



Mémoire

Consultation générale et auditions publiques sur le
document de consultation intitulé « La planification de
l'immigration au Québec pour la période 2012-2015 »

Assemblée nationale du Québec

25 Mai 2011

Présenté par :
Sean Hessabi & Stéphane Tajick

A Propos

SHintegration œuvre dans l'accueil des potentiels Immigrants Investisseur lors de leur rendez-vous avec l'agent d'immigration et l'accompagnement des Immigrant Investisseurs dès leur arrivée sur leur nouvelle terre d'accueil. Dès leurs premiers pas à Montréal, nous leur offrons une réception chaleureuse, professionnelle et informative, dans le but de promouvoir les richesses de Montréal et de leur faire connaître les valeurs communes de la Société Québécoise. SHintegration se spécialise dans l'accueil des Immigrants Investisseurs d'origine Iranienne, les soutiens et les conseille face aux grands défis qui se présentent devant eux, au niveau de l'intégration sociale, linguistique et économique. Nous travaillons en participation avec de nombreuses compagnies tel que ; les avocats en immigration Campbell Cohen, Mahmoudzadeh & Associates, Fiducie Desjardins Inc., H.R. Azimi Immigration Services Inc., Farzaneh Abravani Immigration & Paralegal inc.

Notre demande pour la participation à la consultation intitulé «La planification de l'immigration au Québec pour la période 2012-2015» se fait uniquement vis à vis des Immigrants Investisseurs, car là se limite notre degré d'expertise.

Analyse du marcher

Le premier critère d'admissibilité pour devenir un immigrant investisseur se situe dans les ressources financières du requérant(e). Précédemment la valeur nette des actifs devait être supérieure à 800 000 \$ CA pour effectuer une demande. Depuis 2011, l'avoir net des requérants doit être au delà de \$1 600 000 \$ CA pour se qualifier. De nombreuses raisons ont justifié cette hausse, la première et la plus suggestive est le grand nombre de demande que reçoit le Canada, un chiffre qui excède le quota préétablis. Une deuxième raison est les apports quelque peu mitigés des résultats des immigrants reçus, ceux dont la valeur nette des actifs se situait aux alentours du million.

- Il est estimé que 90% des immigrants investisseurs arrivés durant la période de 1998 à 2007, ont quittés le pays(1).
- On estime que des immigrants gens d'affaires établis au Québec entre 1999 et 2008, 36,5% était encore présent(2)
- Pour bien cibler le profil de l'immigrant investisseur au Québec il faut analyser les données de l'immigration. La plus part des ces individus se situe entre 35 et 50 ans, et viennent de la plupart du Moyen Orient et d'Asie(3).

Bien que le Québec tend la main au pays Francophone d'Afrique, la majorité provenant du continent asiatique (Moyen Orient inclus) ont très peu de connaissance dans la langue française.

Le segment Immigrant Investisseur

La première richesse d'un pays est sa population, en investissent son temps et son effort l'individu parvient à créer de la richesse. L'optimisation de la productivité d'un pays passe par la vitesse à laquelle l'argent, en terme de ressource, apparaît entre les mains de ceux qui ont la plus grande capacité à créer de la richesse. L'immigration doit constamment se tourner, autre que pour des raisons humanitaires, à accroître la compétitivité du pays, en d'autre terme augmenter l'apport moyen par individu en terme de productivité.

En misant sur les immigrants investisseurs, le Québec recrute des individus qui ont prouvé, en général, qu'ils sont compétitifs dans leur environnement économique d'origine. La preuve se situe dans leur fortune, qui est en majorité du temps, bâtis dans des environnements

économiques beaucoup moins propices au développement que celui qu'offre Québec. Cette réussite démontre qu'ils ont les capacités et les facultés nécessaires pour être compétitif dans leurs économies.

L'investissement à court terme de cette catégorie d'immigrant se situe dans les retombées économiques liées à leurs installations. Les dépenses engendrées par leurs arrivées stimulent l'économie Québécoise.

L'apport à long terme, celui qui indique des signes d'échecs, réside dans la compétitivité sur le seuil national et international que doivent apporter ces immigrants. ***La création d'emplois et la création de richesse que ces individus ont réussi à accomplir dans leur pays d'origine peuvent et doivent être reproduites ici au Québec.***

Chaque Québécois coûte annuellement en moyenne un peu plus de 9000\$ au Gouvernement Québécois (2009). Ce coût est plus élevé chez les jeunes individus, en partie lié aux coûts de santé et d'éducation. En accueillant un travailleur qualifié, un autre pays a pris en charge les coûts liés à son développement et le Québec obtient un produit fini prêt à être positif dans la relation impôt/charge à la société. Ceci est un investissement effectué par le Québec dans l'optique que cet individu intègre rapidement le milieu du travailleur et permette, par ses impôts et les redevances tirés de sa consommation par l'état, d'équilibrer son budget afin de compenser pour ceux dans l'incapacité de contribuer à la hauteur de leurs coûts pour la société. L'immigrant investisseur, dès son arrivée, par son investissement placé pour 4 ans et les dépenses liées à son installation, relatives à ses moyens financiers, ont un apport largement positif pour l'équilibre budgétaire de la province. Ils passent les premières années rarement au

système de santé, car ils ont dû subir des tests médicaux avant de venir puisque c'est un prérequis dans la demande d'acceptation.

L'immigrant en terme générale apporte une ambition et une motivation, une connaissance et une approche différente qui peut devenir bénéfique.

La principale démarcation, autre que financières, entre l'immigrant investisseur et le travailleur qualifié se situe dans l'âge. Un individu âgé de 40-50 ne possède pas toujours la même motivation, ambition et fougue qu'un jeune de 25-35 ans, mais il compense par une grande expérience, connaissance et expertise dans un ou plusieurs domaines. De plus, des individus âgés de 40-50 ne bénéficient plus des mêmes capacités d'apprentissage que leur cadet, et leur temps d'adaptation est plus long et difficile. De plus, celui-ci vient généralement pour devenir employeur ou investisseur et non, employé. La distinction entre ces deux catégories est très importante, car bien qu'il soit impératif de parler le français pour être employé au Québec, il n'est pas un obstacle pour être investisseur, propriétaire d'une entreprise ou faire du commerce international; du moins que la communication est possible avec la gérance et les employés. ***Le français se présente alors non plus comme un obstacle, mais comme une chance d'apprendre une nouvelle langue, la langue de Molière.***

Les Immigrants Investisseurs ne quittent pas pour trouver du travail, en d'autre mot ils ne cherchent pas une amélioration de leur niveau de vie en gagnant plus d'argent. Ils quittent principalement pour des raisons liées à l'instabilité du climat politique de leurs pays d'origines.

Sans qu'on ne leur demande, tous sans exceptions, nous racontent avoir voulu venir pour « offrir une meilleur vie pour leur enfants », souvent en concluant d'un regard mélancolique car ils laissent derrière eux familles et amis. Bien que ces individus gagnent du niveau de vie grâce à la grande stabilité politique du Canada, ***leur principale source de préoccupation est de ne pas réduire le niveau de vie que leurs ressources financières leur ont permis de garantir.***

L'immigrant investisseur possède nombreuses des qualités pour réussir dans l'environnement Québécois :

- Capacités de l'ordre intellectuel (capacités à résoudre des problèmes, créativité, etc.)
- Ambition, motivation
- Moyens financiers
- Domaines d'expertises & diplômes

Par contre, certaine lacunes se présentent, dans:

- L'information sur son domaine d'expertise
- La capacité de communiquer
- Connaissances de l'environnement

L'immigrant investisseur doit combler ses lacunes en tenant compte qu'il aura accès à des facultés d'apprentissage inférieure à des individus d'âge plus jeune.

Les préoccupations et les problèmes dont fait face l'Immigrant Investisseur

Tout immigrant nécessite de l'aide afin de combler le manque d'information, la difficulté à communiquer et l'apprentissage de la maîtrise de leur nouvel environnement. Il nécessite des services de base par rapport à son installations, afin de trouver de la formation, se loger, faire ses papiers, trouver un emploi. Ceux-ci sont couverts par le gouvernement et les organismes qu'il subventionne. Notre expérience avec les Immigrants Investisseurs nous a appris que les Immigrants Investisseurs sont moins enclin à vouloir mettre de l'effort dans les tâches de bases liées à leur arrivée. Dû à leur vécu en temps que dirigeant et leurs nombreuses années d'expérience de travail, ils cherchent à être plus productifs avec leur temps.

La principale préoccupation des immigrants est l'obtention d'une source de revenu stable dans leur nouvel environnement. Le Québec doit à faire, dans le cas des immigrants investisseurs, que ces gens possèdent déjà une source de revenu relativement stable et acquis dans leur pays d'origine, et comme le démontre les chiffres du nombre d'individus qui quittent, peuvent y retourner quand bon leurs semblent.

La source de revenu que l'immigrant peut engendrer au Québec est en compétition avec celle de son pays d'origine. C'est à l'immigrant de faire l'amalgame dans la comparaison des deux niveaux de vie. Tous disent qu'ils préféreraient gagner annuellement 200,000\$ au Canada que dans leurs pays d'origine. Mais si ce chiffre baisse en comparaison à ceux qu'ils avaient dans leurs pays d'origine, jusqu'à quel montant seraient-ils toujours prêts à rester au Canada?

Ceci est aujourd'hui le principal dilemme de ces immigrants, et comme les chiffres le démontrent ceux-ci décident en très large majorité de retourner dans leur pays d'origine.

Dans certain cas, les immigrants ne font appel au Canada que pour s'y rapatrier en cas de problèmes graves dans leur pays.

Ce problème est à adresser car il représente une grande perte du gain potentiel de l'investissement que fait le Québec dans cette catégorie d'immigrants.

En décortiquant ce problème, nous avons découvert que bien que ces gens aient prouvé tout leur potentiel à être compétitifs dans l'économie québécoise, le temps d'adaptation et de maîtrise de leur nouvel environnement est long et nécessite un effort qu'ils ne sont pas toujours inclinés à fournir afin d'atteindre le même seuil concurrentiel. Il est important de préciser que cet effort est plus considérable que ceux des autres catégories d'immigrants car il rentre dans le domaine de l'entrepreneuriat et la haute direction. Elle nécessite non seulement une maîtrise de l'environnement et des lois pour entreprendre, mais aussi une bonne gestion de leurs avoirs monétaire car ces ressources représentent l'engrain qui permettra éventuellement de faire fructifier leurs richesses sur le territoire québécois. ***Pour les aidés à attendre un seuil de concurrence, l'assistance d'un bénévole est impuissante.*** Pour les sphères hautement compétitives qu'ils tentent d'intégrer, l'assistance d'experts et de personnels hautement qualifiés et compétitifs est nécessaire.

C'est dans cette partie que les services gouvernementaux et des organismes font défaut; en raison aussi du coût extravagant que peut engendrer une organisation dotée d'experts dans

nombreux domaines. Ceux-ci commanderaient des salaires à la hauteur de ceux offert par le marché privé, et tout cela devant être compensé par les contribuables.

Pourtant les sommes importantes que ces immigrants possèdent et leurs capacités sont un potentiel d'investissement que le gouvernement doit encadrer et outiller afin qu'il puisse donner les bénéfices escomptés sur l'investissement de la société

Les coûts importants liés à offrir des services professionnels par des experts qualifiés au point où ils permettraient de faciliter la création de gain est la barrière qui arrête autant le secteur public que privé de l'offrir.

Un des indicateurs nets de la stabilité de ces immigrants est l'investissement dans l'achat d'un domicile fixe sur le territoire Québécois. Bien que la plupart ont les moyens, cet investissement représente un risque car ils n'ont pas encore une vue à long terme de leur succès au Québec. Le risque dans l'investissement et l'endettement sur ce territoire, pose un frein, puisqu'ils ont très peu d'information dans son fonctionnement et dans la façon de réussir.

Les difficultés liées au changement, accentuées par des lois et des façons de faire souvent très différentes de celles dans lesquelles ils ont fleuri, rend difficile entreprendre et gagner de l'argent en respect avec les lois.

Très nombreux sont ceux qui n'ont aucune connaissance dans les domaines relatifs aux prêts, des assurances, de la garantie, car leurs pays d'origine sont très limités à ce niveau. Les lois au Québec et au Canada sont beaucoup plus complexes que celles d'où ils viennent, certains viennent de pays où l'on ne paie pratiquement aucuns impôts et de taxes.

LE Programme de SHintegration

« La barrière linguistique doit tomber afin que la pensée se transmette en action. »

SHintegration travaille présentement sur un programme qui aura pour nom SUCCES IMMIGRANT INVESTISSEUR. Le programme offrira l'assistance d'expert dans un grand nombre de domaine au Immigrant Investisseurs et ceux-ci gratuitement. La mission du programme sera de structurer leur quête du succès afin permettre leur développement économique en les fournissant avec les outils nécessaires pour débiter. Le but est d'offrir cela avant qu'ils aient à atteindre la mise en place d'automatismes :

- **Optimiser le temps et réduire l'effort qu'ils mettent dans l'installation, afin d'accélérer le commencement de la période de productivité.**
- **Baisser le risque lié a la prise de décision en offrant une information provenant d'experts.**
- **Planifier ce qu'ils cherchent à entreprendre, le structurer et l'analyser en rapport avec leurs compétences et leurs capacités.**
- **Conseiller les choix d'opportunités qui se présentent devant eux, tout en les assistants dans la poursuite de ses choix.**
- **Déterminer et évaluer les besoins, les inquiétudes et les plans d'avenir des nouveaux arrivants**
- **Faciliter la transition au nouvel environnement grâce à une assistance professionnel personnalisée.**
- **Classifier et faciliter l'accès à l'information auprès des nouveaux arrivants**

- Aider à accélérer l'installation et l'adaptation des familles
- Favoriser les programmes d'aides, d'éducation et d'investissements du gouvernement du Québec
- Promouvoir auprès de ces nouveaux arrivants des entreprises québécoises sélectionnées selon des critères de qualité et d'éthique.
- Valoriser les nouvelles entreprises québécoises des nouveaux arrivants.
- Protéger les intérêts des clients en tant que consommateur et investisseur
- Obtenir des réductions aux clients en tant que consommateur auprès des entreprises québécoises sélectionnées

Le modèle économique du programme sera fondé sur la valeur du nombre. L'accès à un nombre « en gros » de consommateurs, nous permettra de négocier des réductions pour les Immigrants Investisseurs auprès du secteur privé. La rémunération financière du programme SUCCESS IMMIGRANT INVESTISSEUR proviendra de ces gains. ***Le projet à maturité ne nécessitera aucun apport financier du gouvernement et vivra uniquement des contributions du secteur privé.*** De nombreux agendas seront compris dans ce plan; tel que des formations et des stages dans des entreprises québécoise, un partenariat avec Emploi-Québec pour assurer la transition de l'immigrant en employeur.

Vous pouvez communiquer avec SHintegration pour de plus ample informations concernant son programme SUCCESS IMMIGRANT INVESTISSEUR

Développement Durable

Le programme de *SH*integration est aligné avec le développement durable du Québec.

Il favorisera l'investissement, le développement et le succès des nouvelles PME, une ouverture à l'import-export de entre le pays d'origine de l'immigrant, l'investissement dans les ressources énergétique en région, tout en tenant compte de la vaste superficie du Québec pouvant ultimement favoriser le « Plan Nord »

De plus, si le programme SUCCES IMMIGRANT INVESTISSEUR devient un succès, il permettra au Québec de devenir plus compétitif, d'un point de vue domestique et international dans la sollicitation des Immigrants. Si le chiffre de 90% (des immigrants économique quittant la province entre 1998-2007) permettait de se réduire significativement, cela signifiera que le Québec réussit avec succès l'intégration de ses Immigrants Investisseurs. Grâce à cette réussite, le Québec pourrait attirer encore plus de demande et intéresser des ressortissants étrangers avec un apport qui sera extrêmement positif à la société québécoise. De plus, les retombées à long terme de ce programme feront effet inverse au 1 milliard annuellement que le Québec perd sur le retour des expatriés. Les sommes investis augmenteront et fructifieront ce qui aura un effet continu de création d'emplois et de richesses.

Conclusion

Avantages d'en meilleur programmes d'accompagnement pour les Immigrants Investisseurs

Court terme

- Augmentation du bien-être des immigrants investisseurs
- Valorisation du Québec auprès des Immigrants Investisseurs
- Rétention des Immigrants Investisseurs sur le territoire de la province
- Meilleure gestion de l'investissement effectué par la société québécoise

Moyen Terme

- Accroissement de la compétitivité du secteur privé du Québec au niveau national
- Accroissement du pouvoir d'attraction du Québec dans le marché de l'Immigration au niveau national

Long Terme

- Accroissement de compétitivité du secteur privé québécois au niveau International
- Accroissement du pouvoir d'attraction du Québec dans le marché de l'immigration au sur la scène internationale

Épilogue

Il y a encore une vingtaine d'année, un individu intelligent en Inde avait beaucoup de difficulté à compétitionner avec un individu intelligent issu d'un pays développé, en raison de l'information mis à la disposition de ce dernier. Dû à la vitesse de nos jours à laquelle l'information voyage et à son accès, ce qui faisait le principale avantage compétitif des pays développés en comparaison des pays tel que la Chine, l'Inde et le Brésil pour n'en nommer que quelque uns, est peut à peut en train de s'estomper. Le jour où ces pays et leur population atteindront une mise à niveau et commenceront à competitionner pleinement avec les pays développés, le Canada, malgré l'immensité de ses richesses naturels lié à la taille de son territoire, fera face au fait que pour chaque « génie » qui émerge de son territoire, 50 émerge en Chine et 40 en Inde. Le jour où ces pays atteindront le même seuil de connaissance et de productivité que le Canada, nous aurons beaucoup de mal à rester compétitif face à ces concurrents. Bien sur, le Canada restera toujours un endroit privilégié grâce à l'immensité de son territoire et de ses richesses naturel tant bien que nous en fassions une bonne exploitation.

Un des grands enjeux pour l'avenir des pays développés est l'attraction de l'intelligence sur leur territoire. Augmenter les nombre d'individu capable de compétitionner sur la scène international. Cette vision est déjà très présente dans les politiques d'immigration du Québec et du Canada visible dans les catégories d'Immigrant Investisseur et Travailleur Qualifié. Le Québec recrute l'intelligence. L'intelligence innove, créer des emplois et créer de la richesse.

L'immigration est aujourd'hui devenue une industrie, et l'une des plus importantes pour le Canada. En étant séparé par les 2 plus grands océans, l'immigration du Canada ne connaît pas

les mêmes problèmes que connaissent nombreux pays développés. Ces politiques sociales, son image positive à travers le monde et de nombreux autres facteurs font du Canada un leader d'attraction à travers le monde. Le Canada mise aujourd'hui énormément sur l'immigration pour accroître et prolonger sa compétitivité et est très bien placé pour le faire.

Il y a des nombreuses formules qu'il reste à exploiter afin de continuer à accroître l'arrivée d'intelligence, mais aujourd'hui, ce n'est pas le marketing du Québec qui manque d'efficacité, c'est son service à la clientèle. Avec les Immigrants Investisseurs nous avons investi à attirer intelligence et argent au point où la demande dépasse l'offre. Nous avons perdu 90% de l'investissement sur les Immigrants Investisseurs arrivé de 1997 à 2008.

La réalisation des attentes sur l'immigration passe par l'efficacité de ses programmes d'accompagnement.

Référence

- 1) Article paru sur Canoe.ca le 21 février 2011 par Michel Munger
- 2) BulletinStatistique_2010trimestre4_ImmigrationQuebec
- 3) BulletinStatistique_2010trimestre4_ImmigrationQuebec