

**L'IMPACT ÉCONOMIQUE  
DU PROGRAMME IMMIGRANTS INVESTISSEURS  
AU CANADA**

Roger Ware  
Professeur d'économie  
Queen's University

Pierre Fortin  
Professeur émérite d'économie  
Université du Québec à Montréal

Pierre Emmanuel Paradis  
Économiste principal  
Groupe d'analyse

En collaboration avec:

Anne-Catherine Faye  
Économiste  
Groupe d'analyse

Natalia Mishagina  
Économiste  
Groupe d'analyse

Mars 2010

## Table des matières

Sommaire exécutif .....	4
Contexte et mandat .....	6
Description et résultats du Programme .....	8
L’immigration économique au Canada.....	8
Description du Programme .....	10
Résultats du Programme .....	10
Entrées et profil des immigrants investisseurs.....	10
Processus de sélection.....	14
Utilisation des fonds des investisseurs.....	17
Le modèle fédéral .....	18
Le modèle du Québec .....	20
Profil des immigrants investisseurs canadiens.....	21
Résultats du sondage.....	21
Caractéristiques socio-démographiques.....	22
Présence au Canada et distribution provinciale .....	23
Enfants des immigrants investisseurs .....	24
Études de cas.....	28
Premier cas.....	28
Deuxième cas.....	28
Troisième cas .....	29
Sommaire .....	29
L’impact économique du Programme.....	30
Impact économique: concepts clés.....	30
Les avantages et les coûts du Programme.....	31
Impact économique direct du Programme – Perspective de gestion .....	33
Utilisation des fonds des investisseurs.....	33
Activités économiques des immigrants investisseurs au Canada .....	34
Sommaire .....	35
Analyse prospective .....	36
La demande d’immigrants investisseurs: besoins économiques, programmes internationaux et politiques.....	36
Besoins économiques.....	36
Programmes et politiques internationales .....	38
L’offre d’immigrants investisseurs: tendances d’investissements étrangères et bassin d’immigrants investisseurs potentiels.....	42
Conclusion et recommandations .....	45

## Liste des figures

Figure 1. Dynamique de l'admission des demandeurs principaux	11
Figure 2. Nombre de membres de la famille par DP	12
Figure 3. Résidents permanents admis sous la catégorie des investisseurs, par région, 1986-2008	12
Figure 4. Les 5 principaux pays d'origine des immigrants investisseurs	13
Figure 5. Niveau de scolarité des DP par année d'arrivée, 1986-2008	14
Figure 6. Demandes reçues, traitées et non traitées, par an, 2000-2008	15
Figure 7. Pourcentage des demandes traitées sur l'ensemble (demandes reçues et non-traitées des années précédentes)	15
Figure 8. Moyenne du temps nécessaire de traitement (en mois) – 20%, 50% et 80% des demandes traitées le plus rapidement	16
Figure 9. Temps moyen pour traiter 80 % des cas, par région, 2008	16
Figure 10. Parts (%) des demandes traitées par région	17
Figure 11. Taux d'approbation, de retrait et d'échec des demandes traitées	17
Figure 12. Présence d'immigrants investisseurs au Québec par année d'arrivée au Canada	24
Figure 13. Comparaison des IVNÉS et des immigrants investisseurs par pays d'origine	44

## Liste des tableaux

Tableau 1. Répartition des immigrants investisseurs par groupe d'âge – DP et membres de la famille	11
Tableau 2. Allocations provinciales par année	18
Tableau 3. Caractéristiques socio-démographiques (N=107)	23
Tableau 4. Présence au Canada et distribution	24
Tableau 5. Caractéristiques des enfants des répondants	25
Tableau 6. Activités économiques au Canada	26
Tableau 7. Activités commerciales des travailleurs autonomes	27
Tableau 8. Impact économique direct du Programme – Perspective de gestion	33
Tableau 9. Retombées économiques nettes au Québec provenant des contributions des investisseurs	34
Tableau 10. Analyse comparative des programmes internationaux d'immigrants investisseurs	39
Tableau 11. Inflation, taux de change et niveau de contribution initiale – 1999-2009	40
Tableau 12. Comparaison de l'expérience internationale	41
Tableau 13. Investissements étrangers directs (entrants - sortants) – Canada	42
Tableau 14. Nombre d'individus à valeur nette élevée (IVNÉS) par région – en millions	43

## Sommaire exécutif

Ce rapport analyse les répercussions économiques du Programme d'immigration des investisseurs (« le Programme »), aussi connu sous le nom 'immigrants investisseurs'. Tout d'abord, nous avons décrit le Programme et ses résultats au fil des ans. Plus précisément, nous avons dressé le profil des entrées d'immigrants investisseurs au Canada depuis 1986 et avons examiné le processus par lequel ils sont entrés au Canada. Nous avons également présenté le fonctionnement du programme, incluant une discussion sur l'utilisation des fonds des investisseurs, qui varie selon les provinces.

Deuxièmement, nous avons dressé un portrait des activités personnelles et économiques des immigrants investisseurs au Canada, au moyen d'un sondage portant sur la présence d'immigrants investisseurs et de leurs familles au Canada, la fréquentation scolaire de leurs enfants, l'acquisition d'actifs personnels, leurs activités commerciales et leurs investissements d'affaires. Aussi, nous avons mené des études de cas avec des familles ayant choisi le Canada comme pays d'accueil et avons décrit les défis qu'elles ont rencontrés en cours de route.

Troisièmement, nous avons estimé l'impact économique du Programme. Pour ce faire, nous avons identifié et quantifié les avantages économiques et les coûts associés à l'arrivée et l'établissement des immigrants investisseurs au Canada. Les trois principales sources d'impact économique sont l'impact net de leur contribution initiale à l'entrée au Canada, les retombées découlant de l'utilisation de cette contribution, ainsi que l'acquisition d'importants actifs personnels et d'affaires.

Quatrièmement, nous avons examiné les principales tendances qui sous-tendent l'évolution future de la demande et de l'offre d'immigrants investisseurs au Canada. Du côté de l'offre, nous avons analysé l'évolution du bassin d'individus fortunés dans le monde entier, tandis que du côté de la demande, nous avons identifié les besoins économiques futurs au Canada, et comparé le Programme avec les initiatives comparables existant à l'international.

Les principales conclusions de notre analyse se résument ainsi :

- Le Programme constitue clairement une initiative économique positive pour le Canada. Considérant que près de 2 500 familles d'immigrants investisseurs entrent au Canada chaque année, cela signifie que le Programme génère annuellement une contribution économique estimée à 1,9 à 2 milliards de dollars pour l'économie canadienne. Bien que la structure du Programme en fait une initiative rentable dès que ces immigrants investisseurs arrivent au Canada, les principaux avantages économiques découlent de leur acquisition d'actifs de valeur sur le territoire canadien. Par conséquent, le principal trait distinctif de ces immigrants, c'est-à-dire leur richesse, constitue la principale source de retombées économiques liées à leur établissement. Ces avantages l'emportent nettement sur les coûts, tant en termes de avantages monétaires qu'à l'examen d'autres éléments intangibles.
- Le programme canadien est clairement compétitif vis-à-vis des initiatives similaires visant à attirer des immigrants fortunés venant de partout dans le monde. Cette observation est

valable lorsque l'on considère les critères d'admission du Programme et les entrées d'immigrants investisseurs au Canada comparativement à celles d'autres pays. L'atout majeur du programme canadien est son faible coût relatif en termes monétaires, qui encourage les jeunes cohortes de personnes fortunées à choisir le Canada comme destination. Cependant, sa faiblesse est le temps d'attente, qui a un effet négatif sur le nombre et la qualité des candidatures. En outre, selon les dires de familles immigrantes, le support à leur intégration n'a pas été satisfaisant.

- À l'avenir, le Canada devrait accueillir davantage de ces immigrants, car ils contribuent directement à solutionner nos défis démographiques et économiques. En particulier, le profil démographique de la famille type des investisseurs immigrants, leur indépendance financière, leur implication dans le milieu des affaires canadien et la forte probabilité que leurs enfants atteignent un niveau de scolarité élevé sont les principaux faits qui supportent ce constat.

Vu l'analyse qui précède, nos recommandations pour l'avenir du Programme sont les suivantes:

- Le Programme devrait être non seulement maintenu, mais élargi. Il est financièrement rentable d'un point de vue de gestion et la présence de ces milliers de familles aisées contribue positivement et de manière significative à l'économie du Canada. En outre, leur profil démographique et l'intégration de la deuxième génération contribuent directement à répondre positivement aux défis de notre avenir économique et social. Aussi, parce qu'ils ne représentent encore que 3% des nouveaux immigrants au Canada, leur nombre pourrait bien être augmenté de façon substantielle;
- Pour le bénéfice du grand public, les autorités d'immigration devraient préparer un rapport annuel sur l'impact global de l'immigration économique, résultant aussi bien de l'arrivée des immigrants investisseurs que des autres catégories d'immigrants économiques. Pour les immigrants investisseurs, ce rapport pourrait fournir des statistiques sur les investissements initiaux, les effets des retombées en termes de projets financés, les emplois créés, etc., ainsi que les activités commerciales auxquelles participent ces investisseurs et les autres catégories d'immigrants économiques;
- Les autorités canadiennes pourraient s'appuyer sur notre analyse comme point de départ pour optimiser les critères du Programme et ses conditions par rapport aux autres initiatives internationales comparables et améliorer ses points faibles, notamment réduire le temps de traitement des demandes, analyser les niveaux requis de contribution initiale et de richesse, et améliorer l'intégration des nouveaux immigrants.
- Des recherches supplémentaires seraient nécessaires pour évaluer l'impact économique à long terme de la deuxième génération d'immigrants investisseurs, tant en termes de scolarité complétée que des différences dans leur profil général comparativement à leurs parents.

## Contexte et mandat

Depuis 1986, plus de 130 000 personnes ont immigré au Canada grâce au Programme Immigrants Investisseurs (« le Programme »). Son objectif principal est d'encourager l'immigration de personnes fortunées qui sont susceptibles d'apporter une contribution économique et sociale positive au Canada.

Contrairement à d'autres catégories d'immigration économique, où les immigrants sont admis en fonction de leurs compétences ou projets d'entreprise, les immigrants investisseurs entrent au Canada par le biais de leur contribution monétaire. En tant que tel, c'est leur richesse, plutôt que leurs qualifications ou leurs projets d'investissement, qui est le principal critère nécessaire à leur arrivée au Canada. Naturellement, l'hypothèse sous-jacente est que les immigrants investisseurs ont accumulé d'importantes ressources financières grâce à des initiatives d'affaires bien avisées. En effet, la plupart d'entre eux sont bien éduqués et dirigeants d'entreprises actives. Par conséquent, en leur demandant d'établir leurs familles ici, il est raisonnable d'anticiper que le Canada va tirer parti de leur situation financière favorable pour répondre à certains de ses défis économiques.

Bien que les investisseurs ne représentent qu'une petite fraction du flux total d'immigrants (<3%), ils fournissent une contribution financière substantielle à leur arrivée au Canada, et adoptent généralement un mode de vie aisé. De ce fait, ils devraient être perçus comme un apport positif pour la société et l'économie canadienne. Toutefois, certains observateurs dans les médias et d'autres chercheurs ont exprimé des critiques envers ces immigrants, notamment sur leur niveau d'instruction et de compétence linguistique par rapport aux autres catégories d'immigrants, ainsi que la structure générale et la transparence du programme existant.

Compte tenu de ce qui précède, cette étude vise à fournir une analyse factuelle de l'impact économique du Programme, ainsi que de discuter des principaux enjeux économiques relatifs à son avenir. En particulier, notre analyse comprend quatre sections:

- Tout d'abord, nous décrivons les composantes du Programme et présentons ses résultats en termes de nombre d'immigrés et de leurs caractéristiques socio-démographiques;
- Deuxièmement, nous dressons le portrait des caractéristiques socio-économiques et les activités des immigrants investisseurs au Canada, en utilisant les résultats à la fois d'une enquête et aussi des conversations avec des familles d'immigrants investisseurs qui ont partagé leur expérience personnelle avec nous;
- Troisièmement, nous évaluons l'impact économique du programme ;
- Quatrièmement, nous procédons à une analyse prospective du Programme, à travers un profil de la demande pour des immigrants investisseurs au Canada, ainsi que l'offre d'immigration venant des bassins d'individus fortunés vivant à l'étranger.

Pour mener cette recherche, nous avons reçu une subvention inconditionnelle des institutions financières canadiennes qui facilitent le dépistage et l'arrivée des immigrants investisseurs au Canada. Au cours de ce mandat, nous avons librement décidé le moyen par lequel cette étude a été réalisée, et il n'y avait aucun lien direct ou indirect de subordination par rapport à son exécution. Par conséquent, les analyses suivantes, les résultats et les conclusions sont entièrement les nôtres.

# Description et résultats du Programme

## *L'immigration économique au Canada*

Il existe deux principaux types d'immigration au Canada, avec chacune sa propre dynamique économique et politique:

- l'immigration humanitaire, qui comprend les réfugiés et les personnes ayant besoin de protection, ainsi que le parrainage;
- l'immigration économique, qui comprend des immigrants investisseurs, des travailleurs qualifiés, des professionnels, entrepreneurs et travailleurs autonomes, ainsi que les membres de leur famille qui les accompagnent.

Dans son rapport 2009-2010 sur les plans et les priorités, Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) a décrit les fondements et les objectifs de la politique de l'immigration économique du Canada. En substance, le Canada vise à offrir aux immigrants la possibilité d'apporter « une contribution économique, sociale, culturelle et civique » au Canada, et à réaliser leur plein potentiel. Sur le front humanitaire, l'objectif principal est de soutenir les efforts humanitaires déployés en aidant les personnes qui ont besoin de protection. Dans ce contexte, CIC vise à développer et appliquer des politiques, des programmes et services visant à faciliter l'arrivée de personnes, ainsi que leur intégration au Canada de manière à maximiser leur contribution économique, sociale et culturelle pour le pays. Les provinces ont aussi leurs propres politiques à l'égard de l'immigration économique, qui se résume essentiellement à l'accueil et l'intégration des personnes pouvant fournir une contribution nette positive à l'économie et la société en général.

CIC a identifié plusieurs défis dans l'exécution de son mandat relatif à l'immigration économique, qui concernent également aux immigrants investisseurs. En particulier, il existe une concurrence mondiale croissante entre les pays pour les immigrants qualifiés, ce qui est intensifiée par les défis démographiques (par exemple, le vieillissement de la population et la diminution du taux de natalité) dans les pays développés, la croissance économique rapide et les changements dans les pays en développement. Toujours selon le CIC, le récent ralentissement économique mondial pourrait réduire l'attrait du Canada pour les travailleurs étrangers temporaires et d'éventuels immigrants économiques<sup>1</sup>. Ensuite, la concentration de nouveaux immigrants dans les grandes zones urbaines, notamment Montréal, Toronto et Vancouver, tend à compliquer l'intégration économique et sociale des nouveaux arrivants, tandis que d'autres régions reçoivent souvent peu d'immigrants dans leurs marchés locaux du travail. Enfin, la sécurité et les risques pour la santé associés aux nouveaux immigrants existent aussi.

En outre, l'immigration économique fait appel à de nombreux individus et organisations dont les préoccupations quotidiennes dépassent l'accueil et l'intégration des personnes nouvellement arrivées à la société, notamment dans les domaines suivants:

---

<sup>1</sup> En fait, nous croyons que compte tenu de la récession canadienne plutôt modérée et de la solidité du secteur financier comparativement à d'autres pays, nous pourrions assister à l'effet inverse.

- *Développement économique*: les spécialistes du marché du travail sont préoccupés par l'intégration rapide des immigrants comme participants actifs dans la population active canadienne. Par exemple, ils peuvent atténuer les pénuries spécifiques et localisées de travailleurs, qu'ils soient qualifiés ou non. En outre, CIC et les provinces offrent des programmes visant à intégrer les immigrants dans le marché du travail. Les groupes d'affaires et professionnels du développement sont intéressés par les entrepreneurs immigrants qui sont travailleurs autonomes, et qui créent et / ou gèrent des entreprises. Ces groupes et les dirigeants sont également préoccupés par divers mécanismes d'entrées de capitaux directs dans notre économie. Il convient de noter que l'injection de capitaux étrangers est probablement l'une des meilleures nouvelles qu'une économie ne peut recevoir, car elle injecte une marge de manœuvre financière pour l'expansion commerciale à un coût minime. Cela est particulièrement vrai pour les petites et moyennes entreprises (PME), dont les difficultés d'accès au financement sont bien documentées. En outre, les entreprises qui fournissent le soutien physique et le service d'infrastructures pour le développement des entreprises, à savoir les institutions financières et firmes de services professionnels, sont naturellement intéressés par ces trois types de clients (les travailleurs, les entrepreneurs et investisseurs).
- *Secteur de l'éducation*: L'immigration économique affecte de nombreux autres domaines du développement social, dont essentiellement l'éducation. Plus précisément, de nombreux immigrants investisseurs ont des enfants qui étudient à l'école secondaire, l'école professionnelle ou à l'université. L'éducation de qualité pour les enfants se classe parmi les principales raisons pour les investisseurs d'immigrer au Canada. Cependant, l'intégration de ces élèves dans le système éducatif représente un défi particulier pour tous les intervenants.
- *Développement social*: L'immigration économique touche à une foule de questions sociales, et contribue positivement à notre développement collectif. Bien qu'elle ne résoud pas tous les problèmes démographiques, elle enrichit le Canada de milliers de nouveaux travailleurs, chefs d'entreprise et des investisseurs chaque année.

Dans ce contexte, les immigrants investisseurs se positionnent en quelque sorte dans une niche par rapport aux autres immigrants économiques. Contrairement à d'autres catégories, où les immigrants économiques sont admis en fonction de leurs compétences et de plans d'affaires, les investisseurs immigrants entrent au Canada par le biais de leur contribution monétaire. Pour que cette contribution initiale soit rentable selon une perspective de gestion du programme, elle doit être supérieure aux coûts administratifs associés à cette entrée. Plus largement, la contribution économique de la présence des investisseurs au Canada sera positive si la présence de ces individus génère plus d'avantages socio-économiques qu'elle ne cause de coûts. Ces affirmations seront évaluées dans la section impact économique de ce rapport. Auparavant, nous examinons les composantes du programme et ses résultats depuis sa création.

## ***Description du Programme***

Créé en 1985, le Programme cherche à attirer des gens d'affaires expérimentés ainsi que leur capital au Canada, afin de promouvoir la croissance économique dans toutes les régions. Les trois principales conditions pour bénéficier du programme sont:

- Posséder un avoir net d'au moins 800 000 \$<sup>2</sup>;
- Engager un investissement de 400 000 \$ à 0% d'intérêt pendant cinq ans;
- Posséder une expérience adéquate dans le milieu des affaires et en gestion.

Contrairement aux immigrants entrepreneurs, les immigrants investisseurs sont en principe des investisseurs passifs. Ils fournissent au Canada des fonds pour une période de cinq ans, sans décider où, ni comment leur argent sera utilisé. Par opposition, les autres catégories d'immigration économique, dont les entrepreneurs et les travailleurs spécialisés, doivent démarrer ou acheter une entreprise au Canada, la gérer activement, créer de nouveaux emplois pour les Canadiens, ou une combinaison de ce qui précède. C'est peut-être pourquoi le Programme a les exigences financières les plus élevées parmi les trois catégories d'immigrants d'affaires. Après que l'investissement ait été versé, aucune autre condition d'immigration n'est imposée lors de l'admission au Canada, contrairement à d'autres catégories d'immigrants économiques.

## ***Résultats du Programme***

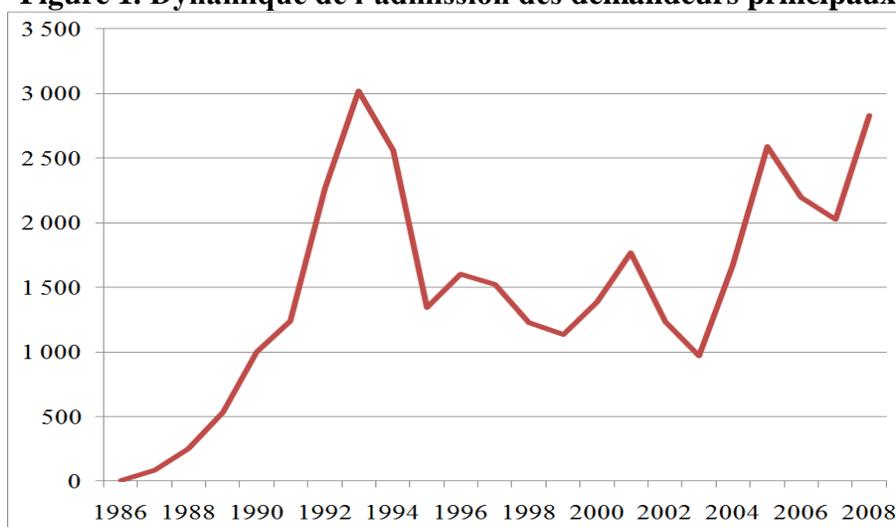
### ***Entrées et profil des immigrants investisseurs***

Depuis la création du programme, environ 132 000 immigrants ont été admis au Canada dans la catégorie des investisseurs. Environ 34 400 d'entre eux étaient des demandeurs principaux (DPs) et le reste étaient des membres de leur famille. La figure 1 montre la dynamique des admissions depuis 1986. Le nombre d'admissions a augmenté rapidement jusqu'en 1993, culminant à 3 000 DPs. Le sommet de l'admission en 1993 est attribuable à la situation politique autour de la rétrocession de Hong Kong à la Chine. L'incertitude politique dans ce pays a provoqué une émigration massive vers de nombreux pays du monde, principalement au Canada. Au milieu des années 1990, les immigrants en provenance de Hong Kong ont représenté environ 42 % de tous les investisseurs immigrants admis. Après 1993, le nombre d'admissions a chuté à 1 500 DPs par an et a fluctué autour de ce niveau jusqu'en 2003 lorsqu'il a commencé à croître.

---

<sup>2</sup> Sauf exception, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens courants.

**Figure 1. Dynamique de l'admission des demandeurs principaux**



Source: CIC.

Les investisseurs immigrants arrivent au Canada avec leurs familles. Comme le montre le Tableau 1, la majorité des DP ont entre 40 et 49 ans au moment de l'immigration, avec des pourcentages similaires pour les 40 ans et moins et les 50-59 ans (22 %). En revanche, près de 80% des membres de la famille des DP avaient moins de 40 ans. Très peu des DP ou des membres de la famille avaient plus de 60 ans au moment de l'arrivée au Canada. Par conséquent, ces immigrants amènent principalement leur conjoint et leurs enfants.

**Tableau 1. Répartition des immigrants investisseurs par groupe d'âge – DP et membres de la famille**

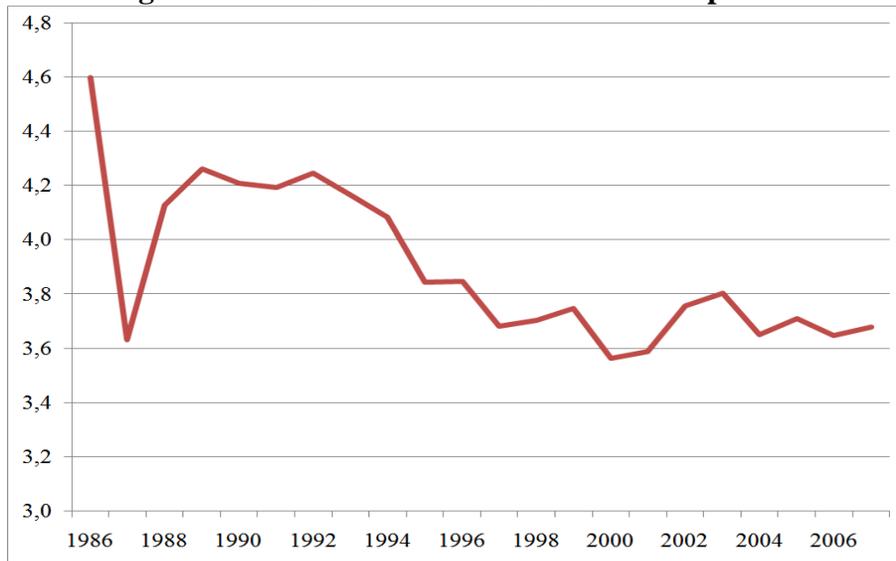
Groupe d'âge	DPs		Famille	
	n	%	n	%
Moins de 40	7 576	22,1%	77 240	78,8%
40-49	17 787	51,8%	16 041	16,4%
50-59	7 697	22,4%	4 368	4,5%
60-69	1 235	3,6%	335	0,3%
70 et plus	59	0,2%	11	0,0%
Total	34 354	100,0%	97 995	100,0%

Source: CIC.

Chaque DP est accompagné de trois (3) membres de la famille en moyenne, soit presque deux fois plus que les autres catégories d'immigrants économiques<sup>3</sup>. La taille moyenne des familles a diminué au fil du temps, ce qui reflète, en partie, les tendances démographiques mondiales marquées par la baisse des taux de fécondité (Figure 2).

<sup>3</sup> En particulier, les ratios pour les années 2003-2007 étaient de 1,5 personne par DP dans les autres catégories et de 2,7 personnes par immigrant investisseur.

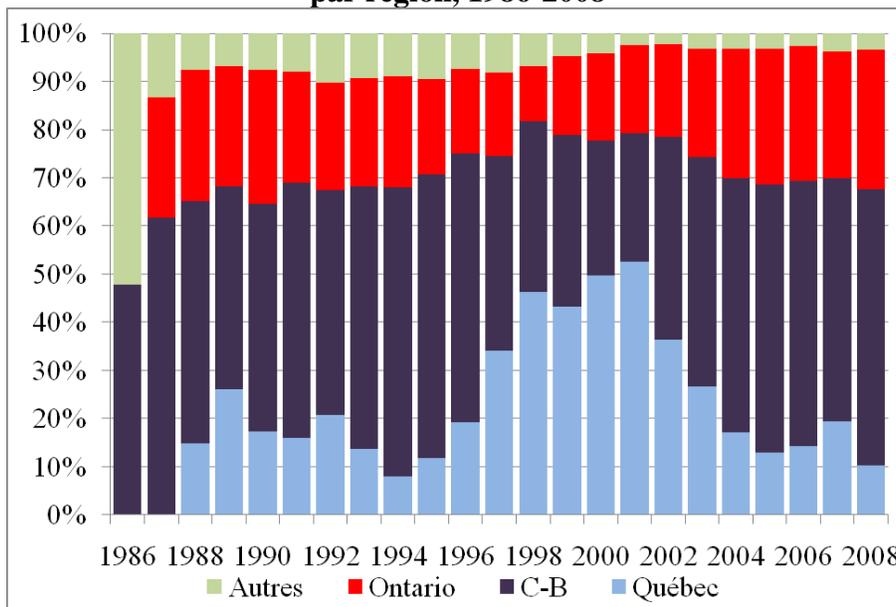
**Figure 2. Nombre de membres de la famille par DP**



Source: CIC.

La Colombie-Britannique est la principale province choisie comme lieu d'implantation, soit 49% de tous les immigrants investisseurs, suivie de l'Ontario (23%) et du Québec (22%). La Figure 3 montre qu'au fil du temps, la part des immigrants investisseurs qui s'installent dans d'autres provinces canadiennes est passée de 7% en 1996 à 25% en 2008, ce qui suggère que ces autres provinces réussissent à attirer de plus en plus d'immigrants investisseurs.

**Figure 3. Résidents permanents admis sous la catégorie des investisseurs, par région, 1986-2008**

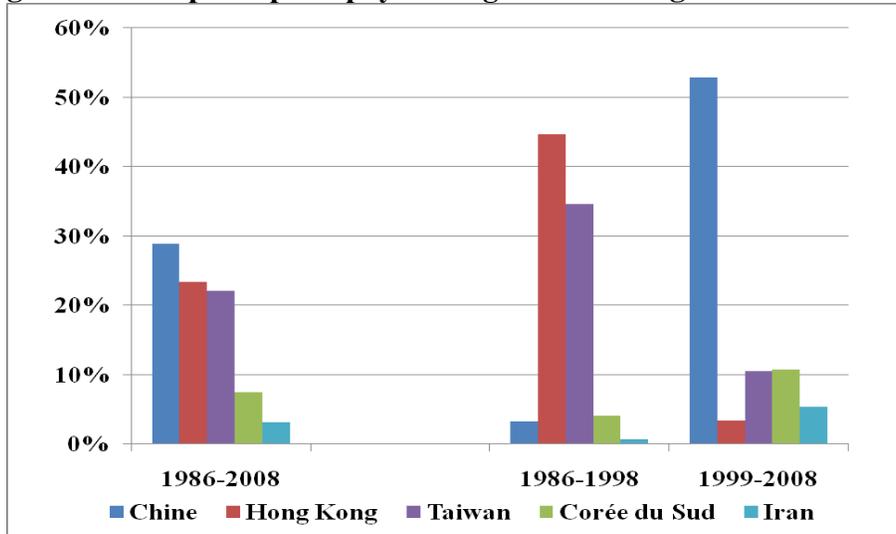


Source: CIC.

Environ 74% des immigrants investisseurs sont de descendance chinoise, à savoir 29% de la Chine continentale, suivie de Hong Kong (23%) et Taiwan (22%). Comme mentionné plus haut,

Hong Kong était le principal pays d'origine pour la période 1986-1998, ses ex-résidents représentant 45% de tous les immigrants investisseurs. Après 1999, la Chine continentale est devenue le principal pays d'origine, soit 53% de tous les immigrants investisseurs (figure 4).

**Figure 4. Les 5 principaux pays d'origine des immigrants investisseurs**



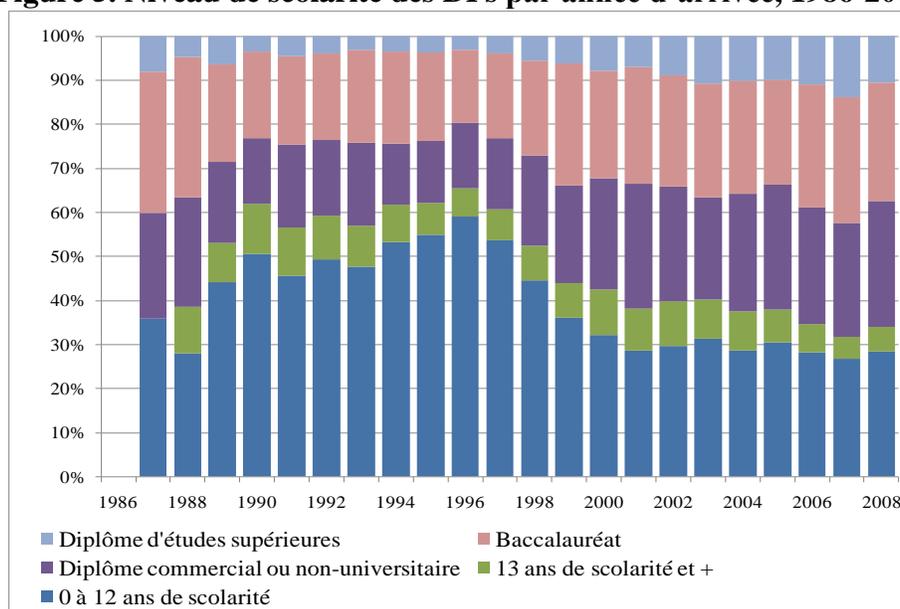
Source: CIC.

Selon CIC, 65% de tous les investisseurs immigrants admis entre 1986 et 1998 ne parlaient ni le français ni l'anglais, et 32% parlaient seulement l'anglais. Depuis 1999, la proportion d'immigrés ne parlant aucune des langues officielles s'est établie à 68%. Toutefois, la fraction de ceux qui parlent français ou français et anglais a également crû de 1% à 3%. Ce résultat est essentiellement dû au fait que la plupart des candidats viennent de pays à forte croissance économique et où ni le français, ni l'anglais ne sont une langue officielle.

Le niveau de scolarité des immigrants investisseurs s'est nettement relevé au fil du temps (Figure 5). Une comparaison pré-1998 versus post-1998 révèle que la proportion d'individus ayant fait des études secondaires ou moins (0-12 ans) a diminué de 50% à 30%. De plus, la part des immigrants investisseurs détenant un diplôme universitaire (premier cycle ou cycles supérieurs) a augmenté de 24% à 36%. Le nombre d'individus possédant d'autres diplômes et certificats a également augmenté. Par conséquent, la proportion globale d'immigrants qui avaient tout au plus un diplôme d'études secondaires a chuté après 1996. En 2008, la proportion d'immigrants ayant seulement un diplôme d'études secondaires était d'environ 28%.

En résumé, les investisseurs immigrants arrivent au Canada avec une moyenne de trois autres membres de leur famille, ce qui est presque le double des autres catégories. La plupart des DP's sont originaires d'Asie et avaient entre 40 et 49 ans à l'arrivée. La Colombie-Britannique est la principale province d'établissement, suivi par l'Ontario et le Québec. Alors que plus de deux tiers ne parlent aucune des langues officielles au moment de l'immigration, le niveau d'éducation a été beaucoup plus élevé parmi les immigrants investisseurs récemment arrivés par rapport à ceux qui se sont installés il y a dix ans.

**Figure 5. Niveau de scolarité des DP par année d'arrivée, 1986-2008**



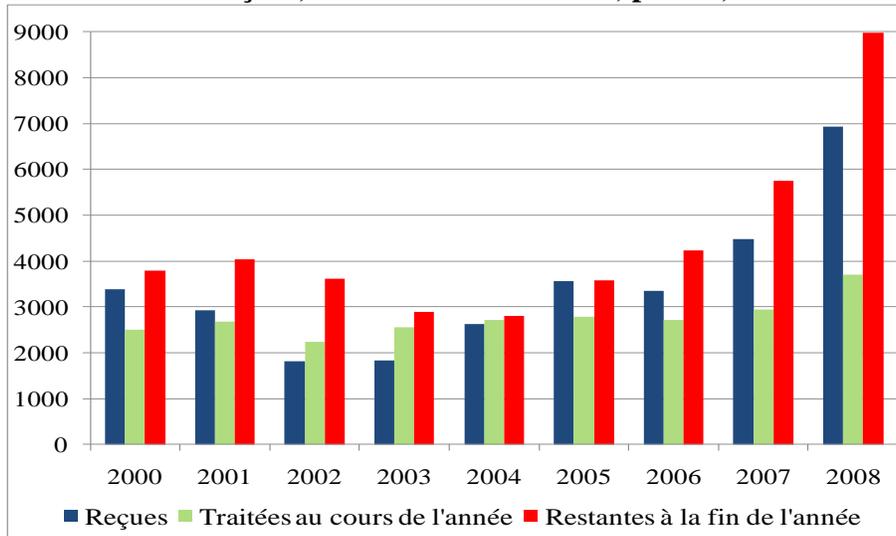
Source: CIC.

## ***Processus de sélection***

L'ensemble du processus de réception, de traitement et d'approbation des demandes d'immigration des investisseurs est la composante administrative clé du programme. En effet, durant ce processus, plusieurs échanges ont lieu entre les immigrants investisseurs et les autorités, ce qui représente des coûts en temps et en argent pour élaborer leur candidature et attendre plusieurs mois pour une décision. En fait, le coût inhérent et l'efficacité du processus d'immigration fait partie intégrante de la décision de choisir le Canada plutôt que tout autre pays, notamment compte tenu du coût d'opportunité du temps passé à attendre une réponse. La présente section analyse certains indicateurs de ce processus et leur évolution durant la dernière décennie.

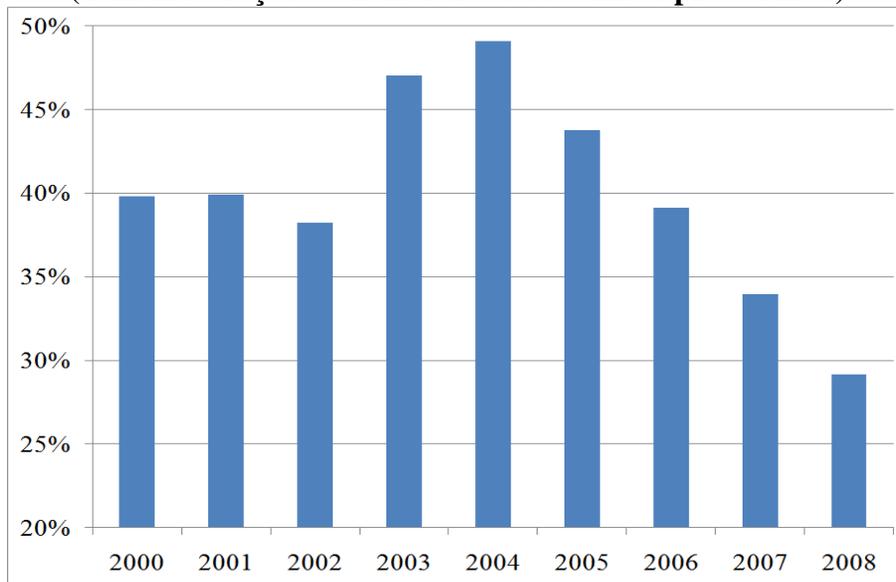
La Figure 6 résume les données annuelles globales sur les demandes de résidence permanente reçues, traitées et non traitées. Quelques observations ressortent de ce tableau. Premièrement, après avoir diminué de 3 400 à 1 800 entre 2000 et 2003, le nombre de demandes a augmenté rapidement au cours des cinq années suivantes, atteignant 7 000 en 2008. Deuxièmement, cette augmentation notable des demandes n'a pas été suivie du côté de leur traitement. Bien que le nombre de demandes traitées ait atteint un niveau record de 3 700 en 2008, cela n'a représenté que la moitié du nombre total de candidatures déposées au cours de cette même année. Un important inventaire a résulté de cette demande excédentaire, alors que près de 9 000 dossiers attendaient encore d'être traités à la fin de 2008. Par conséquent, le pourcentage de cas traités par an a chuté, passant de 50% à moins de 30% entre 2000 et 2008 (Figure 7). Ces résultats indiquent que les solutions pourraient être envisagées à chaque étape du processus administratif (par exemple, l'information, les exigences administratives, le dépistage, le traitement, la décision et le suivi) et des ressources matérielles et humaines afin d'améliorer son niveau global d'efficacité.

**Figure 6. Demandes reçues, traitées et non traitées, par an, 2000-2008**



Source: CIC.

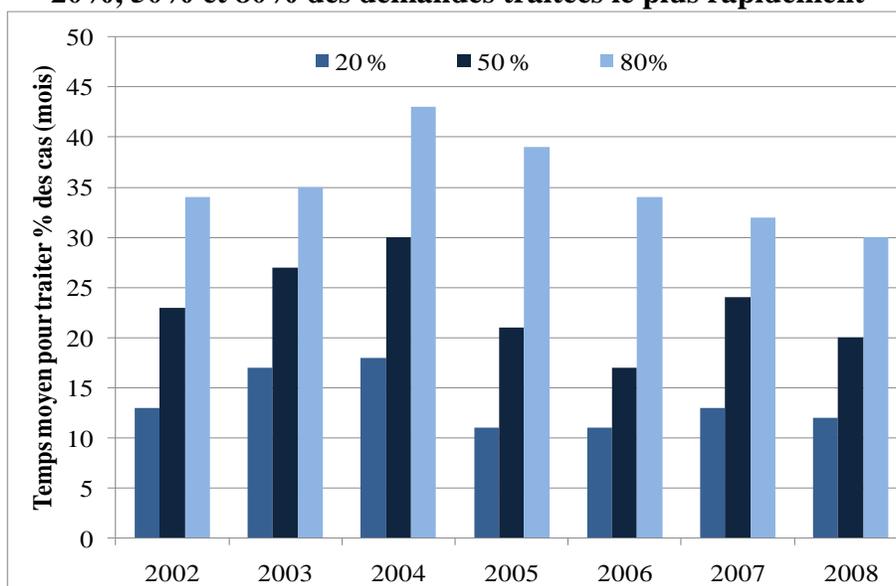
**Figure 7. Pourcentage des demandes traitées sur l'ensemble (demandes reçues et non-traitées des années précédentes)**



Source: CIC.

La Figure 8 présente la durée moyenne de traitement des demandes pour les cohortes des 20 % demandes traitées les plus rapidement, ainsi que celles des 50% et des 80% plus rapidement analysées. Le traitement d'un cas typique dure environ 20 à 25 mois, à compter de la date à laquelle le traitement débute réellement. Par conséquent, le délai moyen de traitement est en réalité beaucoup plus long si l'on considère le retard avant ce début réel du traitement, mais cet indicateur n'a pas pu être évalué précisément à l'aide des données disponibles. Sinon, il semble y avoir une convergence dans les délais de traitement, comme l'indiquent une lente montée des colonnes du «20%» et un déclin plus rapide des colonnes du «80%» depuis 2005.

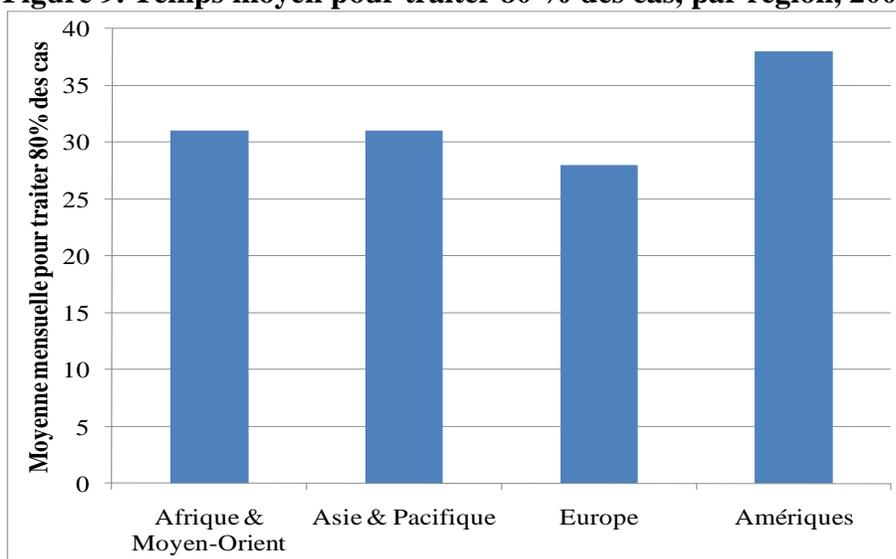
**Figure 8. Moyenne du temps nécessaire de traitement (en mois) – 20%, 50% et 80% des demandes traitées le plus rapidement**



Source: CIC.

La Figure 9 montre que les demandes dans les bureaux situés en Amérique prennent habituellement plus de temps à traiter que ceux des autres régions. Cependant, même le meilleur temps de traitement moyen (Europe, 28 mois pour traiter 80% des cas) représente un long délai par rapport aux initiatives internationales similaires.

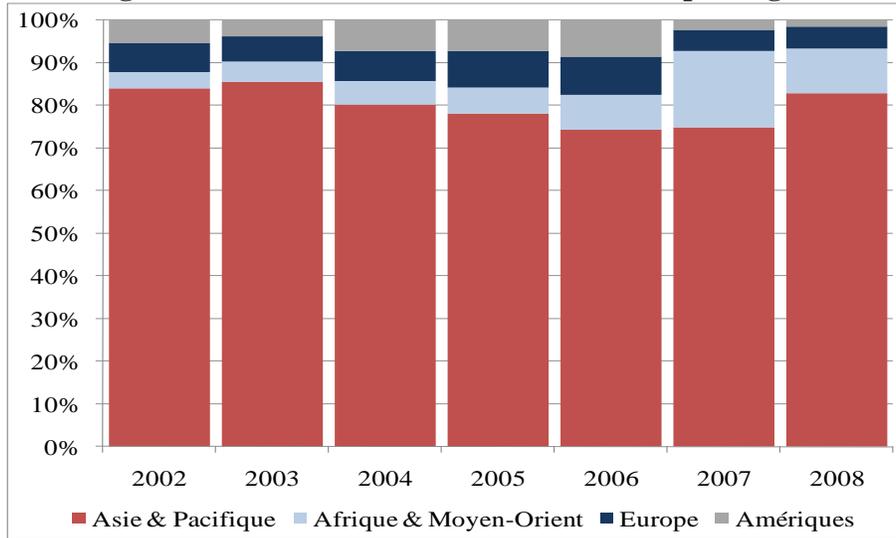
**Figure 9. Temps moyen pour traiter 80 % des cas, par région, 2008**



Source: CIC.

La répartition des demandes traitées par région a quelque peu varié au cours des années, pourtant, la région de l'Asie et du Pacifique est demeurée la principale source d'immigrants investisseurs. L'Afrique et le Moyen-Orient ont gagné en importance depuis 2007, tandis que les deux autres régions ont vu leur part totale diminuer (Figure 10).

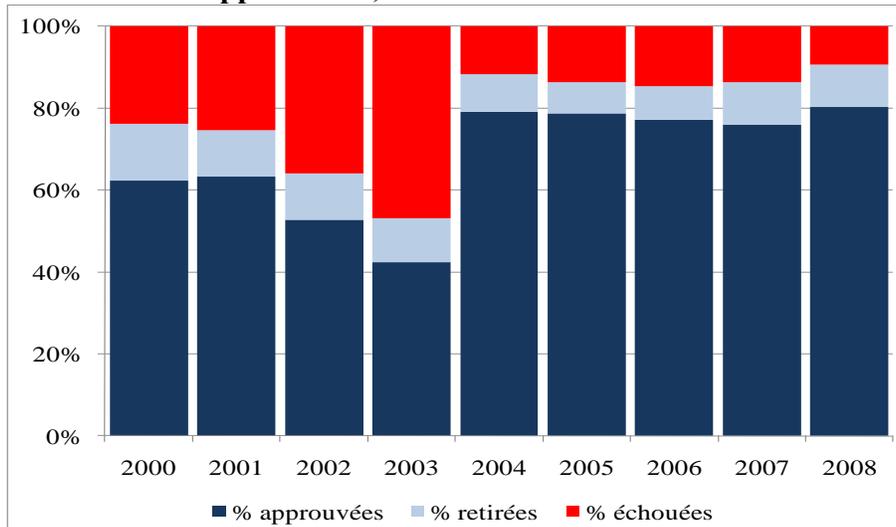
**Figure 10. Parts (%) des demandes traitées par région**



Source: CIC.

Le taux d'approbation des demandes finales par CIC, y compris les demandes présélectionnées du Québec, a enregistré deux fluctuations importantes dans la dernière décennie. Tout d'abord, une forte diminution a été constatée en 2002 et en 2003, ce qui a été suivi d'une augmentation au cours des années 2004 et suivantes (de 42% à 79%, Figure 11). De 2000 à 2003, le traitement des dossiers a varié en intensité d'année en année; depuis, il a évolué de façon plus continue.

**Figure 11. Taux d'approbation, de retrait et d'échec des demandes traitées**



Source: CIC.

### ***Utilisation des fonds des investisseurs***

Le fonctionnement du Programme et l'utilisation des fonds des investisseurs peuvent être répartis en deux grandes catégories: le « modèle fédéral », où la contribution initiale des investisseurs est

allouée à divers fonds provinciaux qui lancent diverses initiatives économiques et sociales de développement, et le modèle québécois, qui achemine des fonds spécifiquement vers l'aide financière aux petites et moyennes entreprises.

### ***Le modèle fédéral***

En vertu de la révision du Programme en 1999, CIC agit à titre d'agent pour allouer les fonds des immigrants investisseurs aux gouvernements provinciaux et territoriaux participants, afin que ces derniers les emploient dans le cadre d'initiatives de développement économique. La contribution initiale de 400 000 \$ est remise au gouvernement canadien avant la délivrance du visa. Une commission de 7 % est versé par les provinces participantes aux institutions financières (28 000 \$) pour leurs efforts de recrutement, et le reste (372 000 \$) est distribué aux provinces et territoires participants comme suit: 50 % à parts égales, et 50 % selon la taille de leur économie, telle que mesurée par le produit intérieur brut (PIB). Les allocations provinciales (400 000 dollars par investisseur) sont remboursables au gouvernement fédéral sans intérêt au cinquième anniversaire de leur réception. En 2008, la Nouvelle-Écosse a été la dernière province à adhérer au Programme. Le Tableau 2 présente la répartition des fonds des investisseurs selon la province depuis 2002.

**Tableau 2. Allocations provinciales par année**

Années	N	Total (M\$)	ON	C-B	I-P-É	MB	TNO	N-É
2002-2003	80	32.0	17.6 M\$	9.0 M\$	5.4 M\$	–	–	–
2003-2004	105	42.0	21.9 M\$	10.6 M\$	6.1 M\$	1.4 M\$	2.0 M\$	–
2004-2005	723	289.2	133.8 M\$	59.0 M\$	29.7 M\$	37.0 M\$	29.6 M\$	–
2005-2006	757	302.8	132.8 M\$	57.6 M\$	26.9 M\$	34.3 M\$	26.9 M\$	24.3 M\$
2006-2007	527	210.8	90.9 M\$	40.0 M\$	18.1 M\$	23.2 M\$	18.2 M\$	20.4 M\$
2007-2008	1 172	468.8	204.2 M\$	93.5 M\$	43.6 M\$	55.0 M\$	23.3 M\$	49.1 M\$
<b>Total</b>	<b>3 364</b>	<b>1 345.6</b>	<b>601.2 M\$</b>	<b>269.7 M\$</b>	<b>129.8 M\$</b>	<b>150.9 M\$</b>	<b>100.0 M\$</b>	<b>93.8 M\$</b>

Source: CIC. Departmental Performance Review. Mars 2008. p.26. <http://www.tbs-sct.gc.ca/dpr-rmr/2007-2008/inst/imc/imc-eng.pdf>.

En date du 31 mars 2008, CIC avait accumulé des allocations totales de 1,3 milliard de dollars à l'échelle provinciale et territoriale. Ce montant n'est pas enregistré comme étant un actif ou au passif du gouvernement du Canada, car CIC agit uniquement comme agent pour les provinces et les territoires. Seuls les investissements qui ont été recueillis, mais pas encore remis aux fonds des provinces ou à l'investisseur, sont comptabilisés (ils sont toujours détenus dans le compte de CIC pour une période limitée de temps).

Les provinces sont libres de participer au Programme ou non, selon leurs objectifs de développement économique et leurs priorités. Plus précisément, voici comment quatre des provinces participantes utilisent ces fonds<sup>4</sup>:

- *Colombie-Britannique*: les fonds d'investisseurs sont reçus et gérés par le British Columbia Immigration Investment Fund Ltd (BCIIF), constitué en septembre 2000 et détenu

<sup>4</sup> Aucune information n'a été obtenue venant des autres provinces.

entièrement par la province. Ces fonds sont destinés à deux domaines distincts, à savoir l'infrastructure publique et le capital de risque. Plus précisément, le BC Renaissance Capital Fund Ltd (BCRCF), qui est administré par le ministère des Petites entreprises, de la Technologie et du Développement économique, vise à attirer les gestionnaires de capital de risque et leurs capitaux en Colombie-Britannique afin de développer les entreprises prometteuses de technologies innovantes dans la province. En août 2007, le Conseil du Trésor provincial a approuvé une enveloppe de 90 millions de dollars du BCIF à la BCRCF pour réaliser des investissements dans quatre secteurs technologiques : les nouveaux médias, les technologies de l'information, les sciences de la vie et les technologies propres. En avril 2008, le BCRCF a annoncé des investissements totalisant 90 millions de dollars avec les gestionnaires de six fonds de capital de risque, qui gèrent collectivement plus de 2 milliards de dollars de capitaux d'investissement.

- *Nouvelle-Écosse*: cette province a rejoint le programme le 1<sup>er</sup> avril 2008. Auparavant, la Nouvelle-Écosse avait été impliquée dans trois des fonds du gouvernement en vertu du Programme, dont un seul a été financé et actif - le Fonds de gouvernement de la Nouvelle-Écosse. Jusqu'à présent, trois opérations d'investissement ont été approuvées: la construction d'une installation de cogénération par M. Minas Basin Pulp and Power, l'implantation d'un service à large bande sans fil à haute vitesse par Eastlink Communication et 120 millions de dollars dans le Programme d'infrastructure de connaissances, avec la participation des gouvernements fédéral et provincial et neuf universités de la Nouvelle-Écosse.
- *Manitoba*: Le principal bénéficiaire des fonds d'investisseurs est le Manitoba Opportunities Fund (MOF), dont les fonds servent à appuyer le Manitoba dans «sa croissance grâce à stratégie d'immigration», qui est l'un des sept points dans la Stratégie d'action du Manitoba pour la croissance économique. Les priorités actuelles comprennent un soutien accru pour la reconnaissance des qualifications et la reconnaissance de qualifications et l'implantation sensible de l'anglais comme langue seconde de formation; l'augmentation des certificats de nominés provinciaux pour les travailleurs qualifiés et les gens d'affaires, y compris un nouveau programme «Young Farmer», ainsi que le recrutement stratégique pour augmenter la venue de travailleurs/entrepreneurs francophones et d'étudiants internationaux. À ce jour, le MOF a financé plus de 97 projets de développement économique partout au Manitoba.
- *Ontario*: les fonds des investisseurs immigrants ont été utilisés pour financer les projets du Innovation Demonstration Fund, tel qu'annoncé dans le Budget 2006, le Fonds «Next Generation Jobs» et l'«Advanced Manufacturing Investment Strategy». Le Fonds de projets pilotes d'innovation est un programme d'investissement de 4 ans prévu par le gouvernement de l'Ontario. Son but est de s'associer avec des entreprises innovatrices pour développer des technologies émergentes, touchant de préférence l'environnement, les énergies alternatives, les bio-produits, l'hydrogène, et d'autres technologies importantes au niveau mondial. Le fonds Next Generation est un programme de 5 ans qui couvre de nouveaux projets d'investissement dans l'économie en aidant les entreprises novatrices. Enfin, l'«Advanced Manufacturing Investment Strategy» est un programme de 6 ans offrant des prêts dont le but est d'encourager les entreprises à investir dans les technologies et processus de pointe.

## ***Le modèle du Québec***

Le Québec utilise également les fonds des investisseurs pour des fins de développement économique. Toutefois, deux différences distinguent le modèle québécois des autres provinces: l'accent sur l'aide financière aux petites et moyennes entreprises et la collaboration entre Investissement Québec et les institutions financières pour identifier ces petites entreprises. Au Québec, les investisseurs reçoivent un billet à terme de 400 000 \$, qu'ils pourront récupérer en totalité cinq ans plus tard. Ceci est équivalent à l'octroi d'un capital initial de 320 000 \$ à 340 000 \$, selon le taux d'intérêt du marché, qui peut ensuite être investi pour générer le montant initial de 400 000 \$. Ainsi, la valeur réelle de la contribution nette de l'investisseur vaut 60 000 \$ à 80 000 \$, et est répartie comme suit:

- 46% sont investis dans les petites et moyennes entreprises du Québec. Il faut noter que ces petites entreprises n'ont aucun lien avec l'immigrant investisseur qui fournit ces fonds;
- 44% est la part des institutions financières, qui recrutent des immigrants investisseurs à l'étranger et préparent les dossiers d'aide financière pour les petites et moyennes entreprises du Québec;
- 5% sont destinées à Investissement Québec, qui approuve et gère ces opérations de financement;
- 4% est versé à un programme qui vise à intégrer les immigrants et les minorités visibles dans la population active du Québec;
- 1% est reçue par le ministère québécois de l'Immigration.

Pour résumer, les provinces qui participent au programme ont mis en œuvre diverses initiatives visant à accroître la contribution économique des fonds fournis par des immigrants investisseurs. Dans de nombreux cas, des projets concrets ont été mis en œuvre, que ce soit dans les secteurs d'activités ou en infrastructure, ce qui entraîne des retombées économiques positives s'additionnant à l'effet direct des contributions initiales de l'investisseur. Toutefois, les informations sur ces initiatives et leurs résultats sont inégaux selon les provinces, et un peu vagues dans certains cas. En tant que tel, le grand public gagnerait à voir s'améliorer la transparence et la diffusion de ces activités de développement économique, ainsi que leurs impacts.

# Profil des immigrants investisseurs canadiens

Cette section comprend deux parties. Tout d'abord, nous présentons un aperçu des activités personnelles et économiques des immigrants investisseurs, qui a été réalisé par voie de sondage. À notre connaissance, il s'agit de la première fois qu'une telle caractérisation a été effectuée. Deuxièmement, nous proposons des études de cas de trois familles d'immigrants investisseurs.

## *Résultats du sondage*

Jusqu'à présent, il n'existe pratiquement aucune information sur les activités personnelles et économiques des immigrants investisseurs canadiens. La plupart des comptes rendus de leur présence au Canada, ou de leur absence du pays, et de leurs modes de vie sont fondées sur des constats anecdotiques. Pour surmonter cet obstacle, nous avons mené une enquête auprès de ces immigrants. Il faut souligner qu'en général, ces individus sont très mobiles, très occupés, et souvent en déplacement à travers le monde, ce qui les rend très difficiles à rejoindre, et encore plus pour leur faire remplir un sondage. Néanmoins, il est important de mener une telle enquête, qui s'est avérée aussi complète que possible, afin de produire des informations concrètes sur leurs activités et leurs contributions économiques au Canada.

Dans ce but, nous avons effectué un sondage sur Internet pour collecter des informations sur les activités socio-démographiques, personnelles et économiques des immigrants investisseurs arrivant au Canada comme résidents permanents. Ces immigrants arrivés au Canada au cours des dix dernières années ont été identifiés par les listes de clients de quatre institutions financières. Le processus de sondage était le suivant:

- ces institutions financières ont envoyé une lettre aux immigrants investisseurs les invitant à se connecter au site Internet de l'enquête;
- chaque répondant visé a reçu un code d'accès personnel lui permettant d'entrer sur le site du sondage pour y remplir le questionnaire (disponible en anglais, chinois et coréen). Les codes d'accès personnels des répondants ont été fournis aux institutions financières, ce qui leur a permis d'identifier les non-répondants pour fins de suivi. Ensuite, nous avons analysé la base de données originale, qui ne présente que des données dépersonnalisées pour fins de compilation;
- lorsque des réponses ont été fournies, elles étaient automatiquement transférées à un fichier Excel, à partir duquel les tableaux de résultats ont été compilés;
- l'enquête a été activée du 5 octobre 2009 au 1<sup>er</sup> février 2010. Après trois semaines, des rappels ont été envoyés à des non-répondants pour les inviter à nouveau à remplir le sondage.

Le questionnaire d'enquête complet est disponible en annexe 1. Il contenait un total de 20 questions à choix multiples réparties en trois sections :

1. caractéristiques socio-démographiques (questions 1-4): sexe, âge, année d'arrivée, et région d'origine;
2. activités personnelles au Canada (questions 8-11): province de résidence, temps passé au Canada par les répondants, nombre de personnes à charge, parcours éducatif des personnes à charge, et temps passé au Canada par leurs enfants;
3. activités économiques au Canada (questions 12-20): résidence (achat), participation à des activités philanthropiques, valeur des actifs personnels des répondants et statut professionnel. Pour les répondants travailleurs autonomes, nous avons aussi posé des questions sur leur secteur d'activité, le nombre de travailleurs dans leur entreprise, leurs relations d'affaires avec d'autres entreprises canadiennes, et la valeur de leurs investissements.

Dans l'ensemble, 107 immigrants investisseurs ont répondu au sondage, qui correspond à une marge d'erreur de 9,5%, à un niveau de confiance de 95%<sup>5</sup>. Notez que ces résultats ne peuvent être généralisés à toute la population d'immigrants investisseurs. En outre, un biais de non-réponse pourrait être présent, car il pourrait exister des différences interpersonnelles entre les individus ayant répondu à l'enquête et ceux qui ne l'ont pas fait. Néanmoins, ces résultats sont généralement cohérents avec le profil global des immigrants investisseurs en termes d'âge, de sexe et le pays d'origine. Comme tels, ils sont certainement instructifs, et constituent des indications précieuses sur les activités de ces immigrants au Canada.

### ***Caractéristiques socio-démographiques***

Le Tableau 3 présente les caractéristiques socio-démographiques des répondants. Un total de 92 % des répondants étaient des hommes. Neuf répondants sur dix avaient entre 40 et 69 ans, reflétant le fait qu'à ces âges, ils sont susceptibles d'être dans une meilleure situation financière que les individus appartenant à d'autres groupes d'âge. Ce résultat est cohérent avec les statistiques de CIC, qui indiquent qu'environ 86% des investisseurs immigrants (demandeurs principaux) sont des hommes, et à leur arrivée, les immigrants âgés de 40 à 69 ans représentent 77 % du total.

Plus des trois quarts des immigrants investisseurs interrogés sont arrivés au Canada entre 2005 et 2009, ce qui traduit le fait que comme leur venue est récente, il est plus probable que leurs coordonnées soient mises à jour et qu'ils soient intéressés à participer. Conformément aux tendances mondiales de l'immigration pour ces investisseurs au Canada, les répondants provenaient principalement de l'Asie et du Pacifique (63%), suivie par l'Europe (19%), enfin l'Afrique et le Moyen-Orient (10%) et les Amériques (8%).

---

<sup>5</sup> Par conséquent, si les proportions de répondants à une question donnée sont séparées par plus de 9,5 %, cette différence peut être considérée comme statistiquement significative. Par exemple, si le résultat d'une question oui-non est 60 % oui, 40 % non, la différence entre les deux réponses est de 20 %, ce qui est statistiquement significatif, car cela dépasse 9,5 %.

**Tableau 3. Caractéristiques socio-démographiques (N=107)**

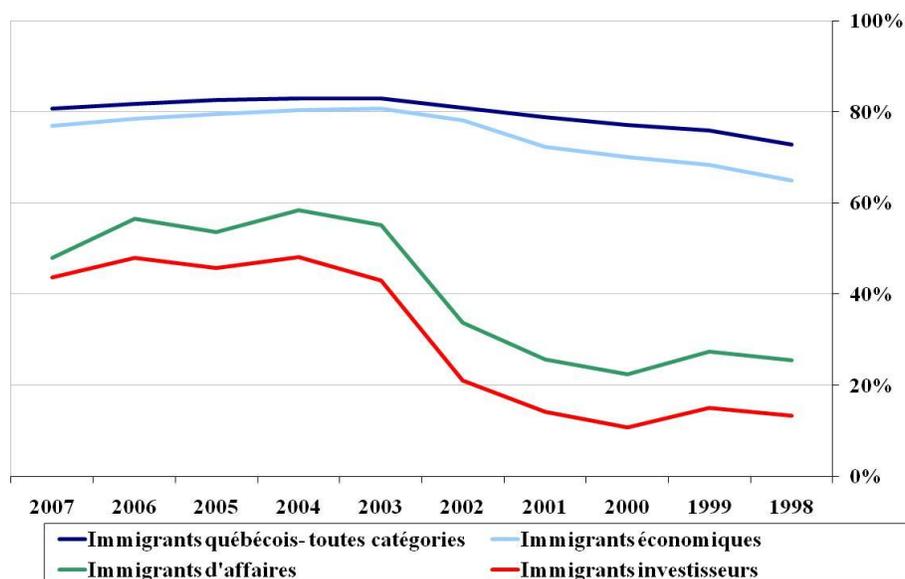
<b>Caractéristiques</b>	<b>N (%)*</b>
<b>Genre</b>	
Masculin	98 (91.6%)
<b>Âge, années</b>	
25 - 39	6 (5.6%)
40 - 54	63 (58.9%)
55 - 69	35 (32.7%)
70 et plus	3 (2.8%)
<b>Année d'arrivée</b>	
2005 - 2009	83 (77.6%)
2000 - 2004	10 (9.3%)
1999 ou avant	14 (13.1%)
<b>Région d'origine</b>	
Afrique et Moyen-Orient	11 (10.3%)
Asie et Pacifique	67 (62.6%)
Europe	20 (18.7%)
Amériques	9 (8.4%)

\* Les résultats peuvent ne pas totaliser 107 en raison de réponses manquantes à certaines questions.

### ***Présence au Canada et distribution provinciale***

Contrairement à la croyance populaire, une majorité de répondants (82%) résident au Canada en moyenne de 10 à 12 mois par an (Tableau 4). En outre, un autre 11% de répondants ont indiqué être présents au Canada de 7 à 9 mois par an. Les seuls chiffres officiels et comparables à ce sujet proviennent de la province de Québec, où environ la moitié de tous les investisseurs immigrants arrivés au Canada depuis 2003 vivent toujours au pays en 2007 (Figure 12). Nos résultats d'enquête donnent une estimation plus élevée sur une base pancanadienne de la proportion d'immigrants investisseurs qui résident en permanence au Canada comparativement aux statistiques de la province de Québec.

**Figure 12. Présence d'immigrants investisseurs au Québec par année d'arrivée au Canada**



Source: Immigration Québec.

Comme prévu, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec ont été les premiers choix de résidence principale des investisseurs immigrants interrogés. En particulier, la Colombie-Britannique accueillait 59 % des répondants, ce qui s'explique en partie par la proximité de cette province avec l'Asie et le Pacifique, soit la première région d'origine des immigrants investisseurs.

**Tableau 4. Présence au Canada et distribution**

<u>Caractéristiques</u>	<u>N (%)</u>
<b>Mois passés par an au Canada</b>	
0 - 3	4 (3.8%)
4 - 6	4 (3.8%)
7 - 9	11 (10.5%)
10 - 12	86 (81.9%)
<b>Province de résidence</b>	
Colombie-Britannique	62 (59.0%)
Ontario	17 (16.2%)
Québec	15 (14.3%)
Autres	11 (10.5%)

### ***Enfants des immigrants investisseurs***

Les investisseurs immigrants interrogés avaient en moyenne 1,6 enfant (Tableau 5), soit un de moins que la moyenne globale de 2,7 enfants selon les statistiques complètes de CIC. Ces enfants ont passé la plus grande partie de leur temps au Canada (96%) et plus de la moitié d'entre eux étudient actuellement au Canada. Près de la moitié des enfants les plus âgés des immigrants investisseurs étudient au niveau universitaire (46%), tandis que des proportions plus faibles d'entre eux fréquentaient l'école secondaire (18%) ou primaire (25%). Comme pour leurs

parents, les enfants de presque tous les immigrants investisseurs vivaient en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario.

**Tableau 5. Caractéristiques des enfants des répondants**

<b>Caractéristiques</b>	<b>N (%)</b>
<b>Nombre d'enfants par répondant</b>	
0	19 (17.0%)
1	38 (33.9%)
2	35 (31.3%)
3	9 (8.0%)
4 ou plus	11 (9.8%)
<b>Étudient au Canada</b>	
Oui, tous	34 (37.4%)
Oui, certains d'entre eux	45 (49.5%)
Non	12 (13.2%)
<b>Niveau scolaire de l'enfant le plus âgé</b>	
École primaire	7 (11.5%)
École secondaire	15 (24.6%)
École professionnelle	11 (18.0%)
Université	28 (45.9%)
<b>Mois passés par an au Canada</b>	
7 - 9	3 (4.3%)
10 - 12	67 (95.7%)
<b>Province de résidence</b>	
Colombie-Britannique	40 (55.6%)
Ontario	10 (13.9%)
Québec	13 (18.1%)
Autres	9 (12.5%)

### ***Activités économiques au Canada***

Les investisseurs immigrants étaient économiquement actifs au Canada (Tableau 6). Environ 90 % d'entre eux ont acheté un appartement ou une maison après leur arrivée au pays, et 80 % ont participé à des activités philanthropiques en faisant don de leur temps et/ou soutien financier à un organisme de charité. Une majorité des répondants (63 %) a déclaré que la valeur de marché de leurs avoirs personnels et leurs biens au Canada, y compris les biens immobiliers, a été estimée entre 100 000 et 999 999 \$. Une plus faible proportion d'entre eux (28%) avait des actifs évalués à plus d'un million de dollars. Enfin, 55 % des répondants étaient des travailleurs autonomes, tandis que 28 % étaient des retraités. Environ 7 % d'entre eux cherchaient un emploi.

**Tableau 6. Activités économiques au Canada**

<b>Caractéristiques</b>	<b>N (%)</b>
<b>Détient un appartement ou une maison</b>	
Oui	75 (90.4%)
<b>Soutien à un organisme de charité</b>	
Oui	65 (80.2 %)
<b>Valeur des actifs personnels au Canada</b>	
0 \$ - 99 999\$	9 (9.2%)
100 000 \$ - 999 999 \$	62 (63.3 %)
1 million \$ - 5 millions \$	24 (24.5 %)
Plus de 5 millions \$	3 (3.1 %)
<b>Statut économique du répondant</b>	
Travailleur autonome	58 (55.2%)
Employé	11 (10.5 %)
Non employé	7 (6.7 %)
Retraité	29 (27.6 %)

Le reste de l'enquête s'est concentrée sur les travailleurs autonomes, soit 55% des répondants. Bien que les travailleurs autonomes interrogés oeuvraient dans un large éventail de secteurs d'affaires, la majorité d'entre eux (60%) employaient de 5 à 99 personnes. Environ 71 % de répondants réalisaient l'ensemble de leurs activités d'affaires en dehors du Canada. Ce chiffre explique aussi le fait que deux tiers des personnes interrogées n'avaient pas d'investissement d'affaires au Canada. Parmi ceux qui en avaient, 20 % des investissements valaient entre 1 \$ et 999 999 \$, tandis que 13 % des personnes interrogées ont évalué les leurs à 1 million de \$ ou plus.

**Tableau 7. Activités commerciales des travailleurs autonomes**

<b>Caractéristiques</b>	<b>N (%)</b>
<b>Secteur d'affaires</b>	
Agriculture	1 (1.8%)
Fabrication	7 (12.7%)
Construction	11 (20.0%)
Ventes au détail	3 (5.5%)
Finance	3 (5.5%)
Commerce (export/import)	4 (7.3%)
Autres services	26 (47.3%)
<b>Nombre d'employés</b>	
0 - 4	14 (26.9%)
5 - 99	31 (59.6%)
100 et plus	7 (13.5%)
<b>Travail avec les entreprises canadiennes</b>	
Oui, la majorité de mes affaires est réalisée au Canada	8 (14.5%)
Oui, une partie de mes affaires est réalisée au Canada	8 (14.5%)
Non, je mène mes affaires dans d'autres pays	39 (70.9%)
<b>Valeur des investissements d'affaires au Canada</b>	
0 \$	36 (66.7%)
1 \$ - 999 999 \$	11 (20.4%)
1 million \$ - 5 millions \$	6 (11.1%)
Plus de 5 millions\$	1 (1.9%)

Plusieurs observations ressortent de ces résultats:

- Les immigrants investisseurs répondants étaient généralement présents au Canada (82 %) et presque toutes leurs familles étant présentes pour plus de la moitié de l'année. Environ neuf personnes interrogées sur dix avaient acheté une maison ou un appartement au Canada;
- La plupart des répondants avaient des familles, dont en moyenne 1,6 enfant chacun. Presque 90 % de leurs enfants fréquentaient l'école au Canada;
- Les immigrants investisseurs possédaient des actifs significatifs au Canada. Spécifiquement, 91% détenaient des actifs personnels excédant 100 000 \$, y compris 28 % possédant des biens et placements évalués à plus de 1 million de \$;
- Parmi les immigrants investisseurs actifs en affaires, soit 55 % des personnes interrogées, environ 30 % étaient actifs en affaires au Canada, avec 12 % ayant investi plus de 1 million de \$ au pays;
- Ces résultats sont cohérents avec les statistiques globales de CIC en termes d'âge, de genre et du pays d'origine des immigrants investisseurs. Nos résultats d'enquête montrent une proportion plus élevée d'investisseurs résidant au Canada sur une base à long terme que d'autres statistiques officielles. Les immigrants de l'Asie et de la région du Pacifique étaient quelque peu sous-représentés.

Ainsi, ces réponses fournissent des informations adéquates sur les immigrants investisseurs présents au Canada, mais ne procurent pas de renseignement sur ceux qui ne sont pas présents.

## ***Études de cas***

En plus de l'enquête, nous avons aussi contacté trois familles pour recueillir leurs vues personnelles sur 1) leur expérience comme immigrant investisseur: comment ils ont entendu parler du Programme, le processus de traitement de leur demande, leur arrivée au Canada, etc.; 2) leurs activités au Canada, tant du point de vue personnel (s'ils ont acheté une maison, si les enfants étudient, etc) qu'économique (travail, initiatives d'affaires, etc); et 3) leur évaluation du Programme, tant personnellement qu'en tant qu'initiative économique pour le Canada. Ces familles ne sont pas identifiées par leur nom dans le rapport d'étude et certaines de leurs caractéristiques sont omises pour préserver la confidentialité de leurs réponses.

### ***Premier cas***

Cette première famille vit dans le Montréal métropolitain. Ils ont entendu parler du Programme par des publicités dans les journaux en Asie. Après une visite initiale au Canada, ils ont demandé la résidence permanente comme immigrants investisseurs. Leur appréciation générale est qu'« ... ça pourrait aller beaucoup mieux ... il y a, de toute évidence, beaucoup d'obstacles à surmonter dans le cadre du Programme ». Leur processus d'immigration a duré environ 5 ans. Le demandeur principal considère la longueur des procédures comme un problème majeur et un facteur dissuasif pour les candidatures potentielles, citant aussi les expériences de ses amis. En outre, un nombre important de documents et de formulaires ont été nécessaires avant et pendant le processus de candidature. Après leur arrivée au Canada, ils ont déploré le manque de méthodes efficaces ou de programmes pour faciliter l'intégration sociale et culturelle des nouveaux arrivants. Cependant, les ressources pour les affaires et le réseautage ont été adéquates et obtenues de diverses façons. Ils ont acheté une maison unifamiliale et une voiture après s'être installés au Canada. Ils sont tous deux travailleurs autonomes dans leur hôtel. Ils ont un enfant présentement inscrit à l'école primaire.

### ***Deuxième cas***

Après une recherche approfondie sur Internet sur les programmes d'immigration de différents pays, ce second couple a choisi le Canada au lieu de l'Australie ou la Nouvelle-Zélande pour plusieurs raisons dont les plus importantes étaient que (1) le Canada a une histoire de respect des droits de l'homme, (2) l'anglais est une langue officielle du Canada, (3) il existe un grand respect de la primauté du droit au Canada, et (4) les Canadiens sont ouverts aux immigrants. Ils ont posé leur candidature via l'ambassade du Canada à Berlin, car ils résidaient en Allemagne et ont appris que l'ambassade à Berlin avait le temps le plus court de traitement des dossiers d'immigration – estimé à près de 15 mois. Après 2 ans, ils ont reçu une approbation pour leur candidature, ont atterri peu après à Vancouver et y ont loué un appartement. Les fonctionnaires provinciaux et municipaux ont été moins utiles pour fournir des informations commerciales, ce qui les a incités à se tourner vers les programmes fédéraux. Bien que le processus d'immigration auprès de leur intermédiaire financier fût très bien organisé en matière de dispositions administratives, l'intermédiaire financier ne les a pas aidés à développer des relations d'affaires ou offert de conseil en financement commercial.

### ***Troisième cas***

Cette troisième famille est d'abord arrivée au Canada pendant l'année sabbatique du père afin d'explorer de nouvelles possibilités d'affaires et, éventuellement, d'immigration. Après leur arrivée à Vancouver, le mari a ouvert un compte bancaire et a, en outre, obtenu des informations sur les services d'immigration. Après une recherche approfondie sur les options des plans d'immigration, la famille a décidé que le Programme était le mieux adapté à leur profil et leurs besoins. Ensuite, les procédures d'immigration ont été initiées avec leur banque. Cette famille avait plusieurs raisons de devenir des immigrants canadiens, soit obtenir une meilleure qualité de vie, la sécurité, l'accès à de nouvelles opportunités professionnelles et éducatives, l'expérience de coexistence multiculturelle et une plus grande stabilité économique et sociale. De plus, ils se voyaient devenir citoyens d'un pays de première classe où la primauté du droit et le respect des droits et des obligations prévaut.

Globalement, le processus d'immigration a été très satisfaisant. Cette famille estime que chacun de leurs objectifs individuels et de leurs projets ont été atteints, quoique progressivement. Un obstacle particulier en cours de route est que le mari a connu un certain nombre de défis en faisant des affaires au Canada. Ces défis ont été particulièrement exacerbés par les différences de comportements économiques, sociaux et culturels. Usant de sa position financière privilégiée et de son conseiller financier, le mari a été en mesure de surmonter la plupart des difficultés. Le couple et leurs trois enfants vivent à Vancouver, où le mari occupe un poste de direction dans sa société privée.

### ***Sommaire***

Les points principaux à retenir à partir de ces conversations étaient:

- Les trois familles ont établi ici leur mode de vie permanent et leurs activités;
- Ils ont choisi le Canada pour l'essentiel de ses principales qualités intrinsèques: les entreprises et les possibilités d'éducation, l'acceptation des cultures étrangères, la stabilité économique et sociale, le respect de la loi et des individus;
- Dans l'ensemble, le processus est considéré comme lourd, difficile et long. Les possibilités de rationaliser et d'améliorer l'efficacité du Programme devrait être envisagées;
- Ils ont connu des défis de taille avant ou au moment d'arriver au Canada, que ce soit avec le processus du Programme, ou avec l'intégration personnelle ou d'affaires. Là encore, les actions du gouvernement pourraient être améliorées sur ce point;
- Deux des trois familles ont des enfants qui vont à l'école au Canada.

# L'impact économique du Programme

## *Impact économique: concepts clés*

Pour qu'un impact économique existe, il faut d'abord qu'il y ait un « projet », un « programme » du gouvernement, ou toute autre forme de « changement » social ou économique: nouveau développement industriel, lancement de produit, nouvelle loi, etc. La matérialisation d'un tel projet ou d'un programme implique différents changements à la situation économique des individus, des entreprises et organisations gouvernementales, qui peuvent être observés à titre d'avantages ou de coûts économiques, ou les deux en même temps.

Dans cette étude, le projet en question est le Programme. Fait à noter, cette analyse ne vise pas à évaluer l'impact de l'intervention du gouvernement sur les bénéficiaires par rapport aux non-bénéficiaires, qui est appelé une « évaluation d'impact », qui est un exercice totalement différent. Au contraire, l'objectif est d'évaluer l'effet net de l'existence du programme sur l'économie canadienne.

Pour évaluer l'effet économique d'un programme comme celui-ci, nous avons besoin d'examiner l'état de l'économie avec le Programme et de le comparer à l'état de l'économie en son absence. La différence entre ces deux états est l'effet net du Programme. Avant l'instauration du Programme, l'économie est en équilibre, et évolue normalement. Dès la mise en œuvre, le Programme modifie cet équilibre économique : de nouvelles personnes arrivent au Canada en compagnie de leurs familles, ils offrent de nouveaux avantages à leur pays d'adoption, et créent également de nouveaux coûts. En conséquence, il peut y avoir un avantage ou un coût net par rapport à la situation pré-programme pour les uns, tandis qu'il peut n'y avoir aucune conséquence économique pour les autres. Le montant global des avantages moins les coûts pour tous les acteurs économiques constitue l'impact économique du programme.

La notion d'impact économique ne doit pas être confondue avec celle de retombée économique, qui est simplement la somme des dépenses effectuées dans une région géographique spécifique associée à un projet ou un programme. Les retombées économiques sont utiles pour comprendre l'importance de l'activité économique associée à un projet particulier. Par exemple, si un seul projet représente des retombées économiques de 10 millions de dollars et 240 emplois dans une région donnée, tandis qu'une autre prévoit des retombées de 25 millions de dollars et 500 emplois, on peut dire que la deuxième initiative génère plus d'activité économique que la première. Toutefois, les retombées économiques ne fournissent aucune indication sur la pertinence des projets ou des programmes. En effet, toute activité génère des retombées économiques, parce que chaque activité implique une certaine forme de dépenses ou de consommation des ressources.

Dans la présente étude, comme dans toute autre analyse de projet, la principale question est de savoir si le Programme vaut la peine d'être entrepris comparativement à la meilleure solution alternative. Par conséquent, l'analyse se concentre sur la contribution du Programme à l'économie canadienne, laquelle ne se serait pas matérialisée en son absence. Fait à noter, une question importante est de savoir si en l'absence du Programme, le même nombre d'immigrants

aurait été admis, mais via différents programmes. Sur ce, nous croyons que la grande majorité des immigrants investisseurs ne serait tout simplement pas entrée au Canada autrement, tout simplement parce que le Programme est plus coûteux, à la fois financièrement et en temps, que de toute autre alternative d'immigration économique. Par conséquent, ces immigrants ont choisi le Programme parce qu'ils ne peuvent probablement pas entrer au Canada via une autre option moins coûteuse. Aussi, l'entrée des autres immigrants économiques est essentiellement limitée par la capacité de traitement du CIC et par les caractéristiques des immigrants, ce qui signifie que, dans la configuration actuelle, le même volume d'immigrants serait vraisemblablement admis au Canada. Néanmoins, en supposant une redistribution des ressources de traitement des demandes, il est possible que l'entrée des immigrants investisseurs puisse empêcher certaines personnes de venir au Canada, auquel cas un avantage net supplémentaire des immigrants investisseurs contre les «autres» immigrants aurait pu être estimé: différence de contribution productive, modes de consommation, coûts sociaux, etc. Notre approche n'a pas suivi cette voie, alors que nous nous sommes concentrés sur l'estimation de la contribution économique nette des immigrants investisseurs.

## ***Les avantages et les coûts du Programme***

L'impact économique du programme est évalué comme il se matérialise en 2009. Les avantages et les coûts sont calculés sur une base individuelle pour chaque famille d'immigrants investisseurs. Ainsi, aucun facteur d'actualisation de ces effets nets n'est effectué.

Les avantages et les coûts du programme sont énumérés et décrits ci-dessous:

### ***Avantages***

- Entrée nette de fonds étrangers: à la différence d'autres catégories d'immigrants du système canadien, les immigrants investisseurs sont tenus de fournir une contribution financière initiale comme condition préalable à l'obtention de leur résidence permanente. Depuis 1999, cette contribution a été fixée à 400 000 \$, et est donnée en échange d'un billet à terme de 5 ans, qui constitue essentiellement une obligation à long terme qui permet à l'immigrant investisseur de récupérer ce même montant en capital à l'échéance.
- Utilisation productive des fonds des investisseurs: cet impact correspond à l'apport supplémentaire net de ces fonds à l'économie, car ils sont investis dans des activités rentables.
- Acquisition de biens personnels (maisons, voitures, etc) et d'articles de consommation personnelle: quand des immigrants investisseurs établissent leurs familles au Canada, ils achètent des maisons, des voitures, et autres articles de consommation personnelle, et investissent dans le système financier canadien. Ces achats génèrent une production intérieure supplémentaire qui n'aurait pas été engagée autrement, ce qui profite à l'économie.
- Contribution nette à la production de travailleurs et entrepreneurs immigrés: le travail de plusieurs immigrants investisseurs au Canada comme entrepreneurs ou employés fournit un savoir-faire particulier, une contribution culturelle et productive, au-delà de la valeur de leur

travail et qui n'auraient pas été générés autrement. Par exemple, les immigrants ont tendance à développer des liens économiques avec leur pays d'origine, qui se traduit par des activités de commerce international.

- Intégration des immigrés de deuxième génération dans la population active canadienne et la société: avec la deuxième génération d'immigrants et leurs études au Canada, bon nombre d'entre eux feront éventuellement partie de la main-d'œuvre productive, et donc contribueront à élargir le bassin de travailleurs qualifiés au Canada. En outre, ces individus rapatrieront éventuellement des fonds de leur pays d'origine.

### *Coûts*

- Coûts de gestion du programme: certaines tâches administratives doivent être effectués par les gouvernements fédéral et du Québec pour les immigrants investisseurs qui choisissent le Canada, notamment identifier et sélectionner les immigrants, les accueillir, ainsi que planifier les niveaux d'immigration et élaborer les politiques.
- Coûts sociaux et publics: les immigrants investisseurs et les membres de leur famille utilisent des services publics, par exemple des soins de santé et des infrastructures, et certains pourraient avoir des problèmes avec la loi. En conséquence, la société aura à assumer des coûts supplémentaires pour fournir les services publics nécessaires pour répondre à ces besoins supplémentaires.

De ces intrants, seuls les entrées de fonds de l'étranger et les coûts de gestion peuvent être quantifiés avec une précision raisonnable, tandis que les données fiables et complètes font défaut pour d'autres articles. Compte tenu de ces limitations, ainsi que la nature de ces effets économiques, cette analyse d'impact se décompose comme tel:

$$\begin{aligned} \text{Avantages} - \text{Coûts} = & \\ & [\text{Entrées de fonds étrangers} - \text{Coûts du Programme}] \\ & + \\ & [\text{Utilisation productive des fonds des investisseurs}] \\ & + \\ & [\text{Achat d'actifs et consommation} + \text{Production} + \text{Intégration} - \text{Coûts sociaux}] \end{aligned}$$

La première expression représente la base de l'impact économique du Programme dans une perspective de gestion. Pour entrer au Canada, chaque immigrant fournit une injection directe d'argent dans le pays. Pour recevoir cet argent, les gouvernements canadiens doivent effectuer des tâches administratives, qui représentent un certain coût. Ces deux effets principaux peuvent être évalués à l'aide de données globales sur le Programme, en particulier sur les entrées d'immigrants, les mouvements de fonds liés au Programme, et ses coûts administratifs.

La seconde expression représente un levier supplémentaire au Programme. Jusqu'à présent, à l'extérieur du Québec, certaines initiatives ont été entreprises, mais leurs résultats n'ont pas toujours fait l'objet d'un suivi systématique.

La troisième expression comprend des éléments peu ou pas quantifiés, variant selon la situation de chaque immigrant et qui ne sont pas enregistrés dans une base de données. Par conséquent, notre but était de fournir autant d'informations factuelles que possible, notamment grâce à une enquête, afin d'apprécier la nature et l'importance économique de ces éléments.

### ***Impact économique direct du Programme – Perspective de gestion***

Le Tableau 8 décrit l'impact économique du Programme pour chaque nouvelle famille selon une perspective de gestion. L'apport initial de fonds à l'économie provinciale est égal à l'investissement initial 400 000 \$, moins la valeur économique effective du billet à terme et les frais administratifs. La valeur du billet à terme dépend du taux d'intérêt actuel: plus le taux est élevé, plus les intérêts non gagnés seront élevés et, donc, moins le billet aura de la valeur. Par exemple, à un taux d'intérêt de 4%, le billet est évalué à 328 771 \$. Les coûts du Programme ont été estimés à 26 400 dollars par famille (taille moyenne: 3,7 personnes), basé sur (a) le coût fédéral moyen par immigrant reçu, excluant les coûts liés aux réfugiés, et (b) la moyenne québécoise des coûts par nouvel immigrant, qui sont plus élevés que dans d'autres provinces en raison des programmes linguistiques<sup>6</sup>. Par conséquent, l'avantage économique net du Programme selon une perspective de gestion s'élève à environ 45 000 \$ par famille. La principale source de valeur est l'apport étranger direct (71 400 \$), unique à cette catégorie d'immigrants, qui l'emporte largement sur les coûts administratifs estimés du Programme (26 400 \$).

**Tableau 8. Impact économique direct du Programme – Perspective de gestion**

<b>Avantages</b>	
Investissement initial	400 000\$
<b>Coûts</b>	
Billet à terme (donné à l'investisseur, 4% d'intérêt)	328 770\$
Coûts de gestion du Programme (CIC, provinces)	26 437\$
<b>Avantage net par famille</b>	<b>44 792\$</b>

Note: La valeur du billet à terme dépend du taux d'intérêt du marché, qui est de 4% dans cet exemple de calcul. Par conséquent, la différence entre le montant initial de 400 000 \$ payé par l'investisseur et la valeur du billet à terme est égale aux intérêts non reçus durant cette période de 5 ans.

### ***Utilisation des fonds des investisseurs***

Il n'est pas possible d'estimer avec précision l'impact économique supplémentaire résultant de l'utilisation des fonds des investisseurs, en raison du manque d'informations disponibles. En principe, cet impact serait l'apport supplémentaire net de ces fonds à l'économie, car ils sont investis dans des activités rentables. Dans le cas présent, la seule province faisant un suivi systématique de ces investissements au cours des années est le Québec. Le Tableau 9 ci-dessous présente la contribution économique nette de cette aide financière de 2002 à 2008.

<sup>6</sup> En ce sens, il s'agit d'une limite de notre analyse, car les coûts précis du Programme ne sont pas disponibles.

**Tableau 9. Retombées économiques nettes au Québec  
provenant des contributions des investisseurs**

<b>Contributions aux entreprises 2001-2008 (M\$)</b>	<b>378.6</b>
Nouveaux emplois	6,058
Activité économique (PIB, M\$)	432.7
Revenus fiscaux (M\$)	
Gouvernement fédéral	68.1
Gouvernement provincial	72.1
<b>Revenus et dépenses du gouvernement du Québec (M\$)</b>	
Revenus provenant des immigrants investisseurs	
Emploi Québec (PRIME)	9.5
Investissement Québec	41.2
MICC	8.2
Autres revenus fiscaux	
Entreprises recevant de l'aide financière	72.1
Intermédiaires financiers	22.7
Total des revenus (directs et autres)	153.7
Coûts estimés du Programme	22.4
<b>Revenus nets estimés (M\$)</b>	<b>131.4</b>

Source: Investissement Québec, calculs des auteurs.

L'aide financière aux petites et moyennes entreprises du Québec a produit plus de 6 000 emplois à temps plein, ainsi qu'une production économique dépassant les 430 millions de dollars. Sur cette somme, les deux paliers gouvernementaux ont récupéré une somme estimée à 130 millions en revenus directs et indirects, après la déduction des dépenses de programmes au Québec. Lorsque converti sur une base familiale, cela équivaut à un impact productif d'environ 30 000 \$ et 0,5 emploi équivalent à temps plein.

Il est à noter que les entreprises bénéficiant de ces subventions n'ont rien à voir avec les immigrants investisseurs eux-mêmes. En tant que tel, cet impact se produit en plus de toute activité économique de ces immigrants investisseurs. En outre, les retombées économiques des activités similaires dans d'autres provinces n'ont pas été calculées, ni d'ailleurs l'effet de toute autre utilisation de ces fonds au Québec.

***Activités économiques des immigrants investisseurs au Canada***

La plus importante forme de contribution additionnelle nette du Programme pour l'économie, en plus des contributions nettes des investisseurs et leur effet positif sur les entreprises, est la consommation personnelle et les achats d'actifs réalisés par les investisseurs eux-mêmes. À ce sujet, les répondants ont fourni les indicateurs suivants:

- 63 % avaient acheté des biens personnels au Canada totalisant entre 100 000 \$ et 999 999 \$, et 28 % avaient acquis des actifs évalués à plus de 1 million de dollars;

- Environ 55 % des répondants étaient des travailleurs autonomes, dont 20 % avaient investi entre 1 \$ et 999 999 \$, et 13 % ont investi plus de 1 million de dollars d'actifs dans les entreprises au Canada.

Par conséquent, un calcul approximatif indique que le répondant moyen avait entrepris des dépenses personnelles et des acquisitions d'entreprises au Canada totalisant environ 721 500 \$<sup>7</sup>. Même si l'enquête surestimait la présence d'immigrants investisseurs au Canada, même la moitié de ce résultat resterait une importante contribution à l'économie.

Ce résultat ne comprend pas les dépenses personnelles en biens et services de consommation. Aussi, il ne considère pas la contribution économique positive des immigrants investisseurs employés dans les entreprises canadiennes, ni les coûts sociaux (soins de santé, infrastructures, etc) associés à leur présence. Sur la base des résultats ci-dessus et compte tenu du profil de la famille moyenne d'immigrants investisseurs, il est raisonnable de supposer que ces derniers éléments incorporels représentent un avantage net pour l'économie canadienne, plutôt qu'un coût net.

## ***Sommaire***

En résumé, la famille moyenne d'immigrants investisseurs génère un impact direct variant de 770 000 \$ à 800 000 \$, ventilé comme suit :

- 45 000 \$ à l'entrée au Canada;
- entre 0 \$ et 30 000 \$ en avantages indirects pour les milieux d'affaires;
- 721 500 \$ en dépenses de biens durables, incluant des actifs personnels et des acquisitions d'actifs d'entreprise.

Sachant que près de 2 500 familles d'immigrants investisseurs entrent au Canada chaque année, cela signifie que le Programme procure chaque année une contribution économique de 1,9 à 2 milliards de dollars à l'économie canadienne.

Encore une fois, cet impact est direct, et ne tient pas compte de l'ensemble des contributions économique, sociale et humaine par rapport aux coûts associés. Sur ce sujet, nous pensons que les éléments intangibles, soit la consommation personnelle, la productivité et la contribution humaine par rapport aux coûts sociaux, ainsi que l'intégration de la deuxième génération, constituent un apport sensiblement positif pour l'économie du Canada.

---

<sup>7</sup>  $63\% \times 500\,000\ \$ + 28\% \times 1\ \text{million}\ \$ + 55\% \times (20\% \times 500\,000\ \$ + 13\% \times 1\ \text{million}\ \$) = 721\,500\ \$$ .

## **Analyse prospective**

Ces dernières années, le nombre de demandes pour le Programme a connu une croissance beaucoup plus rapide que la capacité présente du Canada de traiter ces demandes. En conséquence, des milliers de candidats valables demeurent en attente d'une réponse et, dans certains cas, faisant possiblement des plans alternatifs. Dans ce contexte, cette quatrième section aborde les questions relatives à l'équilibre futur entre la demande d'immigrants investisseurs par le Canada et d'autres pays, et l'offre globale pour ce type d'immigration.

### ***La demande d'immigrants investisseurs: besoins économiques, programmes internationaux et politiques***

#### ***Besoins économiques***

En ciblant des groupes spécifiques en matière d'immigration (par exemple, les investisseurs, entrepreneurs, travailleurs spécialisés), le Canada s'attend à ce que la contribution éventuelle économique et sociale de ces nouveaux immigrants et de leurs familles l'aide à atténuer certains de ses défis économiques globaux. Fait à noter, même tous les immigrants mis ensemble ne peuvent réussir à inverser certaines tendances de fond. Toutefois, on peut raisonnablement espérer que l'entrée des immigrants investisseurs apporte une contribution positive dans ce contexte, et non l'inverse.

Tout d'abord, presque tous les pays avancés seront confrontés à un déclin démographique rapide dans les prochaines décennies. Plus précisément, la baisse des taux de natalité et le vieillissement de la population pourraient conduire à des pénuries de main-d'œuvre et de compétences, perte de productivité et de compétitivité, la pression sur les finances publiques, etc. En effet, le taux de natalité au Canada a constamment diminué au cours des années. En conséquence, la population canadienne a connu une croissance plus lente que nécessaire pour remplacer naturellement sa population (2,1 enfants par femme selon Statistique Canada). Les efforts visant à accroître les niveaux de fécondité ont porté fruit au cours des cinq dernières années, particulièrement au Québec et en Alberta et surtout grâce aux programmes gouvernementaux et les stimuli financiers. Toutefois, avec 1,59 enfant par femme en 2006 (dernière estimation par Statistique Canada), le taux de natalité au Canada demeure faible. En même temps, la population des personnes âgées est le groupe démographique qui croît le plus rapidement : en 2008, environ 14 % des Canadiens avaient 65 ans ou plus, contre 8 % en 1971. Selon Finances Canada, en 2050, le ratio de Canadiens en âge de travailler par personne de 65 ans et plus devrait diminuer à 2,5 personnes économiquement actives par personne âgée, comparativement à environ 5 aujourd'hui.

En conséquence, deux enjeux principaux ressortent: le maintien d'un niveau de vie élevé et la réduction des pénuries de main-d'œuvre spécialisée. Dans les deux cas, les immigrants investisseurs peuvent fournir une contribution précieuse, tant à travers leurs projets d'entreprises, leur emploi, et/ou leurs acquisitions. Aussi, en termes de structure d'âge, près des trois quarts des demandeurs principaux ont moins de 50 ans, et la plupart d'entre eux arrivent avec deux enfants.

Deuxièmement, le bouleversement des marchés financiers dans la seconde partie de 2008 a conduit à une récession globale, qui a exposé la fragilité des économies mondiales. Le Canada a été parmi les pays qui s'en sont les mieux tirés lors du ralentissement économique et, selon des statistiques récentes, la reprise est amorcée. Cette situation offre une opportunité réelle pour le Canada de bâtir sur ses forces actuelles, notamment sa stabilité financière et ses saines politiques macroéconomiques. Ces avantages sont particulièrement importants, puisque les gouvernements canadiens ont adopté des programmes de relance, s'engageant notamment dans des investissements d'infrastructure importants, et s'attendent à une croissance économique privée et à d'autres investissements par la suite. Dans ce contexte, l'investissement initial combiné avec la richesse privée des immigrants investisseurs contribue à la croissance économique au Canada. Par conséquent, dans cette perspective, l'augmentation du nombre de ces fournisseurs de fonds serait une contribution positive.

Troisièmement, il est nécessaire de planifier à long terme la croissance économique étant donné que l'économie mondiale continue sa transformation. Avec la montée de nouvelles puissances économiques émergentes et l'intégration croissante du commerce mondial, les entreprises sont désormais en concurrence sur les marchés mondiaux, et doivent planifier leurs stratégies en conséquence. Notamment, les immigrants ont tendance à développer davantage de liens avec leur pays d'origine que les travailleurs locaux, ce qui tend à accroître le volume et la valeur du commerce international.

En outre, les questions environnementales et technologiques deviendront de plus en plus présentes dans tous les secteurs de l'économie et de notre vie. En fin de compte, la santé économique future du Canada dépendra de la capacité des entreprises à s'adapter à ces changements massifs et rapides ainsi que d'apporter leurs propres innovations sur le marché. Dans ce contexte, le rôle des connaissances, de l'éducation et de la recherche deviennent primordiaux, et les travailleurs spécialisés et qualifiés représenteront une part croissante de la population active.

À ce sujet, le revenu familial et l'éducation parentale sont deux phénomènes qui contribuent le plus positivement à la probabilité que l'enfant entrera dans une université et obtiendra un diplôme. La plupart des immigrants investisseurs sont riches, arrivent au Canada entre 40-49 ans, et ont des enfants qui fréquentent des écoles, des collèges et des universités. Par conséquent, leur profil démographique et leur situation économique favorable représentent deux éléments positifs pour l'avenir du Canada.

En résumé, le Programme affecte positivement tous les enjeux économiques susmentionnés. Premièrement, il attire des flux de trésorerie étrangers avec l'arrivée de familles d'immigrants investisseurs au Canada. Deuxièmement, il peut avoir un impact positif supplémentaire selon la façon dont les fonds d'investisseurs sont utilisés. Troisièmement, il en résulte plusieurs autres effets économiques, tels que les achats d'actifs personnels et d'affaires, ainsi que des articles de consommation personnelle. En outre, leur âge, leur profil familial, ainsi que la présence de leurs enfants dans le système scolaire canadien sont des aspects positifs compte tenu des défis économiques actuels.

## ***Programmes et politiques internationales***

Comme plusieurs pays sont également confrontés aux mêmes défis économiques et démographiques, bon nombre d'entre eux ont mis en œuvre des initiatives similaires favorisant l'immigration internationale d'individus riches. Ces programmes ont plusieurs caractéristiques en commun les rendant comparables du point de vue d'un immigrant investisseur potentiel, quoique plusieurs éléments particuliers les distinguent. Le Tableau 10 compare le programme canadien à ses homologues aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

La principale similitude entre ces programmes est l'obligation d'investir une certaine somme d'argent dans le pays d'accueil. Toutefois, le montant de l'investissement, sa durée et les conditions varient considérablement d'un pays à l'autre, ce qui crée des créneaux différents de « marché des immigrants ». Par exemple, le programme de la Nouvelle-Zélande est orienté envers les individus extrêmement riches; entre 1,8 et 14,7 millions de dollars canadiens doivent être investis. Le montant requis est plus faible dans les trois autres pays (1,3 millions de dollars en Australie et au Royaume-Uni, et 1 million de dollars aux États-Unis). Par ailleurs, en Australie et au Royaume-Uni, un investisseur potentiel doit posséder une valeur nette de 1,75 à 3 millions de dollars en espèces ou en actifs. Ces exigences financières élevées limitent substantiellement le nombre d'immigrants potentiels pour ces pays par rapport au Canada, qui demande un investissement de 400 000 \$ et un avoir net de 800 000 \$.

**Tableau 10. Analyse comparative des programmes internationaux d'immigrants investisseurs**

Caractéristique	Canada	États-Unis	Royaume-Uni	Australie	Nouvelle-Zélande
Date du début du programme	1986, modifié en 1993 et 1999	1990			
Critères d'admissibilité	Investir la somme exigée (ou en avoir l'intention) et posséder la valeur nette requise  Obtenir au moins 35 points pour l'expérience, l'éducation, les compétences linguistiques	Investir (ou en cours) le capital requis dans une nouvelle entreprise: établir, acheter, élargir de 140%, ou dans une entreprise en difficulté  Prouver le bénéfice de la nouvelle entreprise pour l'économie des États-Unis en créant au moins 10 emplois locaux à temps plein	Avoir le montant nécessaire pour investir et avoir l'intention de l'investir dans des actifs visés  Supporter sa famille et eux-mêmes	Investir dans les obligations du gouvernement d'Australie et se qualifier pour le visa investisseur  Maintenir les liens pour 4 ans de résidence permanente; être physiquement présent en Australie 2 ans sur 4	Avoir l'investissement et les fonds requis  Critère d'âge, niveau d'anglais, et maintenir la résidence minimale dans le pays
Montant de l'investissement	400 000 \$ Can	500 000 \$US dans les zones ciblées  1 million \$US ailleurs	Investisseur passif: 1 M£, dont 750 000 £ en obligations, entreprises et/ou fonds communs de placement et 250 000 £ en autres actifs  Investisseur actif: 200 000 £ dans une nouvelle entreprise anglaise	1 500 000 AU\$ (si non-commandité) ou 750 000 AU\$ si commandité	Investisseur global: 20 millions NZ\$, 4 ans  Investisseur professionnel: 10 millions NZ\$ pour 2 ans  Investisseur général actif: 2,5 millions NZ\$ pour 4 ans
Valeur nette	800 000 \$ Can		Passif : 1 M£ de fonds au Royaume-Uni ou 2 M£ d'actifs et 1 M£ de fonds (par le biais de prêt)	2 250 000 AU\$ détenus pendant au moins 2 ans avant la demande (si non commandité) ou 1 125 000 AU\$ (si commandité)	
Autres critères	Avoir une expérience du milieu des affaires et de la gestion $\geq$ 2 ans dans les 5 ans avant la demande  Avoir une expérience dans une entreprise admissible, poste occupé et durée de l'emploi		Avoir passé la majorité du temps au Royaume-Uni  Investisseur actif: créer au moins 2 emplois, travailler uniquement dans l'entreprise	Avoir au moins 3 années d'expérience dans le milieu des affaires et une carrière couronnée de succès (pas de faillites, etc.)  Être moins de 45 ans (si non commandité), moins de 55 (si commandité)	Âge: avoir 64 ans et moins (professionnel) ou 54 ans et moins (général)  Séjour minimum de 73 à 146 jours par an  Avoir au moins 4 années d'expérience en affaires
Étapes	La résidence permanente est donnée tout de suite mais est conditionnelle à rester au moins 2 ans sur 5 au Canada	Résidence conditionnelle pour 2 ans, ensuite résidence permanente	Permis initial (3 ans), permis allongé (5 ans), statut permanent	Visa d'investisseur (4 ans) suivi de la résidence permanente (en tant qu'investisseur ou d'entrepreneur)	Permis initial de résidence (2 ans), Permis de résidence limité (2 ans), Permis de résidence illimité
Taux d'intérêt versé aux investisseurs	Aucun	Complet	Complet	Complet	Complet

Cette comparaison soulève des questions intéressantes sur la contribution et le niveau de richesse optimaux pour le Programme. En effet, ces immigrants fortunés se trouvent à « acheter » leur entrée au pays et le Canada devrait veiller à « vendre » ces places aux soumissionnaires (immigrés) qui contribueront le plus. Si la contribution initiale et/ou les exigences de richesse étaient augmentées, quel serait l'effet sur la demande d'immigration ? Le Canada serait susceptible de recevoir moins de demandes, mais le nombre final pourrait encore dépasser la capacité du CIC à les traiter. En outre, le temps d'attente constitue une partie intégrante du coût global de l'immigration pour ces candidats.

Par ailleurs, il faut aussi tenir compte de l'évolution du coût économique réel pour les immigrants investisseurs lors du versement de leur contribution initiale de 400 000 \$ (voir Tableau 11). Premièrement, l'inflation a érodé le pouvoir d'achat de chaque dollar d'environ 20 % au cours des dix dernières années. Par conséquent, une contribution de 400 000 \$ en 1999 vaut environ 100 000 \$ de plus aujourd'hui (+24 %). Deuxièmement, il faut aussi tenir compte du coût pour l'investisseur étranger de ce paiement initial. En prenant l'exemple de la Chine, qui est la plus importante source d'immigrants investisseurs, il en coûte 7% de plus en renminbis pour un immigrant chinois de fournir sa contribution initiale comparativement à 1999. Bien sûr, ce résultat varie pour chaque pays. En bref, cette question de la contribution et des exigences de richesse n'est pas triviale, change selon la perspective de chaque pays et devrait faire l'objet d'une analyse approfondie et attentive.

**Tableau 11. Inflation, taux de change et niveau de contribution initiale – 1999-2009**

	1999	2009	Var. 1999-2009
Contribution initiale	400 000 \$		
Valeur en \$ constants de 1999	400 000 \$	321 801 \$	-19.5%
Contribution indexée avec IPC	400 000 \$	497 202 \$	24.3%
<b>Taux de change Canada-Chine (\$)</b>			
	0,1795	0,1672	
<b>Coût en renminbis</b>			
Contribution fixe @ 400 000 \$	2 228 412	2 392 344	7.4%
Contribution indexée depuis 1999		2 973 698	33.4%
Contribution @ 500 000 \$ (2009)		2 990 431	34.2%
Contribution @ 600 000 \$ (2009)		3 588 517	61.0%

Sources: Statistique Canada (inflation) et Banque du Canada (taux de change).

Contrairement au Canada, tous les pays mentionnés ci-dessus permettent aux immigrants investisseurs de conserver les intérêts payés de leurs investissements et demandent que l'argent soit investi dans des actifs de ces pays (obligations ou entreprises, selon le pays). Ces deux différences majeures représentent à la fois un avantage et un désavantage pour le programme canadien par rapport aux autres pays.

Les programmes internationaux diffèrent aussi dans l'implication nécessaire des investisseurs. Par exemple, le programme américain n'admet que les investisseurs « actifs », désireux de lancer de nouvelles entreprises ou d'aider au redressement d'entreprises en difficulté et régions du pays. Le programme américain fournit des exigences très précises sur le type et sur la localisation des entreprises admissibles. Cela réduit la possibilité de détournement de fonds, ce qui en fait un programme efficace à ce titre. Les immigrants investisseurs aux États-Unis doivent non seulement investir l'argent « à risque » (par opposition au dépôt dans un compte d'épargne d'entreprise) mais aussi de participer activement aux décisions d'affaires. Le programme américain précise également certaines exigences sur le nombre, la nature et la durée des nouveaux emplois créés par un immigrant investisseur. Le programme du Royaume-Uni établit une distinction spécifique entre les investisseurs actifs et passifs, mais admet les deux types dans les catégories principales (en anglais : « *Tier I* »). Les investisseurs actifs ont des exigences plus faibles sur leur contribution financière, mais on s'attend à ce qu'ils gèrent l'entreprise qu'ils créent ou supportent, et fournissent de nouveaux emplois pour l'économie britannique. Ces

exigences font des États-Unis et du Royaume-Uni des programmes plus comparables à la catégorie d'immigrant « entrepreneur » au Canada.

**Tableau 12. Comparaison de l'expérience internationale**

Caractéristique	Canada	États-Unis	Royaume-Uni	Australie	Nouvelle-Zélande
Nombre admis depuis le début du programme	34 354	6 024			7 711
Nombre admis récemment	2 831 (en 2008)	806 (en 2007)	117 (en 2008)	4 251 (en 2005)	87 (en 2007)
Délai de traitement	31 mois		14 semaines	12 mois	
Taux d'acceptation	84%	52.7% pour les nouvelles applications 66.6% pour déplacements de conditions			
Emplacement principal	CB, ON et QC	Californie - 41%, Maryland - 11%, Arizona - 8%			
Pays d'origine	Hong Kong - 40%, Taiwan 32%	Asie - 83%, en Asie: Taiwan, Corée du Sud, Chine (continentale)			Chine 43% durant 2002-2008

Comparativement à d'autres pays, les demandeurs dans la catégorie des investisseurs au Canada doit s'attendre à la plus longue durée de traitement : en moyenne le temps d'attente est de 31 mois par rapport à 14 semaines au Royaume-Uni ou 12 mois en Australie. Ceci représente un désavantage évident du programme canadien (Tableau 12), à la fois en termes de délais réels et du signal envoyé aux immigrants potentiels par rapport aux autres pays qui traitent leurs demandes plus de deux fois plus vite.

Une autre caractéristique importante du programme canadien est que lors de l'approbation d'un candidat, la résidence permanente est accordée immédiatement. Tous les autres programmes examinés ici comprennent une ou plusieurs étapes intermédiaires avant que le statut permanent soit accordé. Ces étapes intermédiaires durent de 2 à 5 ans, au cours desquelles un investisseur a le statut d'immigrant temporaire dans un pays. Afin d'obtenir le statut permanent, les candidats doivent démontrer qu'ils satisfont aux exigences du programme et qu'ils ont l'intention de continuer à le faire. Ces besoins concernent notamment la durée minimale de présence physique dans le pays, la preuve de versement des fonds et la création de nouveaux emplois, le cas échéant.

Cette absence d'étapes intermédiaires dans le programme canadien le rend plus attrayant pour les immigrants investisseurs potentiels, et compense au moins partiellement le coût du temps d'attente. Le statut de résident permanent au Canada n'est pas totalement inconditionnel, car il nécessite la présence physique des personnes dans le pays de deux sur cinq ans pour toutes les catégories d'immigrants. Du point de vue du Canada, le statut de résident conditionnel à la satisfaction des exigences du Programme pourrait améliorer son efficacité, compte tenu notamment de l'impact économique considérable de cette catégorie d'immigrants.

En résumé, le programme canadien est clairement compétitif vis-à-vis des initiatives similaires visant à attirer des immigrants fortunés venant de partout dans le monde. Cette observation est valable lorsque l'on considère les critères d'admission du Programme et les entrées d'immigrants investisseurs au Canada comparativement à celles d'autres pays. L'atout majeur du programme

canadien est son faible coût relatif en termes monétaires, qui encourage les jeunes cohortes de personnes fortunées à choisir le Canada comme destination. Cependant, sa faiblesse est le temps d'attente, qui a un effet négatif sur le nombre et la qualité des candidatures.

### ***L'offre d'immigrants investisseurs: tendances d'investissements étrangères et bassin d'immigrants investisseurs potentiels***

L'attrait du Canada pour les futurs immigrants investisseurs dépend de la capacité et de la volonté des candidats éventuels à investir à l'étranger et de leur motivation à le faire dans le cadre d'une démarche d'immigration au Canada. Du point de vue du Canada, ses principaux atouts en tant que pays d'accueil sont sa stabilité des conditions sociales et économiques, notamment en termes de conditions macroéconomiques, la stabilité politique, un système financier solide, un niveau de vie élevé, la qualité de vie, ainsi qu'un environnement d'affaires flexible et ouvert.

Une façon de mesurer la volonté générale d'investir à l'étranger est d'examiner les flux des investissements directs étrangers (IDE). La mondialisation incite les investisseurs à entreprendre des IDE pour accéder aux marchés étrangers. En tant que tel, les IDE importent certains savoir-faire et technologies dans les pays d'accueil, qui à son tour, fournit les travailleurs et les infrastructures de production. Les entrées et sorties des IDE canadiens ont considérablement augmenté de 2005 à 2007. En particulier, les flux d'IDE au Canada ont atteint près de 109 milliards de dollars en 2007, soit une multiplication par quatre par rapport aux entrées de 2005. Les sorties d'IDE ont également augmenté dans une large mesure et ont dépassé les stocks entrants depuis 1997. Le Canada a été un receveur net d'IDE au cours des dernières années. En attirant des investissements étrangers directs, les entreprises et les consommateurs canadiens bénéficient d'une meilleure efficacité et productivité, ainsi que des effets d'entraînement grâce à la technologie ou des transferts de gestion, et une concurrence accrue.

**Tableau 13. Investissements étrangers directs (entrants - sortants) – Canada**

Flux IDE	IDE entrants (millions \$)			IDE sortants (millions \$)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Canada	26 967\$	62 765\$	108 655\$	29 619\$	39 117\$	53 818\$

Source: Programme des Nations Unis pour le développement.

L'offre future d'immigrants investisseurs sera également fonction du bassin d'individus fortunés de par le monde et ayant des perspectives d'émigration. Selon la 13<sup>e</sup> édition du World Wealth Report publié par Capgemini et Merrill Lynch, à la fin de 2008, la richesse mondiale et la population d'individus détenant des actifs nets substantiels a chuté sous les niveaux de 2005. Au total, il y avait 8,6 millions de particuliers dont l'actif net était d'au moins US\$ 1 million, excluant leur résidence principale et leurs biens personnels. En 2008, les États-Unis, le Japon et l'Allemagne ont représenté 54% de la population des particuliers les plus fortunés au monde, et la Chine a mieux fait que le Royaume-Uni en devenant le quatrième pays avec le plus de millionnaires.

Entre 2000 et 2007, la richesse financière moyenne d'un individu à valeur nette élevée (IVNÉ) a augmenté en moyenne de 7 %. Pendant cette période, la richesse des IVNÉ de la région d'Asie et

du Pacifique a augmenté de 10,3% tandis que celle des IVNÉ d'Amérique du Nord a crû de 4,9%. Si l'Amérique du Nord compte toujours le plus grand nombre d'IVNÉ, l'Asie a réduit l'écart au fil des ans. Par exemple, l'Inde et la Chine ont dominé tous les autres pays en termes de croissance du nombre d'IVNÉ entre 2002 et 2007, avec respectivement 19,8% et 14,9%. Deux pays émergents, le Brésil et la Russie, affichent aussi de forts taux de croissance des IVNÉ, soit respectivement 13,9% et 11,3% pendant cette période. Malgré le ralentissement économique en 2008, le nombre d'IVNÉ en provenance du Brésil, de l'Inde et de la Chine a encore augmenté de plus de 10% en moyenne, ce qui est davantage que tout autre pays entre 2002 et 2008 (Tableau 14).

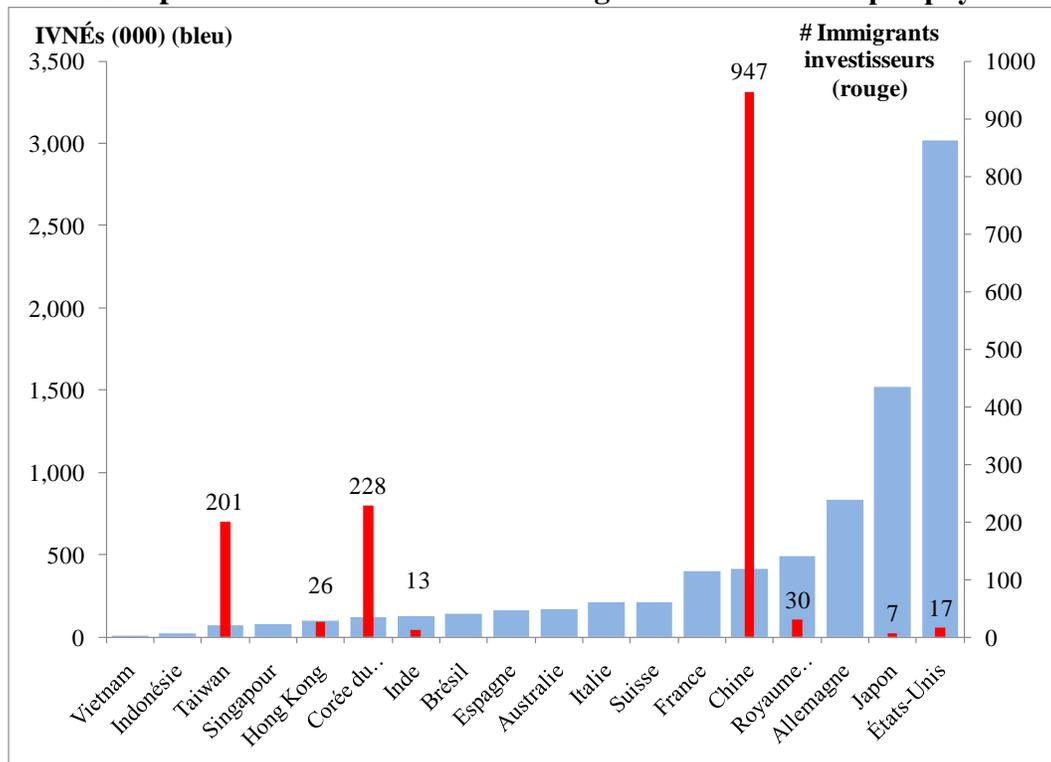
**Tableau 14. Nombre d'individus à valeur nette élevée (IVNÉs) par région – en millions**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Afrique	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Moyen-Orient	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4
Amérique latine	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
Asie-Pacifique	1.6	1.7	1.9	2.1	2.2	2.4	2.6	2.8	2.4
Europe	2.2	2.2	2.2	2.5	2.6	2.8	2.9	3.1	2.6
Amérique du Nord	2.5	2.5	2.5	2.5	2.7	2.9	3.2	3.3	2.7
<b>Total</b>	<b>7.0</b>	<b>7.1</b>	<b>7.2</b>	<b>7.7</b>	<b>8.2</b>	<b>8.8</b>	<b>9.5</b>	<b>10.1</b>	<b>8.6</b>

Source: Capgemini et Merrill Lynch.

Lorsque l'on compare le nombre de IVNÉs dans différents pays, en particulier en Asie, au nombre d'immigrants investisseurs au Canada, on constate qu'il demeure des opportunités significatives de croissance pour le Programme (Figure 13). En 2007, les quatre principaux pays d'origine des immigrants investisseurs ont été la Chine (947 immigrants investisseurs), la Corée du Sud (228), Taïwan (201) et Hong Kong (26). Le nombre d'IVNÉ dans ces pays en 2007 était de 413 000 en Chine, 118 000 en Corée du Sud, 71 000 à Taiwan et 95 000 à Hong Kong. Ainsi, les immigrants investisseurs du Canada provenant de ces quatre principaux pays d'origine ont représenté moins de 1% des IVNÉ dans chaque pays. En outre, plusieurs autres pays possèdent des bassins considérables d'IVNÉ qui restent intouchés par le Programme. Plus précisément, les pays comme l'Inde (123 000 IVNÉ), le Brésil (143 000), l'Espagne (161 000), l'Australie (169 000) et la France (396 000) n'ont pas eu d'immigrants investisseurs en 2007, bien que chacun compte des dizaines de milliers d'IVNÉ. Bien sûr, plusieurs considérations d'ordre personnel, social, culturel et politique entrent dans la décision d'immigrer autres que les fonds requis. Néanmoins, il reste possible d'attirer davantage d'investisseurs fortunés au Canada, que ce soit grâce à des améliorations du Programme ou l'intensification du recrutement à l'étranger.

**Figure 13. Comparaison des IVNÉs et des immigrants investisseurs par pays d'origine**



Source: Capgemini, Merrill Lynch et CIC.

D'ici 2013, la région Asie-Pacifique devrait dominer l'Amérique du Nord en terme de croissance de la richesse. La forte croissance économique asiatique des dernières années a créé un plus grand bassin d'immigrants investisseurs potentiels. Ces tendances sont compatibles avec le fait que plus de la moitié des nouveaux arrivants au Canada étaient originaires de l'Asie. En outre, à mesure que la forte croissance se poursuit en Asie, on pourrait même commencer à voir un renversement de tendance dans les mouvements d'immigration. Avec la reprise de l'économie mondiale, le Canada pourrait encore tirer avantage d'attirer des immigrants provenant d'un bassin en expansion d'investisseurs internationaux.

## Conclusion et recommandations

Ce rapport a analysé les répercussions économiques du Programme d'immigration des investisseurs (« le Programme »), aussi connu sous le nom 'immigrants investisseurs'. Tout d'abord, nous avons décrit le Programme et ses résultats au fil des ans. Plus précisément, nous avons dressé le profil des entrées d'immigrants investisseurs au Canada depuis 1986 et avons examiné le processus par lequel ils sont entrés au Canada. Nous avons également présenté le fonctionnement du programme, incluant une discussion sur l'utilisation des fonds des investisseurs, qui varie selon les provinces.

Deuxièmement, nous avons dressé un portrait des activités personnelles et économiques des immigrants investisseurs au Canada, au moyen d'un sondage portant sur la présence d'immigrants investisseurs et de leurs familles au Canada, la fréquentation scolaire de leurs enfants, l'acquisition d'actifs personnels, leurs activités commerciales et leurs investissements d'affaires. Aussi, nous avons mené des études de cas avec des familles ayant choisi le Canada comme pays d'accueil et avons décrit les défis qu'elles ont rencontrés en cours de route.

Troisièmement, nous avons estimé l'impact économique du Programme. Pour ce faire, nous avons identifié et quantifié les avantages économiques et les coûts associés à l'arrivée et l'établissement des immigrants investisseurs au Canada. Les trois principales sources d'impact économique sont l'impact net de leur contribution initiale à l'entrée au Canada, les retombées découlant de l'utilisation de cette contribution, ainsi que l'acquisition d'importants actifs personnels et d'affaires.

Quatrièmement, nous avons examiné les principales tendances qui sous-tendent l'évolution future de la demande et de l'offre d'immigrants investisseurs au Canada. Du côté de l'offre, nous avons analysé l'évolution du bassin d'individus fortunés dans le monde entier, tandis que du côté de la demande, nous avons identifié les besoins économiques futurs au Canada, et comparé le Programme avec les initiatives comparables existant à l'international.

Les principales conclusions de notre analyse se résument ainsi :

- Le Programme constitue clairement une initiative économique positive pour le Canada. Considérant que près de 2 500 familles d'immigrants investisseurs entrent au Canada chaque année, cela signifie que le Programme génère annuellement une contribution économique estimée à 1,9 à 2 milliards de dollars pour l'économie canadienne. Bien que la structure du Programme en fait une initiative rentable dès que ces immigrants investisseurs arrivent au Canada, les principaux avantages économiques découlent de leur acquisition d'actifs de valeur sur le territoire canadien. Par conséquent, le principal trait distinctif de ces immigrants, c'est-à-dire leur richesse, constitue la principale source de retombées économiques liées à leur établissement. Ces avantages l'emportent nettement sur les coûts, tant en termes de avantages monétaires qu'à l'examen d'autres éléments intangibles.
- Le programme canadien est clairement compétitif vis-à-vis des initiatives similaires visant à attirer des immigrants fortunés venant de partout dans le monde. Cette observation est

valable lorsque l'on considère les critères d'admission du Programme et les entrées d'immigrants investisseurs au Canada comparativement à celles d'autres pays. L'atout majeur du programme canadien est son faible coût relatif en termes monétaires, qui encourage les jeunes cohortes de personnes fortunées à choisir le Canada comme destination. Cependant, sa faiblesse est le temps d'attente, qui a un effet négatif sur le nombre et la qualité des candidatures. En outre, selon les dires de familles immigrantes, le support à leur intégration n'a pas été satisfaisant.

- À l'avenir, le Canada devrait accueillir davantage de ces immigrants, car ils contribuent directement à solutionner nos défis démographiques et économiques. En particulier, le profil démographique de la famille type des investisseurs immigrants, leur indépendance financière, leur implication dans le milieu des affaires canadien et la forte probabilité que leurs enfants atteignent un niveau de scolarité élevé sont les principaux faits qui supportent ce constat.

Vu l'analyse qui précède, nos recommandations pour l'avenir du Programme sont les suivantes:

- Le Programme devrait être non seulement maintenu, mais élargi. Il est financièrement rentable d'un point de vue de gestion et la présence de ces milliers de familles aisées contribue positivement et de manière significative à l'économie du Canada. En outre, leur profil démographique et l'intégration de la deuxième génération contribuent directement à répondre positivement aux défis de notre avenir économique et social. Aussi, parce qu'ils ne représentent encore que 3% des nouveaux immigrants au Canada, leur nombre pourrait bien être augmenté de façon substantielle;
- Pour le bénéfice du grand public, les autorités d'immigration devraient préparer un rapport annuel sur l'impact global de l'immigration économique, résultant aussi bien de l'arrivée des immigrants investisseurs que des autres catégories d'immigrants économiques. Pour les immigrants investisseurs, ce rapport pourrait fournir des statistiques sur les investissements initiaux, les effets des retombées en termes de projets financés, les emplois créés, etc., ainsi que les activités commerciales auxquelles participent ces investisseurs et les autres catégories d'immigrants économiques;
- Les autorités canadiennes pourraient s'appuyer sur notre analyse comme point de départ pour optimiser les critères du Programme et ses conditions par rapport aux autres initiatives internationales comparables et améliorer ses points faibles, notamment réduire le temps de traitement des demandes, analyser les niveaux requis de contribution initiale et de richesse, et améliorer l'intégration des nouveaux immigrants.
- Des recherches supplémentaires seraient nécessaires pour évaluer l'impact économique à long terme de la deuxième génération d'immigrants investisseurs, tant en termes de scolarité complétée que des différences dans leur profil général comparativement à leurs parents.

ANNEXE1  
QUESTIONNAIRE DU SONDAGE

## **L'IMPACT ÉCONOMIQUE DU PROGRAMME IMMIGRANTS INVESTISSEURS AU CANADA**

Au cours des deux dernières décennies, plus de 130 000 personnes ont immigré au Canada grâce au Programme Immigrants Investisseurs. Ce bref sondage a pour but de dresser un portrait des actions et de la contribution économique au Canada des immigrants investisseurs comme vous. Vos réponses sont strictement confidentielles, et seuls les résultats consolidés seront présentés dans le rapport d'étude. L'ensemble du sondage devrait environ prendre 5-6 minutes à remplir. Nous vous remercions d'avance de votre collaboration!

### **Caractéristiques**

1. Genre

Homme  
Femme

2. Âge

0 – 24 ans  
25 – 39 ans  
40 – 54 ans  
55 – 69 ans  
70 ans et plus

3. Arrivée au Canada comme résident permanent

2005 – 2009  
2000 – 2004  
1999 ou avant

4. Région

Afrique et Moyen-Orient  
Asie et Pacifique  
Europe  
Amérique

### **Activités personnelles au Canada**

5. En moyenne, combien de mois par année passez-vous au Canada ?

0 – 3 mois  
4 – 6 mois  
7 – 9 mois  
10 – 12 mois

6. Dans quelle province canadienne passez-vous le plus de temps?  
**(insérer la liste des 10 provinces)**
7. Combien d'enfants avez-vous ?  
0 **(allez à la question 12)**  
1  
2  
3  
4 et plus
8. Est-ce que vos enfants étudient au Canada ?  
Oui, tous  
Oui, certains d'entre eux  
Non **(allez à la question 10)**
9. À quel niveau scolaire votre enfant le plus vieux étudie-t-il ?  
École primaire  
École secondaire  
École professionnelle  
Université
10. En moyenne, combien de mois par année vos enfants passent-ils au Canada?  
0 – 3 mois  
4 – 6 mois  
7 – 9 mois  
10 – 12 mois
11. Dans quelle province canadienne vos enfants passent-ils le plus de temps ?  
**(insérer la liste des 10 provinces)**

### **Activités économiques**

12. Possédez-vous une maison ou un appartement au Canada ?  
Oui  
Non

13. Avez-vous soutenu, financièrement ou avec votre temps, un organisme de bienfaisance au Canada depuis votre arrivée ?

Oui  
Non

14. Quelle est la valeur marchande approximative de tous vos avoirs personnels/actifs au Canada, incluant l'immobilier ?

0 \$ - 99 999 \$  
100 000 \$ - 999 999 \$  
1 million \$ - 5 millions \$  
Plus de 5 millions \$

15. Est-ce que les membres de votre famille travaillent au Canada ?

Conjoint (Oui, Non, Non applicable)  
Enfant le plus âgé (Oui, Non, Non applicable)

16. Quelle est votre situation économique actuelle ?

Travailleurs autonomes (possède une entreprise)  
Employé (travaille pour quelqu'un) (**fin de l'enquête**)  
Sans emploi (**fin de l'enquête**)  
Retraité (**fin de l'enquête**)

(Travailleurs autonomes : l'enquête continue)

17. Dans quel secteur économique votre entreprise se situe-t-elle?

Agriculture, ressources  
Manufacturier  
Construction  
Transport  
Vente  
Finance  
Commerce (exportation, importation)  
Autre secteur (spécifiez svp): \_\_\_\_\_

18. Combien de travailleurs votre entreprise emploie-t-elle dans le monde?

0 – 4 employés  
5 – 19 employés  
20 – 99 employés  
100 employés et plus

19. Faites-vous affaire avec les entreprises canadiennes ?

Oui, la plupart de mes affaires sont menés au Canada

Oui, une partie des mes affaires est menée au Canada

Non, j'effectue toutes mes affaires avec d'autres pays

20. Quelle est la valeur marchande approximative de tous vos investissements d'entreprise au Canada depuis que vous êtes devenu résident permanent ?

0 \$

1 \$ - 999 999 \$

1 million \$ - 5 millions \$

Plus de 5 millions \$

***Merci de votre collaboration !***