

SERVICES ÉCONOMIQUES

Stephen S. Poloz
Vice-président et économiste en chef



Le 17 février 2003

Mesurer l'incidence d'EDC sur l'économie canadienne*

EDC a pour mandat de faciliter les transactions internationales dans l'intérêt du Canada, ce qui implique notamment aider les entreprises exportatrices de notre pays à conclure des ventes internationales, aider des entités étrangères à acheter des biens canadiens et aider à gérer les risques inhérents à l'investissement à l'étranger.

Mesurer l'incidence d'EDC sur l'économie canadienne est une opération théoriquement simple : il suffit de faire la somme du commerce et des investissements internationaux que facilite EDC et de calculer les retombées pour le Canada. Mais la mondialisation modifie considérablement le paysage financier international, ce qui rend cette évaluation plus difficile. Les produits que nous achetons aujourd'hui sont souvent fabriqués dans plusieurs pays, et les exportations canadiennes contiennent de plus en plus des composantes étrangères.

Un signe de cette tendance est l'émergence des sociétés transnationales et des chaînes d'approvisionnement mondiales. Une société imagine et conçoit un produit. Elle décompose ensuite le processus de fabrication proposé le plus en détail possible et achète chaque composante auprès de fournisseurs qui offrent le bon rapport qualité-prix. Les entreprises canadiennes se spécialisent uniquement dans les maillons de la chaîne d'approvisionnement mondiale pour lesquels elles ont un talent particulier et peuvent obtenir un rendement maximal.

La création de ces chaînes d'approvisionnement mondiales signifie que le commerce international contribue plus que jamais au PIB. Il faut de nombreux échanges commerciaux avant que le produit soit achevé. De plus, le contenu canadien pour chaque dollar d'échanges commerciaux ne cesse de décliner. La création de ces chaînes d'approvisionnement mondiales incite également les entreprises à investir des montants records dans les économies étrangères. L'investissement direct à l'étranger (IDE) devient donc de plus en plus un élément essentiel du commerce international.

Cette situation complexe complique l'évaluation de l'incidence d'EDC sur l'économie et rend la prise des décisions plus difficile à EDC. Par exemple, vu que les ventes à l'exportation du Canada ont un contenu étranger de plus en plus grand, il arrive de plus en plus souvent qu'en facilitant les échanges commerciaux d'une entreprise canadienne, EDC contribue également à la santé d'une économie étrangère. Par ailleurs, la décision d'EDC de participer à une transaction doit également tenir compte d'une foule d'autres facteurs, en plus des retombées pour le Canada. Ainsi, EDC doit se demander si la transaction est conforme à son mandat, si sa participation ajoutera de la valeur au-delà de ce qui est possible sur le marché privé et si les risques – risques de crédit et risques économiques, politiques et environnementaux – sont acceptables.

* Exportation et développement Canada, 151, rue O'Connor, Ottawa, K1A 1K3. Un merci spécial à Todd Evans pour sa contribution au présent article, ainsi qu'à Bryan Gormley, Gerry O'Brien et Cory Van Gaal. Merci également à Dan Ciuriak, David Detomasi, Bruce Montador et Christopher Ragan pour les commentaires formulés au sujet de diverses parties de ce travail. Les vues exprimées sont celles de l'auteur. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue d'EDC.

Mesurer les retombées pour le Canada

1. Quand EDC facilite des ventes à l'exportation canadiennes

La situation la plus simple se produit lorsque EDC assure ou finance une vente simple d'exportations canadiennes. Il faut mesurer la quantité de PIB canadien que crée la vente. La croissance du PIB appuie également l'emploi au Canada, qui est mesurée elle aussi, mais le PIB sert de principal indicateur de la prospérité du Canada.

Un élément clé de l'incidence sur le PIB d'une vente à l'exportation est le contenu canadien des biens ou services vendus. Une vente à l'exportation de 100 \$ peut créer de 0 \$ à 100 \$ de PIB canadien selon l'ampleur de la valeur créée au Canada. La teneur canadienne moyenne des exportations du Canada est actuellement autour de 64 %, et la mondialisation en cours fait diminuer ce pourcentage avec le temps. Voici à titre indicatif quelques exemples de teneur canadienne des exportations du Canada : automobiles assemblées, 32 %; pièces d'automobile, 60 %; matériel de télécommunications, 55 %; papier, 71 %; et services de génie, 85 %. Statistique Canada a des données sur quelque 600 secteurs de l'économie canadienne, ce qui permet de calculer l'incidence sur le PIB d'une transaction donnée d'EDC, ainsi que le nombre d'années-personnes d'emploi générées.

En plus de la notion fondamentale de teneur canadienne, EDC examine habituellement d'autres retombées éventuelles sur le Canada quand elle envisage des transactions. Certaines de ces retombées sont difficiles à mesurer, mais quand leur présence est évidente, il est probable que la transaction aura d'autres retombées économiques pour le Canada en plus de celles que suppose le ratio fondamental de teneur canadienne. Par exemple, une entreprise canadienne peut faire de la recherche sur un produit et le concevoir au Canada, ne fabriquer que les composantes les plus complexes au pays et importer les autres intrants avant l'assemblage final. La teneur canadienne fondamentale du produit final pourrait être faible, mais la présence d'emplois en R-D et en génie au Canada constitue une retombée importante qui est appuyée par la transaction. Les autres caractéristiques éventuelles des retombées pour le Canada comprennent :

1. Cette entreprise effectue-t-elle des investissements en R-D au Canada supérieurs à la moyenne?
2. La transaction accroîtra-t-elle l'accès aux marchés mondiaux ou à des mandats mondiaux?
3. Y aura-t-il une incidence supérieure à la moyenne sur l'emploi au Canada?
4. Y aura-t-il d'autres retombées dans les années qui viennent, comme un accroissement de la capacité d'exportation?
5. Le client est-il une petite ou moyenne entreprise (PME)?
6. La transaction a-t-elle lieu sur un marché en développement?
7. La transaction appuie-t-elle un nouveau produit, une nouvelle technologie ou un nouveau marché?
8. Y a-t-il d'autres retombées pour le Canada en plus de celles indiquées ci-dessus?

La plupart de ces caractéristiques n'ont pas besoin d'explication. Si la transaction ou l'investissement fait en sorte que l'entreprise obtiendra un mandat mondial ou un important mandat régional pour une gamme de produits, alors les retombées éventuelles sur le Canada pourraient être encore plus grandes. Certaines transactions ont des possibilités de création d'emplois supérieures à la moyenne, dont nous tenons compte également.

L'importance qu'EDC accorde aux PME est enracinée dans son mandat, qui consiste à gérer les risques dans des secteurs habituellement mal servis par le marché financier privé. Ces transactions sont particulièrement avantageuses pour le Canada simplement parce qu'elles ont plus de chances de porter sur des affaires qui ne se feraient peut-être pas sans la participation d'EDC. De plus, les PME sont à l'avant-garde de la création d'emplois dans l'économie canadienne. Même si, une fois établies, elles ont tendance à créer moins d'emplois que les

grandes entreprises, au départ, les PME partent de zéro.

Les transactions sur les marchés en développement sont au cœur du mandat d'EDC pour des raisons semblables. L'impression que les risques sont plus grands sur ces marchés est renforcée par l'absence de renseignements fiables sur ces risques. En outre, les ventes et les investissements des sociétés canadiennes sur les marchés en développement créeront probablement beaucoup plus d'autres échanges commerciaux que ne le font les transactions avec les grandes économies. Une raison est le fait que la concurrence locale pour les produits et services canadiens a tendance à être moins forte sur les marchés en développement que dans d'autres économies.

2. Quand EDC facilite l'investissement direct à l'étranger (IDE)

A. IDE dans de nouvelles installations

L'IDE dans de nouvelles installations désigne les investissements qui créent de nouvelles installations de production dans des pays étrangers, plutôt que d'acheter des installations existantes. Ce type d'IDE peut être effectué au Canada par des sociétés étrangères (investissement direct étranger) ou dans d'autres pays par des sociétés canadiennes (investissement direct à l'étranger). L'IDE crée des échanges internationaux futurs et des retombées à long terme pour le Canada et le pays hôte, quelle que soit la direction de l'investissement.

L'**investissement direct étranger au Canada** stimule les dépenses en immobilisations au Canada, ce qui accroît directement le PIB du Canada. Mais cet IDE entraîne également une hausse des importations, parce que l'investisseur étranger apporte souvent au Canada des biens en immobilisations étrangers, ainsi que des services professionnels étrangers pour appuyer son projet. Ces importations représentent une fuite de l'IDE au Canada vers l'étranger. Par ailleurs, il se peut que l'investissement étranger au Canada crée un mandat de produit nord-américain ou mondial pour l'usine canadienne, ou améliore autrement la capacité d'exportation du Canada, ce qui créera plus d'exportations canadiennes à l'avenir.

Statistiquement, chaque dollar d'IDE dans une grande économie comme le Canada représente généralement 60 cents d'approvisionnement étranger, ce qui laisse 40 cents de dépenses en immobilisations nettes pour le Canada. Mais cet investissement créera plus tard 40 cents d'exportations canadiennes une fois que la nouvelle installation aura commencé à tourner.

L'**investissement direct à l'étranger du Canada** accroît les dépenses en immobilisations et le PIB dans le pays étranger. Mais, à l'inverse de ce qui se produit quand l'investissement étranger vient au Canada, il y a ensuite habituellement d'importantes ventes à l'exportation canadiennes dans le pays hôte. C'est particulièrement vrai si l'IDE est effectué dans une économie en développement. Dans ce cas, il y a généralement beaucoup moins de fournisseurs locaux concurrents et il est également plus probable que le promoteur canadien utilise davantage de sources canadiennes.

Statistiquement, les exportations finales représentent près du double de l'investissement initial à l'étranger lorsqu'un investisseur canadien investit dans un pays en développement, encore que l'effet puisse mettre un certain nombre d'années à s'accumuler. On croit d'ailleurs que ce multiple du double est conservateur. En revanche, l'IDE dans une grande économie entraîne habituellement des exportations d'environ 60 cents par dollar.

En plus de ces effets bénéfiques sur le commerce, la capacité d'exportation de la société canadienne peut être accrue grâce à l'investissement. Par exemple, l'initiative peut être cruciale pour le développement d'une chaîne d'approvisionnement mondiale efficace. De plus, une partie des bénéfices sera rapatriée au Canada au fil de la durée de vie de l'investissement.

B. IDE dans des installations existantes

L'IDE dans des installations existantes consiste à acheter des avoirs de production existants. Qu'ils entrent ou sortent, ces investissements sont plus complexes à analyser. Étant donné qu'aucune nouvelle capacité d'exportation n'est créée, la participation d'EDC doit se justifier par des arguments comme les suivants :

1. L'investissement renforcera la souplesse de l'entreprise canadienne ou y créera de nouvelles synergies, habituellement sous forme d'une rentabilité accrue ou des dividendes rapatriés au Canada.
2. L'investissement permettra de rationaliser la chaîne de production, ce qui aidera l'entreprise à accroître sa compétitivité internationale et, à la limite, de créer un mandat de produit mondial.
3. La transaction peut être de nature défensive et jugée essentielle par l'entreprise pour protéger les emplois existants et/ou des mandats de produits existants pour le Canada.

Évidemment, c'est exactement pour ces mêmes raisons qu'une entreprise canadienne pourrait vouloir investir directement à l'étranger. L'analyse des retombées pour le Canada s'effectue donc principalement dans la perspective de la société canadienne et il faut pour ce faire une méthodologie adaptée à chaque cas.

Conclusion

Mesurer l'incidence d'EDC sur l'économie canadienne est déjà une tâche complexe, mais elle se complique de plus en plus. Le monde du commerce international se transforme et en vient à estomper les frontières internationales et à rendre le commerce et l'investissement internationaux de plus en plus importants pour la croissance économique.

Le cadre des retombées pour le Canada décrit ci-dessus reconnaît explicitement ces complications. La hausse de la teneur en importations des exportations du Canada, l'importance grandissante de l'investissement transfrontalier et des chaînes d'approvisionnement mondiales, et des répercussions positives comme les dépenses en R-D, les mandats de produit mondiaux et l'appui aux PME et aux marchés à risque sont intégrées dans ce cadre.

Le cadre d'évaluation des retombées est délibérément conservateur. Ainsi, une hausse des ventes à l'exportation d'une entreprise accroît les bénéfices, les dividendes et les salaires, et ces hausses financent des dépenses accrues par les entreprises et les particuliers à l'avenir, ce qui crée d'autres cycles de retombées économiques. Aucune de ces retombées futures n'est comprise dans notre méthodologie.

Comment EDC facilite la croissance du PIB – 2003

PIB = 967 G CAD*



Exportations = 460 G CAD*

IDE (de l'étranger = 9 G CAD, à l'étranger = 30 G CAD) = 39 G CAD*



Chiffre d'affaires d'EDC : environ 52 G CAD

Environ 12 % de toutes les exportations



Chiffre d'affaires de 52 G CAD

Volume des exportations = 48 G CAD, par secteur

IDE = 0,5 G CAD

Nota : Exclut les programmes qui se chevauchent

Nota : Marchés en développement = 10 G CAD



Retombées canadiennes facilitées en 2003

Incidence sur le PIB = 32,5 G CAD

(3,4 % du PIB du secteur privé)*

Incidence sur l'emploi = 413 000 années-personnes

(2,6 % du total)
