

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

Auteur : Walid Hejazi, Rotman School of Management, Université de Toronto

Titre : L'investissement étranger direct dans l'économie canadienne

Aspects examinés :

- Investissement direct étranger (IDE) au Canada
- Investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE)

Avantages et inconvénients de l'IDE

L'IDE comporte plusieurs avantages. Par exemple, il est une importante source de diffusion des résultats de R-D, les entreprises étrangères ont une productivité élevée et une forte propension au commerce international, l'IDE entrant contribue à la formation intérieure de capital et l'IDE a une relation complémentaire avec le commerce.

Les arguments présentés contre l'IDE entrant portent sur les activités des sièges sociaux, y compris les activités de R-D et de prise de décision. Ces activités ne sont transférées au Canada après une acquisition que si cela permet d'accroître les profits. Les données fournies par l'Institute for Competitiveness and Prosperity et le Conference Board du Canada montrent qu'il n'y a pas, de fait, ébranlement de l'économie canadienne. Certaines des entreprises vedettes du Canada ont été achetées par des intérêts étrangers, mais le Canada a créé encore bien plus d'entreprises phares à l'échelle mondiale.

De leur côté, les IDCE peuvent mener à des pertes d'emploi si la production est délocalisée. Si c'est en raison d'un environnement national peu compétitif (taxes et impôts élevés, manque de main-d'œuvre qualifiée ou R-D anémique) alors les effets sur l'économie locale seront probablement négatifs. Par contre, si cette situation est amenée par la compétitivité des entreprises nationales qui exploitent leurs avantages spécifiques à l'étranger, les effets de ces investissements pour leur pays d'origine peuvent s'avérer positifs à long terme.

Limiter l'IDE au Canada nuirait à l'économie canadienne en annulant la nécessité d'une discipline pour faire face à la menace de prises de contrôle étrangères, en limitant la quantité de capital disponible, en augmentant le coût du capital et en amenant la perte des retombées positives qu'a la productivité élevée des entreprises étrangères. Les stratégies devraient plutôt s'attaquer aux facteurs qui génèrent les prises de contrôle étranger et la perte des sièges sociaux, comme la fragilité du marché financier canadien, le retard qu'accusent les cadres canadiens et les désavantages associés au fait d'être établi au Canada (impôts ou autres considérations).

Les fonds d'investissement souverains (FIS) semblent pour la plupart être des investisseurs passifs. Ils pourraient procurer de grandes quantités de capitaux au Canada et y réduire le coût du capital. Imposer aux entreprises

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.

établies au Canada des restrictions au financement par des FIS pourrait inciter celles-ci à déplacer leur siège social vers un autre pays.

Évolution historique des IDE entrants au Canada et des IDCE

En 1970, la valeur des IDE entrants au Canada représentait 28 p. 100 du PIB, alors que celle des IDE sortants était aux alentours de 7 p. 100. Depuis, les IDCE ont augmenté à un taux composé de 13 p. 100, contre 8 p. 100 pour les IDE entrants. La part des IDCE dans le PIB s'est accrue jusqu'en 2003, pour décliner par la suite. La valeur des IDE entrants par rapport au PIB quant à elle a diminué de 1970 à 1977, est restée stable de 1977 à 1995, a augmenté de 1995 à 2000 pour atteindre approximativement les niveaux de 1970 et est restée relativement stable depuis.

L'expansion des multinationales canadiennes dans le monde a de loin excédé l'expansion des multinationales étrangères au Canada. Depuis 1997, il y a eu plus d'IDCE que d'IDE entrant au Canada. Aujourd'hui, il y a environ 25 p. 100 plus d'IDCE que d'IDE. Le ratio au PIB des IDE entrants est aussi élevé qu'en 1970, mais la valeur des IDCE par rapport au PIB est nettement plus élevée qu'à l'époque.

La part canadienne des IDE mondiaux a chuté, passant de 15,7 p. 100 en 1970 à 3,21 p. 100 en 2006. La même tendance se dégage qu'on utilise comme étalon les IDE du monde, du Canada et des É.-U., du G7, du G7 sauf les É.-U., ou de l'ALENA. Bref, cette chute ne peut être attribuée à l'importance croissante de la Chine, de l'Inde ou de l'Europe de l'Est. Les IDCE ont toutefois pu soutenir le rythme de croissance rapide des IDE mondiaux.

Les É.-U. sont de loin le premier partenaire en importance du Canada, suivis de l'Europe, au chapitre des IDE entrants comme sortants. Le poids des É.-U. dans les IDCE est passé de 60 p. 100 dans les années 1980 à environ 42 p. 100. Dans les IDE, il est passé de 80 p. 100 dans les années 1970 à environ 60 p. 100 de nos jours. Cette diminution est directement liée à la réduction des barrières commerciales entre les deux pays. Avant la libéralisation des échanges, les multinationales de chaque pays devaient s'établir dans l'autre pays pour éviter de payer des droits. La réduction de ceux-ci a permis aux multinationales de consolider leur production pour l'exporter ensuite vers l'autre marché. Une grande partie des IDE américains au Canada sont maintenant destinés aux secteurs des ressources naturelles, de l'énergie et des produits de base, suivis par des investissements dans le secteur manufacturier canadien, tout spécialement dans le domaine automobile, et enfin dans le secteur des services par souci d'accès aux marchés canadiens.

La valeur du flux d'IDE du Canada avec l'Europe est passée de moins de 20 p. 100 du total de l'IDE entrant et sortant du Canada dans les années 1970 à environ 30 p. 100 aujourd'hui. L'Amérique latine, y compris les places extraterritoriales, recevait 20 p. 100 des IDCE, mais n'était source que de 3,4 p. 100 des IDE au Canada en 2006. Quatre des dix premières destinations en importance de l'IDCE sont des places extraterritoriales (dont la Barbade, 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.

Bermudes et les Îles Caïmans). Elles ont commencé à gagner en importance vers 1990 et ont atteint 20 p. 100 des IDE en 2004. Le Brésil compte pour 61,9 p. 100 de tous les IDE d'Amérique latine au Canada.

Le principal objet des IDE mondiaux au Canada semble être le besoin de ressources naturelles, puisque les secteurs de l'énergie, des métaux, et du bois et du papier sont les principales industries réceptrices. Elles sont suivies par les industries des services, soit les secteurs de la finance et des assurances, des services et de la vente au détail, où les investissements sont probablement motivés par une volonté d'accès au marché. Les industries manufacturières comme celles des machines et des transports viennent ensuite. Le principal objet des IDE est l'accès au marché dans le secteur des services, suivi de la quête de ressources naturelles. C'est particulièrement vrai pour les flux d'investissements à destination ou en provenance des É.-U. et de l'Europe. Pour les autres pays de l'OCDE, les IDE au Canada sont plus uniformément distribués dans les différents secteurs. Par contre, les IDE à destination des autres pays de l'OCDE visent surtout l'accès aux ressources naturelles.

De façon plus détaillée, les principales industries réceptrices d'IDE au Canada en 2002 étaient celles du pétrole et du gaz naturel, des véhicules automobiles et des pièces et accessoires pour véhicules automobiles, des intermédiaires d'investissement, des produits chimiques, et des boissons. Les principales industries réceptrices d'IDE en 2002 étaient celles des intermédiaires financiers de dépôts, des assurances, des produits de première transformation des métaux et des métaux non ferreux, des intermédiaires d'investissement et du pétrole et du gaz naturel.

Comparaison de l'évolution des IDE entrants et sortants du Canada et d'autres pays

En 2000, les É.-U. ont vu leur part des IDE entrants mondiaux croître autant que celle du Canada diminuait. Depuis, la part canadienne des IDE entrants continue de diminuer, et celle des É.-U. a amorcé un déclin. Pour ce qui est des IDE sortants, la part du Canada est restée à peu près stable, à 5 p. 100, alors que celle des É.-U. a considérablement chuté.

Entre 1980 et 2000, la part américaine de l'ensemble des IDE destinés aux trois pays de l'ALENA augmentait, comme celle du Mexique, alors que celle du Canada diminuait. Cependant, depuis 2001 ou 2002, la part américaine a commencé à diminuer et celle du Mexique stagne, alors que celle du Canada a amorcé une hausse. Dans les dernières années, les parts respectives des 3 partenaires de l'ALENA sont restées les mêmes.

Le Canada était de loin la principale destination des IDE provenant de l'ALENA dans les années 1980 et 1990. Cependant, sa part n'a cessé de diminuer depuis environ 1983 jusqu'aux alentours de 2000 (bien qu'il soit encore la principale destination), alors que les parts des É.-U. et du Mexique ont augmenté. Depuis 2000-2001, la part du Mexique stagne, les É.-U. ont vu leur part chuter fortement puis rebondir rapidement, alors que le Canada a vu sa part augmenter sensiblement, mais diminuer par la suite.

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.

En 2001, le Mexique a surpassé le Canada comme destination de l'IDE provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Autrement dit, les multinationales autres que nord-américaines détenaient plus d'IDE au Mexique qu'au Canada. Cette situation a perduré de 2001 à 2005, et il est clair qu'elle était attribuable à une volonté de réaliser la production (fabrication) afin d'approvisionner tout le marché nord-américain. Toutefois, depuis 2005, la quantité d'IDE au Canada en provenance de l'extérieur de l'Amérique du Nord, concentrés dans le secteur énergétique, a de nouveau dépassé celle du Mexique.

La comparaison des parts d'IDE entrant et sortant par rapport au PIB du pays pour la période 1980-2006 permet de constater que le Canada est nettement en reste. Aucun pays développé n'a vu sa part d'IDE relative au PIB diminuer plus que le Canada. En 1980, le Canada avait, par rapport à son PIB, une proportion d'IDE entrant plus élevée qu'en 2006. La situation n'est cependant pas la même dans le cas des IDCE.

Facteurs déterminants des résultats du Canada au chapitre des IDE

L'utilisation d'un modèle gravitaire analysant l'IDE entrant pour chacun des pays de l'OCDE en provenance de chaque autre pays du groupe et tenant compte de la taille du pays récepteur et du pays d'origine, de la distribution des langues, de la distance, des taux de change et des accords de libre-échange (ALE) montre que, alors que l'Amérique du Nord et l'Europe reçoivent plus d'IDE que ne le prévoit le modèle, le Canada en reçoit moins. Cela signifie que certaines caractéristiques de l'économie canadienne, probablement liées aux taxes et impôts, à la qualité de la main-d'œuvre et de la gestion et à l'accès au capital et à la technologie, ne sont pas prises en compte par le modèle.

L'appréciation de la monnaie est un facteur défavorable à l'IDE. Dans le cas du Canada, la brusque montée du dollar canadien au cours des cinq dernières années a atténué l'augmentation de l'IDE entrant dans les secteurs de l'énergie et des marchandises. Sans l'appréciation du dollar canadien, toutes choses étant égales par ailleurs, il y aurait eu plus d'IDE dans l'économie canadienne. Par contre, cette appréciation a permis aux entreprises canadiennes d'acquérir plus d'actifs dans le monde.

Il y a eu une réduction de la part du Canada dans les investissements provenant ou à destination des É.-U., mais une croissance marquée des échanges commerciaux avec ce pays. Ces tendances sont un corollaire logique de l'entrée en vigueur des ALE. Comme les obstacles aux échanges commerciaux sont tombés, les multinationales canadiennes peuvent concentrer leur production au Canada pour l'ensemble du marché nord-américain et vice-versa.

Les IDE européens au Canada n'ont pas été touchés par l'abolition des barrières tarifaires, alors que les IDCE ont augmenté. L'IDE d'Asie et d'Amérique latine au Canada s'est quant à lui accru. La croissance des IDCE aux É.-U. s'est faite dans une plus large mesure que la réduction des IDE américains au Canada. Au total, le Canada a connu une baisse importante des IDE mondiaux entrants, mais une forte augmentation des IDCE dans le monde.

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 ALE entre le Canada et les É.-U. dépassent le simple cadre tarifaire et comprennent des clauses de traitement national et d'autres protections visant les investissements. Ceci a contribué à réduire davantage l'IDE des É.-U. au Canada, mais a contré en partie la diminution des IDE du reste du monde et une partie de l'augmentation des IDE qui était liée aux tarifs. Néanmoins, les résultats montrent clairement que ce sont les barrières tarifaires qui ont le principal effet, d'où la diminution de la part canadienne d'IDE entrants.

L'analyse montre également que la vigueur de la R-D est une source importante d'IDE, entrant ou sortant. Par conséquent, les secteurs canadiens qui font le plus de R-D sont à la fois des sources d'IDE et des cibles pour l'IDE. Ces résultats vont certainement dans le sens des observations selon lesquelles une bonne partie de l'IDE au Canada, entrant comme sortant, est situé dans le même secteur d'activité (c'est-à-dire que, comme pour les échanges commerciaux, une grande part de l'IDE est intrasectoriel).

Le taux d'imposition moyen des entreprises n'est pas un facteur statistiquement significatif de l'IDE entrant au Canada. Il est négativement corrélé à l'IDE dans des pays autres que les É.-U., mais insignifiant en ce qui concerne les investissements canadiens aux É.-U. Ainsi, les industries dont le fardeau fiscal est le plus élevé au Canada sont moins actives dans le marché mondial des IDE. Ce résultat pourrait être contrecarré en grande partie par l'usage croissant de places extraterritoriales par les entreprises canadiennes.

Beaucoup d'ouvrages ont déjà documenté la relation complémentaire entre le commerce et l'IDE. L'auteur constate que l'IDE entrant et les importations sont positivement liés. Les IDE sortants et les exportations ne partagent pas cette relation dans l'analyse. Les exportations ne sont probablement pas un facteur statistiquement significatif dans un modèle tenant compte des droits.

Au total, il y a généralement plus d'IDE manufacturier au Canada, mais moins d'IDE dans les services. Ce n'est pas une surprise étant donné les restrictions frappant le secteur des services au Canada et l'importance du secteur manufacturier canadien pour l'industrie automobile américaine.

Infrastructures physique, institutionnelle, des TIC et de la S et T

La documentation établit clairement qu'il y a un lien de cause à effet entre l'infrastructure et la croissance économique, quoique l'inverse soit aussi vrai (c'est-à-dire que la croissance économique amène elle aussi une amélioration de l'infrastructure). L'infrastructure en général peut être divisée en quatre catégories : l'infrastructure physique, l'infrastructure institutionnelle (facilité de faire des affaires, gouvernance, marchés financiers, etc.), l'infrastructure des technologies de l'information et des télécommunications et l'infrastructure de sciences et technologie.

Comparé aux autres pays du G7, le Canada est favorisé en ce qui a trait à la gouvernance, à l'infrastructure de transport (sauf les ports), et au nombre d'utilisateurs d'Internet. Les domaines de faiblesse relative sont le niveau

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.

d'investissement public dans les infrastructures, le stock net par personne ou par rapport au PIB d'infrastructures publiques, les ports, les coûts de transport par conteneur, les abonnements de téléphones cellulaires, les dépenses par rapport au PIB en TIC et le faible montant du crédit accordé au secteur privé par l'intermédiaire du secteur financier.

L'infrastructure institutionnelle entourant les affaires au Canada est très solide dans son ensemble, mais comporte quelques faiblesses, dont un processus coûteux et difficile d'acquisition de permis, les coûts relativement élevés associés au licenciement d'employés et un processus relativement coûteux d'obtention de l'exécution des contrats. En 2001-2002, la valeur de l'économie souterraine au Canada était estimée à 15,8 p. 100 du PIB, une proportion plus élevée que dans n'importe quel autre pays du G7 sauf l'Allemagne.

Le Canada fait moins bien que la plupart des pays du G7 selon plusieurs indicateurs de science et technologie, dont les dépenses liées à la R-D proportionnellement au PIB, les demandes de marques de commerce et de brevets et les paiements de redevances, ce dont témoigne la part relativement basse des exportations de biens de haute technologie dans le total des exportations.

Bien que le rapport ne fasse pas de lien entre ces forces et faiblesses et les résultats du Canada au plan de l'IDE, d'autres études ont constaté l'importance de ce lien.

Conclusions

La diminution des IDE entrants après l'ALECEU et l'ALENA était due à la fermeture des usines les moins rentables au Canada et à leur transfert aux É.-U. Une partie des IDE perdus par le Canada n'était pas aussi rentable que ce qui l'a remplacé, mais ce qui l'a remplacé n'était souvent pas situé au Canada. La réduction des barrières tarifaires a donc sensiblement réduit l'attrait du Canada en tant que lieu d'établissement des entreprises américaines ou autres. Les entreprises pourraient s'installer au Canada et exporter vers les É.-U., mais les interruptions de l'accès à cet important marché (par exemple à cause du 11 septembre) sont un enjeu important. De mauvais résultats de R-D, les impôts canadiens relativement élevés et une productivité moindre qu'aux É.-U. peuvent aussi jouer un rôle (secondaire). L'augmentation des échanges, du PIB et des IDE sont des effets positifs des accords de libre-échange.

Les mesures relatives aux IDE entrants et sortants ne devraient pas être restrictives. Le gouvernement devrait plutôt s'attaquer aux causes sous-jacentes qui font que l'IDE est préoccupant, par exemple le peu de R-D, les impôts élevés, les problèmes liés aux infrastructures physique et institutionnelle du pays et les restrictions amenant la délocalisation des entreprises. La réduction des incertitudes quant à l'accès au marché important et riche des É.-U. constitue un enjeu de première importance.

Lors de la négociation de futurs accords, le Canada devrait tenir compte de l'impact des IDE dans toute analyse des effets positifs et négatifs. L'accès au

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.

marché et la protection des investisseurs canadiens (traitement national) devraient aussi être inclus dans tout accord futur.