

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 de recherche

Auteurs : Keith Head et John Ries, Sauder School of Business, Université de la Colombie-Britannique

Titre : Head Office Location: Implications for Canada (Emplacement des sièges sociaux : conséquences pour le Canada)

Sujets traités

- Sièges sociaux, avantages découlant de leur présence et facteurs qui déterminent le choix de leur emplacement
- Exode des sièges sociaux et restrictions sur l'investissement étranger direct
- Subventions et autres mesures visant à attirer l'investissement dans les sièges sociaux

Importance des sièges sociaux

Le siège social donne des directives aux autres composantes de l'entreprise, coordonne les activités de production et de vente, répartit les ressources, recueille des données, délègue des tâches et prend des décisions stratégiques qui ont une incidence sur les résultats à long terme de l'entreprise. Au sein des entreprises de moindre taille, il est généralement rattaché à l'unité de production. Les grandes entreprises, pour leur part, comptent souvent un ou plusieurs sièges sociaux qui ne sont pas rattachés aux autres unités de l'entreprise. Ces entreprises peuvent se doter de sièges sociaux distincts pour la gestion de la production, les ventes et la planification stratégique.

Même si les sièges sociaux n'emploient généralement que quelques centaines de travailleurs, ils génèrent des avantages indirects pour l'économie de la région. Ces travailleurs, hautement qualifiés, contribuent plus que la moyenne à l'assiette d'imposition et soutiennent l'innovation. La présence de sièges sociaux peut également créer des emplois dans des industries connexes, comme celle des services aux entreprises. La majorité des sièges sociaux font appel aux services comptables, juridiques et publicitaires de fournisseurs externes. Les dépenses engagées pour se procurer ces trois types de services (particulièrement les services de publicité) correspondent à 65 % de la masse salariale des sièges sociaux. Les emplois liés aux activités des sièges sociaux sont occupés par des travailleurs hautement qualifiés, sont assortis de salaires élevés et contribuent fortement aux recettes fiscales. Les activités des sièges sociaux favorisent l'innovation; elles favorisent donc les retombées du savoir et peuvent générer des profits accrus. Les sièges sociaux des grandes entreprises peuvent aussi participer à des programmes de charité, de financement des arts, d'éducation et de soutien communautaire.

Les sièges sociaux peuvent constituer des grappes industrielles, qui auront pour effet d'attirer d'autres sièges sociaux. Des cercles vertueux reposant sur les

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.

services aux entreprises et sur la main-d'œuvre qualifiée voient le jour. Grâce au renforcement de la demande, l'industrie des services aux entreprises croît et offre des services plus spécialisés et de meilleure qualité. Des ressources humaines hautement qualifiées s'établissent près des sièges sociaux et peuvent être embauchées par les autres sièges sociaux de la région. Les travailleurs se perfectionnent et acquièrent les compétences que recherchent les entreprises de l'industrie, compétences auxquelles ont accès leurs employeurs actuels et potentiels.

Évolution du nombre de sièges sociaux au Canada

Selon les données, les créations, disparitions et déplacements de sièges sociaux sont nombreux au Canada. Certains craignent que les fusionnements d'entreprises canadiennes avec des entreprises étrangères et les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers ne donnent lieu à la disparition de sièges sociaux ou à la régression des fonctions de planification stratégique de grande valeur dans les sièges sociaux, soit à un « exode des sièges sociaux ».

En 2000, cependant, les prises de contrôle d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers attribuables à la vente d'éléments d'actif canadiens ont été neutralisées en grande partie par les prises de contrôle d'éléments d'actif étrangers par des intérêts canadiens. Les fusions et les prises de contrôle jouent dans les deux sens et leur effet net sur la demande de services des sièges sociaux est vraisemblablement peu marqué. La valeur des fusions et des acquisitions d'entreprises canadiennes et étrangères au Canada est très élevée, même si celles-ci sont peu nombreuses. Sur une période prolongée, les acquisitions d'éléments d'actif étrangers par des intérêts canadiens contrebalancent largement les ventes d'éléments d'actif canadiens. On a observé une vente nette d'éléments d'actif canadiens en 2005 et 2006. Il ne serait toutefois pas sage de s'appuyer sur ces données récentes pour extrapoler une tendance; en effet, les ventes d'éléments d'actif recommenceront sûrement à jouer dans les deux sens.

Lorsqu'une entreprise étrangère fait l'acquisition d'une entreprise canadienne, il est possible que chacune conserve son propre siège social; que seuls les sièges sociaux des entreprises fusionnent; ou que l'ensemble ou une partie des sièges sociaux régionaux de ces entreprises soient regroupés. Tout dépend des économies d'échelle réalisables et des coûts liés aux déplacements, aux communications et à l'expédition des produits. Les sièges sociaux des entreprises sont généralement établis à proximité de la majorité des unités de production et de vente, au Canada ou à l'étranger. Les entreprises qui fabriquent plusieurs produits peuvent confier à leurs sièges sociaux établis dans divers pays l'exclusivité mondiale de certains produits, en fonction de la répartition de la demande et de l'emplacement des sources d'intrants et de la main-d'œuvre qualifiée.

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.

Selon une étude de Beckstead et Brown (2006)¹ reposant sur les données du Registre des entreprises pour la période 1999-2005, le nombre de sièges sociaux établis au Canada a crû de 4,2 % au cours de cette période et l'emploi dans ces sièges sociaux s'est amplifié de 11 %. L'emploi a crû plus rapidement dans les sièges sociaux d'entreprises sous contrôle étranger que dans les sièges sociaux d'entreprises sous contrôle canadien (21 %, comparativement à 6 %). La majorité des gains d'emploi dans les sièges sociaux sont attribuables aux entreprises étrangères. Enfin, l'acquisition d'entreprises sous contrôle canadien par des intérêts étrangers a donné lieu à une légère augmentation du nombre de sièges sociaux au Canada et à une faible amplification de l'emploi. Il ne semble pas y avoir un exode des sièges sociaux.

Les créations, disparitions et déplacements de sièges sociaux sont nombreux. Dans l'ensemble, cependant, l'analyse des données de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH) effectuée par les auteurs révèle que le secteur canadien des sièges sociaux enregistre des résultats relativement solides. L'emploi dans les sièges sociaux croît au même rythme que l'emploi total dans le secteur des services et les employés des sièges sociaux sont mieux rémunérés que les autres travailleurs des services. L'écart qui sépare les salaires de ces deux types de travailleurs demeure relativement constant, ce qui cadre mal avec l'hypothèse que les entreprises étrangères limitent les activités de haute gestion réalisées dans les sièges sociaux du Canada (en transférant à l'étranger les fonctions de prise de décisions de haut niveau).

Facteurs qui déterminent le choix de l'emplacement des sièges sociaux

Selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les principaux facteurs qui déterminent le choix de l'emplacement des sièges sociaux sont : l'accès aux marchés internationaux, la présence d'une main-d'œuvre qualifiée, la qualité de vie (pour attirer les travailleurs étrangers), la faiblesse des impôts sur le revenu des particuliers et les bénéficiaires des sociétés, la qualité des infrastructures de technologies de l'information et des communications, la solidité de l'offre de services de soutien aux entreprises (services juridiques, services comptables, relations publiques), la faiblesse des risques (criminalité, taux de change, changements apportés aux régimes de réglementation et d'imposition) et la proximité de la clientèle. À ces facteurs s'ajoutent, selon les auteurs, la proximité des unités de production, de même que le coût et la disponibilité des locaux à bureaux.

¹ Desmond Beckstead et Mark Brown, « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, de 1999 à 2005 », Aperçu sur l'économie canadienne, Document analytique de Statistique Canada, n° 11-624-MIF au catalogue, n° 014, 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.

Selon Davis et Henderson (2004)² et Strauss-Kahn et Vives (2007)³, la probabilité qu'un siège social soit établi dans une région augmente de concert avec le nombre de sièges sociaux d'entreprises de la même industrie qui y sont déjà établis, mais l'effet s'atténue lorsque le nombre de sièges sociaux augmente. La présence de fournisseurs de services intermédiaires spécialisés, dont des services aux entreprises (publicité, agences de placement, services informatiques et juridiques, services d'ingénierie et de gestion) et des services financiers (banques commerciales, courtiers en valeurs mobilières et en marchandises) exerce une incidence positive et significative sur la probabilité de recevoir de l'investissement dans les sièges sociaux. Cependant, les salaires élevés des employés des sièges sociaux et des travailleurs des industries des services intermédiaires sont défavorables à l'investissement, tout comme les impôts élevés sur les bénéfices des sociétés.

Il ne faut également pas oublier que les sièges sociaux se regroupent de façon à mettre en commun les renseignements dont ils disposent sur les possibilités d'exportation, particulièrement sur les marchés où l'exportation est « difficile », et qu'ils favorisent les emplacements à proximité des aéroports.

Sièges sociaux au Canada

La plus grande part des sièges sociaux établis au Canada sont situés à Toronto. Les villes de Calgary, Montréal et Vancouver occupent les deuxième, troisième et quatrième rangs. Le nombre de sièges sociaux augmente à Calgary, mais diminue à Vancouver et Montréal. Le taux de déplacement sur cinq ans est de 6,1 %.

Non seulement ces villes comptent-elles le plus grand nombre de sièges sociaux, mais les sièges sociaux y sont surreprésentés par rapport à la population. Ainsi, si une ville est deux fois plus peuplée qu'une autre, on s'attend à y trouver plus du double du nombre de sièges sociaux.

Les sièges sociaux sont généralement situés dans des villes qui disposent d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. Si la proportion de diplômés universitaires est deux fois plus élevée dans une ville que dans une autre, le nombre de sièges sociaux par habitant sera trois ou quatre fois plus important dans la première que dans la deuxième. On ne connaît toutefois pas le sens de la relation de causalité entre la présence de sièges sociaux et le niveau de scolarité de la population. Il s'agit probablement d'un cercle vertueux dans lequel la présence de sièges sociaux attire les travailleurs qualifiés, qui attirent eux-mêmes d'autres sièges sociaux.

Le Canada devrait-il offrir des incitatifs spéciaux pour attirer les sièges sociaux?

Les chercheurs ne s'entendent pas sur les avantages des efforts déployés par le gouvernement pour attirer des sièges sociaux ou de grandes usines de

² James C. Davis et Vernon J. Henderson, « The Agglomeration of Headquarters », manuscrit de l'université Brown, 2004.

³ Vanessa Strauss-Kahn et Xavier Vives, « Why and where do headquarters move? », manuscrit, 2007.

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.

fabrication. Selon Greenstone et Moretti (2004)⁴, l'établissement d'une usine de fabrication dans une région donne lieu à une hausse de 1,5 % des revenus des travailleurs de l'industrie par rapport aux travailleurs des autres régions. La masse salariale des entreprises de l'industrie augmente également dans les régions voisines. L'incidence sur les salaires dans les autres industries est positive, mais non significative du point de vue statistique. La valeur des propriétés, pour sa part, augmente de 1,1 à 1,7 %. Selon Fox et Murray (2004)⁵, rien n'indique que les gros investissements donnent lieu à une accélération de la croissance de l'emploi. Il semble plutôt qu'ils évincent d'autres activités économiques.

L'Irlande est souvent citée comme modèle de pays qui a généré sa croissance économique en attirant l'investissement étranger direct. Entre 1973 et 2006, le revenu réel par habitant des Irlandais a quadruplé, probablement en très grande partie grâce à l'investissement de l'étranger. Depuis les années 50, l'Irlande a éliminé les obstacles à l'IED, rendu les recettes d'exportation non imposables, modernisé son système d'éducation, mis sur pied des programmes d'études postsecondaires de courte durée en ingénierie et en affaires, fixé à 10 % le taux d'imposition des bénéfices des sociétés (taux de beaucoup inférieur à ceux observés ailleurs en Europe), accédé à l'Union européenne (UE) et appliqué un traitement généreux aux dépenses de R-D. Ces mesures ont favorisé l'investissement étranger direct et stimulé la croissance économique, mais il est difficile de déterminer lesquelles ont particulièrement contribué à cette réussite. La faiblesse marquée des salaires en Irlande par rapport aux autres pays de l'UE a sûrement été un facteur déterminant, qui ne peut facilement être reproduit.

Il peut paraître intéressant d'offrir des incitatifs pour attirer les sièges sociaux, mais il n'existe pas d'arguments convaincants en faveur des politiques de promotion. Selon les données de l'industrie et les analyses spéciales effectuées par Statistique Canada, l'emploi dans le secteur des sièges sociaux enregistre une forte croissance. Les données sur les revenus moyens dans ce secteur ne révèlent pas un recul de la qualité des emplois dans les sièges sociaux au Canada. Les nouveaux investissements peuvent donner lieu à des externalités négatives sous la forme d'engorgement et l'établissement de nouveaux sièges sociaux dans une région peut ne les favoriser qu'aux dépens d'autres régions canadiennes.

Si le Canada adopte des mesures pour inciter les entreprises à y établir un siège social, il ne devrait pas, selon nous, subventionner l'investissement, étant donné que les villes peuvent employer des moyens plus efficaces et équitables pour convaincre les entreprises d'y établir et d'y maintenir leurs sièges sociaux. Des problèmes de représentation voient le jour lorsque des entreprises

⁴ Michael Greenstone et Enrico Moretti, « Bidding for Industrial Plants: Does Winning a Million Dollar Plant Increase Welfare? », manuscrit du Massachusetts Institute of Technology, 2004.

⁵ William F. Fox et Matthew N. Murray, « Do Economic Effects Justify the Use of Fiscal Incentives? », *Southern Economic Journal*, 2004, 71(1), p. 78-92.

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.

qui exercent une influence politique considérable obtiennent des subventions indues. Le subventionnement de l'investissement donne également lieu à des situations de dilemme du prisonnier : tous les gouvernements offrent de telles subventions et s'en trouvent en moins bonne posture.

Conclusion

Les données ne confirment pas la validité des politiques qui restreignent l'investissement étranger direct. L'acquisition d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers ne semble pas avoir pour effet de réduire les salaires et l'emploi dans les sièges sociaux au Canada. Il n'existe pas non plus d'arguments convaincants en faveur des politiques de promotion et des mesures d'incitation à l'investissement visant spécifiquement à convaincre les entreprises d'établir un siège social au Canada, étant donné que le secteur des sièges sociaux est dynamique. Les subventions peuvent être contre-productives. Elles peuvent, en effet, être mal affectées en raison des pressions exercées par certaines entreprises et n'inciter ces dernières qu'à déplacer leur siège social d'une ville canadienne à une autre.

La meilleure solution est de continuer de favoriser les politiques qui encouragent le développement d'une économie du savoir et d'un climat d'affaires concurrentiel (p. ex., les politiques d'investissement dans l'éducation et la recherche fondamentale, de promotion de la R-D et de réduction de l'impôt sur les bénéfices des sociétés). Ces politiques sont favorables à l'économie dans son ensemble et incitent en plus les entreprises à établir leurs sièges sociaux au Canada.