

Résumé

Cette étude consacrée aux investissements étrangers directs (IED) entrants et sortants montre que les craintes concernant leurs effets néfastes pour l'économie canadienne sont en grande partie dénuées de fondement. De fait, le débat repose généralement sur deux assertions erronées : les IED sortants provoquent une fuite des emplois, et les IED entrants favorisent la mainmise étrangère sur l'économie canadienne.

L'analyse impartiale des données révèle plutôt que les avantages des IED l'emportent largement sur leurs inconvénients réels ou supposés. Les sociétés étrangères établies au Canada sont plus innovantes, plus productives et rémunèrent mieux leurs employés que les entreprises canadiennes équivalentes. Surtout, elles importent souvent de leur société mère des technologies importantes dont bénéficient aussi les entreprises d'ici. Et bien que le pourcentage d'IED entrants ait quelque peu augmenté à la fin des années 1990 par rapport au PIB, il s'est depuis stabilisé juste au-dessus de 30 p. 100, soit la même proportion que dans les années 1970.

Quant aux craintes de prises de contrôle et d'« évidement » des fonctions stratégiques des sièges sociaux établis au Canada, elles sont tout aussi infondées. En vérité, les prises de contrôle étrangères ont donné lieu ces dernières années à une *augmentation* de ces activités au pays, car les sociétés étrangères jugent souvent plus avantageux de les maintenir à proximité géographique de leurs installations canadiennes.

En dépit de ces avantages, l'attrait du Canada en tant que destination des IED s'est amoindri, notamment dans la foulée du libre-échange continental. La part canadienne des IED mondiaux a en effet diminué depuis le milieu des années 1980, puisque les entreprises ont été de plus en plus nombreuses à établir leurs installations de production aux États-Unis ou au Mexique pour mieux servir l'ensemble du marché nord-américain.

Par ailleurs, le débat sur les IED au Canada tend à négliger le fait que nos propres multinationales sont discrètement devenues des acteurs influents sur le marché mondial. Les investissements directs canadiens à l'étranger ont explosé depuis 30 ans, et les sociétés canadiennes possèdent aujourd'hui plus d'activités à l'étranger (en valeur monétaire) que les sociétés étrangères n'en possèdent au Canada. Loin de provoquer une fuite des emplois, ces investissements à l'étranger servent principalement de tête de pont à l'expansion du marché, stimulant les exportations de produits nationaux et les activités à forte valeur ajoutée des sièges sociaux comme l'ingénierie et le design.

Les politiques en matière d'IED devraient donc éviter toutes restrictions contre-productives et favoriser plutôt un environnement économique qui renforce la position concurrentielle des entreprises canadiennes. Comme prévu, l'innovation et les faibles taux d'imposition des sociétés se sont révélés d'importants leviers, mais non pour les raisons souvent présumées. L'innovation intérieure sert en fait à attirer les IED axés sur les technologies (ces deux activités sont donc complémentaires). Et les faibles taux d'imposition des sociétés ont en réalité peu d'effet sur la décision d'investir au Canada, même s'ils contribuent à la compétitivité des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers.