

Le Programme d'appui à l'investissement dans les communautés (PAIC)

---

# Aperçu du programme

[www.paic.gc.ca](http://www.paic.gc.ca)



Commerce international  
Canada



Bureau  
des partenaires  
pour l'investissement

Canada 



## Centres de commerce international

### Terre-Neuve/Labrador

Centre de commerce international  
C.P. 8950  
10, rue Barter's Hill  
Édifice John-Cabot, 10<sup>e</sup> étage  
St. John's (T.-N.) A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-6608  
Télééc. : (709) 772-5093

### Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international  
C.P. 940, Succ. M  
1800, rue Argyle, 5<sup>e</sup> étage  
Halifax (N.-É.) B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-6360  
Télééc. : (902) 426-5218

### Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international  
1045, rue Main, bureau 103  
Moncton (N.-B.) E1C 1H1  
Tél. : (506) 851-6411  
Télééc. : (506) 851-6429

### Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international  
C.P. 40  
100, rue Sydney, 3<sup>e</sup> étage  
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7K2  
Tél. : (902) 626-2976  
Télééc. : (902) 566-7450

### Québec

Centre de commerce international  
5, place Ville-Marie, 7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Qué.) H3B 2G2  
Tél. : (514) 283-1343  
Télééc. : (514) 283-458

### Ontario

Centre de commerce international  
151, rue Yonge Street, 4<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ont.) M5C 2W7  
Tél. : (416) 973-5054  
Télééc. : (416) 973-8161

### Manitoba

Centre de commerce international  
400, avenue St. Mary, 4<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Man.) R3C 4K5  
Tél. : (204) 983-2594  
Télééc. : (204) 983-3182

### Saskatchewan

Centre de commerce international  
2<sup>e</sup> Avenue Sud, bureau 123  
Princeton Tower, 7<sup>e</sup> étage  
Saskatoon (Sask.) S7K 7E6  
Tél. : (306) 975-5318  
Télééc. : (306) 975-5334

### Alberta

Centre de commerce international  
Place du Canada  
9700, avenue Jasper, bureau 725  
Edmonton (Alb.) T5J 4C3  
Tél. : (780) 495-5627  
Télééc. : (780) 495-4507

### Colombie-Britannique/Yukon

Centre de commerce international  
300, rue West Georgia,  
bureau 2000  
Vancouver (C.-B.) V6B 6E1  
Tél. : (604) 666-0005  
Télééc. : (604) 666-0954

### Territoires du Nord-Ouest/Nunavut

Centre de commerce international  
400, avenue St. Mary, 4<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Man.) R3C 4K5  
Tél. : (204) 983-2575  
Télééc. : (204) 984-3182



# Le Programme d'appui à l'investissement dans les communautés (PAIC)

## 1. Aperçu

Le Programme d'appui à l'investissement dans les communautés (PAIC) est une refonte de l'ancien Programme de développement des marchés d'exportation – investissement (PDME-I). Lancée en 2004, la nouvelle formule vise à aider le Canada à solidifier son économie du XXI<sup>e</sup> siècle en misant sur les collectivités comme moteur économique important.

Ce programme soutient la création au niveau municipal de partenariats à but non lucratif et de partenariats entre le secteur public et le secteur privé. Il vient en aide aux collectivités qui concluent ce type d'ententes pour attirer, retenir ou accroître les investissements étrangers directs dans leur région.

Le PAIC repose sur trois grands principes :

- attirer, retenir ou accroître les investissements étrangers directs,
- travailler en partenariat,
- partager les coûts.

Le PAIC assumera jusqu'à 50 % des coûts d'un projet admissible. Si d'autres programmes fédéraux subventionnent l'initiative, le financement total versé par le gouvernement fédéral ne pourra excéder 50 % des coûts.

## 2. Objectifs du PAIC

Le PAIC a pour objectif d'aider les collectivités canadiennes à attirer, à retenir ou à accroître les investissements étrangers directs\* qui créent des emplois.

Ce programme soutient des initiatives favorisant les investissements et permettant aux collectivités d'accroître leur efficacité auprès des investisseurs. Le PAIC aide les collectivités à mener des analyses de rentabilité, à élaborer des plans d'affaires, à mettre en œuvre des projets de promotion ainsi qu'à acquérir la capacité et l'expérience nécessaires pour attirer des investissements.

Le programme cherche aussi à favoriser l'excellence. Dans cet esprit, il évalue les demandes de fonds en fonction de facteurs de compétitivité, tels que les principes de planification à long terme et le niveau de collaboration entre le secteur privé, les partenaires régionaux et les administrations municipales et provinciales.

Les retombées économiques d'un nouvel investissement dépassent souvent les frontières locales. Les efforts de collaboration et les alliances régionales peuvent améliorer considérablement l'attrait d'une région pour un investisseur étranger. D'ailleurs, le PAIC encourage fortement un groupe de collectivités d'une région à présenter conjointement une demande.

Ce programme incite aussi les divers paliers de gouvernement à travailler ensemble et à se consulter. Quand des collectivités sollicitent des investisseurs, leur demande prend une autre dimension – elle s'inscrit dans le cadre de l'image du Canada à l'étranger. Il est important que les collectivités comprennent les stratégies concernant les investissements étrangers des



provinces et du gouvernement fédéral, et réciproquement. Chacune de ces stratégies peut contribuer à en façonner d'autres et à donner une image cohérente du Canada à l'étranger.

Par investissements étrangers directs, on entend la construction d'installations productives, et non pas simplement le versement d'un capital de risque. Ces investissements ne comprennent pas les placements en portefeuille (p.ex.: actions et obligations).

### 3. Structure du programme

Le PAIC est conçu pour s'adapter aux différents niveaux d'expérience dans le domaine de la promotion de l'investissement et aux diverses capacités financières des agences de développement régionales dans les collectivités. Le programme comporte deux catégories.

#### **Catégorie 1 : Mise en valeur du potentiel**

La catégorie 1 s'adresse aux collectivités qui doivent se préparer à faire de la promotion pour attirer des investissements. Généralement, elles ne sont pas prêtes à cibler des investisseurs ni à élaborer une stratégie pour les attirer.

Les collectivités qui en sont à cette étape doivent effectuer une recherche de base pour déterminer leurs forces et leurs faiblesses dans des secteurs clés. Cette recherche les aidera à établir une stratégie pour attirer des investissements directs étrangers qui comportera des objectifs réalistes et appropriés.

Dans cette catégorie, le PAIC subventionne la formation du personnel, les activités de recherche et l'élaboration de profils, par exemple :

- une formation en investissement pour le personnel chargé du développement économique,
- des éléments de recherche,
- l'identification des points forts dans le domaine de l'investissement,
- l'élaboration d'un profil de la collectivité qui servira à attirer des investisseurs.

#### **Catégorie 2 : Stratégie, planification et mise en œuvre**

La catégorie 2 s'adresse aux collectivités qui ont terminé leur recherche de base et qui sont prêtes à déterminer des cibles, à élaborer une stratégie ou à concevoir des outils de promotion.

Les activités subventionnées par le PAIC dans cette catégorie comprennent :

- l'identification de cibles étrangères, l'élaboration de profils d'entreprise et la création de base de données contenant les coordonnées de personnes ressources,
- l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie ciblée pour attirer des investissements,
- l'élaboration d'une stratégie pour solliciter des entreprises,
- la création ou l'amélioration considérable de sites Web,
- la mise en œuvre de stratégies pour retenir ou accroître les investissements d'affiliés étrangers déjà implantés au Canada.

Toutes les initiatives doivent inclure une contribution de partenaires du secteur privé. (Voir la section ci-dessous intitulée Apport financier de partenaires du secteur privé.)



## Subvention maximale et sources de financement

### Subvention fédérale globale

Le PAIC assumera jusqu'à 50 % des coûts d'un projet admissible. Si d'autres programmes fédéraux subventionnent le projet, le financement fédéral total ne pourra excéder 50 %.

Toutefois, les projets proposés par les collectivités autochtones pourront être entièrement (100%) subventionnés par le gouvernement fédéral, c'est-à-dire à 50 % par le PAIC et à 50% par d'autres sources fédérales telles que le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, si des fonds correspondants ne peuvent être réunis auprès des gouvernements municipaux ou provinciaux ou du secteur privé. Le PAIC favorise cependant la contribution du secteur privé ou de la collectivité.

### Aide par requérant offerte par le PAIC

Le financement accordé par le PAIC se situe entre un minimum de 1 000 \$ et un maximum de 300 000 \$ par collectivité par année. Les collectivités ne peuvent soumettre qu'une demande par année, à moins d'en présenter une conjointement.

Le PAIC encourage fortement un groupe de collectivités d'une région à présenter conjointement une demande dans les deux catégories. D'ailleurs, il privilégiera ce type de demande avant celles qui sont soumises par une collectivité seule.

Une collectivité peut espérer recevoir au plus 300 000 \$ par année. Ce plafond est le même pour les regroupements de collectivités qui forment une alliance régionale. Tous les fonds versés par le biais du PAIC à une collectivité d'un regroupement seront pris en compte dans le calcul de l'aide maximale. En d'autres termes, si les collectivités A, B et C reçoivent chacune 100 000 \$ pour une demande conjointe de 300 000 \$ qu'elles ont présentée, elles sont encore chacune admissibles à une aide de 200 000 \$ pour des projets individuels.

### Apport financier de partenaires du secteur privé

Tous les projets doivent inclure le financement accordé par des partenaires du secteur privé, ce qui comprend :

- des entreprises privées,
- des associations de développement économique qui reçoivent des cotisations du secteur privé,
- des organisations privées à but non lucratif, telles que des instituts de recherche et des universités.

Les contributions en nature peuvent être incluses dans une partie des fonds de contrepartie seulement si elles sont offertes par des organismes à but non lucratif, tels que des instituts de recherche et des universités.

L'aide du secteur privé doit représenter au moins 7,5 % du budget admissible total du projet. Le PAIC accordera la priorité aux demandes dont le pourcentage de participation du secteur privé sera supérieur.

Les demandes qui ne sont pas appuyées par des partenaires du secteur privé ne seront pas exclues pour autant, mais elles seront seulement prises en considération s'il reste des fonds une fois que tous les projets bénéficiant d'un appui du secteur privé auront été évalués.



### **Dates limites de présentation d'une demande et échéancier**

Les fonds du PAIC sont versés tout au long de l'exercice financier du gouvernement fédéral, qui débute le 1<sup>er</sup> avril. Les demandes de financement sont soumises à un processus des élections, qui se déroule généralement deux fois par an. Le premier a lieu en janvier et en février, de sorte que les fonds peuvent être versés dès que possible au début de l'exercice. Les collectivités doivent soumettre leur demande pour ce premier volet d'évaluation avant le 17 décembre. Le deuxième volet, qui est prévu pour septembre, n'a lieu que s'il reste des fonds dans le budget du PAIC.

Chaque province a son comité d'évaluation, qui passe en revue les projets proposés pour son propre territoire. Un premier délégué commercial préside chaque comité, qui comprend des représentants de Commerce international Canada, des gouvernements provinciaux et du secteur privé.

## **4. Collectivités et activités admissibles**

Les organismes à but non lucratif œuvrant à l'échelle municipale (tels que les bureaux d'expansion économique) peuvent présenter une demande de financement auprès du PAIC si elles s'inscrivent dans l'une des trois catégories suivantes ou si elles représentent\*\* l'un des trois types de collectivité suivants :

- les collectivités disposant de ressources de développement économique limitées qui souhaitent principalement élaborer des outils pour desservir les investisseurs étrangers;
- les collectivités qui comptent du personnel professionnel et des programmes de développement économique déjà en place, mais qui souhaitent surtout obtenir une aide particulière pour la commercialisation;
- les collectivités et les régions qui ont des programmes dynamiques visant les investissements étrangers, mais qui souhaitent principalement obtenir de l'aide pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies pluriannuelles afin de stimuler les investissements étrangers.

Pour être admissible à une aide du PAIC, une initiative doit servir de complément aux activités commerciales habituelles, mais aussi les intensifier. Elle doit également présenter un niveau de « risque » supérieur à celui qu'assume généralement le requérant.

L'initiative doit différer des activités régulières du requérant visant les investissements étrangers d'au moins deux des façons suivantes :

- l'activité permettra de faire connaître les avantages concurrentiels du requérant auprès d'un groupe donné d'investisseurs;
- les investisseurs ciblés sont nouveaux;
- l'activité doit permettre de rehausser le profil d'une collectivité auprès d'un groupe donné d'investisseurs ou de reconquérir des investisseurs;
- l'activité a été rendue nécessaire par d'importants changements sur le marché ou au niveau de la concurrence.

\*\* Parmi les organisations qui représentent des regroupements de collectivités, on retrouve Montréal International et la Greater Toronto Marketing Alliance.



## Activités continues

Une collectivité peut présenter une demande de financement une seconde fois pour reprendre une initiative si elle montre que les nouveaux fonds vont :

- permettre d'obtenir une somme considérable d'information nouvelle,
- permettre d'enrichir ses connaissances de manière utile, ou
- faire progresser autrement les objectifs de sa stratégie d'investissement.

Un financement renouvelé ne dépassera pas 30 % des coûts admissibles. Les demandes subséquentes de financement pour reprendre la même initiative ne seront pas approuvées.

Les initiatives reconduites comprennent par exemple des activités telles que la participation à une foire commerciale tous les ans. Si l'expérience s'avère positive après deux ans, la collectivité doit prévoir des fonds dans son budget pour cette activité au lieu de présenter une demande d'aide. Les différentes étapes d'une campagne pluriannuelle sont considérées comme de nouvelles initiatives.

Il est à noter que, à bien des égards, le PAIC reprend l'ancien Programme de développement des marchés d'exportation – investissement (PDME-I). Les initiatives financées par ce dernier programme seront jugées comme ayant déjà été subventionnées par le PAIC.

### ÉTUDE DE CAS

#### *Recherche et technologie au Québec*

L'Association des parcs de recherche et technopoles du Québec a reçu des fonds pour faire la promotion de sept des parcs de recherche et de technologie de la province. Grâce à cette aide, les parcs ont établi des liens continus avec des organisations internationales de France, de Belgique, du Portugal et de Taiwan qui favoriseront les investissements et l'échange de chercheurs et d'étudiants.

### ÉTUDE DE CAS

#### *Une vision cohérente de la Nouvelle-Écosse*

L'initiative Target Nova Scotia constitue un bel exemple de démarche coordonnée pour attirer des investissements étrangers. Elle a réuni dans une seule base de données de l'information sur tous les emplacements de développement possibles de la province. Cette base de données est accessible aux personnes chargées de choisir des emplacements et aux investisseurs. L'initiative a été menée par Yarmouth et le Cap Breton. Cette dernière région a rapporté que ce travail avait permis d'attirer trois nouveaux centres d'appels sur l'île.

### ÉTUDE DE CAS

#### *Project Germany à l'assaut d'Edmonton*

L'initiative Project Germany a permis l'élaboration d'une stratégie en six étapes pour attirer des investisseurs allemands dans la région de la capitale albertaine. Cette initiative a commencé en 1999 à compiler de l'information marketing et à établir des relations avec des associations d'industries allemandes. Ensuite, elle a fait connaître sa collectivité, puis a accueilli des visiteurs et a participé à des analyses de rentabilité. Elle a permis de repérer 300 pistes prometteuses et d'attirer cinq nouveaux investisseurs et 50 millions de dollars dans la région. Elle compte plus de 45 partenaires des secteurs public et privé.



## **ÉTUDE DE CAS**

### *Un plan stratégique fructueux pour Salmon Arm (C.-B.)*

La société d'expansion économique de Salmon Arm s'est servie de l'aide fédérale pour faire de la recherche sur les atouts de la collectivité sur les marchés étrangers qui pourraient être intéressés à y investir. Elle a élaboré un plan triennal ciblé pour attirer des investissements étrangers, ce qui a permis d'aller chercher deux nouveaux investisseurs et environ 1,5 million de dollars. Douze nouveaux emplois ont été créés et une foule d'autres ont pu être maintenus dans la collectivité.