

# **Commerce et valeurs sociales : sondage auprès des décideurs canadiens**

**Rapport final**

**Présenté au :**

**Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**

**Décembre 2004**



# Table des matières

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>MÉTHODOLOGIE</b> .....	<b>1</b>
<b>PRINCIPALES CONSTATATIONS</b> .....	<b>3</b>
<b>RÉSUMÉ</b> .....	<b>6</b>
<b>RÉSUMÉ DÉTAILLÉ</b> .....	<b>9</b>
Difficultés et possibilités inhérentes à la conduite des affaires à l'étranger .....	9
Difficultés et possibilités inhérentes à la conduite des affaires à l'étranger .....	9
Le rôle du gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger .....	11
La région qui offre les meilleures perspectives à l'étranger.....	13
L'outil le plus important pour aider les entreprises à réussir sur les marchés émergents.....	14
Possibilités à long terme sur les marchés émergents .....	16
Meilleures pratiques sur les marchés émergents.....	18
Aider les petites et moyennes entreprises à investir sur les marchés émergents .....	20
Peser le pour et le contre des politiques .....	21
Accords de libre-échange bilatéraux ou multilatéraux .....	21
Créer des emplois ou protéger les emplois existants.....	23
Commercialisation de la recherche et de la technologie : responsabilité du secteur privé et rôle du gouvernement.....	24
Investir à l'étranger ou attirer les investisseurs étrangers.....	26
Investir à l'étranger ou attirer les investisseurs étrangers .....	27
Facteurs qui influent sur les décisions d'investir à l'étranger.....	27
Le rôle de l'aide du gouvernement aux entreprises qui investissent à l'étranger.....	29
Les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur la technologie et l'innovation ..	32
Le gouvernement devrait limiter l'acquisition de sociétés canadiennes .....	33
Commerce et valeurs sociales.....	34
Pour améliorer les conditions de travail, les droits de la personne et les normes environnementales : accroître le commerce ou menacer de sanctions.....	34
Mettre l'accent sur des pratiques d'investissement responsables.....	35
Améliorer l'accès des pays en développement au marché canadien .....	36
Encourager les investissements dans la chaîne d'approvisionnement des pays en développement .....	37
<b>ANNEXE I -- QUESTIONNAIRE SOMMAIRE</b> .....	<b>38</b>

## INTRODUCTION

Dans le cadre d'un programme suivi de recherche sur l'opinion publique visant à l'éclairer dans l'élaboration de ses objectifs stratégiques en matière de politique et de communications, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a commandé une série d'études portant sur le commerce et les valeurs sociales, qui s'articulent autour des thèmes suivants :

1. Accès aux marchés et diversification
2. Investissement au Canada et à l'étranger
3. Commerce et développement durable
4. Consultation et participation du public

Le présent rapport dresse un résumé des conclusions du sondage mené par Ipsos-Reid auprès de l'élite canadienne du monde des affaires, du gouvernement, des médias et du milieu universitaire.

## MÉTHODOLOGIE

Pour cette étude, Ipsos-Reid a interviewé 400 décideurs canadiens du monde des affaires, du gouvernement, des médias et du milieu universitaire. Les entrevues ont été réalisées au téléphone, durant le jour, entre le 9 novembre et le 6 décembre 2004.

L'échantillon se répartit comme suit :

<b>Population</b>	
Monde des affaires	N= 140
Gouvernement	N= 99
Médias	N= 100
Milieu universitaire	N= 61
Total	N= 400

Les critères de sélection de l'échantillon et les caractéristiques de chaque groupe d'élite s'énoncent comme suit :

### Monde des affaires

Les dirigeants d'entreprise ont été sélectionnés à partir de l'échantillon de cadres de direction canadiens d'Ipsos-Reid. Ces chefs d'entreprise ont été choisis pour représenter à parts égales : les secteurs de la fabrication (34 %), des ressources naturelles (34 %) et des services (33 %) ainsi que les petites entreprises (moins de 50 employés, 34 %), les entreprises de taille moyenne (50 à 249 employés, 34 %) et les grandes entreprises (250 employés ou plus, 33 %).

### Gouvernement

Le personnel de recherche d'Ipsos-Reid a retenu des répondants au sein du gouvernement du Canada (67 %) et des gouvernements provinciaux (33 %). L'échantillon a été stratifié de façon à inclure des élus (28 %) et des non-élus (72 %). Dans le choix des représentants non élus, on a privilégié les personnes dont le mandat se rapporte à la promotion du commerce ou aux relations étrangères.

### Médias

L'échantillon des représentants des médias se compose principalement de spécialistes des affaires, des affaires étrangères et du commerce international et fait la distinction entre la presse écrite (52 %) et la presse électronique (48 %).

### Milieu universitaire

Le personnel de recherche d'Ipsos-Reid a retenu des membres du corps professoral d'universités de tout le Canada, en accordant la priorité aux directeurs de département, aux professeurs émérites et à d'autres universitaires de haut niveau possédant une vaste perspective sur les questions abordées dans l'étude. Les répondants des universités ont été divisés selon le centre d'intérêt de leur domaine de spécialisation : les effets politiques (51 %) ou les effets économiques (49 %). Par exemple, la catégorie des spécialistes des effets politiques comprend les politicologues, les spécialistes des affaires étrangères et les sociologues, tandis que les professeurs de commerce et d'économie font partie des spécialistes des effets économiques.

## PRINCIPALES CONSTATATIONS

Que ce soit dans les milieux d'affaires, l'administration publique, le monde universitaire ou les médias, les résultats de cette étude témoignent, sans exception, de l'importance qu'attachent les décideurs canadiens à la participation active du Canada dans le commerce international. De plus, nous avons constaté que les Canadiens dirigent leur regard vers l'Orient, vers le bassin du Pacifique, et tout particulièrement la Chine, à titre de marchés de l'avenir.

À cet égard, le rôle du gouvernement est clairement perçu comme étant celui d'un facilitateur : on attend de lui qu'il élargisse l'accès aux marchés étrangers, améliore la qualité et la diffusion de l'information nécessaire aux investisseurs canadiens à l'étranger et procure aux entreprises les contacts et les renseignements dont elles ont besoin pour réussir sur les marchés émergents.

Cette étude apporte des réponses déterminantes en faisant ressortir, entre autres, les choix que privilégient les décideurs canadiens lorsqu'ils sont mis en présence d'options opposées. Ainsi, les décideurs canadiens affichent une préférence marquée pour les accords commerciaux susceptibles d'entraîner la création d'emplois mieux rémunérés dans de nouveaux domaines par rapport à ceux qui protégeraient les emplois existants. L'étude a également permis de constater que, plutôt que de recourir aux sanctions commerciales, les décideurs jugent préférable d'accroître le commerce et l'investissement afin de favoriser le respect des normes du travail, des droits de la personne et de l'environnement.

Les décideurs du secteur public interviewés comptent parmi les plus ardents partisans de l'internationalisme. Ils envisagent, pour leur secteur, un rôle actif qui consiste à conclure des accords de libre-échange multilatéraux, à fournir aux investisseurs des renseignements de meilleure qualité sur les marchés et à faciliter l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger. Sur ces points, il convient de noter que les décideurs du milieu des affaires, des médias et du monde universitaire voient aussi un rôle très similaire pour le gouvernement – avec souvent un peu moins d'enthousiasme, cependant.

S'il est vrai que les décideurs du monde des affaires sont en faveur d'une intervention gouvernementale pour faciliter leur participation dans l'économie mondiale, il reste que leurs objectifs traduisent davantage leurs intérêts individuels et sont empreints de pragmatisme. Les gens d'affaires ont d'ailleurs formulé, sur plusieurs points de l'étude, des attentes contradictoires : ils veulent une aide au développement et à la commercialisation de la recherche, mais considèrent ces activités comme relevant du secteur privé; ils veulent des accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux; ils veulent créer des emplois mieux rémunérés, mais ne veulent pas pour autant perdre d'emplois dans les secteurs existants.

En somme, lorsqu'il s'agit du marché international, les entreprises canadiennes en veulent plus : plus d'information, plus de transparence, plus de connaissances de base. D'un autre côté, elles souhaiteraient moins de réglementation. Fait à signaler, les répondants du secteur public s'accordent aussi à reconnaître que la bureaucratie peut être une entrave à la réussite à l'étranger.

Il reste à déterminer, toutefois, si c'est la réglementation du Canada ou celle d'autres pays qui est jugée excessive ou trop stricte. Quoi qu'il en soit, étant donné le haut degré d'importance accordé à l'obtention de renseignements de meilleure qualité sur les règlements qui régissent les affaires et l'investissement dans d'autres pays, il est manifeste que les répondants veulent être en mesure de mieux s'orienter dans le dédale bureaucratique auquel les entreprises peuvent se heurter à l'étranger.

Si les décideurs canadiens sont en faveur d'une promotion active de nos intérêts et des possibilités à saisir à l'étranger, ils sont cependant plus ambivalents à l'égard des effets des flux commerciaux et d'investissement entrant au Canada. Cette tendance est particulièrement marquée parmi les répondants du milieu des affaires et des médias, dont les points de vue se rejoignent généralement sur les questions abordées dans l'étude.

À l'instar des gens d'affaires, les médias veulent que le gouvernement encourage la transparence dans les affaires et les transactions internationales. Tout comme les gens d'affaires, les médias sont plus prudents quant à l'incidence des flux commerciaux et d'investissements étrangers à destination du Canada. Les répondants du milieu des affaires et des médias partagent aussi, dans une certaine mesure, une tendance au protectionnisme et un souci de voir protéger d'abord les intérêts des travailleurs et des investisseurs canadiens.

Dans l'ensemble, les répondants s'accordent à voir sous un jour favorable l'investissement au Canada ainsi que les efforts pour intégrer les marchés émergents dans nos échanges commerciaux. Toutefois, l'ouverture du marché canadien aux pays en développement au risque de perdre des emplois au pays fait réfléchir. Cela dit, les répondants sont généralement d'avis que les entreprises canadiennes devraient investir dans les chaînes d'approvisionnement des pays en développement ou y chercher des partenaires. Ce point recueille un soutien généralement plus élevé.

Dans de telles relations, le rehaussement du niveau de développement dans les marchés émergents semble cependant revêtir une importance moindre que la nature de celles-ci. Les répondants du milieu des affaires, du gouvernement et des médias veulent voir s'ouvrir les portes des marchés mondiaux – mais avant tout dans l'intérêt du Canada.

L'ouverture sur le monde de ces répondants s'inscrit dans une perspective à la fois internationale et nationale. Néanmoins, la possibilité que des intérêts étrangers ou des

importations viennent amoindrir notre contrôle sur nos ressources naturelles ou le marché de consommation suscite un certain malaise.

Les répondants des milieux universitaires sont pour leur part moins soucieux d'intérêts nationaux « étroits » tels que le risque de perte d'emplois si les barrières qui protègent certains secteurs de l'économie canadienne tombent. Ces répondants sont davantage enclins à envisager dans leur globalité les multiples bienfaits qui peuvent découler, à long terme, d'une libéralisation des flux de capitaux tant en direction qu'en provenance du Canada.

# RÉSUMÉ

## Défis et possibilités de la conduite des affaires à l'étranger

Les décideurs canadiens citent le plus souvent la réglementation gouvernementale (12 %), suivie par les entraves au libre-échange et au commerce (10 %), la valeur du dollar canadien (10 %) et le manque d'information (9 %), comme les principales difficultés se posant à la conduite des affaires à l'étranger.

Lorsqu'on leur demande de nommer la chose la plus importante que le gouvernement du Canada peut faire pour résoudre ou atténuer ces problèmes, les répondants placent au premier rang l'établissement et le maintien de relations à l'étranger (18 %). La sensibilisation et la prestation de plus d'information figurent aussi en bonne position (13 %).

Les décideurs canadiens répondent majoritairement le bassin du Pacifique, y compris la Chine (71 %), lorsqu'on leur demande quelle région, mis à part le Canada et les États-Unis, présente le plus grand intérêt au plan économique. L'Asie méridionale, y compris l'Inde et l'Indonésie (9 %), ainsi que l'Amérique centrale et du Sud (7 %) sont également mentionnées, mais dans de bien plus faibles proportions.

Lorsqu'on leur demande de nommer l'outil de promotion commerciale ou politique le plus susceptible d'aider les entreprises canadiennes à réussir dans le marché émergent qu'ils jugent le plus prometteur, les décideurs placent de nouveau en tête de liste les missions à l'étranger, les missions commerciales et les foires commerciales (17 %). Ils mentionnent aussi la conclusion d'un bon accord de libre-échange (10 %) ainsi que la sensibilisation et la prestation de plus d'information (8 %).

S'agissant des marchés émergents, le resserrement des liens et l'amélioration des relations avec la Chine (15 %) constituent, de l'avis des décideurs, le principal filon que le Canada doit exploiter à long terme. Le maintien du contrôle sur les ressources naturelles du Canada (11 %) et le développement actif de technologies (10 %) figurent aussi au nombre des réponses.

Lorsqu'on leur demande quelle « meilleure pratique » le Canada devrait adopter pour mieux appuyer les intérêts commerciaux canadiens sur les marchés émergents, les répondants indiquent le plus souvent le marketing et la promotion (14 %), suivis par un meilleur financement et appui des pouvoirs publics (10 %).

Deux répondants sur trois (65 %) estiment que le gouvernement du Canada devrait faire plus pour inciter les petites et moyennes entreprises à investir dans les marchés émergents.

## Peser le pour et le contre des politiques

Les décideurs canadiens jugent préférable que le gouvernement du Canada s'emploie à conclure des accords de libre-échange multilatéraux, plutôt que des accords bilatéraux avec des pays ou des régions précises. Un peu plus de quatre répondants sur cinq (83 %, dont 40 % sont fortement d'accord) estiment que le gouvernement devrait concentrer ses efforts sur la conclusion d'accords multilatéraux qui établissent des règles et des disciplines communes pour tous les pays participants.

Par comparaison, 71 % des répondants croient que le gouvernement du Canada devrait avant tout s'efforcer de conclure des accords de libre-échange bilatéraux. Bien qu'il s'agisse là d'une importante majorité, l'adhésion est moindre que dans le cas des accords multilatéraux (proportion des répondants fortement d'accord : accords bilatéraux, 28 %; accords multilatéraux, 40 %).

Par une marge de plus de deux pour un, les décideurs estiment que les accords commerciaux du Canada devraient être axés sur la création d'emplois mieux rémunérés (64 %) plutôt que favoriser la protection des emplois existants dans les secteurs d'activité traditionnels (30 %).

Les décideurs canadiens sont beaucoup plus susceptibles d'affirmer que les entreprises canadiennes ont besoin d'aide pour réussir à développer leurs recherches et leurs technologies et à les commercialiser sur les marchés mondiaux (72 %), que de dire que cette fonction relève principalement du secteur privé (46 %).

Les répondants préfèrent, par une faible marge, que le gouvernement du Canada consacre ses ressources à aider les entreprises canadiennes à accroître et à protéger leurs investissements à l'étranger (77 %), plutôt qu'à attirer l'investissement étranger direct au Canada (71 %). De toute évidence, ces deux objectifs constituent d'importantes priorités.

### **Investir à l'étranger et attirer l'investissement au Canada**

Les décideurs sont généralement d'avis que la prévisibilité du cadre juridique (46 %), la transparence de la réglementation (41 %) et l'accès au marché (39 %) constituent les facteurs les plus déterminants dans la décision d'investir à l'étranger. La qualité de vie (21 %), les mesures d'incitation fiscales (18 %) et les coûts d'entreprise (21 %) sont moins souvent perçus comme des considérations extrêmement importantes.

Parmi les différentes façons dont le gouvernement du Canada peut aider les investisseurs canadiens à l'étranger, l'élargissement de l'accès à l'information sur les règles et les règlements qui régissent le commerce dans les marchés étrangers (38 %) revêt une importance primordiale, suivi de la conclusion d'accords avec d'autres pays afin de protéger les investissements canadiens à l'étranger (33 %).

Si les répondants jugent moins souvent crucial que le gouvernement fournisse des renseignements sur les marchés lorsqu'il s'agit d'investir à l'étranger (31 %) et qu'il facilite l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger (25 %), il reste qu'une importante

majorité considère ces facteurs comme importants dans l'ensemble (82 % et 86 % respectivement).

Deux décideurs sur trois croient (67 % étant d'accord à différents degrés – 5, 6 et 7 sur l'échelle) que l'investissement direct au Canada a une incidence positive sur la technologie et l'innovation. Cette adhésion n'est toutefois pas très intense, puisque seulement 16 % des répondants se sont dits fortement d'accord (7 sur l'échelle).

Comme les décideurs estiment que l'investissement étranger direct au Canada a une incidence positive sur la technologie et l'innovation, on ne s'étonnera pas de constater qu'ils sont moins susceptibles de croire que le Canada devrait faire plus pour limiter l'acquisition d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères. Moins de la moitié des décideurs canadiens sont d'avis que le gouvernement devrait limiter l'acquisition d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères (44 % étant d'accord à différents degrés – 5, 6 et 7 sur l'échelle).

### **Commerce et valeurs sociales**

Pour améliorer les conditions de travail, le respect des droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en développement, les décideurs canadiens jugent, et de loin, plus efficace d'accroître le commerce et l'investissement avec ces pays (75 %) que la menace de sanctions (23 %).

Sept répondants sur dix (70 %) estiment que le gouvernement du Canada devrait enrichir son programme de commerce et d'investissement en insistant davantage pour que les entreprises canadiennes actives dans les pays en développement adoptent des pratiques responsables en matière d'investissement.

Comparativement aux mesures visant à appuyer les intérêts canadiens à l'étranger, les répondants sont beaucoup moins susceptibles de croire que le Canada devrait ouvrir son marché aux pays en développement afin de les aider à atteindre leurs objectifs de développement, en raison du risque de perte d'emplois. Néanmoins, près de la moitié des décideurs (51 %) sont favorables à l'idée.

Malgré cette réticence à l'idée d'ouvrir le marché canadien aux pays en développement eu égard au risque de perte d'emplois, plus de deux répondants sur trois estiment que le Canada devrait encourager les entreprises canadiennes à investir dans les chaînes d'approvisionnement des pays en développement ou à y chercher des partenaires afin de stimuler la croissance économique dans ces pays (68 %).

## RÉSUMÉ DÉTAILLÉ

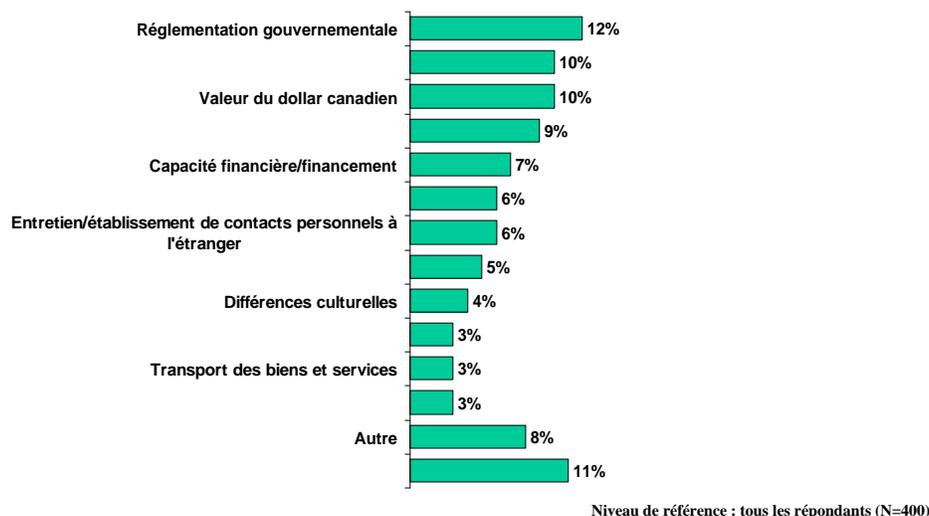
### Difficultés et possibilités inhérentes à la conduite des affaires à l'étranger

#### Principales difficultés liées à la conduite des affaires à l'étranger

Lorsqu'on a demandé aux décideurs canadiens de décrire les principales difficultés liées à la conduite des affaires à l'étranger, les réponses qui sont revenues le plus souvent ont été la réglementation gouvernementale (12 %), suivie du libre-échange et des obstacles au commerce (10 %), de la valeur du dollar canadien (10 %) ainsi que de la réception et de l'obtention de renseignements (9 %). Un peu plus d'un répondant sur 10 (11 %) n'a pas été en mesure de fournir une réponse à cette question.

#### Principales difficultés liées à la conduite des affaires à l'étranger

À votre avis, quel est la principale difficulté liée à la conduite des affaires à l'étranger?



Les décideurs des entreprises (15 %) et ceux du gouvernement (13 %) mentionnent beaucoup plus souvent que les répondants du milieu universitaire (3 %) que la réglementation gouvernementale constitue une difficulté inhérente à la conduite des affaires à l'étranger.

Les décideurs du gouvernement (20 %) citent le libre-échange et les obstacles au commerce beaucoup plus souvent que les trois autres groupes de répondants : médias 9 %, chefs d'entreprises 6 %, représentants des universités 5 %.

Pour les représentants d'entreprises (14 %) et ceux du milieu universitaire (11 %), la valeur du dollar canadien constitue davantage un problème que pour les décideurs du gouvernement (3 %).

Treize p. cent des répondants du milieu universitaire soutiennent que les différences culturelles constituent une difficulté, contre 4 % des représentants des médias, 2 % des décideurs du gouvernement et 2 % des chefs d'entreprises.

Voici quelques exemples clés des difficultés mentionnées par les répondants :

- « La question du transport des marchandises, parce qu'en ce moment, les coûts sont excessifs; tout est immobilisé dans les ports, à Halifax comme à Vancouver. »
- « L'incapacité générale des entreprises canadiennes à se détacher du marché nord-américain. »
- « L'incertitude quant aux conditions économiques à l'étranger, surtout si l'on veut exporter; on ne sait pas si les marchés resteront ouverts, ni si les pays pourront assurer le service de leur dette. »
- « L'absence d'information sur les occasions d'affaires à l'étranger dont les entreprises canadiennes pourraient profiter. »

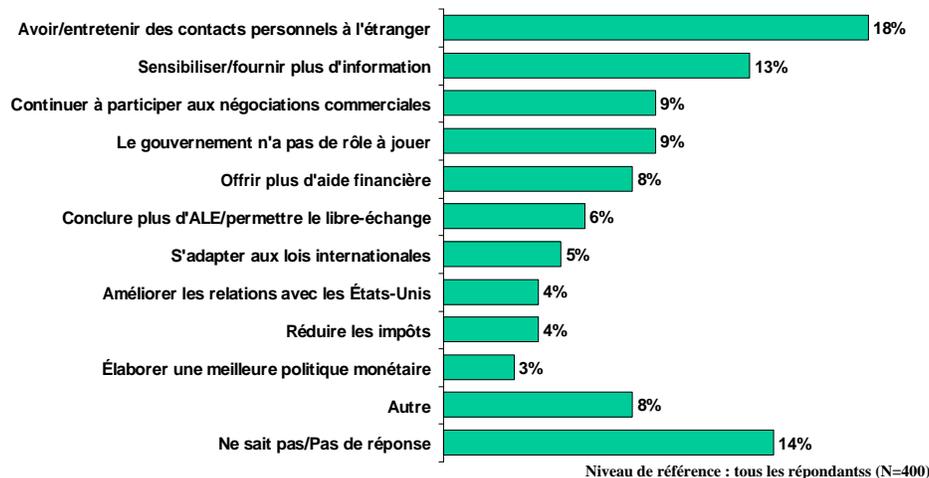
## Le rôle du gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger

Lorsqu'on a demandé aux répondants qu'elle était la chose la plus importante que le gouvernement du Canada pourrait faire pour résoudre ou atténuer les difficultés qui entravent la conduite des affaires à l'étranger, la réponse la plus souvent donnée a été le fait d'avoir ou d'entretenir des relations à l'étranger (18 %). De même, la sensibilisation des personnes concernées et la fourniture de plus de renseignements a été mentionnée par 13 % des personnes interrogées.

D'autres répondants ont également suggéré qu'il serait bénéfique que le gouvernement continue de participer aux négociations commerciales (9 %). De plus, un répondant sur dix (9 %) a soutenu que le gouvernement ne devrait pas jouer un rôle actif pour aider les entreprises canadiennes alors que 14 % des personnes interrogées n'ont pas été en mesure de dire comment le gouvernement pourrait venir en aide aux entreprises.

### Le rôle du gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger

À votre avis, quelle est la mesure la plus importante que le gouvernement du Canada pourrait prendre pour aplanir ou résoudre cette difficulté?



Selon les quatre groupes de répondants, le fait d'avoir ou d'entretenir des relations à l'étranger constitue un élément clé, en particulier pour les représentants des universités (20 %), suivis de ceux du gouvernement (19 %), des entreprises (18 %) et enfin, des médias (15 %).

Un répondant du milieu universitaire sur quatre (20 %) affirme également que le gouvernement devrait sensibiliser davantage les parties concernées et fournir plus d'information à ce sujet, alors que 4 % seulement des chefs d'entreprises, 19 % des

décideurs du gouvernement et 11 % des représentants des médias, qui se situent entre les deux extrêmes, donnent cette réponse.

Quinze p. cent des représentants du gouvernement estiment que la participation aux négociations commerciales constitue la meilleure façon d'aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger, alors que seulement 2 % des répondants du milieu universitaire sont de cet avis. Neuf p. cent des chefs d'entreprises et 6 % des représentants des médias interrogés soulignent également cet élément.

Les chefs d'entreprises (14 %) ont davantage tendance que les autres groupes à affirmer que le gouvernement ne devrait jouer aucun rôle pour aider les entreprises à réussir à l'étranger. En effet, les représentants des médias et les répondants des universités soutiennent cette affirmation à 11 % et 5 % respectivement, contre seulement 2 % des décideurs du gouvernement.

Les chefs d'entreprises constituent le groupe qui répond le plus souvent qu'il ne sait pas (20 %). Les représentants des médias (14 %), ceux des universités (11 %) et ceux du gouvernement (7 %) répondent moins souvent qu'ils ne sont pas en mesure d'indiquer quel rôle le gouvernement devrait jouer dans la promotion du commerce international.

Voici quelques réponses types que nous avons obtenues lorsque nous avons demandé aux répondants ce que le gouvernement du Canada pourrait faire pour aplanir ou résoudre les difficultés liées à la conduite des affaires à l'étranger :

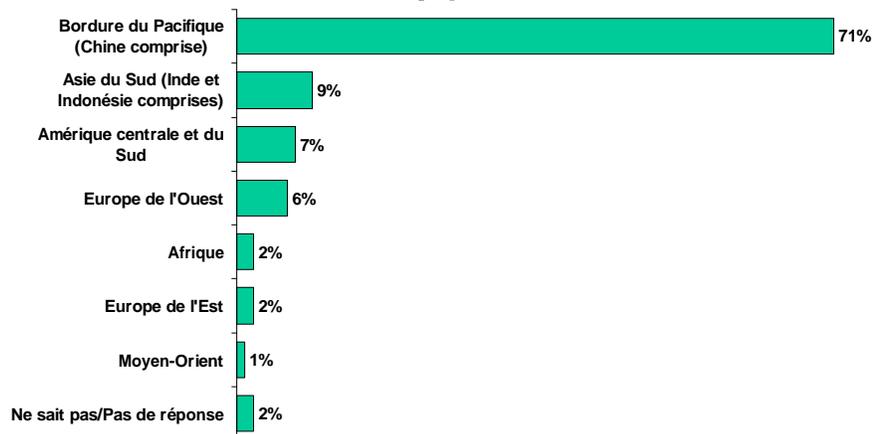
- « Tisser des liens plus étroits avec nos grands partenaires commerciaux. »
- « Apprendre aux entreprises canadiennes les règles et les conditions qu'elles devront respecter. »
- « Continuer à participer aux négociations commerciales internationales, à l'OMC et avec les blocs régionaux et bilatéraux. »
- « Je ne crois pas que ce soit au gouvernement d'atténuer le problème, ce n'est pas son travail. »

## La région qui offre les meilleures perspectives à l'étranger

Selon les décideurs canadiens, ce sont les pays situés en bordure du Pacifique, y compris la Chine (71 %), qui, mis à part le Canada et les États-Unis, présentent les meilleures perspectives économiques pour le Canada. L'Asie du Sud, y compris l'Inde et l'Indonésie (9 %), ainsi que l'Amérique centrale et du Sud (7 %), sont les régions mentionnées par un nombre beaucoup moins important de répondants.

## La région qui offre les meilleures perspectives à l'étranger

*Si vous songez à la conjoncture économique et aux marchés en émergence dans le monde entier, laquelle des régions suivantes, mis à part le Canada et les États-Unis, présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada?*



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Quatre représentants du gouvernement sur cinq (80 %) estiment que les pays situés en bordure du Pacifique présentent les meilleures perspectives économiques pour le Canada. Cette région est également celle que les répondants du milieu universitaire (70 %), les chefs d'entreprises (69 %) et les représentants des médias (65 %) citent le plus souvent.

Les représentants des médias ont, dans une certaine mesure, davantage tendance à suggérer que l'Europe de l'Ouest est la région qui présente le plus de potentiel (10 %), alors que seulement 5 % des chefs d'entreprises, 5 % des décideurs du gouvernement et 3 % des répondants du milieu universitaire en font mention.

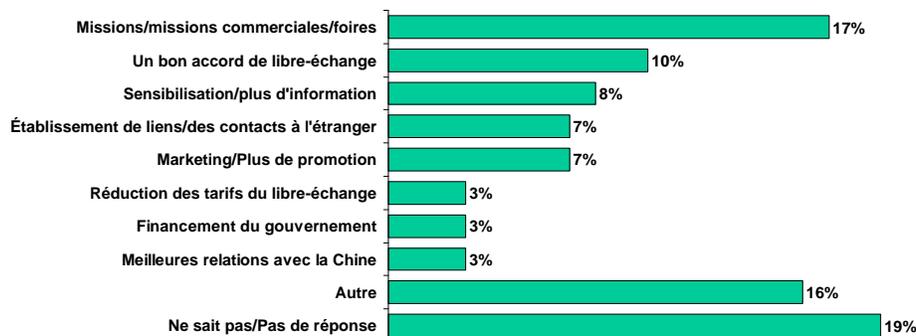
Neuf p. cent des représentants d'entreprises et de médias affirment que l'Amérique centrale et du Sud constituent les régions offrant le plus de débouchés. Les décideurs du gouvernement (5 %) et les répondants du milieu universitaire (3 %) ont moins tendance à choisir cette région.

## L'outil le plus important pour aider les entreprises à réussir sur les marchés émergents

Lorsqu'on leur a demandé quel était l'outil de promotion commerciale ou politique le plus susceptible d'aider les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés émergents, les décideurs ont de nouveau répondu : les missions à l'étranger, les missions commerciales et les foires (17 %). Les répondants ont également mentionné que la conclusion d'un bon accord de libre-échange (10 %) ainsi qu'une meilleure sensibilisation des personnes concernées et davantage d'information (8 %) pourraient s'avérer des mesures utiles.

### L'outil le plus important pour aider les entreprises à réussir sur les marchés émergents

*Quel est l'outil de promotion commerciale ou politique le plus important qui pourrait aider les entreprises canadiennes à réussir sur ce marché en émergence?*



Niveau de référence : les répondants qui ont mentionné une région

Un représentant des médias sur cinq (21 %) mentionne que les missions à l'étranger, les missions commerciales et les foires constituent les outils de promotion commerciale ou politique les plus importants, alors que 17 % des chefs d'entreprises et des décideurs du gouvernement citent également cet outil. Les répondants du milieu universitaire le suggèrent quant à eux moins souvent (8 %).

Les représentants du gouvernement (16 %) et des médias (11 %) mentionnent plus souvent que ceux des entreprises (7 %) et des universités (5 %) qu'un bon accord de libre-échange constitue un outil important.

Il est intéressant de noter que les niveaux d'incertitude les plus élevés se retrouvent chez les répondants qui considèrent que les pays en bordure du Pacifique constituent la région la plus prometteuse à l'étranger : 22 % n'ont pas été en mesure de répondre à cette question. Cette particularité pourrait suggérer que leur réponse est moins

réfléchi et qu'il s'agit plutôt d'un réflexe attribuable à toute la publicité qui entoure les répercussions du rôle croissant de la Chine dans l'économie mondiale.

Voici quelques commentaires types des répondants quant aux façons de réussir dans les différentes régions mentionnées précédemment :

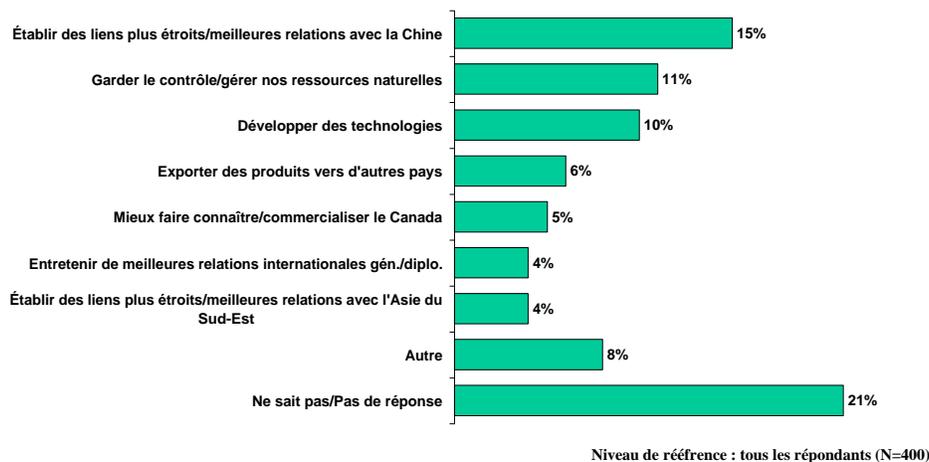
- « L'outil le plus important serait d'avoir des missions sur le terrain et du personnel consulaire ayant le droit d'aider les entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter sur ce marché. »
- « Le parrainage de salons professionnels; nous devrions pouvoir exposer nos produits de façon économiquement avantageuse. »
- « Un équilibre commercial; je ne veux pas exporter les ressources du Canada pour qu'elles nous reviennent ensuite sous forme de produits finis. »
- « Accroître nos connaissances des tendances économiques et des divers aspects culturels du travail dans une région donnée. »

## Possibilités à long terme sur les marchés émergents

Lorsqu'on a demandé aux répondants de quelle possibilité à long terme le Canada pourrait tirer profit parmi tous les marchés émergents, les réponses les plus souvent données ont été d'établir des liens plus étroits et de meilleures relations avec la Chine (15 %), de conserver le contrôle de nos ressources naturelles (11 %) et de développer des technologies (10 %). Vingt-deux p. cent des répondants n'ont pas été en mesure de fournir une réponse à cette question.

## Occasion à long terme sur les marchés émergents

*En ce qui concerne maintenant tous les marchés en émergence, de quelle occasion exceptionnelle le Canada devrait-il profiter pour son bien-être économique à plus long terme?*



Les décideurs du gouvernement sont ceux qui mentionnent le plus souvent l'établissement de liens plus étroits et de meilleures relations avec la Chine comme l'occasion la plus importante (19 %), alors que cet élément est mentionné par 16 % des représentants des universités, 14 % des répondants des médias et 11 % des chefs d'entreprises.

Les représentants d'entreprises (15 %) mentionnent plus souvent que les autres répondants le maintien du contrôle de nos ressources naturelles. En effet, 11 % des décideurs du gouvernement, 8 % des médias et 8 % des répondants des universités en font mention.

Les représentants du gouvernement (13 %) et ceux des entreprises (12 %) répondent plus souvent que les médias (6 %) et les répondants des universités (5 %) que le développement des technologies constitue une possibilité importante.

Voici quelques exemples d'occasions types qui ont été mentionnées par les répondants :

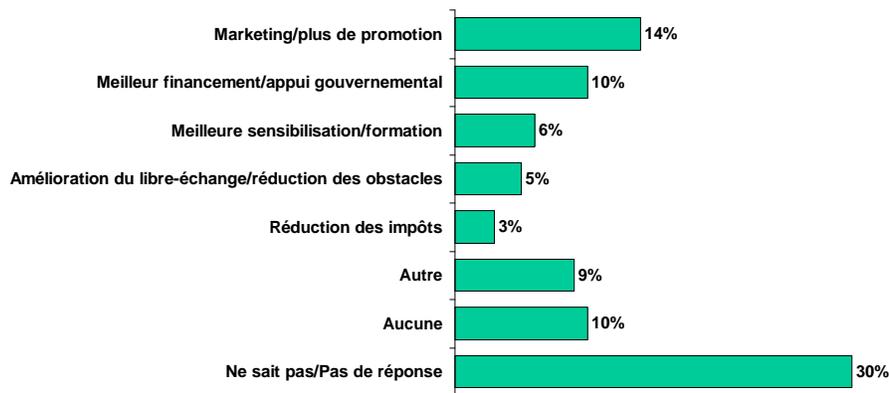
- « On pense évidemment à la Chine parce que ce pays a tellement besoin de ce que nous avons à vendre; il manque de ressources et nous en avons à lui offrir. »
- « Tirer profit de la croissance incroyable de la Chine et mettre en place des chaînes mondiales d'approvisionnement qui bénéficient de la croissance économique de la Chine. »
- « Garder le contrôle et demeurer propriétaire de nos ressources naturelles et des entreprises actives dans ce domaine; qu'il s'agisse de ressources renouvelables ou non renouvelables. »
- « Je pense que l'époque où la plupart des marchés avaient besoin des ressources naturelles du Canada est révolue, nous devons donc offrir ces ressources sans détruire notre capital. »
- « Le domaine de la haute technologie et les orientations que nous prenons quant à l'énergie et aux ressources naturelles. Au cours des dix dernières années, les progrès réalisés [dans le secteur des communications] ont été extraordinaires et je crois que ces technologies seront utilisées dans tous les aspects des échanges commerciaux. À présent, une seule personne peut faire sur un ordinateur ce que trente autres faisaient dans la chaîne de montage; c'est donc pourquoi il est important de demeurer à l'avant-garde. »
- « Je crois que nous devons faire mieux en ce qui concerne la mise au point et la commercialisation de technologies, notamment dans le domaine de la biotechnologie. »

## Meilleures pratiques sur les marchés émergents

Lorsque nous leur avons demandé s'il y avait une chose que les autres pays faisaient mieux que nous sur les marchés émergents, soit une « meilleure pratique » que le Canada pourrait adopter pour mieux appuyer les intérêts commerciaux canadiens sur ces marchés, 14 % des décideurs ont suggéré le marketing et une meilleure promotion, alors que 10 % ont répondu un meilleur financement et un appui du gouvernement. Dix p. cent ont indiqué « Aucune » alors que 30 % n'ont pas été en mesure de fournir une réponse.

### Meilleures pratiques sur les marchés émergents

*En ce qui concerne la compétitivité du Canada, y a-t-il des choses que les autres pays font mieux que nous sur les marchés en émergence, une « meilleure pratique » que le Canada devrait adopter pour mieux défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans ces marchés?*



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Les décideurs du gouvernement (21 %) ont répondu plus souvent que les médias (16 %), les répondants des universités (15 %) et les chefs d'entreprises (8 %) que le marketing et davantage d'activités de promotion constituaient des pratiques que le Canada pourrait adopter.

Quinze p. cent des décideurs du gouvernement ont signalé qu'un meilleur financement et un plus grand appui du gouvernement constitueraient une pratique à adopter. Cette réponse a également été donnée par les trois autres groupes de répondants, dans une proportion de 9 % pour les chefs d'entreprises, 8 % pour les médias et 5 % pour les représentants des universités.

Quinze p. cent des représentants du gouvernement et 11 % de ceux des médias ont répondu qu'il n'existait aucune pratique que le Canada pourrait adopter pour mieux appuyer les entreprises. Pour leur part, les répondants des universités (7 %) et ceux du gouvernement (5 %) ont donné cette réponse moins fréquemment.

Voici quelques-unes des principales « meilleures pratiques » mentionnées :

- « La participation du gouvernement canadien... la création d'un climat favorable à l'établissement de contacts d'affaires. Nous ne sommes pas suffisamment dynamiques par rapport à d'autres pays; la première étape pour une mission diplomatique [devrait être] de tisser des liens avec les industries ou les gens d'affaires locaux pour que nous puissions prendre appui sur ces contacts et les mettre à profit. »
- « Je crois que l'approche adoptée par le Canada est bonne. La difficulté demeure de maintenir un marché et de fidéliser les clients. »
- « Je pense que d'autres pays intègrent mieux leurs relations politiques et économiques à l'appui de leurs efforts de promotion du commerce sur ces marchés. »
- « L'écart entre le Canada et les États-Unis sur le plan de la compétitivité me préoccupe. Je pense qu'à un certain moment nous remportions d'excellents résultats, mais que nous accusons maintenant un retard. À mon avis, nous devons trouver la raison qui explique pourquoi au cours des six derniers mois les États-Unis ont doublé leur compétitivité alors que la nôtre n'a que légèrement augmenté. Je doute que nous ayons reçu les investissements que nous aurions dû obtenir... Nous devons scruter de très près nos investissements pour constater les progrès réalisés. »
- « J'ai pensé à la question des coûts de transport. Si ces coûts pouvaient être subventionnés ou optimisés, nous serions plus concurrentiels dans nos exportations vers les pays étrangers. »

## Aider les petites et moyennes entreprises à investir sur les marchés émergents

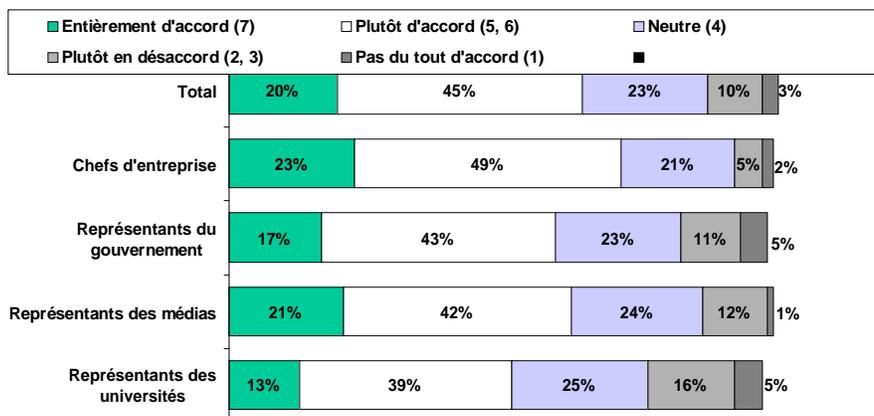
Les deux tiers des répondants (soit 65 %, qui ont accordé une note de 5, 6 et 7 sur l'échelle) ont convenu que le gouvernement du Canada devrait en faire davantage pour inciter les petites et moyennes entreprises à investir sur les marchés émergents.

L'ensemble des chefs d'entreprises interrogés étaient particulièrement d'accord avec cet énoncé (72 %), notamment les petites entreprises (81 %). Parmi les autres répondants, les représentants des universités ont été moins nombreux à être de cet avis, soit 52 %.

### Aider les petites et moyennes entreprises à investir sur les marchés émergents

*Veillez évaluer l'énoncé suivant sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous êtes fortement en désaccord, 7, fortement d'accord et 4, le point médian, ni d'accord ni en désaccord.*

**Le gouvernement du Canada devrait en faire plus pour inciter les petites et moyennes entreprises canadiennes à investir dans les marchés en émergence de pays en voie de développement.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

# Peser le pour et le contre des politiques

## Accords de libre-échange bilatéraux ou multilatéraux

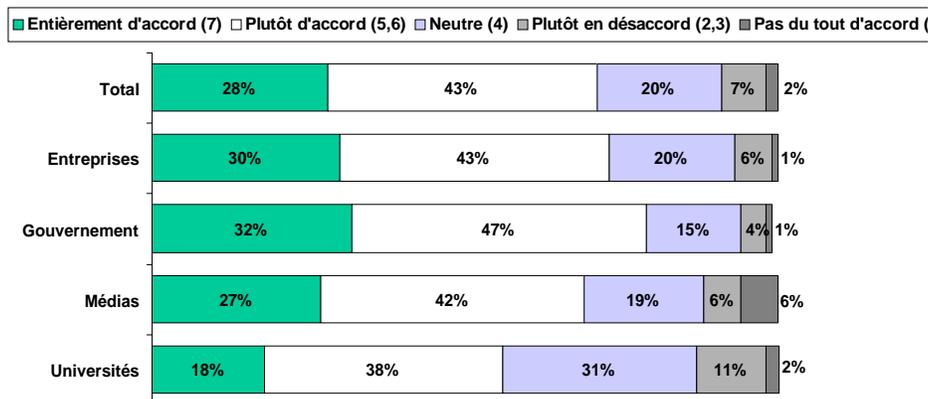
Les décideurs préfèrent que le gouvernement du Canada mette l'accent sur la conclusion d'accords de libre-échange multilatéraux, plutôt que d'accords bilatéraux avec certains pays ou certaines régions.

Ainsi, plus de quatre décideurs sur cinq (83 %, dont 40 % qui sont entièrement d'accord) pensent que le gouvernement devrait s'efforcer de conclure des accords multilatéraux établissant des règles et des principes communs à tous les pays participants.

### Se concentrer sur des accords de libre-échange bilatéraux

*Veillez évaluer chacun des énoncés suivants selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.*

**Le gouvernement du Canada devrait concentrer ses efforts sur la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux avec certains pays ou certaines régions.**



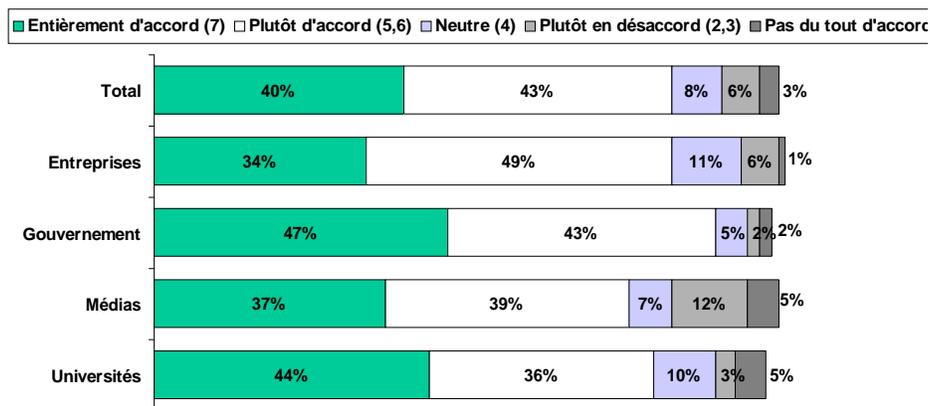
Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

À titre de comparaison, 71 % affirment que le gouvernement du Canada devrait aussi s'efforcer de conclure des accords de libre-échange bilatéraux. Bien que cela représente une importante majorité, il y a moins d'enthousiasme (28 % sont fortement d'accord) que pour les accords multilatéraux.

## Se concentrer sur des accords de libre-échange multilatéraux

*Veillez évaluer chacun des énoncés suivants selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.*

**Le gouvernement du Canada devrait concentrer ses efforts sur la conclusion d'accords multilatéraux établissant des règles et principes communs à tous les pays participants.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Les répondants du gouvernement et du milieu universitaire sont nettement plus susceptibles de privilégier les accords multilatéraux (respectivement 47 % et 44 % sont fortement d'accord) par rapport aux accords bilatéraux (respectivement 32 % et 18 %).

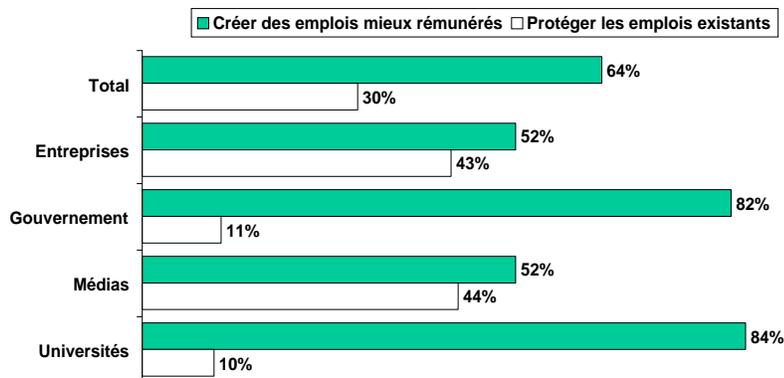
Les dirigeants d'entreprises préfèrent également les accords multilatéraux (34 % sont fortement d'accord) aux accords bilatéraux (30 %), mais l'écart entre les deux types d'accords n'est pas aussi prononcé.

## Créer des emplois ou protéger les emplois existants

À deux contre un, les décideurs préfèrent que les accords commerciaux du Canada visent à créer de nouveaux emplois mieux rémunérés (64 %) plutôt qu'à protéger les emplois existants dans les secteurs traditionnels (30 %).

### Créer des emplois ou protéger les emplois existants

*Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre point de vue? Les accords commerciaux du Canada devraient être axés sur la création d'emplois mieux rémunérés, même si cela peut entraîner des pertes d'emplois dans les secteurs traditionnels –OU– Les accords commerciaux du Canada devraient favoriser la protection des emplois existants dans les secteurs traditionnels, même si cela peut signifier de renoncer à des emplois mieux rémunérés dans certains secteurs.*



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Les répondants du gouvernement (82 % contre 11 %) et les répondants des universités (84 % contre 10 %) sont plus susceptibles de considérer que les accords de libre-échange du Canada devraient être axés sur la création de nouveaux emplois mieux rémunérés, tandis que les avis des représentants des entreprises (52 % contre 43 %) et des médias (52 % contre 44 %) sont plus partagés.

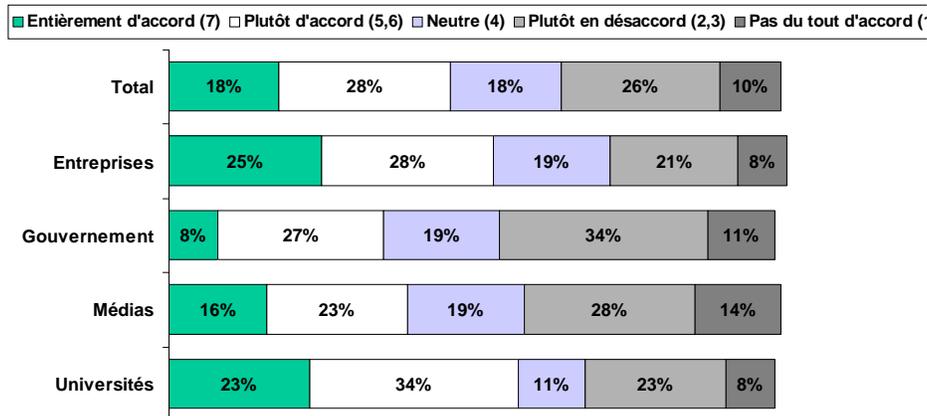
## Commercialisation de la recherche et de la technologie : Responsabilité du secteur privé et rôle du gouvernement

Les décideurs canadiens sont nettement plus portés à affirmer que les entreprises ont besoin d'aide pour réussir à développer leurs recherches et leurs technologies et à les commercialiser sur les marchés mondiaux (72 %) qu'à dire que cette fonction relève principalement du secteur privé (46 %).

### La commercialisation de la recherche et de la technologie, une responsabilité du secteur privé

*Veillez évaluer chacun des énoncés suivants selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.*

**La commercialisation de la recherche et des technologies canadiennes relève principalement du secteur privé.**

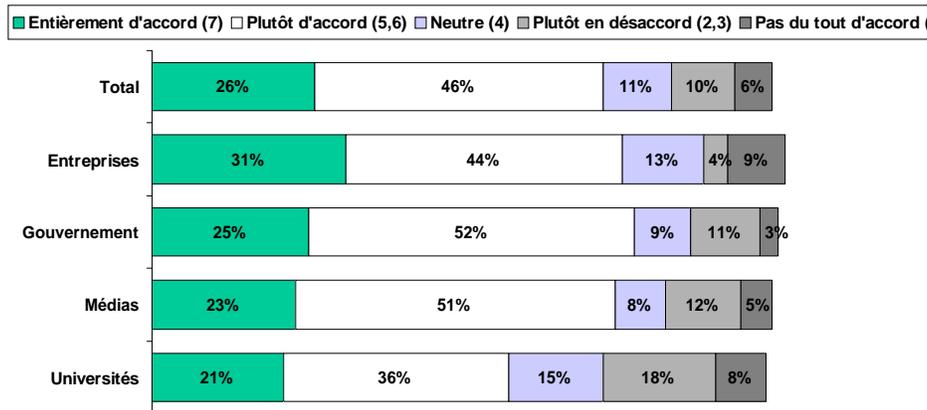


Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Le gouvernement a un rôle à jouer dans la promotion de la recherche et de la technologie canadiennes

*Veillez évaluer chacun des énoncés suivants selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.*

**Les entreprises canadiennes ont besoin d'aide pour réussir à développer leurs recherches et leurs technologies et à les commercialiser sur les marchés internationaux.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Les dirigeants d'entreprises sont plus portés à penser que les entreprises canadiennes ont besoin d'aide pour réussir à développer leurs recherches et leurs technologies et à les commercialiser sur les marchés internationaux (75 %). Mais les dirigeants d'entreprises (en particulier les dirigeants de grandes entreprises) semblent se contredire, puisqu'une majorité d'entre eux croit également que la commercialisation des recherches et des technologies canadiennes relève principalement du secteur privé (53 %).

Les répondants des universités croient tout autant que la promotion de la recherche et de la technologie relève principalement des entreprises canadiennes (57 % d'accord) que les entreprises canadiennes ont besoin d'aide dans cette tâche (57 % d'accord). Les répondants des universités, dont la discipline est reliée à des résultats économiques, sont plus convaincus que la promotion de la recherche et des technologies relève principalement des entreprises canadiennes (74 % comparativement à 53 % qui affirment que les entreprises ont besoin d'aide).

Les répondants du gouvernement et des médias sont plus portés à affirmer que les entreprises canadiennes ont besoin d'aide pour promouvoir leurs recherches et leurs technologies (respectivement 76 % et 74 %) qu'à dire que les entreprises peuvent y parvenir seules (respectivement 35 % et 39 %).

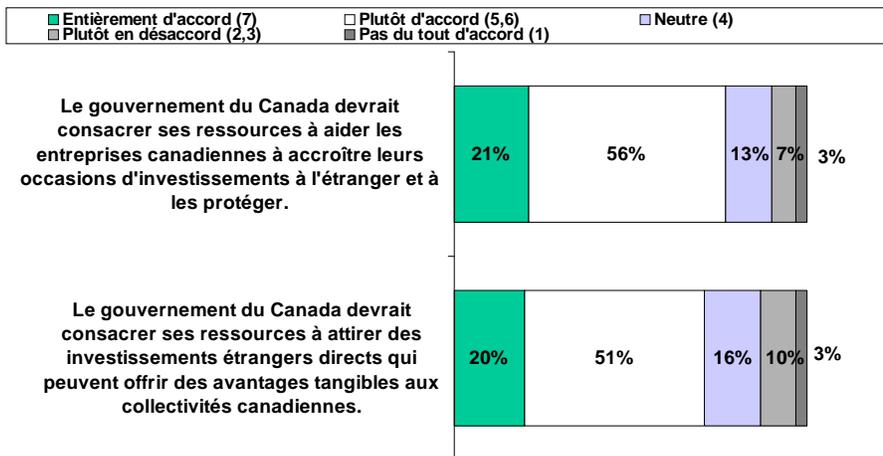
## Investir à l'étranger ou attirer les investisseurs étrangers

Les répondants préfèrent, par une faible marge, que le gouvernement du Canada consacre ses ressources à aider les entreprises canadiennes à investir à l'étranger et à protéger leurs investissements (77 % d'accord, avec des notes 5, 6 ou 7 sur l'échelle) au lieu d'attirer l'investissement étranger direct (IED) au Canada (71 %). De toute évidence, ils considèrent que ce sont deux grandes priorités.

Les répondants des entreprises sont nettement plus portés à croire que le gouvernement devrait s'efforcer d'aider les entreprises à prendre de l'expansion à l'étranger (83 %) plutôt qu'à attirer l'IED au Canada (69 %). Les répondants du gouvernement considèrent qu'il s'agit de deux priorités sensiblement égales (investir à l'étranger, 82 %; attirer l'IED, 79 %), tout comme les médias (investir à l'étranger, 79 %; attirer l'IED, 74 %). Les répondants des universités préfèrent que le gouvernement insiste sur l'IED (55 %, contre 49 % en faveur de l'investissement à l'étranger).

### Investir à l'étranger ou attirer les investisseurs étrangers

Veillez évaluer chacun des énoncés suivants selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

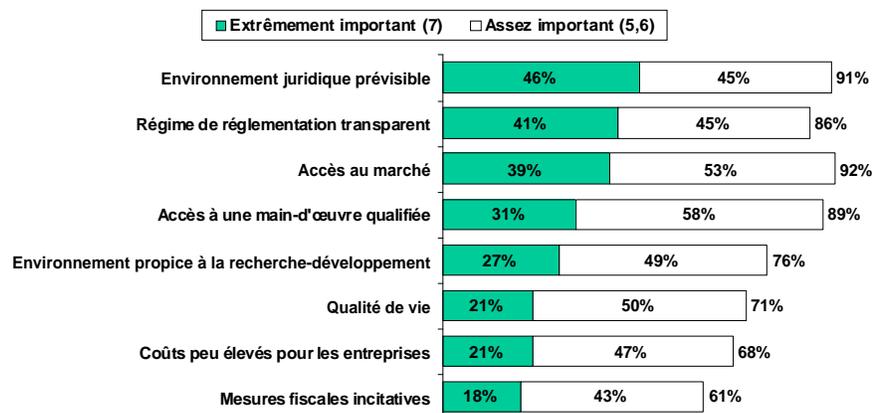
# Investir à l'étranger ou attirer les investisseurs étrangers

## Facteurs qui influent sur les décisions d'investir à l'étranger

Les décideurs croient le plus souvent qu'un environnement juridique prévisible (46 %), une réglementation transparente (41 %) et l'accès au marché (39 %) constituent les facteurs les plus importants qui influent sur la décision d'investir à l'étranger. La qualité de vie (21 %), les mesures fiscales incitatives (18 %) et les coûts peu élevés pour les entreprises (21 %) sont moins souvent perçus comme des facteurs extrêmement importants.

## Facteurs qui entrent en jeu dans la décision d'investir à l'étranger

*Je vais vous lire une liste de facteurs qui entrent en jeu au moment de prendre la décision d'investir dans un pays en particulier. Veuillez évaluer l'importance de chacun selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « plus ou moins important ».*



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

Les répondants du milieu universitaire sont beaucoup plus portés à considérer un environnement juridique prévisible comme un facteur extrêmement important (57 %), tandis que les répondants des médias trouvent crucial l'accès à une main-d'œuvre qualifiée (41 %). Les répondants des entreprises sont plus portés que les autres groupes à insister sur l'importance de l'accès au marché (44 %) en plus d'un environnement juridique prévisible (46 %).

Je vais vous lire une liste de facteurs qui entrent en jeu au moment de prendre la décision d'investir dans un pays en particulier. Veuillez évaluer l'importance de chacun selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « plus ou moins important ».

<b>% Extrêmement important</b>	<b>Total</b>	<b>Entreprises</b>	<b>Gouvernement</b>	<b>Médias</b>	<b>Universités</b>
Environnement juridique prévisible	<b>46 %</b>	46 %	48 %	38 %	57 %
Régime de réglementation transparent	<b>41 %</b>	38 %	47 %	36 %	46 %
Accès au marché	<b>39 %</b>	44 %	38 %	38 %	28 %
Accès à une main-d'œuvre qualifiée	<b>31 %</b>	26 %	37 %	41 %	16 %
Environnement propice à la recherche-développement	<b>27 %</b>	21 %	31 %	32 %	21 %
Qualité de vie	<b>21 %</b>	22 %	12 %	31 %	13 %
Coûts peu élevés pour les entreprises	<b>21 %</b>	29 %	19 %	18 %	10 %
Mesures fiscales incitatives	<b>18 %</b>	25 %	12 %	19 %	10 %

## Le rôle de l'aide du gouvernement aux entreprises qui investissent à l'étranger

Faciliter l'accès à des renseignements sur les règles et règlements à l'étranger est, parmi les rôles que le gouvernement du Canada pourrait jouer pour guider les entreprises qui investissent à l'étranger, celui qui est le plus souvent considéré comme extrêmement important (38 % des répondants ayant attribué une note 7 sur l'échelle). Vient ensuite la signature des accords avec d'autres pays pour protéger les investissements canadiens (33 %).

Offrir de l'information commerciale sur les investissements à l'étranger (31 %) et faciliter l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger (25 %) sont moins souvent considérés comme extrêmement importants, mais d'importantes majorités jugent ces aspects importants (82 % ayant attribué la note 5,6 et 86 %, la note 7).

Les répondants des entreprises (42 %) et des médias (44 %) insistent sur l'importance de faciliter l'accès aux renseignements sur la réglementation à l'étranger. Les répondants des universités sont moins portés à juger crucial chacun de ces rôles.

Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « plus ou moins important ».

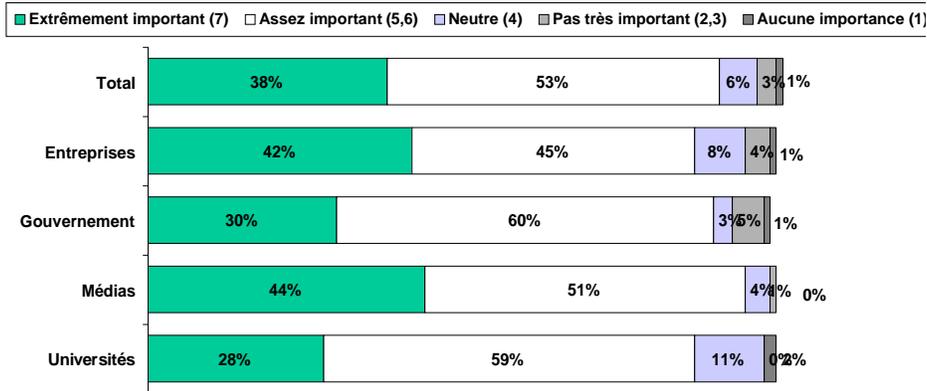
<b>% Extrêmement Important</b>	<b>Total</b>	<b>Entreprises</b>	<b>Gouvernement</b>	<b>Médias</b>	<b>Universités</b>
Faciliter l'accès à des renseignements sur les règles et règlements touchant le commerce sur les marchés étrangers	<b>38 %</b>	42 %	30 %	44 %	28 %
Signer des accords avec d'autres pays pour protéger les investissements canadiens à l'étranger	<b>33 %</b>	39 %	29 %	35 %	21 %
Offrir des renseignements sur les marchés lorsqu'il s'agit d'investir dans des pays étrangers	<b>31 %</b>	32 %	31 %	32 %	25 %
Faciliter l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger	<b>25 %</b>	24 %	27 %	26 %	20 %

Les réponses complètes aux énoncés ci-dessus sont expliquées dans les pages suivantes.

## Le gouvernement devrait faciliter l'accès aux renseignements sur la réglementation à l'étranger

*Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « assez important ».*

**Faciliter l'accès à des renseignements sur les règles et règlements touchant le commerce sur les marchés étrangers.**

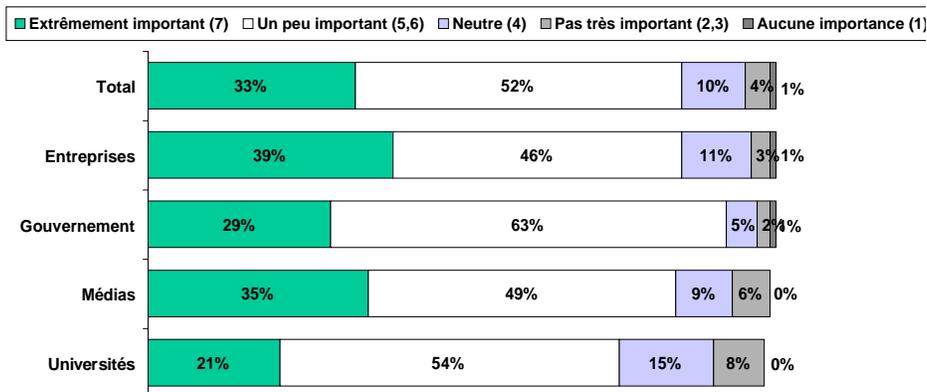


Niveau de référence: tous les répondants (N=400)

## Le gouvernement devrait signer des accords pour protéger les investissements canadiens à l'étranger

*Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « plus ou moins important ».*

**Signer des accords avec d'autres pays pour protéger les investissements canadiens à l'étranger.**

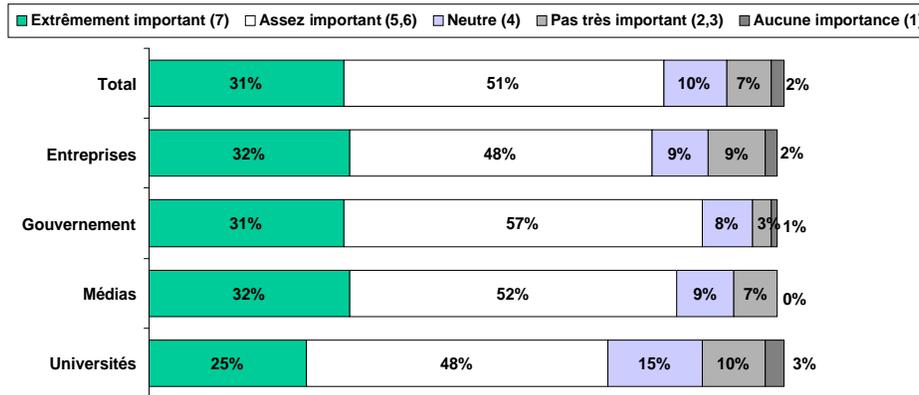


Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Le gouvernement devrait offrir de l'information commerciale sur les investissements à l'étranger

*Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « plus ou moins important ».*

**Offrir des renseignements sur les marchés lorsqu'il s'agit d'investir dans des pays étrangers.**

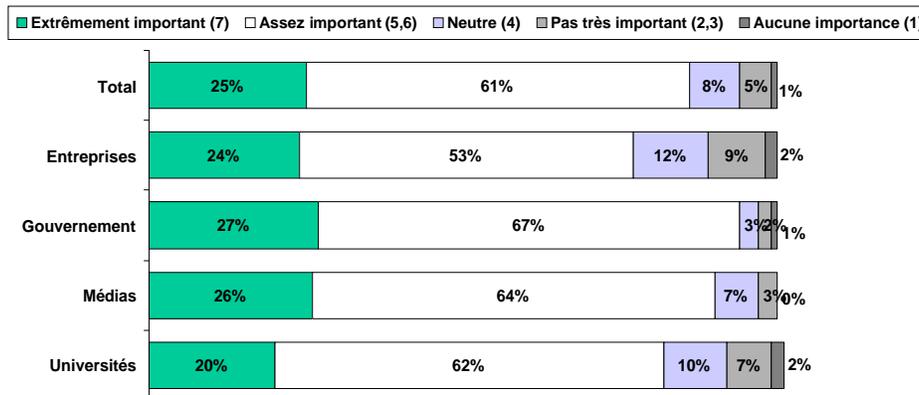


Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Le gouvernement devrait faciliter l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger

*Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie « aucune importance », 7 « extrêmement important » et 4 (entre les deux), « assez important ».*

**Faciliter l'accès aux réseaux d'affaires à l'étranger.**



Niveau de référence: tous les réponsants (N=400)

## Les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur la technologie et l'innovation

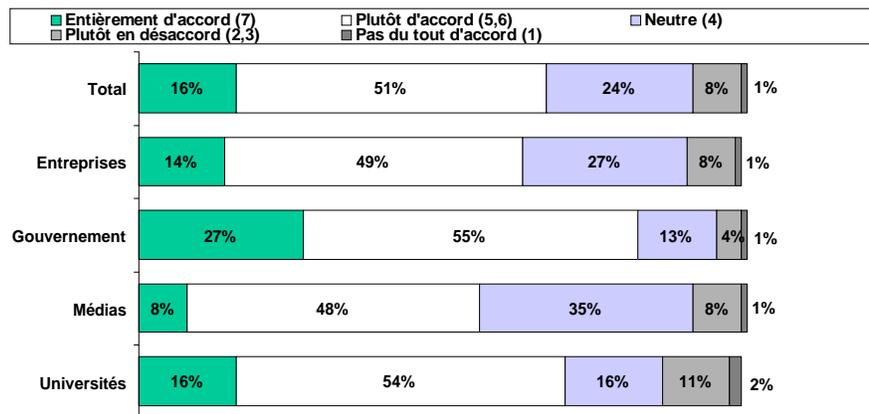
Deux décideurs sur trois croient (67 % ayant attribué la note 5, 6 ou 7 sur l'échelle) que les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur la technologie et l'innovation. Mais ils ne sont pas fermement convaincus, puisque seulement 16 % sont entièrement d'accord (note 7 sur l'échelle).

Les répondants du gouvernement (82 %) sont beaucoup plus portés que les répondants des universités (70 %) à croire que les investissements directs étrangers ont un effet positif. Les répondants des entreprises (63 %) et des médias (56 %) sont moins convaincus que les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur la technologie et l'innovation.

### Les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur les technologies et l'innovation

*Veillez évaluer l'énoncé suivant selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre :*

**Les investissements directs des sociétés appartenant à des intérêts étrangers ont un effet positif sur le développement des technologies et sur l'innovation au Canada.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Le gouvernement devrait limiter l'acquisition de sociétés canadiennes

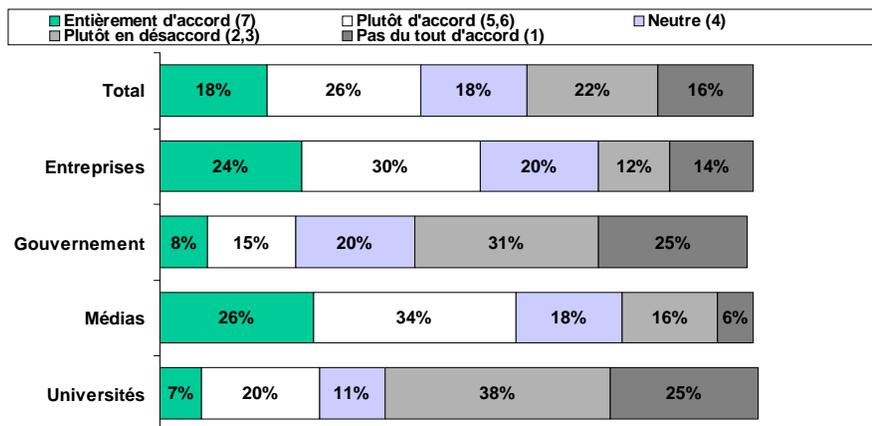
Étant donné que les décideurs acceptent que les investissements étrangers au Canada ont un effet positif sur les technologies et l'innovation, il n'est pas étonnant qu'ils soient moins portés à croire que le Canada devrait en faire plus pour limiter l'acquisition de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers. Moins de la moitié des décideurs canadiens croient que le gouvernement devrait limiter l'acquisition de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers (44 % ayant attribué les notes 5, 6 ou 7 sur l'échelle).

Les répondants des entreprises (54 %) et des médias (60 %) sont nettement plus portés à croire que le gouvernement devrait en faire plus pour limiter l'acquisition de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers.

### Le gouvernement devrait limiter l'acquisition de sociétés canadiennes

*Veillez évaluer l'énoncé suivant selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre :*

**Le gouvernement du Canada devrait en faire davantage pour limiter l'acquisition de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers.**



Niveau de référence: tous les répondants (N=400)

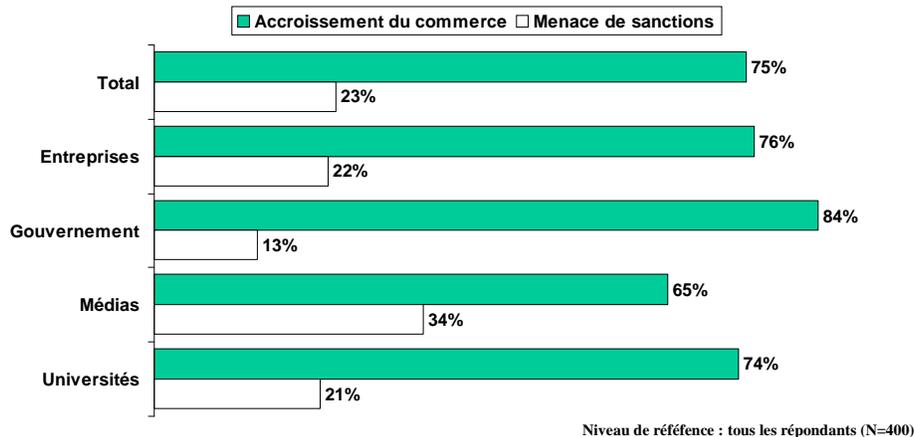
## Commerce et valeurs sociales

### Pour améliorer les conditions de travail, les droits de la personne et les normes environnementales : accroître le commerce ou menacer de sanctions?

Les décideurs canadiens sont beaucoup plus portés à croire que l'accroissement du commerce et des investissements étrangers dans les pays en développement constitue un moyen plus efficace d'améliorer les conditions de travail, les droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en développement (75 %) que la menace de sanctions (23 %). Cette perception est particulièrement forte chez les répondants du gouvernement (84 %), et plus faible chez les répondants des médias (65 %).

### Pour améliorer les conditions de travail, les droits de la personne et les normes environnementales : accroître le commerce ou menacer de sanctions?

*Lequel des deux énoncés suivants se rapproche le plus de votre point de vue? Accroître le commerce avec les pays étrangers et y investir davantage est le meilleur moyen d'améliorer les conditions de travail, le respect des droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en voie de développement -OU- Menacer d'autres pays de sanctions commerciales est le meilleur moyen d'améliorer les conditions de travail, le respect des droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en voie de développement..*



## Mettre l'accent sur des pratiques d'investissement responsables

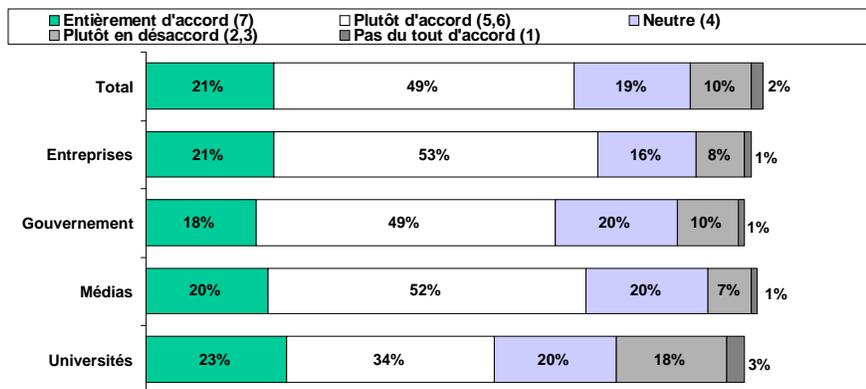
Sept répondants sur dix (70 % ayant attribué la note 5, 6 ou 7 sur l'échelle) croient que le gouvernement du Canada devrait enrichir son programme de commerce et d'investissements en se concentrant davantage sur l'adoption de pratiques d'investissement responsables par les entreprises canadiennes qui œuvrent dans des pays en voie de développement.

L'accord est assez unanime entre les répondants des entreprises, du gouvernement et des médias, mais les répondants des universités (57 %) sont moins enthousiastes.

### Mettre l'accent sur des pratiques d'investissement responsables

*Veillez évaluer l'énoncé suivant selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre.*

**Le gouvernement du Canada devrait enrichir son programme de commerce et d'investissements en se concentrant davantage sur l'adoption de pratiques d'investissement responsables par les entreprises canadiennes qui œuvrent dans des pays en voie de développement.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Améliorer l'accès des pays en développement au marché canadien

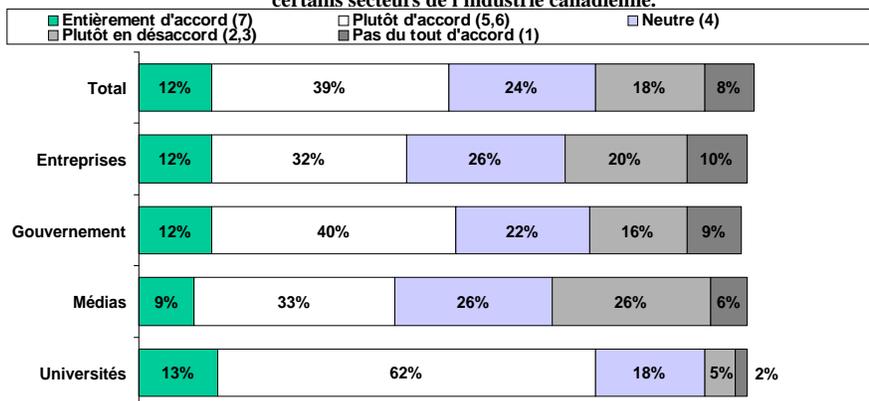
En ce qui concerne les mesures qui appuieraient les intérêts canadiens à l'étranger, les répondants sont très peu portés à croire que le Canada devrait offrir aux pays en voie de développement un meilleur accès à ses marchés pour les aider à atteindre leurs objectifs de développement, même si cela entraîne des pertes d'emplois dans certains secteurs de l'industrie canadienne. Mais environ la moitié des répondants (51 % ayant attribué la note 5, 6 ou 7 sur l'échelle) sont d'accord avec cette idée.

Les répondants des universités (75 %) sont le plus en faveur d'un marché plus ouvert aux exportations des pays en développement, tandis que les répondants des entreprises (44 %) et des médias (42 %) sont beaucoup moins d'accord.

### Améliorer l'accès des pays en développement au marché canadien

*Veillez évaluer l'énoncé suivant selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre :*

**Le Canada devrait offrir aux pays en voie de développement un meilleur accès à ses marchés pour les aider à atteindre leurs objectifs de développement, même si cela entraîne des pertes d'emplois dans certains secteurs de l'industrie canadienne.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## Encourager les investissements dans la chaîne d'approvisionnement des pays en développement

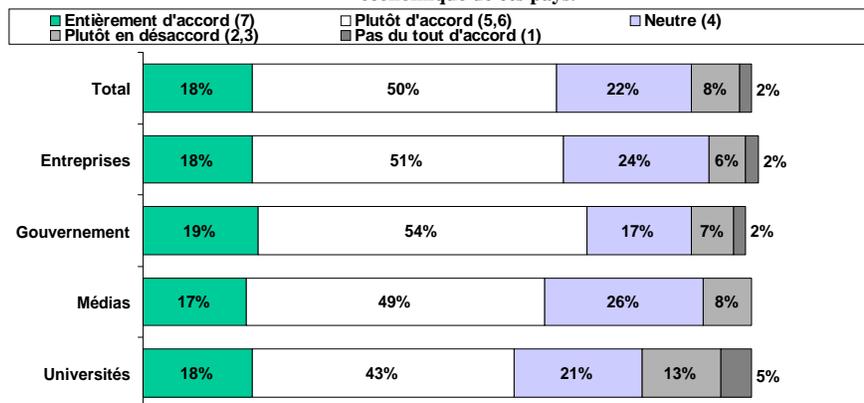
Même si les répondants sont peu réceptifs à l'idée que le Canada devrait élargir l'accès des pays en développement à son marché, à cause du risque de perdre des emplois au Canada, deux sur trois croient que le Canada devrait inciter les entreprises canadiennes à investir dans les pays en voie de développement ou à y chercher des partenaires pour la production-distribution, en vue de stimuler la croissance économique de ces pays (68 % ayant attribué la note 5, 6 ou 7 sur l'échelle).

L'accord est assez unanime entre les répondants du gouvernement, des entreprises et des médias, tandis que les répondants des universités sont un peu moins portés à appuyer l'idée que le Canada devrait encourager les entreprises à chercher des partenaires de la chaîne d'approvisionnement dans les pays en développement (61 %).

### Encourager les investissements dans la chaîne d'approvisionnement des pays en développement

*Veillez évaluer l'énoncé suivant selon une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous n'êtes « pas du tout d'accord », 7 que vous êtes « entièrement d'accord », et 4 (entre les deux), que vous êtes neutre :*

**Le Canada devrait inciter les entreprises canadiennes à investir dans les pays en voie de développement ou à y chercher des partenaires pour la production-distribution, en vue de stimuler la croissance économique de ces pays.**



Niveau de référence : tous les répondants (N=400)

## ANNEXE I – QUESTIONNAIRE SOMMAIRE

### 1. À votre avis, quelle est la plus grande difficulté liée au fait de faire des affaires à l'étranger?

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Réglementation gouvernementale	12 %
Libre-échange/Entraves au commerce	10 %
Valeur du dollar canadien	10 %
Recevoir/Obtenir de l'information	9 %
Capacité financière/Financement	7 %
Avoir/entretenir des contacts personnels à l'étranger	6 %
Barrières ou problèmes linguistiques	6 %
Sensibilisation aux réalités culturelles	5 %
Différences culturelles	4 %
Compétitivité	3 %
Transport des biens et services	3 %
Frontière/Sécurité mondiale/Terrorisme	2 %
Bureaucratie/Tracasseries administratives	2 %
Stabilité politique	2 %
Autre	8 %
Aucun	3 %
Ne sait pas/Pas de réponse	11 %

### 2. À votre avis, quelle est la mesure la plus importante que le gouvernement du Canada pourrait prendre pour aplanir ou résoudre cette difficulté?

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Avoir/entretenir des contacts personnels à l'étranger	18 %
Sensibiliser/ Fournir plus d'information	13 %
Le gouvernement ne devrait pas intervenir	9 %
Continuer de participer aux négociations commerciales	9 %
Plus de soutien financier	8 %
Avoir plus d'accords de libre-échange/Permettre le libre-échange	6 %
Être sensible au droit international	5 %
Réduire les impôts	4 %
Améliorer les relations avec les États-Unis	4 %
Avoir une meilleure politique monétaire	3 %
Autre	8 %
Aucune	1 %
Ne sait pas/Pas de réponse	14 %

**3. Si vous songez à la conjoncture économique et aux marchés en émergence dans le monde entier, laquelle des régions suivantes, mis à part le Canada et les États-Unis, présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada?**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
La Côte Pacifique (y compris la Chine)	71 %
L'Asie du Sud (y compris l'Inde et l'Indonésie )	9 %
Le Moyen-Orient	1 %
L'Afrique	2 %
L'Europe de l'Est	2 %
L'Europe de l'Ouest	6 %
L'Amérique centrale et l'Amérique du Sud	7 %
Aucune	1 %
Ne sait pas/Pas de réponse	2 %

**4. Quel est, selon vous, l'outil de promotion commerciale ou politique le plus important qui pourrait aider les entreprises canadiennes à réussir sur ce marché en émergence?**

TOUTES LES RÉGIONS COMBINÉES	TOTAL
Base : Les répondants ont mentionné une région spécifique	
Base non pondérée	391
Missions/ missions commerciales/ foires	17 %
Un bon accord de libre-échange	10 %
Sensibiliser/ Fournir plus d'information	8 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	7 %
Marketing/ Plus de promotion	7 %
Meilleures relations avec la Chine	3 %
Financement par les pouvoirs publics	3 %
Réduire les tarifs du libre-échange	3 %
Technologie	2 %
Éliminer les barrières linguistiques	2 %
Questions monétaires	2 %
Accès aux voyages	1 %
Questions de transport	1 %
Autre	16 %
Aucun	1 %
Ne sait pas/Pas de réponse	19 %

**4. En ce qui concerne ces régions, quel est, selon vous, l'outil de promotion commerciale ou politique le plus important qui pourrait aider les entreprises canadiennes à réussir sur ces marchés en émergence :**

TOUTES LES RÉGIONS COMBINÉES	TOTAL
Base : Les répondants ont mentionné une région spécifique (excepté la Côte Pacifique)	
Base non pondérée	107
Missions/ missions commerciales/ foires	21 %
Un bon accord de libre-échange	10 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	8 %
Marketing/ plus de promotion	8 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	6 %
Financement par les pouvoirs publics	4 %
Accès aux voyages	3 %
Technologie	2 %
Réduire les tarifs du libre-échange	2 %
Éliminer les barrières linguistiques	1 %
Questions de transport	1 %
Questions monétaires	1 %
Autre	20 %
Aucun	1 %
Ne sait pas/Pas de réponse	12 %

**4. En ce qui concerne cette région, quel est, selon vous, l'outil de promotion commerciale ou politique le plus important qui pourrait aider les entreprises canadiennes à réussir sur ce marché en émergence :**

**1) la Côte du Pacifique, y compris la Chine**

Base : Les répondants qui considèrent que la Côte Pacifique, y compris la Chine, présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	284
Missions/ missions commerciales/ foires	15 %
Un bon accord de libre-échange	10 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	8 %
Sensibiliser/ fournir plus d'information	7 %
Marketing/ Plus de promotion	6 %
Meilleures relations avec la Chine	4 %
Réduire les tarifs du libre-échange	3 %
Technologie	2 %
Éliminer les barrières linguistiques	2 %
Financement par les pouvoirs publics	2 %
Questions monétaires	2 %
Questions de transport	1 %
Accès aux voyages	0
Autre	14 %
Aucun	0
Ne sait pas/Pas de réponse	22 %



**2) Asie du Sud, y compris l'Inde et l'Indonésie**

Base : Répondants qui considèrent que l'Asie du Sud, y compris l'Inde et l'Indonésie, présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	35
Missions/ missions commerciales/ foires	23 %
Un bon accord de libre-échange	11 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	9 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	9 %
Accès aux voyages	3 %
Technologie	3 %
Réduire les tarifs du libre-échange	3 %
Autre	20 %
Ne sait pas/Pas de réponse	20 %

**3) Moyen-Orient**

Base : Répondants qui considèrent que le Moyen-Orient présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	4
Financement par les pouvoirs publics	25 %
Missions/ missions commerciales/ foires	25 %
Autre	50 %

**4) Afrique**

Base : Répondants qui considèrent que l'Afrique présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	6
Financement par les pouvoirs publics	17 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	17 %
Accès aux voyages	17 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	17 %
Ne sait pas/Pas de réponse	33 %

**5) Europe de l'Ouest**

Base : Répondants qui considèrent que l'Europe de l'Ouest présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	9
Marketing/ plus de promotion	33 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	11 %
Missions/ missions commerciales/ foires	11 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	11 %
Autre	33 %

**6) Europe de l'Ouest**

Base : Répondants qui considèrent que l'Europe de l'Ouest présente le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	24
Missions/ missions commerciales/ foires	25 %
Marketing/ plus de promotion	21 %
Un bon accord de libre-échange	13 %
Réduire les tarifs du libre-échange	4 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	4 %
Financement par les pouvoirs publics	4 %
Accès aux voyages	4 %
Technologie	4 %
Questions monétaires	4 %
Autre	8 %
Ne sait pas/Pas de réponse	8 %

**7) Amérique centrale et Amérique du Sud**

Base : Répondants qui considèrent que l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud présentent le plus grand intérêt au plan économique pour le Canada	TOTAL
Base non pondérée	29
Missions/ missions commerciales/ foires	24 %
Un bon accord de libre-échange	14 %
Sensibiliser/Fournir plus d'information	10 %
Marketing/ plus de promotion	3 %
Financement par les pouvoirs publics	3 %
Créer des liens/des contacts à l'étranger	3 %
Éliminer les barrières linguistiques	3 %
Questions de transport	3 %
Autre	24 %
Aucun	3 %
Ne sait pas/Pas de réponse	7 %

**5. En ce qui concerne maintenant TOUS les marchés en émergence, de quelle occasion exceptionnelle le Canada devrait-il profiter pour son bien-être économique à plus long terme?**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Liens plus étroits/ meilleures relations avec la Chine	15 %
Maintenir le contrôle/ la gestion de nos ressources naturelles	11 %
Développer la technologie	10 %
Exporter des produits vers les autres pays	6 %
Promouvoir l'image / Meilleure promotion du Canada	5 %
Relations internationales en général/ Relations diplomatiques	4 %
Liens plus étroits/ meilleures relations avec l'Asie du Sud-Est	4 %
Tirer profit des marchés émergents (sans précision)	2 %
Liens plus étroits/ meilleures relations avec l'Amérique du Sud	2 %
Se détacher des États-Unis comme principal partenaire commercial	2 %
Investir dans l'éducation	2 %
Libre-échange/ Marchés ouverts	2 %
Secteur manufacturier/ Production canadienne	2 %
Liens plus étroits/ meilleures relations avec le Mexique	1 %
Relations plus amicales avec les Américains/ améliorer le commerce	1 %
Réduire les impôts	1 %
Aucune	1 %
Autre	8 %
Ne sait pas/Pas de réponse	21 %

**6. En ce qui concerne la compétitivité du Canada, y a-t-il des choses que les autres pays font mieux dans les marchés en émergence, une « meilleure pratique » que le Canada devrait adopter pour mieux défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans ces marchés?**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Marketing/ Plus de promotion	14 %
Meilleur financement/ appui gouvernemental	10 %
Améliorer l'éducation/ la formation	6 %
Améliorer le libre-échange/ Réduire les obstacles tarifaires	5 %
Réduire les impôts	3 %
Réduire les coûts de la main-d'oeuvre	2 %
Se montrer plus agressif	2 %
Moins de bureaucratie et de tracasseries administratives	2 %
Viser certains marchés plus spécifiquement	2 %
Améliorer/ Ne pas abaisser les normes du travail	2 %
Améliorer la productivité	2 %
Plus de recherche et développement (R-D)/ Investir dans la technologie	2 %
Autre	9 %
Aucun	10 %
Ne sait pas/Pas de réponse	30 %

**7. Veuillez évaluer chacun des énoncés suivants, sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous êtes fortement en désaccord, 7, fortement d'accord et 4, le point médian, ni d'accord ni en désaccord :**

**1) Le gouvernement du Canada devrait concentrer ses efforts sur la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux avec certains pays ou certaines régions.**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
(7) Fortement d'accord	28 %
(6)	22 %
(5)	21 %
(4) Ni d'accord ni en désaccord	20 %
(3)	3 %
(2)	3 %
(1) Fortement en désaccord	2 %
<b>RÉSUMÉ : BOÎTE SUPÉRIEURE ET BOÎTE INFÉRIEURE</b>	
Fortement d'accord [Note 7]	28 %
D'accord [Note 5,6]	43 %
Ni d'accord ni en désaccord [Note 4]	20 %
En désaccord [Note 2,3]	7 %
Fortement en désaccord [Note 1]	2 %

**2) Le gouvernement du Canada devrait concentrer ses efforts sur la conclusion d'accords multilatéraux établissant des règles et des principes communs à tous les pays participants.**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
(7) Fortement d'accord	40 %
(6)	28 %
(5)	16 %
(4) Ni d'accord ni en désaccord	8 %
(3)	3 %
(2)	3 %
(1) Fortement en désaccord	3 %
Ne sait pas/Pas de réponse	0
<b>RÉSUMÉ : BOÎTE SUPÉRIEURE ET BOÎTE INFÉRIEURE</b>	
Fortement d'accord [Note 7]	40 %
D'accord [Note 5,6]	43 %
Ni d'accord ni en désaccord [Note 4]	8 %
En désaccord [Note 2,3]	6 %
Fortement en désaccord [Note 1]	3 %

**8. Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre point de vue?**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Les accords commerciaux du Canada devraient être axés sur la création de nouveaux emplois, bien rémunérés.	64 %
Les accords commerciaux du Canada devraient se concentrer sur la protection des emplois existants dans les secteurs traditionnels.	30 %
Ne sait pas/Pas de réponse	6 %

**9. Veuillez évaluer chacun des énoncés suivants, sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous êtes fortement en désaccord, 7, fortement d'accord et 4, le point médian, ni d'accord ni en désaccord :****1) La commercialisation de la recherche et des technologies canadiennes relève principalement du secteur privé.**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
(7) Fortement d'accord	18 %
(6)	15 %
(5)	13 %
(4) Ni d'accord ni en désaccord	18 %
(3)	14 %
(2)	12 %
(1) Fortement en désaccord	10 %
<b>RÉSUMÉ : BOÎTE SUPÉRIEURE ET BOÎTE INFÉRIEURE</b>	
Fortement d'accord [Note 7]	18 %
D'accord [Note 5,6]	28 %
Ni d'accord ni en désaccord [Note 4]	18 %
En désaccord [Note 2,3]	26 %
Fortement en désaccord [Note 1]	10 %

**2) Les entreprises canadiennes ont besoin d'aide pour réussir à développer leurs recherches et leurs technologies et à les commercialiser sur les marchés internationaux.**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
(7) Fortement d'accord	26 %
(6)	26 %
(5)	21 %
(4) Ni d'accord ni en désaccord	11 %
(3)	7 %
(2)	3 %
(1) Fortement en désaccord	6 %
Ne sait pas/Pas de réponse	1 %
RÉSUMÉ : BOÎTE SUPÉRIEURE ET BOÎTE INFÉRIEURE	
Fortement d'accord [Note 7]	26 %
D'accord [Note 5,6]	46 %
Ni d'accord ni en désaccord [Note 4]	11 %
En désaccord [Note 2,3]	10 %
Fortement en désaccord [Note 1]	6 %

**10. Je vais vous lire une liste de facteurs qui entrent en jeu au moment de prendre la décision d'investir dans un pays en particulier. Veuillez évaluer l'importance de chacun de ces facteurs au moment de prendre une décision d'investissement, sur une échelle de un à sept, où 1 signifie qu'il n'est pas important, 7, qu'il est extrêmement important et 4, le point médian, qu'il est plus ou moins important :**

Base : Tous les répondants	TOTAL	TOTAL
Base non pondérée	400	400
	<b>Important [5,6,7]</b>	<b>Pas Important [1,2,3]</b>
L'accès au marché	92 %	2 %
Un environnement juridique prévisible	91 %	2 %
L'accès à une main-d'oeuvre qualifiée	88 %	2 %
Un régime de réglementation transparent	86 %	3 %
Un environnement propice à la recherche et développement (R-D)	75 %	8 %
La qualité de vie	71 %	11 %
Des coûts peu élevés pour les entreprises	68 %	11 %
Des mesures fiscales incitatives	61 %	17 %

**11. Je vais vous lire une liste de mesures que le gouvernement du Canada peut prendre pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde. Veuillez évaluer l'importance de chacune des activités suivantes pour ce qui est d'aider les entreprises canadiennes à accroître leur présence dans le monde, sur une échelle de un à sept, où 1 signifie qu'elle n'est pas importante, 7, qu'elle est extrêmement importante et 4, le point médian, qu'elle est plus ou moins importante :**

Base : Tous les répondants	TOTAL	TOTAL
Base non pondérée	400	400
	<b>Important [5,6,7]</b>	<b>Pas important [1,2,3]</b>
Faciliter l'accès à des renseignements sur les règles et règlements touchant le commerce dans les marchés étrangers	90 %	4 %
Signer des accords avec d'autres pays pour aider à protéger les investissements canadiens à l'étranger	85 %	5 %
Faciliter l'accès aux réseaux d'entreprises et de sociétés à l'étranger	85 %	7 %
Offrir des renseignements sur les marchés lorsqu'il s'agit d'investir dans les pays étrangers	82 %	9 %

**12. Veuillez évaluer chacun des énoncés suivants, sur une échelle de 1 à 7, où 1 signifie que vous êtes fortement en désaccord, 7, fortement d'accord et 4, le point médian, ni d'accord ni en désaccord :**

Base : Tous les répondants	TOTAL	TOTAL
Base non pondérée	400	400
	<b>D'accord</b>	<b>En</b>
	<b>[5,6,7]</b>	<b>désaccord</b>
	77 %	10 %
Le gouvernement du Canada devrait consacrer ses ressources à aider les entreprises canadiennes à accroître leurs occasions d'investissements à l'étranger et à les protéger	71 %	13 %
Le gouvernement du Canada devrait consacrer ses ressources à attirer des investissements étrangers directs qui peuvent offrir des avantages tangibles aux collectivités canadiennes	70 %	11 %
Le gouvernement du Canada devrait enrichir son programme de commerce et d'investissements en se concentrant davantage sur l'adoption de pratiques d'investissement responsables par les entreprises canadiennes qui oeuvrent dans les pays en voie de développement	68 %	10 %
Le Canada devrait inciter les entreprises canadiennes à investir dans les pays en voie de développement ou à y chercher des partenaires pour la production-distribution, en vue de stimuler la croissance économique de ces pays	67 %	9 %
Les investissements directs des sociétés appartenant à des étrangers ont un effet positif sur le développement des technologies et sur l'innovation au Canada	64 %	13 %
Le gouvernement du Canada devrait en faire plus pour inciter les petites et moyennes entreprises canadiennes à investir dans les marchés en émergence de pays en voie de développement	51 %	26 %
Le Canada devrait offrir aux pays en voie de développement un meilleur accès à ses marchés pour les aider à atteindre leurs objectifs de développement, même si cela entraîne des pertes d'emplois dans certains secteurs de l'industrie canadienne	44 %	38 %
Le gouvernement du Canada devrait en faire plus pour limiter l'acquisition de sociétés canadiennes par des intérêts étrangers		

**13. Lequel des deux énoncés suivants se rapproche le plus de votre point de vue?**

Base : Tous les répondants	TOTAL
Base non pondérée	400
Accroître le commerce avec les pays étrangers est le meilleur moyen	75 %

d'améliorer les conditions de travail, le respect des droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en voie de développement	
La menace de sanctions commerciales est le meilleur moyen d'améliorer les conditions de travail, le respect des droits de la personne et les normes environnementales dans les pays en voie de développement	23 %
Ne sait pas/Pas de réponse	2 %