

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence
Résumé du rapport de recherche

Auteur : M. Dane Rowlands, associé principal, Centre des politiques commerciales et des lois; Directeur associé, *The Norman Paterson School of International Affairs*, Université de Carleton

Titre : Obstacles officiels et officieux à l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)

Aspects examinés :

Investissement direct du Canada à l'étranger
Facteurs déterminants et obstacles relatifs à l'IDE

Évolution de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)

Le stock d'IDCE, qui s'est établi à 523 milliards de dollars en 2006, a enregistré depuis 1987 une croissance ininterrompue, au taux moyen de 9,6 % par année; des variations importantes sont cependant observées au chapitre des taux de croissance. L'IDE canadien demeure très concentré en Amérique du Nord (60 %), particulièrement aux États-Unis (44 %). Cependant, le poids relatif des États-Unis et du Royaume-Uni a diminué depuis 1990, passant respectivement de 61 % et 14 % en 1990 à 44 % et 11 % en 2007. Les places extraterritoriales d'Amérique du Nord ont gagné en importance.

Une analyse sectorielle montre que le stock d'IDCE se concentre surtout dans le secteur financier, celui de l'assurance, des industries manufacturières et de l'exploitation minière. Les secteurs des services de détail, de la gestion et des services professionnels sont ceux dont la croissance a été la plus rapide depuis 1999. Les données détaillées concernant des secteurs spécifiques dans des pays en particulier ont été supprimées par Statistique Canada pour des raisons de confidentialité.

Répertoirer les points d'entrée afin de stimuler l'IDCE

Différents indices et classements ont été passés en revue, mais donnent à penser qu'il n'existe pas de façon simple de cerner les pays au potentiel inexploité en tant que destination d'IDCE. L'indice des entrées potentielles d'IDE de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) mesure des facteurs (PIB, exportations, infrastructure, etc.) qui ne peuvent être modifiés au moyen de négociations. Le classement des « endroits où il est facile de faire des affaires » de la Banque mondiale permet de repérer des aspects de politique qui pourraient être améliorés afin d'attirer plus d'IDE, mais il s'agit en général d'éléments fondamentaux de la réglementation nationale.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a produit une analyse des restrictions frappant spécifiquement l'IDE dans 42 pays

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

et neuf secteurs. Elle jette un regard sur les limites permises de capitaux étrangers, les exigences relatives à l'évaluation et à l'approbation ainsi que d'autres restrictions, comme la participation maximale permise aux conseils d'administration et à la gestion, la circulation des personnes et les exigences liées aux facteurs de production et aux activités. Elle a constaté que les pays qui ne font pas partie de l'OCDE, notamment la Chine, l'Inde et la Russie, adoptent généralement des mesures plus restrictives que les pays de l'OCDE. Parmi les pays de l'OCDE, les pays européens sont en général les plus ouverts. Les secteurs les plus encadrés sont ceux de l'électricité, du transport, des services financiers et des télécommunications. Les restrictions sont en général moindres dans les industries manufacturières et dans les secteurs du tourisme, de la construction et de la distribution.

Historiquement, des facteurs propres au lieu, comme la présence de ressources naturelles particulières, ont été à la source de l'IDE. Toutefois, sous l'effet de la mondialisation, l'IDE se fait maintenant surtout sous la forme d'acquisitions et de fusions dans le but d'avoir accès à des chaînes d'approvisionnement intégrées, de nouveaux marchés et de créer une synergie interne. L'IDE reposant sur les fusions et acquisitions est plus sensible aux conditions d'exploitation favorables aux affaires. Au Canada, de grandes entreprises d'exploitation des ressources sont d'importantes sources d'IDE, mais poursuivent des objectifs plutôt classiques. Bien qu'elles puissent négocier des dispositions au cas par cas, elles pourraient aussi tirer parti de traités d'investissement visant à protéger la propriété et autres droits de l'entreprise. L'IDE fait sous la forme de fusions et d'acquisitions est la plupart du temps destiné aux pays de l'OCDE, où les droits de propriété sont assurés mais où il est nécessaire de négocier l'obtention du traitement national et l'accès à des régimes rationalisés de réglementation et d'imposition pour des activités réalisées dans de multiples pays.

Catégorisation et examen des restrictions sur l'investissement

Hardin et Holmes¹, ont classé les restrictions sur l'investissement en catégories, dont les restrictions directes (limites applicables à la propriété, prescriptions relatives au contenu local) et les restrictions indirectes (évaluation de l'avantage net, limites de participation au conseil d'administration), et sont arrivés à la conclusion que les données disponibles étaient lacunaires (déclarées par l'intéressé, inexactes et reposant sur plusieurs sources). Il est difficile d'évaluer l'ampleur des obstacles officieux tels que les exigences de l'analyse préliminaire ou les exigences relatives aux coentreprises ou aux transferts de technologie.

¹ Alexis Hardin et Leanne Holmes, *Services Trade and Foreign Direct Investment*, Industry Commission Staff Research Paper, Canberra, Australian Government Publishing Service, 1997.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

Gestrin (2003)² a élaboré une classification semblable afin d'étudier de près les restrictions relatives à l'IDE en Afrique, notamment les obstacles généraux qui ne concernent pas seulement l'IDE (la politique fiscale, le contrôle des opérations de change, ainsi que les lois visant le travail, les affaires, la propriété foncière, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'environnement) et les obstacles spécifiques (restrictions, interdictions, analyses préliminaires et taxes sur l'entrée, la propriété et les activités).

La CNUCED (2005)³ a effectué un sondage auprès de sociétés multinationales, d'experts en investissement et d'agences de promotion des investissements (API) afin de savoir quels pays attireront selon eux des investissements, et quels facteurs feront obstacle à l'IDE. Le sondage a montré que la Chine, l'Inde, les É.-U., la Russie, le Brésil, le Mexique, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Thaïlande et le Canada sont considérés comme les dix destinations les plus intéressantes au chapitre de l'IDE. Ces pays constituent de puissantes économies dont bon nombre jouissent d'une croissance rapide, signe évident qu'un vaste marché potentiel constitue un facteur d'attraction d'IDE. Les multinationales et les experts ont tous cité le protectionnisme et une croissance lente comme des freins à l'IDE à l'échelle mondiale. Les guerres économiques étaient perçues comme de graves problèmes, ce qui fait ressortir le lien étroit existant entre l'IDE et le flux des échanges commerciaux. Les répondants des API ont relevé l'instabilité financière, l'instabilité des prix des produits de base et l'instabilité politique (c'est-à-dire les guerres civiles) comme des risques importants de l'IDE mondial. Exception faite du protectionnisme, rares sont les problèmes qui peuvent être réglés par la négociation. Les résultats laissent à penser que les indices et les classements peuvent avoir des conséquences de second ordre, comparativement aux conditions économiques.

Dans son étude de 2003⁴ Nunnenkamp donne une liste des déterminants traditionnels des flux entrants d'IDE : taille de la population, PIB par habitant; croissance du PIB; lenteur administrative; restrictions d'accès; facteurs de risque, comme la politique. Parmi les déterminants non traditionnels de l'IDE, citons les suivants : complémentarité des facteurs de production; nombre moyen d'années de scolarité; facteurs de coût (taxes, conditions d'emploi); restrictions frappant le commerce extérieur; changements dans la part des échanges. D'autres déterminants comprennent les restrictions après l'entrée au pays et la réglementation relative à la technologie. L'auteur utilise les données d'un sondage pour démontrer que les déterminants traditionnels demeurent

² Michael V. Gestrin, *A Stocktaking of Investment Related Barriers in Africa*, OECD-Africa Investment Roundtable, novembre 2003.

³ UNCTAD, *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008*, New York et Genève, UNCTAD.

⁴ Peter Nunnenkamp, *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Working Paper No. 1112, juillet 2002.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

prédominants pour ce qui est de la distribution de l'IDE, à l'exception de l'offre de compétences locales.

Azzimonti et Sartre (2007)⁵ soulignent l'importance de l'instabilité politique. Ils se penchent sur la propension de certains gouvernements à exproprier directement les biens au moyen de la nationalisation, ou indirectement au moyen de changements apportés aux codes des impôts et aux taux de change, du contrôle des mouvements de capitaux, de la corruption et de la délivrance de permis. Les auteurs soutiennent qu'une mauvaise qualité institutionnelle, l'expropriation sous toutes ses formes et un manque d'engagement politique sont liés négativement à l'IDE.

Études économétriques et modèle informatisé d'équilibre général (IEG)

L'étude économétrique de Nicolette, Golub, Hajkova, Mirza, et Yoo (2003) vise à quantifier les effets de l'élimination des obstacles à l'IDE. L'échantillon est constitué des flux d'investissement de l'OCDE entre 1980 et 2000. Le degré d'ouverture d'un pays au commerce a une grande influence sur le volume et la composition des flux d'IDE. Les obstacles au commerce bloquent les IDE verticaux (en vue d'obtenir des d'approvisionnement intégrées) mais peuvent encourager une structure horizontale par laquelle les entreprises cherchent à avoir accès à un marché protégé. Les conditions économiques générales sont déterminantes. La réglementation du marché des produits de base, de l'ensemble de l'économie et du marché du travail semble être un facteur de dissuasion de l'IDE. L'effet de la mauvaise qualité et de la non-fiabilité de l'infrastructure était minime dans les données de l'OCDE, peut-être justement en raison du souhait de nombreuses entreprises d'investir dans l'infrastructure. La taille d'un marché et la dotation en facteurs de production sont aussi des facteurs d'attraction de l'IDE.

Hajkova, Nicoletti, Vartia, et Yoo (2006)⁶ étudient de près les effets de l'imposition. Les résultats économétriques indiquent que les taux d'imposition des sociétés et les flux entrants d'IDE ont une relation importante et inverse. L'étude montre aussi que les effets de l'imposition peuvent être gravement surestimés si d'autres facteurs ne sont pas correctement pris en compte. Une fois les autres conditions prises en considération, les politiques fiscales ont peu d'effet sur le volume d'IDE. L'utilité des variables fiscales dans les évaluations de l'IDE a été extrêmement variable en partie parce que le taux marginal d'imposition réel peut être difficile à établir et que les taux officiels peuvent ne pas toujours s'appliquer.

⁵ Marina Azzimonti et Pierre-Daniel G. Sarte. « Barriers to Foreign Direct Investment Under Political Instability », *Economic Quarterly*, vol. 93, n° 3 (été 2007), p. 287-315.

⁶ Dana Hajkova, Giuseppe Nicoletti, Laura Vartia et Kwang-Yeol Yoo. « Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries », OECD Working Paper No. 502, juillet 2006.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

Les restrictions relatives aux frontières, les restrictions frappant le commerce et les règlements rigoureux visant les produits et le marché du travail sont des facteurs de dissuasion de l'IDE. Cependant, les restrictions spécifiques à l'IDE ont eu de faibles répercussions sur les volumes d'IDE, peut être parce que leur incidence est compensée par l'effet d'autres caractéristiques attrayantes qui elles-mêmes favorisent les politiques restrictives.

Petri (1997)⁷ a simulé les effets de changements de politiques, utilisant un modèle où les restrictions à l'IDE sont représentées par une taxe sur les bénéfices. Il a simulé trois politiques de libéralisation : réduire de 50 % cette « taxe » sur l'IDE; réduire uniquement les obstacles au commerce, et réduire à la fois les tarifs et la taxe sur l'IDE. L'atténuation des obstacles à l'investissement entraîne des avantages plus importants que la simple atténuation des obstacles au commerce; le commerce et l'investissement sont fortement complémentaires. Une étude de l'OCDE (2005)⁸ a aussi analysé les obstacles à l'IDE et en a conclu que la réduction des obstacles à l'IDE à des niveaux de « meilleure pratique » augmenterait de 3/4 % les revenus dans la région de l'OCDE.

Consultations des intervenants

Selon les consultations menées auprès d'intervenants canadiens, un des principaux impératifs concernant les négociations ayant trait à l'investissement consistait à assurer un traitement national aux investisseurs canadiens et à supprimer les règles discriminatoires. Un deuxième sujet de préoccupation concernait la stabilité politique et la capacité des gouvernements plus faibles d'engager, de façon crédible, les administrations qui leur succéderont, à respecter les ententes relatives à l'IDE. Les accords sur la protection des investissements étrangers (APIE) et des dispositions équivalentes ont été perçus comme étant particulièrement utiles.

Une autre priorité concernait l'obtention de conventions de double imposition. Cet aspect de l'imposition a été perçu comme étant plus déterminant dans les décisions relatives à l'IDE que le taux d'imposition du pays hôte. Le commerce et l'IDE sont intrinsèquement liés, étant donné que l'IDE exige habituellement certains échanges de biens et services; la libéralisation du commerce est donc aussi favorable à l'IDE. Les assurances et les mesures de règlement de litiges jouent un rôle important dans la réduction du risque à l'investissement.

Obstacles à l'IDE dans les pays d'intérêt pour le Canada :

En se fondant sur le stock d'IDE actuel du Canada et sur la croissance récente de l'IDE du Canada dans différents pays, les destinations présentant le plus d'intérêt au chapitre des ICDE sont les États-Unis, le Royaume-Uni, la Barbade,

⁷ A. Petri, *Foreign Direct Investment in a Computable General Equilibrium Framework*, Brandeis University, 1997.

⁸ OECD, *The benefits of liberalizing product markets and reducing barriers to international trade and investment in the OECD*, Working Paper No. 463, OECD Economics Department, 2 décembre 2005.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

l'Irlande, la France, les Bermudes, les Pays-Bas, la Hongrie, l'Australie, l'Allemagne, les îles Caïmans, le Brésil, la Suisse, le Chili, le Japon, le Mexique, Singapour, l'Argentine, Hong-Kong, l'Indonésie, l'Espagne, la Belgique, le Pérou, la Suède, la Chine, l'Afrique du Sud, l'Inde et la Russie. La Barbade, les Bermudes, les îles Caïman et, dans une certaine mesure, Hong-Kong sont, selon toute probabilité, surtout des points de transit pour les investissements canadiens.

La plupart des pays affichant d'importants stocks d'IDCE sont couverts par une forme ou une autre d'accord (adhésion à l'OCDE, ALENA ou APIE) à l'exception des Caraïbes, de Hong-Kong, de Singapour, de l'Indonésie et du Brésil. Des ententes peuvent être conclues avec ces pays bilatéralement (ce qui est probablement plus rapide) ou régionalement par l'intermédiaire de la Communauté des Caraïbes (Caricom), de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC), de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et du Marché commun du cône sud (Mercosur).

Les principaux obstacles à l'investissement aux États-Unis sont la *Exon-Florio Amendment to the Defense Production Act de 1950 (loi Exon-Florio)* et les lois connexes qui permettent au Committee on Foreign Investment des États-Unis (CFIUS) d'empêcher l'acquisition d'entreprises américaine pour des motifs de sécurité nationale. La « sécurité nationale » n'est pas clairement définie, ce qui peut mener à une application abusive de la loi.

D'autres obstacles spécifiques à l'investissement existent dans les secteurs de l'expédition, de l'aviation, de l'énergie et des communications. Les lois des États-Unis concernant le « traitement national conditionnel » sont problématiques, de même que les lois fiscales discriminatoires, notamment la forme de déclaration différente selon que l'entreprise est nationale ou étrangère, les règles de déductions d'intérêts allant à l'encontre des principes internationaux et le régime fiscal unitaire de l'État.

L'Union européenne a dressé des obstacles à l'investissement dans le secteur du transport maritime. Dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance, des services d'investissement et de l'énergie, un investisseur étranger se verra accorder les mêmes droits et privilèges dont jouissent les entreprises de l'Union européenne dans le pays d'attache de l'investisseur étranger. Les membres de l'Union européenne envisagent de réglementer les investissements de non-résidents provenant des fonds d'investissement souverains étrangers. L'UE et les É.-U. ont amorcé un dialogue bilatéral sur l'investissement afin de se pencher sur des questions relatives à l'investissement sur la scène mondiale et de collaborer à cet égard.

La France maintient des restrictions sur l'IDE dans 11 secteurs « délicats » très précis et rigoureusement délimités ayant trait à la défense nationale, à la sécurité de la technologie de l'information et au jeu. En outre, la France permet d'utiliser des « pilules empoisonnées », c'est-à-dire d'augmenter le droit de vote des actionnaires et des employés en cas d'offre publique d'achat hostile; la France a quelquefois tenté ainsi de protéger ses « champions nationaux » de mainmises étrangères.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

L'Allemagne impose des restrictions sur les prises de contrôle étrangères. Les entreprises allemandes peuvent conserver le droit d'utiliser un moyen de défense contre les offres publiques d'achat hostiles. En Allemagne, certaines lois exigent que les entreprises étrangères présentent une notification d'intention si l'investissement prévu se traduirait par une participation de 25 % ou plus dans une entreprise allemande d'armements ou de cryptologie visée.

Les lois irlandaises exigent que les entreprises qui fournissent des services de soins de santé obtiennent une « entente de niveau de service » auprès du Service de la santé publique irlandais.

L'Allemagne, l'Irlande, l'Autriche, la Suède, la Finlande, la Hongrie et le Brésil imposent des restrictions en ce qui concerne l'acquisition de terrains par des étrangers.

Dans tous les pays de l'UE autres que l'Autriche, la Finlande et la Suède, les services publics peuvent faire l'objet d'un monopole public.

L'Australie évalue les projets d'IDE d'une valeur supérieure à 50 millions de dollars et peut les rejeter sur le fondement de « l'intérêt national ». Des dispositions d'examen plus détaillé s'appliquent aux secteurs délicats tels l'immobilier, l'aviation civile, les aéroports, le transport maritime, les services bancaires, les services de médias et le tourisme. Les entreprises des É.-U. qui investissent dans les installations nouvelles en sont exemptes, et le seuil de révision est augmenté à 800 millions de dollars conformément à un ALE entre l'Australie et les É.-U.

Le Brésil s'est doté d'un règlement concernant les intérêts étrangers dans le secteur de l'audio-visuel et de la radiodiffusion, fixant notamment à 49 % la participation étrangère maximale dans l'industrie de la câblodistribution, et des restrictions sur les bénéfices rapatriés des entreprises étrangères de câblodistribution et de diffusion d'émissions de télévision par satellite. Les investisseurs étrangers doivent s'inscrire auprès de la Banque centrale du Brésil. Des restrictions sont aussi imposées sur les investissements effectués dans les domaines de la santé, du développement nucléaire, des médias imprimés, des télécommunications, des communications, du transport routier et du transport ferroviaire, des fonds de retraite, des pêches, de l'aviation et de l'aérospatiale; les investissements dans ces secteurs font aussi l'objet d'une évaluation au motif de « l'intérêt national ». En général, le nombre d'employés étrangers ne peut dépasser 33 % de l'ensemble du personnel de l'entreprise.

Au Chili, les IDE de plus de 5 millions de dollars américains font l'objet d'un contrôle dans les secteurs normalement définis par les marchés publics, le secteur des médias et dans les cas où l'investissement est effectué par des entités publiques ou des gouvernements. Il existe certaines restrictions dans les domaines du commerce côtier, du transport aérien et des médias de masse. De plus, l'accès au secteur de la pêche est conditionnel à la réciprocité.

L'industrie pétrolière et gazière du Mexique est fermée aux investisseurs étrangers, sauf quelques exceptions. Seuls les Mexicains peuvent être propriétaires de stations d'essence. Les hydrocarbures sont nationalisés. La libéralisation de ce secteur de l'industrie progresse lentement. La foresterie de

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

production, les propriétés côtières et frontalières et d'autres secteurs jugés délicats font aussi l'objet de restrictions, tout comme le sont les investissements supérieurs à 165 millions de dollars américains prévoyant une portion d'intérêts étrangers supérieure à 49 %. Certains investissements exigent une vérification de sécurité.

L'Argentine a tenté de mettre en place un régime d'investissement favorable aux IDE et ne comportant que des restrictions de peu d'importance ayant trait à la sécurité nationale. La principale préoccupation a trait au contrôle des opérations de change et aux obstacles aux mouvements des capitaux, qui empêchent ou retardent les profits faciles et le rapatriement de capitaux.

Le Pérou restreint les IDE dans le secteur de la diffusion en imposant une participation minoritaire. Les IDE visant des terres et des ressources situées à 50 km ou moins des frontières nécessitent une approbation spéciale. Le nombre d'employés étrangers d'une entreprise est plafonné à 20 % du personnel ou à 30 % de la masse salariale. Le Pérou a conclu un accord de libre-échange avec les É.-U.

L'Indonésie maintient des obstacles substantiels aux IDE. L'investissement est entièrement proscrit dans certains secteurs (produits chimiques nocifs, drogues illicites, alcool, casinos, systèmes de trafic aérien, certification de navires, gestion des radiofréquences, surveillance par satellite, certaines activités d'exploitation forestière, exploitation de taxis et d'autobus, production cinématographique et médias, et petits commerces de détail), alors que plusieurs autres ne sont que partiellement accessibles (les secteurs importants d'infrastructure et de transport tels que les secteurs des eaux, des transporteurs aériens, du transport de marchandises et des ports de mer, le secteur de l'énergie nucléaire et de l'électricité). De plus, les différences observées entre les différents territoires de compétence de l'Indonésie exacerbent le caractère complexe et imprévisible de l'investissement dans ce pays.

Le Japon a le plus faible ratio IDE-PIB de tous les grands pays de l'OCDE, ce qui porte à croire qu'il y existe d'importants obstacles à l'investissement (malgré les classements indiquant que les obstacles aux IDE sont moins stricts au Japon qu'au Canada). Certaines exigences préalables à la demande d'IDE s'appliquent aux secteurs des aéronefs et des armes, à l'industrie du pétrole et du cuir; certaines restrictions s'appliquent aussi dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie, des pêches, de l'exploitation minière et du transport maritime de marchandises. La plupart des obstacles aux IDE sont officieux, par exemple la culture organisationnelle et le manque de transparence. Au Japon, les lois sur la concurrence freinent les IDE par leurs dispositions sur les coentreprises et sur la propriété d'actions des sociétés et des particuliers.

La Chine impose de multiples restrictions officielles sur les investissements directs étrangers; pourtant, les flux d'IDE y demeurent extrêmement élevés. La complexité des règlements chinois rend l'analyse très difficile. Pour la plupart de ces règlements, le Canada pourra difficilement négocier directement avec la Chine; une approche plurilatérale ou multilatérale serait donc préférable. La Chine impose des restrictions sur les IDE dans une foule de secteurs jugés

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

cruciaux pour l'économie nationale, notamment la fabrication de matériel, le transport routier, l'information en ligne, la construction, le fer et l'acier, les métaux non ferreux, les produits chimiques, les télécommunications, les services financiers, la l'arpentage et la conception, et la science et la technologie. Les restrictions sont établies pour des motifs de sécurité nationale et de protection des industries essentielles ou encore en raison de la nécessité de mieux répartir les avantages des IDE, de façon à ce qu'un plus grand nombre de régions et de personnes puissent en profiter. La Chine a fait grand usage des conditions d'investissement portant entre autres sur le transfert de technologie, l'approvisionnement local, la création de coentreprises et le plafonnement de la participation. Les exigences en matière de déclaration et d'approbation sont considérables.

L'Inde interdit les IDE dans les secteurs des voies ferrées, de l'énergie atomique, des services postaux, des services juridiques, du jeu, des paris, des loteries et des produits agricoles de base ou des plantations (excepté le thé). Une approbation est requise pour les prises de participation supérieures à 24 % dans les secteurs réservés aux petites et moyennes entreprises, et pour les investissements dans les secteurs du commerce de détail, du matériel de défense, du charbon, du lignite, des diamants, des pierres précieuses, des télécommunications, de la diffusion, de l'aviation, des services bancaires et de l'assurance. Différentes à la participation étrangère s'appliquent. Les IDE sont conditionnels à l'obtention d'une « licence industrielle » dans les secteurs liés à l'alcool, au tabac, au matériel électronique de l'aérospatiale et de la défense, aux explosifs industriels, aux produits chimiques nocifs, aux médicaments et aux produits pharmaceutiques.

En Russie, les règles relatives à l'investissement étranger et les exigences de notification peuvent être contradictoires et sources de confusion. Le manque apparent de protection pour les investisseurs étrangers, la corruption, le manque de transparence et l'application arbitraire des lois et des règlements ont miné la confiance des investisseurs. La participation étrangère maximale est de 49 % dans le secteur des médias et des télécommunications, de 49 % dans celui du vin blanc et de 25 % dans celui de l'aviation. Il existe des règles de traitement national sont en place, mais celles-ci peuvent être assorties de certaines exceptions justifiées par la question de l'intérêt national. Des restrictions explicites sur les IDE sont imposées dans 39 secteurs stratégiques, notamment les industries connexes aux activités nucléaires, les munitions et les armes, l'eau, les pêches, certaines activités d'exploitation minière, les entreprises ayant trait aux maladies infectieuses, l'aviation et l'aérospatiale, la transmission de données, au l'encryptage et les monopoles naturels, dont certains éléments du secteur de l'énergie. Les investisseurs étrangers doivent enregistrer leurs activités, y compris toute nouvelle société affiliée, ce qui peut être coûteux. Les activités des banques avec participation étrangère sont limitées, et le personnel local doit être représenter au moins 75 % de l'ensemble du personnel. De plus,

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

certaines des règles relatives à l'imposition et à la propriété des terres sont discriminatoires.

Le présent document constitue un résumé de recherche commandé pour les besoins du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Les rapports demeurent la responsabilité des chercheurs. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles du Groupe d'étude ou du Secrétariat

Recommandations

Un certain nombre de classifications et de classements utiles ayant trait aux barrières officielles aux IDE s'offrent aux décideurs. Ils conviennent à l'aide directe aux groupes cibles lors de négociations de libéralisation des IDE, peuvent être obtenus pour différents pays et font ressortir certaines différences entre les secteurs. Ces restrictions spécifiques aux IDE ont de réelles répercussions sur les flux d'IDE, mais celles-ci pas nécessairement assez prononcées pour justifier qu'on leur accorde la priorité.

Les obstacles officiels aux IDE sont difficiles à cerner et à mesurer, et conviennent moins comme point de négociation. D'autres conditions et politiques économiques ont une incidence indubitable sur les IDE, mais ne peuvent la plupart du temps être modifiées par la négociation (p. ex., la taille d'un marché). Même s'il existe des données concluantes indiquant que certaines politiques freinent les IDE (les données sont souvent non concluantes), il peut sembler inadéquat et déplacé de tenter de négocier le changement des lois fiscales, de l'infrastructure offerte, d'un règlement visant le marché des produits de base ou des lois en matière de sécurité de l'emploi.

Il serait utile que la libéralisation des IDE aille de pair avec des mesures classiques de libéralisation du commerce et en devienne le prolongement. Les principaux objectifs prioritaires énoncés par les intervenants canadiens ont été le traitement national des investisseurs canadiens, les accords sur la protection des investissements étrangers (APIE) et les conventions de double imposition. L'assurance risque politique (offerte par Exportation et développement Canada par exemple) et les mécanismes de règlement des différends sont utiles. D'autres priorités émanent de l'étude des obstacles aux IDE mentionnée ci-dessus. Le Canada devrait aborder certaines de ces restrictions dans le cadre de négociations bilatérales ou multilatérales.

Il n'y a pas suffisamment de données portant spécifiquement sur les investissements directs du Canada à l'étranger. D'autres études devraient être réalisées, mais pour ce faire, il faudrait pouvoir obtenir des données que Statistique Canada détient vraisemblablement mais qui ne sont pas publiées.