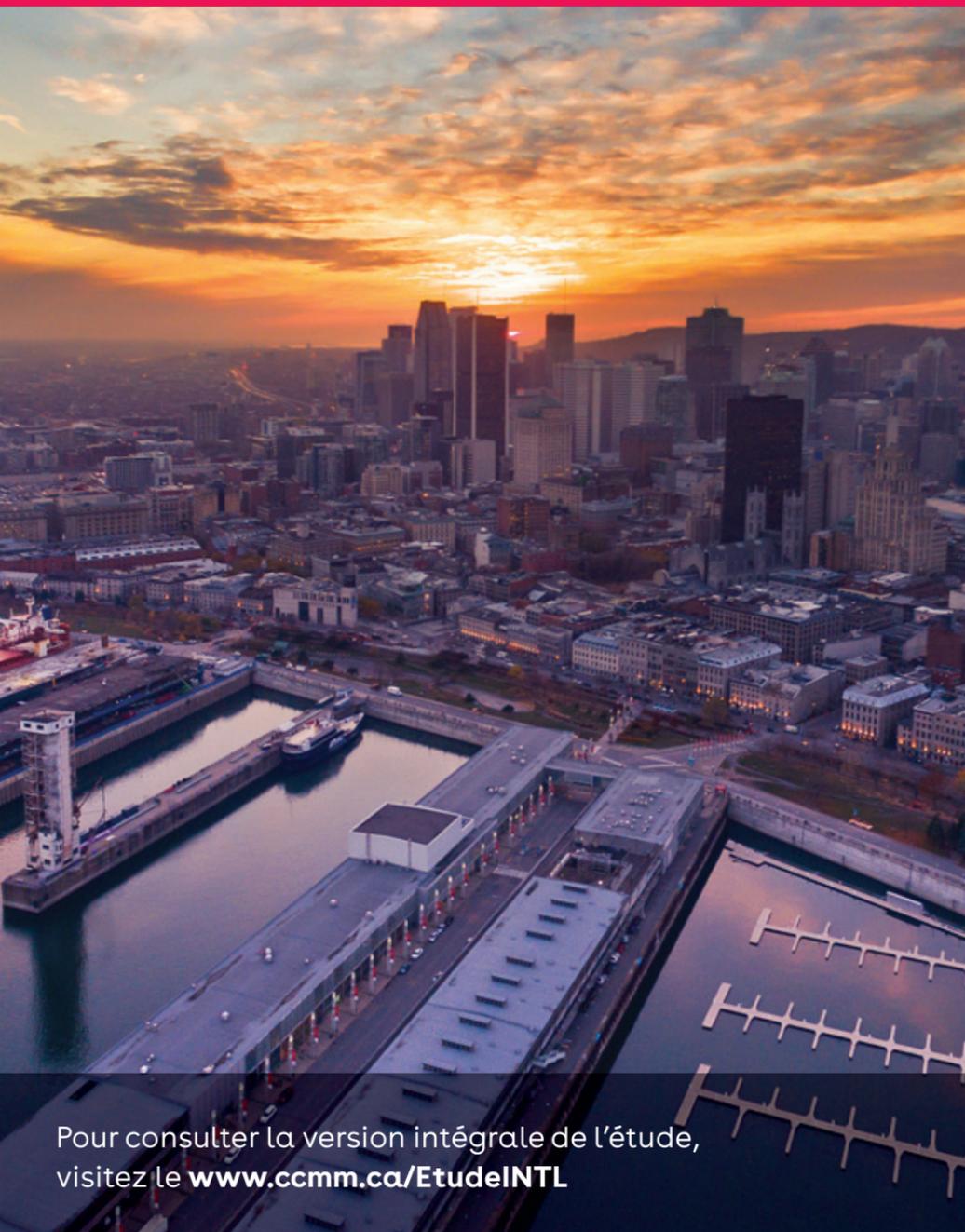


Le Grand Montréal, connecté à l'international pour une plus grande richesse collective

Faits saillants de l'étude

Avril 2018



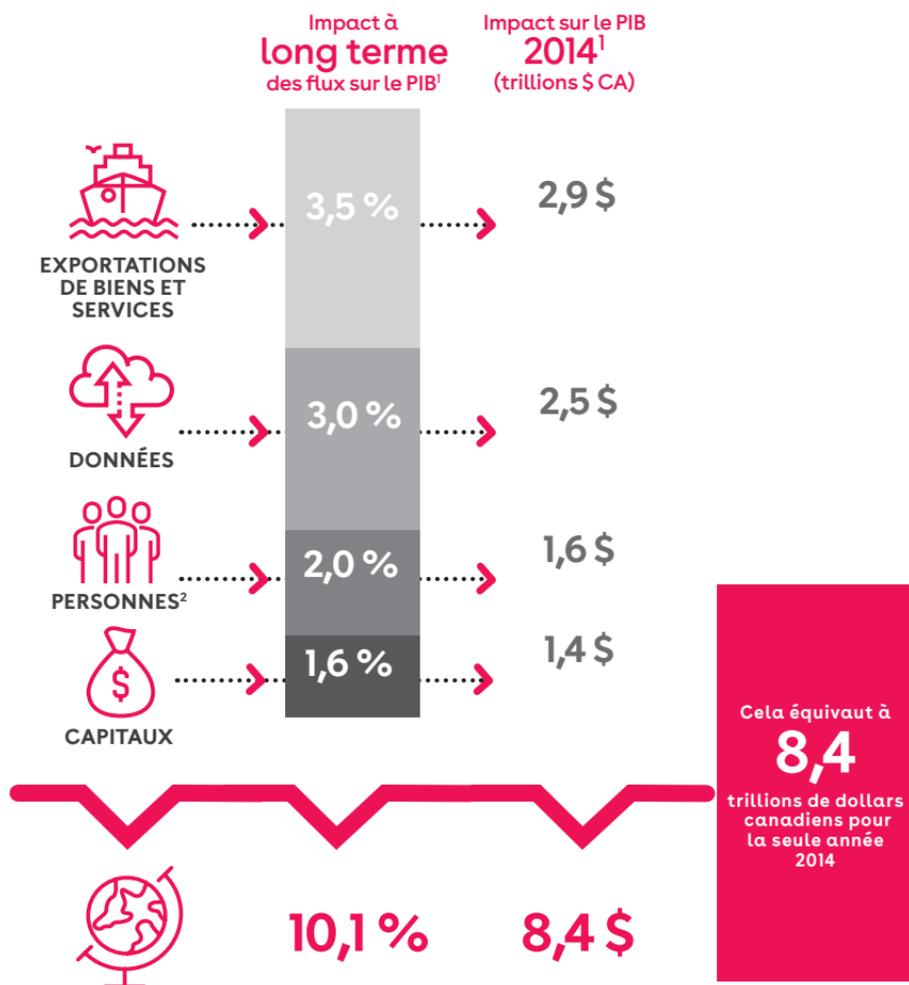
Pour consulter la version intégrale de l'étude,
visitez le www.ccm.ca/EtudeINTL

L'ouverture sur le monde : une source de prospérité pour le Grand Montréal

La **Chambre de commerce du Montréal métropolitain, Montréal International** et le **gouvernement du Québec** se sont associés pour mener une étude unique sur l'importance des échanges internationaux pour le Grand Montréal.

Cette étude démontre que les **exportations de biens, de services et de données**, ainsi que les **talents internationaux** et les **investissements directs étrangers** constituent des facteurs importants de création de richesse pour la métropole, qui se distingue dans les réseaux mondiaux.

Les échanges internationaux comptent pour 10,1 % de la richesse collective mondiale



1 Comprend tous les flux entrants et sortants des 139 pays inclus dans le modèle des flux mondiaux du McKinsey Global Institute.

2 Les flux de personnes ont diminué sensiblement de 2003 à 2013, ce qui a eu une incidence positive malgré un coefficient négatif. Les flux de personnes ont une incidence neutre, voire négative sur les économies en voie de développement, mais une incidence nette positive sur les économies développées.

Montréal, 7^e métropole d'Amérique du Nord pour sa connectivité à l'économie mondiale³

CLASSEMENT DES MÉTROPOLIS

INDICE DE CONNECTIVITÉ

1	HOUSTON	65
2	VANCOUVER	63
3	SEATTLE	61
4	TORONTO	60
5	SAN FRANCISCO	58
6	BOSTON	56
7	MONTRÉAL	55
8	MIAMI	54
9	NEW YORK	52
10	WASHINGTON	48
11	DETROIT	46
12	SAN DIEGO	46
13	CHARLOTTE	45
14	PHILADELPHIE	45
15	DALLAS	43
16	LOS ANGELES	41
17	MINNEAPOLIS	39
18	ATLANTA	36
19	ORLANDO	35
20	CHICAGO	34
21	BALTIMORE	34
22	TAMPA	33
23	ST. LOUIS	32
24	DENVER	30
25	PHOENIX	27

L'INDICE DE CONNECTIVITÉ (SCORE SUR 100)

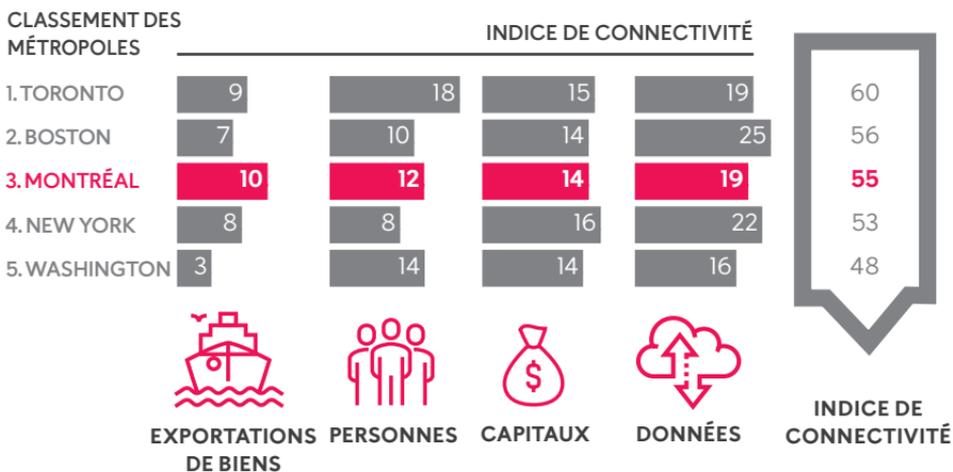
La connectivité, telle qu'elle est mesurée ici, permet de comparer le degré d'intégration à l'économie mondiale des métropoles en fonction des flux de biens (35 % de l'indice), de personnes (20 %), de capitaux (15 %) et de données (30 %)⁴. Un indice élevé est associé à une forte performance.

³ En tenant compte de la taille de son économie.

⁴ Les flux de services ont été exclus, étant donné qu'ils sont en partie capturés par les flux de données.

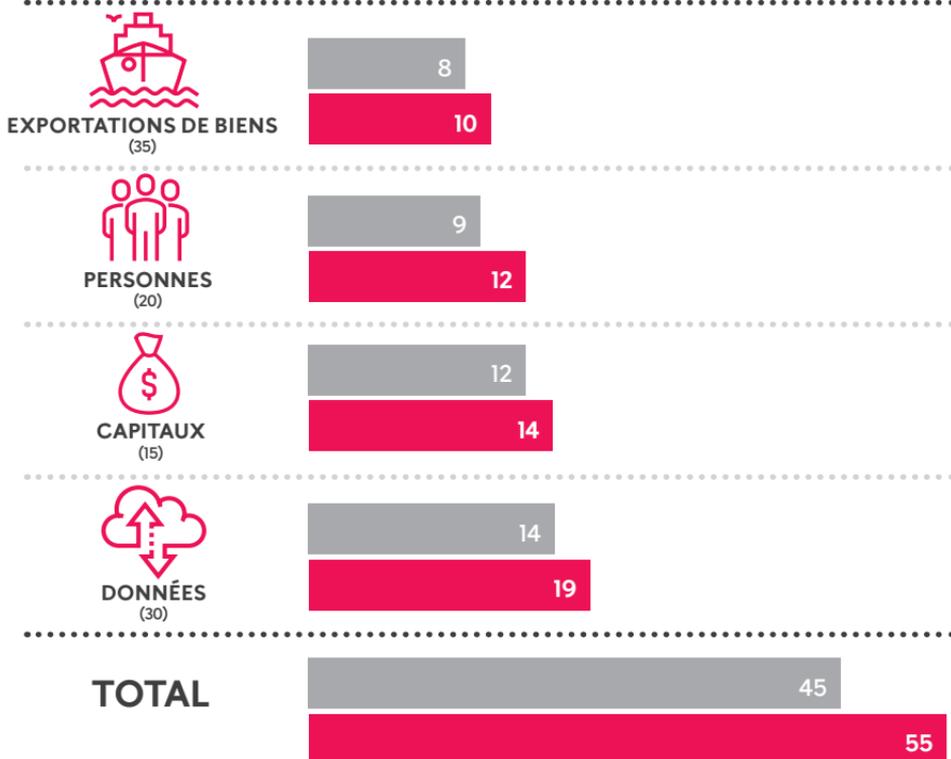
Et 3^e métropole internationale au sein de son espace économique⁵

Connectivité des 5 métropoles les plus performantes de l'est nord-américain



La force de la connectivité de Montréal ne dépend pas d'un type d'échange en particulier : elle performe pour les 4 flux!

COMPOSANTES DE L'INDICE (pondération sur 100)	INDICE PONDÉRÉ PAR FLUX	MÉDIANE DES 25 MÉTROPOLIS
		MONTRÉAL



5 Comprend les 12 plus grandes métropoles de l'est du continent nord-américain, excluant Miami.

Les échanges internationaux renforcent la performance économique⁶

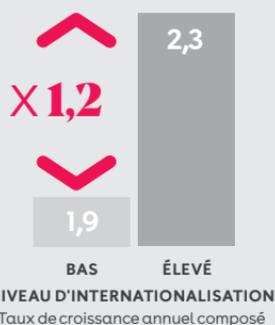
OÙ SE SITUE LE GRAND MONTRÉAL?

Montréal est située dans le **groupe de tête** (élevé) et sa croissance économique est fortement renforcée par l'internationalisation!

Croissance moyenne du revenu médian des ménages

Les métropoles avec une connectivité élevée génèrent une croissance du revenu des ménages

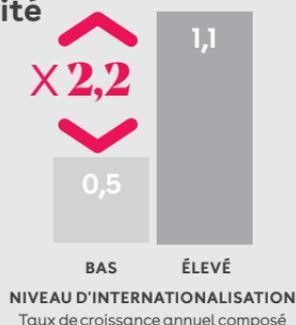
1,2 fois plus rapide.



Croissance moyenne de la productivité

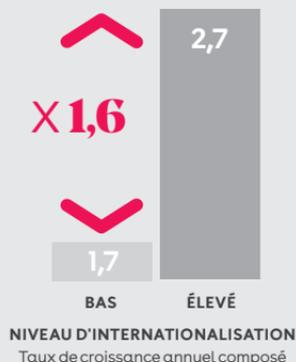
Une croissance de la productivité

2,2 fois plus rapide...



Croissance moyenne de l'économie

... et presque le double de la croissance du PIB.



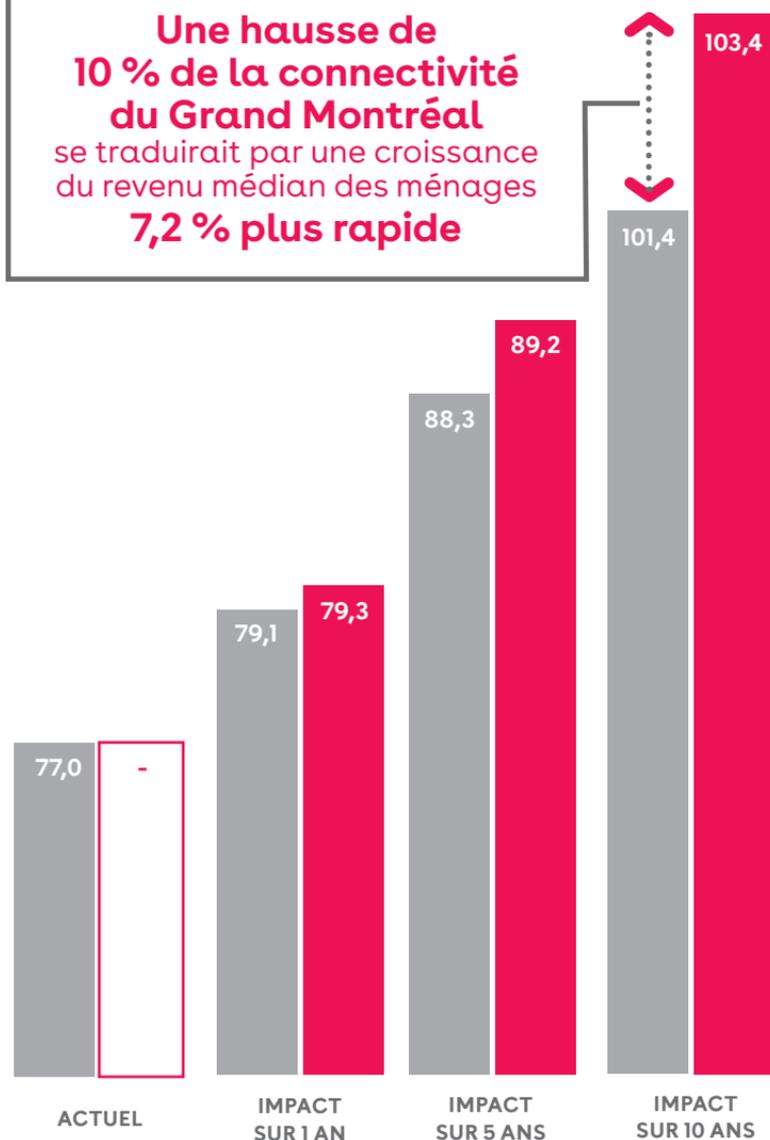
Et si la métropole augmentait son indice de connectivité, quel en serait l'impact sur le revenu des Montréalais?

Projection du revenu médian au niveau de connectivité actuel

Projection du revenu médian avec un indice de connectivité 10 % supérieur au niveau actuel



Une hausse de 10 % de la connectivité du Grand Montréal se traduirait par une croissance du revenu médian des ménages 7,2 % plus rapide



Comment la connectivité internationale se traduit-elle par une plus grande richesse pour la métropole?

Des entreprises établies dans le Grand Montréal ont participé à nos études de cas et relevé **six grands mécanismes de création de richesse**.

Ubisoft

« En tout, ce sont des milliers d'entreprises québécoises et de jeunes talents d'ici et d'ailleurs qui, depuis vingt ans, ont bénéficié de la présence d'Ubisoft au Québec. »

De nombreux entrepreneurs ont commencé leur carrière chez Ubisoft avant de se lancer en affaires. D'autres ont profité de la plateforme offerte par l'entreprise pour se propulser vers de nouveaux marchés, comme c'est le cas pour **Meduzarts** et **Digital Dimension**.

1 L'élargissement du bassin de talents lié aux échanges entre filiales étrangères et entreprises locales

« De deux personnes en 1997, nous sommes passés à 3 700 employés au Québec en vingt ans et plusieurs de nos anciens ont quitté notre entreprise pour contribuer à l'écosystème unique que l'on connaît aujourd'hui à Montréal. »

Francis Baillet, vice-président, Affaires corporatives, Ubisoft

« Notre collaboration avec Ubisoft a commencé en 2008. Au fil des ans, notre relation d'affaires s'est solidifiée et nous a permis de nous réinventer. »

Victor-Alexis Rainville, producteur exécutif, Meduzarts

2 L'accès des PME aux marchés étrangers par le biais des grandes entreprises

Meduzarts

Meduzarts s'est associée à Digital Dimension en 2011 dans le but d'élargir ses horizons et son offre de services. L'entreprise est en pleine expansion et son expertise en animation 3D et création d'images promotionnelles lui vaut de travailler avec les plus grands studios de jeux vidéo au monde, dont **Ubisoft**.

« C'est toujours bon d'avoir un partenaire local qui nous aide à nous propulser à l'international et c'est inspirant de voir qu'aujourd'hui, nous contribuons aussi à son rayonnement. »

Morgan Stanley

Depuis son établissement à Montréal en 2008, le Centre de technologie et de développement logiciel de Morgan Stanley connaît une croissance soutenue. Il accueille aujourd'hui 1 200 technologues ou informaticiens.

Morgan Stanley recrute partout dans le monde et cible des étudiants, dont bon nombre doivent choisir entre des postes à Montréal et d'autres grandes villes telles que Boston et New York. En offrant des emplois stimulants, l'entreprise attire dans la métropole les plus grands cerveaux du secteur mondial des TI.

3 Le pouvoir d'attraction et de rétention du talent international des filiales étrangères

« Vivre à Montréal constitue un net avantage pour nos employés. Ils viennent de tous les coins du monde et aiment le côté cosmopolite de la ville. »

Alan Vesprini, directeur général, Morgan Stanley

4 L'expansion internationale de champions locaux favorisée par l'accès à des capitaux étrangers

« Servir des entreprises d'ici ailleurs dans le monde peut s'avérer un important vecteur de croissance. Comme une partie importante de notre clientèle est composée de multinationales, nous sommes amenés à nous établir ailleurs et à croître avec elles. »

Claude Séguin, vice-président principal, Développement de l'entreprise et investissements stratégiques, CGI

CGI

Fleuron québécois des services informatiques interentreprises, CGI compte 75 000 employés et son chiffre d'affaires s'élève à 11 milliards de dollars, dont 16 % sont réalisés au Canada.

« CGI a triplé sa taille grâce à une série d'acquisitions stratégiques partout dans le monde. Nous aurions rapidement atteint la capacité maximale des institutions canadiennes si nous n'avions pas pu compter sur les banques américaines, européennes et asiatiques afin d'obtenir les fonds requis. »

Bell Helicopter Textron

Le siège social de Bell est situé à Fort Worth, au Texas. Sa filiale de Mirabel, qui compte 1 000 employés, est établie au Québec depuis plus de 30 ans et est responsable de la recherche et du développement, de la conception, de la fabrication et du soutien de la majorité des modèles d'hélicoptères à vocation commerciale de l'entreprise.

5 La contribution des filiales étrangères aux pôles industriels dans l'écosystème des fournisseurs

« La présence d'entreprises étrangères et l'obtention de mandats par leur maison mère créent une importante valeur économique locale, soit par des investissements ou l'élargissement des bassins de fournisseurs, mais aussi par la formation d'une main-d'œuvre qualifiée et des transferts de compétences. »

Cynthia Garneau, présidente,
Bell Helicopter Textron Canada Ltée

« Nous espérons que la présence de L'Oréal à Montréal incitera d'autres entreprises d'envergure, françaises ou autres, à investir ici. »

Nadia Petrolito, vice-présidente,
Affaires juridiques, et chef de
la direction, Communications
corporatives, L'Oréal Canada

6 L'investissement des maisons mères dans le développement local de leurs filiales étrangères

L'Oréal

L'Oréal Canada, dont le siège social est établi Montréal, compte quelque 900 employés dans la métropole et son usine exporte 95 % de sa production.

Les retombées économiques des activités de L'Oréal dans le Grand Montréal sont nombreuses : croissance de marques locales, acquisition d'entreprises, investissements en intelligence artificielle ou encore collaboration avec des fournisseurs locaux.

6 pistes d'action pour renforcer l'internationalisation du Grand Montréal

proposées par la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain** et **Montréal international**

Piste d'action no 1 : Augmenter l'efficacité et la portée des programmes d'accompagnement et de financement à l'exportation existants :

- a) en assouplissant les critères d'admissibilité des projets et leur durée;
- b) en haussant les dépenses admissibles;
- c) en augmentant le nombre de délégués commerciaux déployés au sein des réseaux des représentations à l'étranger du Québec et du Canada.

Piste d'action no 2 : Renforcer le maillage entre les multinationales canadiennes et les PME pour faciliter l'accès de ces dernières aux marchés étrangers.

Piste d'action no 3 : Assurer la compétitivité des pôles logistiques et des actifs stratégiques que sont les ports, aéroports, chemins de fer et réseaux routiers :

- a) en désignant des zones réservées en périphérie immédiate pour faciliter leurs activités;
- b) en développant une stratégie de promotion des occasions d'affaires liées à ces pôles à l'international.

Pistes d'action no 4 : Internationaliser davantage le bassin de talents du Grand Montréal en misant sur quatre fronts :

- a) s'assurer que les efforts en matière d'adéquation entre le profil des immigrants et les besoins du marché du travail sont bien mis en œuvre et en faire l'évaluation à intervalles réguliers;
- b) poursuivre les démarches entreprises pour l'attraction et la rétention de talents internationaux;
- c) intensifier l'attraction d'étudiants internationaux en collaboration avec les établissements d'enseignement et de recherche;
- d) valoriser systématiquement l'acquisition d'une expérience de formation ou de travail à l'international dans le bassin de talents.

Piste d'action no 5 : Faire rayonner la métropole à l'international avec une image de marque forte, rassembleuse et distinctive, en s'inspirant des meilleures pratiques.

Piste d'action no 6 : Stimuler l'exportation de services par voie numérique, en développant des infrastructures numériques telles que le réseau 5G et en s'appuyant sur les entreprises de notre pôle de l'intelligence artificielle.