettre l'accent sur l'immigration en tant qu'outil économique servant à répondre aux besoins du marché du travail canadien, le système devenant plus sélectif et attentif aux pénuries de main-d'œuvre dans tous les domaines de compétence.
  31. Le système d'immigration canadien devrait élaborer des normes de services reliées aux demandes de visas faites par les étudiants et les travailleurs étrangers temporaires, et être mieux adapté aux besoins des employeurs du secteur privé et des étudiants en accélérant le traitement des demandes et en donnant plus de précisions concernant le temps requis pour traiter les demandes.
  32. Pour veiller à ce que le Canada attire et garde les meilleurs talents à l'échelle internationale, et réponde plus rapidement aux besoins des employeurs du secteur privé, le système d'immigration canadien devrait accélérer le traitement des demandes de résidence permanente en vertu de la « catégorie de l'expérience canadienne » pour les travailleurs étrangers temporaires qualifiés et les étudiants étrangers ayant des titres de compétence et de l'expérience de travail canadiens.
- 

## Sièges sociaux et villes

### Sièges sociaux

Le siège social d'une entreprise est son « cerveau ». C'est l'endroit où est élaborée la stratégie et où sont prises les autres décisions clés par son principal personnel de gestion. Les très grandes multinationales qui œuvrent dans plus d'un secteur d'activité créeront parfois un siège social de division chargé de certaines responsabilités pour une activité ou une région donnée, selon des paramètres établis par le siège social de l'entreprise. Lorsqu'une entreprise en achète une autre, le siège social de l'acheteur devient invariablement celui de l'entreprise absorbée.

Bien que les sièges sociaux canadiens tendent à être de petite taille, comptant en moyenne moins de 50 employés<sup>21</sup>, ils sont une source importante d'emplois hautement spécialisés et très bien rémunérés. En 2005, les salaires moyens dans les sièges sociaux au Canada étaient de 74 900 \$, bien au-delà du salaire canadien moyen de 37 800 \$<sup>22</sup>. Outre leurs incidences directes sur l'emploi, les sièges sociaux apportent une contribution indirecte importante dans la collectivité en attirant des services commerciaux à valeur ajoutée – services juridiques, comptables, de consultation, de technologie de l'information, de marketing et de publicité. Les collectivités où sont situés des sièges sociaux

profitent aussi d'activités philanthropiques. Celles-ci comprennent les œuvres de bienfaisance, le soutien à des activités communautaires précises et les initiatives visant à encourager le bénévolat par la haute direction et les employés, qui jouent souvent des rôles de premier plan dans de tels organismes.

Compte tenu des avantages évidents de la présence d'un siège social, la multiplication des fusions et acquisitions au cours des dernières années et la perte ou la diminution conséquente des responsabilités de siège social des entreprises achetées ont entraîné un malaise au sujet des incidences sur le Canada et les principales villes qui accueillent des sièges sociaux : Toronto, Calgary, Montréal et Vancouver. Les chiffres révèlent que, bien que Calgary voie le nombre de ses sièges sociaux augmenter, et que Montréal et Vancouver les voient diminuer, dans l'ensemble, le Canada ne perd pas de sièges sociaux<sup>23</sup>. Cette analyse et l'absence de recherche qui quantifierait la valeur des sièges sociaux ont amené certains à conclure que la politique officielle n'avait pas besoin de s'inquiéter des incidences de la perte ou de la diminution des responsabilités de sièges sociaux à la suite de la vente d'importantes entreprises canadiennes. Bien que nous ne contestions pas ces chiffres, nous ne souscrivons pas à cette opinion. Notre expérience nous permet de conclure que les sièges sociaux d'importantes entreprises privées et de sociétés ouvertes accordent de façon disproportionnée les avantages qu'un siège social procure à la ville et au pays qui l'accueille. Si une entreprise canadienne est achetée par une autre entreprise canadienne, le Canada perd un siège social, mais obtient une entreprise plus forte. Si l'acheteur est une entité étrangère, le Canada perd un siège social et une entreprise.

Pour que le Canada continue de profiter de la présence d'un siège social, il se doit d'avoir des politiques officielles qui soutiennent et encouragent la croissance des grandes multinationales établies au pays (dont les sièges sociaux vont remplacer ceux d'entreprises qui sont achetées par des entités étrangères). Le Canada doit aussi veiller à ce que ses grandes villes possèdent les caractéristiques qui les rendront attrayantes aux yeux des bureaux de division des grandes multinationales non canadiennes. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement<sup>24</sup> énumère huit éléments qui entrent en ligne de compte lors du choix de l'emplacement du siège social d'une grande multinationale : excellente accessibilité internationale, main-d'œuvre qualifiée et notamment multilingue, qualité de vie élevée pour attirer le personnel international, faible imposition des sociétés et des particuliers, excellente infrastructure dans le domaine des technologies de l'information et des communications, très bons services d'appui aux entreprises, risque faible, et proximité de la clientèle. L'étude met surtout l'accent sur l'importance d'une main-d'œuvre qualifiée.

Si les recommandations contenues dans le présent rapport sont prises en considération et mises en œuvre, elles amélioreront la compétitivité du Canada en tant que destination privilégiée pour le capital et le talent et favoriseront l'émergence de multinationales établies au Canada. Ainsi, elles rehausseront la quantité et la qualité des sièges sociaux au Canada, et les bénéfices en reviendront aux Canadiens.

## Villes

Dans l'ouvrage *The Rise of the Creative Class*, Richard Florida soutient que les villes prospères attirent les créateurs en offrant divers débouchés d'emplois et attraits sociaux et culturels. Les créateurs sont : [TRADUCTION] « un segment de la main-d'œuvre en pleine croissance, très instruit et très bien rémunéré qui influe de plus en plus sur plus les bénéfices des sociétés et la croissance économique<sup>25</sup>. La croissance soutenue et la prospérité des villes canadiennes reposent sur leur capacité à attirer et à garder les meilleurs et les plus brillants.

Le Canada confirme bien l'hypothèse de Richard Florida. Plus de 80 % des Canadiens vivent dans des zones urbaines articulées autour de Toronto, de Montréal, de Vancouver, d'Ottawa-Gatineau, d'Edmonton et de Calgary<sup>26</sup>. Et le Canada continuera à s'urbaniser.

Les principaux centres urbains canadiens sont donc les endroits où le talent s'installe. Ils attirent les Canadiens les plus instruits ainsi que les talents étrangers, car ils sont les principales portes d'entrée pour les nouveaux immigrants. Ceux-ci s'installent dans les grandes villes pour y trouver des emplois. En fait, 97 % des immigrants récents se sont établis dans les centres urbains – un bon 69 % à Toronto, à Montréal et à Vancouver<sup>27</sup>. Ils amènent une nouvelle diversité culturelle et linguistique au pays et des réseaux qui ont des ramifications mondiales. En bref, les villes canadiennes possèdent la masse critique de talents et de capacité de production, sous-tendent l'innovation, attirent les investissements et créent les emplois. Il n'est donc pas surprenant que les entreprises canadiennes les plus grandes et les plus concurrentielles soient établies dans les six plus grands centres urbains. De fait, c'est dans ces six centres urbains que se retrouvent 62 % de tous les sièges sociaux établis au Canada<sup>28</sup>.

Nous avons conclu que ces vastes et dynamiques centres urbains revêtaient une importance nationale, dont l'influence dépasse une région ou une province, de la même façon que le chemin de fer connaissait une importance nationale durant les années 1800. Les plus grands centres urbains sont appelés à jouer un rôle pour assurer la prospérité future du Canada, rôle qui va au-delà de leurs frontières municipales et provinciales.

Les villes canadiennes continuent de recourir surtout aux taxes foncières et aux frais d'utilisation pour financer leurs services municipaux. Aux États-Unis, toutes les villes prélèvent une taxe de vente spéciale sous une forme ou une autre. À titre d'exemple, les villes d'Atlanta, de Chicago et de Détroit ont une taxe sur l'alcool et les boissons, tandis que Chicago en a une sur le tabac<sup>29</sup>. Plusieurs villes font appel aux frais d'utilisation, au recouvrement des coûts et aux partenariats public-privé pour trouver des fonds. La plupart des villes dans d'autres pays membres de l'OCDE ont une assiette fiscale plus élargie et sûre que celle des villes canadiennes<sup>30</sup>.

Outre les coûts liés à une population grandissante, les centres urbains doivent entretenir et bâtir de nouvelles infrastructures et intégrer les immigrants. Comme le Conference Board du Canada l'a conclu : [TRADUCTION] « L'infrastructure des grandes villes canadiennes ne suit pas le rythme des besoins des entreprises de fabrication et de services dont l'avantage concurrentiel est relié à la présence d'un réseau moderne, accessible et fiable de routes, de chemins de fer et de transport aérien<sup>31</sup>. » On estime que le coût associé à la réfection ou au remplacement d'infrastructures municipales (transport en commun, routes, autoroutes, ponts et réseau d'aqueduc) pour satisfaire aux exigences actuelles se situe entre 50 et 125 milliards de dollars<sup>32</sup>.

Au cours des dernières années, les gouvernements ont commencé à discuter de ces problèmes de financement. En 2007, le gouvernement fédéral a lancé Chantiers Canada, un plan de sept ans évalué à 33 milliards de dollars; une partie des fonds est destinée aux municipalités, notamment par le remboursement de la TPS et le Fonds de la taxe sur l'essence<sup>33</sup>. Il y a aussi de nouveaux investissements de taille de la part du Québec, de l'Ontario et d'autres provinces.

Au cours des consultations menées par le Groupe d'étude et dans les mémoires reçus, on a reconnu que le bon fonctionnement des grands centres urbains était un avantage pour le Canada. On a également reconnu que la hiérarchie des responsabilités, des programmes et services ainsi que les sources de revenus au Canada étaient décalées par rapport aux centres urbains. Bien que les gouvernements fédéral et provinciaux contrôlent les principaux leviers permettant d'augmenter les revenus, les dirigeants municipaux sont chargés d'administrer les centres urbains tout en ayant un accès inadéquat à des revenus sûrs. Cela entraîne une piètre gouvernance et une qualité de vie en perte de vitesse dans les centres urbains, et a des répercussions négatives sur la compétitivité du Canada.

Les gouvernements devraient établir une assiette du revenu plus appropriée, stable et diversifiée pour soutenir les centres urbains canadiens. Les municipalités canadiennes, surtout celles qui forment les plus vastes régions urbaines, doivent être perçues comme des partenaires clés qui gèrent le programme de compétitivité canadienne, et se voir confier les outils pour attirer les entreprises, les investissements et les talents nécessaires à la croissance soutenue de l'économie canadienne.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

- 33. Étant donné l'importance nationale des grands centres urbains canadiens, le gouvernement fédéral devrait montrer la voie à suivre pour régler les principaux enjeux urbains, surtout ceux touchant les infrastructures, l'immigration ainsi que l'enseignement supérieur et la formation.**
  - 34. Pour traiter des enjeux urbains, les municipalités devraient disposer d'une source de revenus plus stable, sûre et croissante. Notamment, les gouvernements provinciaux devraient évaluer la faisabilité de permettre à toute municipalité d'imposer une taxe sur la valeur ajoutée de 1 % dans sa compétence, harmonisée à la taxe sur les produits et services, qui serait perçue par l'Agence du revenu du Canada (ou Revenu Québec) au nom de la municipalité.**
  - 35. Pour traiter ces enjeux, les municipalités qui ne l'ont pas encore fait devraient faire un plus grand usage des mécanismes de financement, comme les frais d'utilisation, le recouvrement des coûts, le financement par emprunt et les partenariats public-privé.**
- 

## Favoriser l'essor des entreprises

Les entrepreneurs sont des personnes qui cernent les débouchés économiques et en tirent parti. Ils innovent, prennent des risques et élaborent de nouveaux produits et services. Ils sont responsables de la création et de la croissance des entreprises ainsi que de l'expansion économique dans son ensemble.

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment une partie importante de l'économie canadienne. Au sein d'une économie mondiale dynamique, caractérisée par les forces de la destruction créatrice, les PME ayant la volonté et la capacité de croître sont un élément clef de la prospérité future du pays.

Au Canada, les PME représentent plus de 99 % de toutes les entreprises, emploient 48 % de toute la main-d'œuvre du secteur privé et créent plus de 30 % de tous les nouveaux emplois<sup>34</sup>. Une étude estime que 22 % du produit intérieur brut pourrait être attribué aux entreprises ayant moins de 50 employés<sup>35</sup>. Bien que les PME soient définies comme les entreprises ayant 500 employés ou moins, la plupart des PME canadiennes ont moins de 4 employés<sup>36</sup>.

La naissance et la mort des petites entreprises affectent la croissance de la productivité. Parmi les nouvelles entreprises, seules quelques-unes vont survivre et croître. Un plus petit nombre encore ont le potentiel de devenir des entreprises performantes qui façonneront l'innovation et deviendront de grandes entreprises canadiennes.

La survie est la principale préoccupation des PME : seulement 54 % des entreprises ayant moins de 99 employés survivent durant 2 ans, et près de 20 % sont en activité durant 10 ans<sup>37</sup>. Parallèlement, ce ne sont pas toutes les entreprises qui souhaitent croître. Un sondage mené par la Banque de développement du Canada confirme que ce ne sont pas tous les propriétaires qui veulent que leur entreprise prenne de l'expansion<sup>38</sup>.

Aucune grande politique fédérale concernant les PME ou les entrepreneurs n'est présentement en place, à l'exception de la déclaration de 1994, *Pour l'essor de la petite entreprise*<sup>39</sup>. Au niveau fédéral, le gouvernement offre un soutien aux PME par le biais d'au moins 13 ministères différents. Plusieurs autres programmes et services sont offerts par les gouvernements provinciaux. Ainsi, certaines entreprises ont éprouvé des difficultés à déterminer les programmes qui répondent à leurs besoins particuliers et à y accéder, même si ces programmes existent.

La clef du succès peut varier, mais nos consultations et les mémoires soumis ont souligné l'importance cruciale d'avoir accès au financement. La principale lacune nommée était la disponibilité du capital de risque à l'étape des investissements providentiels et aux étapes ultérieures du développement.

Le budget de 2008 a alloué 75 millions de dollars à la Banque de développement du Canada pour soutenir la création d'un nouveau fonds privé de capital de risque<sup>40</sup>. Plusieurs provinces ont également pris des engagements semblables, notamment l'Equity Capital Program de la Colombie-Britannique et le Fonds ontarien de capital-risque. Le Groupe d'étude a noté que les gouvernements reconnaissaient cette question. Toutefois, selon lui, les investisseurs qui risquent leur propre capital devraient prendre des décisions quant à l'affectation des fonds propres, puisque ce sont les forces du marché qui vont le mieux déterminer la réussite. Le gouvernement a pour rôle d'améliorer le rendement jusqu'au niveau nécessaire pour attirer suffisamment de fonds vers cette activité, au moyen entre autres du régime fiscal.



---

### Recommandations du Groupe d'étude :

36. Les politiques fédérales et provinciales sur les petites et moyennes entreprises devraient être axées sur celles qui démontrent une volonté et une capacité de croître pour devenir de grandes entreprises. Les politiques et programmes sur les petites et moyennes entreprises devraient faire l'objet d'examens périodiques pour évaluer et mesurer si cet objectif est atteint.
  37. Les ministres des Finances et de l'Industrie devraient préparer et publier, d'ici juin 2009, un rapport public sur les options, y compris les mesures incitatives fiscales, pour augmenter l'offre de capital-risque privé, surtout à l'étape des investissements providentiels et à celle des investissements aux étapes ultérieures du développement.
- 

## Renforcer le rôle des administrateurs dans les fusions et les acquisitions

Les détails des cadres de réglementation et des cadres juridiques qui régissent l'exercice par les administrateurs de leurs obligations fiduciaires, revêtent un intérêt professionnel limité. Toutefois, le marché de la prise de contrôle touche non seulement les actionnaires publics, mais aussi les possibilités de carrière et les avantages pour la collectivité qui sont associés aux grandes entreprises canadiennes cotées en bourse et à leurs sièges sociaux. C'est pour cela que le débat sur les pertes d'entreprises est d'une grande importance pour les Canadiens.

Le Groupe d'étude a reçu plusieurs mémoires qui soutenaient qu'un facteur important contribuait au déséquilibre perçu entre l'acquisition d'entreprises canadiennes par des étrangers et l'acquisition d'entreprises étrangères par des Canadiens. Ce facteur est le peu d'outils à la disposition des administrateurs de sociétés ouvertes canadiennes lorsque ces derniers s'acquittent de leurs obligations fiduciaires à l'égard d'une proposition d'achat, par rapport aux administrateurs de sociétés ouvertes américaines.

Durant l'examen de cette question, le Groupe d'étude a demandé l'avis d'avocats et de banquiers en placement possédant une vaste expérience acquise des deux côtés de la frontière. Le poste d'administrateur d'une société canadienne constituée en vertu d'une loi fédérale a été comparé à celui d'un administrateur d'une société américaine constituée dans l'État du Delaware, en supposant qu'ils sont des compétences-repères pour des sociétés ouvertes de chaque pays. Nous avons demandé comment des différences entre les cadres juridiques et les cadres de réglementation touchant les responsabilités des administrateurs pouvaient

avoir des incidences sur leur marge de manœuvre. Cela a nécessité une étude des lois pertinentes sur les sociétés et sur les valeurs mobilières et des mécanismes d'exécution connexes, ainsi que des rôles joués par les tribunaux et les autorités de réglementation des valeurs mobilières.

À quelques rares exceptions près, les obligations des administrateurs imposées par les lois sur les sociétés ne donnent pas lieu à des différences matérielles sur le plan des responsabilités ou des gestes d'administrateurs d'entreprises canadiennes, par rapport à ceux du Delaware, lorsque ces derniers prennent la décision de vendre une société à la suite d'une proposition d'achat spontanée. Les lois pertinentes stipulent que les administrateurs d'entreprises canadiennes ont des obligations fiduciaires face à leur « société », tandis que ceux du Delaware en ont envers les actionnaires. Toutefois, lorsque le choix entre vendre l'entreprise ou garder son autonomie pour mener à bien le plan d'affaires de la société a des incidences économiques seulement sur la valeur des investissements des actionnaires, cette différence d'interprétation n'a plus aucune valeur. Dès qu'une société est « en jeu », les administrateurs des deux côtés de la frontière sont tenus de maximiser la valeur de la société. Toutefois, si la décision a une incidence économique sur la valeur des investissements d'autres intervenants, tels que des créiteurs, sur le plan fiduciaire, les administrateurs du Delaware peuvent uniquement tenir compte des intérêts des actionnaires pour maximiser la valeur de la société par une vente, tandis que les administrateurs canadiens doivent tenir compte aussi de ces autres intérêts<sup>41</sup>.

Les règles boursières des deux pays ont peu d'incidences sur la réponse faite par un administrateur à un projet d'achat. En fait, la politique sur la bourse de Toronto (le Groupe d'étude a été informé que cette politique faisait l'objet d'un examen) concernant l'émission d'actions pour faciliter les acquisitions sans l'autorisation des actionnaires représente un avantage important pour les entreprises canadiennes qui veulent effectuer des acquisitions.

La principale différence réglementaire concernant la marge de manœuvre dont disposent les administrateurs se situe au niveau du plus grand rôle joué par les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières pour assurer une protection contre les prises de contrôle. Aux États-Unis, l'organisme de réglementation des valeurs mobilières, la U.S. Securities and Exchange Commission, joue un rôle très restreint à cet égard. Au Canada, les politiques adoptées par les organismes de réglementation provinciaux et leur rôle actif pour les appliquer leur donnent plus de poids. Cela découle de la façon dont les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières réagissent à des tactiques défensives et, surtout, aux régimes de protection des droits des actionnaires (« pilules empoisonnées »).

À l'encontre de la U.S. Securities and Exchange Commission, qui confie aux tribunaux américains la réglementation de décisions importantes prises par les administrateurs, les organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières sont disposés à surveiller attentivement l'exercice, par les administrateurs, des obligations fiduciaires de ces derniers avec des projets de prise de contrôle. La politique en place se retrouve dans l'Instruction nationale 62-202 (Les mesures de défense contre une offre publique d'achat). Elle relègue essentiellement les administrateurs d'une société qui reçoit un projet d'achat à un rôle de commissaire-priseur. Dans le même ordre d'idée, les organismes de réglementation des valeurs mobilières canadiennes appliquent la politique bien établie d'exiger, dans la plupart des cas, la fin des « pilules empoisonnées » dans les 40 à 70 jours suivant la date d'une offre d'achat. Les acheteurs y sont habitués. Ce délai assez court, le résultat prévisible et la position de principe ne donnent aucune marge de manœuvre à un conseil d'administration qui veut négocier avec un acheteur potentiel.

Le rôle des organismes de réglementation des valeurs mobilières canadiens s'est précisé il y a environ 20 ans, dans un marché sans fonds spéculatifs et dont les actionnaires institutionnels étaient en majorité des actionnaires passifs. La gouvernance d'entreprise et l'accent placé sur le comportement des administrateurs et des cadres étaient aussi très différents à cette époque. L'organisme de réglementation comblait un vide laissé par des tribunaux canadiens respectueux (qui leur référaient des cas). Depuis lors, les tribunaux ont montré leur volonté et leur capacité de traiter rapidement les obligations des administrateurs, et les normes de gouvernance des entreprises se sont améliorées à la suite de pressions des investisseurs et du scandale « Enron ». Les actionnaires institutionnels d'aujourd'hui veillent sur leurs intérêts et les protègent d'une façon plus marquée que lorsque ces politiques et pratiques ont été élaborées.

En fait, le résultat des projets d'acquisition ouverts, qu'ils soient hostiles ou non, est établi aujourd'hui par un marché efficient dans lequel les actionnaires d'une entreprise ciblée peuvent vendre immédiatement dans un marché instable, et le font souvent. Cela leur permet de monnayer la proposition à bon prix avant même que le conseil d'administration ne se soit prononcé à son sujet. Toute action qui passe entre les mains de ces arbitragistes constitue un vote en faveur de la proposition et augmente les chances que l'entreprise ciblée soit vendue. Toutefois, les outils dont disposent les administrateurs peuvent influencer sur le prix et, rarement, mener à un écart de prix irréconciliable qui cause l'échec de la proposition. Le Groupe d'étude conclut que le marché des prises de contrôle d'entreprises est mûr et que, de ce fait, il ne requiert plus que l'organisme de réglementation « donne plus de poids » pour qu'un résultat concurrentiel soit atteint.

Le Groupe d'étude conclut que le nouveau climat mondial au sein duquel se déroulent les fusions et acquisitions nécessite que le Canada mette à jour son cadre de réglementation pour mettre les administrateurs des entreprises canadiennes sur un pied d'égalité avec leurs homologues du Delaware. Les changements à apporter sont clairs.

L'Ontario est généralement reconnu comme étant la première compétence dans le domaine de la réglementation des valeurs mobilières lors de fusions et acquisitions. Cela est dû au fait qu'un plus grand nombre de sièges sociaux de sociétés ouvertes sont situées à Toronto que dans toute autre ville, et que c'est l'emplacement du siège social qui détermine quelle sera la commission provinciale des valeurs mobilières chargée des questions de fusion et d'acquisition.

---

### **Recommandations du Groupe d'étude :**

- 38. Les commissions des valeurs mobilières devraient abroger l'Instruction nationale 62-202 (Les mesures de défense contre une offre publique d'achat).**
  - 39. Les commissions des valeurs mobilières devraient cesser de réglementer le comportement des conseils d'administration en ce qui a trait aux régimes de protection des droits des actionnaires (« pilules empoisonnées »).**
  - 40. Les tribunaux devraient surveiller étroitement les obligations des administrateurs pour ce qui est des questions touchant les fusions et les acquisitions.**
  - 41. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario devrait être un chef de file parmi les Autorités canadiennes en valeurs mobilières en apportant les changements décrits ci-dessus et prendre les devants si aucun geste collectif n'est posé avant la fin de 2008.**
-

## L'union économique canadienne

L'une des caractéristiques qui définit le Canada est la diversité régionale, laquelle se reflète dans le régime fédéral du pays qui permet aux provinces et aux municipalités d'élaborer leurs propres politiques selon leurs priorités locales.

La répartition du pouvoir au sein de la constitution canadienne s'est faite en tenant compte d'une économie agraire où la distance sur laquelle les biens étaient acheminés et la vitesse à laquelle ils étaient acheminés étaient déterminées par la capacité de la locomotive à vapeur. Or, ce cadre de réglementation n'a pas évolué pour garder le rythme d'une économie canadienne en pleine transformation. Il en est résulté un désalignement entre la provenance des recettes et la responsabilité des programmes. En outre, sur le plan de la compétitivité du Canada, le pouvoir et les responsabilités ne vont pas de pair avec les défis nationaux que posent une économie mondiale fondée sur le savoir.

Les obstacles intérieurs à la libre circulation des biens, services et personnes font grimper les coûts et affaiblissent la compétitivité du Canada au chapitre des talents et des capitaux, en raison de la complexité et de la fragmentation du marché qui en résultent. Le marché canadien est petit et, comme l'a conclu avec justesse une étude menée par SECOR, [TRADUCTION] « la fragmentation du pays rend la taille d'une petite économie encore plus petite, et se traduit par une perte de débouchés commerciaux et des coûts additionnels pour les joueurs nationaux »<sup>42</sup>.

Les mémoires reçus par le Groupe d'étude et les recherches commandées par ce dernier ont clairement indiqué que le blâme de n'avoir pas fait progresser assez rapidement le système canadien de gouvernance pouvait être porté par tous les ordres de gouvernement et par les tribunaux. Bien qu'il soit difficile de chiffrer de façon crédible ce problème, le Groupe d'étude a conclu que les incidences négatives justifiaient que des gestes importants et immédiats soient posés.

Les gouvernements fédéral et provinciaux doivent mieux collaborer pour que le Canada atteigne ses objectifs en matière de compétitivité. Les tribunaux doivent tenir compte des réalités contemporaines lorsqu'ils définissent les pouvoirs des divers ordres de gouvernement en vertu des ententes constitutionnelles actuelles. Il y va de l'intérêt national que les divers ordres de gouvernement coopèrent sur cette question. Puisqu'il s'agit d'une question d'intérêt national, le Groupe d'étude demande au gouvernement fédéral de faire preuve de leadership en prenant les devants et en employant tous les outils juridiques et financiers à sa disposition. Il est heureux de constater que le gouvernement, dans le dernier discours du Trône, a donné un signal favorable en la matière.

## OBSTACLES INTERPROVINCIAUX

N'importe qui peut être comptable au Canada, mais n'importe quel comptable ne peut approuver des états financiers. Puisque les provinces réglementent les services d'experts-comptables, c'est l'ordre professionnel reconnu dans une province qui peut faire des vérifications externes. Des groupes formés en vertu de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) en 2001 et en 2005 ont constaté que les règlements de l'Ontario et du Québec allaient à l'encontre de l'ACI et nuisaient au commerce intérieur et à la mobilité de la main-d'œuvre. Néanmoins, seuls quelques progrès ont été enregistrés puisque le processus de résolution des différends n'a pas de mécanismes pour veiller à ce que les règlements soient mis en œuvre<sup>44</sup>.

Pour illustrer le problème, nous discutons ci-dessous de trois cas, choisis parmi les nombreux qui ont été portés à notre attention dans les mémoires et durant les consultations.

## Entente sur le commerce intérieur

En 1994, les gouvernements fédéral et provinciaux ont ratifié l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). Cet accord avait pour but de réduire ou d'abolir les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des investissements au Canada et de mettre en place un marché national ouvert, efficace et stable<sup>43</sup>. Durant les 14 années qui ont suivi son entrée en vigueur, les progrès ont été beaucoup trop lents.

L'ACI comporte plusieurs lacunes. Sa portée est limitée à des secteurs précis, et son mécanisme

de règlement des différends est inefficace et lent; il ne réagit pas au secteur privé et dépend entièrement de la persuasion et de la bonne foi. Les gouvernements semblent vouloir renforcer l'ACI, mais jusqu'à présent il y a eu plus de suggestions que de mesures concrètes.

L'entente bilatérale négociée par la Colombie-Britannique et l'Alberta dans le cadre du Trade, Investment and Labour Mobility Agreement est prometteuse, mais ne couvre que ces deux provinces et ses incidences ne sont pas encore connues. Des discussions en cours entre l'Ontario et le Québec pourraient aussi donner des résultats, mais un effort national est clairement plus souhaitable.

D'autres fédérations ont trouvé des solutions. L'Australie, une fédération qui ressemble au Canada, a promulgué le *Mutual Recognition (Commonwealth) Act 1992*. En bref, cette loi dit que des biens produits dans un État, qui peuvent y être légalement vendus, peuvent aussi être légalement vendus dans les autres États. L'Australie a aussi pris des mesures pour que des titres de compétences professionnelles soient reconnus dans tous les États. L'Union européenne, qui dispose d'une politique sur le marché commun basée sur la libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux, a accompli de nombreux progrès<sup>45</sup>.

Le 1<sup>er</sup> avril 2008, une coalition nationale regroupant 10 associations commerciales, industrielles et professionnelles a pressé les gouvernements fédéral et provinciaux de coopérer pour trouver des façons de renforcer l'union économique. La coalition a recommandé qu'Ottawa prenne les devants pour améliorer le commerce à l'échelle du Canada en adoptant par législation une série de principes sur l'ouverture du commerce et en formant un tribunal sur le commerce intérieur pour veiller à ce que toutes les parties respectent ces principes :

*Partout au pays, les gouvernements se rendent compte que les obstacles au commerce intérieur nuisent aux consommateurs, découragent les investisseurs et portent atteinte à la réputation d'endroit de choix pour les affaires dont jouit le Canada à l'échelle internationale, affirme la coalition. Il est temps d'adopter une nouvelle approche vigoureuse qui renforcera l'union économique et accroîtra la prospérité et la compétitivité du Canada<sup>46</sup>.*

Le Groupe d'étude se rallie à ce point de vue.

Il encourage tout particulièrement le Forum des ministres du marché du travail à atteindre son objectif de permettre à tout travailleur ayant les compétences voulues pour exercer un emploi dans une région du pays à avoir accès aux débouchés se rattachant à cet emploi dans les autres provinces et territoires d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2009, soit l'échéancier adopté en vertu de l'ACI<sup>47</sup>. D'autres obstacles à la circulation interprovinciale des biens et services pourraient tirer avantage d'un objectif et d'un échéancier similaires.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

42. **Le gouvernement fédéral devrait faire preuve de leadership pour ce qui est d'abolir tous les obstacles intérieurs entre les provinces et les territoires qui empêchent la libre circulation des biens, des services et des personnes d'ici juin 2011.**
43. **Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient établir d'ici juin 2009 un plan de travail pour atteindre cet objectif et soumettre des rapports d'étape tous les six mois.**

---

### Réglementation nationale des valeurs mobilières

Le Canada est le seul pays membre de l'OCDE qui n'a pas adopté une démarche nationale intégrée pour réglementer les valeurs mobilières. Malgré les efforts d'harmonisation passés et actuels, 13 organismes de réglementation interprètent chacun à leur façon 13 ensembles différents de lois et appliquent 13 ensembles de tarifs<sup>48</sup>. L'inefficacité est flagrante.

Le Canada profiterait grandement d'une réglementation simplifiée. Le Fonds monétaire international a déclaré plus tôt cette année qu'une réglementation sur les valeurs mobilières plus simple permettrait au Canada de réagir plus rapidement à des événements locaux ou mondiaux, de réduire les coûts pour les participants au marché, d'éliminer les pratiques inefficaces résultant du pouvoir restreint des provinces et d'aider à simplifier la collaboration avec les autres organismes de réglementation<sup>49</sup>.

Le Groupe d'étude est heureux de constater l'attention continue portée à la réglementation des valeurs mobilières au Canada. En février 2008, le gouvernement fédéral a chargé un groupe d'experts, présidé par Tom Hockin, de fournir des conseils et des recommandations d'ici la fin de l'année sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Nous sommes très heureux de constater qu'un groupe d'experts se soit vu confier la tâche d'examiner comment la réglementation canadienne pourrait diminuer les obstacles à la circulation transfrontalière de capitaux<sup>50</sup>.

---

### Recommandation du Groupe d'étude :

**44. Le gouvernement fédéral devrait faire preuve de leadership en ce qui concerne la réglementation nationale des valeurs mobilières et régler cette question rapidement.**

---

### Évaluation environnementale

Les Canadiens accordent beaucoup d'importance à un environnement sain et durable pour les générations actuelles et futures. La gestion responsable de l'environnement demeurera importante pour leur qualité de vie et la compétitivité de leur économie.

À l'échelon fédéral, l'évaluation environnementale est faite par les ministères, les organismes, les conseils, les commissions et les sociétés d'État. L'Agence canadienne d'évaluation environnementale, qui relève du ministre de l'Environnement, coordonne, conseille et donne des directives stratégiques. En 2005, le gouvernement fédéral a émis une directive du Cabinet à tous les ministères, annonçant qu'il procéderait à des évaluations environnementales en vertu de la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale* en accordant la priorité à la réalisation d'évaluations environnementales de grande qualité de façon prévisible, certaine et opportune<sup>51</sup>.

Le Groupe d'étude a appris que la certitude, la rapidité d'intervention et la diminution du recoupement entre les processus d'évaluation environnementale



fédéraux et provinciaux étaient des éléments essentiels. Souvent un projet important sera assujéti à la fois à une évaluation environnementale provinciale et à une évaluation fédérale. Les difficultés viennent de calendriers différents et du recoupement possible des efforts, ce qui touche directement les grandes décisions d'investissement. Les évaluations les plus complexes, y compris les projets d'exploitation des ressources naturelles à grande échelle, ont pris beaucoup de temps, souvent jusqu'à plusieurs années à l'échelon fédéral.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique possède un bon modèle de calendrier pour les étapes clés du processus. Une fois une demande complète acceptée, il s'engage à terminer l'examen, à préparer le rapport d'évaluation et à transmettre la demande aux ministres pour obtenir une décision sur l'attribution d'un certificat d'évaluation environnementale dans un délai de 180 jours. Les ministres sont ensuite obligés de rendre une décision dans les 45 jours<sup>52</sup>.

Le Bureau de gestion des grands projets a pour but d'apporter plus de surveillance, de transparence et de prévisibilité à l'égard de l'examen des grands projets de ressources naturelles, y compris le développement et la reddition de comptes sur les ententes et les échéanciers relatifs à un projet soumis à un examen réglementaire<sup>53</sup>. Il est trop tôt pour en évaluer les incidences.

L'Agence canadienne d'évaluation environnementale assume de nouvelles responsabilités concernant la gestion de grands projets de ressources naturelles. Cependant, pour traiter plusieurs des enjeux sous-jacents liés à la reddition de comptes diffuse, en vertu de l'actuelle *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*, il faudra apporter des modifications législatives. Le Parlement devra revoir la Loi en 2010, et les questions de reddition de comptes, de coopération et de respect des délais devraient être étudiées. Le Groupe d'étude croit que le gouvernement fédéral devrait s'engager à établir des délais raisonnables pour terminer ses évaluations environnementales et à respecter les délais de l'autorité provinciale concernée.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

45. **Le gouvernement fédéral devrait harmoniser davantage ses processus d'évaluation environnementale avec ceux des provinces.**
46. **À compter de janvier 2009, le gouvernement fédéral devrait respecter des délais qui ne sont pas plus longs que ceux établis par l'autorité provinciale concernée pour un projet assujéti à une évaluation et inclure ces délais dans l'examen national plus vaste requis d'ici 2010.**

## Liens économiques entre le Canada et les États-Unis

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est une réussite pour le Canada. Il est essentiel d'en conserver et d'en augmenter les retombées. La valeur des échanges de biens et de services entre le Canada et les États-Unis atteint plus de 1 million de dollars par minute, chaque jour de l'année. Dans le sillage de cet accord, le Canada a restructuré certains secteurs industriels pour mieux intégrer son économie à celle des États-Unis. Il doit faire tout son possible pour tirer profit de cet investissement en temps, en capital et en efforts, tout en reconnaissant qu'il s'agit là du débouché économique le plus important, et de loin, pour le Canada à court terme.

L'opinion courante voulant que plus de 70 % des échanges commerciaux du Canada soient conclus avec les États-Unis démentit le fait que l'économie canadienne est plus que jamais intégrée à celle de son voisin du Sud. Selon Stephen Blank, [TRADUCTION] « Ottawa et Washington parlent des relations commerciales bilatérales les plus importantes au monde. Mais en réalité, nous ne faisons pas vraiment des échanges entre nous, pas au sens traditionnel d'une entreprise indépendante qui envoie des produits finis à une autre. Nous produisons plutôt des biens ensemble<sup>54</sup>. »

Cela s'illustre parfaitement dans la façon dont les nouveaux modèles d'entreprise fonctionnent. À titre d'exemple, une automobile peut contenir des pièces qui ont traversé la frontière 18 fois avant que le produit final ne se retrouve parmi le lot de voitures, d'un côté ou de l'autre de la frontière. Le transport par camion de la marchandise sur laquelle repose ce commerce signifie qu'environ 13 millions de déplacements transfrontaliers se font par année<sup>55</sup>. La majorité de ce commerce se fait à l'intérieur même d'une entreprise; le reste correspond à des chaînes de valeur mondiales plutôt qu'à des exportations ou importations traditionnelles.

Depuis le 11 septembre 2001, la frontière canado-américaine s'est « alourdie », menaçant ainsi la rentabilité du modèle d'entreprise entièrement intégrée de l'ALENA. Le problème est que : [TRADUCTION] « pour les Américains, la frontière est une question de sécurité, tandis que pour les Canadiens, c'est une artère commerciale qui s'est bloquée<sup>56</sup> ». Le Conference Board du Canada a fait remarquer que le traitement de documents et les autres retards de procédure à la frontière signifiaient que la fabrication « juste à temps » (des intrants de la chaîne d'approvisionnement) risquait d'être remplacée par des entrepôts plus coûteux et

## LENTE HARMONISATION DES NORMES

[TRADUCTION] « ... la présence continue d'une frontière lourdement réglementée et de régimes de réglementation à la fois semblables et différents nuit encore à la capacité des entreprises et des personnes de tirer tous les bénéfices d'une intégration toujours plus complète ».\*

**Un marché unique pour l'automobile en Amérique du Nord se prépare depuis 1965. Toutefois, en 2008, ce processus n'est pas encore terminé.**

\* Source : Michael Hart, *Steer or Drift? Taking Charge of Canada-US Regulatory Convergence*, Institut C.D. Howe, commentaire n° 229, mars 2006.

inefficaces des deux côtés de la frontière, juste « au cas où il y aurait des problèmes »<sup>57</sup>. Puisque le marché américain est beaucoup plus important que le marché canadien, ces préoccupations jouent contre l'établissement au Canada d'activités commerciales qui desservent le marché nord-américain.

Le principal mécanisme pour trancher les questions liées à la frontière canado-américaine, le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP), a accompli trop peu de progrès pour améliorer les mouvements transfrontaliers. En réalité, le Canada risque d'être écarté à cause des préoccupations qu'ont les États-Unis à l'égard de leur voisin du Sud<sup>58</sup>. Le plus récent sommet du PSP confirme que peu de progrès est prévu dans

un délai raisonnable. Dans cette optique, le Groupe d'étude croit qu'il faut sans tarder intensifier les efforts bilatéraux avec les États-Unis, surtout pour faciliter le passage de biens, de services et de personnes à la frontière canado-américaine. Si nous devons choisir entre des efforts bilatéraux et trilatéraux, les premiers devraient être choisis. Une plus grande reconnaissance publique des avantages des relations commerciales canado-américaines aux États-Unis devrait aussi faire partie de cet effort.

Pour reconnaître la contribution essentielle du commerce canado-américain à la prospérité du Canada, une approche à deux volets est nécessaire. La priorité absolue et la plus pressante est de régler les impasses relatives à la logistique et à l'infrastructure matérielle aux frontières, en commençant par le poste frontalier de Windsor-Détroit (par où transitent 30 % de la totalité du commerce canado-américain<sup>59</sup>), et en s'occupant ensuite des autres postes frontaliers. Les chambres de commerce du Canada et des États-Unis ont réalisé une étude conjointe sur la réduction des coûts du passage à la frontière, qui propose un certain nombre de recommandations pour faciliter les expéditions transfrontalières et qui complémente nos recommandations plus générales<sup>60</sup>. Le gouvernement fédéral doit aussi prendre les devants pour améliorer l'infrastructure canadienne de transport, en commençant par la frontière.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

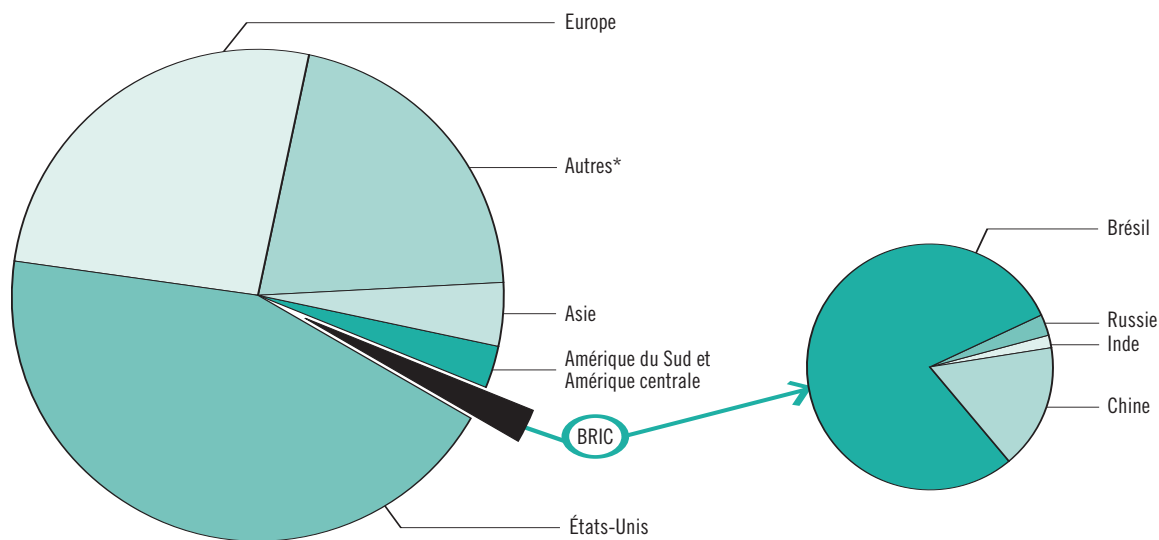
47. Sur le plan des échanges commerciaux, le Canada devrait se donner comme priorité absolue de résoudre l'alourdissement de la frontière canado-américaine et, pour ce faire, il devrait obtenir un engagement direct et bilatéral très fort des plus hautes instances politiques.
  48. Le Canada devrait créer un processus de passage de la frontière américaine plus homogène, s'attardant sur les priorités définies conjointement par la Chambre de commerce du Canada et celle des États-Unis dans leur rapport de février 2008, tout en tenant compte des besoins américains justifiés en matière de sécurité et du financement d'une infrastructure frontalière indispensable qui accélère le transit.
- 

## Commerce et investissement internationaux

Une grande partie de la richesse et du bien-être canadiens est directement imputable au succès remporté par le Canada en tant que nation commerçante. Le Canada se classe au 2<sup>e</sup> rang des pays du G7 en matière de commerce, et le total de ses échanges commerciaux représente 70 % du produit intérieur brut<sup>61</sup>. À l'augmentation de l'importance du commerce pour l'économie canadienne s'ajoute une augmentation des mouvements des investissements canadiens durant l'après-guerre. Même si le Canada a toujours été une importante destination pour les investissements étrangers directs, les investissements canadiens directs à l'étranger ont aussi augmenté à mesure que l'économie canadienne a mûri<sup>62</sup>.

Bien que les États-Unis soient le plus important partenaire commercial du Canada, de nouveaux modèles d'échanges commerciaux et des partenaires potentiels sont apparus – dans l'Union européenne, en Amérique du Sud, en Asie et dans les pays en pleine croissance du BRIC. Ces débouchés étant trop nombreux pour être attaqués de front, il faut établir des priorités.

Figure 11 – Répartition géographique des investissements canadiens directs à l'étranger, 2007



\*Caraïbes, Afrique, Océanie et Mexique.

Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-0051.

### Trop peu d'engagement sur les marchés mondiaux

Bien que les mouvements des investissements canadiens soient plus diversifiés que les mouvements des échanges commerciaux, trop peu d'entreprises canadiennes ont bien réussi à profiter des nouveaux débouchés économiques à l'extérieur des États-Unis ou des régions où le Canada entretient des relations commerciales de longue date. Pour être concurrentielles, les entreprises canadiennes doivent s'engager sur les marchés internationaux, investir astucieusement et mobiliser les compétences et les ressources qui ajoutent de la valeur et permettent de saisir les débouchés mondiaux. Le gouvernement a aussi son rôle à jouer. Tel que l'a fait remarquer Manufacturiers et exportateurs du Canada, les entreprises canadiennes : [TRADUCTION] « ont besoin d'un environnement d'affaires de classe mondiale pour être des concurrents de classe mondiale. Ainsi, elles ont besoin que les gouvernements adoptent une approche stratégique lors de l'élaboration de politiques officielles...<sup>63</sup> ».

Le Groupe d'étude a noté que le Canada avait récemment lancé une Stratégie commerciale mondiale. Cette stratégie comporte trois volets : renforcer la participation du Canada aux réseaux mondiaux d'investissement et d'innovation en commençant par l'Amérique du Nord, renouveler le programme canadien de négociations commerciales internationales et mieux brancher les entreprises canadiennes aux débouchés mondiaux en réalignant les services offerts aux entreprises<sup>64</sup>.

Toutefois, le Groupe d'étude a appris durant les consultations que, contrairement aux initiatives d'autres pays qui sont en concurrence pour obtenir des marchés au nom de leurs entreprises, la Stratégie commerciale mondiale avait un profil bas et était mal comprise, notamment par les entreprises canadiennes.

### Priorités et plans précis

Le Canada doit augmenter sa participation aux nouvelles relations commerciales et chercher des débouchés dans l'économie mondiale de façon plus dynamique, car sinon il risque d'être laissé pour compte. Étant donné qu'il y a peu d'espoir que la ronde de discussions commerciales multilatérales de Doha, sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce, soit couronnée de succès, il incombe aux gouvernements de porter leurs efforts sur des ententes bilatérales et régionales en vertu d'accords de libre-échange (ALE) et d'accords sur la protection des investissements étrangers (APIE).

Les ALE ont pour objectif d'améliorer l'accès régional ou bilatéral au marché, pour le commerce des biens et services. Ils apportent des avantages commerciaux en diminuant les tarifs et les obstacles non tarifaires discriminatoires dans des domaines tels que les normes ou les restrictions imposées au commerce des services. Ces accords ont proliféré partout dans le monde. Depuis 2001, les États-Unis ont conclu 15 ALE et l'Union européenne a agi de façon tout aussi dynamique. Toutefois, le Canada fait piètre figure à cet égard : malgré un programme de négociations bien chargé, il n'a signé que trois accords récemment (avec les pays de l'Association européenne de libre-échange, avec le Pérou et avec la Colombie).

L'une des raisons qui explique ces résultats médiocres est la difficulté à négocier avec certains secteurs de l'économie canadienne. Ainsi, le Groupe d'étude croit comprendre que des intérêts liés à la construction navale, aux textiles et vêtements et à l'agriculture se sont parfois fortement opposés à la conclusion d'accords commerciaux qui satisfont, plus globalement, aux objectifs de productivité et de compétitivité du Canada au pays. Cette situation a privé le Canada des avantages économiques que procure une plus grande concurrence.

Dans la mesure où le gouvernement assouplit ses restrictions sur les investissements, tant globalement que dans des secteurs particuliers, il sera mieux à même de négocier des accords sur le commerce et l'investissement qui répondent aux intérêts économiques du Canada.

Le Canada fait aussi piètre figure à l'égard de la ratification d'APIE ou de traités bilatéraux d'investissement. Ces accords et traités assurent une protection contre l'expropriation sans mesures compensatoires et contre d'autres injustices que subissent les investisseurs<sup>65</sup>. Le Canada n'a réussi à conclure qu'un seul nouvel accord (avec le Pérou) depuis 2001. Selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 600 traités bilatéraux d'investissement ont été ratifiés à l'échelle mondiale depuis 2001. Certains pays comme la Suisse, l'Allemagne et la Chine en ont ratifié chacun plus de 100.

Le Canada doit négocier et conclure plus d'ALE et d'APIE avec ses partenaires commerciaux, en commençant par les marchés qui sont les plus prometteurs au chapitre des flux d'échanges commerciaux et d'investissements. Pour les entreprises canadiennes, un plus grand nombre d'accords signifie un meilleur accès au marché et des investissements mieux protégés ainsi qu'une concurrence plus intense au Canada. Advenant un échec, les entreprises canadiennes seront désavantagées sur le plan de la concurrence par rapport aux entreprises des pays ayant signé un plus grand nombre d'accords. L'exemple suivant a été donné au Groupe d'étude : un fabricant a établi ses installations nord-américaines au Mexique, en partie parce que le Mexique avait signé un ALE avec les États-Unis, alors que le Canada ne l'avait pas fait. Des évaluations rigoureuses des incidences concernant les accords commerciaux possibles aideraient à obtenir un appui canadien à de tels accords.

Dans le contexte plus général de ses relations internationales, le Canada devrait établir ses objectifs touchant le commerce et les investissements internationaux et ensuite faire des choix stratégiques en fonction de ces objectifs. Les partenaires commerciaux doivent être choisis de façon stratégique – pour obtenir un impact commercial maximal en cette ère de chaînes de valeur mondiales et de modèles d'échanges commerciaux sans cesse changeants. Les objectifs de la politique étrangère devraient être établis tout en tenant compte du fait qu'ils sont intimement liés à ceux de la politique commerciale.

## Une plus grande collaboration avec le milieu des affaires quant aux priorités en matière de commerce et d'investissement

Le Groupe d'étude a appris que les divers ministères ne coordonnaient pas suffisamment les consultations gouvernementales liées aux négociations sur le commerce et les investissements ainsi qu'aux services aux entreprises, y compris les flux des investissements entrants et sortants. Parfois, ces consultations sont menées après que les décisions clés sont prises. La chambre de commerce du Canada résume ainsi : [TRADUCTION] « Derrière ces négociations, nous aimerions voir une stratégie internationale plus ciblée qui est élaborée avec les entreprises canadiennes et reflète leurs priorités<sup>66</sup> ». En ce qui concerne le Canada, le fait d'améliorer les processus de consultation à l'échelle du gouvernement, pour encourager la participation des entreprises *en faveur* de la concurrence sur des questions liées aux échanges commerciaux, aiderait à mobiliser le soutien pour la très importante libéralisation du commerce et de l'investissement. Un bon point de départ serait de classer les initiatives canadiennes concernant les ALE et les APIE par ordre de priorité. Le fait de conférer un rôle plus important au ministre du Commerce international, pour faire avancer le programme du commerce et des investissements au nom du gouvernement, contribuerait à cet effort.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

49. **Sous l'égide du ministre du Commerce international, qui devrait adopter une approche souple et axée sur les résultats, le gouvernement fédéral devrait définir un calendrier ambitieux en vue de conclure des accords prioritaires sur le commerce et l'investissement, en commençant par simplifier le modèle canadien d'accords sur la protection des investissements étrangers et en rationalisant ses processus de négociation d'accords de libre-échange.**
50. **À compter de 2009, au nom du gouvernement fédéral, le ministre du Commerce international devrait faire rapport au moins une fois par an sur les initiatives canadiennes de libéralisation du commerce et des investissements dans l'ensemble de l'industrie et dans des secteurs particuliers.**
51. **Dès aujourd'hui, le ministre du Commerce international devrait tabler sur la Stratégie commerciale mondiale en mettant au point et en rendant publics des priorités et des plans annuels pour améliorer le commerce et l'investissement, en trouvant des partenaires commerciaux prioritaires, en déterminant les incidences économiques d'accords potentiels et en offrant des services aux entreprises. Une grande participation des entreprises devrait contribuer à guider et à informer le Canada dans son approche pan-gouvernementale.**



## Réglementation

Dans plusieurs mémoires qui lui ont été remis et durant les consultations, le Groupe d'étude a appris que les processus de réglementation fédéraux, provinciaux et municipaux nuisaient à la compétitivité du Canada.

La réglementation est l'un des moyens utilisés par les gouvernements pour atteindre leurs objectifs d'intérêt public, notamment dans les domaines de la santé, de la sécurité et de la protection de l'environnement, et promouvoir un marché équitable et efficace pour l'industrie et les consommateurs. Toutefois, des règlements font souvent obstacle à la compétitivité canadienne, inutilement ou par inadvertance, car les initiatives d'intérêt public sont rarement conçues pour minimiser leurs incidences sur la concurrence.

La réglementation peut involontairement avoir une incidence anticoncurrentielle en empêchant l'entrée de nouveaux produits sur le marché canadien. Comme l'Institut C.D. Howe l'a fait remarquer dans le mémoire qu'il a remis au Groupe d'étude : [TRADUCTION] « la politique de réglementation peut améliorer l'attrait du Canada aux yeux des établissements commerciaux en tant que destination ou domicile<sup>67</sup> ».

À cet égard, le Groupe d'étude croit que, en faisant fond sur sa position au sein de l'ALENA, le pays augmenterait sa compétitivité si la position visée dans le processus de réglementation était d'harmoniser les produits et les normes professionnelles du Canada avec ceux des États-Unis pour qu'ainsi les deux pays représentent un seul marché pour ces produits et services.

Des préoccupations concernant les incidences de la réglementation sur la compétitivité ne sont pas chose récente. En fait, le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente de 2004, présidé par Gaëtan Lussier, a bien saisi le problème. Le Comité a appris que le système réglementaire actuel constitue souvent un obstacle à l'innovation, à la compétitivité, à l'investissement et au commerce. M. Lussier a conclu ainsi : « ... je constatais en même temps que le système réglementaire était de moins en moins adapté aux réalités du XXI<sup>e</sup> siècle [...] le Canada verrait diminuer sa capacité d'innover et d'offrir des niveaux de protection élevés à ses citoyens si des changements importants n'étaient pas apportés<sup>68</sup> ».

Le Groupe d'étude a été informé que le gouvernement fédéral avait pris les mesures suivantes pour résoudre les questions touchant la réglementation :

- En mars 2005, en vertu du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité, le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont engagés à collaborer en vue de renforcer la coopération réglementaire, de simplifier les règlements et le processus de réglementation et de favoriser la compatibilité des règlements<sup>69</sup>.
- Le gouvernement s'est donné comme objectif de simplifier la conformité aux règlements en réduisant de 20 %, d'ici novembre 2008, le nombre de renseignements et d'exigences administratives qu'il impose aux entreprises<sup>70</sup>.
- La nouvelle Directive du Cabinet, ordonnant que tous les nouveaux règlements fassent l'objet d'un plus examen plus minutieux, est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2007<sup>71</sup>.
- En 2007, le gouvernement a créé le Bureau de gestion des grands projets, qui a pour rôle principal d'assurer une gestion d'ensemble du système de réglementation fédéral pour les grands projets de ressources naturelles et de trouver des secteurs où le processus de réglementation fédéral peut être amélioré, en collaborant avec les ministères et organismes concernés<sup>72</sup>.

Le Groupe d'étude a appris que plus de 20 000 personnes au gouvernement fédéral étaient chargées de la réglementation dans plus de 20 ministères et organismes différents<sup>73</sup>. Les ministères et organismes de réglementation doivent mettre en œuvre la Directive du Cabinet, tandis qu'un petit groupe d'environ 30 personnes est chargé de faire preuve de leadership à l'égard de la politique de réglementation fédérale ainsi que d'examiner les nouveaux règlements. Bien qu'il ne s'agisse que de chiffres, ceux-ci sont éloquentes. De plus, la responsabilité stratégique semble être répartie entre de nombreux ministres et ministères, et la question du leadership semble problématique. Enfin, aucune de ces initiatives ne semble s'attaquer directement au recoupement ou au dédoublement fédéral-provincial, ni à une restructuration des régimes de réglementation, ce qui représente l'objet principal des plaintes.

Le rapport de 2004 du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente a énoncé des principes utiles : efficacité, rentabilité, rapidité d'action, transparence, reddition de comptes et rendement. Le Groupe d'étude souscrit à ces principes et place la compétitivité au premier rang.

Il est trop tôt pour juger de l'efficacité des initiatives les plus récentes visant à alléger le fardeau réglementaire. Le Groupe d'étude croit qu'une réforme réglementaire efficace est essentielle et que le succès que toute réforme exigera un leadership fort, un processus exhaustif axé sur l'exécution, des jalons et des échéanciers raisonnables, ainsi que des évaluations rigoureuses.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

52. Un ministre fédéral de premier plan chargé de questions économiques devrait se voir confier le mandat de mener et de surveiller les progrès des réformes réglementaires en mettant en œuvre une nouvelle grille de réglementation d'ici juin 2009 qui assujettirait tous les nouveaux règlements à une évaluation rigoureuse de leurs incidences sur la compétitivité.
  53. Chaque ministère ou organisme de réglementation fédéral important devrait revoir ses processus de façon à accroître la transparence, à diminuer le recoupement et le dédoublement ainsi qu'à établir des normes précises pour rendre certaines décisions en soumettant des rapports annuels sur les résultats et la performance à partir de 2010.
  54. Les recommandations qui précèdent sur la réforme de la réglementation devraient viser aussi les provinces et les territoires.
  55. Le Canada devrait harmoniser ses produits et ses normes professionnelles avec ceux des États-Unis, sauf lorsque, et dans la mesure où, il est démontré que l'objectif de réglementation l'emporte sur les avantages concurrentiels qui découleraient de l'harmonisation.
- 

## Innovation et propriété intellectuelle

### Innovation

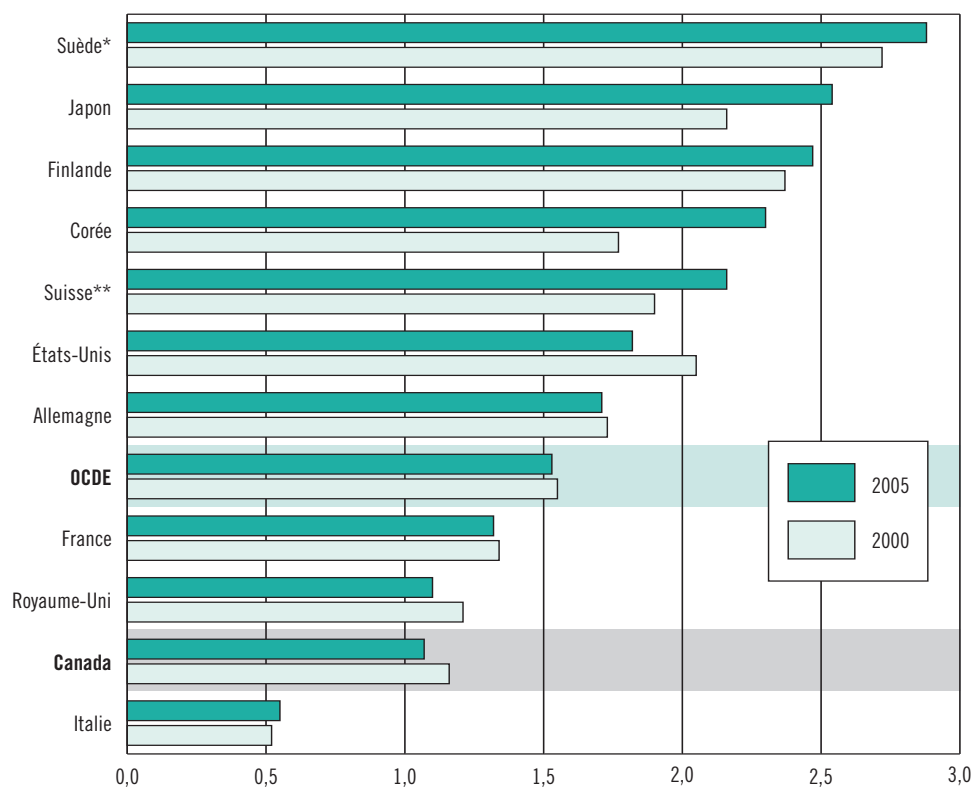
La productivité et la compétitivité au XXI<sup>e</sup> siècle reposent sur l'innovation. Celle-ci soutient les industries à croissance rapide et les emplois bien rémunérés, procure aux entreprises de tous les secteurs les outils servant à soutenir la concurrence et est à l'origine de la croissance dans tous les grands pays et dans tous les secteurs d'activité. L'innovation et le leadership en technologie peuvent souvent faire la différence entre la réussite et l'échec sur le marché mondial.

L'innovation comprend le jeu interrelié de quatre facteurs : recherche-développement (R-D) publique et privée, politique en matière de sciences et de technologie, droits de propriété intellectuelle et commercialisation efficace de biens et services à fort contenu technologique<sup>74</sup>.

De plus, comme le Groupe d'étude l'a constaté, de nouvelles dynamiques commerciales se sont combinées, ce qui rend « la priorité de l'innovation » encore plus cruciale pour les entreprises qui veulent livrer concurrence dans des marchés nationaux et internationaux. Le Groupe d'étude a entendu parler de tous ces facteurs durant les recherches et les consultations qu'il a menées.

Parmi les pays membres de l'OCDE, le Canada se classe parmi les premiers au chapitre du financement public de la recherche pour les infrastructures de R-D<sup>75</sup>. Or, pour ce qui est des investissements privés dans la R-D, le Canada ne s'est classé qu'au 15<sup>e</sup> rang des 30 pays membres de l'OCDE à l'égard des dépenses des entreprises en R-D, malgré le fait que le poids de l'industrie des ressources naturelles dans l'économie canadienne influe sur son classement<sup>76</sup> (voir la figure 12 ci-dessous). Pour accroître leur compétitivité, les entreprises canadiennes doivent augmenter leurs dépenses en R-D afin de faire passer leurs connaissances, leur savoir-faire et leur technologie au niveau nécessaire pour être concurrentielles à l'échelle mondiale<sup>77</sup>.

**Figure 12 – Dépenses intra-muros des entreprises en R-D, en pourcentage du produit intérieur brut, 2000 et 2005**



\*D'après des données de 1999.

en % du produit intérieur brut

\*\*D'après des données de 2004.

Source : OCDE, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2007/1*, Paris, mai 2007.

À cet égard, le Groupe d'étude reconnaît que des améliorations ont été apportées au Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE) par le biais du plus récent budget. Indépendamment de l'aide fiscale de 4 milliards de dollars accordée en 2007 par ce Programme<sup>78</sup>, le Groupe d'étude croit qu'il est important de suivre de près la RS&DE en la comparant à l'important objectif d'intérêt public consistant à rehausser les investissements des entreprises dans la R-D et l'innovation au Canada.

De façon plus générale, le Groupe d'étude croit que des politiques ambitieuses visant à favoriser l'intensité de la concurrence, une plus grande confiance dans les forces du marché, une plus grande ouverture au commerce et aux investissements internationaux et une augmentation des investissements privés, y compris en R-D, donneront un coup d'envoi à la compétitivité canadienne et stimuleront l'innovation.

## Propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle sont accordés aux inventeurs et aux créateurs d'œuvres nouvelles ou originales. Ils sont protégés par des lois nationales et internationales sur le droit d'auteur (qui incluent en général aussi les logiciels), les brevets, les marques de commerce déposées, les secrets commerciaux et

les dessins industriels. À l'échelle internationale, les cadres de réglementation de la propriété intellectuelle sont régis par plusieurs accords sous l'égide de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, dont la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques (droit d'auteur) et la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle (brevets, dessins industriels, etc.). Dans le domaine du commerce, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce, veut protéger ces droits par un système d'échanges multilatéraux, tout comme le font des chapitres de plusieurs accords canadiens commerciaux bilatéraux et régionaux, dont l'ALENA.

### WATERLOO : UN EXEMPLE À SUIVRE

[TRADUCTION] « La plupart des universités nord-américaines détiennent les droits sur la propriété intellectuelle créée dans leurs laboratoires et salles de classe. Ce n'est pas le cas à l'Université de Waterloo. [...] Nos professeurs et nos étudiants sont les propriétaires de leurs œuvres, et notre politique à cet égard les encourage à commercialiser le fruit de leur recherche. [...] Pourquoi? Parce que l'on récolte ce que l'on a semé. L'Université a été largement bénéficiaire de la générosité de ses diplômés qui choisissent d'aider ceux qui les ont aidés. Ce faisant, l'Université de Waterloo, parmi toutes les universités de sa taille, est en passe de devenir celle qui reçoit le plus de financement par habitant, au pays... »

— David Johnston, président de l'Université de Waterloo.

Le Groupe d'étude reconnaît que les cadres de réglementation de la propriété intellectuelle jouent un rôle vital pour récompenser et encourager l'innovation, car ils confèrent aux créateurs les droits qui leur permettent de monnayer les résultats de leur innovation. Cela est tout particulièrement vrai à l'égard des industries fondées sur le savoir, dans l'économie mondiale actuelle. Or, les droits conférés par ces cadres de réglementation ne devraient pas être universels, car cela peut empêcher des innovations futures par d'autres créateurs, ni poser des barrières aux nouveaux venus. Il est important que le gouvernement fédéral trouve le bon équilibre.

L'importance sans cesse grandissante d'Internet pour toutes les facettes de l'activité économique fait en sorte qu'il est urgent de mettre à jour les cadres de réglementation sur la propriété intellectuelle au Canada. Le Groupe d'étude est conscient des difficultés inhérentes à une telle démarche, mais croit que le Canada a là une occasion de développer une solide capacité en matière de propriété intellectuelle et de démontrer au monde que la concurrence et la productivité peuvent progresser grâce à un régime moderne de propriété intellectuelle.

À cet égard, toute nouvelle loi sur le droit d'auteur ou sur les brevets doit tenir compte des changements rendus beaucoup plus faciles grâce à Internet, qui devient une plateforme pour créer, vendre ou diffuser du contenu numérique, comme les logiciels, la musique, les vidéos et même les œuvres littéraires. Dans cet ordre d'idée, la réglementation devrait faciliter l'utilisation d'Internet comme outil pour la recherche et l'enseignement, qui sont la pierre d'assise de la capacité canadienne d'innover et de livrer concurrence dans une économie fondée sur le savoir. Rien n'empêche les cadres de réglementation sur les brevets et le droit d'auteur du Canada de se trouver à l'avant-garde en cette ère d'Internet.

De plus, le Canada doit renforcer davantage ses lois sur la contrefaçon. La contrefaçon commerciale fait en sorte que des détenteurs de droits sont privés de leur gagne-pain et décourage les industries axées sur la création. L'OCDE estime que le commerce de biens contrefaits et piratés peut atteindre 200 milliards de dollars par année et que ce chiffre constitue sans doute une sous-estimation<sup>79</sup>.

Enfin, pour ajouter à ses commentaires sur l'amélioration des partenariats entreprises-universités, le Groupe d'étude croit fermement que le Canada peut tirer des avantages d'une commercialisation plus efficace de la propriété intellectuelle. L'Université de Waterloo l'a fait avec succès, mais ce n'est pas le seul modèle à suivre pour effectuer un transfert efficace de la technologie, du milieu de l'enseignement vers le marché<sup>80</sup>.

---

### Recommandations du Groupe d'étude :

56. Le gouvernement fédéral devrait faire un suivi annuel du Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental pour veiller à ce que les investissements des entreprises en recherche-développement et en innovation au Canada soient bien stimulés.
  57. Le gouvernement fédéral devrait s'assurer en priorité que les nouvelles lois sur le droit d'auteur récompensent adéquatement les créateurs tout en encourageant la concurrence et l'innovation en cette ère d'Internet. Tout changement envisagé au régime canadien de réglementation des brevets devrait aussi tenir compte de cet équilibre. Le gouvernement devrait également évaluer et moderniser le régime des brevets et des droits d'auteurs canadiens de façon rapide et efficace pour appuyer les efforts internationaux des Canadiens qui participent à l'économie mondiale.
  58. Avant décembre 2009, le gouvernement fédéral devrait renforcer ses lois sur la contrefaçon et le piratage pour veiller à ce que les droits de propriété intellectuelle soient bien protégés.
  59. Les établissements d'enseignement postsecondaire canadiens devraient accélérer le transfert de droits de propriété intellectuelle et la commercialisation de la propriété intellectuelle créée dans une université. Une façon de le faire serait d'adopter un modèle de « propriété de l'innovateur » pour accélérer la commercialisation.
-

## 9. Un élément moteur : un Conseil canadien de la concurrence

Si l'on veut saisir les avantages économiques des marchés concurrentiels ou des entreprises innovatrices et efficaces, l'application d'une loi en matière de concurrence, sans le recours à des politiques et à des organismes de mise en valeur de cette concurrence, ne suffit pas. Les Canadiens ne comprennent pas ni ne valorisent pleinement le concept de la concurrence ainsi que la valeur que celle-ci représente pour la société.

Les améliorations au rendement du Canada sur le plan de la compétitivité ne se feront pas en un mois ou en une année, ou uniquement au moyen d'une réforme prévue par la loi. Il faudra une attention et un effort soutenus afin d'apporter des améliorations. Dans la recherche commandée par le Groupe d'étude et d'après les points de vue exprimés dans les mémoires et lors des consultations, le Canada est considéré comme un pays qui n'accorde pas assez d'importance à la concurrence dans la conduite des affaires<sup>1</sup>. Le Groupe d'étude soutient cette conclusion.

Ce thème est mis davantage en relief par la conviction du Groupe d'étude selon laquelle au Canada, il y a un net manque de progrès et de collaboration entre les ordres de gouvernement et les secteurs privé et public en matière de compétitivité.

### Comparaisons internationales

Le Groupe d'étude a consulté des experts australiens, y compris Fred Hilmer qui a présidé un examen de la politique australienne en matière de concurrence au début des années 1990. L'examen australien était motivé par les circonstances et les défis propres au pays dans les années 1990. La situation du Canada en 2008 n'est évidemment pas la même que celle de l'Australie au début des années 1990. Toutefois, il est possible de tirer des leçons utiles de l'Australie ainsi que d'autres pays de l'OCDE qui font de la concurrence un pilier de la politique économique. Nous avons été impressionnés par la façon dont l'Australie a réussi à régler des questions complexes en matière de compétitivité dans un contexte fédéral. Un facteur clé a été l'établissement d'un conseil national de la concurrence pour favoriser des améliorations en matière de productivité.

L'Australie se démarque par le fait d'avoir créé un établissement consacré uniquement à la promotion de la concurrence, et a réussi à étendre la politique en matière de concurrence au-delà de l'application conventionnelle de la loi sur la concurrence. D'autres pays ont utilisé des approches institutionnelles



## CONSEIL NATIONAL AUSTRALIEN DE LA CONCURRENCE

En réaction à la baisse du rendement économique de l'Australie, le gouvernement australien a entrepris, au début des années 1990, un vaste examen des politiques économiques et des politiques en matière de concurrence du pays. Parmi les constatations importantes de cet examen, mentionnons le fait que la compétitivité du pays ne recevait pas une priorité suffisante dans l'élaboration de politiques et que les ordres de gouvernement ne travaillaient pas assez bien ensemble en vue d'améliorer le rendement économique et les débouchés pour les Australiens.

C'est ainsi qu'à vu le jour, en 1995, le Conseil national australien de la concurrence, conformément à un accord entre le gouvernement fédéral, les États et les administrations municipales qui déterminait la nécessité d'une action centrée et coordonnée pour permettre à l'Australie de relever ses défis économiques. Même si le mandat de ce conseil continue d'évoluer, sa mission est d'améliorer le bien-être de tous les Australiens grâce à la croissance, à l'innovation et à l'accroissement de la productivité. Le Conseil cherche aussi à favoriser une concurrence qui est dans l'intérêt public<sup>2</sup>.

différentes pour renforcer la promotion de la concurrence. Dans certains pays, les établissements de promotion de la concurrence favorisent l'intégration des marchés dans un État fédéral, éliminent des règles et des exemptions spéciales qui affaiblissent l'impact de la concurrence et favorisent une adhérence accrue aux valeurs en matière de concurrence dans la prise de décisions réglementaires.

Voici quelques exemples :

- La Commission australienne sur la concurrence et la protection des consommateurs, la Commission fédérale du commerce des États-Unis et l'Autorité irlandaise de la concurrence, entre autres, sont dotées de pouvoirs afin de mener des études sur des secteurs industriels et sur l'interaction entre la réglementation gouvernementale et le rendement économique.
- L'Australie compte deux autres établissements qui traitent des questions liées à la compétitivité : le Conseil national de la concurrence (déjà cité) et la Commission sur la productivité, qui réalise des études approfondies sur des questions de compétitivité.
- Le Bureau du commerce équitable au Royaume-Uni est chargé d'examiner tous les nouveaux règlements proposés par d'autres ministères et organismes gouvernementaux pour évaluer leur impact sur la concurrence.
- En 2007, la Suède a établi le Conseil de mondialisation pour promouvoir une connaissance plus approfondie des questions liées à la mondialisation, élaborer une politique économique et élargir le dialogue avec le public, afin de s'assurer que la Suède puisse se mesurer avec succès à ses concurrents dans le contexte d'une mondialisation rapide et continue. Cette institution met l'accent, en grande partie, sur la recherche indépendante, mais elle est également chargée d'élaborer des recommandations de politique publique pour le gouvernement suédois d'ici 2010.

- La Commission européenne a pour mandat d'appliquer les règles sur les subventions discriminatoires faites par les États et de libéraliser les secteurs anciennement réglementés ou contrôlés par l'État, comme le transport, l'énergie, les services postaux et les télécommunications. Elle entreprend également des études de marché et approuve les nouveaux règlements conformément à un processus d'évaluation concurrentiel.

Même si ces exemples soulignent l'importance qu'accordent d'autres pays industrialisés à la concurrence, le Groupe d'étude ne recommande pas que le Canada imite totalement le modèle d'un seul pays. D'autres pays ont profité de la présence d'un défenseur consacré à la concurrence ou ont donné à leur organisme d'application de la loi en matière de concurrence, l'équivalent du Bureau de la concurrence au Canada, des pouvoirs supplémentaires de promotion de la concurrence<sup>3</sup>.

### Donner une voix à la concurrence

Tel qu'il est mentionné précédemment, nous proposons un changement dans le processus d'élaboration des règlements pour veiller à ce que l'impact des règlements proposés sur la concurrence et la compétitivité canadienne soit dûment pris en considération dans le processus de réglementation. Toutefois, l'inaction de longue date, concernant les questions de concurrence, des responsables d'élaboration de politiques publiques et des responsables de réglementation dans tous les ordres de gouvernement, constitue un facteur important de ces questions pour lesquelles le Groupe d'étude a été créé.

À cet égard, le secteur privé assume une responsabilité au moins égale à celle du gouvernement.

Le changement de mentalité dans les secteurs public et privé, qui sera nécessaire afin de faire passer la compétitivité au niveau prioritaire requis pour assurer la prospérité continue du Canada, ne se fera pas facilement ni rapidement. Il faudra une transformation profonde de l'attitude des Canadiens et une compréhension des éléments de la réussite économique nationale. Par conséquent, le Groupe d'étude a conclu que la lacune la plus importante dans la politique canadienne en matière de concurrence provenait de l'absence d'une institution nationale qui soit indépendante tant du gouvernement que du secteur privé, ayant une mission déterminée pour préconiser des mesures particulières destinées à améliorer les niveaux de concurrence et le rendement sur le plan de la compétitivité dans des domaines particuliers des secteurs privé et public au Canada, selon une analyse rigoureuse d'experts<sup>4</sup>. Un tel organisme, doté des bonnes personnes,

a le potentiel d'avoir un impact positif et de longue durée sur le bien-être des Canadiens. Au fil du temps, le Groupe d'étude croit que cet impact égalera les répercussions de toutes les autres mesures discutées dans le présent rapport.

## Structure institutionnelle

L'expérience internationale montre qu'il n'y a pas de modèle « parfait » pour la promotion de la concurrence. Certains pays attribuent les fonctions de promotion au gouvernement central, d'autres attribuent des pouvoirs de promotion à l'organisme chargé de l'application de la loi sur la concurrence, et quelques-uns ont créé une institution de promotion indépendante. Plusieurs pays répartissent les responsabilités de promotion entre les institutions gouvernementales.

Le Groupe d'étude croit qu'une approche canadienne comprenant l'adoption d'une institution spécialisée dans la promotion de la concurrence est susceptible de fournir les meilleures perspectives d'améliorations durables de la productivité au Canada. La complexité économique et juridique accrue de l'application de la loi sur la concurrence au Canada est un défi pour le Bureau de la concurrence. En effet, cette application n'est pas limitée au domaine national; elle comporte une dimension internationale de plus en plus complexe dans laquelle les responsables de l'application coordonnent des enquêtes. Si on attribue au Bureau de la concurrence des responsabilités de promotion supplémentaires, cela risque de diluer l'effort d'application de base de cet organisme.

Par conséquent, nous recommandons la séparation de la fonction de l'application de celle de la promotion et de l'examen. L'administration et l'application de la loi sur la concurrence relèveraient exclusivement du Bureau de la concurrence. Ces deux volets de la politique en matière de concurrence exigent une orientation et des compétences différentes. Pour citer les propos de Daniel Crane :

[TRADUCTION] *La fonction d'application nécessite principalement un personnel ferme et résolu, chargé des poursuites judiciaires et ayant une expertise dans les processus juridiques, alors que la fonction de promotion nécessite principalement un personnel chargé des politiques et ayant une expertise dans les processus politiques et réglementaires<sup>5</sup>.*

De plus, dans les mémoires présentés au Groupe d'étude, on a exprimé des préoccupations selon lesquelles l'intégration des fonctions d'application et de promotion dans le même organisme pourrait nuire à la crédibilité de cet organisme, tant dans ses activités d'application que dans celles de promotion.

Dans le même ordre d'idées, le Groupe d'étude ne croit pas que l'assignation de fonctions de promotion de la concurrence au gouvernement fédéral ou aux ministères et organismes responsables de secteurs industriels particuliers puisse porter fruit. La concurrence ne deviendrait qu'un des nombreux facteurs pris en considération dans le processus décisionnel du gouvernement. De plus, certaines personnes pourraient considérer que les ministres ayant des responsabilités sectorielles sont motivés par des intérêts sectoriels non liés à la concurrence. L'indépendance est cruciale. Un conseil qui est libre de se prononcer sans être restreint par les ramifications bureaucratiques ou politiques de son travail représenterait la façon la plus efficace de faire avancer un programme ayant pour objectif un Canada plus concurrentiel.

Enfin, comme tous les ordres de gouvernement doivent s'engager dans un effort national afin d'accroître la compétitivité du Canada, une représentation provinciale et municipale aiderait à faire en sorte que les questions de compétitivité soient réglées, peu importe où elles se posent. Comme on l'a mentionné précédemment, nous croyons que l'importance des centres urbains pour la prospérité économique devrait être mieux reconnue.

Par conséquent, le Groupe d'étude recommande que le Conseil canadien de la concurrence soit structuré de la façon suivante :

- Le Conseil devrait être indépendant du gouvernement, mais avoir un lien clairement établi de rapport annuel au Parlement.
- Le Conseil devrait avoir initialement un mandat de cinq ans et recevoir un financement sûr et suffisant pour qu'il puisse s'acquitter de son mandat de façon efficace et responsable.
- Le Conseil devrait être régi par un conseil d'administration de neuf membres nommés par le ministre de l'Industrie pour une période de cinq ans; les membres seraient des personnes d'expérience qui s'y connaissent en économie et en affaires commerciales et gouvernementales dans les domaines de la concurrence, de la réglementation, de l'industrie et des consommateurs.
- Le conseil d'administration devrait inclure une majorité de représentants provenant de l'extérieur du gouvernement :
  - six membres non gouvernementaux (c'est-à-dire du milieu des affaires, des syndicats et des universités)
  - trois représentants qui apportent respectivement les perspectives du gouvernement fédéral, des provinces et des villes.

- Le président du conseil d'administration devrait être une personne d'expérience en affaires, qui serait nommée par le ministre de l'Industrie.
- Le président-directeur général du Conseil de la concurrence devrait être nommé par le conseil d'administration et y siéger comme membre d'office.
- Le Conseil devrait être créé de façon à pouvoir être établi rapidement et à fonctionner de manière indépendante.

## Mandat

Le Conseil devrait servir de défenseur canadien principal en matière de concurrence. Il devrait adopter un point de vue global sur les questions liées à la concurrence dans les secteurs public et privé, en utilisant une analyse économique fondée sur les preuves. Il devrait également avoir un effectif de base de petite taille qui réaliserait les analyses et commanderait des recherches indépendantes.

Le mandat du Conseil ne devrait pas se limiter à l'examen des activités gouvernementales. Un large mandat est préférable à un mandat étroit. Le Conseil devrait établir son propre programme, sans faire montre de partialité en faveur ou au préjudice d'un gouvernement ou du secteur privé.

Voici quelques exemples d'activités que le Groupe d'étude envisage pour le Conseil :

- examiner les lois et règlements en vigueur, les organismes et les processus de réglementation qui influent sur la compétitivité, puis préparer des rapports comportant des recommandations concrètes et réalistes;
- examiner les activités du secteur privé qui influent sur la concurrence, les marchés et la productivité à l'extérieur du domaine de l'application des lois en matière de concurrence et produire des rapports publics avec des recommandations concrètes pour régler les questions liées à la concurrence et à la productivité;
- examiner les progrès réalisés en ce qui concerne l'élimination d'obstacles intérieurs à la libre circulation des marchandises, des services, des personnes et du capital;
- effectuer des recherches sur toute autre question qui, de l'avis du Conseil, a un effet important sur la compétitivité du Canada et en faire connaître les résultats et les recommandations.

Le Conseil pourrait choisir de participer à des examens de politiques et à en rendre compte, à la demande d'un ministre fédéral. Le Conseil serait bien placé pour examiner les régimes sectoriels et en faire rapport, conformément aux examens quinquennaux recommandés par le Groupe d'étude dans le présent rapport. Les ministres provinciaux et les maires auraient également le droit de porter des questions à l'attention du Conseil. De l'avis du Groupe d'étude, la capacité de travailler en partenariat avec d'autres organismes non gouvernementaux de recherche stratégique soulignerait également l'indépendance du Conseil et sa contribution potentielle à l'avancement du programme de compétitivité du Canada.

Parallèlement, l'indépendance et l'efficacité pourraient être réduites par les demandes gouvernementales portant sur des questions qui ne sont pas liées à la concurrence ou qui sont sans importance à cet égard. La capacité du Conseil de contrôler son programme et de fixer ses priorités sera essentielle à l'indépendance du Conseil.

En plus de mener des recherches et de produire des rapports, une voix publique est requise pour favoriser un débat et un dialogue à l'échelle nationale sur les questions de compétitivité. Le Conseil devrait être libre de commenter ces questions dans les médias, d'interagir avec les dirigeants et les fonctionnaires fédéraux, provinciaux et municipaux ainsi que de participer aux conférences et débats devant le grand public. Dans le même ordre d'idées, pour satisfaire l'obligation publique de rendre des comptes, le Conseil serait obligé de faire rapport annuellement de ses activités et de ses dépenses au Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie.

Bien entendu, l'engagement politique est une exigence nécessaire pour lancer le Conseil et assurer sa réussite. Les ressources et l'accès à l'information et aux décideurs seront des éléments essentiels. Enfin, il est également crucial, selon le Groupe d'étude, que le Conseil reçoive assez de pouvoirs dans son mandat pour être considéré comme indépendant et pour agir ainsi. C'est un facteur important non seulement pour les activités courantes du Conseil, mais aussi pour qu'il puisse attirer et retenir un conseil d'administration, un chef de direction et un personnel de base du calibre nécessaire pour réussir.

---

## Recommandations du Groupe d'étude :

60. Le gouvernement fédéral devrait établir le plus rapidement possible un Conseil canadien de la concurrence qui relève du ministre de l'Industrie et qui soit indépendant. Le Conseil serait composé d'un président-directeur général et effectif de base de petite taille, supervisé par un conseil d'administration.
  61. Le Conseil devrait avoir le mandat d'examiner les questions de compétitivité et de faire rapport à ce sujet, de préconiser des mesures pour améliorer la compétitivité canadienne et d'assurer un progrès soutenu à ce chapitre. Le Conseil ne devrait pas s'occuper de l'application des lois et des règlements, mais pouvoir se prononcer publiquement, y compris publier et promouvoir ses constatations.
  62. Le Conseil devrait établir son propre programme et ses sujets d'étude ou de recherche selon sa propre initiative ou à la demande d'un ministre fédéral ou provincial ou d'un maire. Les gouvernements ne devraient pas avoir le pouvoir d'obliger le Conseil à entreprendre ou à abandonner un examen ou une étude.
  63. Le Conseil devrait être tenu de rendre compte au Parlement de ses activités sur une base annuelle, par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie.
  64. Le conseil d'administration du Conseil devrait être constitué d'au plus neuf personnes, y compris le président, et comprendre une majorité de membres non gouvernementaux ainsi que des membres d'expérience représentant le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales.
  65. Le Conseil devrait être mandaté et pleinement financé de manière à lui permettre de fonctionner de façon efficace et responsable pendant une période de cinq ans. Avant la fin de cette période, le ministre de l'Industrie devrait entreprendre un examen afin de déterminer s'il y a lieu de renouveler le mandat du Conseil et, le cas échéant, à quelles conditions.
-

## 10. Conclusion

Dans le présent rapport, nous avons brossé un portrait de l'économie mondiale en pleine évolution et nous avons présenté notre point de vue sur la place du Canada au sein de cette économie ainsi que sur la dynamique qui façonnera son avenir. Nous essayons de plaider en faveur d'une intervention, non seulement des gouvernements, mais de tous les Canadiens.

En mettant de l'avant un programme de compétitivité nationale, nous espérons attirer l'attention des Canadiens de tous les milieux et de toutes les régions. Ce programme vise tout le monde, des employés d'une usine aux gestionnaires d'un bureau de direction, et des étudiants collégiaux et universitaires aux chercheurs dans les laboratoires les plus avancés.

L'objectif peut s'énoncer simplement : relever le niveau de vie des Canadiens en améliorant le rendement économique du pays. Comme nous l'avons fait remarquer tout au long du rapport, nous croyons que le facteur déterminant sera d'encourager une concurrence accrue au pays et une plus grande exposition à la concurrence à l'étranger. La concurrence alimente la productivité qui, au bout du compte, assure les revenus, les emplois et la qualité de vie. Ceci représente notre principe de base.

Nos propositions visant à renouveler les fondements juridiques et à raffiner les politiques publiques clés augmenteront l'intensité concurrentielle au Canada. Nous proposons également la mise sur pied d'un nouveau et puissant défenseur canadien de la concurrence.

Notre programme de compétitivité ne demande pas aux Canadiens d'abandonner quoi que ce soit ou de se contenter de moins. Au contraire, nous demandons aux Canadiens de voir plus loin et de reconnaître les défis et les possibilités de la mondialisation économique. Nous demandons aux Canadiens d'adopter une perspective mondiale. Selon nous, les Canadiens n'ont pas d'autre choix.

Les gouvernements doivent adopter la même perspective et évaluer les politiques dans un contexte non pas national, mais mondial. Au moment d'examiner la législation, d'établir des politiques et des règlements, les gouvernements doivent examiner comment ces éléments situent le Canada par rapport à ses concurrents, et cela dans le contexte des liens du pays avec l'économie américaine.



Cela signifie également qu'il faut établir un processus permettant d'examiner et d'améliorer continuellement les politiques afin de refléter un monde et des circonstances qui évoluent rapidement. La compétitivité commence au pays, mais elle est mesurée à l'échelle internationale.

Les dirigeants d'entreprise doivent, eux aussi, penser grand et saisir les possibilités qu'offre le monde. Le marché canadien est petit, ce qui oblige ses entreprises à chercher des possibilités de croissance au sud de la frontière. C'est ce que les Canadiens ont fait, et ils devraient s'intégrer encore plus pleinement à l'économie nord-américaine.

Toutefois, le petit marché national oblige également les entreprises canadiennes à considérer la scène mondiale comme source de débouchés. Nous exhortons les dirigeants d'entreprises à adopter une perspective plus mondiale, à faire croître leur entreprise et à chercher des possibilités. Il y a des risques, mais la réussite de nombreux champions mondiaux canadiens sert de modèle.

Même si le Canada a de nombreux modèles de réussite à l'échelle mondiale, il a également vu la perte de certaines de ses entreprises les plus symboliques. Le Groupe d'étude a été établi lorsque le débat sur la perte des entreprises au Canada était à son apogée. En effet, nous-mêmes, nous partageons les sentiments de déception et de perte lorsqu'une entreprise canadienne notoire est achetée par une entreprise étrangère.

Dans notre document de consultation, nous avons demandé aux Canadiens si la propriété et le contrôle nationaux étaient importants pour les perspectives économiques du Canada et la capacité de créer des possibilités pour les Canadiens.

Pour notre part, nous croyons que des entreprises concurrentielles ayant leur siège social au Canada **sont** importantes.

Nous sommes fermement convaincus que la propriété canadienne des entreprises du pays est précieuse. Mais nous ne croyons pas que la meilleure façon d'assurer le contrôle canadien consiste à légiférer sur le sujet ou à imposer d'autres mesures de protection.

Nous croyons que la meilleure façon de garantir la création et le maintien de champions canadiens est de veiller à ce que les politiques, lois et règlements canadiens soient ceux requis pour favoriser la croissance. Dans les bonnes conditions, les Canadiens se distingueront par leur dynamisme, leur talent et leur ambition. Le pays aura un plus grand nombre d'entreprises canadiennes qui soutiennent la concurrence mondiale et qui réussissent à l'échelle internationale.

Par conséquent, nous arrivons à la conclusion que la question principale **n'est pas** de déterminer si le pays accuse des pertes d'entreprises. Les vraies questions touchent l'environnement économique au Canada et la mentalité des Canadiens de tous les milieux. Il s'agit de déterminer comment les Canadiens peuvent rehausser leur productivité grâce à une ouverture accrue aux talents, au capital et à l'innovation, grâce à une concurrence vigoureuse et grâce à une mentalité plus ambitieuse.

Le présent rapport constitue notre meilleure contribution possible pour établir un programme de compétitivité soutenue. Il s'agit d'un projet national, et nous demandons à tous les Canadiens de prendre l'engagement de rendre le pays plus concurrentiel. Il s'agit d'un projet à long terme, qui nécessite un changement fondamental dans la mentalité de la population canadienne.

Ce ne sera ni rapide ni facile. Mais si les Canadiens relèvent ce défi grâce à l'engagement et à l'esprit collectif qui leur ont permis de surmonter des obstacles majeurs et de concrétiser de grands projets nationaux, le Groupe d'étude est convaincu qu'ils continueront de bâtir un Canada qu'ils seront fiers de léguer à leurs enfants et à leurs petits-enfants.

## Chapitre 1. Notre mandat et notre démarche

- <sup>1</sup> Le mandat du Groupe d'étude est affiché sur Internet à l'adresse suivante : [www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/h\\_00004f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/h_00004f.html).
- <sup>2</sup> Le document complet est affiché sur Internet à l'adresse suivante : [www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/h\\_00009f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/cprp-gepmc.nsf/fr/h_00009f.html). Les mémoires remis au Groupe d'étude sont aussi affichés sur le site.

## Chapitre 2. Créer de la richesse : compétitivité et productivité

- <sup>1</sup> À titre d'exemple, voir Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990.
- <sup>2</sup> William W. Lewis, *The Power of Productivity*, Chicago, The University of Chicago Press, 2004.
- <sup>3</sup> *Ibid.*

## Chapitre 3. La mondialisation et le rythme du changement

- <sup>1</sup> Le transport et l'entreposage représentent 6,5 % du coût des facteurs entrant dans la fabrication des biens et des services. C'est là une baisse par rapport au niveau de 10,3 % enregistré en 1963. Source : Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », *Le commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement – 2007*, Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada, 2007, p. 69 ([www.international.gc.ca/eet/pdf/07-1989-DFAIT-fr.pdf](http://www.international.gc.ca/eet/pdf/07-1989-DFAIT-fr.pdf)).
- <sup>2</sup> « Competition Intensity as Driver of Innovation and Productivity: A Synthesis of the Literature », Rapport de recherche CSLS 2008-03, juin, préparé pour le Bureau de la concurrence, Ottawa, Centre d'étude sur les niveaux de vie; Penny Hope-Ross, « De la vigne à la coupe : la production des raisins et du vin au Canada », Statistique Canada, n° de cat. 11-621-M1E, n° 049, Ottawa, octobre 2006 (<http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection/Statcan/11-621-M/11-621-MIE2006049.pdf>).
- <sup>3</sup> Aujourd'hui, plus de 20 % de la population des pays industrialisés est âgée de 60 ans ou plus, et ce pourcentage ira grandissant. Dans les régions moins industrialisées, les aînés ne représentent actuellement que 8 % de la population. Source : Nations Unies, *World Population Ageing 2007* (résumé affiché à [www.un.org/esa/population/publications/WPA2007/wpp2007.htm](http://www.un.org/esa/population/publications/WPA2007/wpp2007.htm)).
- <sup>4</sup> L'IED est passé de 13,4 milliards à 1,3 billion de dollars américains entre 1970 et 2006. Source : Andrew et Meghna Banerjee, *Assessing Canada's Ability to Compete for Foreign Direct Investment*, Centre d'étude des niveaux de vie, document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.
- <sup>5</sup> Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007*.

- <sup>6</sup> La taille globale des fonds souverains a grimpé au cours des 15 dernières années. En 1990, les fonds souverains étaient évalués à environ 500 milliards de dollars; toutefois, le Fonds monétaire international estime que leur taille actuelle se situe entre 2 et 3 billions de dollars au total et pourrait atteindre 10 billions d'ici 2012. Source : Simon Johnson, « La montée en puissance des fonds souverains », dans *Finances & Développement*, vol. 44, n° 3, septembre 2007 ([www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2007/09/pdf/straight.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2007/09/pdf/straight.pdf)).
- <sup>7</sup> Indice des prix des produits de base de la Banque Scotia, mars 2008.
- <sup>8</sup> PriceWaterhouseCoopers, *Mining Deals 2007 Annual Review* ([www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/docid/OBEFE75E2B45FCF98525740F0053C0AA](http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/docid/OBEFE75E2B45FCF98525740F0053C0AA)).
- <sup>9</sup> Voir Sidor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », *op. cit.*
- <sup>10</sup> La croissance du commerce interne est un phénomène complémentaire : les grandes multinationales établies dans divers marchés internationaux échangent des produits qui comprennent aussi des intrants de chaînes de valeur mondiales. Le commerce interne entre Ford du Canada Limitée et Ford Motor Company des États-Unis ayant augmenté, les fabricants de pièces d'automobile du Canada, des États-Unis et de partout dans le monde ont également vu leur participation au commerce de produits s'accroître.
- <sup>11</sup> Naomi R. Lamoreaux, Daniel M. G. Raff et Peter Temin, « Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History », *American Historical Review*, vol. 108, n° 2, avril 2003, p. 404-433.
- <sup>12</sup> « How Two European Giants Keep up with the Global Race », *The Economist*, 13 février 2007.
- <sup>13</sup> Claude Turcotte, « Investissement Québec rappelle 'l'urgence' d'accroître la productivité », *Le Devoir*, 13 mars 2008.
- <sup>14</sup> Les pays formant le groupe BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) représentent 40 % de la population mondiale, soit un marché de plus de 2 milliards d'habitants, et 28 % de l'économie mondiale, des pourcentages qui ne cessent de croître.
- <sup>15</sup> La Chine accapare 6,9 % de la consommation mondiale de pétrole, 18,6 % de celle d'aluminium et 28,5 % de celle d'acier. Voir Affaires étrangères et Commerce international Canada, « La Chine : un appétit de plus en plus grand pour les ressources naturelles », 5 avril 2006 (<http://w01.international.gc.ca/CanadExport/view.aspx?isRedirect=True&id=383848&language=F>).
- <sup>16</sup> Les technologies de l'information et des communications englobent un grand éventail de produits et services, dont les ordinateurs, les logiciels, le matériel et les réseaux de communications, les fibres optiques, la vidéo interactive, l'infrastructure et les services reliés au satellite, la technologie d'identification par radiofréquence et un nombre grandissant de dispositifs complémentaires destinés au travail, à l'enseignement, à la santé et au divertissement.
- <sup>17</sup> Union internationale des télécommunications et Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *World Information Society Report 2007, Beyond WSIS*, juin 2007 ([www.itu.int/osg/spu/publications/worldinformationsociety/2007/WISR07\\_full-free.pdf](http://www.itu.int/osg/spu/publications/worldinformationsociety/2007/WISR07_full-free.pdf)).
- <sup>18</sup> Global System for Mobile Communication Association (GSMA), communiqué de presse, 16 avril 2008.

## Chapitre 4. Ce que nous avons entendu et ce que nous avons appris

- <sup>1</sup> De 2001 à 2006, 455 entreprises canadiennes, évaluées à 137 milliards de dollars américains ont été achetées. Voir Andrea Mandel-Campbell, *Foreign Investment Review Regimes: How Canada Stacks Up*, Ottawa, Conference Board du Canada, avril 2008 ([www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2531](http://www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2531)).
- <sup>2</sup> SECOR, *Positioning Canadian Firms in the Global Market for Corporate Control*, février 2008.
- <sup>3</sup> Les résultats de recherche indiquent que, depuis 2001, la part des actifs de 27 % qu'affichent les industries non financières sous contrôle étranger n'a presque pas changé. Voir Statistique Canada, « Le contrôle étranger dans l'économie canadienne », *Le Quotidien*, 14 juin 2007.
- <sup>4</sup> *Globe and Mail Report on Business*, « Leaps of Faith », 25 avril 2008; *CBC News*, « In Depth: Research In Motion », 24 octobre 2007; Barron's, « The World's Best CEO's », 25 mars 2008; *Canadian Business*, « Men in Motion », décembre 2004.
- <sup>5</sup> Le nombre d'entreprises canadiennes chefs de file s'est accru de 15 seulement à 40 entre 1985 et mars 2008. Voir Institute for Competitiveness and Prosperity, *Report on Canada 2008: Setting our Sights on Canada's 2020 Prosperity Agenda*, avril 2008, p. 54 ([www.competeprosper.ca/index.php/work/reports\\_canada](http://www.competeprosper.ca/index.php/work/reports_canada)).
- <sup>6</sup> William Polushin, « Case Studies of Firm Improvements in Productivity and Competitiveness », document de recherche commandé par le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, Ottawa, 2008.
- <sup>7</sup> Cela est discuté dans Walid Hejazi, *Foreign Direct Investment and the Canadian Economy*, un document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, avril 2008.
- <sup>8</sup> En 2007, 79 % des exportations canadiennes étaient destinées aux États-Unis. Voir Exportation et Développement Canada, *Canada – Aperçu du pays*, mars 2008.
- <sup>9</sup> Goldman Sachs estime que le produit intérieur brut de ces quatre pays atteindra au moins la moitié de celui de l'ensemble des pays du G7 d'ici 2025.
- <sup>10</sup> Les grandes entreprises sont aussi davantage axées sur l'exportation que les petites entreprises. Les petites entreprises (celles comptant moins de 50 employés) représentaient 72 % des exportateurs mais seulement 26 % de la valeur totale des exportations. Voir Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », *op. cit.*, p. 26.
- <sup>11</sup> Philippe Mercure, « Doubler les Chinois par la qualité », *La Presse*, 22 mars 2008.
- <sup>12</sup> Banque du Canada, « Taux à midi », données historiques ([www.bankofcanada.ca/cgi-bin/famecgi\\_fdps](http://www.bankofcanada.ca/cgi-bin/famecgi_fdps)).
- <sup>13</sup> Le Conference Board du Canada a récemment donné au Canada la note « D » dans le domaine de l'innovation, le classant au 14<sup>e</sup> rang parmi les 17 pays comparés. Voir Conference Board du Canada, *Les performances du Canada : Bilan comparatif*, juin 2007, p. 2 ([www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2048](http://www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2048)).
- <sup>14</sup> Le Canada s'est classé au 10<sup>e</sup> rang parmi les 27 pays membres de l'OCDE quant à la mesure composée élargie de la performance en matière d'innovation. Voir OCDE, *Benchmarking Innovation Policy and Innovation Framework Conditions*, janvier 2004 ([www.oecd.org/dataoecd/37/34/33705586.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/37/34/33705586.pdf)).

- <sup>15</sup> De 1981 à 2006, le Canada s'est classé au 17<sup>e</sup> rang parmi les 20 pays membres de l'OCDE pour lesquels des données sur la productivité sont disponibles, et au 6<sup>e</sup> rang parmi les pays industrialisés formant le G7.
- <sup>16</sup> La productivité du travail désigne le produit intérieur brut par heure travaillée, selon la parité des pouvoirs d'achat. Les séries sont extrapolées d'après les estimations d'écart de productivité de 1999 sur l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis, au moyen d'indices de la productivité du travail de Statistique Canada et du Bureau of Labor Statistics des États-Unis.
- <sup>17</sup> Statistique Canada, *Gains et revenus des Canadiens durant le dernier quart de siècle, Recensement de 2006*, mai 2008, Statistique Canada, n° 97-563-X au catalogue ([www12.statcan.ca/francais/census06/analysis/income/pdf/97-563-XIF2006001.pdf](http://www12.statcan.ca/francais/census06/analysis/income/pdf/97-563-XIF2006001.pdf)).
- <sup>18</sup> De 2002 à 2006, le niveau de vie (mesuré d'après le revenu national brut réel par habitant) s'est accru plus rapidement au Canada (14,3 %) qu'aux États-Unis (8,1 %). Source : Statistique Canada, *ibid.*

## Chapitre 5. Le Canada est-il bien placé pour livrer concurrence et gagner?

- <sup>1</sup> Une étude portant sur 10 pays industrialisés durant une période de 10 ans a conclu que le Canada se classait au 2<sup>e</sup> rang, derrière le Mexique, au chapitre des coûts après impôt les moins élevés pour le démarrage et l'exploitation de nouvelles entreprises. Voir KPMG, *Competitive Alternatives: KPMG's Guide to International Business Location, 2008 Study*, 27 mars 2008 ([www.mmkconsulting.com/compalts/reports/2008\\_compalt\\_report\\_vol1\\_en.pdf](http://www.mmkconsulting.com/compalts/reports/2008_compalt_report_vol1_en.pdf)). L'évaluation sur le meilleur endroit où faire des affaires d'après le contexte commercial mondial a classé le Canada au 4<sup>e</sup> rang parmi 82 pays. Les critères d'évaluation étaient : la stabilité macroéconomique, l'infrastructure, la flexibilité du marché du travail, la qualité de la main-d'œuvre et le caractère propice à la tenue d'affaires. Voir *The Economist Intelligence Unit*, « Business Environment Rankings », 25 octobre 2007 ([www.eiuresources.com/mediadir/default.asp?PR=2007102501](http://www.eiuresources.com/mediadir/default.asp?PR=2007102501)). Le Canada s'est classé au 14<sup>e</sup> rang dans le domaine de l'innovation parmi les 17 pays comparés. Voir Conference Board du Canada, *Les performances du Canada, op. cit.* Le Canada s'est classé au 10<sup>e</sup> rang parmi 55 pays au chapitre d'un milieu propice à créer et à soutenir la compétitivité des entreprises. Voir IMD, *World Competitiveness Yearbook, 2007*. Le Canada s'est classé au 21<sup>e</sup> rang selon une étude menée auprès des cadres supérieurs sur l'endroit où ils comptent effectuer des investissements directs au cours de la prochaine année. Voir A. T. Kearney, *FDI Confidence Index, 2005* ([www.atkearney.ro/pdf/fdici\\_2005.pdf?PHPSESSID=938a70942d121ceb62138ca167d1aff3](http://www.atkearney.ro/pdf/fdici_2005.pdf?PHPSESSID=938a70942d121ceb62138ca167d1aff3)).
- <sup>2</sup> En février 2008, l'indice des prix des produits de base de la Banque Scotia a atteint de nouveaux sommets. L'indice agricole a augmenté de plus de 25 % et la valeur du boisseau de blé a atteint le prix le plus élevé jamais enregistré. La valeur de la potasse a grimpé de 131 % depuis 2004. Le prix de l'uranium au comptant est huit fois plus élevé qu'en 2000 et le double du sommet précédent atteint en 1979-1980. Voir *Indice des prix des produits de base de la Banque Scotia*, mars 2008.
- <sup>3</sup> Bureau de gestion des grands projets ([www.mpmo-bggp.gc.ca/context-contexte-fra.php](http://www.mpmo-bggp.gc.ca/context-contexte-fra.php)).
- <sup>4</sup> Michael Hart, *Steer or Drift? Taking Charge of Canada—U.S. Regulatory Convergence*, Institut C.D. Howe, commentaire n° 229, Toronto, mars 2006, p. 3.
- <sup>5</sup> Industrie Canada, *Industrie automobile du Canada 2007*, p. 5 ([www.ic.gc.ca/epic/site/auto-auto.nsf/vwapj/2007\\_AutoStatisticsFlyer-FRE.pdf/\\$FILE/2007\\_AutoStatisticsFlyer-FRE.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/auto-auto.nsf/vwapj/2007_AutoStatisticsFlyer-FRE.pdf/$FILE/2007_AutoStatisticsFlyer-FRE.pdf)).

- <sup>6</sup> Voir Hart, *Steer or Drift? op. cit.*, p. 2.
- <sup>7</sup> SECOR, *Positioning Canadian Firms, op. cit.*, p. 78.
- <sup>8</sup> Voir KPMG, *Competing Alternatives: KPMG's Guide to International Business Location, 2008 Study, op. cit.*
- <sup>9</sup> Reuven Brenner et Gabrielle Brenner, *How to Attract, Groom and Retain Talent in Canada*, document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.

## Chapitre 7. Le programme de compétitivité : les assises juridiques

- <sup>1</sup> Le seuil d'examen pour les investisseurs provenant de pays membres de l'Organisation mondiale du commerce est indexé annuellement, et se situe présentement à 295 millions de dollars. Pour les investisseurs non membres de l'Organisation, ce seuil est de 5 millions de dollars pour une transaction directe et de 50 millions pour une transaction indirecte. Toutefois, le seuil de 5 millions de dollars s'applique pour une transaction indirecte si la valeur de l'actif de l'entreprise canadienne acquise dépasse 50 % de la valeur de l'actif de l'ensemble de la transaction.
- <sup>2</sup> En 1999, la responsabilité de l'application de la *Loi sur Investissement Canada* au chapitre des entreprises culturelles (enregistrements sonores, films et vidéos, livres, périodiques, revues et journaux) a été dévolue au ministère du Patrimoine canadien. Le ministre du Patrimoine canadien peut également étudier les investissements culturels inférieurs au seuil de 5 millions de dollars ainsi que les demandes d'investisseurs étrangers qui veulent établir de nouvelles entreprises culturelles au Canada.
- <sup>3</sup> Il faut noter que ces taux de rejet n'incluent pas les demandes retirées avant qu'une décision ne soit rendue.
- <sup>4</sup> OCDE, *Perspectives d'investissement international 2007: Liberté d'investissement dans un monde en changement*.
- <sup>5</sup> Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007*, Annexe, tableau B.3 ([www.unctad.org/fr/docs/wir2007\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/wir2007_fr.pdf)).
- <sup>6</sup> Voir Mandel-Campbell, *How Canada Stacks Up, op. cit.* Cette étude compare les politiques établies et les pratiques courantes touchant le contrôle des investissements étrangers directs en France, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada dans neuf domaines stratégiques. Elle constate que le Canada se classe au 3<sup>e</sup> rang parmi les pays plus ouverts, n'étant pas plus restrictif que l'Allemagne, la France et l'Italie.
- <sup>7</sup> *Ibid.*
- <sup>8</sup> Discours de l'honorable Jim Prentice, ministre de l'Industrie, devant la chambre de commerce de Vancouver, 9 octobre 2007.
- <sup>9</sup> Aux États-Unis, les investissements étrangers sont assujettis au *Foreign Investment and National Security Act of 2007*. Le Committee on Foreign Investment in the United States est composé de représentants des départements du Trésor, de la Défense, d'État, de la Sécurité intérieure, du Commerce et de l'Énergie. Le procureur général, entre autres, est chargé de gérer et d'appliquer les lois en vigueur.
- <sup>10</sup> Industrie Canada, « Lignes directrices sur les investissements au Canada par des entreprises d'État étrangères – évaluation des avantages nets » ([www.ic.gc.ca/epic/site/ica-lic.nsf/fr/lk00064f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/ica-lic.nsf/fr/lk00064f.html)).

- <sup>11</sup> J. Timothy Kennish, *Evaluation of the Operation and Effectiveness of the Investment Canada Act and Recommendations for Changes to this Legislation*, un document de recherche préparé pour le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.
- <sup>12</sup> La valeur d'entreprise est une mesure qui sert à évaluer la valeur d'achat potentielle d'une entreprise. Elle est la somme du prix à verser pour les capitaux propres de l'entreprise achetée et ceux de la prise en charge des passifs inscrits à son bilan, à laquelle sont soustraites les liquidités actuelles.
- <sup>13</sup> Les investissements étrangers auxquels participent les institutions financières assujetties à la *Loi sur les banques* et à la *Loi sur les sociétés d'assurances* n'ont pas à faire l'objet d'un examen en vertu de la *Loi sur l'investissement Canada*. Le ministre des Finances est chargé d'examiner les demandes d'investissements étrangers auxquelles participent des institutions financières sous réglementation fédérale et de rendre une décision à leur sujet.
- <sup>14</sup> Le Canada a signé plusieurs accords internationaux sur le commerce et l'investissement en vertu desquels il doit s'assurer que les investisseurs étrangers sont traités sur un pied d'égalité et non moins favorablement que les investisseurs canadiens. En vertu de l'*Accord sur l'Organisation mondiale du commerce* et de l'ALENA, le Canada a pris des dispositions pour conserver le droit d'utiliser la *Loi sur l'investissement Canada* en vue de veiller à ce que les investissements effectués par des étrangers apportent un avantage net au Canada.
- <sup>15</sup> Voir OCDE, *Perspectives d'investissement international*, op. cit., p. 19-20.
- <sup>16</sup> Le paragraphe 14.1 (6) de la *Loi sur l'investissement Canada* définit une « entreprise culturelle » comme étant une entreprise canadienne qui se livre à l'une ou l'autre des activités suivantes :
- a) la publication, la distribution ou la vente de livres, de revues, de périodiques ou de journaux, sous forme imprimée ou assimilable par une machine, à l'exclusion toutefois de la seule impression ou composition de ces publications;
  - b) la production, la distribution, la vente ou la présentation de films ou d'enregistrements vidéo;
  - c) la production, la distribution, la vente ou la présentation d'enregistrements de musique audio ou vidéo;
  - d) l'édition, la distribution ou la vente de compositions musicales sous forme imprimée ou assimilable par une machine;
  - e) les radiocommunications dont les transmissions sont destinées à être captées directement par le grand public, notamment les activités de radiodiffusion, de télédiffusion et de câblodistribution et les services de programmation et de diffusion par satellite.
- <sup>17</sup> Pour une description complète des politiques canadiennes sur l'investissement étranger visant les entreprises culturelles relevant du ministère du Patrimoine canadien, voir : [www.canadianheritage.gc.ca/progs/ac-ca/progs/eiic-csir/index\\_f.cfm](http://www.canadianheritage.gc.ca/progs/ac-ca/progs/eiic-csir/index_f.cfm).
- <sup>18</sup> Mémoire remis par Torstar Corporation au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 11 janvier 2008.
- <sup>19</sup> Voici quelques lois relatives à la privatisation d'anciennes sociétés d'État : la *Loi sur la commercialisation du CN*; la *Loi sur la participation publique au capital de Pétro-Canada*; la *Loi sur la participation publique au capital d'Air Canada*; la *Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Eldorado Nucléaire Limitée*; et la *Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Téléglobe Canada*.



- <sup>20</sup> *National Post*, « Where's Canada? Canada, with its small size, cannot be left out of open skies agreements between the U.S. and Europe », une entrevue avec Pierre Jeannot, ancien chef de la direction d'Air Canada et de l'Association du transport aérien international, 9 avril 2008, p. FP17.
- <sup>21</sup> *Financial Post*, « No way to run airlines », une entrevue avec Giovanni Bisignani, chef de la direction de l'Association du transport aérien international, 5 avril 2008.
- <sup>22</sup> D. G. McFetridge, *The Role of Sectoral Ownership Restrictions*, un document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 15 mars 2008.
- <sup>23</sup> Mémoires présentés par l'Association du transport aérien du Canada et Air Line Pilots Association of Canada; mémoire conjoint présenté par Aéroports de Montréal, Greater Toronto Airports Authority et Vancouver Airport Authority; et mémoire présenté par Transat.
- <sup>24</sup> Cet argument a été présenté dans le mémoire remis au commissaire à la concurrence et dans la recherche menée au nom du Groupe d'étude par McFetridge, *The Role of Sectoral Ownership Restrictions*, *op. cit.*, ainsi que dans David Gillen, *Foreign Ownership Restrictions in the Canadian Aviation Industry: A Review and Assessment*, un document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.
- <sup>25</sup> Areva SA est présente dans l'industrie canadienne en vertu d'une exemption et dans le cadre de coentreprises avec Cameco. Parmi les autres investisseurs étrangers au Canada se retrouvent des Japonais, des Coréens et d'autres intérêts français.
- <sup>26</sup> La gestion de Cameco est assujettie à la *Loi sur la réorganisation et l'aliénation de Eldorado Nucléaire Limitée*.
- <sup>27</sup> En 2000, la *Loi sur la sûreté et la réglementation nucléaires* a été adoptée, remplaçant la *Loi sur le contrôle de l'énergie atomique*, qui a créé la Commission canadienne de sûreté nucléaire.
- <sup>28</sup> Dennis Browne, *Uranium: Controls on Foreign Ownership and National Security*, un document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008, p. 15.
- <sup>29</sup> Les réacteurs CANDU de conception canadienne n'utilisent pas d'uranium enrichi, et l'industrie nucléaire canadienne a la capacité de combler tous les besoins en carburant de ces réacteurs. Toutefois, 95 % de tous les réacteurs à l'échelle de la planète, de même que le nouveau réacteur CANDU avancé, utilisent de l'uranium enrichi.
- <sup>30</sup> Ces discussions multilatérales ont lieu en collaboration avec le Nuclear Suppliers Group. Cet organisme représente 45 pays qui participent à l'élaboration de lignes directrices sur le contrôle de l'exportation de matériel, d'équipement et de technologie nucléaires.
- <sup>31</sup> Les entreprises de télécommunications sont assujetties à la *Loi sur les télécommunications* et réglementées en grande partie par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). Les entreprises qui distribuent ou diffusent de la programmation aux Canadiens par câble, satellite et autres moyens (mais pas Internet) sont assujetties à la *Loi sur la radiodiffusion*. Elles obtiennent une licence du CRTC en vue d'être exploitées comme des entreprises de distribution de radiodiffusion et comprennent les câblodistributeurs, les services de diffusion directe par satellite et les systèmes de distribution multipoint.
- <sup>32</sup> *Loi sur les télécommunications* (1993, ch. 38), paragraphe 7 d).
- <sup>33</sup> *Loi sur la radiodiffusion* (1991, ch. 11), paragraphe 3 a).

- <sup>34</sup> Hank Intven et Stephen Rawson, *Le CRTC approuve la vente de BCE*, 27 mars 2008 ([www.mccarthy.ca/fr/article\\_detail.aspx?id=3946](http://www.mccarthy.ca/fr/article_detail.aspx?id=3946)). Les auteurs ont aussi fait remarquer que les droits de vote cumulés entre deux sociétés ne peuvent pas dépasser 46,7 %.
- <sup>35</sup> À titre d'exemple, voir Steven Globerman, *Conséquences des restrictions à la propriété étrangère pour l'économie Canadienne – une analyse sectorielle*, Ottawa, Industrie Canada, 1999, p. 3-4.
- <sup>36</sup> McFetridge, *The Role of Sectoral Ownership Restrictions*, *op. cit.*
- <sup>37</sup> À titre d'exemple, Rogers Communications Inc. a déclaré dans son mémoire que les règlements actuels touchant les investissements étrangers restent pertinents et n'ont pas eu d'incidence négative sur la compétitivité et la productivité du Canada. Voir le mémoire remis par Rogers Communication Inc. au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 11 janvier 2008, p. 5. TELUS a appuyé l'abolition des règles actuelles sur les investissements étrangers au chapitre des télécommunications et de la radiodiffusion en partie parce que celles-ci restreignent la formation de coentreprises avec des sociétés étrangères et entravent le transfert de la technologie et d'autres partenariats uniques, des mécanismes au moyen desquels les entreprises canadiennes deviennent plus innovatrices et concurrentielles sur le plan international. Voir le mémoire remis par TELUS au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 18 janvier 2008, p. 8.
- <sup>38</sup> Décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en œuvre de la politique canadienne de télécommunication, DORS/2006-355, *Gazette du Canada*, vol. 140, n° 26, 27 décembre 2006.
- <sup>39</sup> Industrie Canada, *Le gouvernement choisit d'accroître la compétitivité de l'industrie du sans-fil*, communiqué de presse, 28 novembre 2007. En juin 2007, le ministre de l'Industrie a annoncé un nouveau Cadre de la politique du spectre du Canada et concluait en demandant « d'avoir recours aux forces du marché dans toute la mesure du possible ». Voir l'Avis de la *Gazette du Canada*, DGTP-001-07 – Nouveau cadre pour la politique du spectre du Canada, juin 2007.
- <sup>40</sup> Le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, dont la création fut annoncée par le ministre de l'Industrie en avril 2005, a publié son rapport final en mars 2006. Les membres du Panel étaient : Gerri Sinclair (président), Hank Intven et André Tremblay. Voir *Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications Rapport final – 2006* ([www.telecomreview.ca/epic/site/tprp-gecrt.nsf/fr/h\\_rx00054f.html](http://www.telecomreview.ca/epic/site/tprp-gecrt.nsf/fr/h_rx00054f.html)).
- <sup>41</sup> GECRT, *Rapport final*, *op. cit.* p. 14.
- <sup>42</sup> *Ibid.*, Postface, p. 11-26.
- <sup>43</sup> Les entreprises de distribution de radiodiffusion incluent généralement les câblodistributeurs, les services de diffusion directe par satellite et les systèmes de distribution multipoint.
- <sup>44</sup> Note de service remise par le ministère des Finances au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 17 mars 2008.
- <sup>45</sup> Le mémoire remis par l'Association des banquiers canadiens au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence cite, à la page 4, entre autres les Global Competitiveness Reports de 1997 à 2007 du Forum économique mondial. Voir aussi Jason Allen et Walter Engert, « Efficience et concurrence dans le secteur bancaire canadien », *Revue de la Banque du Canada*, été 2007, p. 33-45. ([www.bankofcanada.ca/fr/revue/ete07/allen-engert\\_f.pdf](http://www.bankofcanada.ca/fr/revue/ete07/allen-engert_f.pdf)). Les auteurs ont conclu que le secteur bancaire canadien est concurrentiel.

- <sup>46</sup> John F. Chant, *Foreign Direct Investment in Canadian Banking: Is There a Case for Special Treatment?*, un document présenté lors de la Carleton University Centre for Trade Policy and Law Conference (la conférence avait pour titre Canada's Foreign Investment Policies: A Time for Review?), Ottawa, 6 décembre 2007.
- <sup>47</sup> Mémoire remis par l'Association des banquiers canadiens au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, p. 20.
- <sup>48</sup> *Fortune 500 Companies Global Edition 2007, World's Largest Companies* (<http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2007/>).
- <sup>49</sup> Mémoire remis par l'Association des banquiers canadiens, *loc. cit.*
- <sup>50</sup> Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, *Résumé des conclusions et recommandations*. Ottawa, 1985, p. 19.
- <sup>51</sup> À titre d'exemple, voir le rapport du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, *Plan d'actualisation du régime de concurrence canadien*, avril 2002 et OCDE, *Canada — Report on Competition Law and Institutions*, 2004.
- <sup>52</sup> Cette opinion a été exprimée depuis la parution du rapport du Conseil économique du Canada, *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969. Aussi, à titre d'exemple, voir Michal S. Gal, *Market Conditions Under a Magnifying Glass: General Prescriptions for Optimal Competition Policy for Small Market Economies*, New York University Centre for Law and Business, Working Paper 01-004 ([http://papers.ssrn.com/paper.ta?abstract\\_id=267070](http://papers.ssrn.com/paper.ta?abstract_id=267070)).
- <sup>53</sup> Le Tribunal de la concurrence est un tribunal quasi judiciaire composé de juges provenant de la Cour fédérale et d'autres membres. Il tranche sur des affaires au civil en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Les poursuites rattachées à des affaires au criminel relevant de la *Loi sur la concurrence* sont entamées par le directeur des poursuites publiques.
- <sup>54</sup> Commissaire à la concurrence, Bureau de la concurrence, *A Synthesis and Review of Recent Reform Proposals Regarding Canada's Competition Act*, un document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 31 mars 2008.
- <sup>55</sup> *Financial Post Crosbie: Mergers & Acquisitions in Canada* est la base de données dans laquelle sont inscrites les fusions et acquisitions faites au Canada. Les rapports trimestriels sont affichés à [www.crosbieco.com/ma/index.html](http://www.crosbieco.com/ma/index.html).
- <sup>56</sup> L'utilité de cette démarche est illustrée par la récente autorisation d'une fusion entre XM Satellite et Sirius par le Département américain de la Justice, *Statement of the Department of Justice Antitrust Division on its Decision to Close its Investigation of XM Radio Satellite Holdings Inc.'s Merger with Sirius Satellite Radio Inc.* ([www.usdoj.gov/atr/public/press\\_releases/2008/231467.htm](http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2008/231467.htm)).
- <sup>57</sup> Le 3 mars 2008, le ministre de la Justice a nommé Brian Gover à titre d'expert chargé d'examiner le recours par le Bureau de la concurrence à des ordonnances des tribunaux pour obtenir des documents, des témoignages et des déclarations de renseignement écrites et de faire des recommandations au commissaire de la concurrence et au sous-ministre de la Justice d'ici trois mois. Voir le Bureau de la concurrence, *Nomination d'un expert chargé de donner des conseils sur le processus relatif à l'article 11*, avis d'information ([www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/epic/site/cb-bc.nsf/fr/02587f.html](http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/epic/site/cb-bc.nsf/fr/02587f.html)).

- <sup>58</sup> Les lois et pratiques américaines concernant les parties qui concluent légalement une fusion à la suite de l'expiration des périodes d'attentes applicables ne sont pas très différentes de celles du Canada. Bien que l'autorité de contester une transaction ne soit pas interdite après un délai précis aux États-Unis, dans les faits, les autorités américaines fédérales réglementant la concurrence s'efforcent d'informer les parties de leurs préoccupations avant la fin de la période d'attente et ne prennent presque jamais d'autres mesures au sujet d'une fusion une fois leur processus d'examen complété sans que la transaction n'ait été contestée. L'Union européenne, par son Règlement (CE) N° 139/2004, alinéa 6(1)c) est plus catégorique quant à l'exigence voulant que la Commission européenne tranche sur la légalité d'une fusion à la fin du processus d'examen.
- <sup>59</sup> Le Bureau de la concurrence effectue des examens officiels des fusions depuis plus de 20 ans et, durant cette période, n'a jamais contesté une fusion durant le délai de 3 ans prescrit suivant la décision initiale que la transaction ne soulève pas de préoccupations au chapitre de la concurrence.
- <sup>60</sup> Le Groupe d'étude ne s'est pas penché sur les dispositions de la *Loi sur la concurrence* ayant trait à la publicité fautive ou trompeuse ni sur celles portant sur les pratiques commerciales déloyales.
- <sup>61</sup> Outre les consultations menées par le Groupe d'étude au cours desquelles plusieurs intervenants ont recommandé la décriminalisation de ces dispositions, un certain nombre de rapports ont aussi recommandé la décriminalisation de certaines, voire de toutes, les dispositions touchant l'établissement des prix, notamment : Industrie Canada, *Rapport du comité consultatif sur la modification de la Loi sur la concurrence*, 6 mars 1996; Anthony VanDuzer et Gilles Paquet, *Pratiques anticoncurrentielles en matière de prix et Loi sur la concurrence : Doctrine, droit et pratique*, 1999; et Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, *Plan d'actualisation du régime de concurrence canadien*, 2002.
- <sup>62</sup> La Cour suprême des États-Unis a récemment rejeté l'illégalité du maintien des prix de revente dans *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 127 S. Ct. 2705 (2007).
- <sup>63</sup> Plusieurs spécialistes ont fait remarquer que le gouvernement avait obtenu, au cours de la dernière décennie, un grand nombre de plaidoyers de culpabilité et imposé des amendes importantes en vertu des dispositions actuelles sur les complots, ce qui est un argument en faveur du maintien des lois actuelles. Les données compilées par le Bureau de la concurrence ont démontré que, des 23 contestations des procédures rattachées à ces dispositions faites depuis 1980, la Couronne n'a réussi à obtenir que 3 condamnations. De plus, de 1993 à 2001, 88 % des amendes imposées en vertu des dispositions sur les complots étaient le résultat de plaidoyers de culpabilité à l'égard de cartels internationaux lorsque la décision canadienne avait été précédée par celles d'autres juridictions, ou en même temps que celles-ci.
- <sup>64</sup> Ces complications sont soulevées en grande partie par la nécessité, en vertu des lois canadiennes, de démontrer qu'un accord doit nuire à la concurrence ou la diminuer *indûment* avant d'être considéré une infraction criminelle. L'effet combiné de la dominance du marché et du comportement apte à affaiblir la concurrence rend la diminution de la concurrence injuste. Les facteurs déterminants de la dominance du marché comprennent entre autres la part du marché, le nombre de concurrents et l'endroit où se concentre la concurrence, les obstacles à l'accès, la répartition géographique des acheteurs et des vendeurs, la différenciation des produits et le pouvoir compensateur de la part des consommateurs. Cela tend à augmenter la quantité et la qualité de la preuve nécessaire pour établir la norme de preuve criminelle, résultant ainsi en des enquêtes et des poursuites plus longues et complexes au Canada, par rapport aux autres pays industrialisés.

- <sup>65</sup> À titre d'exemple, voir les mémoires remis au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence par l'American Bar Association, Bell Canada, l'Association du Barreau canadien, la Chambre de commerce du Canada, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, le Bureau de la concurrence, le Bureau d'assurance du Canada et Lang Michner LLP.
- <sup>66</sup> Le terme légal *per se*, aux fins d'un complot, signifie qu'un accord anticoncurrentiel défini comme tel est réputé illégal sans qu'il ne soit nécessaire de prouver ses incidences sur un marché.

## Chapitre 8. Le programme de compétitivité : les domaines d'activités prioritaires des politiques gouvernementales

- <sup>1</sup> Données de l'OCDE citées dans Andrew Sharpe, *Assessing Canada's Ability to Compete for Foreign Direct Investment*, document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 31 mars 2008.
- <sup>2</sup> Ministère des Finances Canada, *Un leadership fort. Un Canada meilleur*, Énoncé économique, 30 octobre 2007, p. 10 ([www.fin.gc.ca/ec2007/pdf/EconomicStatement2007\\_F.pdf](http://www.fin.gc.ca/ec2007/pdf/EconomicStatement2007_F.pdf)).
- <sup>3</sup> Institute for Competitiveness and Prosperity, *Report on Canada 2008*, *op. cit.*, p. 43.
- <sup>4</sup> Aled ab lowerth et Jeff Danforth, *Is Investment Not Sensitive to its User Cost? The Macro Evidence Revisited*, ministère des Finances, document de travail 2004-05.
- <sup>5</sup> Budget de l'Ontario 2008, *Pour un Ontario plus fort*, p. 141 ([http://ontariobudget.ca/french/pdf/papers\\_all.pdf](http://ontariobudget.ca/french/pdf/papers_all.pdf)).
- <sup>6</sup> Ministère des Finances Canada, *Avantage Canada – Bâtir une économie forte pour les Canadiens*, 23 novembre 2006, p. 76 ([www.fin.gc.ca/ec2006/pdf/planf.pdf](http://www.fin.gc.ca/ec2006/pdf/planf.pdf)). Le Québec et trois provinces de l'Atlantique ont harmonisé leur taxe de vente au détail avec la TPS fédérale. Toutes les autres provinces continuent d'imposer une taxe séparée au niveau de la vente au détail seulement, exception faite de l'Alberta qui n'impose pas de taxe de vente provinciale. Les trois territoires canadiens (Yukon, Territoires-du-Nord-Ouest et Nunavut) n'ont aucune taxe de vente territoriale. Le gouvernement du Québec administre à la fois la TPS fédérale et la taxe de vente provinciale.
- <sup>7</sup> Ministère des Finances Canada, « Le ministre des Finances complète le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale », communiqué de presse, 11 décembre 2007. Le document de consultation du Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité internationale a été rendu public le 25 avril 2008 ([www.apcsit-gcrcti.ca/05/cp-dc/pdf/Rpt-fra.pdf](http://www.apcsit-gcrcti.ca/05/cp-dc/pdf/Rpt-fra.pdf)).
- <sup>8</sup> OCDE, *Regards sur l'éducation 2007*. Tableau A1.3a ([www.oecd.org/dataoecd/16/51/39308942.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/16/51/39308942.pdf)).
- <sup>9</sup> *Ibid.*, Tableau C3.3. Le Canada se classe au 8<sup>e</sup> rang en ce qui a trait à la part d'étudiants étrangers inscrits aux études tertiaires parmi les pays de l'OCDE et les économies partenaires.
- <sup>10</sup> *Ibid.*, et Conseil canadien sur l'apprentissage, *Améliorer la note : Promouvoir la littératie chez les adultes au Canada*, 29 septembre 2005 ([www.ccl-cca.ca/CCL/Reports/LessonsInLearning/LiL-29Sep2005.htm?Language=FR](http://www.ccl-cca.ca/CCL/Reports/LessonsInLearning/LiL-29Sep2005.htm?Language=FR)). Le tableau C5.1a de l'OCDE révèle qu'en 2003, seulement 25 % des Canadiens ont participé à des activités de formation continue informelle liée à l'emploi, par rapport à 40 % chez les Suédois, à 39 % chez les Danois, à 37 % chez les Américains et à 36 % chez les Finlandais.

- <sup>11</sup> Institute for Competitiveness and Prosperity, *Report on Canada 2008*, *op. cit.*, p. 48-49.
- <sup>12</sup> Bureau d'orientation relatif aux titres de compétence étrangers, « Foire aux questions » ([www.competences.gc.ca/faq/index.asp](http://www.competences.gc.ca/faq/index.asp)).
- <sup>13</sup> Voir Statistique Canada, *Immigration au Canada : un portrait de la population née à l'étranger, Recensement de 2006*, n° 97-557 au catalogue, surtout la section « Immigration : moteur de la croissance économique », p. 7 ([www12.statcan.ca/francais/census06/analysis/immcit/pdf/97-557-XIF2006001.pdf](http://www12.statcan.ca/francais/census06/analysis/immcit/pdf/97-557-XIF2006001.pdf)).
- <sup>14</sup> Statistique Canada. « Recensement de 2006 : Gains, revenus et coûts d'habitation », *Le Quotidien*, 1<sup>er</sup> mai 2008 ([www.statcan.ca/Daily/Francais/080501/q080501a.htm](http://www.statcan.ca/Daily/Francais/080501/q080501a.htm)).
- <sup>15</sup> Michael Bloom et Michael Grant, *La reconnaissance des travailleurs intellectuels : les avantages économiques d'une meilleure appréciation de l'apprentissage et des titres de compétences au Canada*, Conference Board du Canada, 2001 ([www.conferenceboard.ca/press/documents/323-01mb.pdf](http://www.conferenceboard.ca/press/documents/323-01mb.pdf)).
- <sup>16</sup> Voir Naomi Alboim et Elizabeth MacIsaac, « Making the Connections: Ottawa's Role in Immigrant Employment », *IRPP Choices*, vol. 13, n° 3, mai 2007 ([www.irpp.org/choices/archive/vol13no3.pdf](http://www.irpp.org/choices/archive/vol13no3.pdf)). Voir aussi les initiatives du Toronto Region Immigrant Employment Council en vue de mettre en valeur les organismes canadiens qui réussissent le mieux à intégrer des immigrants à leurs effectifs.
- <sup>17</sup> Citoyenneté et immigration Canada, « Vrai ou faux? », ([www.cic.gc.ca/francais/ministere/media/faits/temps.asp](http://www.cic.gc.ca/francais/ministere/media/faits/temps.asp)).
- <sup>18</sup> Citoyenneté et Immigration Canada, « Renseignements statistiques : Demandes traitées dans les bureaux canadiens des visas », ([www.cic.gc.ca/francais/information/delais/internationale/01-toutes.asp](http://www.cic.gc.ca/francais/information/delais/internationale/01-toutes.asp) et [www.cic.gc.ca/francais/information/delais/internationale/02a-qualifies-fed.asp](http://www.cic.gc.ca/francais/information/delais/internationale/02a-qualifies-fed.asp)).
- <sup>19</sup> Ministère des Finances Canada, *Le plan budgétaire de 2008*, *op. cit.*, p. 116-117.
- <sup>20</sup> Microsoft, « Microsoft Expanding Canadian Operations in Greater Vancouver Area », communiqué de presse, 5 juillet 2007 ([www.microsoft.com/presspass/press/2007/jul07/07-05MSEExpandVancouverPR.mspx](http://www.microsoft.com/presspass/press/2007/jul07/07-05MSEExpandVancouverPR.mspx)).
- <sup>21</sup> Ces données s'appuient sur *Le Registre des entreprises* de Statistique Canada.
- <sup>22</sup> Institute for Competitiveness and Prosperity, *Assessing the Economic Impact of Head Offices in City Regions*, document de recherche préparé à l'intention du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, mars 2008.
- <sup>23</sup> Desmond Beckstead et W. Mark Brown. *L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, de 1999 à 2005*. Statistique Canada, n° au cat. 11-624-MIF, juillet 2006, p. 4 ([www.statcan.ca/francais/research/11-624-MIF/11-624-MIF2008019.pdf](http://www.statcan.ca/francais/research/11-624-MIF/11-624-MIF2008019.pdf)).
- <sup>24</sup> Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Communiqué de presse, 21 juillet 2003 ([www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=3768&intItemID=2261&lang=2](http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=3768&intItemID=2261&lang=2)).
- <sup>25</sup> Richard L. Florida, *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books, 2002.
- <sup>26</sup> Casey G. Vander Ploeg, *Big Cities and the Census: The Growing Importance of Big Cities on the Demographic Landscape*, Canada West Foundation, janvier 2008, p. 4 ([www.cwf.ca/V2/files/Big\\_Cities\\_and\\_the\\_Census.pdf](http://www.cwf.ca/V2/files/Big_Cities_and_the_Census.pdf)).

- <sup>27</sup> Statistique Canada, *Immigration au Canada*, *op. cit.*, p. 5.
- <sup>28</sup> Desmond Beckstead et W. Mark Brown, *L'emploi dans les sièges sociaux au Canada*, *op. cit.*
- <sup>29</sup> Enid Slack, *Are Ontario Cities at a Competitive Disadvantage Compared to U.S. Cities?* Rapport préparé à l'intention de l'Institute for Competitiveness and Prosperity, juin 2003, p. 12 ([www.competeprosper.ca/images/uploads/EnidSlackReport\\_190603.pdf](http://www.competeprosper.ca/images/uploads/EnidSlackReport_190603.pdf)).
- <sup>30</sup> Harry H. Kitchen et Enid Slack, « New Finance Options for Municipal Governments », *Revue fiscale canadienne*, vol. 51, n° 6 (2003), p. 2216-2275.
- <sup>31</sup> Conference Board du Canada, *Mission Possible: Successful Canadian Cities*, Ottawa, janvier 2007, p. 8.
- <sup>32</sup> Groupe Financier Banque TD, *Redresser la situation : Trouver les fonds nécessaires pour moderniser l'infrastructure vieillissante du Canada*, mai 2004, p. 4 ([www.td.com/economics/special/infra04.pdf](http://www.td.com/economics/special/infra04.pdf)).
- <sup>33</sup> Infrastructure Canada, *Chantiers Canada : Une infrastructure moderne pour un Canada fort*, 2007 ([www.buildingcanada-chantierscanada.gc.ca/plandocs/booklet-livret/booklet-livret-fra.html](http://www.buildingcanada-chantierscanada.gc.ca/plandocs/booklet-livret/booklet-livret-fra.html)).
- <sup>34</sup> Industrie Canada. *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, janvier 2008, p. 3 ([www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/vwapj/KSBS\\_Jan2008\\_Fr.pdf/\\$FILE/KSBS\\_Jan2008\\_Fr.pdf](http://www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/vwapj/KSBS_Jan2008_Fr.pdf/$FILE/KSBS_Jan2008_Fr.pdf)).
- <sup>35</sup> Banque de développement du Canada, *Vision PME de BDC*, février 2008, p. 5 ([www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ebhzdgyzflmhfawsncmm77b4mltjvcthzc4pnals34tpavgvtss5e6jboh7frvm4dqbjqivebmgk54lruvyfobc/Resources%2fmedia\\_room%2fSME+Insight\\_Feb29\\_2008\\_final-F+2.pdf](http://www.bdc.ca/NR/rdonlyres/ebhzdgyzflmhfawsncmm77b4mltjvcthzc4pnals34tpavgvtss5e6jboh7frvm4dqbjqivebmgk54lruvyfobc/Resources%2fmedia_room%2fSME+Insight_Feb29_2008_final-F+2.pdf)).
- <sup>36</sup> Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, *op. cit.*, p. 7.
- <sup>37</sup> *Ibid.*, p. 12-13.
- <sup>38</sup> Banque de développement du Canada, *Vision PME de BDC*, *op. cit.*, p. 7.
- <sup>39</sup> Industrie Canada, *Pour l'essor de la petite entreprise*, février 1994.
- <sup>40</sup> Ministère des Finances Canada, *Le plan budgétaire de 2008*, *op. cit.*, p. 124.
- <sup>41</sup> Au moment de l'impression du présent rapport, la Cour suprême du Canada se penchait sur les obligations fiduciaires des administrateurs d'une société assujettie à la *Loi canadienne sur les sociétés par action* lors de la vente d'une société par un plan d'arrangement. La Cour suprême avait accepté d'entendre un appel de la décision publiée le 21 mai 2008 par la Cour d'appel du Québec sur un litige soulevé par la prise de contrôle par emprunt de BCE Inc., mais n'avait pas encore rendu de jugement.
- <sup>42</sup> SECOR, *Positioning Canadian Firms*, *op. cit.*
- <sup>43</sup> Voir le site Web de l'Entente sur le commerce intérieur ([www.ait-aci.ca](http://www.ait-aci.ca)).
- <sup>44</sup> Comptable généraux licenciés, renseignement obtenu le 13 mai 2008, et Association of Chartered Certified Accountants, mémoire remis au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, janvier 2008.
- <sup>45</sup> Commission européenne, « Le marché unique de l'UE : Cadre politique général », ([http://ec.europa.eu/internal\\_market/top\\_layer/index\\_1\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index_1_fr.htm)).



- <sup>46</sup> Voir *Amélioration du commerce intérieur : Une approche vigoureuse*, projet d'une coalition de dix associations nationales ([www.cga-canada.org/fr-ca/DiscussionPapers/ca\\_rep\\_internal\\_trade\\_position-paper2008\\_f.pdf](http://www.cga-canada.org/fr-ca/DiscussionPapers/ca_rep_internal_trade_position-paper2008_f.pdf)).
- <sup>47</sup> Conseil de la fédération, « Les premiers ministres agissent pour renforcer le commerce », communiqué de presse, 28 janvier 2008 ([www.conseildelafederation.ca/pdfsfrançais/communiqué\\_Jan28\\_fr.pdf](http://www.conseildelafederation.ca/pdfsfrançais/communiqué_Jan28_fr.pdf)).
- <sup>48</sup> Barbara Stymiest (chef de la direction du Groupe TSX), discours devant la Chambre des mines de la Colombie-Britannique et du Yukon, 23 janvier 2002, tel que cité par le ministère des Finances dans « Quelques déclarations sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada » ([www.fin.gc.ca/news02/data/02-094\\_2f.html](http://www.fin.gc.ca/news02/data/02-094_2f.html)).
- <sup>49</sup> Fonds monétaire international, *Canada: Financial System Stability Assessment – Update*, février 2008, p. 33 ([http://wbi018.worldbank.org/FPS/fsapcountrydb.nsf/attachmentwebFSSA/Canada\\_Update\\_FSSA.pdf/\\$FILE/Canada\\_Update\\_FSSA.pdf](http://wbi018.worldbank.org/FPS/fsapcountrydb.nsf/attachmentwebFSSA/Canada_Update_FSSA.pdf/$FILE/Canada_Update_FSSA.pdf)).
- <sup>50</sup> Ministère des Finances Canada, *Le gouvernement du Canada nomme les membres du groupe d'experts chargé d'examiner la réglementation des valeurs mobilières*, communiqué de presse, 21 février 2008 ([www.fin.gc.ca/news08/08-018f.html](http://www.fin.gc.ca/news08/08-018f.html)).
- <sup>51</sup> Agence canadienne d'évaluation environnementale, *Directive du Cabinet sur la mise en application de la Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*, 22 novembre 2005 ([www.ceaa.gc.ca/013/010/directives\\_f.htm](http://www.ceaa.gc.ca/013/010/directives_f.htm)).
- <sup>52</sup> Gouvernement de la Colombie-Britannique, *Environmental Assessment Act, Prescribed Time Limits Regulation*, entrée en vigueur le 30 décembre 2002.
- <sup>53</sup> Voir le site Web du Bureau de gestion des grands projets ([www.mpmo-bggp.gc.ca/context-contexte-fra.php](http://www.mpmo-bggp.gc.ca/context-contexte-fra.php)).
- <sup>54</sup> Tel que cité dans Hart, *Steer or Drift?, op cit.*, p. 5.
- <sup>55</sup> Statistique Canada, « Compte des voyages internationaux », *Le Quotidien*, 28 février 2008; et données non publiées de Transports Canada.
- <sup>56</sup> *The Economist*, « A Fence in the North, Too », 28 février 2008 ([www.economist.com/world/la/displaystory.cfm?story\\_id=10766402](http://www.economist.com/world/la/displaystory.cfm?story_id=10766402)).
- <sup>57</sup> Danielle Goldfarb, « Is Just-In-Case Replacing Just-In-Time? How Cross-Border Trading Behaviour Has Changed Since 9/11 », *Conference Board du Canada Briefing*, juin 2007, ([www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2050](http://www.conferenceboard.ca/documents.asp?rnext=2050)).
- <sup>58</sup> Le PSP a été formé par le Canada, les États-Unis et le Mexique en mars 2005. Il facilite le dialogue, la détermination des priorités, la collaboration et l'intervention dans des domaines liés à la sécurité, à la prospérité et à la qualité de vie de tous les Nord-Américains. Il porte sur divers enjeux tels que la facilitation du passage aux frontières, l'environnement, la sécurité des aliments et des produits et l'amélioration de la concurrence en Amérique du Nord. Au Canada, le ministre de l'Industrie est chargé de diriger des initiatives découlant du PSP et également de suivre les progrès réalisés en ce qui a trait aux priorités établies dans le cadre du volet « Prospérité » du PSP. Il travaille en étroite collaboration avec le ministre de la Sécurité publique, qui est le ministre responsable du volet « Sécurité », et le ministre des Affaires étrangères, ainsi que ceux d'autres ministères fédéraux qui dirigent des initiatives particulières. Voir le site Web du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité ([www.spp-bsp.gc.ca/overview/about-fr.aspx](http://www.spp-bsp.gc.ca/overview/about-fr.aspx)).



- <sup>59</sup> Transports Canada, *Cadre de politique nationale sur les portes et les corridors commerciaux stratégiques*, 2007, p. 7  
([www.tc.gc.ca/Portesetcorridors/docs/Cadredepolitiquenational.pdf](http://www.tc.gc.ca/Portesetcorridors/docs/Cadredepolitiquenational.pdf)).
- <sup>60</sup> Chambre de commerce du Canada et U.S. Chamber of Commerce, *Finding the Balance: Reducing Border Costs While Strengthening Security*, février 2008  
([www.chamber.ca/cmslib/general/O802FindingTheBalance20083393251.pdf](http://www.chamber.ca/cmslib/general/O802FindingTheBalance20083393251.pdf)).
- <sup>61</sup> Affaires étrangères et Commerce international Canada, *Le Commerce international du Canada : Le point sur le commerce et l'investissement*, 2007  
([www.international.gc.ca/eet/pdf/07-1989-DFAIT-fr.pdf](http://www.international.gc.ca/eet/pdf/07-1989-DFAIT-fr.pdf)).
- <sup>62</sup> À vrai dire, en 1995, les flux d'ICDE étaient devenus plus importants que les flux d'investissements étrangers. La diversification est considérable.
- <sup>63</sup> Mémoire remis par Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, p. 4-5.
- <sup>64</sup> Voir Affaires étrangères et commerce international Canada, « Saisir les avantages globaux : La stratégie commerciale mondiale pour assurer la croissance et la prospérité du Canada », ([www.international.gc.ca/commerce/strategy-strategie/details.aspx?lang=fr](http://www.international.gc.ca/commerce/strategy-strategie/details.aspx?lang=fr)).
- <sup>65</sup> Les APIE et les traités bilatéraux d'investissement sont des traités internationaux, habituellement négociés de façon bilatérale et basés sur des dispositions standard des ALE, comme le traitement national et la clause de la nation la plus favorisée. Le « modèle » canadien d'APIE est basé sur le chapitre 11 de l'ALENA, tout comme le modèle américain.
- <sup>66</sup> Voir le mémoire remis par la Chambre de commerce du Canada au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, p. 11.
- <sup>67</sup> Mémoire remis par l'Institut C.D. Howe au Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 11 janvier 2008.
- <sup>68</sup> Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente, *La réglementation intelligente : Une stratégie réglementaire pour le Canada – Sommaire*, rapport soumis au gouvernement du Canada, septembre 2004.
- <sup>69</sup> Voir le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité ([www.spp.gov](http://www.spp.gov)).
- <sup>70</sup> Voir Industrie Canada, « Rapport d'étape 2008 sur l'Initiative d'allègement du fardeau de la paperasserie »  
([www.reducingpaperburden.gc.ca/epic/site/pbri-iafp.nsf/fr/sx00120f.html](http://www.reducingpaperburden.gc.ca/epic/site/pbri-iafp.nsf/fr/sx00120f.html)).
- <sup>71</sup> En vertu de la nouvelle *Directive du Cabinet sur la rationalisation de la réglementation*, les ministères et les organismes doivent évaluer les programmes de réglementation d'après les domaines suivants : les données (p. ex., ressources, mandat et autorités habilitantes), les activités, l'efficacité, les résultats finaux du programme de réglementation et la mesure dans laquelle celui-ci a contribué à l'atteinte des résultats contenus dans le rapport, la rentabilité (p. ex., pertinence, efficacité et rentabilité), et les processus de gouvernance, de prise de décisions et de responsabilisation, les normes de service et les mécanismes de prestation de services. Ils doivent examiner les cadres de réglementation en mettant l'accent sur l'efficacité de la réglementation existante à respecter l'objectif stratégique, le choix des instruments actuels, le niveau d'intervention et le caractère normatif, la clarté et l'accessibilité pour les utilisateurs et l'incidence globale sur la compétitivité, y compris le commerce, l'investissement et l'innovation. Voir « Analyse de la réglementation »  
([www.regulation.gc.ca/directive/directive01-eng.asp#\\_Toc162687226](http://www.regulation.gc.ca/directive/directive01-eng.asp#_Toc162687226)).

- <sup>72</sup> Le Bureau de gestion des grands projets a commencé ses activités le 26 février 2008. Il est à noter que ce programme ne vise pas les projets au nord du 60<sup>e</sup> parallèle. Voir le site Web du Bureau ([www.mpmo-bggp.gc.ca/index-fra.php](http://www.mpmo-bggp.gc.ca/index-fra.php)).
- <sup>73</sup> Voir la Communauté des régulateurs fédéraux, *Plan d'affaires 2007-2010*, 10 avril 2007, ([http://ricommunity.gc.ca/cfr-crf/plan/2007-2010/CFR\\_Business\\_Plan\\_2007-2010\\_f.pdf](http://ricommunity.gc.ca/cfr-crf/plan/2007-2010/CFR_Business_Plan_2007-2010_f.pdf)).
- <sup>74</sup> Un Groupe d'experts en commercialisation a présenté un rapport au gouvernement le 24 avril 2006. Le rapport propose une série de recommandations ayant pour objectif d'améliorer la transformation de connaissance et de technologie en nouveaux biens, processus ou services pour satisfaire les demandes du marché. Voir le Groupe d'experts en commercialisation, *Les gens et l'excellence : au cœur du succès de la commercialisation*, rapport du Groupe d'experts en commercialisation au gouvernement, Joseph L. Rotman, président ([www.ic.gc.ca/epic/site/epc-gdc.nsf/fr/tq00068f.html](http://www.ic.gc.ca/epic/site/epc-gdc.nsf/fr/tq00068f.html)).
- <sup>75</sup> Le Canada est aussi au premier rang des pays du G7 au chapitre des dépenses fédérales en R-D dans le milieu de l'enseignement supérieur.
- <sup>76</sup> Le Canada s'est classé au 15<sup>e</sup> rang des 30 pays examinés au chapitre des dépenses intramuros d'entreprises en R-D en tant que part de la valeur ajoutée par industrie. Cette part a diminué de 1,76 % à 1,39 % de 2001 à 2005. La moyenne de l'OCDE se situe entre 2,15 % et 2,21 % durant cette période et celle des États-Unis, entre 2,66 % et 2,83 %.
- <sup>77</sup> Voir Andrea Bassanini et Stefano Scarpetta, « Les moteurs de la croissance dans les pays de l'OCDE : analyse empirique sur des données de panel », *Étude économique de l'OCDE*, n° 33, Paris, OCDE, 2001, 2001/II ([www.oecd.org/dataoecd/26/2/18450995.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/26/2/18450995.pdf)). Dominique Guellec et Bruno van Pottelsberghe de la Potterie, « The Impact of Public R&D Expenditure on Business R&D », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 12, n° 3, p. 225-243, janvier 2003.
- <sup>78</sup> L'aide fiscale accordée par l'entremise du Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental a atteint plus de 4 milliards de dollars en 2007. Voir Ministère des Finances Canada, *Le plan budgétaire de 2008*, *op. cit.*, chapitre 3.
- <sup>79</sup> [TRADUCTION] « Ces chiffres ne révèlent pas tout. Ils n'incluent pas les produits contrefaits ou piratés utilisés au pays même, ni le volume important de produits numérisés piratés distribués sur Internet. Si ces produits étaient comptés, l'ampleur de ce commerce pourrait atteindre plusieurs centaines de milliards de dollars de plus. » OCDE, *The Economic Impact of Counterfeiting and Piracy: Results of Phase I*, 2007 ([www.oecd.org/document/40/0,3343,en\\_2649\\_34173\\_39542888\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/40/0,3343,en_2649_34173_39542888_1_1_1_1,00.html)).
- <sup>80</sup> À titre d'exemple, on encourage l'établissement de liens entre les cégeps et les PME. Voir : « Centres collégiaux de transfert de technologie des cégeps du Québec – CCTT : Mandat » ([www.mels.gouv.qc.ca/ens-sup/ens-coll/cctt/cctt-mandat.asp](http://www.mels.gouv.qc.ca/ens-sup/ens-coll/cctt/cctt-mandat.asp)). Aussi, voir Denis Lord, « La recherche et le développement au service des PME », *Le Devoir*, 26 janvier 2008.

## Chapitre 9. Un élément moteur : un Conseil canadien de la concurrence

- <sup>1</sup> Daniel A. Crane. *Report on Best Competition Advocacy Practices*, document de recherche préparé pour le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence, 7 mars 2008.
- <sup>2</sup> Site Web du Conseil national de la concurrence de l'Australie ([www.ncc.gov.au/](http://www.ncc.gov.au/)).
- <sup>3</sup> Les pouvoirs officiels de promotion du Bureau de la concurrence sont limités. En vertu de l'article 125 de la *Loi sur la concurrence*, le commissaire à la concurrence doit comparaître devant tout office, commission ou autre tribunal fédéral pour présenter des observations sur la concurrence. En vertu de l'article 126 de la Loi, le commissaire a besoin de la permission des offices, commissions et tribunaux provinciaux pour s'engager dans le même type d'activité de promotion. Selon nous, le commissaire à la concurrence devrait continuer d'exercer les pouvoirs aux termes des articles 125 et 126 jusqu'à ce que le Conseil proposé exerce pleinement ces pouvoirs. Comme on l'a mentionné précédemment, le Bureau de la concurrence a mené des études de marché de façon informelle en se fiant à la coopération des intervenants du marché et à des sources publiques d'information.
- <sup>4</sup> Crane, *op. cit.*, p. 20 : [TRADUCTION] « La présence d'un défenseur public externe qui se concentre uniquement sur la politique en matière de concurrence représente une valeur considérable. L'histoire nous montre que les valeurs de la concurrence sont souvent sacrifiées au profit d'autres politiques bien intentionnées si la concurrence n'est pas défendue par un défenseur déterminé et indépendant. »
- <sup>5</sup> *Ibid.*, p. 22.

# Liste des recommandations du Groupe d'étude

## Le programme de compétitivité : les assises juridiques

### *La Loi sur Investissement Canada*

1. Le ministre de l'Industrie devrait apporter les modifications suivantes à la *Loi sur Investissement Canada* :
  - a) augmenter le seuil déclencheur d'examen à 1 milliard de dollars, remplacer la norme de mesure actuelle, à savoir les actifs bruts de l'entreprise acquise, par la valeur d'entreprise et maintenir l'indexation de ce seuil pour tenir compte de l'inflation, conformément à la formule actuelle de l'ALENA;
  - b) augmenter le seuil déclencheur de l'examen d'un investissement étranger dans le secteur des transports (y compris les pipelines), des services financiers non réglementés au niveau fédéral et de l'extraction du minerai d'uranium, pour le faire passer de 5 millions à 1 milliard de dollars, comme recommandé ci-dessus;
  - c) modifier la norme d'examen en vigueur et renverser le fardeau de la preuve dans le cadre de la LIC, qui impose actuellement à l'investisseur de démontrer qu'il y a « avantage net pour le Canada », pour exiger du ministre compétent de démontrer que l'approbation de la transaction envisagée irait à l'encontre de l'intérêt national du Canada, avant de refuser la transaction;
  - d) retirer l'obligation en vertu de la LIC de prévenir Industrie Canada en cas d'acquisition d'une valeur inférieure au seuil déclencheur d'un examen ou en cas de mise sur pied d'une nouvelle entreprise;
  - e) affirmer que ni le paragraphe a) ni le paragraphe b) de la recommandation 1 ne s'appliqueraient à l'administration ou à la mise en application de la LIC, dans la mesure où ils portent sur des entreprises culturelles;
  - f) réviser la clause d'objet de la LIC (article 2) pour enlever à Industrie Canada les responsabilités liées à la promotion des investissements étrangers au Canada.

2. Le ministre de l'Industrie et le ministre du Patrimoine canadien devraient se fier davantage aux lignes directrices et autres documents consultatifs pour fournir au public l'information concernant le processus d'examen, les fondements des prises de décision en vertu de la LIC et les interprétations par Industrie Canada et le ministère du Patrimoine canadien au sujet de l'application de la Loi. De plus, les modifications de la LIC devraient exiger que les ministres :
  - a) fassent rapport publiquement de tout refus d'une transaction en vertu de la LIC et justifient leur décision;
  - b) déposent un rapport annuel au Parlement sur l'administration de la LIC.
3. Le ministre du Patrimoine canadien devrait déterminer et rendre publique une exemption *de minimis* précisant que l'acquisition d'une entreprise ayant des activités culturelles accessoires à l'objet de ses activités commerciales de base ne sera pas considérée comme une entreprise culturelle comme telle, ni sujette à un examen obligatoire par le ministère du Patrimoine canadien. Aux fins de l'application de cette exemption, les activités culturelles commerciales seraient considérées *de minimis* si les revenus provenant de ces activités sont inférieurs à 10 millions de dollars ou à 10 % des revenus bruts globaux de l'entreprise.
4. En conformité avec les recommandations applicables aux autres secteurs, le ministre du Patrimoine canadien, après avoir consulté les intervenants et d'autres parties intéressées, devrait effectuer un examen quinquennal des politiques de l'industrie culturelle, y compris les restrictions quant aux investissements étrangers. Le premier examen devrait être entamé en 2008. Celui-ci devrait porter en priorité sur :
  - a) l'augmentation et la révision du seuil déclencheur d'examen des acquisitions d'entreprises culturelles;
  - b) le bien-fondé, pour le ministre du Patrimoine canadien, de conserver le droit d'exiger un examen et l'approbation, en vertu de la LIC, de l'installation de toute nouvelle entreprise culturelle par des investisseurs étrangers.
5. En matière d'administration de la LIC, les ministres de l'Industrie et du Patrimoine canadien devraient agir rapidement et bien prendre en considération les réalités du marché mondial. Lorsque cela s'avère pertinent, ils devraient, pour veiller au respect de la LIC, fournir aux parties des opinions exécutoires et d'autres avis moins formels en ce qui a trait aux transactions envisagées, et ce, en temps opportun.

## Régimes sectoriels

6. Les ministres responsables des six secteurs couverts par ce rapport devraient avoir l'obligation de mener un examen périodique du régime réglementaire sectoriel afin de minimiser les obstacles à la concurrence et de mettre à jour et d'adapter le régime réglementaire de sorte qu'il tienne compte de l'évolution du contexte, des besoins et des objectifs du Canada. Ce type d'examen devrait se baser sur le processus stipulé dans la *Loi sur les banques* et être effectué tous les cinq ans. Les restrictions concernant la propriété devraient être revues à la lumière :
  - a) d'un énoncé des objectifs de politique correspondant à la réalité canadienne de l'heure;
  - b) d'un arrangement selon lequel des limites en matière de concurrence et d'investissement peuvent s'imposer pour corriger une faiblesse du marché ou répondre à une politique de grande importance sociale ou à un objectif de sécurité;
  - c) de la compréhension du coût et des avantages d'une telle restriction touchant à l'intensité de la concurrence;
  - d) d'une évaluation visant à déterminer si les restrictions en vigueur – ou des démarches de rechange – sont la façon optimale d'atteindre les objectifs de politique officielle.

## Transport aérien

7. Le ministre des Transports devrait, par la voie de négociations bilatérales, augmenter à 49 % des actions avec droit de vote le plafond de propriété étrangère de transporteurs aériens, et ce, sur une base réciproque.
8. Le ministre des Transports devrait conclure aussi tôt que possible les négociations « ciel ouvert » avec l'Union européenne.
9. À la suite de consultations publiques, le ministre des Transports devrait émettre d'ici décembre 2009 un énoncé de politique quant à la possibilité pour des investisseurs étrangers de fonder des transporteurs aériens intérieurs constitués en personne morale au Canada, qui utiliseraient des installations et des travailleurs canadiens.

## Extraction du minerai d'uranium

10. Le ministre des Ressources naturelles devrait émettre une directive de politique pour libéraliser la politique de propriété d'installations d'extraction de minerai d'uranium par des non-résidents, à condition qu'une nouvelle loi sur la sécurité nationale soit adoptée et que le Canada obtienne en contrepartie des avantages d'accès à des marchés qui permettraient la participation du Canada au développement de ressources d'uranium à l'étranger ou l'accès à des technologies de traitement de l'uranium servant à la production de combustible nucléaire destiné à des centrales nucléaires.

## Télécommunications et radiodiffusion

11. En conformité avec le *Rapport final 2006* du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, le gouvernement fédéral devrait adopter une approche en deux étapes pour ce qui est de la participation étrangère à l'industrie des télécommunications et de la radiodiffusion. Dans le cadre de la première étape, le ministre de l'Industrie devrait proposer une modification à la *Loi sur les télécommunications* pour permettre aux entreprises étrangères d'établir une nouvelle entreprise de télécommunications au Canada ou d'acquérir une entreprise de télécommunications existante ayant une part de 10 % ou moins du marché des télécommunications au Canada. Lors de la deuxième étape, dans le sillage d'un examen des politiques touchant la radiodiffusion et la culture, y compris le volet investissement étranger, les restrictions quant aux investissements étrangers dans les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion devraient être assouplies dans le cadre d'une démarche qui serait neutre sur le plan de la concurrence pour les entreprises de ces deux secteurs.

## Services financiers

12. La règle de « participation multiple » applicable aux grandes institutions financières devrait être maintenue.
13. Le ministre des Finances devrait mettre fin à l'interdiction *de facto* entourant la fusion de banques et de compagnies d'assurance ainsi que la diversification « interpilier », lorsqu'il s'agit de grandes institutions financières, à condition d'instaurer des contrôles réglementaires qui seraient mis en application et administrés par le Bureau du surintendant des institutions financières et le Bureau de la concurrence.

## La Loi sur la concurrence

14. Le ministre de l'Industrie devrait modifier la *Loi sur la concurrence* de la façon suivante :

- a) Le processus d'avis de fusion en vertu de la *Loi sur la concurrence* devrait correspondre davantage au processus d'examen des fusions des États-Unis. La période initiale d'examen devrait être fixée à 30 jours, et le commissaire à la concurrence devrait avoir le pouvoir, à sa discrétion, de lancer une deuxième étape d'examen qui prolongerait le processus et qui se terminerait 30 jours après la pleine conformité avec une deuxième demande d'information.
- b) La période de trois ans pendant laquelle le commissaire à la concurrence peut remettre en question une fusion déjà terminée devrait être ramenée à un an.
- c) Les dispositions sur la discrimination des prix, les allocations promotionnelles et les ventes à prix abusif devraient être abrogées.
- d) Les dispositions actuelles sur les complots devraient être abrogées et remplacées par une infraction criminelle *per se* pour prendre des mesures contre des grands cartels et par une disposition au civil pour agir contre des types d'ententes entre concurrents qui ont des effets anticoncurrentiels.
- e) Les dispositions actuelles sur le maintien du prix de revente devraient être abrogées et remplacées par une nouvelle disposition au civil pour intervenir quand cette pratique a des effets anticoncurrentiels. Cette nouvelle disposition devrait être sujette aux droits d'accès par le privé au Tribunal de la concurrence.
- f) Le Tribunal de la concurrence devrait avoir le pouvoir d'ordonner des sanctions administratives pécuniaires pouvant atteindre 5 millions de dollars dans les cas de violation des dispositions portant sur l'abus d'une position dominante.
- g) Les modifications relatives à Air Canada qui ont créé des règles et des sanctions spéciales d'abus de position dominante à l'endroit des services touchant le transport aérien de passagers devraient être abrogées.



15. Le ministre de l'Industrie devrait déterminer s'il faut augmenter les seuils financiers déclencheurs qui obligent à déposer un avis de transaction de fusion et s'il faut créer de nouvelles catégories de transactions qui seraient exemptes des dispositions d'avis de fusion en vertu de la *Loi sur la concurrence*.
16. La responsabilité de défense de la concurrence devrait être confiée au Conseil canadien de la concurrence, organisme dont la création est proposée. Le pouvoir de déclencher des interventions auprès des conseils et tribunaux de réglementation en vertu des articles 125 et 126 de la *Loi sur la concurrence* devrait demeurer entre les mains du commissaire à la concurrence, à moins que – et jusqu'à ce que – ces pouvoirs passent entre les mains du Conseil proposé.
17. Le Bureau de la concurrence devrait étoffer son engagement de rendre des décisions en temps opportun, renforcer ses capacités d'analyses économiques, bien prendre en considération les réalités d'un marché mondial et, dans la mesure du possible, rendre des décisions préalables et autres conseils moins formels aux parties concernées par une transaction et d'autres arrangements, en temps opportun, pour assurer le respect de la *Loi sur la concurrence*.

## Le programme de compétitivité : les domaines d'activités prioritaires des politiques gouvernementales

### Fiscalité

18. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux devraient continuer de réduire les taux d'imposition des sociétés pour créer un avantage concurrentiel au Canada, surtout par rapport aux États-Unis.
19. Les provinces devraient accélérer l'abolition graduelle de leurs taxes sur le capital, et l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-Édouard devraient harmoniser rapidement leur taxe de vente provinciale à la taxe sur les produits et services.
20. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux devraient accorder la priorité à la diminution de l'impôt sur le revenu des particuliers, surtout pour les Canadiens à revenu faible ou moyen, et soutenir les investissements et l'emploi en affectant une part plus élevée de l'assiette de revenu des gouvernements à des taxes à la consommation sur la valeur ajoutée.

21. Le Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité devrait porter une attention particulière à l'évaluation des dispositions fiscales qui désavantagent les entreprises canadiennes par rapport aux entreprises étrangères lors d'acquisitions canadiennes, en ayant pour objectif de recommander des façons de permettre aux entreprises établies au Canada de soutenir la concurrence sur un pied d'égalité.
22. Le Groupe consultatif devrait évaluer les dispositions de la législation fiscale canadienne qui restreint les déductions d'intérêt par les entreprises canadiennes à l'égard des acquisitions étrangères, pour veiller à ce que les entreprises canadiennes qui veulent livrer concurrence à l'échelle mondiale profitent de tous les avantages par rapport à leurs concurrents étrangers.

### Attirer et développer les talents

23. Les gouvernements devraient continuer d'investir dans l'enseignement pour rehausser la qualité et améliorer les résultats, tout en libéralisant progressivement les politiques provinciales sur les frais de scolarité en offrant davantage d'aide aux étudiants selon le revenu et le mérite.
24. Les établissements d'enseignement postsecondaire devraient continuer de viser l'excellence sur la scène mondiale par une plus grande spécialisation, en mettant l'accent sur les stratégies qui visent à développer et à attirer les meilleurs talents à l'échelle mondiale, surtout en mathématiques, en sciences et en affaires.
25. Les gouvernements devraient utiliser tous les mécanismes à leur portée pour encourager les établissements d'enseignement postsecondaire à collaborer plus étroitement avec le milieu des affaires en favorisant les partenariats et les échanges afin d'améliorer la gouvernance des institutions, le développement de programmes et la participation communautaire.
26. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient encourager la création de nouveaux programmes postsecondaires d'alternance travail-études et de possibilités de stages dans les domaines appropriés pour veiller à ce qu'un plus grand nombre de Canadiens soient prêts à satisfaire aux futures demandes du marché et à ce que les étudiants acquièrent l'expérience qui les aidera à passer au marché du travail.

27. Les gouvernements devraient lancer des programmes d'encouragement et prendre des mesures pour attirer un plus grand nombre d'étudiants étrangers vers les établissements d'enseignement postsecondaire et pour faire participer plus d'étudiants canadiens à des échanges d'étudiants internationaux.
28. Les gouvernements devraient s'efforcer d'accroître la part canadienne d'étudiants étrangers par rapport aux autres pays et se donner pour objectif de doubler le nombre d'étudiants étrangers au Canada d'ici dix ans.
29. Les gouvernements, les établissements d'enseignement postsecondaire et les associations nationales d'enseignement postsecondaire devraient mener des évaluations régulières, mesurer les progrès et faire rapport publiquement sur les améliorations concernant la collaboration entre le milieu des affaires et le milieu universitaire, la participation à des programmes d'alternance travail-études ainsi que le recrutement de talents internationaux et leur maintien au pays.
30. Les réformes apportées au système d'immigration canadien devraient mettre l'accent sur l'immigration en tant qu'outil économique servant à répondre aux besoins du marché du travail canadien, le système devenant plus sélectif et attentif aux pénuries de main-d'œuvre dans tous les domaines de compétence.
31. Le système d'immigration canadien devrait élaborer des normes de services reliées aux demandes de visas faites par les étudiants et les travailleurs étrangers temporaires, et être mieux adapté aux besoins des employeurs du secteur privé et des étudiants en accélérant le traitement des demandes et en donnant plus de précisions concernant le temps requis pour traiter les demandes.
32. Pour veiller à ce que le Canada attire et garde les meilleurs talents à l'échelle internationale, et réponde plus rapidement aux besoins des employeurs du secteur privé, le système d'immigration canadien devrait accélérer le traitement des demandes de résidence permanente en vertu de la « catégorie de l'expérience canadienne » pour les travailleurs étrangers temporaires qualifiés et les étudiants étrangers ayant des titres de compétence et de l'expérience de travail canadiens.

## Sièges sociaux et villes

33. Étant donné l'importance nationale des grands centres urbains canadiens, le gouvernement fédéral devrait montrer la voie à suivre pour régler les principaux enjeux urbains, surtout ceux touchant les infrastructures, l'immigration ainsi que l'enseignement supérieur et la formation.
34. Pour traiter des enjeux urbains, les municipalités devraient disposer d'une source de revenus plus stable, sûre et croissante. Notamment, les gouvernements provinciaux devraient évaluer la faisabilité de permettre à toute municipalité d'imposer une taxe sur la valeur ajoutée de 1 % dans sa compétence, harmonisée à la taxe sur les produits et services, qui serait perçue par l'Agence du revenu du Canada (ou Revenu Québec) au nom de la municipalité.
35. Pour traiter ces enjeux, les municipalités qui ne l'ont pas encore fait devraient faire un plus grand usage des mécanismes de financement, comme les frais d'utilisation, le recouvrement des coûts, le financement par emprunt et les partenariats public-privé.

## Favoriser l'essor des entreprises

36. Les politiques fédérales et provinciales sur les petites et moyennes entreprises devraient être axées sur celles qui démontrent une volonté et une capacité de croître pour devenir de grandes entreprises. Les politiques et programmes sur les petites et moyennes entreprises devraient faire l'objet d'examen périodiques pour évaluer et mesurer si cet objectif est atteint.
37. Les ministres des Finances et de l'Industrie devraient préparer et publier, d'ici juin 2009, un rapport public sur les options, y compris les mesures incitatives fiscales, pour augmenter l'offre de capital-risque privé, surtout à l'étape des investissements providentiels et à celle des investissements aux étapes ultérieures du développement.

## Renforcer le rôle des administrateurs dans les fusions et les acquisitions

38. Les commissions des valeurs mobilières devraient abroger l'Instruction nationale 62-202 (Les mesures de défense contre une offre publique d'achat).
39. Les commissions des valeurs mobilières devraient cesser de réglementer le comportement des conseils d'administration en ce qui a trait aux régimes de protection des droits des actionnaires (« pilules empoisonnées »).
40. Les tribunaux devraient surveiller étroitement les obligations des administrateurs pour ce qui est des questions touchant les fusions et les acquisitions.
41. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario devrait être un chef de file parmi les Autorités canadiennes en valeurs mobilières en apportant les changements décrits ci-dessus et prendre les devants si aucun geste collectif n'est posé avant la fin de 2008.

## L'union économique canadienne

42. Le gouvernement fédéral devrait faire preuve de leadership pour ce qui est d'abolir tous les obstacles intérieurs entre les provinces et les territoires qui empêchent la libre circulation des biens, des services et des personnes d'ici juin 2011.
43. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient établir d'ici juin 2009 un plan de travail pour atteindre cet objectif et soumettre des rapports d'étape tous les six mois.
44. Le gouvernement fédéral devrait faire preuve de leadership en ce qui concerne la réglementation nationale des valeurs mobilières et régler cette question rapidement.
45. Le gouvernement fédéral devrait harmoniser davantage ses processus d'évaluation environnementale avec ceux des provinces.
46. À compter de janvier 2009, le gouvernement fédéral devrait respecter des délais qui ne sont pas plus longs que ceux établis par l'autorité provinciale concernée pour un projet assujéti à une évaluation et inclure ces délais dans l'examen national plus vaste requis d'ici 2010.

## Liens économiques entre le Canada et les États-Unis

47. Sur le plan des échanges commerciaux, le Canada devrait se donner comme priorité absolue de résoudre l'alourdissement de la frontière canado-américaine et, pour ce faire, il devrait obtenir un engagement direct et bilatéral très fort des plus hautes instances politiques.
48. Le Canada devrait créer un processus de passage de la frontière américaine plus homogène, s'attardant sur les priorités définies conjointement par la Chambre de commerce du Canada et celle des États-Unis dans leur rapport de février 2008, tout en tenant compte des besoins américains justifiés en matière de sécurité et du financement d'une infrastructure frontalière indispensable qui accélère le transit.

## Commerce et investissement internationaux

49. Sous l'égide du ministre du Commerce international, qui devrait adopter une approche souple et axée sur les résultats, le gouvernement fédéral devrait définir un calendrier ambitieux en vue de conclure des accords prioritaires sur le commerce et l'investissement, en commençant par simplifier le modèle canadien d'accords sur la protection des investissements étrangers et en rationalisant ses processus de négociation d'accords de libre-échange.
50. À compter de 2009, au nom du gouvernement fédéral, le ministre du Commerce international devrait faire rapport au moins une fois par an sur les initiatives canadiennes de libéralisation du commerce et des investissements dans l'ensemble de l'industrie et dans des secteurs particuliers.
51. Dès aujourd'hui, le ministre du Commerce international devrait tabler sur la Stratégie commerciale mondiale en mettant au point et en rendant publics des priorités et des plans annuels pour améliorer le commerce et l'investissement, en trouvant des partenaires commerciaux prioritaires, en déterminant les incidences économiques d'accords potentiels et en offrant des services aux entreprises. Une grande participation des entreprises devrait contribuer à guider et à informer le Canada dans son approche pan-gouvernementale.

## Réglementation

52. Un ministre fédéral de premier plan chargé de questions économiques devrait se voir confier le mandat de mener et de surveiller les progrès des réformes réglementaires en mettant en œuvre une nouvelle grille de réglementation d'ici juin 2009 qui assujettirait tous les nouveaux règlements à une évaluation rigoureuse de leurs incidences sur la compétitivité.
53. Chaque ministère ou organisme de réglementation fédéral important devrait revoir ses processus de façon à accroître la transparence, à diminuer le recoupement et le dédoublement ainsi qu'à établir des normes précises pour rendre certaines décisions en soumettant des rapports annuels sur les résultats et la performance à partir de 2010.
54. Les recommandations qui précèdent sur la réforme de la réglementation devraient aussi viser les provinces et les territoires.
55. Le Canada devrait harmoniser ses produits et ses normes professionnelles avec ceux des États-Unis, sauf lorsque, et dans la mesure où, il est démontré que l'objectif de réglementation l'emporte sur les avantages concurrentiels qui découleraient de l'harmonisation.

## Innovation et propriété intellectuelle

56. Le gouvernement fédéral devrait faire un suivi annuel du Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental pour veiller à ce que les investissements des entreprises en recherche-développement et en innovation au Canada soient bien stimulés.
57. Le gouvernement fédéral devrait s'assurer en priorité que les nouvelles lois sur le droit d'auteur récompensent adéquatement les créateurs tout en encourageant la concurrence et l'innovation en cette ère d'Internet. Tout changement envisagé au régime canadien de réglementation des brevets devrait aussi tenir compte de cet équilibre. Le gouvernement devrait également évaluer et moderniser le régime des brevets et des droits d'auteurs canadiens de façon rapide et efficace pour appuyer les efforts internationaux des Canadiens qui participent à l'économie mondiale.
58. Avant décembre 2009, le gouvernement fédéral devrait renforcer ses lois sur la contrefaçon et le piratage pour veiller à ce que les droits de propriété intellectuelle soient bien protégés.

59. Les établissements d'enseignement postsecondaire canadiens devraient accélérer le transfert de droits de propriété intellectuelle et la commercialisation de la propriété intellectuelle créée dans une université. Une façon de le faire serait d'adopter un modèle de « propriété de l'innovateur » pour accélérer la commercialisation.

## Un élément moteur : un Conseil canadien de la concurrence

60. Le gouvernement fédéral devrait établir le plus rapidement possible un Conseil canadien de la concurrence qui relève du ministre de l'Industrie et qui soit indépendant. Le Conseil serait composé d'un président-directeur général et d'un effectif de base de petite taille, supervisé par un conseil d'administration.
61. Le Conseil devrait avoir le mandat d'examiner les questions de compétitivité et de faire rapport à ce sujet, de préconiser des mesures pour améliorer la compétitivité canadienne et d'assurer un progrès soutenu à ce chapitre. Le Conseil ne devrait pas s'occuper de l'application des lois et des règlements, mais pouvoir se prononcer publiquement, y compris publier et promouvoir ses constatations.
62. Le Conseil devrait établir son propre programme et ses sujets d'étude ou de recherche selon sa propre initiative ou à la demande d'un ministre fédéral ou provincial ou d'un maire. Les gouvernements ne devraient pas avoir le pouvoir d'obliger le Conseil à entreprendre ou à abandonner un examen ou une étude.
63. Le Conseil devrait être tenu de rendre compte au Parlement de ses activités sur une base annuelle, par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie.
64. Le conseil d'administration du Conseil devrait être constitué d'au plus neuf personnes, y compris le président, et comprendre une majorité de membres non gouvernementaux ainsi que des membres d'expérience représentant le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales.
65. Le Conseil devrait être mandaté et pleinement financé de manière à lui permettre de fonctionner de façon efficace et responsable pendant une période de cinq ans. Avant la fin de cette période, le ministre de l'Industrie devrait entreprendre un examen afin de déterminer s'il y a lieu de renouveler le mandat du Conseil et, le cas échéant, à quelles conditions.