



Micro

Volume 5, Numéro hors série
Printemps 1999

Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique

Dans ce numéro ...

DOSSIER DE RECHERCHE

- *Contexte du commerce extérieur canadien en 1998*

- Profil général des échanges

- Synopsis du commerce entre le Canada et les États-Unis

- *Contexte de l'investissement étranger en 1998*

- L'investissement étranger direct entrant au Canada

- Investissement direct du Canada à l'étranger

- *Conclusions*

ANNONCES

- *Parutions récentes*

- *Invités à la tribune des conférenciers éminents*

UN BILAN DE LA SITUATION CANADIENNE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

Un enchaînement d'événements comme on n'en a jamais vu auparavant suscite des transformations à l'échelle de la planète. Les obstacles au commerce et à l'investissement sont progressivement éliminés et les avantages dont jouit une économie ou une région sur le plan de la main-d'œuvre peuvent maintenant être combinés au potentiel technologique d'une autre. Il en résulte de nombreuses occasions économiques nouvelles qui, pour la première fois, ont une dimension véritablement mondiale sur les plans de la conception, de la gestion et de la réalisation. Les entreprises réorganisent leurs activités pour les rendre complémentaires, ce qui engendre des liens plus étroits en matière d'investissement et gonfle les flux commerciaux intrasociétés. Et la cadence du changement s'accélère à mesure que les progrès de l'informatique et des télécommunications suppriment les contraintes géographiques et temporelles. Dans ce contexte hautement concurrentiel, il importe que les producteurs canadiens puissent rivaliser et que le Canada demeure une destination attrayante pour l'investissement.



Ce numéro spécial de MICRO est consacré à l'analyse de l'évolution du commerce et de l'investissement au Canada depuis une dizaine d'années. Il donne suite au numéro spécial publié l'an dernier sur la

Mesure de la performance du Canada en matière de commerce et d'investissement étranger. Le présent numéro renferme une revue de la performance récente du Canada en matière d'exportation, d'importation et d'investissement étranger. On y trouve aussi une analyse des principaux facteurs à l'origine de ces tendances ainsi qu'une comparaison de la performance relative du Canada dans ces domaines avec celle d'autres pays industrialisés.

Printemps 1999

Canada

PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N^o. 24 : *Les politiques du gouvernement canadien à l'égard de l'investissement étranger direct au Canada*, Steven Globerman et Daniel Shapiro.

Les auteurs de ce document évaluent l'importance des obstacles formels et informels qui se posent pour les investisseurs étrangers au Canada et ils analysent les avantages nets pour le Canada de restreindre l'IED de façon sélective. Les auteurs s'inspirent également d'études de cas et de documents théoriques et empiriques sur l'économie et le commerce international pour tirer leurs conclusions

N^o. 25 : *Une évaluation structuraliste des politiques technologiques — Pertinence du modèle schumpétérien*, Richard G. Lipsey et Kenneth Carlaw.

Dans cette étude, les auteurs se penchent sur les conditions qui favorisent la réussite ou l'échec des politiques et des programmes visant la technologie, plutôt que de tenter de mesurer directement leur incidence sur la production.

N^o. 27 : *La hausse récente des demandes de brevets et la performance des principaux pays industrialisés sur le plan de l'innovation*, Mohammed Rafiquzzaman et Lori Whewell.

Dans cette monographie, les auteurs analysent la nature, les tendances et les causes des changements observés dans les activités relatives aux brevets dans les pays du G7, en mettant l'accent sur la performance du Canada.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N^o. 26 : *Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada*, Richard A. Cameron.

N^o. 28 : *Technologie et demande de compétences : une analyse au niveau de l'industrie*, Surendra Gera, Wulong Gu, et Zhengxi Lin.

N^o. 29 : *L'écart de productivité entre les entreprises canadiennes et américaines*, Frank C. Lee et Jianmin Tang.

ANNONCES

INVITÉS À LA TRIBUNE DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

9 avril 1999 : *Les améliorations qualitatives et la productivité*, Jack Triplett.

30 avril 1999 : *Les ordinateurs et le travail*, Frank S. Levy.

21 mai 1999 : *Manifeste d'un économiste à l'égard du chômage en Europe*, Franco Modigliani.

MICRO est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche microéconomique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada. Ce numéro a été produit par Richard Cameron. Des sommaires des documents de recherche, de même que les textes intégraux des documents de travail, des documents hors série, des documents de discussion d'Industrie Canada et de MICRO peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de nos publications de recherche, ou pour en commander des exemplaires, veuillez communiquer avec la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique, Industrie Canada, 5^e étage, tour ouest, 235, rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Téléphone : (613) 952-5704; télécopieur : (613) 991-1261; courrier électronique <micro.news@ic.gc.ca>. ISSN 1198-3558.

Pendant les années 90, les exportations ont surpassé les importations et le solde commercial est passé d'un déficit à un surplus.



LE CONTEXTE DU COMMERCE EXTÉRIEUR CANADIEN EN 1998

Le Canada est une nation commerçante et les échanges internationaux sont l'assise de sa vitalité. Notre pays est l'un des chefs de file mondiaux en matière de commerce. Nous sommes le sixième plus important exportateur de biens et de services et le septième plus important importateur de biens et de services dans le monde.

La prospérité et le bien-être des Canadiens sont liés aux échanges internationaux. Nous exportons plus de quatre dollars de chaque tranche de dix dollars de biens produits. Un nombre incalculable d'emplois au Canada dépendent des ventes à l'étranger et beaucoup d'autres sont liés aux importations.

L'expansion du commerce a beaucoup d'importance pour les Canadiens. Une hausse des exportations signifie une production accrue et plus d'emplois. Cela engendre aussi des gains de productivité grâce aux séries de production plus longues et aux économies d'échelle, ce qui se traduit par des coûts de production moins élevés. Ces facteurs contribuent en retour à améliorer la position concurrentielle du Canada et à hausser le niveau de vie de ses citoyens.

Pour protéger et accroître ses exportations, le Canada doit avoir un accès libre et sûr aux marchés étrangers. C'est pour cette raison que le Canada s'est employé vigoureusement à promouvoir un système d'échanges internationaux ouvert et à négocier des accords commerciaux à l'échelon tant bilatéral que multilatéral.

La prospérité du Canada est intimement liée à l'évolution du commerce international. Les exportations ont continué de profiter de l'expansion cyclique aux États-Unis, alimentée par les gains d'efficacité attribuables à la déréglementation, à une intégration accrue des marchés intérieurs et à une amélioration générale de la compétitivité sur le plan des coûts. La crise financière asiatique n'a eu, à ce jour, qu'un impact limité sur la croissance économique au Canada, bien que le ralentissement de la croissance en Asie ait réduit considérablement les expéditions de biens et de services canadiens vers cette région. Néanmoins, une crise prolongée pourrait avoir des effets indirects importants sur l'économie canadienne; on observe d'ailleurs un fléchissement des cours d'un large éventail de produits de base qui figurent parmi les exportations du Canada.

PROFIL GÉNÉRAL DES ÉCHANGES

Les exportations canadiennes ont enregistré une solide performance pendant les années 90. Exprimées en valeur réelle, les exportations ont surpassé les importations pendant presque toute la décennie. Entre 1990 et 1997, le volume des exportations a augmenté à un taux annuel moyen de 8,7 p. 100, alors que le volume des importations croissait à un rythme moyen de 8,1 p. 100 par année. En raison de l'augmentation des exportations nettes en dollars constants, le solde commercial est passé d'un déficit au début de la décennie à un surplus, ce qui a représenté un apport considérable à la croissance générale du PIB.

Le Canada se distingue des autres pays du G7 par son orientation extérieure sur le plan tant des importations que des exportations.



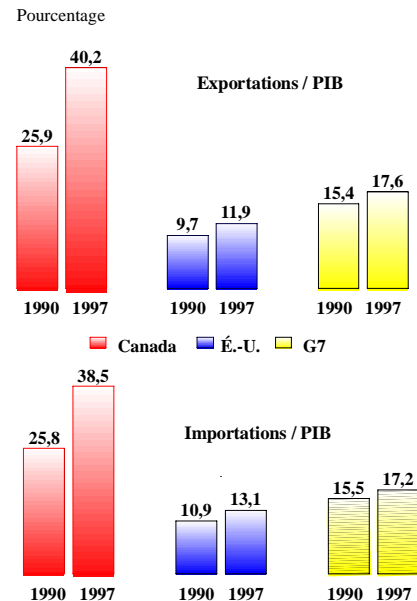
Exportations et importations canadiennes de biens et de services (milliards de \$)

	1990	1996	1997
Biens			
Exportations	152	280	301
Importations	141	238	277
Solde	11	42	24
Services			
Exportations	22	40	42
Importations	33	49	50
Solde	-11	-9	-8
Biens et services			
Solde	-	33	16

Mais, depuis la fin de 1997, les importations ont crû à un rythme beaucoup plus rapide que les exportations, entraînant une chute marquée du solde net des exportations. Une forte poussée de la demande intérieure et un affaiblissement des marchés d'outremer suscité par la crise asiatique se sont conjugués pour réduire notre surplus commercial. La valeur réelle des importations a continué de devancer celle des exportations durant 1998.

La dépendance du Canada envers l'ouverture des marchés ressort de la hausse spectaculaire de son orientation commerciale. La part du produit intérieur brut (PIB) représentée par les exportations réelles de biens et de services a augmenté de plus de 50 p. 100 durant les années 90. Par ailleurs, la pénétration des importations (ratio des importations réelles au PIB) a aussi progressé de façon marquée durant cette période. Cette tendance s'observe dans toutes les industries manufacturières et dans toutes les provinces et régions du pays.

Ratio des exportations et des importations de biens et de services au PIB, Canada, États-Unis et G7



L'ouverture du Canada sur les marchés extérieurs est beaucoup plus prononcée que celle des autres pays du G7 et elle va en s'accroissant. En 1997, près de 40 p. 100 des biens et services produits au Canada ont été exportés à l'étranger. Cette proportion est plus de trois fois supérieure à celle des États-Unis et environ 2,5 fois supérieure à la moyenne des pays du G7, et l'écart s'est creusé considérablement pendant les années 90. Ce qui est encore plus important, le Canada se distingue des autres pays du G7 par son orientation extérieure sur le plan tant des importations que des exportations.

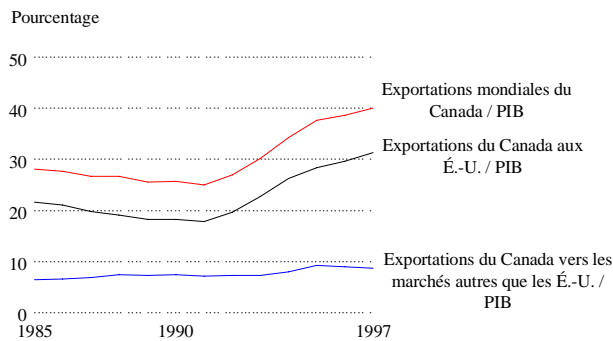
La forte hausse des échanges bilatéraux témoigne d'une spécialisation accrue des produits, attribuable en grande partie à la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et, par la suite, de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Entre 1990 et 1995, l'orientation de l'économie canadienne vers l'exportation s'est



Le rythme de croissance plus rapide des exportations par rapport à celui des importations a favorisé la création de près de 80 000 nouveaux emplois nets.

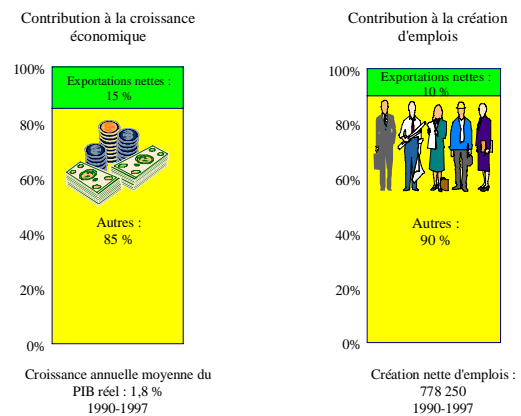
concentrée de plus en plus sur le marché américain, avec une hausse de près de 10 points de pourcentage pour atteindre 28 p. 100 — représentant près de 85 p. 100 de la progression de la vocation exportatrice globale du Canada durant cette période. Par contre, l'orientation des exportations canadiennes vers les marchés non américains n'a progressé que d'environ 2 points de pourcentage, pour atteindre près de 8 p. 100 en 1995.

Exportations canadiennes vers le monde, les États-Unis et les autres pays par rapport au PIB



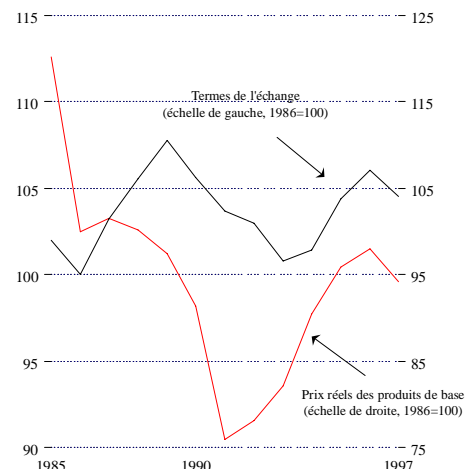
L'expansion des activités commerciales et, plus précisément, l'augmentation des exportations nettes a contribué à la croissance économique et à la création d'emplois au Canada. La progression des exportations nettes fut responsable de 15 p. 100 de la croissance économique et de 10 p. 100 de tous les nouveaux emplois créés au Canada entre 1990 et 1997, soit près de 80 000 nouveaux emplois. De plus, l'expansion des échanges a aussi contribué indirectement à une hausse du revenu réel et de l'emploi par le biais d'une amélioration de la productivité et d'une spécialisation au niveau des produits. Ce bilan contraste fortement avec l'apport largement négatif du commerce pendant la deuxième moitié des années 80. Mais la situation s'est renversée une fois de plus, si bien qu'en 1997 et 1998, les exportations nettes ont de nouveau freiné la croissance économique et la création d'emplois.

Contribution des exportations nettes à la croissance économique et à la création d'emplois, 1990-1997



L'expansion plus rapide des exportations canadiennes par rapport aux importations a donné lieu à un certain nombre de faits marquants sur le plan des échanges commerciaux. Premièrement, il y a eu une amélioration parallèle du rapport entre les prix reçus par les exportateurs canadiens et ceux payés par les importateurs canadiens. Les termes de l'échange se sont améliorés d'environ 3 p. 100 entre 1993 et 1997, surtout à cause de l'augmentation des prix réels des produits de base. Toutefois, le fléchissement de la

Tendances des termes de l'échange du Canada et des prix réels des produits de base



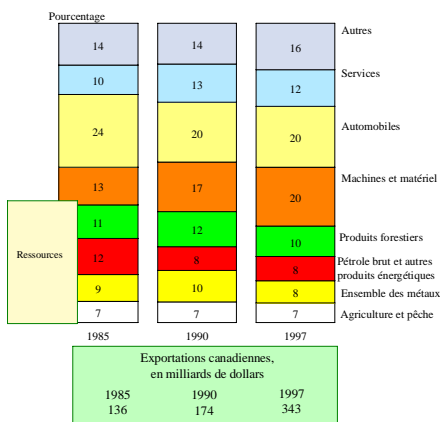
L'importance des exportations de produits à forte valeur ajoutée s'est accrue durant les années 90.



demande de ressources à l'échelle mondiale, notamment en Asie, a entraîné une chute prononcée des prix des produits de base, surtout depuis la deuxième moitié de 1997.

Deuxièmement, l'importance des exportations de produits à forte valeur ajoutée, comme les machines et les biens d'équipement, s'est accrue durant les années 90. Depuis le début de la décennie, les exportations de machines et de biens d'équipement ont grimpé de trois points de pourcentage dans la répartition des exportations canadiennes, passant de 17 à 20 p. 100 du total, une progression qui s'est faite aux dépens des exportations de ressources. Cette tendance traduit le fait que les exportations canadiennes s'orientent de plus en plus vers le marché américain, sur lequel nous exportons relativement plus de produits à forte valeur ajoutée. Mais, dans les faits, la tendance remonte au milieu des années 80.

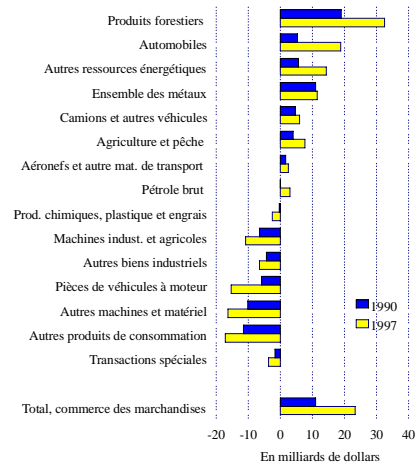
Répartition sectorielle des exportations canadiennes



Troisièmement, nos exportations ont progressé sur l'échelle de la valeur ajoutée. Au cours des années 90, la structure des exportations canadiennes a évolué vers une proportion plus élevée de produits à grande valeur ajoutée. Les biens d'équipement et les produits finis constituent maintenant la majorité des

exportations canadiennes de marchandises, représentant plus de la moitié des exportations totales en 1997, en hausse par rapport au niveau d'environ 45 p. 100 observé en 1990. Mais en dépit du recul en importance des exportations à faible valeur ajoutée, les matières premières et les produits semi-finis continuent d'afficher des soldes commerciaux positifs de plus en plus élevés. Le solde commercial des produits finis a affiché un modeste surplus en 1997 alors qu'il accusait un léger déficit en 1990, tandis que le déficit au poste des biens d'équipement s'est creusé durant la décennie. Ces tendances indiquent plus ou moins une consolidation de la structure industrielle des soldes commerciaux de marchandises du Canada : les secteurs ayant traditionnellement enregistré des surplus commerciaux ont vu ces derniers augmenter, tandis que l'inverse s'est produit dans les secteurs accusant généralement un déficit commercial.

Solde commercial par secteur



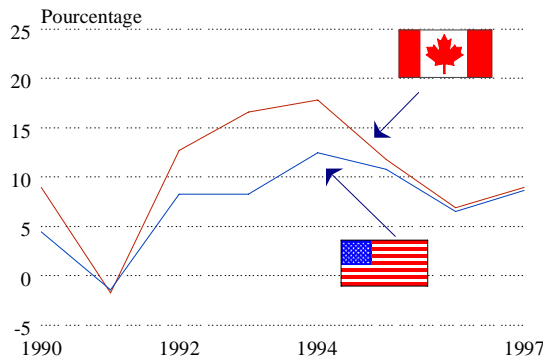
Quatrièmement, la flambée récente des exportations a été alimentée par une forte demande à l'importation aux États-Unis. Trois grands facteurs semblent avoir contribué à la bonne tenue des exportations canadiennes pendant les années 90 : la forte croissance de la demande intérieure aux États-Unis, l'amélioration de



N'eût été de la dépréciation importante du dollar canadien, les coûts unitaires de main-d'oeuvre auraient augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, réduisant la compétitivité de notre pays sur le plan des coûts.

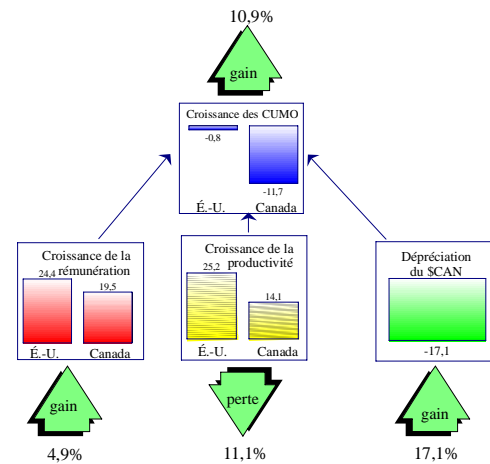
la compétitivité sur le plan des coûts et la mise en œuvre des deux accords de libre-échange (ALE et ALENA). Au cours des années 90, les importations de marchandises aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 8 p. 100, tandis que les exportations canadiennes de marchandises vers ce pays ont crû à un taux annuel moyen de 10 p. 100.

Taux de croissance des importations de marchandises aux États-Unis et des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis



Enfin, la position concurrentielle du Canada sur le plan des coûts s'est améliorée, notamment par rapport aux États-Unis. Le graphique ci-dessous montre que la dépréciation du dollar canadien explique en totalité les gains du Canada sur le plan des coûts. Le taux de croissance moins élevé de la rémunération horaire dans le secteur manufacturier canadien fut plus que compensé par une performance décevante au chapitre de la productivité. N'eût été de la dépréciation importante du dollar canadien, les coûts unitaires de main-d'œuvre auraient augmenté à un rythme plus rapide au Canada qu'aux États-Unis, éliminant ainsi tout avantage concurrentiel sur le plan des coûts. Mais l'expansion des exportations et l'amélioration de la performance commerciale du Canada ne pourront être soutenues à plus long terme en l'absence d'une amélioration marquée de la performance relative sur le plan de la productivité.

Croissance annuelle moyenne des composants du coût unitaire de main-d'oeuvre (CUMO), Canada et États-Unis, 1990-1997

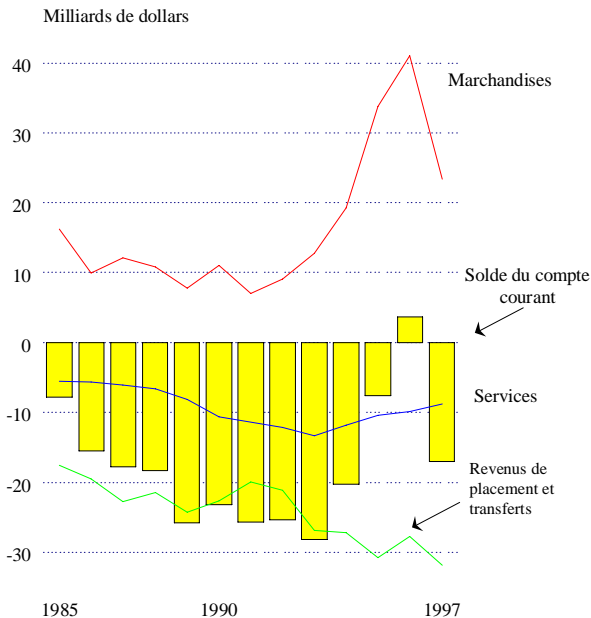


Dans l'ensemble, la conjugaison de ces tendances a amélioré le solde du compte courant pendant les années 90, redressement qui s'est poursuivi jusqu'à tout récemment. Entre 1993 et 1996, l'excédent des échanges de marchandises a grimpé en flèche, passant d'un peu plus de 10 milliards à plus de 40 milliards de dollars. En conséquence, le solde du compte courant s'est rétabli, passant d'un déficit record de 28,2 milliards de dollars à un surplus de 3,8 milliards de dollars au cours de la même période. Mais, en 1997, le compte courant a accusé un déficit d'environ 17 milliards de dollars, occasionné par un recul spectaculaire du solde des échanges de marchandises. Un raffermissement des dépenses intérieures et de l'investissement ainsi qu'une croissance économique plus lente aux États-Unis sont les principaux facteurs à l'origine de cette détérioration du solde du commerce des marchandises.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la proportion des exportations de biens et de services à destination des États-Unis a beaucoup augmenté.



Solde du compte courant par catégorie



SYNOPSIS DU COMMERCE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

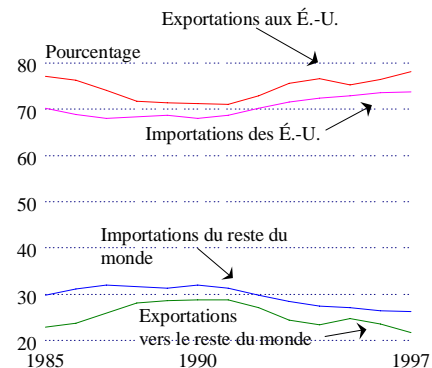
Les flux bilatéraux d'exportations et d'importations sont l'un des aspects caractéristiques du tableau général des échanges entre le Canada et son voisin du Sud. Entre le milieu et la fin des années 80, le Canada et les États-Unis ont négocié et conclu un accord de libre-échange — l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE). Cet accord et celui qui lui a succédé — l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) — ont déclenché un processus dynamique qui a resserré encore davantage les liens commerciaux qui existaient déjà entre les deux partenaires au début des années 80.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, la dépendance des exportations canadiennes à l'égard du marché américain s'est accrue considérablement, comme d'ailleurs sa dépendance à l'égard des importations en

provenance des États-Unis. Entre 1990 et 1997, la proportion des exportations de biens et de services prenant la destination des États-Unis a augmenté de 7 points de pourcentage, pour atteindre un peu moins de 80 p. 100. Par ailleurs, la part de l'ensemble des importations canadiennes de biens et de services en provenance des États-Unis s'est aussi accrue, passant de 68 p. 100 en 1990 à 74 p. 100 en 1997.

L'expansion du commerce bilatéral entre les deux pays est le reflet d'une spécialisation accrue au niveau des produits et d'une intégration plus poussée de la production des multinationales, facilitée par l'ALE et l'ALENA. Ces tendances augurent bien pour la compétitivité future de l'économie canadienne.

Répartition géographique des exportations et des importations canadiennes



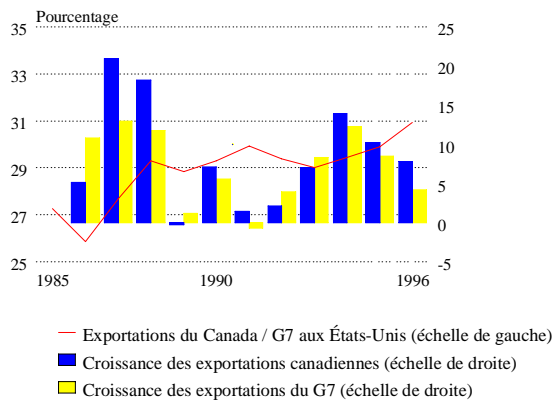
Les avantages qui découlent de ces liens étroits sont déjà palpables au niveau de la performance relative du Canada par rapport à ses principaux concurrents sur le marché américain. Les États-Unis représentent le marché de consommation le plus important de la planète et, à ce titre, il faut le considérer comme un marché prioritaire pour les exportations canadiennes. Plusieurs facteurs se sont conjugués pour faciliter l'entrée des exportations canadiennes sur le marché américain, dont l'ALE et l'ALENA, la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et la



La part canadienne des exportations du G7 vers les États-Unis s'est accrue de façon soutenue pendant les années 90, largement en raison de la dépréciation de notre dollar et de l'ALE.

dépréciation du dollar canadien par rapport aux devises des autres pays du G7. De fait, la part canadienne des exportations du G7 vers cet important marché s'est accrue de façon régulière, passant d'environ 33 p. 100 en 1987 à quelque 41 p. 100 en 1995.

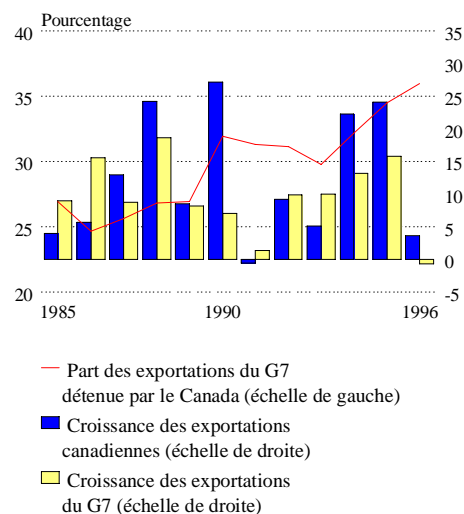
Part des exportations de marchandises des pays du G7 aux États-Unis détenue par le Canada, 1985-1996



Les gains réalisés par le Canada sur le marché américain ont été généralisés, mais l'on s'est efforcé de cibler certains secteurs, notamment ceux qui connaissent une expansion rapide. Les secteurs où la demande est en forte croissance offrent aux exportateurs canadiens la possibilité de s'implanter sur le marché américain, d'y acquérir une réputation de fournisseurs de qualité à des prix abordables et, bien sûr, de se développer et de prendre de l'expansion. À l'échelle mondiale, les importations de produits des secteurs en forte croissance ont progressé à un rythme annuel moyen d'environ 12 p. 100 entre 1990 et 1995, un taux presque 50 p. 100 plus rapide que celui de l'ensemble des importations dans le monde. Parmi les secteurs qui enregistrent une forte croissance, il y a des produits de haute technologie

comme le matériel électrique, les machines de bureau et le matériel informatique, les appareils de télécommunications et d'enregistrement sonore, le matériel professionnel et scientifique et les produits médicaux et pharmaceutiques; des produits de moyenne technologie comme les machines industrielles à usage général, les produits chimiques organiques, les résines, les matières plastiques et les esters cellulosiques, les autres produits chimiques et les produits en caoutchouc; ainsi que des produits à faible coefficient de technologie, dont les pâtes et papiers, le sucre, le cuir et les produits du bois. En 1995, les exportations canadiennes dans les secteurs en forte croissance aux États-Unis ont représenté plus du tiers des exportations totales du G7 dans ces secteurs, en hausse par rapport au niveau de 25 p. 100 observé en 1986.

Part des exportations du G7 dans les secteurs en forte croissance aux États-Unis détenue par le Canada, 1985-1996



On encourage aussi les exportations dans certains autres secteurs clés. Faute d'une meilleure terminologie, nous les appellerons les secteurs prioritaires. Il s'agit de secteurs où les échanges commerciaux sont

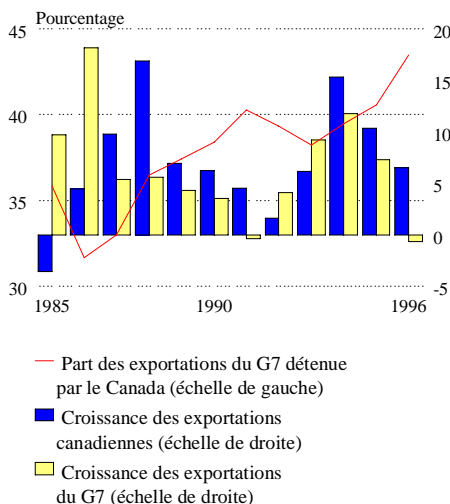
Les exportateurs canadiens ont réalisé des gains importants sur les marchés clés ainsi que dans les secteurs prioritaires.



en forte croissance. Ils représentent une proportion croissante des importations mondiales, leur part étant passée de 36 p. 100 en 1985 à près de 41 p. 100 en 1995. Les secteurs prioritaires englobent notamment les produits du bois, les pâtes et papiers, les machines de bureau et les appareils de télécommunications et d'enregistrement sonore mentionnés précédemment. Parmi les autres secteurs prioritaires figurent les véhicules terrestres, les produits de l'aérospatiale et de la défense, l'ameublement, l'électricité et le matériel de production d'énergie, ainsi que toute une gamme de produits agricoles et agroalimentaires.

Entre 1990 et 1995, la part canadienne des exportations du G7 dans les secteurs prioritaires aux États-Unis a grimpé de 5 points de pourcentage pour atteindre 44 p. 100, une hausse en grande partie attribuable à la forte progression des exportations d'automobiles. Ajoutons que la croissance des exportations canadiennes dans les secteurs prioritaires aux États-Unis a constamment dépassé celle des exportations correspondantes des autres pays du G7 depuis 1988.

Part des exportations du G7 dans les secteurs prioritaires aux États-Unis détenue par le Canada, 1985-1996



En somme, durant les années 90, les exportations canadiennes se sont orientées de plus en plus vers le marché américain. Nos importations de marchandises des États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 8 p. 100, tandis que nos exportations aux États-Unis ont progressé en moyenne de 10 p. 100 par année. La solide performance des exportations s'explique en grande partie par l'accent mis sur les secteurs prioritaires et à croissance rapide. Trois autres facteurs semblent aussi avoir contribué à ce résultat : la forte croissance de la demande intérieure aux États-Unis, l'amélioration de la compétitivité sur le plan des coûts et la mise en œuvre des deux accords de libre-échange (l'ALE et l'ALENA).

LE CONTEXTE DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER EN 1998

Les échanges commerciaux ne représentent ni le début ni la fin des liens du Canada avec les marchés mondiaux. Le Canada possède des programmes d'aide internationale et des programmes spéciaux visant à promouvoir le développement partout dans le monde. Et des liens se créent aussi par l'intermédiaire de l'investissement étranger.

Le Canada est à la fois une source et une destination de l'investissement étranger. Comme le Canada est un pays à revenu élevé, il n'est pas étonnant que ses citoyens soient d'importants bailleurs de fonds à l'échelle mondiale et qu'ils recherchent des occasions d'investissement partout sur la planète. À cause de sa main-d'œuvre hautement scolarisée et productive, de son emplacement stratégique et de son infrastructure de transports et de télécommunications de pointe, le Canada est aussi un endroit attrayant pour investir et créer des emplois de haute qualité.

Le Canada est tributaire de l'investissement étranger direct (IED) pour financer une proportion



L'ALE et l'ALENA ont stimulé les flux d'investissement transfrontières entre le Canada et les États-Unis.

considérable de son développement économique. Selon des estimations, un emploi sur dix et environ 50 p. 100 des exportations canadiennes découlent d'activités financées par l'IED entrant au pays. De plus, une hausse de 1 milliard de dollars des entrées d'IED au Canada permet de créer, sur une période de cinq ans, environ 45 000 emplois et un total de 4,5 milliards de dollars de production (PIB). L'IED entrant a aussi contribué à améliorer la position concurrentielle du Canada. Néanmoins, les entreprises canadiennes se sont employées activement à rechercher des occasions d'affaires tant à l'étranger qu'au pays et, pour la première fois de son histoire, le Canada est devenu un exportateur net de capital.

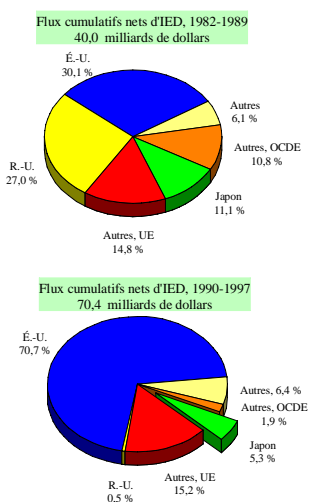
L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT ENTRANT AU CANADA

Les années 90 ont été marquées par une reprise importante des entrées d'IED au Canada. Entre 1991 et 1997, les flux moyens d'IED furent près d'un tiers supérieurs à la moyenne enregistrée entre 1984 et 1990. Au cours des 10 dernières années, le stock d'IED au Canada a plus que doublé pour atteindre 188 milliards de dollars en 1997. Parallèlement à cette expansion de l'investissement étranger, l'importance du stock d'IED dans l'économie canadienne a augmenté sensiblement. Le ratio du stock d'IED au PIB a atteint 21,9 p. 100 en 1997, comparativement à 19,3 p. 100 en 1990 et à 18,6 p. 100 en 1985.

L'Accord de libre-échange de 1989 et l'ALENA ont stimulé les flux d'investissement transfrontières entre le Canada et les États-Unis. Les entrées d'IED en provenance des États-Unis ont grimpé de façon spectaculaire durant les années 90. Au cours de cette décennie, notre voisin du Sud a été à l'origine d'environ les trois quarts des entrées d'IED au Canada, comparativement à seulement un tiers durant les années 80. Par ailleurs, le Royaume-Uni a cessé à

toute fin pratique d'investir au Canada entre le début et la fin de cette période, comme ce fut le cas des pays de l'OCDE, tandis que l'importance de l'investissement japonais a diminué de moitié. Une bonne partie de cette activité a pris la forme de fusions et d'acquisitions.

Répartition des flux nets d'IED entrant au Canada, par pays / région d'origine



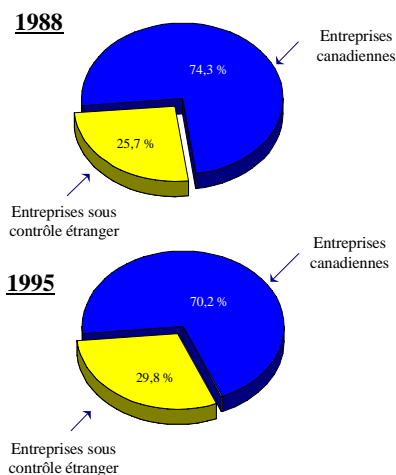
Il ne faudrait pas sous-estimer l'importance des entrées d'IED. Durant les années 90, les flux d'IED ont représenté une composante importante de l'investissement des entreprises au Canada. Selon des estimations, ces flux d'IED furent à l'origine de 11 p. 100 de la formation de capital des entreprises au cours de la décennie. La proportion des recettes des entreprises provenant des activités d'entreprises sous contrôle étranger au Canada est passée d'environ 25 p. 100 au début de la décennie à environ 30 p. 100 en 1995. Cette progression a été rendue possible par une croissance relativement plus forte des recettes dans le secteur étranger, les prises de contrôle par des intérêts étrangers et la privatisation d'entreprises gouvernementales à vocation commerciale. De plus, les sociétés sous contrôle étranger sont concentrées dans les industries du savoir et de la haute technologie. Selon la tendance apparue au milieu des années 80 et

L'importance relative du Canada en tant que pays d'accueil a fléchi parmi les pays du G7.

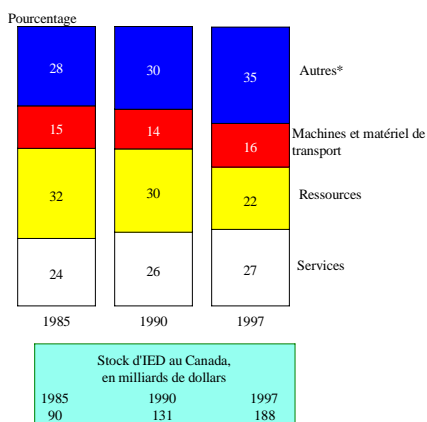


qui s'est poursuivie dans les années 90, la part du stock d'IED allant aux industries de ressources au Canada a diminué de 10 points de pourcentage au profit des industries de services et de fabrication. L'importance accrue des entrées d'IED dans le secteur des services au Canada est conforme aux tendances de l'investissement direct à l'échelle mondiale.

Part des recettes d'exploitation des sociétés sous contrôle étranger au Canada



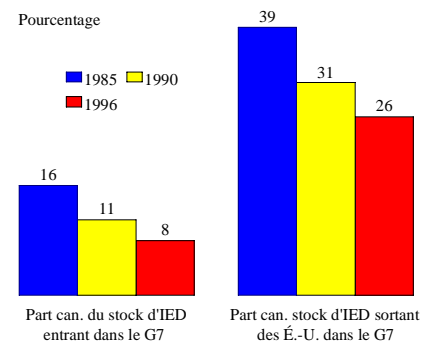
Répartition sectorielle du stock d'IED entrant



* Comprend les secteurs suivants : aliments, brevages et tabac, produits chimiques et textiles, produits électriques et électroniques, construction et activités connexes, et communications.

Mais, en dépit de la croissance du stock d'IED entrant dans l'économie canadienne, l'importance relative du Canada en tant que pays d'accueil a fléchi parmi les pays du G7 : sa part du stock d'IED entrant dans les pays du G7 a diminué de près de moitié entre 1985 et 1996. De plus, au cours de la même période, la part canadienne du stock d'IED des États-Unis dans les pays du G7 a reculé de 13 points de pourcentage, passant de 39 à 26 p. 100. Soulignons toutefois que cette tendance ne résulte pas d'un échec des politiques canadiennes à promouvoir le Canada comme pays de destination pour l'investissement. Il s'agit plutôt d'une conséquence du fait que l'IED dans les autres pays du G7 s'est accru à un rythme plus rapide qu'au Canada.

Part du stock d'IED entrant dans les pays du G7 détenue par le Canada et part du stock d'IED sortant des États-Unis détenue par les pays du G7



INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER

Tout comme les entrées d'IED, les sorties nettes d'IED du Canada vers l'étranger se sont poursuivies à une cadence soutenue pendant les années 90. Elles ont atteint, en moyenne, près de 11 milliards de dollars par année entre 1991 et 1997, comparativement à 6,3 milliards, en moyenne, entre 1984 et 1997. En 1997, elles ont marqué un sommet de 18 milliards de dollars. De fait, les sorties d'IED ont surpassé les



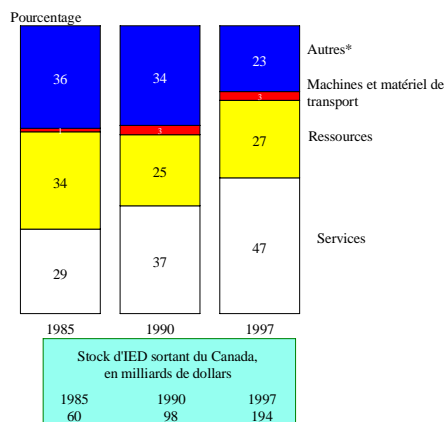
Les investisseurs canadiens recherchent activement des occasions d'investissement dans les pays en développement, surtout en Amérique latine et dans la région de l'Asie-Pacifique.

entrées d'IED en 1996, faisant ainsi du Canada un exportateur net d'IED pour la première fois de son histoire. Le ratio du stock des sorties au stock des entrées d'IED est passé de 75 p. 100 en 1990 à un peu plus de 103 p. 100 en 1997. Le stock d'IED sortant en proportion du PIB canadien a aussi augmenté de façon spectaculaire, atteignant 22,6 p. 100 en 1997, par rapport à 14,5 p. 100 en 1990 et à 12,4 p. 100 en 1985.

Les entreprises établies au Canada participent aussi activement à l'internationalisation des affaires. Elles ont été particulièrement actives pendant la vague récente de fusions et d'acquisitions qui a balayé la planète : les acquisitions de sociétés étrangères par des entreprises établies au Canada ont atteint un nouveau sommet de 6,4 milliards de dollars en 1997.

Comme pour les entrées d'IED, la part des industries de services dans le stock canadien d'investissement direct à l'étranger a augmenté depuis le milieu des années 80. L'importance des industries de services a fait un bond de près de 18 points de pourcentage entre 1985 et 1997, en bonne partie aux dépens du secteur des ressources et des autres industries.

Répartition du stock d'IED sortant du Canada, par secteur

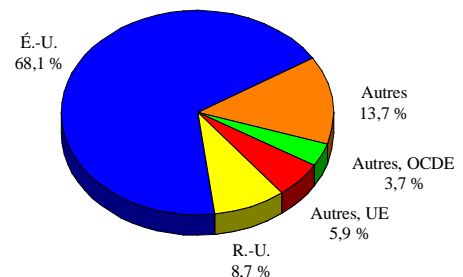


* Comprend les secteurs suivants : aliments, breuvages et tabac, produits chimiques et textiles, produits électriques et électroniques, construction et activités connexes, et communications.

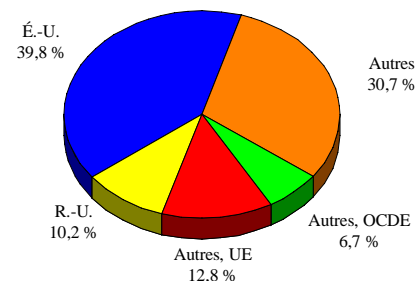
Contrairement à la tendance observée pour les entrées d'IED, les investisseurs canadiens ne choisissent pas d'investir avant tout dans l'économie de notre partenaire de l'ALE. Le marché américain demeure encore la principale destination de l'investissement direct du Canada à l'étranger, mais il a perdu progressivement de l'importance ces deux dernières décennies. Au cours des années 90, les deux cinquièmes seulement de l'investissement direct du Canada à l'étranger sont allés aux États-Unis, en baisse par rapport à un peu plus des deux tiers durant les années 80. Les pays non-membres de l'OCDE, qui comprennent une bonne partie du monde en développement (surtout en Amérique latine et dans la région de l'Asie-Pacifique), ont plus que doublé leur part du stock d'investissement canadien à l'étranger, qui est passée de 14 à 31 p. 100.

Répartition des flux nets d'IED sortant du Canada*, par pays / région de destination

Flux cumulatifs d'IED sortant du Canada, 1982-1989
44,5 milliards de dollars



Flux cumulatifs d'IED sortant du Canada, 1990-1997
82,0 milliards de dollars



* Flux nets d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE).

Bien que des défis se présentent sur de nombreux fronts, la politique commerciale et l'expansion du commerce prendront une importance accrue dans la gestion de l'économie nationale au Canada.



CONCLUSIONS

L'analyse présentée plus haut témoigne de l'importance accrue de la politique commerciale et du développement des échanges commerciaux dans la gestion économique des affaires canadiennes. Avec la signature de l'ALE et de l'ALENA et la conclusion des négociations de l'Uruguay Round, le Canada a vu son orientation commerciale s'accroître durant les années 90. Les données font état d'une solide performance des exportations, largement soutenue par les liens commerciaux et autres existant entre le Canada et les États-Unis. Un phénomène connexe, mais indépendant, a été l'amélioration de la compétitivité du Canada sur le plan des coûts relativement aux États-Unis, qui est toutefois entièrement attribuable à la dépréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Il y aura des défis à relever dans de nombreux domaines. Le plus manifeste est peut-être la nécessité de faire le point sur notre orientation commerciale afin de protéger les gains réalisés et de progresser dans les domaines où nous avons le plus à retirer. Étant donné les problèmes qui s'abattent sur l'Asie et l'Amérique latine, la stratégie à suivre consiste probablement à se tourner davantage vers les États-Unis en tant que partenaire commercial.

Une forte performance des importations a accompagné la progression rapide des exportations pendant les années 90. Cela pose un autre défi : si la poussée des importations se poursuit, comment le Canada pourrait-il soutenir la croissance de ses exportations de façon à maintenir l'équilibre de sa balance des paiements? De plus, comment pourrait-on faire augmenter le nombre d'exportateurs canadiens et faire participer un nombre accru de petites et moyennes entreprises au marché d'exportation?

La compétitivité sur le plan des coûts ne peut être soutenue indéfiniment par la dépréciation de la devise nationale. Pour améliorer le niveau de vie des Canadiens, il faudra stimuler la croissance de la productivité dans l'économie canadienne, tant en termes absolus que par rapport aux États-Unis.

En outre, les tendances observées témoignent du besoin constant pour le Canada de diversifier ses exportations vers de nouveaux marchés et de nouveaux secteurs. Il y a une forte demande internationale dans les secteurs de haute technologie et à coefficient élevé de savoir. Le Canada est bien placé, en raison tant de son capital humain que de son infrastructure, pour tirer parti de cette demande. Ce qui importe est d'ouvrir quelques portes à nos exportateurs.

Enfin, l'importance du Canada en tant que pays d'accueil pour l'investissement étranger direct a fléchi parmi les pays du G7 ainsi que dans le contexte nord-américain. Il faudra donc prendre les mesures qui s'imposent pour corriger les aspects qui font du Canada une destination relativement moins attrayante pour l'IED, notamment par rapport aux États-Unis.





Notes