



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada



LE BUREAU DE L'ÉCONOMISTE EN CHEF

Affaires mondiales
Canada

2021 LE POINT SUR LE COMMERCE

Les investissements
directs étrangers
sous la loupe

Affaires mondiales Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Canada

Téléphone :
1-800-267-8376 (sans frais au Canada)
613-944-4000 (dans la région de la capitale nationale
et à l'extérieur du Canada)

Si vous êtes sourd ou malentendant, ou si vous avez un trouble
de la parole et utilisez un téléscripteur, vous pouvez accéder
au service ATS de 9 h à 17 h, heure de l'Est, en composant
le numéro 613-944-9136 (au Canada seulement).

Télécopieur : 613-996-9709

Site Web : www.international.gc.ca
Courriel : info@international.gc.ca

No de catalogue : FR2-8F-PDF

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2021

This document is also available in English under
Canada's State of Trade: A Closer Look at Foreign Direct Investment

MESSAGE DE LA MINISTRE

Ce rapport fait état des incroyables sacrifices consentis par les Canadiens et les entreprises au cours d'un chapitre sans précédent de l'histoire de notre pays ainsi que de la résilience dont ils ont fait preuve. En outre, il trace la voie à suivre alors que nous amorçons notre reprise après la pandémie de COVID-19.

État donné les restrictions et les défis sans précédent posés par cette pandémie, il ne fait aucun doute que 2020 a été une année difficile pour tous les Canadiens, des travailleurs aux entreprises en passant par les familles et l'économie.

Les vagues de COVID-19, les mesures de santé publique et les restrictions de voyage partout dans le monde ont entraîné des défis économiques. Les Canadiens ont su relever ces défis, travaillant de concert pour gérer cette crise avec compassion et gentillesse.

Les investissements consentis dans le cadre du Plan d'intervention économique du Canada pour répondre à la COVID-19 étaient les investissements les plus importants jamais consentis par le gouvernement du Canada pour soutenir les Canadiens depuis la Seconde Guerre mondiale. Le plan a contribué à protéger des millions d'emplois, à faire en sorte que les familles n'aient pas à faire le choix difficile entre payer leurs factures et acheter de la nourriture, et à aider les entreprises à poursuivre leurs activités, à couvrir leurs coûts et à garder leurs employés sur leur liste de paie.

Dès le premier jour, nous nous sommes efforcés de faire face aux importantes répercussions sociales et économiques de la pandémie, en agissant rapidement pour mettre en place des mesures essentielles d'aide d'urgence aux entreprises et en travaillant à l'échelle internationale pour accélérer la production et la distribution équitable de fournitures médicales essentielles, comme l'équipement de protection individuelle et les respirateurs, et de vaccins afin de protéger les Canadiens et les personnes partout dans le monde.

En plus des programmes de soutien d'urgence essentiels, nous avons utilisé tous les outils à notre disposition pour aider les entreprises à survivre à la pandémie et à se rétablir.

Que ce soit par l'entremise de missions commerciales virtuelles partout dans le monde ou de nos 15 accords de libre-échange donnant aux entreprises l'accès à 1,5 milliard de clients dans le monde, nous n'avons pas laissé la COVID-19 nous empêcher de commercer. Nous avons continué à créer des débouchés pour les entreprises, débouchés qui seront essentiels pour la croissance et l'emploi, et nous nous efforçons de



nous rétablir aussi rapidement que possible.

Le point sur le commerce met en lumière deux choses : les Canadiens et les entreprises ont fait des sacrifices importants pendant la COVID-19, et le commerce et l'investissement seront essentiels pendant

notre reprise pour générer une croissance inclusive et durable, créer des emplois et bâtir un avenir plus solide et résilient.

C'est pourquoi le budget de 2021 prévoit des investissements historiques et nécessaires de plus de 100 milliards de dollars sur trois ans pour assurer notre reprise économique. Il est maintenant temps de rétablir la confiance du monde des affaires, de créer des emplois, d'assurer une croissance durable et inclusive qui profite à tous les Canadiens, y compris les femmes entrepreneures et les entrepreneurs autochtones et racialisés, et d'assurer l'ouverture et la résilience de nos chaînes d'approvisionnement mondiales.

Grâce à son économie forte, stable et résiliente, à son environnement commercial accueillant, à ses normes élevées en matière de travail, d'environnement et d'inclusion, et à sa main-d'œuvre qualifiée, diversifiée et instruite, le Canada est prêt à se remettre de la pandémie de COVID-19.

À l'avenir, nous continuerons à travailler avec nos partenaires de partout dans le monde pour ouvrir la voie à une reprise économique claire, forte et équitable. La meilleure façon d'y parvenir est d'achever la lutte contre la COVID-19 et de relever tous les défis qui nous attendent ensemble, au sein d'un seul et même organisme, Équipe Canada.

Notre engagement à donner aux entreprises canadiennes la stabilité dont elles ont besoin pour prospérer partout dans le monde est inébranlable. Il est temps de reconstruire en mieux, et c'est ensemble que nous y parviendrons.

L'honorable Mary Ng,
ministre de la Petite Entreprise, de la Promotion
des exportations et du Commerce international

TABLE DES MATIÈRES

ACRONYMES	2
-----------------	---

SOMMAIRE	4
----------------	---

1.0

CHAPITRE 1 :	7 ▼
2020 EN REVUE	

1.1 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE MONDIALE	7
---	---

1.2 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE	11
---	----

1.3 PERFORMANCE COMMERCIALE CANADIENNE	14
--	----

1.4 LA PERFORMANCE DU CANADA AU CHAPITRE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER	25
---	----

1.5 MISE À JOUR COMMERCIALE POUR LE PREMIER TRIMESTRE DE 2021	29
---	----

2.0

CHAPITRE 2 :	33 ▼
L'IDE COMME MOTEUR DE LA CROISSANCE INTÉRIEURE	

2.1 AVANTAGES DE L'IDE ENTRANT	35
--------------------------------------	----

2.2. COMPOSITION DE L'IDE DU CANADA	43
---	----

2.3. TROUVER L'ÉQUILIBRE – ÉVALUER LES AVANTAGES ET LES RISQUES DE L'IDE	49
--	----

3.0	CHAPITRE 3 :	54 ▼
	POURQUOI LES ENTREPRISES INVESTISSENT-ELLES À L'ÉTRANGER?	
	3.1. MOTIVATIONS DES INVESTISSEURS ET TYPES D'IDE	55
	3.2. AVANTAGES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT CANADIEN À L'ÉTRANGER	60
	3.3. RAYONNEMENT MONDIAL – OÙ INVESTISSENT LES ENTREPRISES CANADIENNES	65
4.0	CHAPITRE 4 :	73 ▼
	ATTIRER L'IDE – METTRE DE L'AVANT LES ATOUTS DU CANADA	
	4.1 LA PROPOSITION DE VALEUR DU CANADA	73
	4.2 PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT AU CANADA – LES ACTEURS CLÉS	78
	4.3 INDICATEURS DE RÉUSSITE : ÉVALUER L'ATTRACTION DE L'IDE	82
	BIBLIOGRAPHIE	90
	SOURCES DES DONNÉES	93

ACRONYMES

\$ CAN :	Dollar canadien	CNUCED :	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
\$ ÉU :	Dollar américain	EFS :	Entité à fin spécifique
G \$:	Milliard de dollars	EDC :	Exportation et développement Canada
M \$:	Million de dollars	EISE :	Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise
AAC :	Agriculture et Agroalimentaire Canada	EMN :	Entreprise multinationale
ACEUM :	Accord Canada–États-Unis–Mexique	EMNC :	Entreprise multinationale canadienne
AECG :	Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne	EMNE :	Entreprise multinationale étrangère
ALE :	Accord de libre-échange	EPI :	Équipement de protection individuelle
ALECC :	Accord de libre-échange Canada-Corée	É.-U. :	États-Unis (utilisé comme adjectif)
ALENA :	Accord de libre-échange nord-américain	FA :	Fusions et acquisitions
AMC :	Affaires mondiales Canada	FMI :	Fond monétaire international
API :	Agences de promotion de l'investissement	FSI :	Fonds stratégique pour l'innovation
AVCET :	Alliance des villes Canada en tête	GNL :	Gaz naturel liquéfié
BDC :	Banque de développement du Canada	IA :	Intelligence artificielle
BEC :	Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada	IDCE :	Investissement direct canadien à l'étranger
CFM :	Crise financière mondiale	IDE :	Investissement direct étranger
CMA :	Actifs miniers canadiens	IPC :	Indicateurs de performance clés
CN :	Canadien National	ISDE :	Innovation, Sciences et Développement économique Canada
		LIC :	Loi sur Investissement Canada

MCV :	Mission commerciale virtuelle	RS-DE :	Recherche scientifique et développement expérimental
MIEG :	Modèle informatisé d'équilibre général	R.-U. :	Royaume-Uni
MM :	Machines et matériel	SCIAN :	Système de classification des industries de l'Amérique du Nord
OCDE :	Organisation de coopération et de développement économiques	SDC :	Service des délégués commerciaux
OE :	Oxford Economics	SH :	Système harmonisé
OMC :	Organisation mondiale du commerce	STIM :	Science, technologie, ingénierie et mathématiques
PEM :	Perspectives de l'économie mondiale	TAD :	Taux annuel désaisonnalisé
PHU :	Pays hôte ultime	TIC :	Technologies de l'information et des communications
PIB :	Produit intérieur brut	UE :	Union européenne
PII :	Pays investisseur immédiat		
PIU :	Pays investisseur ultime		
PLI :	Propriété, localisation et internalisation		
PME :	Petite et moyenne entreprise		
pp :	Point de pourcentage		
PTPGP :	Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste		
R-D :	Recherche et développement		
RNCan :	Ressources naturelles Canada		

SOMMAIRE

L'année 2020 a été l'une des plus tumultueuses de l'histoire moderne, alors que la pandémie de COVID-19 a fait des ravages dans le monde entier, affectant tous les aspects de la vie des gens. Après 2019, une année marquée par la croissance annuelle la plus lente du PIB mondial depuis la crise financière mondiale (CFM), l'année 2020 a commencé avec un niveau d'incertitude déjà élevé, imputable à des différends commerciaux, des tensions géopolitiques et des malaises sociaux. Mais peu de temps après le début de la nouvelle année, une maladie virale qui se propageait rapidement a pris le devant de la scène. À la mi-mars, cette crise sanitaire, initialement localisée, a été déclarée une pandémie et était déjà en voie de devenir l'une des plus grandes catastrophes mondiales de notre temps.

L'économie canadienne a été durement touchée, encaissant ses plus forts replis trimestriels depuis que des données comparables sont disponibles, avec une contraction de 7,9 % (taux annualisé) au premier trimestre de 2020, suivie d'un autre recul de 38 % (taux annualisé) au second trimestre. Lorsque la première vague de la pandémie s'est résorbée et que les mesures de restriction ont été assouplies, l'économie a bénéficié d'une reprise rapide, progressant de 42 % (taux annualisé) au troisième trimestre, le rythme d'expansion trimestrielle le plus rapide jamais enregistré. Le rebond de l'activité économique au Canada a par la suite ralenti à 9,3 % (taux annualisé) au quatrième trimestre, la recrudescence des cas d'infection ayant entraîné une deuxième vague de confinement dans les régions touchées.

La forte reprise au second semestre de 2020 n'a toutefois pas été suffisante pour compenser la perte subie au premier semestre, et de nombreuses industries de services continuaient d'éprouver de sérieuses difficultés à la fin de l'année. Dans l'ensemble, le produit intérieur brut (PIB) du Canada s'est contracté de 5,3 % en 2020, ce qui est la plus forte baisse annuelle jamais enregistrée. La pandémie a également eu un profond impact sur le marché du travail. Pour l'ensemble de l'année, l'emploi au Canada a diminué de 5,2 %, ce qui représente près d'un million d'emplois, faisant grimper le taux de chômage annuel au Canada à 9,5 %.

D'une année à l'autre, **le commerce total des biens et services du Canada a chuté de 13 % pour s'établir à 1,3 billion \$, soit la deuxième baisse annuelle la plus marquée jamais observée** après la contraction de 17 % qui a suivi la CFM, entre 2008 et 2009. Les exportations et les importations ont subi des reculs dans les deux chiffres, respectivement de 13 % et 12 %, ce qui est principalement attribuable à un ralentissement des échanges bilatéraux avec les États-Unis. Le ratio du commerce au PIB du Canada est passé de 65 % en 2019 à 60 % en 2020, ce qui est également le niveau le plus bas depuis 2009.

En 2020, le commerce global de biens du Canada s'est contracté de 10 %. Les exportations de biens ont été plus touchées, reculant de 12 % pour s'établir à 524 milliards \$, alors que les importations fléchissaient de 8,5 %, à 561 milliards \$. L'impact sur les industries de services a été particulièrement désastreux, en particulier celles qui dépendent d'interactions en personne, comme le tourisme et l'hôtellerie. Pour l'ensemble de l'année, le commerce canadien des services a perdu plus d'un cinquième de sa valeur pour s'établir à 237 milliards \$, les exportations de services fléchissant de 18 % et les importations de services, de 24 %.

La performance du Canada au chapitre de l'investissement étranger a aussi gravement souffert des effets de la pandémie de COVID-19, les flux d'investissement direct étranger (IDE) et d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) accusant de fortes baisses. Pour l'année 2020, **les flux d'IDE au Canada ont dégringolé de 49 % ou 31 milliards \$, tandis que les flux d'IDCE reculaient de 41 %, ou 42 milliards \$.** Bien que les flux d'IDE soient généralement plus volatils que les échanges commerciaux ou d'autres mesures économiques, l'ampleur de la contraction sur un an n'est dépassée que par les reculs de 60 % et 46 % des flux d'IDE et d'IDCE, respectivement, en 2008-2009 dans le sillage de la CFM. La piètre performance du Canada en matière d'attraction de l'investissement direct étranger en 2020 se compare généralement à celle du reste du monde.

La dévastation provoquée par la COVID-19 met en évidence à quel point les économies du monde sont interconnectées. Elle rappelle également l'importance cruciale du commerce et de l'investissement pour soutenir la croissance économique et la prospérité. Les **entreprises multinationales étrangères (EMNE)** sont essentielles à l'économie canadienne. Elles comptent **pour moins de 1 % des entreprises au Canada, mais représentent 12 % de tous les emplois et 15 % du PIB.** En outre, les EMNE sont à l'origine de plus de 60 % des échanges de biens et de services et contribuent ainsi à l'intégration du Canada aux chaînes d'approvisionnement mondiales et au commerce international. Les filiales étrangères stimulent la concurrence parmi les entreprises nationales, apportent des technologies et des savoir-faire nouveaux, et elles contribuent au perfectionnement des compétences de la main-d'œuvre canadienne.

Tout comme la diversification des échanges est vitale pour couvrir les risques de chocs, la diversification des investissements est également essentielle, aidant à établir des relations dans le monde entier et permettant aux entreprises canadiennes de profiter des occasions qui se présentent sur les marchés en croissance rapide. **Les sources d'IDE entrant au Canada sont maintenant plus diversifiées géographiquement, l'Europe et l'Asie représentant ensemble la plus grande part du stock d'IDE.** Les États-Unis détiennent maintenant moins de la moitié du stock d'IDE entrant au Canada. Il est important de garder à l'esprit, toutefois, que parmi les principaux pays qui investissent au Canada, les États-Unis, le Japon et l'Allemagne investissent en réalité davantage que ne l'indiquent les données traditionnelles sur les pays d'investissement « immédiats ». Une part importante de leurs investissements transite par des pays intermédiaires avant d'arriver au Canada. Dans les statistiques traditionnelles sur l'IDE, ces investissements sont attribués aux pays intermédiaires plutôt qu'aux véritables pays d'origine.

Les données sur l'IDE par industrie révèlent que la majeure partie du capital étranger au Canada se retrouve dans trois secteurs : la fabrication; l'extraction minière, pétrolière et gazière; et la gestion de sociétés et d'entreprises. Le stock d'investissement dans l'industrie manufacturière canadienne a reculé au cours des 20 dernières années. En 2000, ce secteur détenait près de 44 % du stock d'IDE au Canada; en 2020, cette part n'était plus que de 19 %. Sur la même période, les parts des secteurs de l'extraction minières, pétrolière et gazière et de la gestion de sociétés et d'entreprises ont augmenté. En 2020, un peu moins du quart du stock d'IDE était dans le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises, tandis que celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière représentait 18 % du total.

L'IDE sortant, ou IDCE, en est venu à jouer un rôle de plus en plus important dans l'économie canadienne. **L'une des principales raisons de l'implantation de filiales à l'étranger est la possibilité d'accroître les ventes en accédant à de nouveaux marchés et en se rapprochant de clients clés.** Les ventes des filiales à l'étranger ont dépassé les exportations de biens et de services au cours des dernières années, et environ les trois quarts de l'augmentation des ventes des filiales à l'étranger entre 2011 et 2018 provenaient des industries du secteur des services. Le secteur des services représente aujourd'hui la majorité des ventes des filiales étrangères. En outre, les ventes des filiales étrangères dans le secteur des services dépassent de loin les exportations de ce secteur. Cela souligne le fait qu'une présence locale est particulièrement importante pour les ventes de services sur les marchés étrangers.

L'industrie des services financiers et des assurances détient la plus grande part du stock d'IDCE depuis le début des années 2000. Cette industrie représente maintenant plus du tiers de l'ensemble de l'investissement direct du Canada à l'étranger. Le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises arrive au second rang, représentant moins d'un sixième du total, suivi de près par le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière.

Comme on pouvait s'y attendre, **les États-Unis sont la première destination de l'IDCE. Ce pays détient un stock d'IDCE représentant près de 6 fois celui de la deuxième destination en importance, le Royaume-Uni.** Le Royaume-Uni, le Luxembourg et les Pays-Bas sont les principales destinations européennes. Fait intéressant, un certain nombre d'économies des Caraïbes figurent parmi les dix principales destinations de l'IDCE : les Bermudes, les Îles Caïmans et la Barbade. Les investissements canadiens dans les pays des Caraïbes, et peut-être dans une certaine mesure au Luxembourg et aux Pays-Bas, transitent principalement par ces centres financiers extraterritoriaux bien qu'ils soient généralement destinés à d'autres pays.

Attirer l'IDE est essentiel à la croissance, à la prospérité et à la résilience des villes, des provinces et des industries du Canada et de l'ensemble de l'économie canadienne. Cela est plus particulièrement vrai aujourd'hui et continuera de l'être dans le sillage de la pandémie. Pour attirer l'IDE il faut livrer concurrence sur la scène mondiale et faire la promotion des atouts du Canada en tant que destination de l'investissement. Les facteurs clés qui font du Canada un endroit attrayant pour investir sont notamment son économie à la fois robuste, stable et résiliente, un contexte d'affaires accueillant, une main-d'œuvre hautement scolarisée, qualifiée et diversifiée, un écosystème d'innovation bien développé, un accès étendu aux marchés et, globalement, une qualité de vie élevée.

La promotion de l'IDE suppose la coordination, l'engagement et l'interconnexion de nombreux acteurs dans l'écosystème de l'IDE à travers le Canada. Un certain nombre d'intervenants contribuent à la promotion et à la facilitation de l'IDE au Canada aux paliers fédéral, provincial, territorial et municipal. Les activités de promotion de l'investissement sont essentielles pour attirer l'IDE et pour établir et maintenir des relations à long terme avec les investisseurs.

1.1 Performance économique mondiale

Plus d'une décennie s'est écoulée depuis la crise financière mondiale (CFM) de 2008-2009, et l'économie mondiale a de nouveau souffert d'une autre récession, cette fois causée par la pandémie de COVID-19. Depuis le début de la pandémie, les économies avancées et les marchés émergents ont eu du mal à trouver un équilibre entre les mesures de confinement du virus et les conséquences négatives de ces mesures sur leurs économies. Dans ce premier chapitre du Point sur le commerce 2021, nous reviendrons sur l'année 2020 et les trois premiers mois de 2021 pour examiner comment la pandémie de COVID-19 s'est répercutée sur l'économie mondiale.

Après 2019, année marquée par la croissance annuelle la plus lente du PIB mondial depuis la CFM, l'année 2020 a débuté avec un degré d'incertitude déjà élevé imputable à des différends commerciaux, des tensions géopolitiques et des malaises sociaux. Cependant, peu de temps après le début de l'année, la nouvelle de la propagation d'une maladie virale est devenue le centre d'attention et a fait monter d'un cran le niveau d'incertitude. À la fin du premier trimestre, cette crise sanitaire initialement localisée s'était déjà transformée en pandémie mondiale, devenant l'une des plus graves catastrophes d'envergure planétaire de notre temps.

La majorité des pays n'ont pas appliqué de mesures de restriction pour lutter contre la pandémie avant la mi-mars 2020, mais l'impact négatif de la COVID-19 sur la plupart des grandes économies du monde était devenu évident à la fin du premier trimestre de 2020. Ainsi, après seulement un trimestre écoulé dans la nouvelle année, le PIB mondial avait déjà

reculé de 12 % (rythme annualisé), la plus forte baisse trimestrielle observée depuis que des données comparables sont disponibles. Outre la Chine continentale, qui a enregistré son premier repli économique trimestriel depuis 1992, toutes les économies du G7 ont affiché une croissance négative du PIB au cours de cette période. Le virus s'est rapidement propagé à toutes les parties du monde au deuxième trimestre de 2020, obligeant les gouvernements du monde entier à étendre ou à mettre en place des mesures de confinement plus strictes contre la COVID-19. En conséquence, le PIB mondial a subi une deuxième contraction (-24 %, en rythme annualisé). Heureusement, à mesure que la pandémie a été mieux contenue et que les restrictions ont été progressivement levées, l'économie mondiale a rebondi, avec un taux de croissance historique au troisième trimestre de 2020 (+34 %, en rythme annualisé). Néanmoins, la reprise a ensuite ralenti pour s'établir à 6,6 % (rythme annualisé) au quatrième trimestre sous l'effet d'une recrudescence des cas de COVID-19, qui a entraîné une deuxième vague de confinement dans plusieurs grandes économies. En outre, malgré deux trimestres consécutifs de croissance, le PIB mondial au T4 de 2020 a été inférieur de 1,3 % à celui enregistré au quatrième trimestre de l'année précédente.

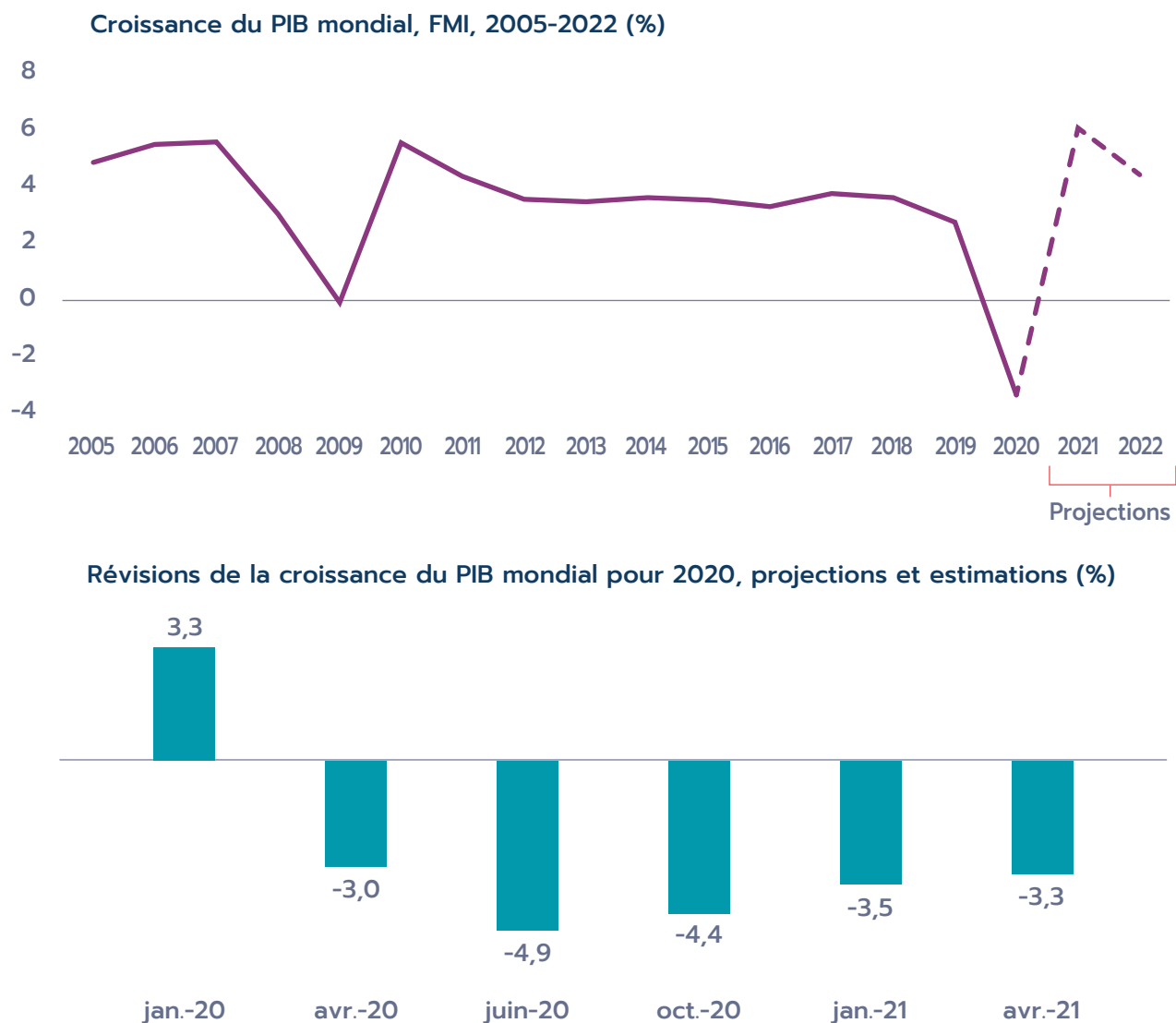
Pour l'ensemble de l'année, les conditions économiques moroses et un degré d'incertitude sans précédent étaient clairement visibles dans les données économiques. Ainsi, les prévisions du Fonds monétaire international (FMI) pour le PIB mondial ont été révisées plus souvent en 2020, et avec des ajustements plus importants, qu'au cours des années antérieures. Avant la pandémie, le FMI prévoyait dans Perspectives de l'économie mondiale (PEM) de janvier 2020 que la croissance du PIB mondial s'accélérait en 2020, avec une hausse de 0,4 point de

1.1 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE MONDIALE

pourcentage (pp) par rapport à 2019, pour s'établir à 3,3 % (Figure 1.1). Cependant, trois mois plus tard, soit en avril, la pandémie avait changé le monde. En raison des restrictions coûteuses, mais nécessaires à la santé publique, imposées par les gouvernements partout dans le monde, le FMI a sensiblement abaissé sa prévision de croissance du PIB mondial pour l'année 2020, à -3,0 %. Étant

donné que ces prévisions ont été faites quelques mois après le début de l'année, la projection de base reposait sur de nombreuses hypothèses qui devaient changer au fur et à mesure que l'année avançait. En effet, deux mois plus tard, en juin, le FMI a de nouveau abaissé fortement sa prévision du PIB mondial pour 2020 – de 1,9 pp – à -4,9 %, principalement en raison des confinements plus

FIGURE 1.1
Croissance économique mondiale annuelle



Source des données : [FMI PEM](#), divers rapports en 2020 et 2021, consultés le 9 avril 2021

longs que prévu au plus fort de la pandémie. Les estimations pour 2020 se sont ensuite améliorées dans les deux versions subséquentes, avec une hausse de 0,5 pp en octobre 2020 et de 0,9 pp en janvier 2021. Dans son communiqué d'avril 2021, le FMI estimait que le PIB mondial s'était contracté de 3,3 % en 2020 et devrait rebondir pour marquer des gains de 6,0 % en 2021 et de 4,4 % en 2022.

Un degré d'incertitude similaire a marqué le commerce mondial. Bien qu'une baisse des flux commerciaux internationaux soit inévitable en raison des restrictions imposées pour contrer la COVID-19, l'étendue de la détérioration dépend de la façon dont les gouvernements ont équilibré les mesures de confinement et de fermeture liés au virus et les impératifs de leur économie. L'adoption de diverses politiques restrictives pour le commerce au début de la pandémie a également contribué à la contraction des échanges mondiaux. Au plus fort de la première vague de la pandémie, l'effet combiné des fermetures généralisées, des interdictions de voyager à l'international et des restrictions commerciales imposées sur les approvisionnements essentiels pour lutter contre le virus, a amené l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à projeter une baisse historique de 13 % à 32 % du volume mondial du commerce des marchandises pour l'ensemble de l'année (OMC, 2020a). Mais à mesure que l'année avançait et que la reprise des échanges s'est accélérée au second semestre, l'OMC a révisé à la hausse ses

prévisions pour 2020 (OMC, 2021b). Dans son dernier communiqué de presse du 31 mars 2021, l'OMC indiquait que le volume mondial du commerce des marchandises s'était contracté de 5,3 % en 2020, ce qui est mieux que le meilleur scénario de ses prévisions initiales d'avril 2020 (OMC, 2021).

La pandémie mondiale a également provoqué un choc multiforme sur les flux mondiaux d'investissement direct étranger (IDE), entraînant la plus forte baisse annuelle jamais enregistrée. On estime que les effets négatifs immédiats ont fait chuter les flux mondiaux d'IDE de 42 % en 2020 (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 2020). Mais combinée à des effets persistants, la CNUCED prévoit que la pandémie de COVID-19 aura un impact négatif sur les flux mondiaux d'IDE à long terme beaucoup plus important que celui de la CFM. En outre, la pandémie a aussi eu un impact variable sur les flux d'IDE selon les différentes régions du monde. Les pays développés ont été plus durement touchés, avec une chute de 69 % de leurs flux d'IDE en 2020, en particulier l'Europe et les États-Unis. En revanche, les flux d'IDE vers les économies en développement ont subi un recul baisse plus limité, soit seulement 12 %. Par conséquent, la part de l'IDE mondial allant vers les économies en développement a grimpé à 72 % en 2020, le niveau le plus élevé jamais enregistré.

À la fin de 2020, de nombreux pays s'étaient remis, au moins partiellement, de la pandémie. Collectivement, nous avons évité le pire scénario envisagé au plus fort de la pandémie, mais le rythme de la reprise est encore largement dicté par la direction que prendront le virus et ses nouvelles variantes. Bien que les effets négatifs de la pandémie sur la santé et l'économie persisteront à moyen terme, à mesure que nous atteindrons progressivement l'immunité collective mondiale grâce à la vaccination, nous pouvons nous attendre à de nouveaux assouplissements des restrictions et à un retour à une vie normale.



ENCADRÉ 1.1

L'art de prévoir le commerce

Alors que la COVID-19 se propageait rapidement et perturbait tous les aspects de notre vie, beaucoup voulaient savoir comment le commerce serait affecté. Pour répondre à cette question, le Bureau de l'économiste en chef (BEC) a utilisé une approche novatrice pour combiner son Modèle informatisé d'équilibre général (MIEG) avec les projections macroéconomiques et sectorielles de croissance d'Oxford Economics (OE).

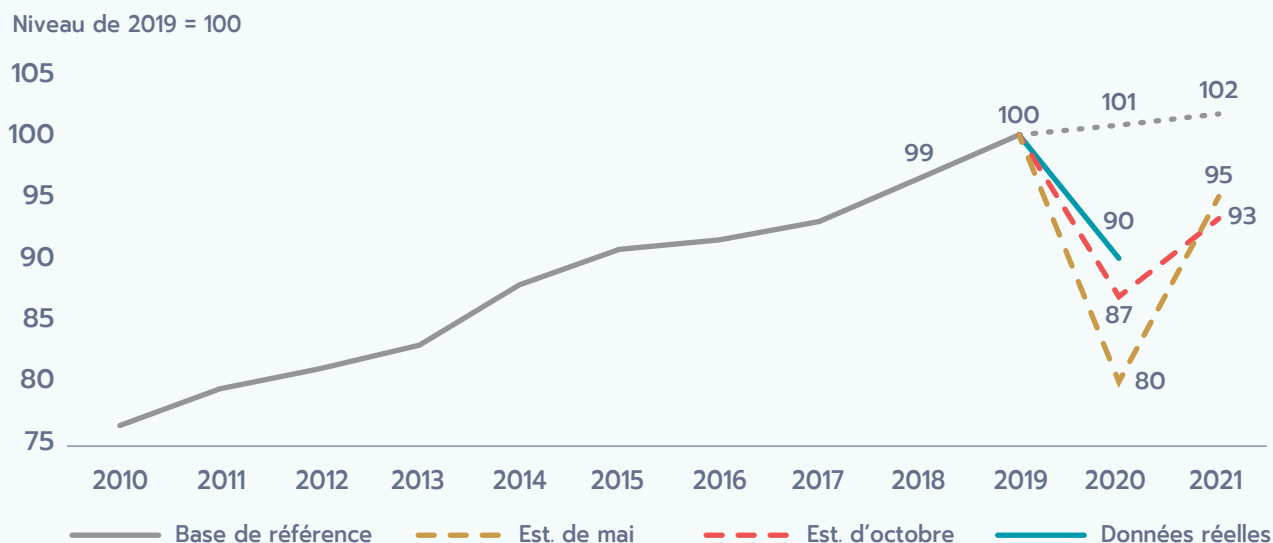
Au lieu d'examiner l'incidence d'une modification des droits de douane à la suite d'un accord de libre-échange, nous avons examiné l'incidence sur le commerce canadien des chocs négatifs sur l'offre de main-d'œuvre, des chocs sur le PIB des secteurs les plus durement touchés (p. ex., le tourisme, l'hôtellerie et le transport aérien) par suite des mesures de confinement social, et des chocs globaux sur le PIB de toutes les grandes économies. Les prévisions ont d'abord été calculées en mai 2020 au plus fort de la première vague, puis elles ont été refaites à nouveau en octobre 2020 pour tenir compte d'une partie de la reprise qui avait cours.

En mai 2020, OE s'attendait à ce que le PIB du Canada diminue de 11 %, que sa main-d'œuvre fléchisse de 16 % et que les secteurs les plus durement touchés se contractent de 30 à 40 %. Sur la

base de ces chocs, le MIEG du BEC a établi que les exportations canadiennes vers le monde diminueraient de 20 % en 2020 et augmenteraient de 17 % en 2021. Alors que l'économie s'améliorait légèrement, nous avons repris l'exercice en octobre 2020, avec les prévisions révisées d'OE pour la croissance du PIB, soit -5,3 % en 2020 et 5,9 % en 2021. À l'aide de ces prévisions plus récentes, le MIEG du BEC indiquait que les exportations canadiennes vers le monde diminueraient de 13 % en 2020, plutôt que de 20 % comme prévu initialement en mai, suivi d'une reprise de 7,6 % en 2021. La prévision d'octobre de -13 % s'est avérée inférieure de 3 points de pourcentage à la baisse réelle de 10 % observée pour 2020, alors que l'économie a poursuivi son lent redressement au cours des trois derniers mois de 2020.

Le MIEG nous permet également de voir vers quels marchés les exportations canadiennes chuteraient le plus. Il montre que les exportations vers le Royaume-Uni (-32 %), les États-Unis (-13 %) et l'Europe (-13 %) seraient plus durement touchées à cause de la situation relativement plus sérieuse de la COVID-19 dans ces régions, tandis que nos exportations vers la Chine (-5 %) et la Corée du Sud (-7 %) seraient les moins affectées.

Exportations canadiennes vers le monde, base de référence, prévisions pour 2020 selon différents scénarios et données réelles pour 2020



1.2 Performance économique canadienne

La reprise de l'économie canadienne a imité la trajectoire de l'économie mondiale. Après la mise en place des restrictions liées à la COVID-19 en mars 2020, l'économie canadienne a enregistré certaines de ses plus fortes baisses trimestrielles depuis que des données comparables sont disponibles au cours des deux premiers trimestres de l'année, avec des contractions de 7,9 % au T1 et de 38 % au T2 (taux annualisé). Cependant, une fois passée la première vague de la pandémie et que les restrictions ont été assouplies au Canada, une reprise rapide s'est enclenchée. L'économie canadienne a profité d'une croissance de 42 % au troisième trimestre (taux annualisé), ce qui est le taux d'expansion trimestriel le plus rapide jamais enregistré. Le rebond de l'activité

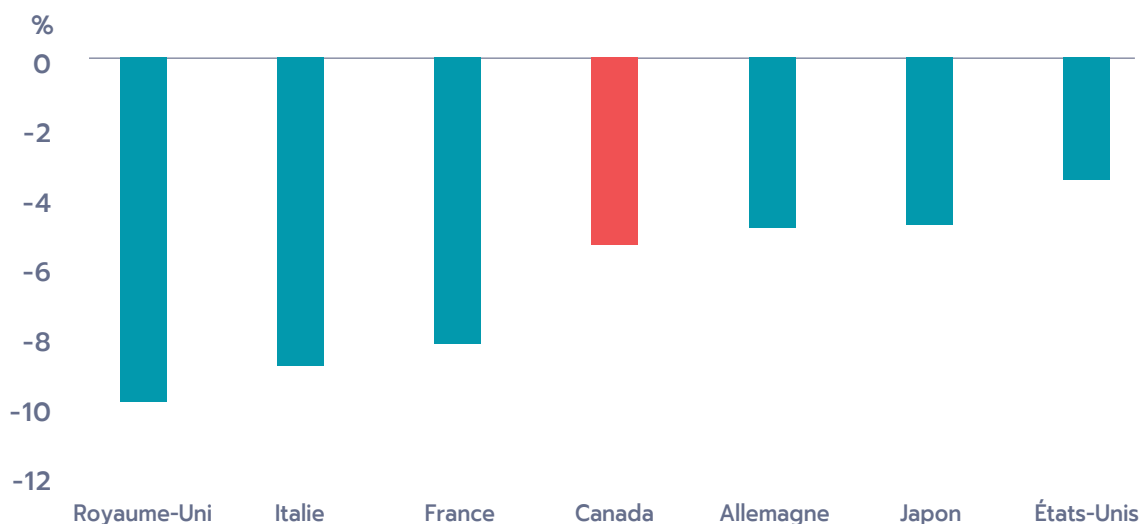
économique au Canada a toutefois ralenti au quatrième trimestre de 2020 pour s'établir à 9,3 % (taux annualisé), la recrudescence des cas ayant amorcé la deuxième phase de l'épidémie, ce qui a donné lieu à une autre vague de confinements dans les régions touchées.

Dans l'ensemble, l'économie canadienne s'est contractée de 5,3 % en 2020, soit le plus fort recul depuis que des données comparables ont été recueillies pour la première fois en 1961. Par rapport aux autres pays du G7, le Canada s'est maintenu au milieu du peloton en termes de déclin global de l'activité économique en 2020 (Figure 1.2).

La pandémie a eu des répercussions inégales d'un secteur à l'autre au Canada, ce qui a entraîné une reprise en forme de « K », qui se caractérise par une reprise précoce de certains secteurs tandis que d'autres stagnent ou continuent de reculer. Après des baisses

FIGURE 1.2

Croissance du PIB dans les pays du G7 en 2020



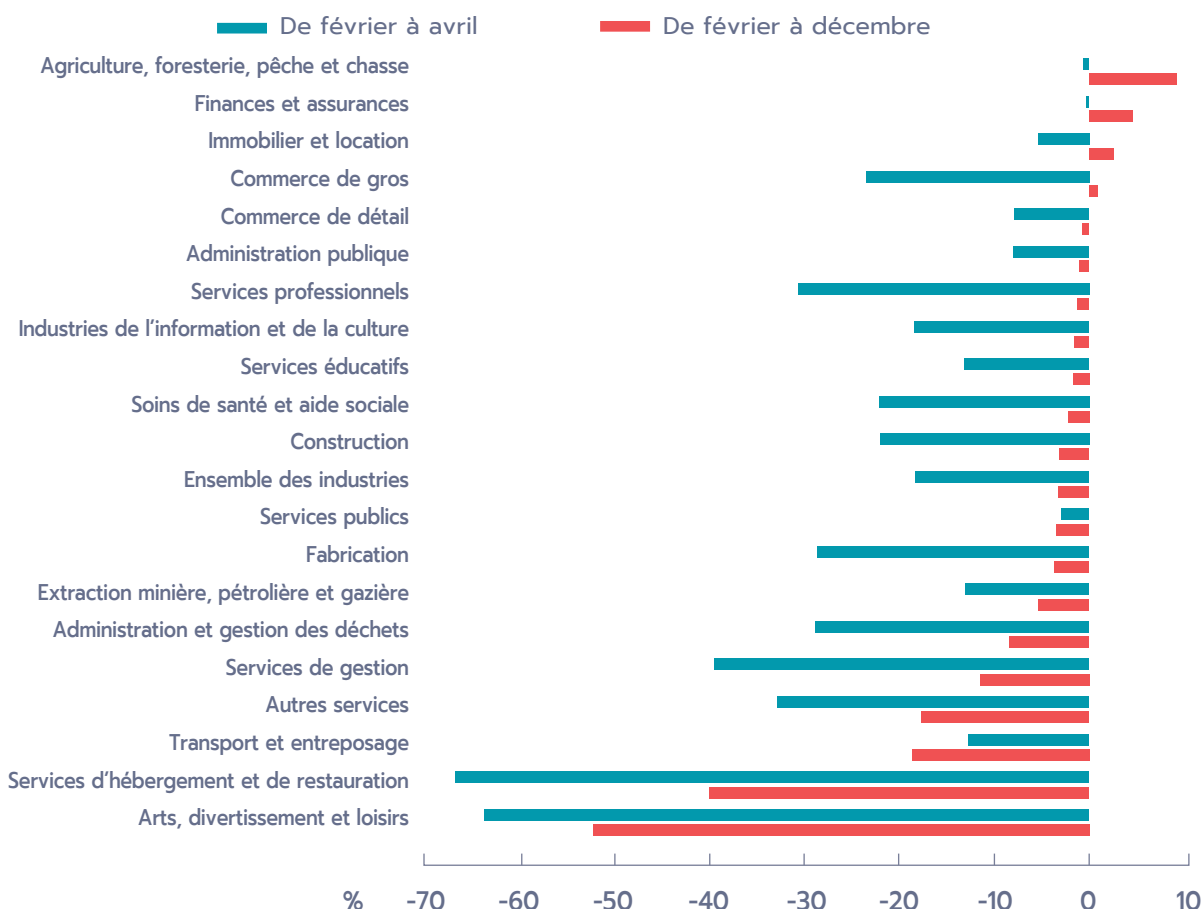
Source des données : FMI, PEM, avril 2021, consulté le 30 avril 2021

1.2 PERFORMANCE ÉCONOMIQUE CANADIENNE

importantes attribuables aux fermetures d'usines et aux restrictions imposées sur les rassemblements à l'intérieur, le secteur manufacturier a été l'un des premiers à rebondir à mesure que les restrictions étaient levées et que les consommateurs accroissaient leurs dépenses. En outre, certains services commerciaux tels que les finances et les assurances, ainsi que l'immobilier et la location, ont démontré une résilience exceptionnelle tout au long de l'année. Par contre, les secteurs qui dépendent des interactions sociales ont été parmi les plus durement touchés. Non seulement les secteurs comme l'hébergement et le divertissement se sont-ils effondrés au début

de la pandémie, mais ils ont continué à subir les effets des vagues subséquentes de confinement dans les zones à haut risque et des nouvelles restrictions imposées à leurs principales activités commerciales. Il est peu probable que ces secteurs se redressent complètement avant que les mesures de distanciation sociale et de confinement ne soient entièrement levées. À la fin de 2020, les secteurs de production de biens s'étaient pour la plupart rétablis, tandis que de nombreux secteurs de production de services n'avaient pas encore surmonté les défis posés par la pandémie (Figure 1.3).

FIGURE 1.3
Évolution du PIB par industrie



Source des données : Statistique Canada, tableau [36-10-0434-01](#), consulté le 1 juin 2021; calculs du BEC

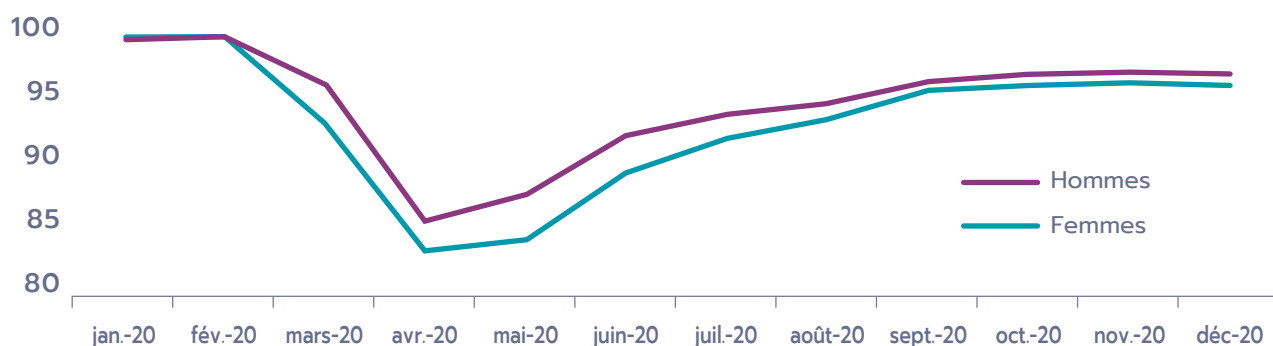
La pandémie a également eu des répercussions profondes sur le marché du travail. Pour l'ensemble de l'année, l'emploi global au Canada a diminué de 5,2 %, soit près de 1 million d'emplois, ce qui a fait grimper de près de 4 pp le taux de chômage annuel du Canada, qui est passé de 5,7 % en 2019 à 9,5 % en 2020. L'impact immédiat de la pandémie sur le marché du travail a largement dépassé celui de la crise financière de 2008-2009. Sur une base mensuelle, l'emploi au Canada a chuté de

près de 16 % en deux mois après que des pertes aient commencé à se produire (de février à avril 2020). Toutefois, les chiffres mensuels sur l'emploi ont fortement rebondi par la suite avant de plafonner en septembre 2020. À la fin de l'année (10 mois après le début des pertes d'emplois), l'emploi au Canada demeurait de 3,4 % inférieur à son niveau de février 2020. Les industries de services ayant un niveau élevé d'interactions, notamment les services d'hébergement et de

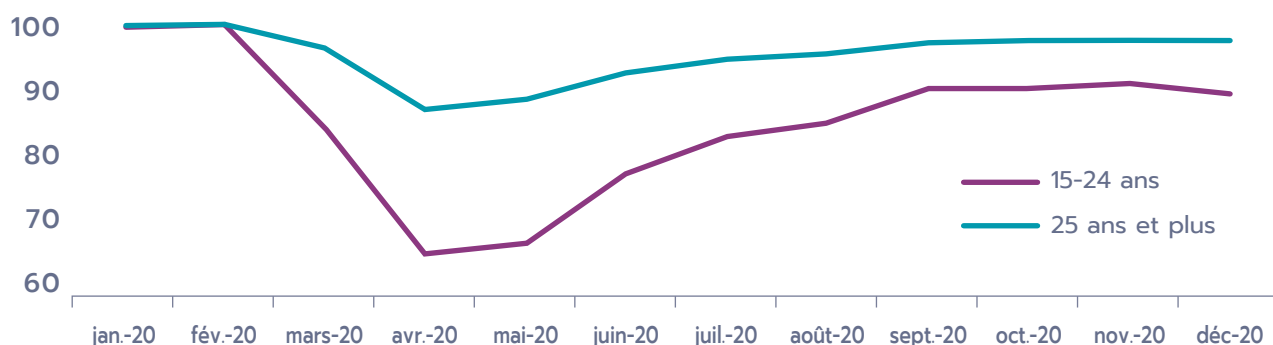
FIGURE 1.4

Variation mensuelle de l'emploi au Canada selon le sexe et le groupe d'âge, janvier 2020 à décembre 2020

Février 2020 = 100



Février 2020 = 100



Source des données : Statistique Canada, tableau [14-10-0287-01](#), désaisonnalisé, consulté le 21 avril 2021; calculs du BEC

1.3 CANADIAN TRADE PERFORMANCE

restauration, ont été à nouveau les plus durement touchées, alors que l'emploi total y était en recul de 50 % au plus fort de la pandémie; à la fin de l'année, seulement la moitié des emplois perdus avaient été consultés.

Les écarts entre les sexes et les groupes d'âge dans l'emploi ont été apparents dès le début de la crise. L'emploi des femmes s'est contracté de 17 %, comparativement à une baisse de 15 % de l'emploi masculin au cours des deux premiers mois qui ont suivi le début des pertes observées. De même, l'emploi chez les 15-24 ans a subi une perte plus importante (-34 %) que l'emploi des personnes âgées de 25 ans et plus (-13 %). Ces écarts se sont atténués au printemps et à l'été, mais sont demeurés stables depuis.

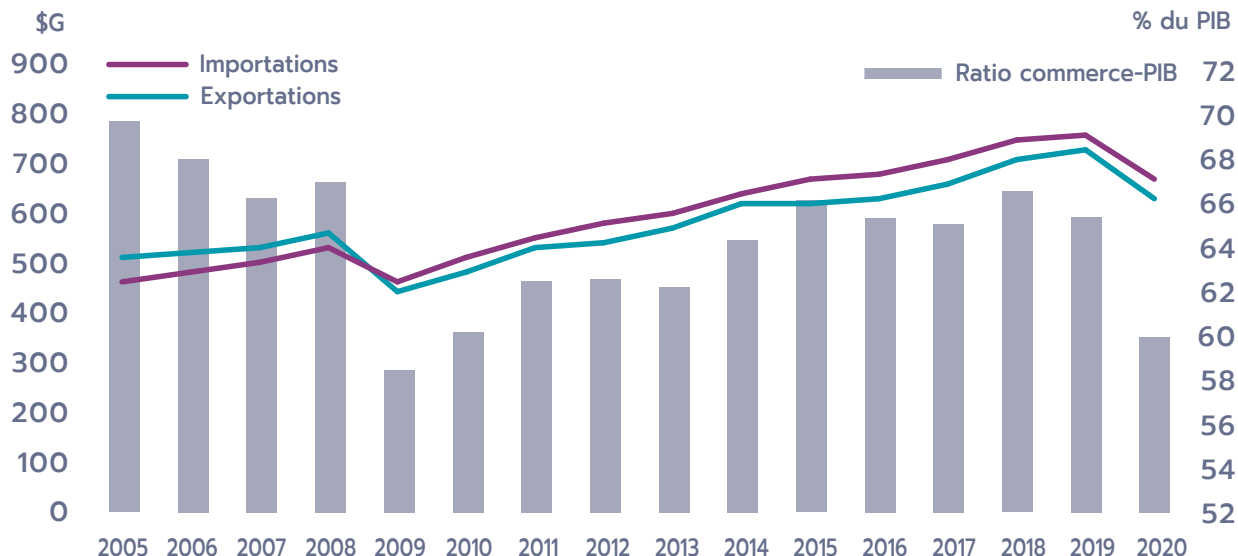
1.3 Performance commerciale canadienne¹

Comme pour une grande partie du monde, le commerce international du Canada a été affecté par la pandémie mondiale en 2020. D'une année à l'autre, le commerce total des biens et des services du Canada s'est effondré de 13 %, à 1,3 billion \$. Il s'agit de la deuxième baisse annuelle la plus fulgurante jamais enregistrée, après la contraction de 17 % survenue entre 2008 et 2009 dans le sillage de la CFM (Figure 1.5). Les exportations et les importations canadiennes ont enregistré des baisses dans les deux chiffres, respectivement de 13 % et 12 %. La diminution des exportations ayant été supérieure à celle des importations, le déficit commercial du Canada s'est creusé de 8,4 milliards \$ pour atteindre

¹ Cette section traite du commerce international des biens et des services en utilisant les données de la balance des paiements. Pour une analyse détaillée à l'aide des données colligées sur une base douanière (p. ex., le commerce des marchandises), voir [Jiang, 2021](#).

FIGURE 1.5

Commerce canadien des biens et services et ratio commerce-PIB, 2005 à 2020



Source des données : Statistique Canada, tableau [36-10-0104-01](#), consulté le 1 juin 2021; calculs du BEC

45 milliards \$. De plus, comme le commerce international a été plus particulièrement touché par les restrictions imposées pour contrer la COVID, le ratio commerce/PIB du Canada a chuté de plus de 5 pp, passant de 65 % en 2019 à 60 % en 2020, aussi le plus bas niveau observé depuis 2009.

BIENS

En 2020, le commerce global des marchandises du Canada s'est contracté de 10 % par rapport à 2019. Les exportations canadiennes de biens ont été plus touchées que les importations, chutant de 12 % pour s'établir à 524 milliards \$, tandis que les importations de biens n'ont diminué que de 8,5 %, à 561 milliards \$. La forte baisse des exportations de biens est le résultat d'un effet combiné de prix et de volume. D'une année à l'autre, les volumes d'exportation de biens ont chuté de 6,6 % tandis que les prix à l'exportation fléchissaient de 6,1 %. En revanche, la contraction des importations canadiennes de biens s'explique uniquement par une baisse de 9,7 % du volume, les prix à l'importation ayant augmenté de 1,3 % par rapport à l'année précédente.

Performance commerciale par secteur de produits

La baisse des exportations a été concentrée au deuxième trimestre de l'année, lorsque des mesures de restriction pour lutter contre la pandémie ont été mises en œuvre au pays et à l'étranger, limitant les interactions sociales et arrêtant la production dans les usines. La plupart des secteurs d'exportation ont enregistré des baisses au cours de la première vague de la pandémie, ceux qui produisent des biens durables et qui dépendent des chaînes d'approvisionnement internationales ayant été

les plus touchés. Cependant, à l'instar du commerce mondial, les secteurs d'exportation au Canada ont rebondi au cours de la seconde moitié de l'année. À la fin de décembre, le niveau des exportations de biens canadiens n'était inférieur que de 0,6 % par rapport au niveau de référence pré-COVID de février. Pour l'ensemble de 2020, 8 des 11 secteurs d'exportation de biens ont enregistré des baisses.

En 2020, les trois principales exportations canadiennes de biens en valeur étaient les produits énergétiques, les véhicules automobiles et pièces connexes et les biens de consommation (Tableau 1.1), comme en 2019. Cependant, les deux principaux secteurs d'exportation, l'énergie et les véhicules automobiles, ont subi des reculs historiques et sont à l'origine de la majeure partie de la baisse des exportations totales de biens canadiens, tandis que les exportations de biens de consommation ont connu une légère amélioration. Ainsi, les trois premiers secteurs n'ont représenté que 42 % des exportations de biens du Canada, en baisse de 5 pp par rapport au niveau de 47 % observé en 2019.

Les produits énergétiques demeurent le principal secteur d'exportation du Canada, accaparant 14 % des exportations totales. Néanmoins, ce secteur a subi sa plus forte baisse de valeur jamais enregistrée en un an et la plus forte contraction en valeur de tous les secteurs en 2020. Par rapport à 2019, le recul a atteint 37 %, ou 43 milliards \$, à 74 milliards \$, une baisse principalement attribuable au recul de 34 milliards \$ des exportations de pétrole brut et de bitume brut. De surcroît, d'autres produits énergétiques comme le pétrole raffiné et le charbon ont aussi subi des reculs annuels de

plus de 40 %. La hausse des exportations d'électricité (+2,1 %) et de combustible nucléaire et autres produits énergétiques (+15 %) a partiellement compensé ces baisses. Mais les exportations de ce secteur ont rebondi depuis le choc initial de la pandémie et, en décembre 2020, les exportations globales d'énergie n'étaient que de 3,4 % inférieures à leur niveau de février.

Les véhicules automobiles et pièces connexes ont été le deuxième secteur d'exportation en importance du Canada en 2020. Après une forte croissance en 2019, les exportations de véhicules automobiles et de pièces ont diminué de 20 % en 2020, principalement en raison de la baisse des exportations de voitures particulières et de camions légers. À l'instar des produits énergétiques, les baisses des exportations de

TABLEAU 1.1

Valeur du commerce canadien des biens en 2020 par secteur de produits

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
EXPORTATIONS			
Aéronefs et autres matériels de transport et pièces	22	-20	-5,6
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc, de base et industriels	31	-11	-3,7
Biens de consommation	71	0,0	0,0
Matériels et pièces électroniques et électriques	26	-12	-3,6
Produits énergétiques	74	-37	-43
Produits de la ferme, de la pêche et aliments intermédiaires	44	15	5,7
Produits forestiers et matériaux de construction et d'emballage	42	-0,6	-0,3
Machines, matériels et pièces industriels	35	-15	-6,0
Produits en métal et minéraux non métalliques	67	2,5	1,6
Minerais métalliques et minéraux non métalliques	21	-0,2	0,0
Véhicules à moteur et pièces	74	-20	-19
TOTAL	524	-12	-74
IMPORTATIONS			
Aéronefs et autres matériels de transport et pièces	19	-27	-7,0
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc, de base et industriels	41	-8,3	-3,8
Biens de consommation	127	1,4	1,8
Matériels et pièces électroniques et électriques	68	-5,8	-4,2
Produits énergétiques	23	-39	-14
Produits de la ferme, de la pêche et aliments intermédiaires	21	0,8	0,2
Produits forestiers et matériaux de construction et d'emballage	26	-3,3	-0,9
Machines, matériels et pièces industriels	60	-13	-8,9
Produits en métal et minéraux non métalliques	50	26	10
Minerais de métaux et minéraux non métalliques	16	16	2,3
Véhicules à moteur et pièces	87	-24	-28
TOTAL	561	-8,5	-52

Source des données : Statistique Canada, tableau [12-10-0122-01](#), consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

véhicules automobiles et de pièces ont été concentrées pendant la vague initiale de la pandémie, chutant jusqu'à 85 % de février à avril. Cependant, bien que les exportations aient rebondi rapidement au troisième trimestre avec la levée des restrictions, la reprise s'est stabilisée au quatrième trimestre de 2020. En fin d'année, les exportations de véhicules automobiles et de pièces étaient inférieures de 8,8 % à leur niveau d'avant la pandémie.

En plus de l'énergie et des véhicules automobiles et des pièces, six autres secteurs de produits ont connu une baisse de la valeur de leurs exportations en 2020. Quatre ont enregistré des baisses dans les deux chiffres : les machines industrielles, le matériel et les pièces; les produits chimiques, les plastiques et le caoutchouc de base et industriels; le matériel et les pièces électroniques et électriques; et les aéronefs et autres matériels et pièces de transport. Il est à noter que les résultats annuels masquent de fortes variations mensuelles des exportations en 2020. Les exportations ont considérablement diminué en avril et mai alors que se propageait la COVID-19, puis elles se sont lentement rétablies au cours des mois suivants. À la fin de 2020, la plupart des secteurs d'exportation étaient revenus aux niveaux d'avant la COVID.

Au chapitre des importations, 7 des 11 secteurs ont accusé des baisses sur l'ensemble de l'année. Les biens de consommation demeurent le principal secteur d'importation, représentant plus du cinquième des importations canadiennes. Ce secteur a enregistré une croissance modérée de 1,4 %, principalement en raison de l'augmentation des importations de fournitures médicales et d'équipements de protection individuelle pour lutter contre la pandémie. Les trois autres secteurs qui ont vu leurs importations augmenter sont les produits en métal et minéraux non métalliques; les minerais métalliques et minéraux non métalliques; et les produits de la ferme, de la pêche et les aliments intermédiaires. En revanche, de grands secteurs d'importation comme ceux des véhicules automobiles et pièces, et des machines, matériels et pièces industriels ont enregistré des baisses substantielles.

ENCADRÉ 1.2

Les PME dirigées par des immigrants sont-elles plus susceptibles d'exporter?

Le Canada compte une importante population d'immigrants : un Canadien sur cinq est né à l'étranger. Les nouveaux Canadiens sont généralement très scolarisés : 34 % détiennent un baccalauréat. Comme on l'observe dans de nombreux pays, les immigrants sont plus susceptibles de posséder ou de gérer une entreprise que les citoyens nés au pays. Au Canada, les petites et moyennes entreprises (PME) dirigées par des immigrants* sont plus susceptibles d'exporter (14,3 %) que la moyenne canadienne (11,7 %) ou les PME dont les dirigeants sont nés au Canada (10,8 %) (Blanchet, 2021).

Un certain nombre de facteurs peuvent aider à expliquer ce phénomène. Les immigrants continuent d'entretenir des relations avec leur pays d'origine et ont une connaissance intrinsèque de la manière d'y faire des affaires : cela facilite l'exportation vers leur pays d'origine. On observe également que les PME dirigées par des immigrants sont plus susceptibles d'évoluer dans des secteurs à forte intensité d'exportation, tels que les services d'hébergement et de restauration, ou le commerce de détail. De plus, entre 2014 et 2017, le nombre de PME dirigées par

des immigrants a augmenté proportionnellement plus rapidement que le nombre de PME dirigées par des personnes nées au Canada: les immigrants au Canada dirigent actuellement une PME sur quatre. En outre, le nombre de PME exportatrices dirigées par des immigrants a augmenté presque deux fois plus rapidement (+27 %) que le nombre de PME exportatrices dirigées par des personnes nées au Canada (+14 %).

Si l'on considère les PME appartenant à des femmes au Canada, la propension à l'exportation des PME appartenant à des immigrantes est presque le double de celle des PME appartenant à des femmes nées au Canada, soit 17 % et 9,0 %, respectivement. Bref, la contribution des immigrants à l'économie et à la performance commerciale du Canada est indéniable.

PROPENSION À L'EXPORTATION

PME dirigées par :

des personnes nées au Canada  **10,8 %**

moyenne canadienne  **11,7 %**

des immigrants  **14,3 %**

Source des données : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017; calculs du BEC

* La catégorie des PME dirigées par des immigrants fait référence aux PME dont le principal décideur s'identifie comme étant né à l'extérieur du Canada.

Sources des importations de marchandises et destinations des exportations

Les exportations de marchandises du Canada ont diminué vers la plupart de ses principaux partenaires commerciaux en 2020. Bien que les États-Unis demeurent de loin la principale destination des exportations du Canada, les exportations de biens canadiens vers les États-Unis ont reculé de 16 % pour l'année. Comme cette baisse a dépassé la diminution globale des exportations de biens canadiens, la part des États-Unis dans les exportations de biens canadiens a fléchi à 72 % en 2020, le plus bas niveau observé depuis 1982.

Parallèlement, les importations de produits canadiens en provenance des États-Unis ont également enregistré une baisse, à hauteur de 11 %. Dans l'ensemble, le recul des échanges bilatéraux avec les États-Unis a été à l'origine de la majeure partie de la baisse du commerce des marchandises du Canada en 2020.

En comparaison, les exportations vers l'Union européenne (UE) et le Royaume-Uni (R.-U.) ont relativement bien résisté. D'une année à l'autre, les exportations canadiennes vers l'UE ont reculé de 2,0 % et les importations en provenance de l'UE ont chuté de 12 %. À l'aube de la troisième année de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AEGG), les exportations canadiennes vers l'UE demeurent fortes malgré la pandémie. Parmi les principaux partenaires de l'UE, les exportations ont considérablement augmenté vers l'Italie et les Pays-Bas. Bien que le Royaume-Uni ait quitté l'UE au début de l'année, les mesures temporaires mises en place pendant cette période de transition ont maintenu le statu quo et continuent de faciliter le commerce bilatéral entre le Canada et le Royaume-Uni. Pour l'ensemble de l'année 2020, tant les exportations canadiennes au Royaume-Uni que les importations en provenance de ce pays ont progressé, soit de 4,4 % et 12 %, respectivement.

Le commerce avec les partenaires du Canada en Asie montre un tableau plus mitigé. Après la plus forte baisse jamais enregistrée en 2019, les exportations de biens canadiens vers la Chine ont progressé de 7,4 % en 2020, soutenues par les produits de la ferme, de la pêche et les aliments intermédiaires ; les minerais métalliques et minéraux non métalliques; et les biens de consommation. Simultanément, les importations

TABLEAU 1.2

Valeur du commerce canadien des biens en 2020 par partenaire

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
EXPORTATIONS			
États-Unis	376	-16	-70
Union européenne	29	-2,0	-0,6
Chine	26	7,4	1,8
Royaume-Uni	21	4,4	0,9
Japon	13	-2,2	-0,3
Mexique	7,0	-16	-1,4
Corée du Sud	4,8	-16	-0,9
Inde	3,8	-24	-1,2
Hong Kong	1,9	-53	-2,2
Autres pays	41	-0,1	0,0
TOTAL	524	-12	-74
IMPORTATIONS			
États-Unis	349	-11	-43
Union européenne	51	-12	-6,9
Chine	50	5,7	2,7
Mexique	17	-17	-3,5
Japon	10	-19	-2,4
Royaume-Uni	9,4	12	1,0
Corée du Sud	7,5	-10	-0,8
Hong Kong	4,2	-0,7	0,0
Inde	3,9	-5,9	-0,2
Autres pays	60	1,1	0,6
TOTAL	561	-8,5	-52

Source des données : Statistique Canada, tableau 36-10-0023-01, consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

de biens au Canada en provenance de la Chine ont augmenté de 5,7 % grâce à une hausse des expéditions de biens de consommation. Le commerce avec les autres grands partenaires commerciaux asiatiques a enregistré des

baisses à divers degrés. Les exportations vers le Japon ont relativement bien résisté (-2,2 %), mais les exportations vers la Corée du Sud, l'Inde et Hong Kong ont toutes accusé des reculs historiques.

ENCADRÉ 1.3

Promouvoir les ALE : aider plus d'exportateurs canadiens à comprendre comment les utiliser

Certains exportateurs canadiens ne sont toujours pas conscients des avantages des accords de libre-échange (ALE) et des ressources dont mises à leur disposition pour en tirer pleinement parti*. Au cours des dernières années, Affaires mondiales Canada (AMC) a adopté une approche novatrice pour aider autant d'exportateurs que possible à comprendre et à utiliser pleinement les ALE, comme l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG).

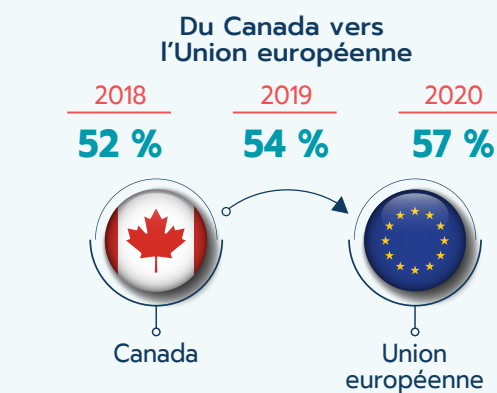
À cette fin, AMC s'est employée à perfectionner ses stratégies innovantes, en ajoutant les outils de veille stratégique suivants à sa boîte à outils :

- Info-Tarif Canada, qui permet à un exportateur potentiel de rechercher les tarifs applicables à son produit (à l'aide des codes du système harmonisé) dans un pays partenaire de l'ALE.
- Le localisateur de marchés potentiels, qui permet aux délégués commerciaux de déterminer les débouchés qui s'offrent aux entreprises exportatrices dans les pays de l'AECG et certaines économies du PTPGP, sur la base de renseignements développés à partir de données commerciales empiriques et d'un avis qualitatif exclusif du réseau du Service des délégués commerciaux (SDC) à l'étranger.

En 2020, la pandémie de COVID-19 a perturbé les conditions du commerce international et fait surgir des défis supplémentaires pour les entreprises souhaitant exporter. Une fois de plus, AMC a innové en remplaçant les séances de formation en personne par des services numériques. À l'automne 2020, AMC a organisé la première mission commerciale virtuelle (MCV) en Corée du Sud. Dirigée par l'honorable Mary Ng, ministre de la Petite Entreprise, de la Promotion des exportations et du Commerce international, la MCV a mis en évidence les outils, les programmes, les pistes d'affaires et l'information que le SDC et ses partenaires peuvent offrir aux entrepreneurs et aux exportateurs canadiens qui cherchent à prendre de l'expansion en Corée du Sud. Elle a également permis de fournir des renseignements sur les secteurs en croissance en Corée du Sud, le soutien et le financement disponibles à l'exportation, ainsi que les avantages des ALE tels que l'Accord de libre-échange Canada-Corée (ALECC). La MCV a été un énorme succès. Elle a permis à des microentreprises et à des exportateurs sous-représentés qui, autrement, n'auraient pas eu le temps ou les moyens de participer à une mission commerciale régulière, d'y prendre part virtuellement. Les avantages du recours à un modèle hybride virtuel-présentiel pour les futures missions commerciales sont évidents.

Des données récentes sur l'utilisation des ALE ont révélé à AMC l'importance de poursuivre ses activités de promotion des ALE. Après que l'ACEUM ait remplacé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et soit entré en vigueur le 1er juillet 2020, l'accord a maintenu un taux d'utilisation élevé au deuxième semestre de 2020 : 69 % des exportateurs canadiens vers les États-Unis ont tiré parti des avantages commerciaux de l'accord. En revanche, l'AECG n'est en vigueur que depuis 3 ans et les activités de promotion de l'ALE ont été cruciales pour sensibiliser les exportateurs. L'utilisation de l'AECG par les exportateurs canadiens vers l'UE-27 s'est améliorée de façon notable, passant d'environ 52 % en 2018 à environ 57 % en 2020. Des efforts supplémentaires seront nécessaires pour hausser les taux d'utilisation de l'AECG à des niveaux comparables à ceux de l'ACEUM. Le SDC cherche à engager les entreprises dans des activités plus spécifiques à leur secteur et à les aider dans leurs plans stratégiques de diversification de leurs marchés d'exportation.

UTILISATION DES PRÉFÉRENCES TARIFAIRES DE L'AECG PAR LES EXPORTATEURS CANADIENS, 2018 À 2020



Source des données : Eurostat; calculs du BEC

* L'enquête d'Affaires mondiales Canada (n = 2 089) sur les « Attitudes des Canadiens à l'égard du commerce international », menée en février 2020, indique que, même si les Canadiens sont généralement en faveur du libre-échange, ils ont une connaissance limitée des accords de libre-échange.

ENCADRÉ 1.4

LE SDC a mis à profit son expertise pour garantir des fournitures médicales essentielles aux Canadiens

En 2020, le Canada a considérablement augmenté ses importations de fournitures médicales en réponse à la pandémie de COVID-19. Globalement, les importations canadiennes de fournitures médicales étaient en hausse de 30 % d'une année à l'autre, entraînées par une augmentation de 137 % des équipements de protection individuelle (EPI). Les États-Unis sont demeurés la principale source d'importation du Canada. Grâce à leurs ressources médicales avancées, les États-Unis ont été le principal fournisseur du Canada en produits médicaux sophistiqués tels que les appareils médicaux, les instruments de diagnostic et les médicaments. La Chine suivait de près en deuxième place, fournissant plus de 60 % des importations canadiennes d'EPI durant la dernière année. Depuis le début de la pandémie, le Canada a également pu importer davantage de biens médicaux d'autres partenaires commerciaux en Europe, comme la Suisse et la Suède, et en Asie, notamment la Corée du Sud et la Malaisie. Cependant, sur une base mensuelle, les importations canadiennes de produits médicaux (et notamment d'EPI) ont eu tendance à fléchir

depuis le sommet de juin 2020, probablement en raison de l'appel à l'action « Fabriqué au Canada » lancé par le gouvernement, qui a soutenu le renforcement de la capacité de production nationale d'EPI. En février 2021, ces importations ont enregistré leur valeur mensuelle la plus basse depuis mars 2020.

Depuis le début de la pandémie, le SDC a joué un rôle central dans le but de sécuriser des fournitures médicales essentielles. Au plus fort de la pandémie, alors que le Canada était confronté à une demande sans précédent d'EPI et d'appareils médicaux comme les ventilateurs, le SDC a mis à profit son expertise pour identifier les fournisseurs probables d'EPI et a négocié les meilleurs arrangements au nom du Canada. Lorsque les pénuries de produits médicaux se sont finalement résorbées, le SDC a poursuivi ses efforts pour garantir qu'un approvisionnement adéquat en vaccins contre la COVID-19 parvienne aux Canadiens. Parallèlement, malgré les défis de la pandémie, le SDC a continué d'appuyer les exportateurs canadiens en mettant en rapport des entreprises d'ici et des clients à l'étranger.

SERVICES

La pandémie mondiale a eu un impact encore plus grand sur le commerce des services, en particulier sur les secteurs qui dépendent d'interactions en personne. Pour l'ensemble de l'exercice, le commerce canadien des services a chuté de 21 % pour s'établir à 237 milliards \$, les exportations de services ayant reculé de 18 % et les importations de services, de 24 %.

Commerce des services par secteur

Alors que les mesures d'endiguement de la pandémie dans le monde limitaient les déplacements et maintenaient une grande partie de la population mondiale confinée à la maison, les voyages et les transports sont devenus les deux secteurs les plus durement touchés. En 2020, les exportations canadiennes de services de voyage ont chuté de 59 % tandis que les importations reculaient de 66 % par rapport à l'année précédente, principalement en raison des restrictions imposées par les pays à l'entrée sur leur territoire et du moins grand nombre de voyageurs. De façon similaire, les exportations canadiennes de services de transport ont diminué de 27 % au cours de cette période, et les importations de 28 %, le transport aérien contribuant le plus à ces pertes puisqu'il dépend davantage des déplacements de passagers. À la fin de décembre 2020, sur une base désaisonnalisée, les exportations de services de voyage et de transport demeuraient toujours largement inférieures à leurs niveaux d'avant la pandémie, en février 2020. Les experts du secteur prévoient que les niveaux d'activité ne reviendront pas à la normale à brève échéance.

Contrairement aux services de voyage et de transport, les échanges de services commerciaux sont demeurés stables tout au long de l'année, dépassant même les niveaux pré-COVID. D'une année à l'autre, la valeur des exportations canadiennes de services commerciaux a progressé de 3,2 % pour atteindre 84 milliards \$. Cette croissance a été principalement soutenue par une augmentation des exportations de services professionnels et de conseils en gestion et de services financiers. Parallèlement, les importations canadiennes de services commerciaux ont augmenté de 2,5 % pour s'établir à 81 milliards \$ avec la hausse des importations de services financiers étant partiellement annulée par une baisse des importations de services d'entretien et de réparation.

TABLEAU 1.3

Valeur du commerce canadien des services en 2020 par type

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
EXPORTATIONS			
Services commerciaux	84	3,2	2,6
Voyages	15	-59	-22
Transport	14	-27	-4,9
Gouvernement	1,4	-17	-0,3
TOTAL	115	-18	-25
IMPORTATIONS			
Services commerciaux	81	2,5	1,9
Transport	23	-28	-9,1
Voyages	16	-66	-31
Gouvernement	1,4	-8,0	-0,1
TOTAL	122	-24	-39

Source des données : Statistique Canada, tableau 36-10-0021-01, consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

Sources des importations de services et destinations des exportations

Le Canada a enregistré une baisse dans les deux chiffres des échanges de services avec chacun de ses principaux partenaires commerciaux en 2020. Étant donné que les États-Unis sont de loin le plus important partenaire commercial du Canada dans le secteur des services, ils sont à l'origine de la majeure partie de cette contraction en valeur. D'une année à l'autre, les exportations canadiennes de services vers les États-Unis ont reculé de 12 %, ou 8,9 milliards \$, presque entièrement imputable à la baisse de 85 % des exportations de services de voyage et de 16 % des exportations de services de transport, tandis que les exportations de services commerciaux augmentaient de 5,7 %. Simultanément, les importations de services en provenance des États-Unis ont reculé de 22 %, ou 19 milliards \$, les importations de services de voyage et de transport diminuant respectivement de 69 % et de 37 %.

Le commerce des services avec les partenaires européens et asiatiques a connu un déclin similaire. Bien que l'UE soit restée le deuxième partenaire commercial du Canada dans le secteur des services, les échanges bilatéraux de tous les types de services ont diminué en 2020. Pour l'ensemble de l'année, les exportations de services vers l'UE ont chuté de 28 %, tandis que les importations de services reculaient de 30 %. Le Royaume-Uni, qui ne fait plus partie de l'UE, était le troisième partenaire commercial du Canada au chapitre des services, suivi de la Chine et de Hong Kong pour compléter le top 5. Le commerce des services avec ces trois partenaires s'est détérioré en 2020.

TABLEAU 1.4

Valeur du commerce canadien des services en 2020 par partenaire commercial

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
EXPORTATIONS			
États-Unis	66	-12	-8,9
Union européenne	11	-28	-4,5
Royaume-Uni	5,8	-20	-1,5
Chine	5,4	-34	-2,7
Inde	2,8	-32	-1,4
Hong Kong	1,4	-26	-0,5
Japon	1,3	-33	-0,6
Mexique	1,2	-40	-0,8
Corée du Sud	0,8	-38	-0,5
Autres pays	19	-15	-3,4
TOTAL	115	-18	-25
IMPORTATIONS			
États-Unis	68	-22	-19
Union européenne	14	-30	-6,2
Royaume-Uni	7,0	-11	-0,8
Hong Kong	4,5	-16	-0,8
Chine	2,4	-29	-1,0
Mexique	2,2	-49	-2,1
Japon	2,1	-31	-1,0
Inde	2,0	-18	-0,5
Corée du Sud	0,4	-20	-0,1
Autres pays	19	-27	-7,1
TOTAL	122	-24	-39

Source des données : Statistique Canada, tableau 36-10-0024-01, consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

1.4 La performance du Canada au chapitre de l'investissement direct étranger

À l'instar d'autres aspects de l'économie, la performance du Canada au chapitre de l'investissement étranger² a été gravement impactée par la pandémie mondiale, les flux d'investissement direct étranger (IDE) et d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) ayant enregistré d'importants reculs. Pour l'ensemble de 2020, les flux d'IDE canadiens ont chuté de 49 %, ou 31 milliards \$, et les flux d'IDCE se sont contractés de 41 %, ou 42 milliards \$. Alors que les flux d'investissement direct étranger ont historiquement été plus volatils que les flux commerciaux ou d'autres aspects de l'économie, cette contraction sur un

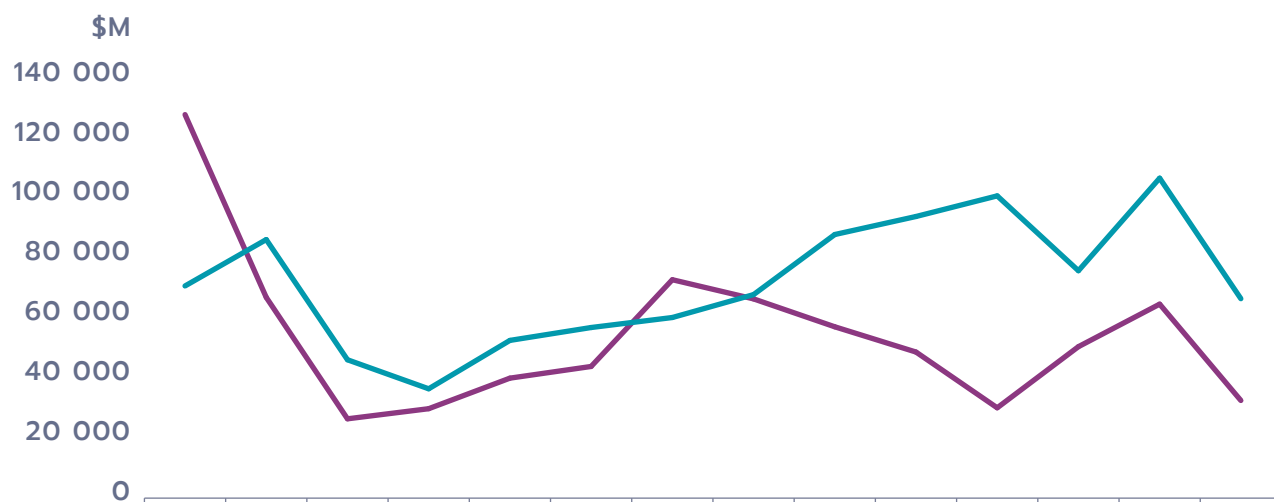
an n'a été dépassée que par les baisses de l'IDE et de l'IDCE causées par la CFM en 2008-2009 – 60 % et 46 %, respectivement. Néanmoins, la piètre performance de l'investissement direct étranger du Canada se compare à peu près à celle du reste du monde.



² Cette section examine les flux d'investissement direct étranger entrant et sortant pour 2020. Le reste du Point sur le commerce explore les avantages, les motivations et les résultats de l'investissement direct, tant entrant que sortant, en se concentrant sur les stocks et d'autres mesures.

FIGURE 1.6

Flux canadiens d'investissement direct étranger



Source de données : Statistique Canada, tableau [36-10-0025-01](#), consulté le 31 mai 2021

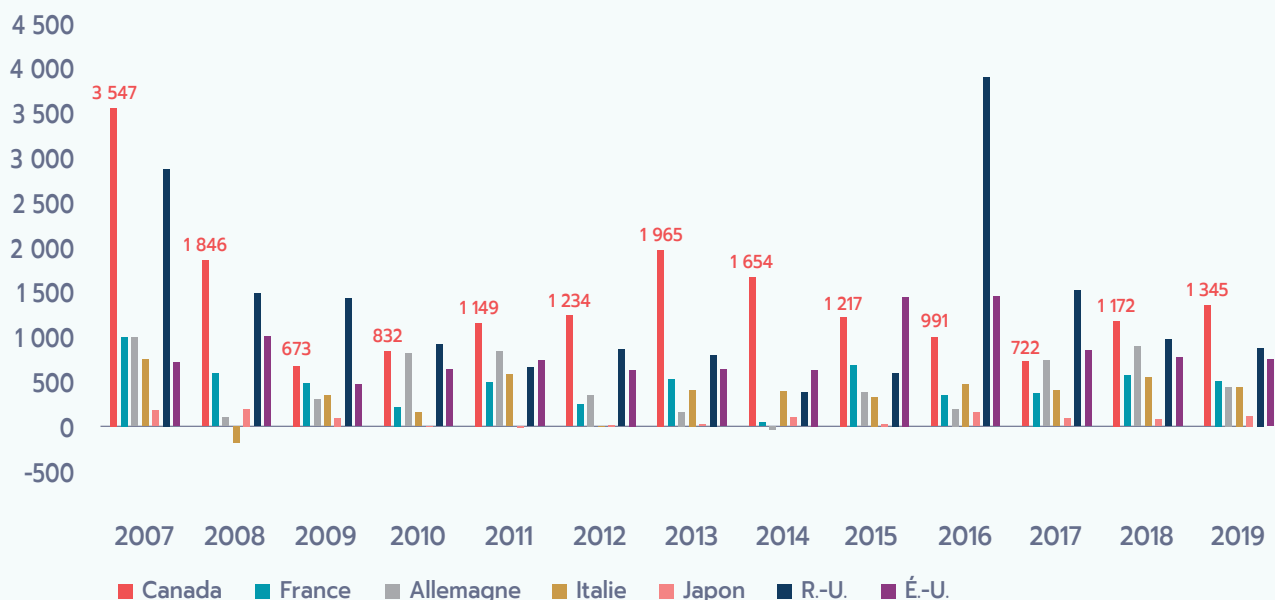
ENCADRÉ 1.5

La reprise de l'IDE au Canada après la CFM laisse entrevoir une reprise post-COVID*Contribution d'Investir au Canada*

Comme le montre la figure 1.6, les flux d'IDE du Canada ont été durement touchés en 2020. Cette baisse de 49 % a été relativement moins sévère que celle causée par la CFM, alors que les flux d'IDE avaient chuté de plus de 60 % pour passer de 66 milliards \$ à 26 milliards \$ de 2008 à 2009 (Statistique Canada, tableau 36-10-0025-01). Les flux ont commencé à se rétablir en 2010, mais il a fallu quatre ans avant qu'ils ne dépassent leur niveau pré-CFM de 2008. Si la reprise du Canada peut sembler lente, la performance du Canada au chapitre de l'IDE lors des crises passées démontre la résilience et la stabilité du pays par rapport à ses pairs du G7. Selon les données de la CNUCED, Le Canada a été le seul pays du G7 à afficher neuf années de croissance consécutive des entrées d'IDE après la récession du

début des années 90 et il a également été le seul pays du G7 où les entrées d'IDE ont affiché quatre années de croissance consécutive après la CFM. La croissance enregistrée subséquemment a permis au Canada de porter sa part des flux mondiaux d'IDE de 1,8 % en 2009 à 4,8 % en 2013, le gain le plus important de la part de l'IDE mondial parmi tous les pays du G7, devant les États-Unis dont la part a augmenté de 2,2 pp au cours de la même période. Le Canada a également enregistré les flux d'IDE par habitant les plus élevés (1965,3 \$ EU) parmi les pays du G7 en 2013. La performance passée du Canada a montré que, même si cela peut prendre quelques années, les flux d'IDE du Canada rebondissent après un choc important et, il faut l'espérer, ils se remettront également des effets de la pandémie de COVID-19 dans un avenir pas trop lointain.

Entrées d'IDE par habitant au sein du G7, en \$ EU, aux prix courants par habitant



Source des données : [UNCTADStat](https://unctadstat.unctad.org/), consulté le 22 avril 2021

Composition sectorielle de l'IDE et de l'IDCE

Par secteur, la majeure partie de la baisse de 42 milliards \$ des flux d'IDCE en 2020 peut être attribuée au secteur de la gestion des sociétés et des entreprises (un recul notable de 27 milliards \$ ou 78 % après le pic atteint l'année précédente), suivi par l'énergie, l'extraction minière, le commerce et le transport. En revanche, les flux d'IDCE dans le secteur des finances et des assurances se sont légèrement contractés mais ceux allant dans les secteurs de fabrication et dans les « Autres industries » ont augmenté.

En revanche, l'énergie et l'extraction minière ont été la principale cause de la diminution des flux d'IDE. Après une augmentation de 15 milliards \$ en 2019 pour atteindre une valeur de plus de 20 milliards \$, l'IDE dans ce secteur a subi une énorme contraction en 2020, se traduisant par un désinvestissement de 7,3 milliards \$. Les flux d'IDE au Canada dans le secteur des finances et des assurances, la gestion de sociétés et d'entreprises et celui de la fabrication ont également subi des baisses importantes.

TABLEAU 1.5

Flux d'IDCE et d'IDE du Canada par secteur, 2020

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
IDCE			
Énergie et extraction minière	5,3	-70	-12
Finances et assurances	29	-2,0	-0,6
Gestion de sociétés et d'entreprises	7,4	-78	-27
Fabrication	5,1	-5,8	0,3
Commerce et transport	1,6	-88	-12
Autres industries	14	162	8,7
TOTAL	62	-41	-42
IDE			
Énergie et extraction minière	-7,3	-136	-28
Finances et assurances	5,1	-33	-2,4
Gestion de sociétés et d'entreprises	5,6	-27	-2,1
Fabrication	6,4	-66	-13
Commerce et transport	9,6	3 453	9,4
Autres industries	13	53	4,4
TOTAL	32	-49	-31

Source des données : Statistique Canada, tableau [36-10-0026-01](#), consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

Sources de l'IDE et destinations de l'IDCE

Les États-Unis demeurent le principal partenaire d'investissement du Canada. Sur l'ensemble de 2020, l'IDCE aux États-Unis a augmenté de 7,9 % pour atteindre 37 milliards \$, soit près de 60 % du total de l'IDCE pour l'année. Cependant, les flux d'IDE des États-Unis vers le Canada se sont contractés au cours de la dernière année, en baisse de 57 %, pour s'établir à 12 milliards \$ ou 37 % des flux annuels d'IDE au Canada.

Les flux d'IDCE à Hong Kong ont plus de triplé en 2020. Par conséquent, cette destination de l'IDCE est devenue la deuxième en importance pour l'année. Les autres destinations importantes de l'IDCE en 2020 incluent des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, par exemple la Barbade et le Mexique, ainsi que des pays d'Europe comme le Royaume-Uni et l'Allemagne.

Pour ce qui est des flux d'IDE entrant, les Pays-Bas ont été le deuxième pays investisseur au Canada après les États-Unis en 2020, en hausse d'un rang par rapport à 2019, les flux d'IDE venant de la Suisse sont devenus négatifs pour l'année. Le Royaume-Uni était derrière en troisième place. Cependant, il convient de noter que les données sur les flux d'IDE reflètent le dernier pays par où a transité l'investissement avant d'entrer au Canada, elles peuvent surestimer l'importance de certains pays investisseurs intermédiaires comme les Pays-Bas tout en sous-estimant la taille des investissements de pays comme les États-Unis, le Brésil et la Chine, qui détiennent des stocks d'IDE plus importants sur la base du pays investisseur ultime. Le chapitre 2 fournit une explication et une analyse détaillées du stock d'IDE mesuré sur la base du pays investisseur immédiat ou du pays investisseur ultime.

TABLEAU 1.6

Flux d'IDCE et d'IDE du Canada par destination et source, 2020

	VALEUR (G \$)	VARIATION (%)	VARIATION (G \$)
IDCE			
États-Unis	37	7,9	2,7
Hong Kong	4,6	320	3,2
Barbade	4,4	-40	-2,9
Mexique	4,0	300	3,0
Royaume-Uni	3,0	-63	-5,0
Allemagne	1,8	11	0,2
Australie	1,5	-198	3,1
Chine	1,2	100	0,6
Pays-Bas	0,9	-58	-1,3
Japon	0,3	-312	0,4
Îles Caïmans	0,3	-91	-2,7
France	0,2	-70	-0,5
Brésil	0,1	-81	-0,5
Suisse	0,0	-100	-6,8
Luxembourg	-0,9	-113	-7,5
Autres pays	3,6	-89	-28
TOTAL	62	-41	-42
IDE			
États-Unis	12	-57	-16
Pays-Bas	3,8	-46	-3,3
Royaume-Uni	3,6	66	1,4
France	1,6	-21	-0,4
Brésil	1,6	1,7	0,0
Îles Caïmans	0,9	-77	-3,1
Allemagne	0,8	76	0,4
Chine	0,4	-60	-0,7
Barbade	0,3	848	0,2
Mexique	0,2	-1 446	0,2
Japon	-0,3	-213	-0,5
Luxembourg	-0,6	-125	-2,8
Hong Kong	-0,9	54	-0,3
Australie	-1,8	-177	-4,2
Suisse	-4,2	-154	-12
Autres pays	15	186	9,7
TOTAL	32	-49	-31

Source des données : Statistique Canada, tableau 36-10-0473-01, consulté le 31 mai 2021; calculs du BEC

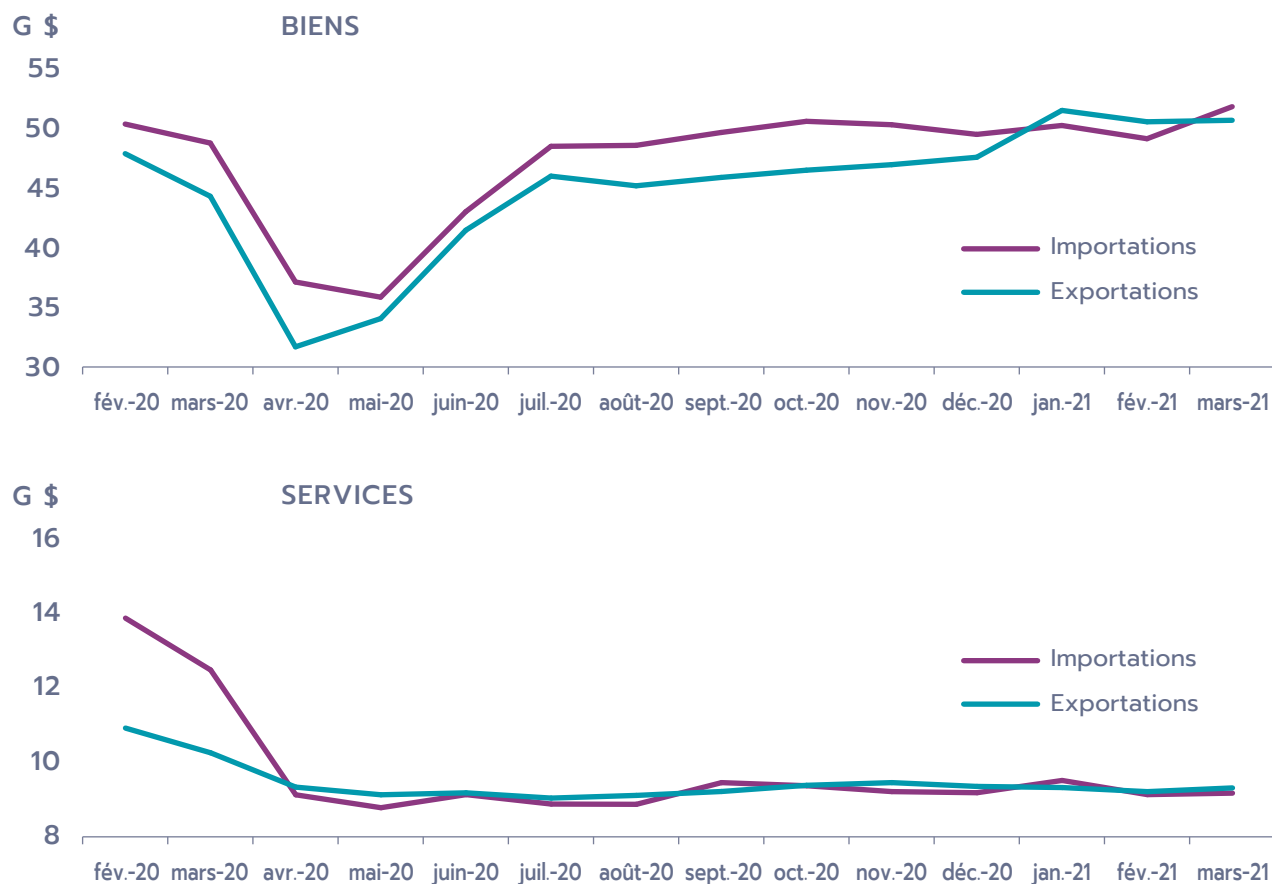
1.5 Mise à jour commerciale pour le premier trimestre de 2021

En raison notamment de la propagation de variantes plus contagieuses du coronavirus, le Canada a connu le pic de la deuxième vague de la pandémie au premier trimestre de 2021. Par conséquent, des mesures strictes de confinement ont été réinstaurées dans les

zones chaudes, ce qui a entraîné un ralentissement 5,6 % (taux annualisé) de la reprise de l'économie canadienne pour le T1 de 2021. Les nouvelles fermetures se traduisent par un autre retard de la reprise pour de nombreuses industries de services à taux élevé d'interactions, qui n'ont connu que peu d'amélioration de l'activité économique depuis leur effondrement initial en février 2020.

FIGURE 1.7

Commerce canadien mensuel de biens et services, février 2020 à mars 2021



Source des données : Statistique Canada, tableaux [12-10-0011-01](#) et [12-10-0144-01](#), consultés le 6 mai 2021

En dépit d'un autre ralentissement économique, les exportations et les importations de biens du Canada avaient dépassé leurs niveaux pré-pandémie à la fin du premier trimestre de 2021. En mars 2021, les exportations de biens canadiens étaient de 5,9 % supérieures à leur niveau de février 2020. Parmi les secteurs qui ont enregistré une forte croissance de leurs exportations au premier trimestre de l'année, les aéronefs et autres matériels de transport et pièces, ainsi que les produits énergétiques se sont démarqués avec une croissance respective de 44 % et 31 %. De plus, les importations canadiennes de biens ont dépassé de 2,9 % leur niveau pré-pandémie en mars 2021, soutenues par une forte croissance des importations d'énergie.

Contrairement au commerce des marchandises, le commerce des services a languì à un faible niveau au cours du premier trimestre de 2021. Alors que les restrictions sur les voyages sont demeurées en place et que la fermeture de la frontière canado-américaine a été maintenue, les échanges bidirectionnels de services de voyage et de transport du Canada sont demeurés bien en deçà de leurs niveaux d'avant la pandémie. À la fin du premier trimestre de 2021, les exportations et importations globales de services étaient, respectivement, de 15 % et de 34 % inférieures à leurs niveaux de février 2020.



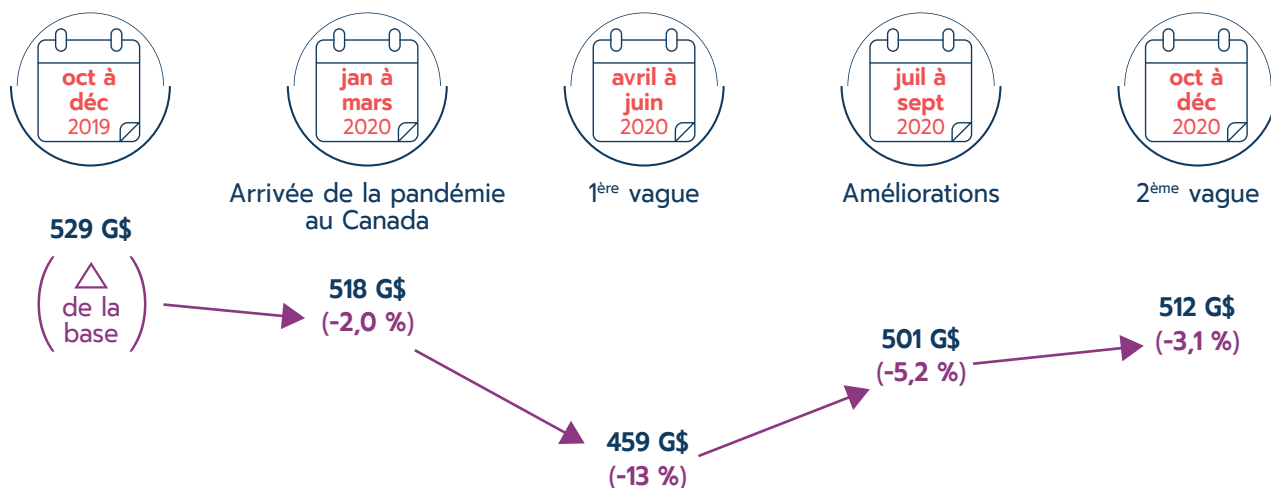
Message 1

L'année 2020 a été marquée par des défis historiques pour l'économie mondiale et les échanges commerciaux en raison de la pandémie. Le Canada n'a pas été épargné car il a subi sa plus forte contraction économique annuelle depuis que des données comparables sont recueillies.



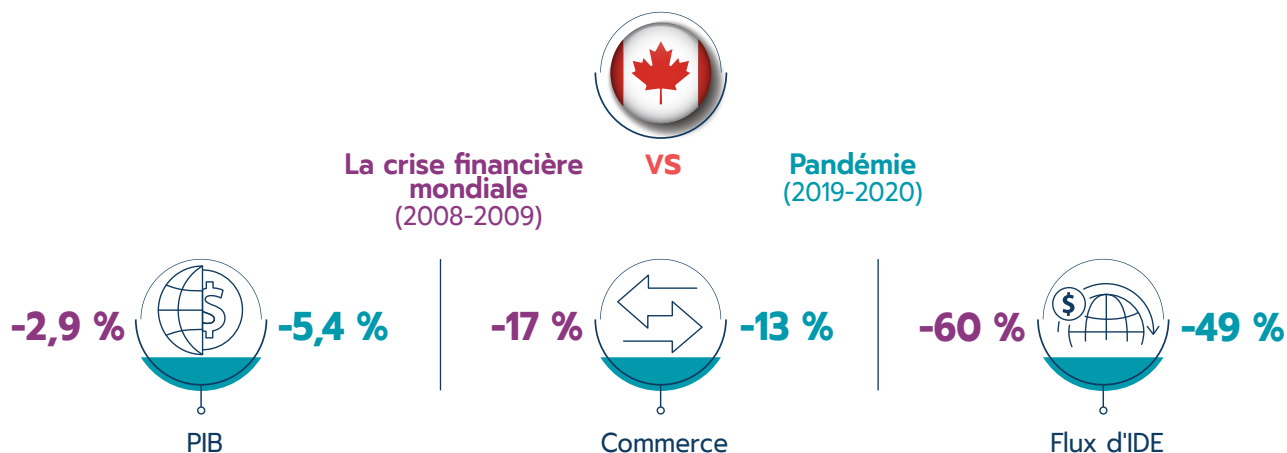
Message 2

Bien que l'économie canadienne ait connu une forte reprise au deuxième semestre de 2020, cela n'a pas été suffisant pour compenser les pertes du premier semestre, de nombreuses industries de services continuant à souffrir d'un contexte difficile en fin d'année.



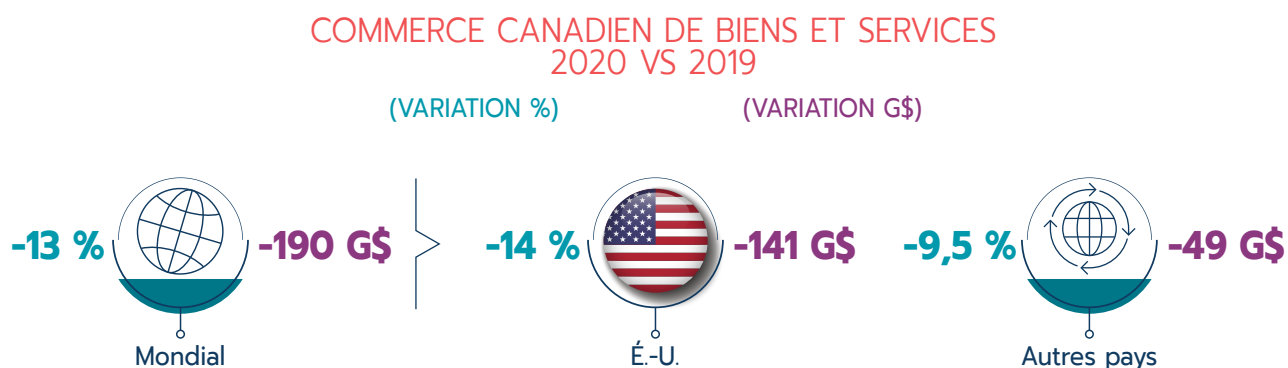
Message 3

Alors que l'économie a été plus durement touchée par la pandémie que par la CFM, les échanges commerciaux et les flux d'IDE du Canada ont moins diminué sous l'effet de la pandémie que dans le sillage de la CFM.



Message 4

Le commerce international a été l'un des volets les plus durement touchés de l'économie canadienne. En raison principalement de la baisse du commerce bilatéral avec les États-Unis, les exportations et les importations canadiennes ont enregistré des baisses dans les deux chiffres.



L'IDE COMME MOTEUR DE LA CROISSANCE INTÉRIEURE

Au cours des 30 dernières années, nous avons assisté à une expansion formidable de l'IDE dans le monde. Les économies sont devenues de plus en plus interdépendantes avec la circulation transfrontalière des biens et services, de l'investissement, de la technologie, de l'information et des gens. Plusieurs des plus grandes entreprises dans le monde ont accru considérablement leur empreinte internationale en haussant leurs ventes sur les marchés étrangers et en investissant dans l'implantation de filiales étrangères. Pour bon nombre de ces, les marchés étrangers sont à l'origine de la majorité de leurs ventes, de leurs actifs et de leurs bénéfices (CNUCED, 2019).

Le Canada est une économie ouverte qui compte sur l'investissement étranger et le commerce international pour stimuler sa croissance. À vrai dire, la dépendance du Canada à l'égard des capitaux étrangers et du commerce extérieur a été un trait caractéristique de l'économie canadienne pendant la majeure partie de son histoire, en remontant aux investissements britanniques du milieu du XIX^e siècle dans les chemins de fer, les canaux et d'autres infrastructures publiques. Le début du 20^e siècle a été témoin de l'expansion des investissements venant des États-Unis dans les secteurs des ressources et de la fabrication.

L'IDE au Canada a augmenté considérablement depuis les années 1980. Le stock d'IDE équivalait à 47 % du PIB du Canada en 2020, soit près de 30 points de pourcentage de plus qu'à la fin des années 80³ (Encadré 2.1). Cette croissance a suscité des débats autour de l'impact d'un tel phénomène sur l'économie canadienne et, plus précisément, la possibilité que ces investissements nuisent à l'emploi au pays ou, au contraire, favorise la compétitivité des entreprises canadiennes à la recherche de ressources et de marchés nouveaux. Ces questions sont importantes car la détermination de l'impact de l'IDE peut avoir de profondes répercussions sur la conception des politiques en matière d'investissement et de commerce pour promouvoir la croissance économique.



³ Source : Statistique Canada, tableaux [36-10-0008-01](#) et [36-10-0222-01](#), consultés le 30 avril 2021; calculs du BEC sur la base de la valeur comptable du stock d'IDE

ENCADRÉ 2.1

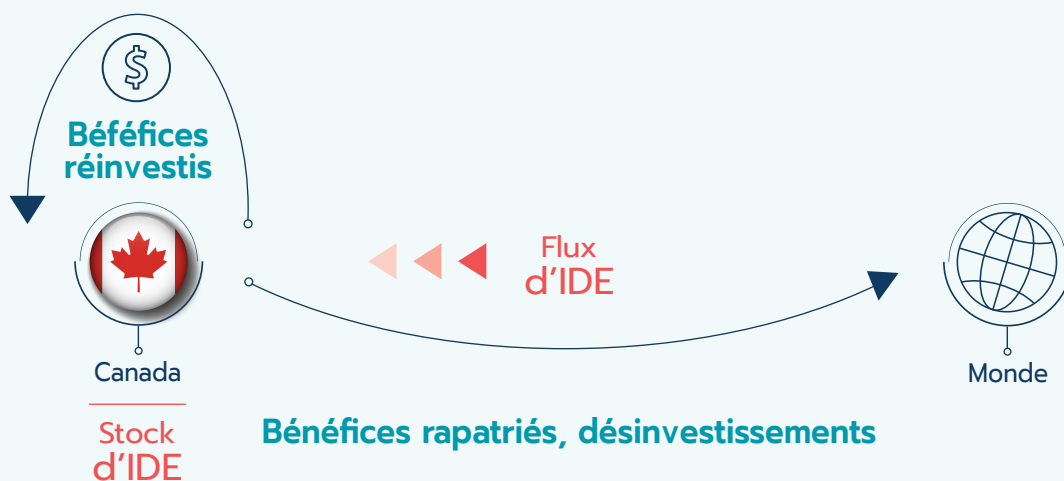
Comprendre l'IDE

Il y a investissement étranger direct lorsqu'un investisseur établi dans une économie acquiert un « intérêt durable » dans une entreprise établie dans une autre économie. L'intérêt durable implique qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur et l'entreprise et que l'investisseur a une influence significative sur la façon dont l'entreprise est gérée. Un tel intérêt est réputé exister lorsqu'un investisseur direct détient 10 % ou plus des droits de vote au conseil d'administration (pour une entreprise constituée en société) ou l'équivalent (pour une entreprise non constituée en société).

Les statistiques sur l'IDE sont présentées sous forme de flux financiers (transactions) ou de stocks (positions). Les flux d'IDE représentent les activités des investisseurs étrangers sur une période donnée (p. ex., une année). Les données sur les flux d'IDE englobent également le rendement des capitaux propres et de la dette sous forme de bénéfices et

de revenus d'intérêts pour l'investisseur direct sur une période donnée. Les flux d'IDE peuvent être assez volatils (MacNaughton, 2021) – une seule transaction importante au cours d'un trimestre ou d'une année peut avoir un impact considérable sur les chiffres des flux pour cette période. Les stocks d'IDE représentent l'investissement étranger total à un moment précis, c.-à-d., la valeur cumulative des investissements. Le stock d'IDE comprend les capitaux propres et la dette (prêts entre entreprises).

Les flux totaux d'IDE, ou les investissements, au cours d'une année influent sur le stock total d'IDE, ou la « position » de l'IDE. En outre, les flux peuvent souvent être négatifs, comme lorsqu'il y a désinvestissement ou rapatriement des bénéfices et que l'argent retourne à la société mère étrangère. Les bénéfices des filiales qui sont réinvestis dans la filiale plutôt que d'être rapatriés sont comptabilisés dans les flux d'IDE pour l'année visée.



2.1 Avantages de l'IDE entrant

Des données provenant d'un peu partout dans le monde indiquent que les économies hôtes qui offrent les politiques, les infrastructures et les compétences appropriées pour profiter de l'investissement étranger peuvent en tirer de nombreux avantages.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a résumé les avantages de l'IDE entrant comme suit :

« En supposant des politiques appropriées et un niveau de développement de base dans le pays hôte, la majorité des études montrent que l'IDE engendre des retombées technologiques, contribue à la formation de capital humain et à l'intégration au commerce international, aide à créer un environnement commercial plus concurrentiel et stimule le développement des entreprises » (OCDE, 2002)

En d'autres termes, les entreprises ou les filiales étrangères :

- apportent des technologies et des savoir-faire nouveaux,
- contribuent au perfectionnement des compétences des travailleurs locaux,
- stimulent l'intégration aux chaînes d'approvisionnement et le commerce international,
- favorisent la concurrence parmi les entreprises nationales.

À son tour, cela peut conduire à une meilleure qualité et à une plus grande variété de biens et de services. L'innovation, l'adoption de la technologie, une main-d'œuvre hautement qualifiée et une concurrence accrue parmi les entreprises stimulent la productivité, le principal déterminant du revenu par habitant ou du niveau de vie à long terme.

En outre, l'investissement étranger fournit des capitaux pour financer de nouveaux investissements et améliorer des entreprises existantes. Entre 2007 et 2020, les entreprises étrangères ont injecté en moyenne 53 milliards \$ par année dans l'économie canadienne, à la fois par de nouveaux investissements en capital et par le réinvestissement des bénéfices réalisés au Canada. Les bénéfices réinvestis, ou les bénéfices des filiales étrangères réinvestis dans l'économie canadienne plutôt que d'être rapatriés, représentent un tiers de ce montant⁴.

La mesure dans laquelle l'IDE entrant influe sur l'économie d'accueil dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le secteur où se retrouve l'IDE ainsi que le mode d'entrée : un investissement nouveau ou un investissement dans un site désaffecté, comme une fusion ou une acquisition (FA) (Encadré 2.2). Les retombées technologiques peuvent être plus importantes avec les FA étant donné que les entreprises ont déjà établi des liens avec les chaînes d'approvisionnement. Toutefois, les filiales nouvellement établies, ou les nouveaux investissements, supposent une expansion du stock de capital existant dans une économie, ce qui signifie une activité économique supplémentaire liée à la création d'emplois et à l'investissement en capital, par exemple en machines et en matériel.

⁴ Sources des données : Statistique Canada, tableau [36-10-0025-01](#), consulté le 29 mars 2021; calculs du BEC

ENCADRÉ 2.2

Mode d'entrée de l'IDE : nouvelles installations sites existants

Lorsqu'une entreprise décide d'établir de nouvelles opérations dans un autre pays ou d'étendre ses opérations internationales par l'IDE, l'investissement peut prendre la forme d'installations nouvelles ou être consacré à des installations existantes. Ces deux types d'investissement sont généralement appelés nouvel investissement et investissement dans un site existant.

Dans un nouvel investissement, la société mère crée une filiale dans un autre pays et construit une nouvelle installation à partir de zéro. La nouvelle installation peut comprendre une usine de production, un centre de distribution ou de vente et des bureaux, selon l'industrie. Les industries productrices de biens ont besoin d'une usine de production, tandis que les industries de services n'ont besoin que de bureaux. Il y a plusieurs raisons pour lesquelles une entreprise peut décider de construire une nouvelle installation plutôt que d'acheter ou de louer une installation existante. La raison principale est qu'une nouvelle installation offre plus de souplesse au niveau de la conception ainsi que l'efficacité requise pour répondre aux besoins du projet. Si l'entreprise veut annoncer ses nouvelles opérations ou attirer du personnel, une nouvelle installation est généralement plus favorable.

Une entreprise peut aussi investir dans un site existant en achetant ou en louant une installation existante pour commencer de nouvelles opérations ou étendre ses opérations actuelles. Les entreprises peuvent envisager cette approche si elles ne souhaitent pas assumer les coûts de démarrage généralement associés à un investissement dans une nouvelle installation ou si ses besoins peuvent être facilement satisfaits par un site vacant disponible. Dans ce type d'investissement, l'entreprise investira généralement dans des infrastructures existantes en louant ou en acquérant des installations vacantes dans un pays étranger ou en procédant à une fusion ou acquisition (FA).

Parmi les avantages de ce type d'investissement, il y a notamment :

- la possibilité d'accéder rapidement à un nouveau marché étranger,
- les coûts de démarrage moins élevés d'une installation existante,
- les approbations et licences ont déjà été émises par les gouvernements ou les organismes de réglementation.

Les investissements dans des installations nouvelles intéressent plus particulièrement les chercheurs et les responsables des politiques, mais les statistiques officielles ne présentent pas encore ce type d'IDE séparément. À l'heure actuelle, il n'y a pas de définitions convenues au niveau international de l'IDE dans des installations nouvelles et il est difficile de distinguer précisément les investissements dans des installations nouvelles des investissements destinés à une expansion, qui augmentent la capacité d'une entreprise existante (FMI, 2021). Au Canada, les données officielles sur l'IDE dans des nouvelles installations sont actuellement incluses dans la catégorie « autres flux » de la série trimestrielle de Statistique Canada sur l'IDE. Cependant, la catégorie « autres flux » comprend également les opérations de prêt entre les sociétés mères et leurs filiales ainsi que les flux pouvant être liés à la restructuration financière de nouvelles installations.

En mai 2021, Statistique Canada a publié un nouveau tableau de données – [36-10-0656-01](#) – qui présente les flux d'investissement direct sur une base brute et nette. Ces données ont été rendues disponibles dans le but de mieux définir la nature de l'IDE au Canada. Elles peuvent être ventilées en deux groupes d'industries (industries de production de biens et de services).

Les études sur l'impact de l'IDE au Canada démontrent le lien positif qui existe entre l'investissement étranger et la productivité. Les entreprises multinationales sont plus productives que les entreprises nationales (Rao et Tang, 2005; Baldwin et Gu, 2005; Tang et Wang, 2020). Il existe des preuves solides des retombées sur le plan de la productivité des usines étrangères vers les usines nationales en raison d'une concurrence accrue et d'une plus grande utilisation des nouvelles technologies parmi les entreprises nationales. L'IDE a engendré des gains de productivité interindustriels dans les industries manufacturières canadiennes, grâce à des liens de production en amont et en aval (Wang et Gu, 2006). Une étude (Baldwin et Gu, 2005) a estimé que les entreprises étrangères représentaient plus des deux tiers de la croissance de la productivité du travail dans le secteur manufacturier canadien dans les années 1980 et 1990.

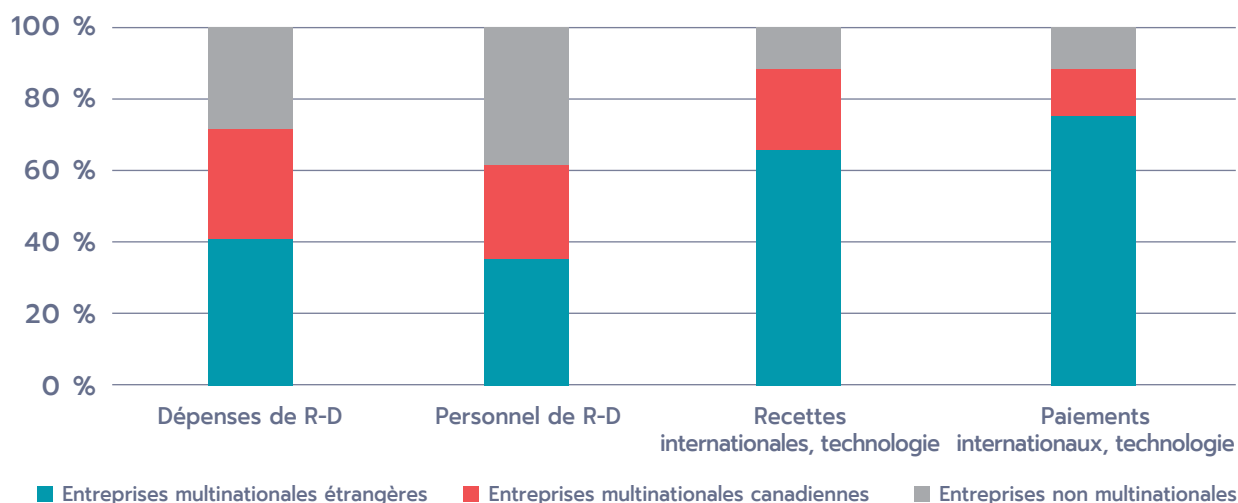
Il y a également des preuves que les entreprises sous contrôle étranger paient des salaires plus élevés que les entreprises nationales (Breau et Brown, 2011), même en tenant compte des différences dans les caractéristiques des usines et des travailleurs. L'IDE contribue aussi de manière significative au perfectionnement des compétences dans les secteurs de services et les autres secteurs (Souare et Zhou, 2014). Une étude plus récente (Rao et Zhing, 2018) a révélé qu'une augmentation de 10 % du stock d'IDE entrant au Canada aurait un impact positif majeur sur l'économie en stimulant les investissements en capital (augmentation de 3,1 % de l'investissement dans la construction et de 1,3 % dans les machines et le matériel), en haussant les dépenses de R-D (gain de 1,7 %) et la part des travailleurs possédant une formation universitaire (augmentation de 0,4 %).

Les entreprises étrangères favorisent l'innovation en apportant des technologies et des services nouveaux sur le marché canadien et en investissant dans la recherche et le développement (R-D) (Encadré 2.3). Les activités de R-D sont importantes pour l'innovation. Les multinationales étrangères représentent 41 % des dépenses de R-D intra-muros⁵, elles emploient plus du tiers des personnes travaillant en R-D et elles sont à l'origine de la majorité des exportations et des importations de services technologiques dans le secteur des entreprises au Canada (Figure 2.1).

5 Les dépenses de R-D intra-muros, également appelées dépenses de R-D « internes », signifient les dépenses consacrées aux activités de R-D réalisées sur place ou dans l'établissement d'une organisation.

FIGURE 2.1

Les multinationales étrangères représentent une part importante de dépenses de R-D et la majorité des importations et des exportations de services technologiques des entreprises au Canada (part de l'activité des entreprises, 2018)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0604-01](#), consulté le 5 mars 2021; calculs du BEC

L'IDE alimente l'investissement en machines et en matériel (MM), un moteur clé de la croissance de la productivité du travail. Les entreprises multinationales étrangères (EMNE) font une contribution importante à l'investissement en machines et en matériel au Canada. En 2018, elles représentaient près de 30 % de l'investissement en MM dans le secteur des entreprises et étaient responsables de plus de 70 % de toutes les importations canadiennes de MM⁶. L'examen de la composition de l'investissement en

immobilisations au cours des dernières années révèle un virage au détriment de l'augmentation des dépenses en construction non résidentielle vers les dépenses en machines et en matériel. En 2015, les EMNE ont consacré la moitié de leurs investissements à la construction non résidentielle et un tiers aux machines et en matériel. En 2018, l'investissement dans la construction non résidentielle était tombé à un peu moins de 40 % tandis que l'investissement en MM a progressé à 43 % du total (Figure 2.2).

6 Source : Statistique Canada, demande personnalisée.

ENCADRÉ 2.3

Bâtir un écosystème d'innovation – les multinationales étrangères investissent dans les centres de R-D au Canada

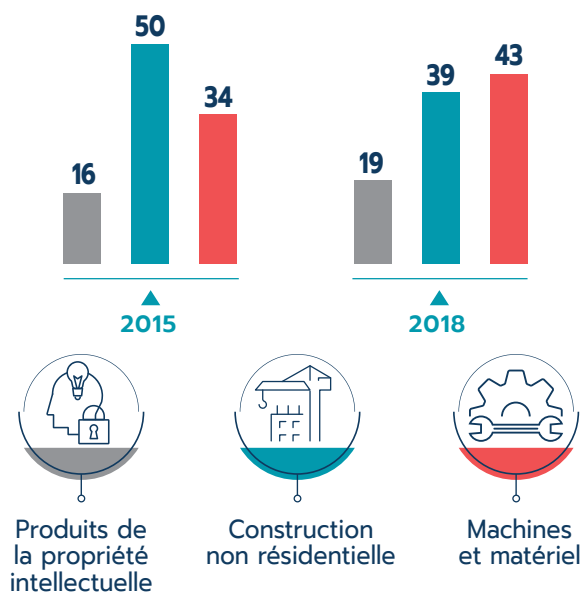
Les multinationales étrangères sont des contributeurs importants aux dépenses de R-D et à la création d'emplois dans ce secteur au Canada. L'an dernier, les importantes transactions d'IDE qui ont été annoncées créeront des centaines d'emplois et stimuleront les dépenses de R-D dans des domaines clés pour l'avenir, tels que la cybersécurité et l'intelligence artificielle (IA).

Au début de 2020, Mastercard a annoncé la création d'un nouveau centre de cybersécurité et d'innovation technologique de 510 millions \$ CAN à Vancouver, C.-B. Mastercard Inc., basée à Purchase, N.Y., est la deuxième plus grande société de traitement de paiements au monde. Son nouveau centre de R-D en Colombie-Britannique se concentrera sur le développement de produits dans les domaines de la cybersécurité, de l'intelligence artificielle et des technologies liées à l'Internet des objets afin d'améliorer la sécurité de son réseau de paiement. Le centre devrait créer 380 nouveaux emplois d'ici 2029 et, grâce à un partenariat avec des universités, le gouvernement et des entreprises, il offrira également 100 nouveaux postes coopératifs. Mastercard augmentera aussi d'environ 100 postes l'effectif de NuData Security, une société de technologie de Vancouver acquise en 2017, y compris des ingénieurs en logiciel, des scientifiques des données et des experts en sécurité de l'information. Ce centre aidera à lutter contre la cybercriminalité, faisant du Canada un leader mondial de la cybersécurité.

BusPatrol est une entreprise en démarrage basée aux États-Unis qui se spécialise dans les technologies de sécurité des transports. Elle équipe les autobus scolaires de matériel et de logiciels de sécurité pour enregistrer la conduite dangereuse d'autres véhicules, comme le passage illégal d'autobus scolaires à l'arrêt. BusPatrol utilise sa technologie intégrant l'IA pour contribuer à la sécurité publique. En août 2020, l'entreprise a ouvert un centre de développement technologique à Montréal qui devrait créer 150 emplois d'ici 2022. Ce nouveau centre de R-D mettra à profit et contribuera à l'écosystème de l'IA au Québec.

FIGURE 2.2

Les dépenses en MM représentent désormais la part la plus élevée de l'investissement des multinationales étrangères
(part de l'investissement en capital au Canada, %)



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0604-01, consulté le 15 février 2021; calculs du BEC

2.1 AVANTAGES DE L'IDE ENTRANT

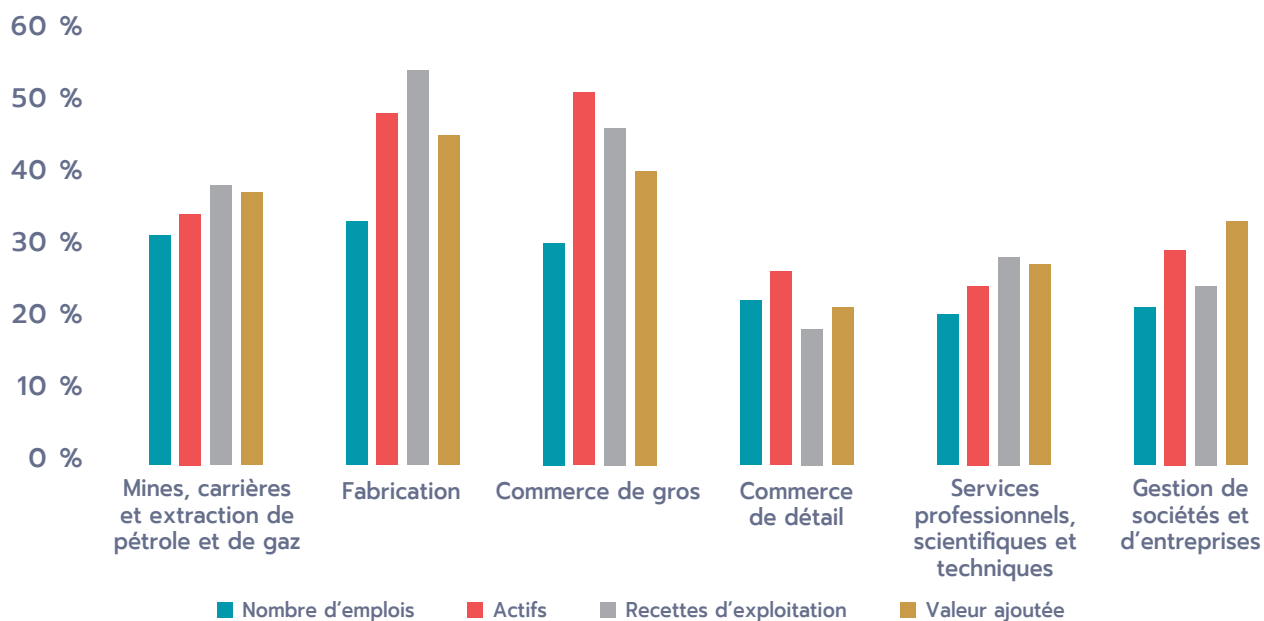
Les entreprises étrangères jouent un rôle vital dans un certain nombre d'industries au Canada, représentant un tiers de tous les emplois dans les secteurs de la fabrication et de l'extraction minière, pétrolière et gazière et plus de la moitié des recettes d'exploitation dans le secteur manufacturier (Figure 2.3). Au sein des 21 sous-secteurs manufacturiers, les entreprises de propriété étrangère représentent la majorité de l'activité (emplois, revenus, valeur ajoutée) dans six sous-secteurs : matériel de transport, papier, produits chimiques, métaux de première transformation, matériel et appareils électriques, et fabrication de boissons et de tabac.



FIGURE 2.3

Les multinationales étrangères représentent plus de la moitié des revenus du secteur manufacturier

(part des multinationales étrangères, certains secteurs, 2018)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0604-01](#), consulté le 19 février 2021; calculs du BEC

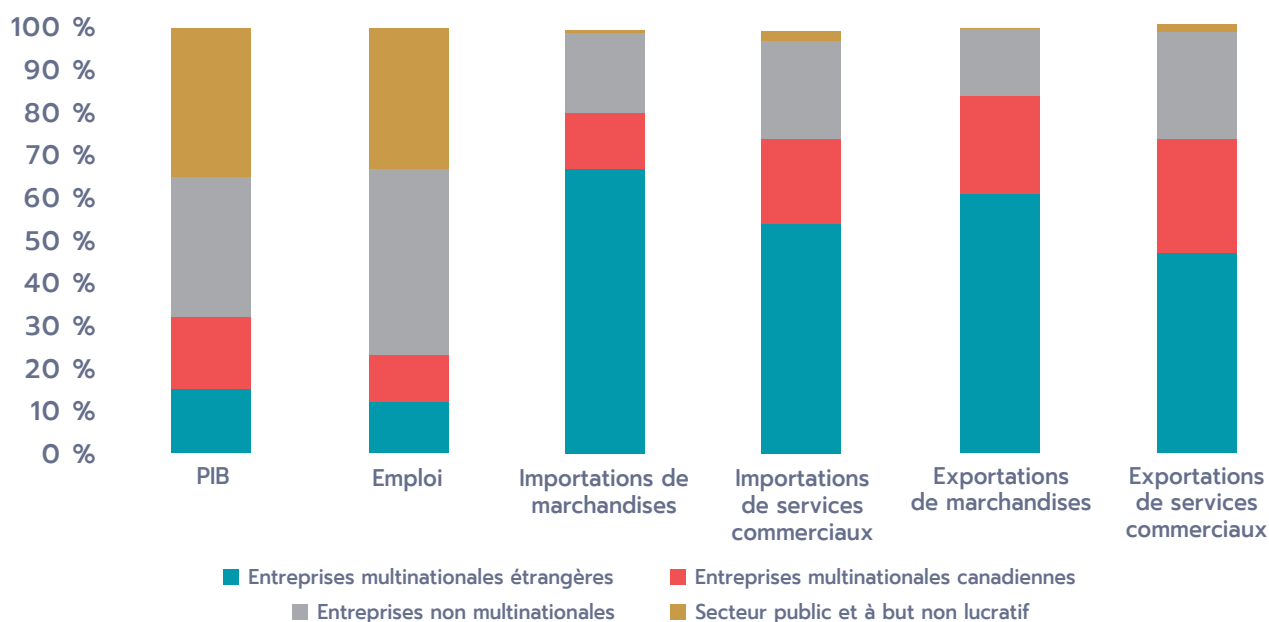
En examinant l'IDE au Canada à un niveau plus général, il est évident que les multinationales étrangères jouent un rôle crucial pour l'ensemble de l'économie, représentant 12 % de tous les emplois, 15 % du PIB canadien ainsi que la majorité du commerce des biens et des services du pays (Figure 2.4). Compte tenu de l'importance des chaînes de valeur mondiales, une grande partie du commerce international se déroule désormais entre les entreprises et les industries. L'IDE est essentiel à l'intégration commerciale (Encadré 2.4).

Bien que les multinationales étrangères et canadiennes soient des acteurs importants au sein de l'économie, elles ne représentent que 1 % des entreprises du secteur des entreprises (c.-à-d., en excluant les secteurs sans but lucratif et gouvernemental). En 2018, il y avait environ 16 256 EMNE en activité au Canada et 11 490 multinationales canadiennes, comparativement à 2,7 millions d'entreprises non multinationales (c.-à-d., des entreprises canadiennes opérant uniquement au Canada)⁷.

⁷ Source des données : Statistique Canada, tableau [36-10-0356-01](#), consulté le 17 février 2021; calculs du BEC

FIGURE 2.4

Les multinationales étrangères jouent un rôle important dans l'économie canadienne (part de l'activité des entreprises, 2018)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0356-01](#), consulté le 17 février 2021; calculs du BEC

ENCADRÉ 2.4

La transition de l'industrie automobile vers un bilan zéro émission

Les secteurs de la fabrication et des ressources au Canada sont appelés à jouer un rôle important dans la transition de l'industrie automobile vers les véhicules électriques. Les constructeurs automobiles se sont engagés à fabriquer des véhicules électriques au Canada, et trois constructeurs automobiles d'envergure mondiale ont annoncé de gigantesques projets d'IDE en 2020. En septembre 2020, [Ford Motor Co. a annoncé](#) qu'elle investirait 1,8 milliard \$ ÉU pour commencer à produire cinq modèles à piles dans son usine d'Oakville, en Ontario. En outre, l'automne dernier, Fiat Chrysler s'est engagée à investir jusqu'à 1,5 milliard \$ ÉU dans son usine de Windsor, en Ontario, pour assembler des véhicules hybrides rechargeables et des véhicules à batterie. Cet [investissement ajoutera jusqu'à 2 000 nouveaux emplois](#). Et, General Motors Co. a annoncé au début de 2020 qu'elle investirait 1 milliard \$ ÉU pour produire des fourgonnettes commerciales électriques à Ingersoll, en Ontario.

Avec l'expansion du Canada dans la fabrication de véhicules électriques et l'abondance de ses ressources naturelles, le pays est également bien placé pour devenir un chef de file dans la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques. Les minéraux comme le lithium, le cobalt, le nickel et l'aluminium sont essentiels dans la production des batteries des véhicules électriques. Ainsi, avec la production de ces véhicules au pays, le Canada a un marché prêt à la fois pour ses producteurs de ressources naturelles et ses fabricants de pièces automobiles qui se spécialisent dans les composants de véhicules électriques tel que des batteries électriques.

Il y a également des avantages fiscaux associés à l'IDE. L'IDE engendre des recettes fiscales pour les économies d'accueil, directement par les impôts que versent les entreprises étrangères. Il peut également générer des revenus indirectement grâce aux recettes plus élevées en impôts sur le revenu et en taxes de vente associées à la hausse des salaires et à l'augmentation des dépenses de consommation. De plus, l'IDE a le potentiel d'améliorer le bien-être et la qualité de vie dans une économie. La croissance économique et les recettes fiscales qui l'accompagnent permettent aux régions d'investir davantage dans des programmes sociaux et dans des domaines prioritaires tels que la santé, l'éducation, le changement climatique et les infrastructures.



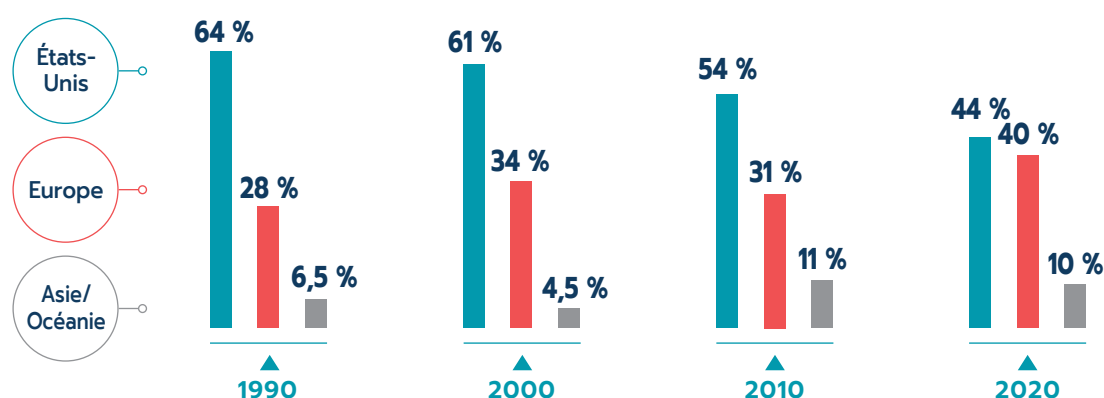
2.2 Composition de l'IDE du Canada

Les économies avancées sont la principale source de capitaux étrangers au Canada. Le Canada est dans une position unique en ayant comme voisin les États-Unis, la plus grande économie du monde. Les États-Unis sont la source de la majeure partie du stock d'IDE entrant au Canada, bien que leur part ait fléchi au fil des ans. Jusqu'en 1970, les États-Unis détenaient plus des quatre cinquièmes du stock d'IDE entrant au Canada. Cette part est tombée aux deux tiers à la fin des années 80, puis a glissé sous le seuil des 50 % en 2012 et a continué à diminuer progressivement depuis (en 2020, elle n'était que de 44 %). Les sources d'IDE entrant du Canada sont maintenant plus diversifiées géographiquement : 40 % du stock d'IDE du Canada provient d'Europe et un dixième d'Asie et d'Océanie, menés par le Japon, la Chine et Hong Kong (Figure 2.5).

Les statistiques sur les sources d'IDE sont généralement présentées sur la base du pays d'investissement immédiat (PII), c'est-à-dire celui où se trouvait le dernier investisseur avant que les fonds ne parviennent à l'économie de destination. Étant donné les structures de propriété souvent complexes des multinationales, l'IDE peut transiter par différents pays avant d'atteindre sa destination finale, et les données sur la base du PII peuvent ne pas fournir d'information sur le pays qui contrôle réellement le financement. L'examen des données sur les sources d'IDE par pays investisseur ultime (PIU) permet de voir quel pays investisseur contrôle en définitive l'entreprise qui a fait l'IDE (Encadré 2.5).

FIGURE 2.5

Les sources canadiennes d'IDE entrant sont désormais plus diversifiées (part du stock d'IDE entrant par pays investisseur immédiat)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0008-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

L'examen des données sur le stock d'IDE selon le PIU fait ressortir des hausses notables du stock d'investissement direct au Canada en provenance d'un certain nombre de pays. Pour 2020, la part des États-Unis passe de 457 milliards \$ sur la base du PII à 523 milliards \$ sur la base du PIU, soit un écart de 14 %, tandis que le chiffre pour l'Allemagne double presque, passant de 18 milliards \$ à 34 milliard \$. Le Japon, la Chine, l'Irlande, le Brésil et la France affichent également des investissements plus élevés lorsqu'ils sont mesurés sur la base du pays investisseur ultime.

Les économies montrant des investissements nettement moins élevés lorsque mesurés sur la base du PIU comprennent les Pays-Bas, le Luxembourg et la Suisse. Les Pays-Bas détiennent la deuxième plus grande part du stock d'IDE du Canada selon le pays d'investissement immédiat, soit 14 % en 2020. Cependant, les données sur le PIU font voir que ce pays ne représente que 3,0 % du stock total d'IDE entrant au Canada (Tableau 2.1). Les Pays-Bas sont un centre financier reconnu par lequel transite l'IDE.

TABLEAU 2.1

La mesure du stock à l'aide du PII ou du PIU affecte le classement des IDE

CLASSEMENT			PIU		PII		ÉCART ENTRE LE PIU ET LE PII	
PIU	PII		MILLIARDS \$	PART (%)	MILLIARDS \$	PART (%)	MILLIARDS \$	PART (POINTS DE POURCENT-AGE)
1	1	États-Unis	523	50	457	44	66	6,3
2	3	Royaume-Uni	64	6,1	70	6,7	-6,0	-0,6
3	6	Japon	48	4,6	33	3,1	15	1,4
4	10	Allemagne	34	3,3	18	1,7	16	1,6
5	5	Suisse	34	3,2	51	4,8	-17	-1,6
6	7	Chine	32	3,1	24	2,3	7,7	0,7
7	2	Pays-Bas	31	3,0	148	14	-117	-11
8	13	Irlande	25	2,4	18	1,7	7,1	0,7
9	14	Brésil	24	2,3	15	1,5	8,9	0,9
10	12	France	24	2,3	18	1,7	6,2	0,6
11	4	Luxembourg	19	1,8	57	5,5	-39	-3,7
12	11	Australie	17	1,7	18	1,7	-0,3	0,0
13	8	Hong Kong	17	1,6	22	2,1	-5,3	-0,5
14	15	Espagne	14	1,3	13	1,3	0,3	0,0
15	28	Émirats arabes unis	8,3	0,8	1,7	0,2	6,6	0,6

Note : Les économies mises en évidence en rouge ont un stock d'IDE inférieur lorsque mesuré par le PIU par rapport au PII.
Source : Statistique Canada, tableaux [36-10-0008-01](#) et [36-10-0433-01](#), consultés le 27 avril 2021

ENCADRÉ 2.5

Prendre les décisions et assumer le risque – l'investisseur ultime

Les entreprises multinationales acheminent souvent leurs IDE via des pays intermédiaires, par le truchement d'« entités à fins spécifiques » (EFS) telles que des sociétés de portefeuille. Les données habituelles sur l'IDE captent l'emplacement du pays intermédiaire, ou « investisseur immédiat ». Par conséquent, l'IDE est attribué au pays où se trouve la société de portefeuille plutôt qu'à celui de « l'investisseur ultime ». Afin de produire des mesures plus significatives de l'IDE, les pays ont commencé à compiler des statistiques sur le stock d'IDE entrant par le PIU. Ces données fournissent des renseignements sur qui contrôle en définitive l'investissement et, par conséquent, qui assume les risques et récolte les récompenses.

Pour donner un exemple simple, supposons qu'une société japonaise, la société A, investisse au Canada par l'intermédiaire de la société B, une société de portefeuille établie aux Pays-Bas. L'entreprise des Pays-Bas est l'investisseur immédiat et l'entreprise du Japon est l'investisseur ultime. L'entreprise japonaise est celle qui prend les décisions et assume le risque. De plus, un choc sur l'économie japonaise pourrait avoir un impact sur la société C, la filiale canadienne.

Les statistiques courantes sur l'IDE ne révéleraient pas cette exposition au risque pour la filiale canadienne. Les données sur le PIU donnent une meilleure idée du risque international.

Les raisons pour lesquelles un investisseur peut décider de faire transiter son investissement par un pays intermédiaire comprennent :

- 1) financer un investissement en utilisant les revenus d'une filiale établie dans un autre pays,
- 2) financer l'investissement en ayant recours à une institution financière internationale située dans un autre pays,
- 3) des raisons fiscales (p. ex., minimiser la charge fiscale)

À l'heure actuelle, 38 pays (dont le Canada) publient des statistiques sur l'IDE entrant par PIU. En général, les données sur l'IDE entrant par PIU montrent que des pays comme les Pays-Bas et le Luxembourg, que les multinationales utilisent souvent pour canaliser leurs investissements, sont des sources d'IDE moins importantes que d'autres pays comme les États-Unis.



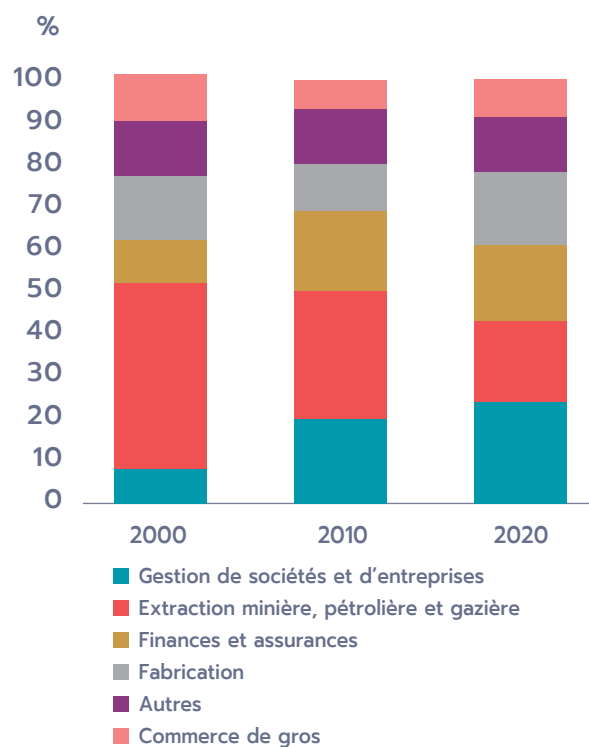
2.2 COMPOSITION DE L'IDE DU CANADA

La plus grande partie des capitaux étrangers est investie dans trois secteurs clés, qui détiennent chacun environ un cinquième de la part du stock d'IDE du Canada : la fabrication; l'extraction minière, pétrolière et gazière; et la gestion de sociétés et d'entreprises (Figure 2.6). La part du stock d'IDE dans l'industrie manufacturière canadienne a diminué au cours des 20 dernières années. En 2000, l'industrie manufacturière détenait 44 % du stock d'IDE au Canada, mais en 2020, cette part n'était plus que de 19 %. Simultanément, les parts totales allant aux secteurs de l'extraction minière, pétrolière et gazière et de la gestion de sociétés et d'entreprises ont augmenté d'un montant correspondant au recul de du secteur de la fabrication. La part du stock d'IDE du secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises a augmenté de 16 points de pourcentage au cours des deux dernières décennies (Encadré 2.6).



FIGURE 2.6

Le stock d'IDE entrant est concentré dans trois secteurs (stock d'IDE par secteur)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0009-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

ENCADRÉ 2.6

Qu'est-ce qui explique la part importante du stock d'IDE du Canada dans le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises ?

Un point qui suscite l'intérêt en lien avec l'investissement étranger au Canada est la part croissante du secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises (SCIAN 55) dans l'investissement total.

En 2020, 255 milliards \$ d'investissement étranger au Canada étaient classés dans la catégorie de la gestion de sociétés et d'entreprises, ce qui représente une augmentation de près de 10 fois par rapport au niveau de 26 milliards \$ observé en 2000. Ce secteur représente maintenant 24 % du stock total d'investissement étranger au Canada, la part la plus élevée de tous les secteurs, y compris la fabrication et l'extraction minière, pétrolière et gazière.

Cette classification sectorielle représente les entreprises qui sont « principalement engagées dans : la gestion de sociétés et d'entreprises et/ou la détention de titres ou d'actifs financiers de sociétés et d'entreprises, dans le but de posséder une participation majoritaire dans celles-ci et/ou d'influencer leurs décisions de gestion » (ISDE). Les entreprises classées sous ce code comprennent les sièges sociaux et les entités à fins spécifiques (EFS), telles que les sociétés de portefeuille. Les EFS sont créées expressément pour canaliser des investissements via un pays intermédiaire et ont peu de présence physique ou d'activité dans le pays d'accueil. Pour certains pays, les EFS représentent une part importante de l'investissement étranger.

Cependant, Statistique Canada estime que l'investissement dans des EFS est marginal au Canada. Un scénario possible est que le financement arrive au siège social ou à une société de portefeuille, mais est finalement redistribué à des entreprises ou à des groupes d'entreprises liées au sein de la structure organisationnelle qui sont associées à d'autres secteurs tels que l'extraction minière, pétrolière et gazière et la fabrication. Puisque l'enquête de Statistique Canada couvre l'entreprise qui reçoit les fonds, c.-à-d., le siège social ou la société de portefeuille, l'investissement est codé selon le SCIAN 55 plutôt que selon le secteur qui est « l'utilisateur final » des fonds. Une analyse plus approfondie est requise pour élucider les liens d'investissement direct des entreprises codées selon le SCIAN 55.

Un examen de l'IDE sectoriel selon l'origine géographique révèle des faits intéressants (Tableau 2.2) :

- La majorité de l'IDE américain est réparti presque également entre trois secteurs : l'extraction minière, pétrolière et gazière; la fabrication; et la gestion de sociétés et d'entreprises.
- Près de la moitié de l'IDE total venant d'Asie/Océanie se retrouve dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière.
- L'Asie/Océanie représente près de 40 % de l'IDE dans le secteur de l'hébergement et de la restauration et un peu moins du quart dans l'extraction minière, pétrolière et gazière.
- Plus de la moitié de l'IDE dans le commerce de gros est d'origine européenne, tandis que la quasi-totalité de l'IDE dans le commerce de détail provient des États-Unis.
- Les investisseurs européens détiennent également plus de la moitié de tous les capi-taux étrangers dans les secteurs de la construction, de l'information et de la culture, du transport et de l'entreposage, et de la gestion de sociétés et d'entreprises.

2.2 COMPOSITION DE L'IDE DU CANADA

Il est important de garder à l'esprit que ces chiffres montrant l'investissement sectoriel par région représentent le stock d'IDE des pays investisseurs immédiats, de sorte que l'investissement des pays dans certains secteurs peut être surestimé ou sous-estimé. Par exemple, si l'investissement asiatique dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière au Canada est acheminé par le biais de sociétés de portefeuille européennes, la part de ce secteur dans le stock d'IDE de l'Asie/Océanie pourrait être supérieure à 24 %.



TABLEAU 2.2
Examen plus détaillé du stock d'IDE du Canada
(stock d'IDE par industrie et par région, 2020)

	TOTAL, TOUS LES PAYS		ÉTATS-UNIS		ASIE ET OCÉANIE		EUROPE	
	MIL- LIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MIL- LIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MIL- LIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MIL- LIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)
Total, toutes les industries	1 046	100	457	44	106	10	419	40
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3,4	0,3	3,1	93	..	..	0,3	7,5
Extraction minière, pétrolière et gazière	187	18	88	47	44	24	45	24
Services publics	11	1,0	6,4	60	1,5	14	2,7	26
Construction	6,4	0,6	2,7	42	..	..	3,7	58
Fabrication	199	19	82	41	14	7,2	82	41
Commerce de gros	95	9,0	37	40	6,3	6,6	51	54
Commerce de détail	53	5,0	50	94	0,6	1,2	2,2	4,1
Transport et entreposage	15	1,4	6,3	42	0,6	3,9	8,1	54
Industries de l'information et de la culture	16	1,5	5,9	37	0,1	0,5	9,1	57
Finances et assurances	131	13	61	46	14	11	50	38
Immobilier et location	22	2,1	10	47	0,1	0,3	4,1	19
Services professionnels, scientifiques et techniques	37	3,5	16	44	1,1	3,0	18	50
Gestion de sociétés et d'entreprises	255	24	79	31	20	7,9	136	54
Services d'hébergement et de restauration	7,3	0,7	2,8	39	2,8	38	1,7	23
Toutes les autres industries	9,3	0,9	5,5	60	0,2	2,5	3,5	38

Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0009-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

2.3 Trouver le juste équilibre – évaluer les avantages et les risques de l'IDE

L'investissement direct étranger joue clairement un rôle très important dans l'économie canadienne; ses avantages doivent être compris dans le contexte de l'intérêt canadien. *La Loi sur Investissement Canada* (LIC ou « la Loi ») est le principal mécanisme d'examen des investissements étrangers au Canada, avec un double objectif, tel qu'énoncé dans la Loi :

1. « [...] Instituer un mécanisme d'examen des investissements importants effectués au Canada par des non-Canadiens de manière à encourager les investissements au Canada et à contribuer à la croissance de l'économie et à la création d'emploi »
2. « de même qu'un mécanisme d'examen des investissements effectués au Canada par des non-Canadiens et susceptibles de porter atteinte à la sécurité nationale. »

Les investisseurs étrangers qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne existante ou établissent une nouvelle entreprise canadienne doivent déposer une demande d'examen de « l'avantage net » pour une acquisition importante ou un avis informant le gouvernement canadien d'une transaction en cours ou conclue. De plus, tous les investissements effectués par des non-Canadiens au Canada sont assujettis au processus d'examen de la sécurité nationale, y compris toutes les acquisitions, en partie ou en

totalité, d'une entreprise ou d'une entité canadienne et les investissements dans de nouvelles installations.

Les transactions importantes sont déterminées en fonction de la valeur de l'entreprise canadienne acquise. Le seuil d'examen de l'avantage net pour les acquisitions directes du contrôle d'entreprises canadiennes par des investisseurs privés de pays membres de l'OMC est passé d'une valeur d'entreprise de 600 millions \$ à 1 milliard \$ en 2017. En outre, un seuil de partenaire de libre-échange a été introduit en septembre 2017 à la suite de la mise en œuvre de l'AECG. À partir de 2021, les seuils sont de 1,043 milliard \$ en valeur d'entreprise pour les investisseurs privés de pays membres de l'OMC et de 1,565 milliard \$ en valeur d'entreprise pour les investisseurs privés des pays partenaires de libre-échange (Figure 2.7)⁸. Les investissements d'entreprises appartenant à l'État de pays membres de l'OMC continuent d'être soumis à un seuil inférieur, soit 415 millions \$ en valeur d'actif, pour 2021. Les seuils sont ajustés annuellement en fonction des variations du PIB nominal. Cet ajustement annuel a conduit à une légère baisse des seuils pour 2021 compte tenu de l'impact négatif de la COVID-19 sur l'économie et le PIB en 2020. Des détails sur le nombre de notifications et de demandes se trouvent dans le [Rapport annuel](#) publié en vertu de la Loi.

⁸ Pour les investissements hors OMC et les investissements dans des entreprises culturelles, les seuils d'examen des avantages nets sont de 5 millions \$ en valeur d'actif pour les transactions directes et de 50 millions \$ en valeur d'actif pour les transactions indirectes.

Avant qu'un investissement puisse aller de l'avant, une détermination de l'avantage net global est requise⁹. Les facteurs employés pour faire cette détermination sont énoncés dans la Loi (article 20) :

- a. l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation des ressources, l'utilisation de pièces et d'éléments produits et de services rendus au Canada et sur les exportations canadiennes;
- b. l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise canadienne ou la nouvelle entreprise canadienne en question et dans le secteur industriel canadien dont cette entreprise ou cette nouvelle entreprise fait ou ferait partie;
- c. l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique, la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada;
- d. l'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs industriels au Canada;
- e. la compatibilité de l'investissement avec les politiques nationales en matière industrielle, économique et culturelle, compte tenu des objectifs de politique industrielle, économique et culturelle qu'ont énoncés le gouvernement ou la législature d'une province sur laquelle l'investissement aura vraisemblablement des répercussions appréciables;
- f. la contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux.

⁹ La décision est prise par le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie ou lorsque l'investissement est dans le secteur culturel par le ministre du Patrimoine canadien.

Essentiellement, l'examen de l'avantage net vise à déterminer si l'investissement profitera aux Canadiens et s'il contribuera à l'innovation, à la compétitivité et à la croissance de la productivité du Canada.

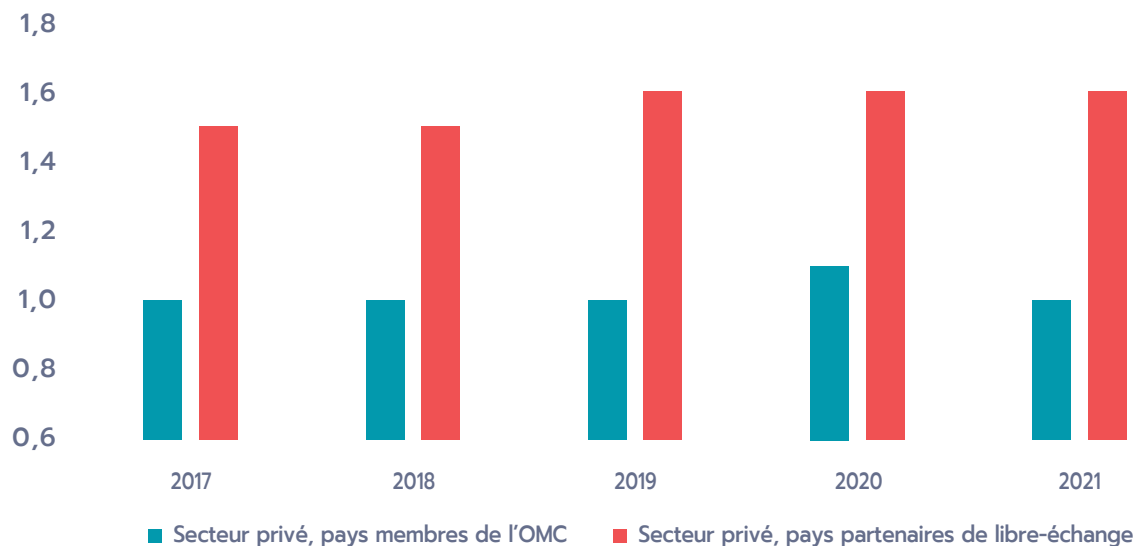
La Loi n'attribue pas de pondérations fixes aux facteurs et n'indique pas si un facteur est plus important qu'un autre dans la détermination de l'avantage net. En outre, tous les facteurs peuvent ne pas être pertinents pour un investissement particulier et certains facteurs peuvent être plus pertinents pour un investissement que pour un autre. Chaque transaction présentant ses propres caractéristiques uniques, les investissements proposés sont examinés au cas par cas.

En plus des examens de l'avantage net, tous les investissements effectués par des non-Canadiens sont assujettis au processus d'examen de la sécurité nationale établi dans la LIC¹⁰. Par ce processus, le gouvernement canadien est en mesure d'examiner tous les faits pertinents et de déterminer si un investissement porterait atteinte à la sécurité nationale du Canada. En fin de compte, le gouverneur en conseil a le pouvoir de prendre toute mesure à l'égard de l'investissement jugé souhaitable pour protéger la sécurité nationale,

¹⁰ Pour ces examens, le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie consulte le ministre de la Sécurité publique et de la Protection civile. Le gouvernement canadien a publié des lignes directrices pour aider les investisseurs et les entreprises canadiennes à comprendre leurs obligations et les processus associés aux examens de l'avantage net et de la sécurité nationale. Cela comprend les [Lignes directrices sur l'examen relatif à la sécurité nationale des investissements](#), les [Lignes directrices sur les investissements au Canada](#) par des entreprises d'état étrangères, et [rapports annuels](#). De plus, le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie a publié l'Énoncé de politique sur l'examen des investissements étrangers et le COVID-19 en avril 2020 pour fournir des orientations spécifiques sur l'impact de la COVID-19 sur les examens en vertu de la Loi.

FIGURE 2.7

Les seuils d'examen des avantages nets sont ajustés à la croissance du PIB
(seuils en milliards \$ CAN)



Note : Le seuil des partenaires de libre-échange a été introduit en septembre 2017 et le seuil du secteur privé de l'OMC pour 2017 est passé à 1 milliard \$ en juin 2017.

Source : Innovation, Sciences et Développement économique Canada

y compris bloquer un investissement, exiger un dessaisissement ou imposer des conditions. Pour plus de détails sur le fonctionnement des dispositions relatives à l'examen de la sécurité nationale, voir le [Rapport annuel](#) publié en vertu de la Loi.

Dans l'ensemble, la grande majorité des investissements d'entreprises étrangères sont autorisés à procéder et seulement un petit nombre d'investissements nécessitent un examen de l'avantage net ou font l'objet d'une ordonnance de sécurité nationale.

Message 1

Les filiales étrangères :

- apportent des technologies et des savoir-faire nouveaux;
- contribuent au perfectionnement des compétences des travailleurs locaux;
- stimulent l'intégration aux chaînes d'approvisionnement et au commerce international;
- favorisent la concurrence parmi les entreprises nationales.



Message 2

Les multinationales étrangères sont essentielles à l'économie canadienne. Elles représentent moins de 1 % des entreprises au Canada, mais comptent pour 12 % de tous les emplois, 15 % du PIB ainsi que la majorité des échanges de biens et de services.

Représentent
< 1 %



Entreprises

...mais

Contribuent
12 % **15 %**



Emplois



PIB

Représentent
> 60 %
du commerce



Biens

+



Services

Message 3

Les sources d'IDE entrant au Canada sont aujourd'hui plus diversifiées géographiquement, l'Europe et l'Asie détenant ensemble la plus grande part du stock d'IDE. Les États-Unis détiennent maintenant moins de la moitié du stock d'IDE entrant au Canada.



44 %
É.-U.



stock
d'IDE



40 %
EUROPE



10 %
ASIE ET
OCÉANIE



6 %
AUTRES

Message 4

Parmi les principaux pays investisseurs au Canada, les États-Unis, le Japon et l'Allemagne investissent en définitive plus que ne l'indiquent les données traditionnelles sur les pays investisseurs « immédiats ». Une part importante de leurs investissements transite par des pays intermédiaires avant d'arriver au Canada.



É.-U.



JAPON



ALLEMAGNE

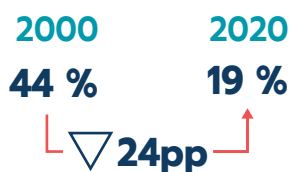


Message 5

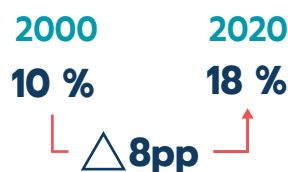
La part du stock d'IDE dans l'industrie manufacturière canadienne a diminué au cours des 20 dernières années. En 2000, ce secteur détenait près de 44 % du stock d'IDE au Canada; en 2020, cette part n'était plus que de 19 %. Entre-temps, les parts détenues par le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière et celui de la gestion de sociétés et d'entreprises ont augmenté.



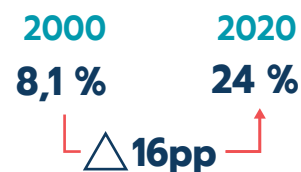
Industrie
manufacturière



Extraction minière,
pétrolière et gazière



Gestion de sociétés
et d'entreprises



POURQUOI LES ENTREPRISES INVESTISSENT-ELLES À L'ÉTRANGER?

L'IDE sortant en est venu à jouer un rôle de plus en plus important dans l'économie canadienne et l'IDCE s'est depuis longtemps développé à un rythme beaucoup plus rapide que l'IDE entrant. Quelles raisons motivent les entreprises à investir à l'étranger?

La raison évidente qu'a une entreprise d'investir à l'étranger et d'y établir une filiale étrangère est l'accès à de nouveaux marchés pour ses produits ou services. Traditionnellement, l'IDE était considéré comme une « solution de rechange au commerce », un moyen d'éviter les barrières tarifaires en créant des succursales ou des filiales. Nous reconnaissons maintenant que l'IDE sortant peut également favoriser une augmentation des échanges commerciaux. Les entreprises peuvent prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés via leurs filiales étrangères (c.-à-d., augmenter leurs exportations). Et elles peuvent avoir un meilleur accès à des intrants moins coûteux pour la production nationale (c.-à-d., via les importations). Les entreprises profitent également des occasions d'investissement à l'étranger pour renforcer leurs opérations et acquérir des technologies, des ressources et des compétences nouvelles.

S'il y a des avantages évidents à avoir une filiale à l'étranger, il y a aussi un certain nombre de coûts et de défis. Les coûts comprennent le capital nécessaire à la mise en place d'une entreprise à l'étranger, ainsi que les coûts

associés aux communications sur de longues distances, au transport et au paiement des impôts étrangers. Il y a les défis potentiels de devoir travailler dans une langue différente, une structure juridique différente et des fuseaux horaires différents. Les entreprises qui investissent à l'étranger doivent également faire face à des défis comme la conformité à différentes réglementations concernant l'embauche et le licenciement de travailleurs, la gestion de la masse salariale dans le pays d'accueil et le respect des exigences fiscales étrangères. De toute évidence, la décision de s'aventurer à l'étranger n'est pas anodine. Il y a de nombreuses considérations à prendre en compte pour s'internationaliser, et les avantages devraient être supérieurs aux coûts additionnels d'investir à l'étranger pour l'entreprise.



3.1 Motivations des investisseurs et types d'IDE

Très peu d'entreprises investissent à l'étranger – les entreprises qui ont des activités dans d'autres pays, les « multinationales », représentent 0,4 % de toutes les entreprises canadiennes (voir le chapitre 2) – et celles-ci ont généralement des avantages stratégiques importants par rapport à la concurrence (Encadré 3.1). Les motivations pour investir à l'étranger sont expliquées dans la théorie économique de la production internationale à l'aide du cadre « propriété », « localisation » et « internalisation » ou PLI (Dunning, 1979). Selon ce modèle, une entreprise choisira d'investir dans un pays étranger si elle a un avantage au niveau de la propriété, un avantage sur le plan de la localisation et un potentiel d'internalisation (c.-à-d., qu'elle doit gérer elle-même ses avantages pour en tirer tous les bénéfices).

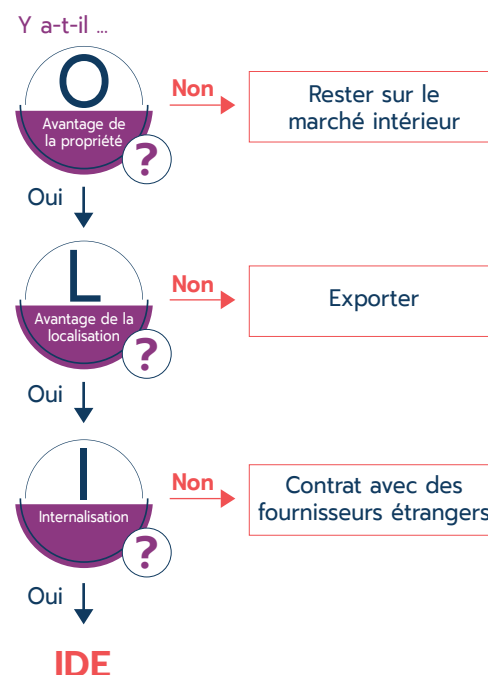
Une entreprise a un avantage au niveau de la propriété si elle possède des actifs qui lui donnent un avantage concurrentiel sur d'autres entreprises moins productives qui lui permettent de réussir sur les marchés mondiaux. Ces actifs peuvent être tangibles, tels que des ressources rares, des installations clés et de l'équipement; ou de nature immatérielle comme le savoir-faire en gestion, des brevets et une marque bien connue. Les entreprises investissent dans des endroits qui leur offrent des avantages, comme une main-d'œuvre qualifiée, une législation et un régime fiscal favorables et l'accès à des ressources ou des marchés clés. Sans avantage géographique, il est plus logique pour une entreprise d'exporter que d'investir à l'étranger.

En l'absence d'internalisation, il est plus rentable pour une entreprise de conclure des contrats avec des fournisseurs étrangers que de créer une filiale à l'étranger. L'établissement d'une filiale à l'étranger et les coûts de gestion et de surveillance connexes doivent être justifiés par une analyse de rentabilisation. Par exemple, il peut y avoir des difficultés perçues pour ce qui est de protéger des actifs stratégiques, transférer le savoir-faire ou faire respecter les contrats nécessaires (Figure 3.1).

Il y a quatre grandes façons de catégoriser l'IDE en décrivant les motivations sous-jacentes du cadre PLI :

1. La recherche de ressources;
2. La recherche de marchés;
3. La recherche d'actifs stratégiques;
4. La recherche de l'efficacité.

FIGURE 3.1
Décider d'investir à l'étranger :
le cadre PLI



ENCADRÉ 3.1 L'avantage multinational

Les multinationales se sont développées pour en venir à définir l'économie moderne alors que la production est devenue de moins en moins contrainte par la géographie. Une entreprise multinationale (EMN) est définie comme « une entreprise qui contrôle et gère des établissements de production – des usines – dans au moins deux pays » (Caves, 2007). Les sociétés mères sont des entités situées dans les pays d'origine de l'IDE et contrôlent les installations de production, tandis que les filiales sont situées dans des pays d'accueil (Antras et Yeaple, 2014).

Les PME constituent la majorité des entreprises dans la plupart des pays du monde, mais elles ne représentent qu'un faible pourcentage des exportations mondiales. Au Canada, les PME représentent 99 % des employeurs, mais seulement 12 % d'entre elles exportent (Sekkel, 2021). L'activité internationale est concentrée dans un petit nombre de très grandes entreprises évoluant dans plusieurs pays. En 2019, les 1000 principales entreprises exportatrices du Canada étaient à l'origine de 84 % de toutes les exportations de biens (Statistique Canada, tableau [12-10-0093-01](#)).

Les plus grandes entreprises sont en mesure d'exploiter leur pouvoir de marché en exigeant des prix plus élevés, ce qui renforce encore leur avantage (Hottman et coll., 2016). Les décisions des multinationales en matière de localisation peuvent être une autre source de pouvoir de marché. Comme il existe peu d'entreprises multinationales clés dans un secteur, leurs investissements sont très recherchés par les pays hôtes potentiels.

Les EMN doivent être les entreprises les plus productives de leur industrie afin de surmonter les coûts et les défis liés à une implantation réussie sur un marché étranger. Des études empiriques au niveau de l'entreprise le confirment, en s'appuyant sur une preuve abondante (Helpman et coll., 2003; Chen et Moore, 2010; Criscuolo et Martin, 2009; Antras et Yeaple, 2014). Les données canadiennes montrent que les usines sous contrôle étranger sont en effet plus productives, plus innovantes et plus intensives en R-D et qu'elles paient des salaires plus élevés et utilisent plus de travailleurs qualifiés. Cependant, les comparaisons entre les EMN étrangères et canadiennes révèlent qu'une meilleure performance vient du fait d'être une EMN et non de celui d'être étrangère (Baldwin et Gu, 2005).

Des données canadiennes récentes confirment que les EMN ont une plus grande taille, sont plus innovantes, plus productives et paient des salaires plus élevés que les entreprises non multinationales. En moyenne, les EMN sont environ 23 % plus productives que les entreprises non-multinationales comparables. L'effet de sélection est la principale raison de la meilleure productivité : des entreprises qui étaient déjà plus productives et capables de générer une productivité accrue grâce à leurs investissements en R-D sont devenues encore plus productive après coup. La leçon importante à en tirer est que les entreprises peuvent apprendre de leurs opérations à l'étranger, mais pour maximiser les chances de réussir leur entrée sur les marchés étrangers, elles doivent améliorer leur productivité au préalable en « investissant consciemment dans la R-D et le capital matériel, et en développant la capacité d'être efficaces » (Tang et Wang, 2020).

L'objectif principal de l'investissement en « recherche de ressources » consiste à accéder à des ressources clés telles que les matières premières, la main-d'œuvre et les infrastructures (Dunning et Lundan, 2008). La plupart des activités de recherche de ressources ont lieu dans des pays en développement, mais les ressources essentielles des pays développés font également l'objet d'investissements axés sur la recherche de ressources (McKern, 1993). La participation de 15 % de la société japonaise Mitsubishi Corporation dans le projet canadien de gaz naturel liquéfié (GNL) de 40 milliards \$, le plus important investissement dans une infrastructure privée de l'histoire du Canada, en est un bon exemple.

D'autres entreprises investiront principalement pour développer des marchés existants ou pour trouver de nouveaux marchés où vendre leurs produits. Ce type d'IDE dépend de la taille du marché, du revenu par habitant, du potentiel de croissance du marché et de l'accès à des marchés régionaux ou mondiaux. Cette motivation axée sur la « recherche de marchés » est particulièrement courante lorsque les exportations directes vers un pays sont difficiles ou coûteuses – que ce soit en raison de la distance, ou de droits de douane ou d'autres barrières non tarifaires. Les entreprises peuvent également chercher à se développer sur un nouveau marché en investissant dans un pays tiers et en exportant vers le nouveau marché à partir de cet emplacement. En outre, les entreprises peuvent choisir d'implanter une filiale étrangère afin d'adapter leurs produits et/ou services aux goûts, à la culture ou aux besoins locaux ou régionaux (Dunning et Lundan, 2008).

Certaines entreprises sont à la recherche d'actifs clés qui facilitent leur représentation à l'étranger, faisant progresser leurs stratégies mondiales et régionales. Il peut s'agir de marques étrangères, de réseaux de distribution ou de capital humain. La plupart des activités de fusion et acquisition (FA) sont motivées par la « recherche d'actifs stratégiques » (Encadré 3.2).

Pour l'IDE axé sur la « recherche de l'efficacité », l'objectif de l'entreprise est d'améliorer sa rentabilité globale grâce à des économies d'échelle et de diversification et l'étalement des risques (Dunning et Lundan, 2008). L'investissement étranger axé sur la recherche de l'efficacité vise à tirer parti d'écarts de disponibilité et de coûts liés à la dotation en facteurs (c.-à-d., le capital, le travail et les ressources) entre différents pays ou aux économies d'échelle et de diversification entre des économies similaires.

Ces quatre motivations pour investir à l'étranger ne s'excluent pas mutuellement, et les entreprises s'engagent souvent dans l'IDE pour une combinaison de ces raisons. En outre, les motivations des entreprises peuvent évoluer avec le temps. Ainsi, une entreprise peut choisir d'investir dans un pays pour accéder à ses ressources naturelles. Cependant, le pays d'accueil pourrait également être un marché pour ses produits ou devenir un point d'entrée vers un autre marché régional.



ENCADRÉ 3.2

Investissements stratégiques dans le transport

Inter Pipeline Ltd., dont le siège social est à Calgary, en Alberta, est une importante entreprise de transport de pétrole, de traitement de liquides de gaz naturel et de stockage de liquides en vrac. Inter Pipeline Ltd. possède et exploite des infrastructures énergétiques dans l'Ouest du Canada et construit le complexe pétrochimique Heartland, la première installation intégrée de déshydrogénation du propane et de polypropylène au Canada. En septembre 2020, Inter Pipeline Ltd. a annoncé qu'elle achetait le réseau pipelinier Milk River de Plains Midstream Canada ULC (« Plains »), une filiale en propriété exclusive de Plains All American Pipeline, LP. [Le réseau de pipelines de Milk River](#) améliorera l'accès d'Inter Pipeline à la région de raffinage du Montana, un marché de livraison important pour Inter Pipeline et ses clients.

Le Canadian National (CN), le plus grand réseau ferroviaire du Canada, a son siège social à Montréal, au Québec. Le vaste réseau du CN couvre le Canada et le centre des États-Unis et relie trois côtes : le Pacifique, l'Atlantique et le golfe du Mexique. En juillet 2020, le CN a annoncé [une série d'investissements](#) aux États-Unis dans le cadre de sa stratégie visant à « soutenir la demande croissante et à faciliter les chaînes d'approvisionnement ». Les investissements

stratégiques de la société s'élèvent à 520 millions \$ EU et visent [la mise à niveau et l'entretien des infrastructures](#) dans huit états américains. Ces investissements comprennent :

- 55 millions \$ au Michigan, portant sur l'entretien, l'agrandissement de son centre de traitement des wagons de Flint, les wagons d'inspection autonome des voies et la mise en œuvre du système de contrôle positif des trains (PTC), un niveau supplémentaire de sécurité conçu pour aider à prévenir certains accidents résultant d'une erreur humaine;
- 60 millions \$ en Louisiane, destinés principalement à un projet de reconstruction de pont ainsi qu'à l'entretien des infrastructures;
- 100 millions \$ au Wisconsin, pour une nouvelle installation de traitement et de transbordement de wagons à New Richmond, l'entretien de l'infrastructure des voies et le remplacement des rails et des traverses;
- 165 millions \$ en Illinois, destinés au renouvellement du pont aérien Saint-Charles de Chicago, ainsi qu'au remplacement des rails et des traverses et à l'entretien des infrastructures.

STRUCTURES DE L'IDE

Selon les raisons qui motivent l'investissement, la structure d'entreprise résultant de l'IDE prend différentes formes. Les deux structures principales sont l'IDE « horizontal » et « vertical ».

Avec l'[IDE horizontal](#), les investisseurs établissent des filiales locales dans les pays d'accueil pour reproduire les activités du pays d'origine de l'investisseur. Dans ce cas, les investisseurs sont généralement motivés par la [recherche de marchés](#). Les biens et services destinés au marché d'accueil sont produits ou livrés localement plutôt qu'importés. Il y a des économies associées aux coûts de transport, d'accès et de commerce.

Lorsque le pays hôte potentiel est de petite taille, les exportations sont une solution de rechange moins chère que l'IDE pour servir le marché étranger, car les économies potentielles sur les coûts du commerce ne compensent pas les coûts fixes de la mise en place d'une usine à l'étranger. Cependant, lorsque le pays hôte est suffisamment grand pour compenser ces coûts, l'IDE devient une meilleure proposition de valeur (Antras et Yeaple, 2014). L'IDE horizontal est courant dans l'industrie automobile et dans l'industrie des aliments et boissons. L'IDE vertical décrit ci-dessous est également répandu dans l'industrie automobile.

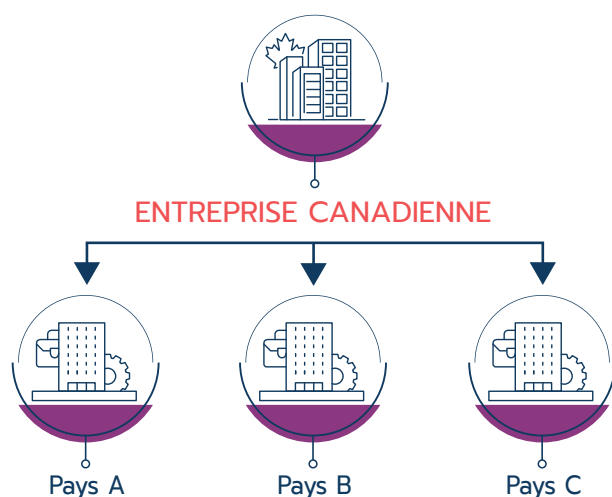
Il y a IDE vertical lorsque les investisseurs étrangers divisent leurs processus de production par emplacement. Cela leur permet de localiser différentes activités dans des régions spécifiques et de bénéficier de dotations en ressources naturelles et/ou d'économies d'échelle dans la production en raison des coûts de main-d'œuvre moins élevés. Beaucoup de ces investisseurs sont des entreprises à la recherche de ressources ou à la recherche d'actifs stratégiques, mais ils peuvent aussi être à la recherche d'efficacité. L'IDE vertical peut être en amont, comme dans le cas d'une entreprise investissant dans un fournisseur de matières premières — ou en aval,

par exemple lorsqu'une entreprise investit dans un distributeur pour ses produits ou services (Figure 3.2).

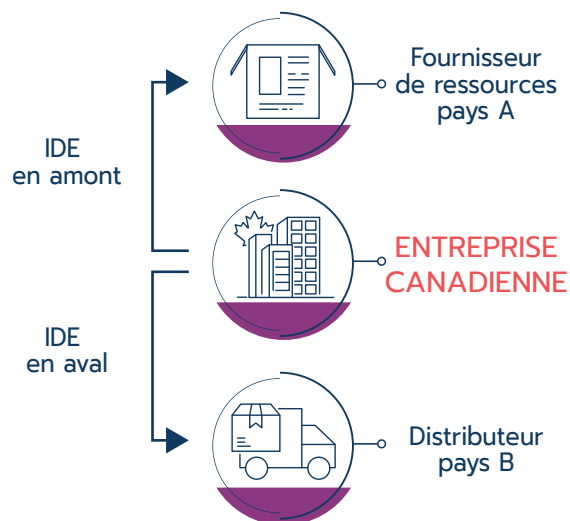
L'IDE de conglomérat est une autre structure d'IDE. Les conglomérats sont des multinationales dont l'IDE est souvent déjà structuré horizontalement et/ou verticalement. Ce type de multinationales pénètre dans une ou plusieurs industries qui ne sont pas liées à ses activités nationales existantes. En utilisant une stratégie d'IDE de conglomérat, les multinationales peuvent offrir une gamme diversifiée de produits et/ou de services.

FIGURE 3.2

IDE horizontal :



IDE vertical :



3.2 Avantages de l'investissement direct canadien à l'étranger

Les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger ont accès aux marchés internationaux et sont en mesure de mieux s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales. Exploiter les chaînes de valeur mondiales peut apporter aux entreprises des avantages en termes de productivité et de compétitivité qui les aident à soutenir le reste de leurs activités (Poloz, 2012; Rai et coll., 2018). L'investissement à l'étranger est également plus susceptible de compléter l'investissement intérieur que de s'y substituer. Une étude sur les entreprises manufacturières américaines (Hines et coll., 2009) a révélé que celles qui ont étendu leurs activités à l'étranger sur une période de 20 ans ont également étendu leurs activités nationales, et que cet investissement était associé à une croissance du capital dans le pays d'origine, des salaires, de la R-D et des exportations intra-entreprise.

Des études récentes soulignent les avantages de l'IDCE pour les entreprises nationales et l'économie canadienne. Une étude de 2018 de la Banque du Canada a montré que les entreprises qui avaient investi dans de nouvelles installations ont enregistré une croissance de la productivité plus élevée que les entreprises similaires qui sont demeurées au pays. De plus, les effets positifs de l'investissement sortant vont au-delà de l'entreprise elle-même. Les provinces comptant plus d'investissement à l'étranger ont affiché une plus forte croissance de la productivité, en particulier lorsque l'investissement allait dans des pays de l'OCDE par comparaison avec les pays non membres de l'OCDE. Cela laisse penser qu'il peut y avoir davantage de retombées technologiques et d'apprentissage pour un investissement dans un pays ayant une économie, une culture et/ou des institutions similaires (Rai et coll., 2018). Une autre étude a révélé qu'une augmentation de 10 % du stock d'IDE sortant du Canada aurait

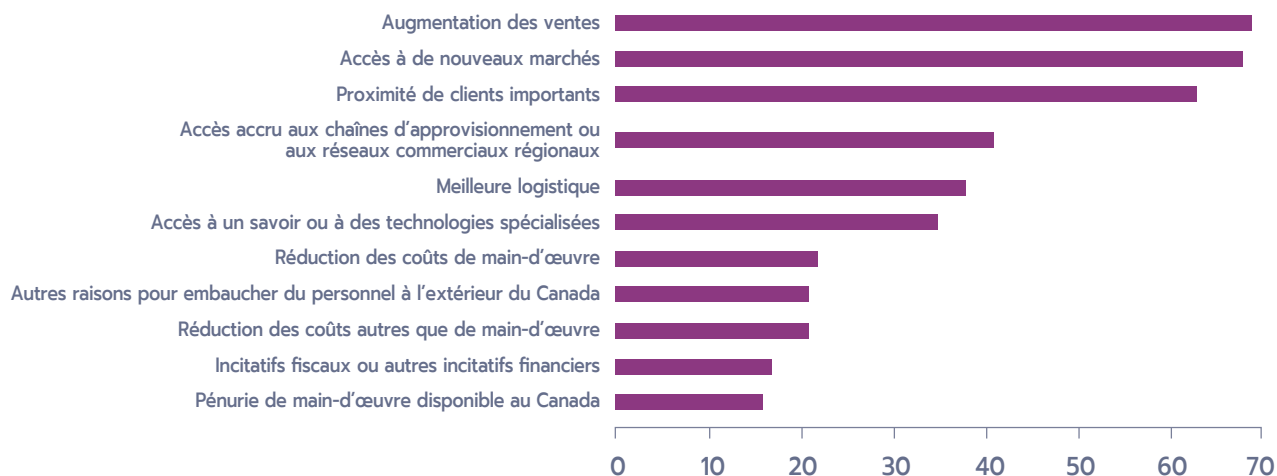
un impact positif non seulement sur les flux commerciaux et les ventes à l'étranger, mais aussi sur l'investissement, l'innovation, la productivité, l'emploi intérieurs, ainsi que sur le PIB réel (Rao et Zhing, 2018).

Les résultats d'un sondage réalisé en 2015 par Exportation et développement Canada (EDC) auprès des entreprises canadiennes ayant des activités à l'étranger font aussi ressortir l'impact des filiales étrangères. Neuf répondants sur dix ont déclaré que leurs filiales à l'étranger avaient rendu leur entreprise plus concurrentielle, et quatre sur cinq ont affirmé que leurs filiales à l'étranger avaient eu un impact positif sur les ventes, la clientèle, les bénéfices, la croissance et la part de marché de l'entreprise. La plupart des répondants ont également convenu que leurs filiales étrangères avaient procuré un avantage net à leurs activités nationales, principalement en soutenant et en facilitant la croissance de leurs activités au Canada, ce qui comprenait également la création de nouvelles possibilités d'emploi.

Bien que la tendance soit parfois de se fixer sur les pertes potentielles d'emploi et d'investissement au pays résultant de la création de filiales à l'étranger (en fait, un pourcentage restreint de répondants ont mentionné que les pertes d'emplois au Canada constituaient un problème), les répondants à l'enquête d'EDC ainsi qu'à l'Enquête sur l'innovation et la stratégie d'entreprise de 2017 de Statistique Canada (EISE) ont indiqué que la principale raison de l'établissement de filiales à l'étranger était l'augmentation des ventes grâce à l'accès à de nouveaux marchés et à une plus grande proximité des clients clés (Figure 3.3). L'enquête EISE a également révélé que les entreprises canadiennes sont désormais plus susceptibles de vendre des biens et des services à l'échelle internationale par l'intermédiaire de leurs filiales à l'étranger que par des exportations directes du Canada, ce qui illustre le rôle important que jouent les filiales étrangères en tant que plateformes mondiales de vente pour les entreprises canadiennes.

FIGURE 3.3

Les entreprises citent l'augmentation des ventes et l'accès à de nouveaux marchés comme les principales raisons d'embaucher à l'étranger (pourcentage des entreprises qui ont cité la raison comme étant importante ou très importante, 2017)



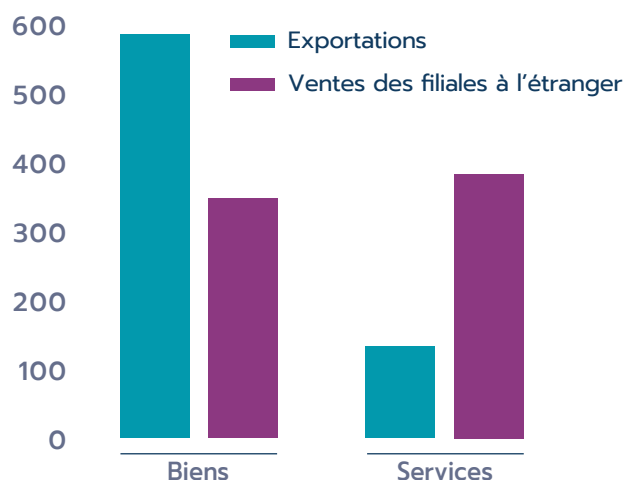
Source : Statistique Canada, tableau [33-10-0198-01](#), consulté le 12 mars 2021; calculs du BEC



Entre 2011 et 2018, les ventes des filiales à l'étranger ont augmenté de plus de 50 %, passant de 478 milliards \$ à 734 milliards \$ (Figure 3.5). Parallèlement, les exportations de biens et de services ont augmenté de 33 %, passant de 544 milliards \$ à 722 milliards \$. Environ les trois quarts de la croissance des ventes des filiales étrangères au cours de cette période provenaient des secteurs de services tels que le commerce de détail et les finances et assurances. Le secteur des services représente aujourd'hui la majorité des ventes des filiales à l'étranger. En outre, les ventes des filiales du secteur des services dépassent de loin les exportations de ce secteur. Cela souligne le fait qu'une présence locale est particulièrement importante pour les ventes de services à l'étranger (Figure 3.4).

FIGURE 3.4

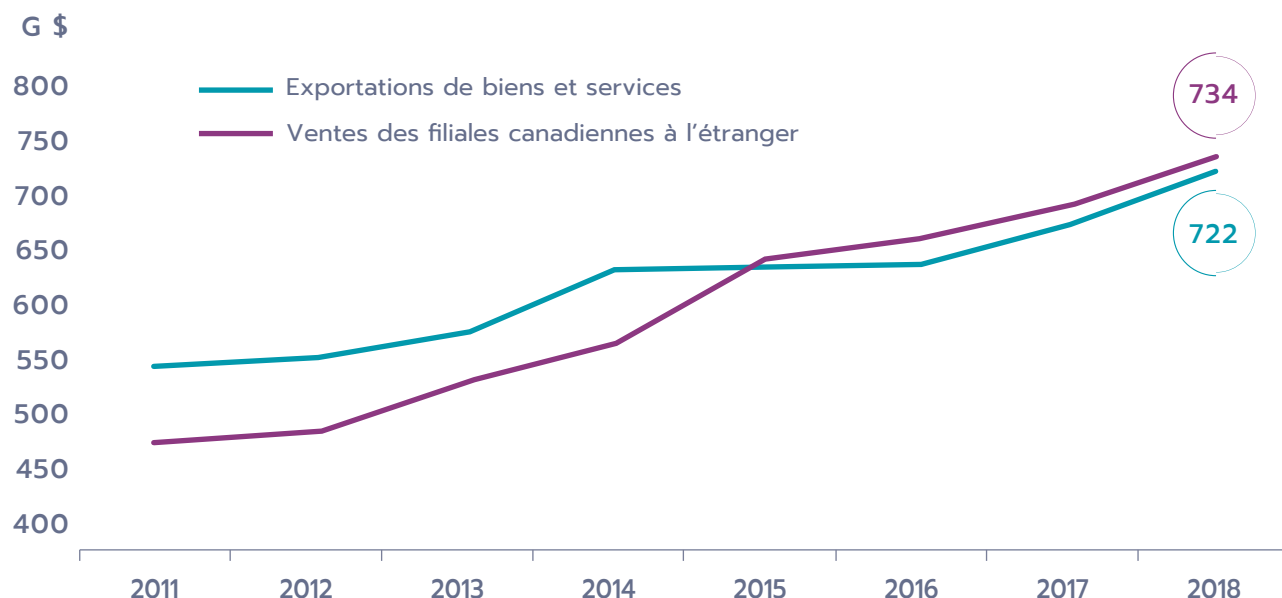
Les ventes de services des filiales à l'étranger sont près de trois fois plus importantes que les exportations de services
(ventes en 2018, milliards \$ CAN)



Source : Statistique Canada, tableaux [36-10-0440-01](#) et [36-10-0014-01](#), consultés le 15 mars 2021

FIGURE 3.5

Les ventes des filiales à l'étranger ont dépassé les exportations de biens et services au cours des dernières années
(ventes, milliards \$ CAN)



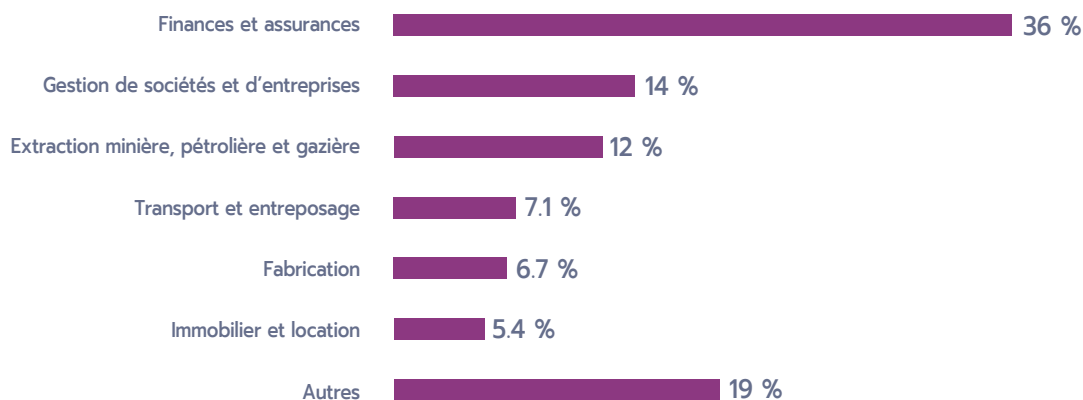
Source : Statistique Canada, tableaux [36-10-0440-01](#) et [36-10-0014-01](#), consultés le 15 mars 2021

Cela est particulièrement vrai pour les services de finances et d'assurances, qui représentent aujourd'hui plus du tiers de tout l'investissement sortant (Figure 3.6). Les banques et les compagnies d'assurance canadiennes sont depuis des années la plus importante source d'investissement canadien à l'étranger. La prestation de services financiers à l'étranger nécessite une communication directe et en personne avec les clients, d'où le besoin de faire des investissements importants dans les réseaux matériels de services et de distribution.



FIGURE 3.6

L'industrie canadienne des finances et des assurances détient la plus grande part de l'investissement à l'étranger
(part de l'investissement direct canadien à l'étranger, 2020)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0009-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

En plus d'offrir des gains potentiels de compétitivité et de productivité, les filiales étrangères sont une source de financement pour la société mère. Les bénéfices engendrés par les filiales étrangères ont considérablement augmenté au cours de la dernière décennie – ils ont plus que doublé entre 2010 et 2019, suivant la tendance de la croissance du stock d'IDCE sur cette période. Sans surprise, les bénéfices ont chuté en 2020 avec le ralentissement économique mondial induit par la pandémie. Néanmoins, ils ont atteint 65 milliards \$, dont 26 milliards \$ est revenu au Canada sous forme de dividendes.

Au cours de la dernière décennie, le ratio de distribution des filiales étrangères est demeuré assez constant, les filiales retournant environ 40 % de leurs bénéfices à leurs sociétés mères au Canada sous forme de dividendes¹¹. Ces dividendes peuvent à leur tour servir à financer des investissements au pays et/ou à répondre à d'autres besoins de financement tels que le versement de dividendes aux actionnaires de la société mère canadienne.

L'investissement étranger revêt une importance cruciale pour l'avenir du Canada. Il relie les entreprises, les consommateurs et les travailleurs canadiens à la nouvelle économie mondiale fondée sur le savoir. Il améliore la compétitivité du Canada en revitalisant son industrie et en accroissant la circulation des biens et services entre le Canada et ses partenaires commerciaux. L'investissement étranger ouvre non seulement des débouchés sur de nouveaux marchés, mais il crée également des emplois et accroît l'exposition à des technologies et des techniques de gestion nouvelles.



Les multinationales canadiennes (EMNC) sont à l'origine de 11 % de tous les emplois au Canada, elles produisent un sixième du PIB total et sont responsables d'un peu moins du quart de toutes les exportations de biens et services commerciaux. Leur contribution est encore plus importante dans le secteur des entreprises. Les EMNC détiennent la moitié de tous les actifs des entreprises canadiennes et représentent 16 % des emplois, produisent environ un quart du PIB et sont responsables de 36 % de l'investissement en capital.

Une comparaison directe entre les EMNC et les entreprises non multinationales au Canada révèle que si seulement 4 entreprises canadiennes sur 1000 sont des multinationales, ces entreprises emploient près de 200 travailleurs sur 1000, génèrent plus du tiers du PIB et contribuent 60 % des exportations de biens et services commerciaux. En outre, les EMNC génèrent plus de 400 emplois sur 1000 dans la R-D et sont responsables de plus de 50 % de dépenses de R-D. Les EMNC sont à l'origine d'un peu moins de la moitié de tout l'investissement en capital des entreprises canadiennes¹².

¹¹ Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0018-01](#), consulté le 29 mars 2021; calculs du BEC

¹² Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0356-01](#), consulté le 29 mars 2021; calculs du BEC

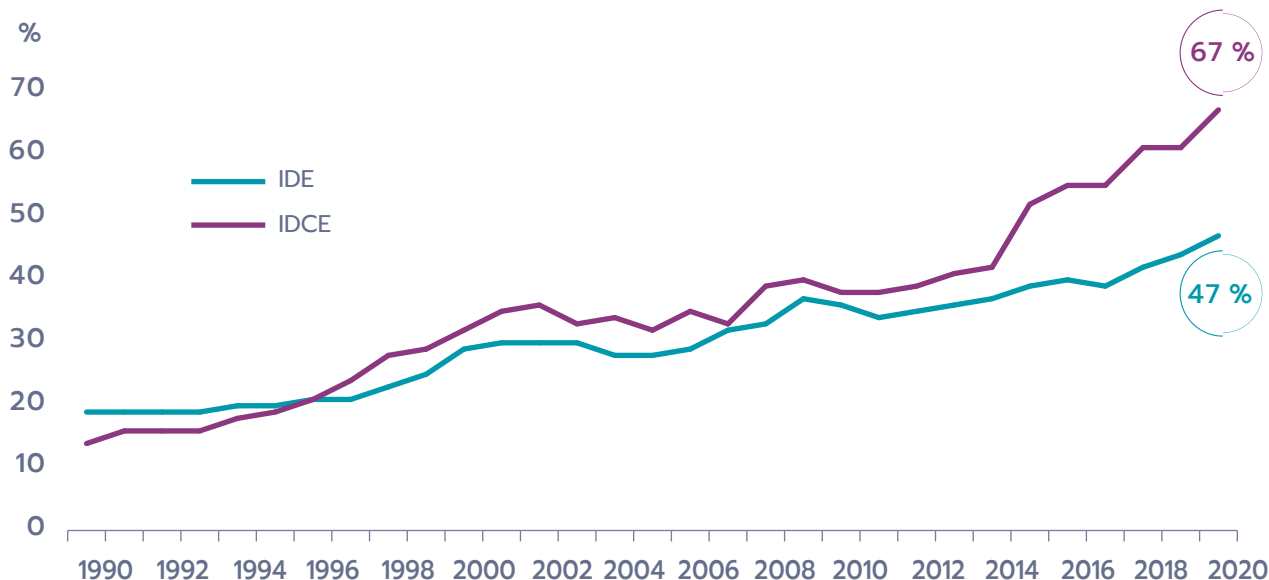
3.3 Rayonnement mondial – où investissent les entreprises canadiennes

Les entreprises canadiennes continuent d'accroître leurs investissements à l'étranger. Le ratio IDCE/PIB a été multiplié par presque cinq depuis 1990, passant de 14 % à 67 % en 2020. Depuis 1997, lorsque le stock total d'IDCE a dépassé pour la première fois le stock d'IDE au Canada, le Canada est un fournisseur net d'IDE à l'économie mondiale, plutôt que principalement un pays hôte (Figure 3.7). Entre 2010 et 2018, le nombre d'EMNC a augmenté de près de 30 %, passant de moins de 9 000 à près de 11 500.

Les entrepreneurs canadiens réussissent à dénicher des occasions commerciales à travers le monde et les exploitent en établissant des installations de production et de services à l'étranger. Le taux de croissance du stock d'IDE sortant du Canada reflète le taux mondial et ceux des pays du G7, et montre que les EMNC suivent le mouvement mondial vers l'internationalisation de la production (Hejazi, 2010). Investir à l'étranger est un moyen de demeurer concurrentiel à l'échelle internationale et de rester en affaires, notamment dans les industries qui dépendent fortement des chaînes de valeur mondiale comme l'électronique, l'automobile et l'aérospatiale.

FIGURE 3.7

Le Canada est un fournisseur net d'IDE à l'économie mondiale depuis la fin des années 1990
(IDCE et IDE en pourcentage du PIB)



Note : Les valeurs comptables des stocks d'IDE et d'IDCE ont été utilisées dans les calculs.
Source : Statistique Canada, tableaux [36-10-0008-01](#), [36-10-0222-01](#) et [36-10-0104-01](#), consultés le 30 avril 2021; calculs du BEC

ENCADRÉ 3.3

Un nouveau modèle de protection de l'IDCE

En mai 2021, le Canada a introduit un nouveau modèle d'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) modernisé et inclusif – La première révision complète depuis 2003. Les APIE offrent une protection aux investisseurs pour leurs actifs à l'étranger par le biais d'obligations et de droits juridiquement contraignants. Par exemple, un APIE pourrait inclure une ou plusieurs dispositions pour garantir que les investisseurs étrangers bénéficient du même traitement que les entreprises nationales lorsqu'ils traitent avec des gouvernements nationaux et infranationaux. Au fil des ans, le Canada a négocié et mis en application plus de 35 APIE.

Le nouveau modèle d'APIE du Canada comporte des innovations clés aux principales obligations en matière d'investissement, des améliorations au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États et un certain nombre de dispositions relatives au

« commerce inclusif ». Le modèle révisé d'APIE renforcera l'accès à un cadre d'investissement stable et fondé sur des règles pour les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger. En outre, il permettra aux PME et à tous les Canadiens, y compris les femmes et les peuples autochtones, de bénéficier de ces ententes. Voici quelques exemples des modifications clés apportées par le biais de dispositions visant à :

- améliorer la transparence et simplifier les procédures administratives pour les PME qui investissent à l'étranger;
- mieux refléter les droits et la participation des peuples autochtones;
- soutenir l'égalité des sexes et la diversité en encourageant, par exemple, la nomination des femmes à titre d'arbitres ou à des postes de haute direction.

Ce nouveau modèle modernisé et inclusif d'APIE servira de base aux négociations des prochaines APIE par le Canada.

Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger s'est diversifié au cours des 30 dernières années. Un peu moins de 50 % du stock d'IDCE est désormais investi aux États-Unis; jusqu'en 1990, les États-Unis détenaient plus de 60 % du stock total d'IDCE. Un peu plus d'un quart du stock d'IDCE se trouve en Europe et le reste se répartit entre l'Asie/Océanie et l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale. L'investissement en Amérique du Sud et en Amérique centrale représente aujourd'hui 4 % du stock total d'IDCE, contre 2 % au début des années 90¹³.

Une plus grande diversification de l'IDCE est économiquement sensée, en partie parce que les coûts de gestion des filiales étrangères sont moins sensibles à l'éloignement que les coûts de transport associés au commerce, et en partie parce que l'interaction en personne est souvent essentielle pour vendre des services à l'étranger, ce qui fait de l'investissement étranger une nécessité.

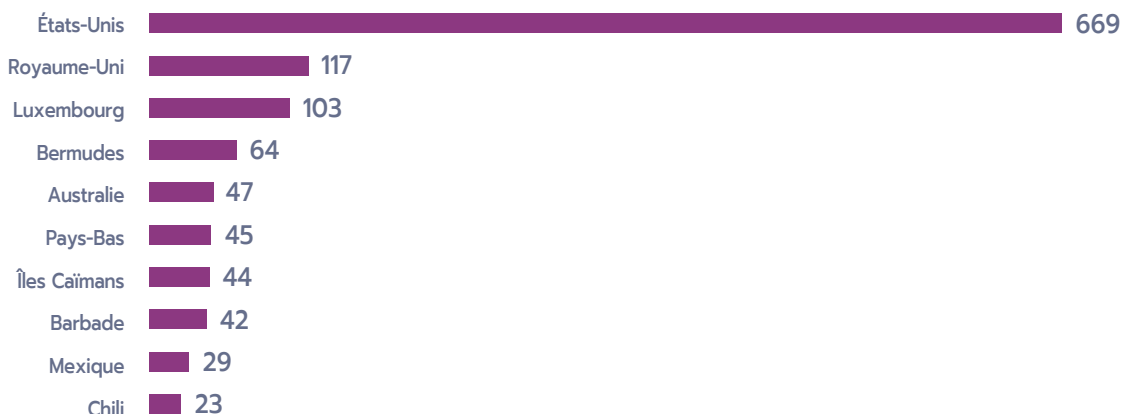
13 Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0008-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

L'examen des dix principales destinations de l'IDCE révèle que l'IDCE aux États-Unis est presque six fois plus important que l'IDCE dans la deuxième plus grande destination, le Royaume-Uni (Figure 3.8). Le Royaume-Uni, le Luxembourg et les Pays-Bas sont les principales destinations européennes. Fait intéressant, certaines économies des Caraïbes font partie du top 10 : les Bermudes, les Îles Caïmans et la Barbade. Les autres principales destinations de l'IDCE sont l'Australie, le Mexique et le Chili.



FIGURE 3.8

L'IDCE aux États-Unis est près de six fois supérieur à l'IDCE au Royaume-Uni, la deuxième destination en importance (IDCE, milliards \$ CAN, 2020)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0008-01](#), consulté le 27 avril 2021

Il est important de garder à l'esprit que les données sur l'IDCE correspondent à la première destination. Par exemple, supposons qu'une entreprise canadienne achemine des fonds par l'intermédiaire d'une filiale aux Bermudes, mais que l'investissement est finalement destiné au Mexique. Dans ce cas, l'investissement canadien serait attribué aux Bermudes et non au Mexique, la destination ultime. Ainsi, l'IDCE dans un pays peut être surestimé tandis que l'IDCE dans un autre pays peut être sous-estimé. Des données sur l'IDCE par destination finale ou par pays hôte ultime ne sont actuellement pas disponibles (Encadré 3.3). Les investissements canadiens dans la région des Caraïbes, comme les Îles Caïmans et les Bermudes, et peut-être dans une certaine mesure au Luxembourg et aux Pays-Bas, aboutissent principalement dans des centres financiers extraterritoriaux – ces destinations ne sont généralement pas les pays hôtes ultimes de l'IDCE (Damgaard et coll., 2019).

La répartition du stock d'IDCE par secteur révèle que la plus grande part est passée de la fabrication aux services des finances et assurances, qui représentent désormais plus du tiers du total (Figure 3.9). La fabrication, qui accaparait plus de 30 % du stock d'IDCE en 2000, représente aujourd'hui moins d'un dixième du total. Le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises (voir l'Encadré 2.6 au chapitre 2,) est le deuxième en importance, détenant moins du sixième du total, suivi de près par l'extraction minière, pétrolière et gazière.

Le secteur financier du Canada est l'un de ses atouts internationaux les plus solides; son système bancaire a longtemps été reconnu comme le plus solide au monde par le Forum économique mondial. Contrairement aux institutions financières américaines, dont le marché intérieur permet déjà des opérations à grande échelle, les sociétés du secteur des finances et des assurances au Canada qui souhaitent prendre de l'expansion et aspirent à avoir des opérations à grande échelle doivent rejoindre des marchés et les clients étrangers.

ENCADRÉ 3.4 Produire des statistiques par pays hôte ultime

Des données sur l'investissement direct canadien à l'étranger par pays hôte ultime (PHU) fourniraient des renseignements plus précis sur les marchés et les secteurs où les Canadiens investissent. Malheureusement, la production de données sur la base du PHU soulève des défis. L'un de ces défis est faire le lien entre des sources de financement spécifiques et leurs utilisations. Un autre problème est que les investissements des entreprises intermédiaires peuvent refléter le financement non seulement d'investisseurs directs, mais également d'autres sources, notamment des sources locales

(OCDE, 2008). Des efforts internationaux sont actuellement en cours pour déterminer s'il est possible d'identifier les pays hôtes ultimes de l'investissement direct à l'étranger.

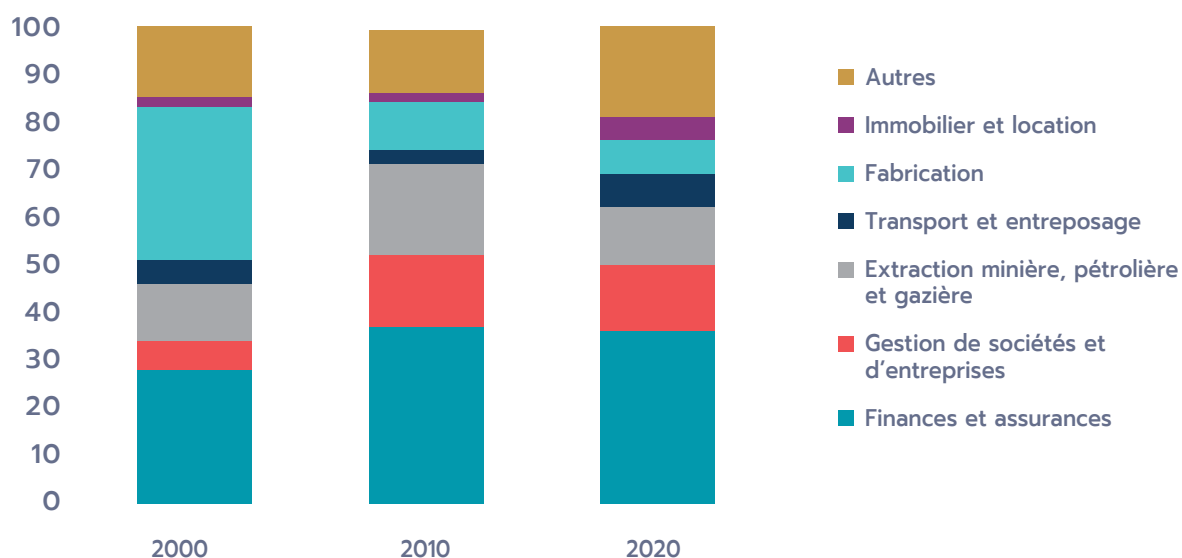
Statistique Canada prévoit mener des recherches dans la seconde moitié de 2021 afin de voir comment nous pourrions contribuer aux efforts internationaux visant à développer une méthodologie pour produire des statistiques par PHU. À ce stade, Statistique Canada n'est pas en mesure de déterminer ce qui serait faisable à partir des sources de données existantes ou si la refonte du questionnaire sur l'IDCE aiderait les répondants à fournir l'information requise.

Un examen de l'IDCE sectoriel par destination géographique révèle ce qui suit (tableau 3.1) :

- les États-Unis dominent l'IDCE dans l'agriculture, la construction, le transport et l'entreposage et ils attirent 50 % ou plus de l'IDCE dans la fabrication, les industries de l'information et de la culture, et l'immobilier;
- les investissements dans le secteur des finances et des assurances aux États-Unis sont au même niveau que la part globale de l'IDCE allant aux États-Unis, tandis que près du quart de l'IDCE dans ce secteur se retrouve dans « Autres Amériques », principalement les centres financiers extraterritoriaux des Caraïbes;
- l'Europe attire environ la moitié de l'IDCE dans les services professionnels, scientifiques et techniques et les services la gestion de sociétés et d'entreprises;
- l'IDCE dans les industries de l'information et de la culture est en grande partie partagé entre les États-Unis et l'Europe;
- l'Asie et l'Océanie attirent un peu moins d'un cinquième de l'IDCE dans l'immobilier et un tiers dans les secteurs de l'hébergement et de la restauration;
- les Amériques, hors États-Unis, attirent près de 40 % de l'IDCE dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière et celui du commerce de détail (Encadré 3.5).

FIGURE 3.9

La part de l'IDCE dans le secteur manufacturier a considérablement diminué (part du stock d'IDCE par secteur)



Source : Statistique Canada, tableau [36-10-0009-01](#), consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

TABLEAU 3.1

Rayonnement mondial des entreprises canadiennes
(stock d'IDCE par industrie et par région, 2020)

	TOTAL, TOUS LES PAYS		ÉTATS-UNIS		AUTRES PAYS D'AMÉRIQUE		ASIE ET OCÉANIE		EUROPE	
	MILLIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MILLIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MILLIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MILLIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)	MILLIARDS \$	PART DE L'INDUS- TRIE (%)
Total, toutes les industries	1469	100	669	46	280	19	120	8,2	388	26
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	2,8	0,2	2,0	73	0,0	0,3	0,0	-0,1	0,8	27
Extraction minière, pétrolière et gazière	178	12	47	27	66	37	24	14	36	20
Services publics	77	5,2	37	48	22	29	0,6	0,8	17	23
Construction	2,8	0,2	2,8	100	0,0	0,2	0,0	-0,8	0,0	0,0
Fabrication	98	6,7	55	57	5,0	5,2	8,5	8,7	28	29
Commerce de gros	40	2,7	13	33	12	31	7,0	18	7,5	19
Commerce de détail	19	1,3	7,0	37	7,4	39	0,2	0,8	4,5	24
Transport et entreposage	104	7,1	94	90	1,9	1,8	6,0	5,8	2,0	1,9
Industries de l'information et de la culture	65	4,4	33	50	0,7	1,1	4,5	6,9	27	41
Finances et assurances	527	36	236	45	125	24	40	7,7	120	23
Immobilier et location	79	5,4	44	56	2,9	3,6	18	23	15	18
Services professionnels, scientifiques et techniques	46	3,2	18	38	2,8	5,9	2,7	5,8	23	50
Gestion de sociétés et d'entreprises	205	14	69	34	29	14	6,8	3,3	99	48
Services d'hébergement et de restauration	3,8	0,3	0,2	4,4	0,7	18	1,2	32	1,7	46
Toutes les autres industries	21,6	1,5	11	50	3,5	16	0,4	2,0	7,3	34

Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0009-01, consulté le 27 avril 2021; calculs du BEC

ENCADRÉ 3.5

Investissement canadien dans le secteur des industries culturelles

Thunderbird Entertainment est une entreprise ayant son siège social à Vancouver, en Colombie-Britannique, qui crée des programmes d'animation pour les plateformes numériques et pour les radiodiffuseurs canadiens et internationaux. En février 2020, Thunderbird a annoncé l'ouverture de son premier studio d'animation basé aux États-Unis à Los Angeles, en Californie. Le nouveau studio servira

de centre de créatif pour les animateurs, les réalisateurs et les autres créateurs travaillant sur les séries de Thunderbird. L'entreprise a d'abord établi une présence à Los Angeles en 2016 : le nouveau studio intégrera les autres bureaux californiens de la société dans [ce plus vaste centre d'animation](#). Le nouveau studio se concentrera principalement sur les activités de pré- et post-production. Cela comprend l'écriture, la réalisation, le scénarimage, la conception, les auditions et l'enregistrement, et le montage.

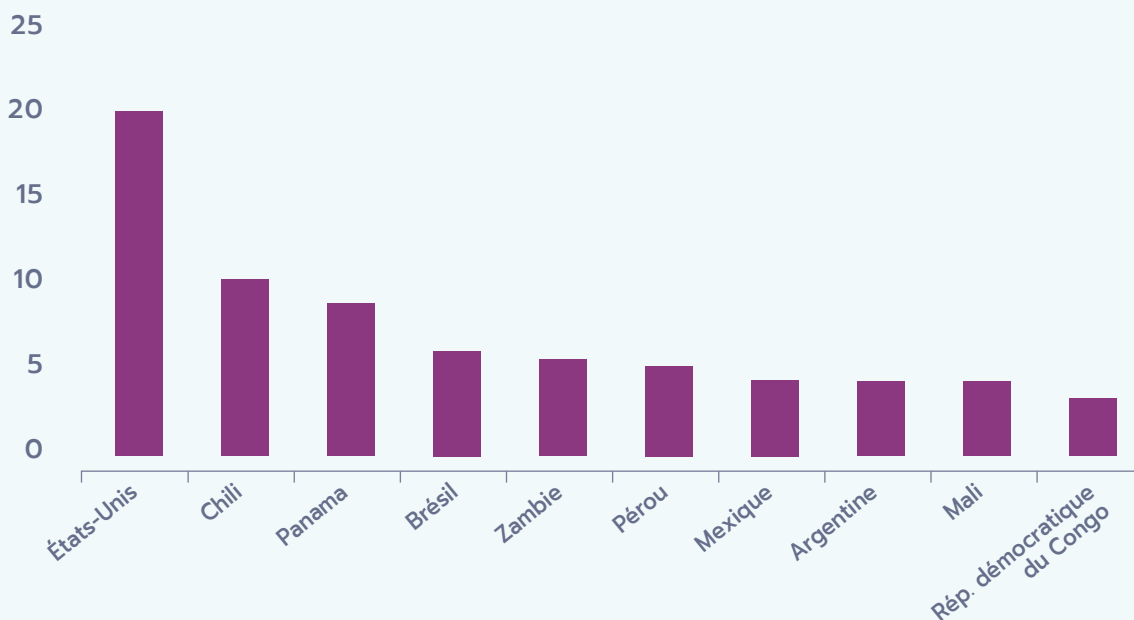
ENCADRÉ 3.6 Actifs miniers canadiens à l'étranger

Ressources naturelles Canada suit les actifs miniers canadiens (CMA) à l'étranger pour dresser un portrait de la présence mondiale des sociétés minières et d'exploration canadiennes. Ces données sont basées sur la destination finale de l'investissement. Bien que les données sur les CMA à l'étranger diffèrent des données de l'IDCE aussi à d'autres égards*, elles permettent d'examiner de plus près la répartition de l'investissement canadien direct à l'étranger dans le secteur minier.

* L'IDCE est basée sur les systèmes nationaux de comptabilité et est définie au niveau international. Les CMA à l'étranger sont fondés sur les normes de comptabilité financière appliquées par les sociétés ouvertes et les auditeurs canadiens.

En 2019, les CMA à l'étranger représentaient environ les deux tiers de tous les actifs miniers canadiens, et les entreprises canadiennes étaient présentes dans 96 pays à travers le monde. Près des trois quarts des CMA se trouvent dans dix pays. Les États-Unis arrivent en tête avec un cinquième des actifs miniers canadiens. Le Chili, Panama et le Brésil viennent ensuite avec les parts les plus élevées des CMA. Dans l'ensemble, les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud comptent pour la moitié des dix premiers pays où se trouvent des actifs miniers canadiens à l'étranger, avec plus d'un tiers du total.

La moitié des dix premiers pays où il y a des actifs miniers canadiens à l'étranger se trouvent en Amérique centrale et en Amérique du Sud (part en pourcentage des actifs miniers canadiens dans les dix premiers pays, 2019)



Source : [Actifs miniers canadiens](#), Ressources naturelles Canada; consulté en avril 2021

Message 1

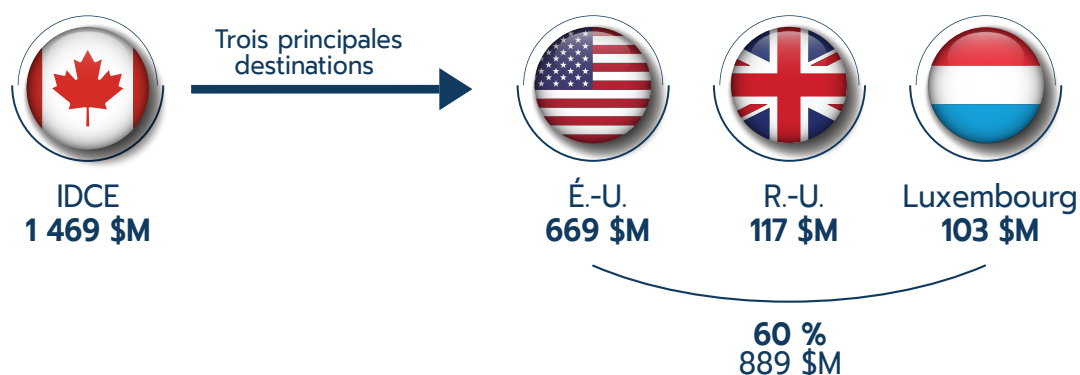
Les ventes des filiales étrangères ont dépassé les exportations de biens et de services au cours des dernières années.



* Taux de croissance annuel composé

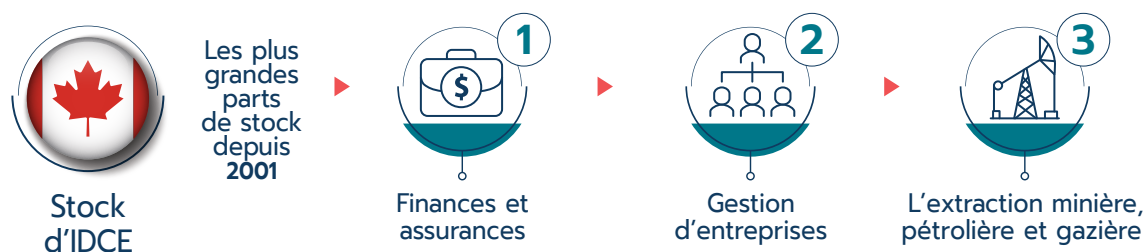
Message 2

Les trois principales destinations de l'IDCE sont les États-Unis, le Royaume-Uni et le Luxembourg.



Message 3

Le secteur des finances et des assurances représente la plus grande part du stock d'IDCE depuis 2001. Le secteur de la gestion d'entreprises et celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière détiennent respectivement les deuxième et troisième parts les plus importantes.



ATTIRER L'IDE – METTRE DE L'AVANT LES ATOUTS DU CANADA

Attirer l'IDE est essentiel à la croissance, à la prospérité et à la résilience des villes, des provinces et des industries du Canada et de l'ensemble de l'économie canadienne. L'IDE crée des emplois, favorise la concurrence, renforce l'intégration au commerce et stimule l'innovation (voir le chapitre 2). Ceci, à son tour, stimule la croissance de la productivité et hausse le niveau de vie.

Essentiellement, pour attirer l'IDE, il faut être concurrentiel à l'échelle mondiale et promouvoir les atouts du Canada en tant que destination de l'investissement. Les investisseurs étrangers doivent comprendre ce que le Canada a à offrir comme destination d'investissement pour faire croître leur entreprise. Les activités de promotion de l'investissement sont essentielles pour attirer l'IDE et établir et maintenir des relations à long terme avec les investisseurs. La promotion de l'IDE implique la coordination, l'engagement et l'établissement de liens entre de nombreux acteurs à travers le Canada dans l'écosystème de l'IDE.



4.1 Proposition de valeur du Canada

Les entreprises qui souhaitent investir à l'étranger considèrent et évaluent ce que les destinations potentielles ont à offrir – leur proposition de valeur. La mesure dans laquelle la « marque » d'un pays ou d'une région est perçue et reconnue est ce qui attire les investisseurs. Promouvoir et attirer l'IDE suppose de commercialiser les facteurs qui font d'un pays un endroit favorable pour faire des affaires. Le Canada a une solide base économique et un certain nombre d'arguments de vente clés qui en font une destination d'investissement idéale.

Facteurs clés qui font du Canada un endroit attrayant pour investir :

- économie forte, stable et résiliente
- environnement d'affaires accueillant
- main-d'œuvre hautement scolarisée, qualifiée et diversifiée
- écosystème d'innovation bien développé
- accès étendu aux marchés internationaux
- qualité de vie élevée

Économie forte, stable et résiliente

Le Canada jouit d'un environnement économique stable grâce à une politique monétaire et fiscale fiable, à la stabilité géopolitique et à un secteur financier qui fonctionne bien. Cette stabilité est importante pour les entreprises car elle leur permet de planifier et de mener à bien leurs activités futures avec un minimum de perturbations. Grâce à un environnement

économique stable, l'économie a connu une croissance régulière, une faible inflation dans les limites du taux cible de 2 % de la banque centrale et un faible niveau d'endettement net¹⁴. Au cours des cinq années qui ont précédé la pandémie de COVID-19 (2015-2019), le Canada a enregistré une croissance annuelle moyenne du PIB de 2,1 %, ce qui est le deuxième taux le plus élevé du G7 après les États-Unis. Il affiche également le ratio dette nette/PIB le plus bas du G7 depuis plus de 15 ans. La dette nette du Canada avant la pandémie représentait 23 % de son PIB.

Cette solide position économique et budgétaire a permis au pays de prendre rapidement des mesures pour faire face aux répercussions économiques de la pandémie de COVID en fournissant un soutien financier direct aux particuliers et aux entreprises (OCDE, 2021). Bien que le Canada ait mis en œuvre les mesures de soutien les plus élevées par rapport au PIB parmi les pays du G7 en 2020, il a continué d'avoir la dette nette la plus faible parmi ses pairs du G7 – celle-ci est passée à 33 % du PIB en 2020 et devrait atteindre 37 % en 2021.

En plus d'être stable, l'économie canadienne est passablement résiliente, comme l'a montré la reprise de l'emploi durant la pandémie. La reprise de l'emploi a été relativement robuste à ce jour. Selon Statistique Canada, plus de 80 % des emplois perdus au début de 2020 à cause de la pandémie avaient été récupérés à la fin d'avril 2021, et près des deux tiers de ces emplois sont des postes à temps plein.

Environnement d'affaires accueillant

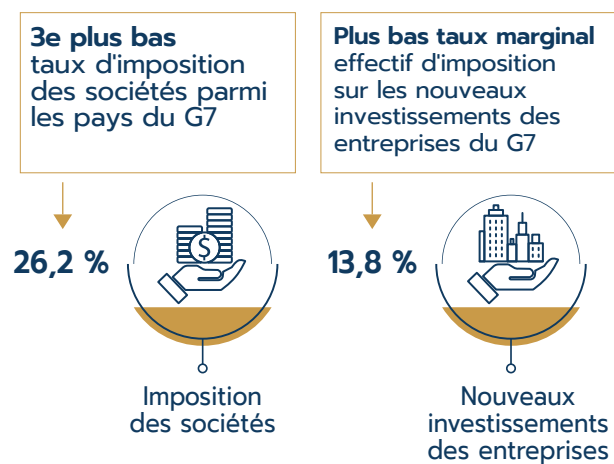
Le Canada est reconnu internationalement pour son environnement d'affaires accueillant. Depuis 2009, il se classe parmi les cinq premiers pays au monde pour le climat d'affaires. Dans le dernier classement de l'Economist Intelligence Unit (EIU), le Canada a été nommé meilleur pays du G7 et deuxième au monde où faire des affaires au cours des cinq prochaines années

(2021 à 2025). Parmi les pays du G7, le Canada est celui où il y a le moins de procédures à remplir et où il faut le moins de jours pour démarrer une entreprise (rapport Doing Business de la Banque mondiale, 2020). En outre, l'écosystème d'entrepreneuriat dynamique du pays est classé troisième au monde (Global Entrepreneurship and Development Institute, 2018). Sans surprise, le Canada est passablement attrayant pour les entrepreneurs migrants potentiels, et il arrive au premier rang sur 35 pays (Indicateurs de l'OCDE sur l'attractivité des talents, 2019).

Le régime fiscal est une considération importante pour les entreprises. Le Canada offre un environnement fiscal favorable aux entreprises. Il a le troisième taux d'imposition des sociétés le plus bas (26,2 %) et le taux effectif marginal d'imposition (TEMI) le plus bas sur les nouveaux investissements des entreprises (13,8 % en 2019) au sein du G7 (Figure 4.1). Le TEMI donne aux investisseurs potentiels une bonne indication du taux d'imposition qui s'appliquera une fois que toutes les déductions auront été prises pour leurs investissements.

FIGURE 4.1

Environnement fiscal favorable pour les entreprises au Canada



Sources des données : OCDE, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=673394a9-308f-4952-9cf3-156ceafc7a2&themetreeid=18>, consulté le 1er avril 2021; Finance Canada, demande personnalisée

¹⁴ Les sources de la section 4.1 non répertoriées sous les figures se trouvent dans la section « Sources de données ».

Main-d'œuvre hautement scolarisée, qualifiée et diversifiée

Un facteur clé qui attire les investisseurs au Canada est sa main-d'œuvre hautement qualifiée. Près de 60 % des adultes en âge de travailler (âgés de 25 à 64 ans) sont titulaires d'un diplôme d'études postsecondaires – la proportion la plus élevée parmi les pays de l'OCDE. De plus, les établissements postsecondaires du Canada se classent parmi les meilleurs au monde : l'Université de Toronto, l'Université McGill et l'Université de la Colombie-Britannique figurent parmi les 50 meilleures ([Quacquarelli Symonds World University Rankings, 2021](#)).

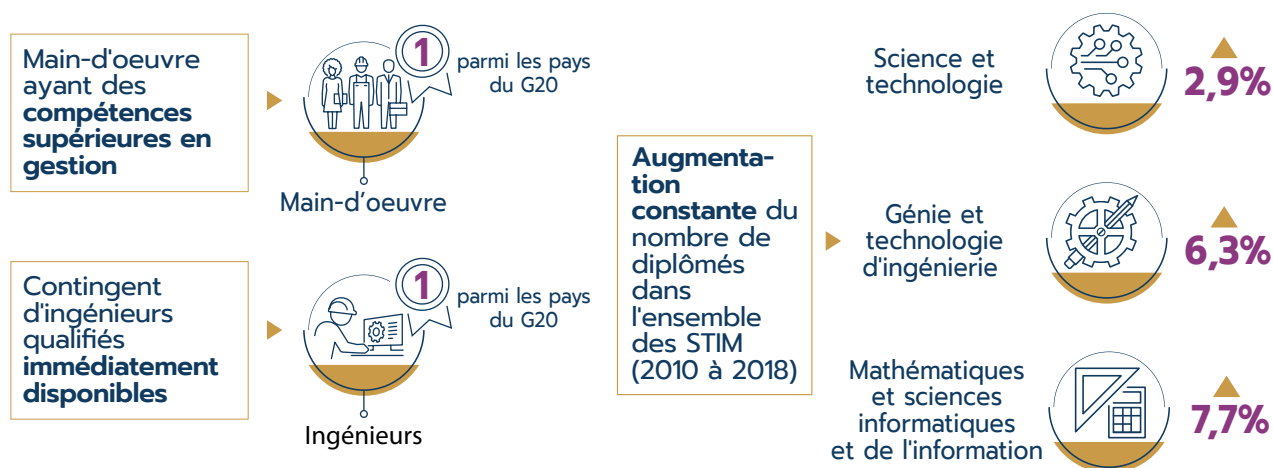
En plus d'être hautement qualifiés, les travailleurs canadiens sont diversifiés et parlent plus de 200 langues maternelles différentes. La réputation du Canada en matière de compétences et de diversité attire les talents de l'étranger : le nombre d'étudiants étrangers au niveau postsecondaire a presque triplé au cours de la dernière décennie, et le Canada se classe

cinquième parmi les pays de l'OCDE pour ce qui est de son attrait comme destination pour les travailleurs hautement qualifiés ([Indicateurs de l'OCDE sur l'attractivité des talents, 2021](#)). Le Canada aide les entreprises à attirer les meilleurs talents étrangers grâce à sa Stratégie en matière de compétences mondiales, qui accélère le traitement des demandes de visa et les exemptions pour les permis de travail.

Les talents en gestion sont essentiels pour toutes les organisations. Le Canada est reconnu pour avoir une main-d'œuvre dotée de compétences supérieures en gestion, se classant au premier rang des pays du G20 ([International Institute of Management Development \[IMD\], 2021](#)). Le Canada possède également un vaste bassin de talents possédant des compétences recherchées en sciences, technologie, ingénierie et mathématiques (STIM). Il se classe au premier rang pour la disponibilité des ingénieurs qualifiés ([IMD, 2021](#)) et compte un nombre croissant de nouveaux diplômés en STIM (Figure 4.2).

FIGURE 4.2

La main-d'œuvre hautement qualifiée du Canada



Sources des données : [Annuaire mondial de la compétitivité IMD 2020](#); Statistique Canada, tableau [37-10-0164-01](#), consultés le 1er avril 2021; calculs du BEC

Écosystème d'innovation bien développé

Le Canada possède un écosystème d'innovation bien développé auquel collaborent les gouvernements, les établissements d'enseignement postsecondaire et les entreprises. De plus, le Canada a de longs antécédents de soutien à l'innovation par le biais de son [Programme de recherche scientifique et développement expérimental \(RS & DE\)](#), en place depuis longtemps, qui offre des incitatifs fiscaux pour les dépenses de R-D.

En 2017, le Canada a inauguré le [Fonds stratégique pour l'innovation](#) (FSI) et l'[Initiative des supergrappes d'innovation](#) dans le cadre de son plan fédéral pour l'innovation et les compétences. Le FSI se concentre sur l'accompagnement de projets de grande envergure dans tous les secteurs. L'objectif du programme est de soutenir l'écosystème d'innovation du Canada en encourageant la R-D, en facilitant la croissance et l'expansion des entreprises, en attirant des investissements à grande échelle et en préconisant des collaborations entre le secteur privé et des organisations à but non lucratif. Le programme

des Supergrappes offre un soutien financier pour la mise en place de collaborations entre l'industrie, des PME et des établissements postsecondaires intéressés par la recherche dans cinq domaines clés (c.-à-d., les supergrappes) : les technologies numériques; les protéines végétales; la fabrication de pointe; l'amélioration de l'utilisation de l'intelligence artificielle dans les chaînes d'approvisionnement; et les océans (Figure 4.3).

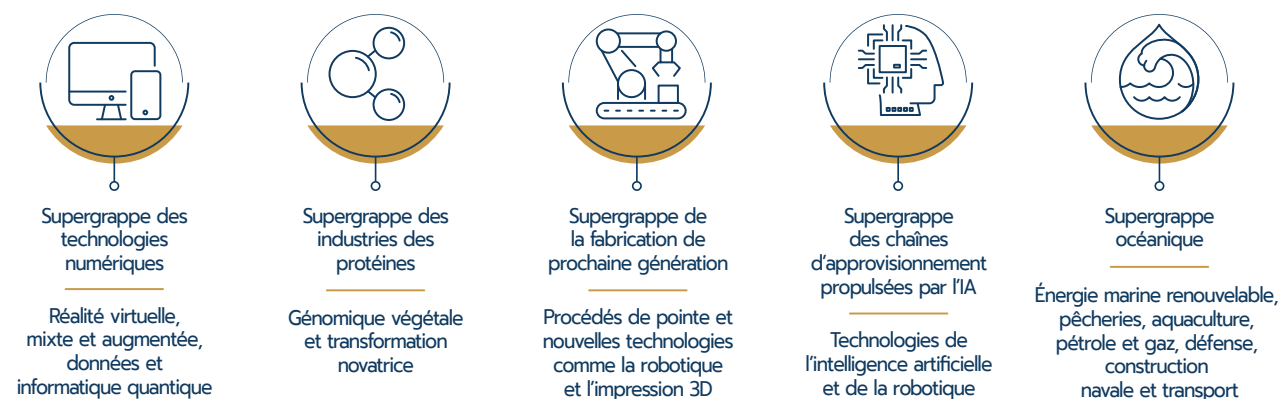
Le financement de ces programmes d'innovation d'importance capitale a récemment été bonifié : le FSI recevra 7,2 milliards \$ de plus sur sept ans à compter de 2021-2022, tandis que le programme des Supergrappes recevra 60 millions \$ supplémentaires sur deux ans.

Accès étendu aux marchés

Les investisseurs étrangers sont souvent intéressés à accéder à de nouveaux marchés, et le Canada offre un accès facile et étendu aux marchés. Premièrement, sa proximité avec les États-Unis, à laquelle s'ajoute l'ACEUM, donne au Canada un accès sans précédent à l'une des plus grandes économies du monde.

FIGURE 4.3

Supergrappes dirigées par l'industrie au Canada



Note : pour plus de détails, voir la page Web d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, [Initiative des supergrappes d'innovation](#).

4.1 PROPOSITION DE VALEUR DU CANADA

En effet, les quatre cinquièmes des plus grandes villes du Canada se trouvent à moins de deux heures de route de la frontière américaine. Et pour profiter de ce marché, le Canada dispose d'un système transfrontalier simplifié qui voit plus de 10 millions de passages de camions chaque année.

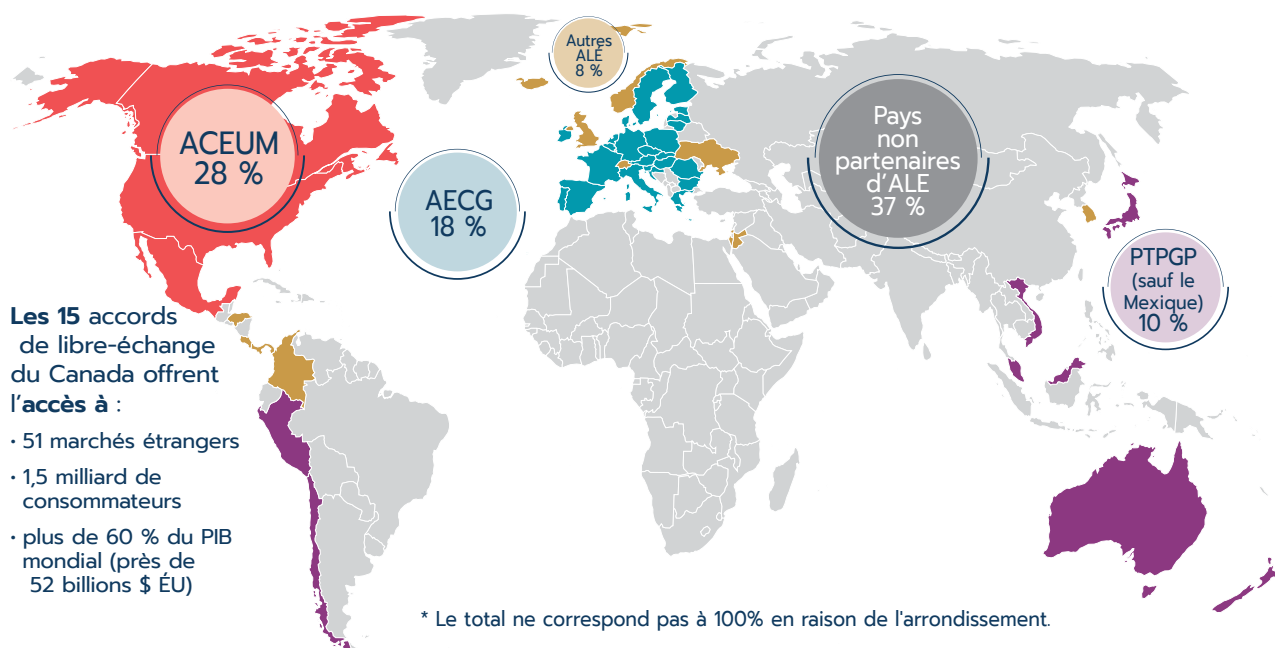
Au total, le Canada a conclu 15 ALE – dont l'ACEUM, l'AECG et le PTPGP. Une fois le PTPGP ratifié par tous les partenaires (le Brunei et la Malaisie ne l'ont pas encore ratifié), les ALE du Canada donneront aux investisseurs étrangers un accès privilégié à 51 marchés étrangers représentant 1,5 milliard de consommateurs. Cet accès privilégié aux marchés représente des échanges commerciaux d'une valeur de près de 52 billions \$ ÉU. Ensemble, les accords commerciaux du Canada couvrent plus de 60 % du PIB mondial (Figure 4.4).

Qualité de vie élevée

Si les considérations d'affaires sont au cœur des préoccupations des investisseurs étrangers, la qualité de vie qu'offre un pays est également importante, en particulier lorsque leur stratégie d'investissement prévoit d'attirer et de retenir des talents étrangers. Le Canada est reconnu dans le monde entier comme un pays pacifique et démocratique ayant une qualité de vie élevée, et il figure en bonne place dans le monde sur les indices qui évaluent la paix et la démocratie (Forum économique mondial, Indice de démocratie de l'EIU). Le Canada jouit également d'une solide réputation dans l'ensemble, arrivant deuxième parmi les pays du G20 et septième au monde sur un indice qui comprend la fiabilité perçue, la sécurité et plusieurs autres attributs (RepTrak, 2018).

FIGURE 4.4

Accès préférentiel au marché
(part du PIB mondial représentée par les partenaires d'ALE du Canada en 2020)



Note : Les chiffres reflètent la ratification de l'accord du PTPGP par tous les partenaires.
Source des données : [FMI](#), [PEM](#), avril 2021; calculs du BEC

4.2 Promouvoir l'investissement au Canada – les acteurs clés

Le Canada a beaucoup à offrir aux investisseurs étrangers, et communiquer cette information aux investisseurs potentiels est un aspect important de la promotion de l'investissement. Pour promouvoir et faciliter l'IDE, il faut prendre contact avec des investisseurs potentiels, leur fournir des renseignements sur le marché et sur l'environnement commercial au Canada, et les mettre en relation avec les bonnes personnes pour les aider à prendre leur décision d'investissement. Un certain nombre d'intervenants contribuent à la promotion et à la facilitation de l'IDE au Canada aux niveaux fédéral, provincial, territorial et municipal.

Au niveau fédéral, cinq acteurs gouvernementaux sont directement impliqués dans les activités d'attraction de l'IDE :

- Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada
- Investir au Canada
- Innovation, Sciences et Développement économique Canada
- Ressources naturelles Canada (RNCan)
- Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)

Le réseau du SDC regroupe plus de 1 000 professionnels du commerce travaillant dans les ambassades, les hauts-commissariats et les consulats du Canada situés dans des villes du monde entier et partout au Canada. Ses principales fonctions comprennent le soutien des possibilités d'expansion des entreprises à l'étranger, la promotion du commerce (exportation) et l'attraction d'investissements dans de nouvelles installations, ainsi que l'expansion et la rétention de l'investissement. Cela comprend

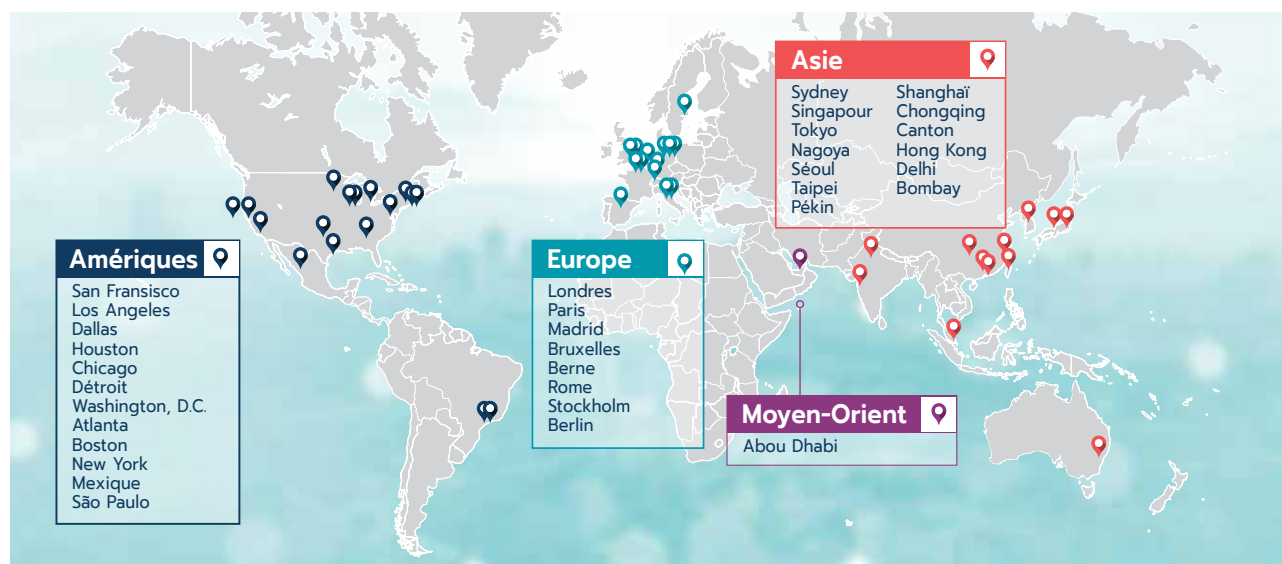
l'élaboration de politiques liées à l'attraction, à l'expansion et à la rétention de l'IDE, et la négociation d'accords commerciaux qui s'alignent directement sur les engagements en matière d'IDE et les font progresser.

Le réseau mondial d'IDE du SDC couvre les Amériques, l'Europe et l'Asie et compte 44 agents qui sont entièrement dédiés à attirer l'IDE (Figure 4.5). Ces agents qui se consacrent exclusivement à l'investissement sont appuyés ou épaulés par les délégués commerciaux principaux, les conseillers en commerce, les chefs de mission, les délégués commerciaux spécialisés dans certains secteurs, qui soutiennent la fonction d'IDE, ainsi que les spécialistes du secteur de l'investissement et du commerce à l'administration centrale à Ottawa. Le SDC est présent dans tous les secteurs, facilitant l'IDE au Canada et collaborant étroitement avec d'autres organismes et ministères. Il joue un rôle clé dans la gestion des relations avec les entreprises mondiales et leur siège social, et il recueille des renseignements et effectue des analyses de marché/secteur dans le cadre de ses efforts d'attraction de l'IDE. En outre, le SDC contribue à l'examen des projets d'investissement étranger dans le cadre de la LIC (voir la section 2.3). Parmi les autres activités liées à l'IDE que mène le SDC, citons la prospection de débouchés et la tenue d'événements promotionnels.

Investir au Canada est l'agence d'attraction des investissements du gouvernement du Canada. Il coordonne les efforts liés à l'IDE entre les organismes gouvernementaux et le secteur privé et fournit un soutien à l'investissement et assure un rayonnement proactif (Encadré 4.1). L'organisme travaille à rehausser la notoriété du Canada en tant que destination pour le capital d'investissement étranger et aide les autres à mieux comprendre et à tirer parti des avantages de l'IDE au Canada, et à mieux coordonner les rôles et les responsabilités des ministères fédéraux dans la recherche d'IDE.

FIGURE 4.5

Globalement connecté : le réseau de l'IDE du SDC
(44 agents du SDC affectés à l'investissement dans 34 pays)



Source : Service des délégués commerciaux, Affaires mondiales Canada

Les autres ministères directement associés à l'IDE sont chargés de superviser et de promouvoir les activités d'investissement liées à leur mandat spécifique. Ils fournissent une expertise propre à l'industrie, y compris des données et des analyses, ainsi que des relations/contacts qui facilitent l'attraction de l'IDE. Ils engagent également des experts du secteur à participer à des activités de promotion et de rayonnement de l'IDE, fournissent des conseils sur la réglementation et les processus d'approbation et répondent à d'autres demandes d'informations ou d'aide liées à l'IDE.

En outre, certains acteurs gouvernementaux qui ne sont pas directement impliqués dans le cycle de l'IDE peuvent indirectement influencer et soutenir l'attraction de l'IDE ou faciliter l'investissement par le biais de certains de leurs programmes, tels que les renseignements sur les visas de travail ou les capacités portuaires. Cela englobe d'autres ministères fédéraux et des sociétés d'État, comme la Banque de développement du Canada (BDC) et EDC.

Les gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux participent aussi directement à attirer l'investissement au Canada. Au niveau provincial et territorial, il existe au total 13 organisations ou agences de promotion de l'investissement :

- Trade and Invest BC
- Invest Alberta
- Ministère du commerce et du développement des exportations de la Saskatchewan
- Ministère du développement économique et de l'emploi du Manitoba
- Investissements Ontario
- Investissement Québec
- Ministère de l'Industrie, de l'Énergie et de la Technologie de Terre-Neuve-et-Labrador
- Nova Scotia Business Inc.
- Opportunités Nouveau-Brunswick

ENCADRÉ 4.1

L'Agence canadienne d'attraction de l'investissement : Investir au Canada

Investir au Canada assure la promotion, la facilitation et l'accélération de l'IDE au Canada et contribue à positionner le Canada comme destination d'investissement de premier choix depuis sa création en 2018. La mission de l'organisation est d'accroître l'investissement mondial au Canada en vue de créer des emplois, de stimuler la productivité, d'accéder à de nouvelles technologies et d'encourager l'innovation.

Travaillant en étroite collaboration avec tous les paliers de gouvernement, l'industrie et les partenaires du milieu, l'organisme promeut la proposition de valeur du Canada par des campagnes de marketing créatives et innovantes.

Investir au Canada

- aide les entreprises étrangères à accélérer leurs décisions d'expansion des investissements
- met en lien les entreprises avec bonnes personnes, aux bons endroits, à travers le pays

- travaille avec les investisseurs pour localiser, établir et développer leurs opérations
- soutient des partenaires en fournissant des outils, des données et des services pour appuyer leurs efforts d'attraction de l'investissement

Depuis sa création en 2018, Investir au Canada a soutenu des investissements à travers plusieurs secteurs tels que les technologies numériques, l'agroalimentaire, la fabrication avancée en plus d'autres. Investir au Canada offre un soutien continu à des entreprises d'envergure mondiale dans le cadre de plus de 150 projets d'investissement potentiels et aide souvent des partenaires à travers le pays en donnant des pistes de nouveaux investissements. En collaboration avec les ministères et les organismes gouvernementaux, l'agence coordonne des investissements complexes et transformateurs qui créeront de nouveaux emplois et des débouchés pour les Canadiens dans les secteurs essentiels à la reprise économique du Canada après la COVID-19.

- Innovation PEI
- Ministère du développement économique du Yukon
- Ministère de l'Industrie, du Tourisme et de l'Investissement des Territoires du Nord-Ouest
- Ministère du développement économique et des transports du Nunavut

La plupart des villes canadiennes ont un organisme de développement économique ou de promotion de l'investissement qui travaille

en collaboration avec le SDC, Investir au Canada et l'organisme de promotion de l'investissement provincial ou territorial concerné pour attirer l'IDE dans leur collectivité. L'Alliance des villes Canada en tête (AVCET) rassemble des organismes d'investissement et de développement économique de 12 des plus grandes villes du Canada :

- Vancouver Economic Commission
- Edmonton Global
- Calgary Economic Development

- Economic Development Winnipeg
- Invest in Hamilton
- London Economic Development Corporation
- Waterloo EDC
- Montréal International
- Toronto Global
- Investir Ottawa
- Québec International
- Halifax Partnership

Les villes peuvent obtenir un soutien financier du programme fédéral [CanExport Investissement des communautés](#) pour leurs initiatives et activités en matière d'IDE. Grâce à cet appui, elles peuvent améliorer leur capacité à attirer, retenir et développer l'IDE.

Selon le projet d'investissement, deux intervenants ou plus peuvent collaborer aux échanges avec un investisseur potentiel et faciliter l'investissement, y compris l'agent dédié à l'IDE dans le pays d'origine de l'investisseur, un spécialiste des services aux investisseurs d'Investir au Canada et un représentant provincial et/ou municipal (Encadré 4.2).

ENCADRÉ 4.2

Travailler ensemble pour faciliter un projet gagnant – la société Chime, basé aux États-Unis, ouvre un bureau à Vancouver

En novembre 2020, Chime, une entreprise de technologie financière en ligne basée à San Francisco, a ouvert son premier bureau international à Vancouver, en Colombie-Britannique. Chime offre des produits bancaires sans frais, y compris des comptes de chèques sans solde minimum et une fonction d'épargne automatisée.

Vancouver était un lieu d'investissement attrayant non seulement parce qu'elle partage le même fuseau horaire que le siège social de Chime, mais aussi grâce à sa main-d'œuvre hautement qualifiée.

Selon le directeur technique de Chime, Ryan King :

« Le partage du même fuseau horaire avec Vancouver, conjugué à la qualité et au calibre des talents, nous ont attiré à cet endroit. »

Le nouveau bureau de Vancouver abrite l'équipe d'ingénierie de Chime, qui compte environ 20 employés. D'ici la fin de 2021, Chime espère augmenter le personnel jusqu'à 100 employés et héberger plusieurs services connexes, tels que la gestion des produits.

Ce gain met en valeur la collaboration qui existe entre tous les niveaux de gouvernement pour faciliter les projets gagnants. La Vancouver Economic Commission, Trade and Invest BC, Investir au Canada et le SDC ont tous joint leurs efforts pour faciliter cet investissement. Ils ont fourni les renseignements dont l'entreprise avait besoin pour prendre une décision et ont orienté celle-ci vers les bons experts pour répondre à des questions spécifiques liées aux crédits d'impôt ou aux programmes qui s'appliquent à cette industrie.

4.3 Indicateurs de réussite : évaluer l'attraction de l'IDE

La concurrence mondiale pour attirer l'IDE est vive. Divers indicateurs de réussite sont utilisés pour évaluer comment le Canada parvient à attirer l'IDE. Le suivi de la performance de certains indicateurs clés nous donne une idée de la façon dont le SDC réussit à mobiliser des parties prenantes et à faire aboutir des ententes. L'analyse comparative de la performance par rapport à d'autres économies donne un aperçu de la réussite du Canada dans le contexte mondial.

Indicateurs de performance du SDC

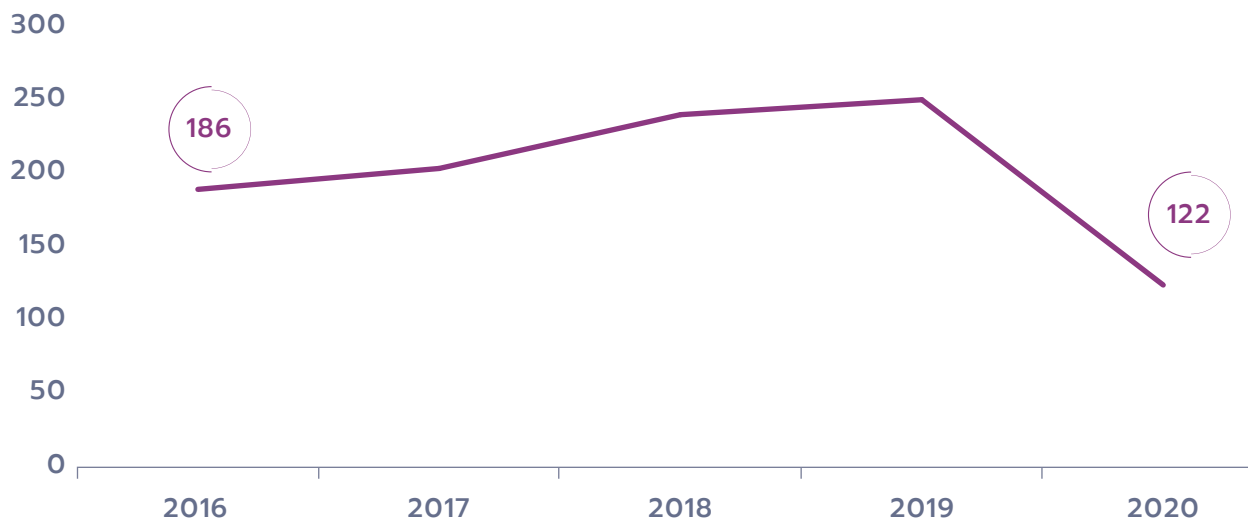
Interagir directement avec les dirigeants de grandes entreprises internationales fait partie des activités principales du SDC visant à engager de façon proactive les parties prenantes et à engendrer des projets potentiels d'IDE. Le SDC se concentre principalement sur

les entreprises dynamiques qui démontrent une forte propension à investir dans des secteurs où le Canada a des avantages concurrentiels évidents et où une promotion proactive pourra faire la différence. Le SDC assure la gestion des relations de première ligne avec des entreprises mondiales et assure la coordination avec les partenaires pour transmettre les messages clés à ces entreprises et pour informer les investisseurs potentiels sur les occasions existantes au Canada.

Le SDC surveille et mesure son succès dans la promotion et l'attraction de l'IDE à l'aide de divers indicateurs de performance clés (IPC). Ces IPC aident à évaluer si les efforts visant à attirer plus d'IDE au Canada ont été couronnés de succès. Les principaux indicateurs que le SDC surveille comprennent : le nombre de visites de sélection de sites d'IDE (c.-à-d. les visites d'investisseurs qui pourraient mener à un IDE) et le nombre de projets couronnés de succès (c.-à-d. les nouveaux projets d'investissement).

FIGURE 4.6

Les visites d'IDE facilitées par le SDC ont diminué en 2020 en raison des fermetures de frontières liées à la pandémie



Source des données : Service des délégués commerciaux, Affaires mondiales Canada

Lorsqu'une entreprise identifie le Canada comme lieu d'investissement potentiel, le SDC travaille avec l'entreprise et assure la liaison avec des partenaires au Canada pour organiser des visites de sélection de sites d'IDE. Le nombre de visites de sélection de sites d'IDE a suivi une tendance à la hausse entre 2016 et 2019, avec un total de 990 visites entre 2016 et 2020. Le nombre de visites a diminué de moitié en 2020 : de près de 250 visites en 2019 (Figure 4.6) à moins de 125 en 2020, un résultat attendu compte tenu des restrictions de voyage liées à la COVID-19.

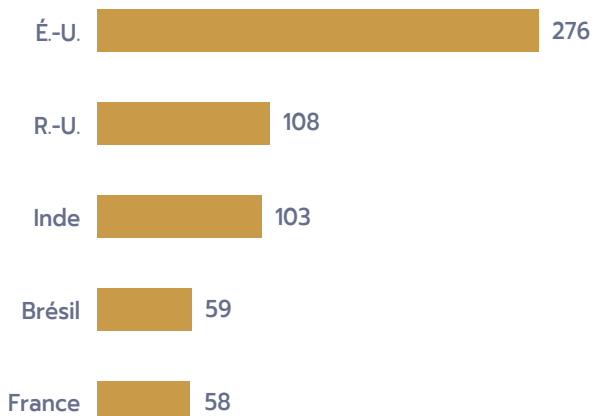
Les États-Unis sont la principale source du stock d'IDE au Canada, il n'est donc pas surprenant que plus du quart des visites au cours des cinq dernières années proviennent d'investisseurs américains (Figure 4.7). Les investisseurs britanniques et indiens ont représenté un cinquième du total. D'un point de vue régional, les investisseurs européens ont été responsables de la plus grande part des visites sur cette période, juste devant les investisseurs des Amériques. Environ le quart des visites d'IDE ont été effectuées par des investisseurs asiatiques.

La plupart des visites d'IDE ont été faites par des investisseurs du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC). Au cours des cinq dernières années, ce secteur a été à l'origine de 405 visites, soit plus de 40 % du total (Figure 4.8). Venaient loin derrière les visites d'investisseurs du secteur de l'agriculture et des aliments transformés, de celui des services des finances et des assurances, du secteur des sciences de la vie, ainsi que des industries de produits et de services destinés aux infrastructures et bâtiments. Chacun de ces quatre secteurs représentait environ 6 % des visites d'IDE.

Au-delà de ses efforts d'engagement et de ses succès à attirer des visites d'IDE, comment le SDC s'en tire-t-il pour ce qui est de faire aboutir une entente? Le SDC surveille les « gains d'IDE » où il a joué un rôle déterminant comme facilitateur. Un gain d'IDE est un

FIGURE 4.7

Entre 2016 et 2020, les investisseurs américains ont effectué plus du quart des visites d'IDE facilitées par le SDC



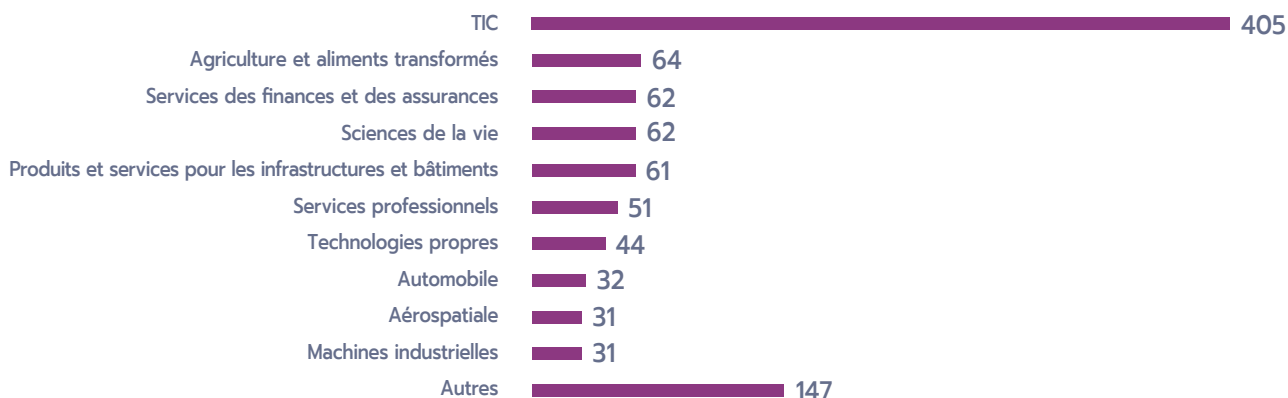
Source : Service des délégués commerciaux, Affaires mondiales Canada

investissement étranger nouveau ou une expansion d'un investissement existant au Canada qui contribue à la prospérité économique du Canada. Les gains d'IDE découlent souvent d'efforts conjoints qui impliquent des partenaires aux paliers fédéral, provincial et municipal (Encadré 4.3).

Au cours des cinq dernières années, le SDC a enregistré 628 gains d'IDE, représentant un ajout de 50 milliards \$ à l'économie et plus de 31 000 nouveaux emplois (Figure 4.9). Il est important de garder à l'esprit que les chiffres sur l'emploi peuvent sous-estimer la pleine contribution de ces projets d'IDE étant donné que tous les investisseurs ne divulguent pas le nombre prévu d'emplois créés. Près d'un tiers de ces gains représentent l'IDE provenant d'investisseurs américains, tandis que les investissements britanniques sont à l'origine de 13 % du total. La France, l'Inde et l'Allemagne complètent le top 5 des pays investisseurs sur cette période.

FIGURE 4.8

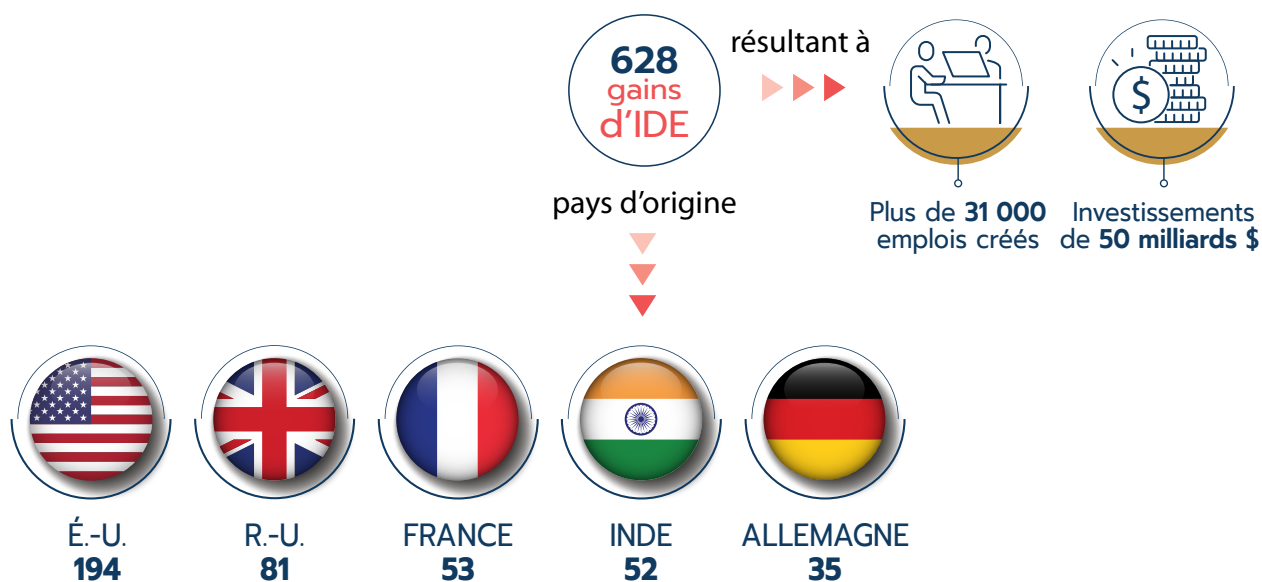
Entre 2016 et 2020, la plupart des visites d'IDE facilitées par le SDC concernaient des investisseurs de l'industrie des TIC



Source des données : Service des délégués commerciaux, Affaires mondiales Canada

FIGURE 4.9

Les projets d'IDE réussis facilités par le SDC, 2016-2020



Source des données : Service des délégués commerciaux, Affaires mondiales Canada; calculs du BEC

Entre 2016 et 2020, plus de 40 % des gains d'IDE ont été des investissements faits par des entreprises de TIC. Les investissements dans les secteurs de l'agriculture et des aliments transformés, des services professionnels, des machines industrielles et des sciences de la vie ont représenté, ensemble, plus du quart des gains d'IDE facilités par le SDC. Il convient de noter que la part des gains d'IDE pour une industrie donnée n'est pas proportionnelle à la part de la valeur totale apportée par cette industrie. Au cours de ces cinq années, l'industrie pétrolière et gazière a contribué pour plus de 40 milliards \$, soit les quatre cinquièmes de la valeur totale des gains d'IDE, tandis que l'industrie des TIC n'a été responsable que de 4 % des gains d'IDE. Un seul gain dans l'industrie pétrolière et gazière – dans ce cas, l'investissement de 40 milliards \$ dans le gaz naturel liquéfié en Colombie-Britannique en 2019 par cinq sociétés étrangères – peut avoir un impact énorme sur les valeurs de l'IDE au cours d'une année donnée. Dans l'ensemble, l'industrie pétrolière et gazière a représenté 10 des 628 gains d'IDE, ou 2 %, entre 2016 et 2020 (données d'Affaires mondiales Canada, Service des délégués commerciaux).

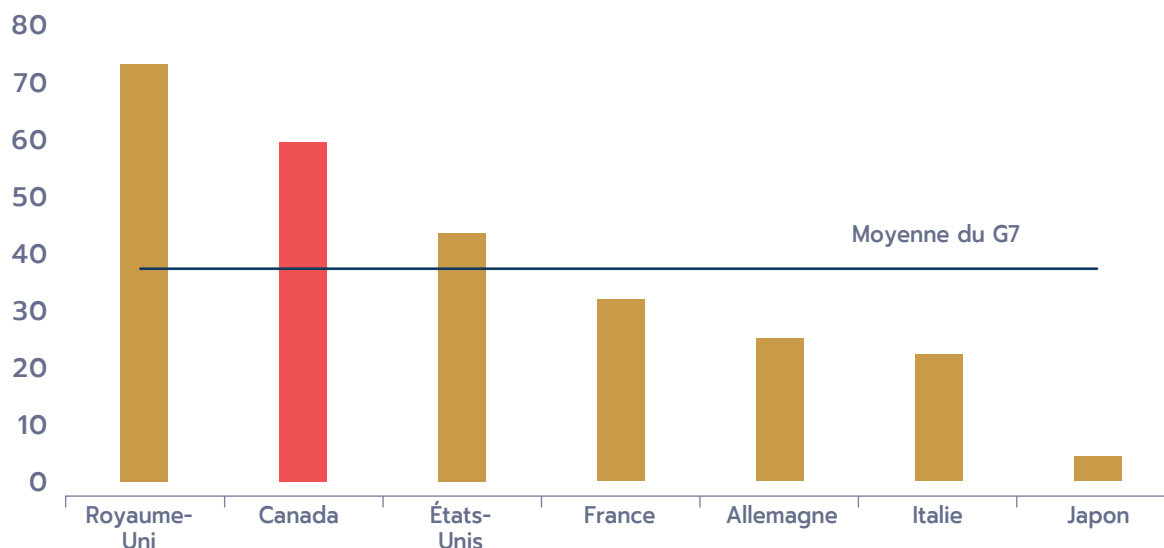
Analyse comparative de la performance mondiale – où se situe le Canada

Les efforts de nombreuses personnes au Canada ont conduit à un nombre important d'investissements au fil des ans, et la somme de ces investissements et des décisions de réinvestissement ultérieures par des investisseurs étrangers constitue le stock d'IDE du Canada tel qu'il se présente actuellement (voir le chapitre 2). Pour comprendre à quel point le Canada a réussi à attirer l'IDE, il faut comparer sa performance à celle d'autres pays. Le stock d'IDE dans une région en pourcentage de son PIB nous indique combien d'IDE possède un pays par rapport à la taille de son économie.

En 2019, le stock d'IDE du Canada en pourcentage de son PIB était de 60 %. Comparé aux autres économies du G7, le Canada se porte bien, arrivant deuxième après le Royaume-Uni (74 %) et nettement devant la moyenne du G7 (38 %) (Figure 4.10). Cependant, parmi les 37 pays de l'OCDE, le Canada se classe au 14^e rang. Les premiers pays de l'OCDE à ce titre sont l'Irlande, les Pays-Bas et la Suisse. Les cinq premiers pays ont tous des parts supérieures à 100 % – le stock d'IDE dans tous ces pays est supérieur à son PIB. Ces données rendent compte de la destination immédiate de l'IDE, c.-à-d., le pays dans lequel l'IDE est entré, et n'offrent pas d'information sur la destination finale de l'IDE. En fait, un investissement qui transite par un pays intermédiaire est comptabilisé deux fois dans ces statistiques puisqu'il est entré successivement dans deux pays : le pays intermédiaire et le pays de destination ultime. Des efforts internationaux pour améliorer les statistiques sur l'IDE sont en cours, à l'initiative du FMI et de l'OCDE. Statistique Canada y participe.

FIGURE 4.10

Le stock d'IDE du Canada en pourcentage du PIB est le deuxième en importance du G7 (% , 2019)



Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, [UNCTADStat](#), consulté le 8 avril 2021

Une autre mesure de la performance du Canada à l'échelle mondiale est son succès relatif à obtenir de nouveaux projets d'IDE. Au niveau mondial, la part du Canada dans les nouveaux projets et les projets d'expansion est restée constante, oscillant autour de 2 % au cours des dix dernières années (tableau 4.1). En moyenne, le SDC a été impliqué dans 38 % de tous les projets d'IDE connus au Canada à chaque année.

TABLEAU 4.1

La part du Canada dans les nouveaux projets d'IDE et les projets d'expansion dans le monde est demeurée constante au cours de la dernière décennie

ANNÉE	TOTAL DES PROJETS D'IDE DANS LE MONDE	TOTAL DES PROJETS D'IDE AU CANADA	PART DU CANADA
2020	12 909	318	2,46 %
2019	19 643	404	2,06 %
2018	19 950	409	2,05 %
2017	16 808	319	1,90 %
2016	15 935	308	1,93 %
2015	15 620	317	2,03 %
2014	15 997	455	2,84 %
2013	16 791	334	1,99 %
2012	15 735	333	2,12 %
2011	16 970	346	2,04 %

Source de données : fDi Markets, consulté le 8 avril 2021; calculs du SDC

Pour attirer l'IDE, il est important de maintenir la confiance des investisseurs étrangers. La mesure de cette confiance indique l'attrait du Canada en tant que destination d'investissement. L'indice de confiance de l'IDE prospectif de Kearney classe 25 pays en fonction de leur probabilité d'attirer des investissements au cours des trois prochaines années. Les 25 pays inclus dans l'analyse ont représenté plus de 95 % des flux mondiaux d'IDE au cours des dernières années.

L'indice est basé sur les réponses à une enquête annuelle auprès des dirigeants des plus grandes entreprises mondiales englobant tous les secteurs. Les valeurs de l'indice sont calculées comme une moyenne pondérée du nombre de réponses indiquant une probabilité élevée, moyenne et faible de faire un investissement direct sur chacun des marchés (Kearney, 2021). Plus la valeur de l'indice d'un pays est élevée, plus il est perçu comme une cible d'investissement.

Le Canada se classe au deuxième rang, après les États-Unis, parmi les 25 pays selon l'indice de confiance de l'IDE 2021, conservant le même classement que l'année précédente. Au sein du G7, trois autres pays arrivent parmi les cinq premiers : l'Allemagne, le Royaume-Uni et le Japon (Figure 4.11).

FIGURE 4.11

Le Canada se classe au deuxième rang pour la probabilité perçue d'attirer des investissements au cours des trois prochaines années (Indice de confiance de l'IDE, valeurs d'indice plus élevées = cibles d'investissement plus attrayantes)



Source des données : Kearney, [The 2021 FDI Confidence Index](#)

Message 1

Facteurs clés qui font du Canada un endroit attrayant pour investir :

- économie forte, stable et résiliente
- environnement d'affaires accueillant
- main-d'œuvre hautement scolarisée, qualifiée et diversifiée
- écosystème d'innovation bien développé
- accès étendu aux marchés internationaux
- qualité de vie élevée



Message 2

Au cours des cinq dernières années, le SDC a enregistré 628 gains d'IDE, qui ont fait une contribution de 50 milliards \$ et plus de 31 000 emplois à l'économie.



Message 3

À 60 %, le Canada affiche le deuxième stock d'IDE en pourcentage du PIB parmi les pays du G7.



Message 4

La part du Canada dans les nouveaux projets d'IDE et d'expansion dans le monde est demeurée constante au cours des dix dernières années à 2 %.



BIBLIOGRAPHIE

Antràs, Pol et Stephen R. Yeaple. « [Multinational Firms and the Structure of International Trade](#) », *Handbook of International Economics*, volume 4, pp. 55-130, Elsevier B.V., 2014.

Baldwin, James R. et Wulang Gu. « [Liaisons globales : Multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication](#) », série L'économie canadienne en transition, Statistique Canada, 2005.

Blanchet, Nancy. « [PME exportatrices dirigées par des immigrants au Canada](#) », Affaires mondiale Canada, Bureau de l'économiste en chef, 2021.

Breau, Sébastien and W. Mark Brown. « [Liaisons globales : Exportation, investissement étranger direct et rémunération : données du secteur canadien de la fabrication](#) », Statistique Canada, 2011.

Caves, Richard E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 3e édition, Cambridge University Press, 2007.

Chen, Maggie Xiaoyang et Michael O. Moore. « [Location decision of heterogeneous multinational firms](#) », *Journal of International Economics*, vol. 80(2), pp. 188-199, 2010.

Criscuolo, Chiara et Ralf Martin. « [Multinationals and U.S. Productivity Leadership: Evidence from Great Britain](#) », *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 91(2), pp. 263-281, 2009.

Damgaard, Jannick, Elkjaer, Thomas, et Niels Johannesen. « [What is Real and What is Not in the Global FDI Network?](#) », IMF Working Paper No. 19/274, 2019.

Dunning, John H. « Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic Theory », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979.

Dunning, John H., et Sarianna M. Lundan. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2e édition, Edward Elgar Publishing Limited, 2008.

Hejazi, Walid. « [Dispelling Canadian Myths About Foreign Direct Investment](#) », Institute for Research on Public Policy, 2010.

Helpman, Elhanan, Melitz, Marc J., et Stephen R. Yeaple. « [Export versus FDI with heterogeneous firms](#) », *The American Economic Review*, vol. 94(1), pp. 300-316, 2004.

Hines, James R. Jr., Desai, Mihir A., et C.F. Foley. « [Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals](#) », *American Economic Journal: Economic Policy* 1, no. 1, pp. 181-203, University of Michigan Law School, 2009.

Hottman, Colin, Redding, Stephen J., et David E. Weinstein. « [Quantifying the Sources of Firm Heterogeneity](#) », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 131(3), pp. 1291-1364, 2016.

IMD. [World Competitiveness Yearbook 2020](#), International Institute for Management Development, 2021.

Fonds monétaire international. « [D.1 Greenfield Investment and Extension of Capital](#) », Draft Guidance Note, Direct Investment Task Team, Fonds monétaire international, 2021.

Kearney. « 2021 Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index », 2021.

MacNaughton, Zachary. « [Explaining the Volatility of FDI Flows](#) », Affaires mondiales Canada, Bureau de l'économiste en chef, 2021.

McKern, Bruce. « Transnational Corporations and the Exploitation of Natural Resources », UN Library on Transnational Corporations, Vol. 10, Routledge, 1993.

Organisation de coopération et de développement économique. « [L'investissement direct étranger au service du développement, Optimiser les avantages, minimiser les coûts](#) », 2002.

IBID. « [Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, 4e édition, 2008](#) », Organisation de coopération et de développement économique, 2008.

IBID. « Études économiques de l'OCDE : Canada 2021 », Publications de l'OCDE, 2021.

IBID. « [OECD Indicators of Talent Attractiveness 2021](#) », Organisation de coopération et de développement économique, 2021.

Poloz, Stephen S. « Financial Intermediation Under the New Trade Paradigm: EDC and Integrative Trade », Exportation et développement Canada, 2012.

Quacquarelli Symonds. « [QS World University Rankings 2021](#) », QS Quacquerelli Symonds Limited, 2021.

Rai, Naveen, Suchanek, Lena, et Maria Bernier. « [Does Outward Foreign Investment Matter for Canadian Productivity? Evidence from Greenfield Investments](#) », Document de travail, Banque du Canada, 2018.

Rao, Someshwar, et Jianmin Tang. « Foreign Ownership and Total Factor Productivity », paru dans *Governance, Multinationals and Growth*, publié sous la direction de Lorraine Eden et Wendy Dobson, Edward Elgar Publishing, 2005.

Rao, Someshwar, et Qi Zhing. « Macro-Economic Impacts of Inward and Outward FDI in Canada », *Transnational Corporations Review*, vol. 11(1), pp. 80-96, Taylor & Francis Journals, 2018.

Reputation Institute. « [The World's Most Reputable Countries](#) », 2018 Country RepTrak®, 2018.

Sekkel, Julia. « Characteristics of SME Exporters in Canada », Affaires mondiales Canada, Bureau de l'économiste en chef, 2021.

Souare, Malick et Boxi Zhou. « [Foreign-affiliate presence and skilled labour demand](#) », *International Economics and Economics Policy*, 13, pp.233-254, Springer-Verlag (2016).

Tang, Jianmin et Weimin Wang. « [Pourquoi les multinationales sont-elles plus productives que les entreprises non multinationales? Données du Canada](#) », Statistique Canada, 2020.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). [Rapport sur l'investissement dans le monde 2020](#), Publications des Nations Unies, 2020.

CNUCED. [Rapport sur l'investissement dans le monde 2020](#), Publications des Nations Unies, 2019.

Wang, Yanling, et Wulong Gu. « [FDI, Absorptive Capacity, and Productivity Growth: The Role of Inter-Industry Linkages](#) », Université Carleton et Statistique Canada, 2006.

Organisation mondiale du commerce. « [Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy](#) », [communiqué de presse] Organisation mondiale du commerce, 2020a.

IBID. « [Trade shows signs of rebonds from COVID-19, recovery still uncertain](#) », [communiqué de presse] Organisation mondiale du commerce, 2020b.

IBID. « [World trade primed for strong but uneven recovery after COVID-19 pandemic shock](#) », [communiqué de presse] Organisation mondiale du commerce, 2021.

SOURCES DE DONNÉES

Les sources des données et des statistiques de la section 4.1 sont présentées ici dans l'ordre selon lequel elles apparaissent dans le texte. Beaucoup de ces statistiques sont aussi incluses dans le document « Pensez Canada! » du Bureau de l'économiste en chef, disponible sur demande.

Économie forte, stable et résiliente

Croissance du PIB

[Fonds monétaire international](#). Perspectives de l'économie mondiale, avril 2021, Publications du FMI, 2021.

Dette nette du Canada

[Fonds monétaire international](#). Moniteur des finances publiques, avril 2021, Publications du FMI, 2021.

COVID-19 job recovery

Calculs du BEC à l'aide des tableaux [14-10-0287-01](#) et [14-10-0288-01](#) de Statistique Canada.

Environnement d'affaires accueillant

Classements de la facilité de faire des affaires

The Economist Intelligence Unit. « [Country forecast overview: Business environment rankings](#) », The Economist Newspaper Limited, 2021. Note : Classements utilisés en date de mai 2021.

Facilité de démarrer une entreprise

Banque mondiale, « [Classements de la facilité de faire des affaires](#) », Le Groupe de la Banque mondiale, 2020.

Écosystème de l'entrepreneuriat

Knoema. « [Global Entrepreneurship Index](#), » World Data Atlas (2020).

Attractivité pour les migrants entrepreneurs potentiels

OCDE. « [OECD Indicators of Talent Attractiveness](#) », OCDE, 2019.

Main-d'œuvre hautement scolarisée, compétente et diversifiée

Part des adultes en âge de travailler détenant un diplôme postsecondaire

OCDE. « [Niveau de formation des 25-64 ans \(2019\)](#) », *Regard sur l'éducation*, 2020.

Classement des universités

Quacquarelli Symonds. « [QS World University Rankings 2021](#), » QS Quacquerelli Symonds Limited (2021).

Langues maternelles

[Statistique Canada, 2016](#). Recensement.

Étudiants étrangers

Calculs du BEC à l'aide du tableau [37-10-0086-01](#) de Statistics Canada.

Travailleurs hautement scolarisés

OCDE. « [OECD Indicators of Talent Attractiveness](#) », OCDE, 2021.

Compétences en gestion

IMD. « [World Competitiveness Yearbook 2020](#) », International Institute for Management Development, 2021.

Accès étendu au marché

Passages de camions

Calculs du BEC à l'aide des tableaux [24-10-0002-01](#) et [23-10-0253-01](#) de Statistique Canada

Qualité de vie élevée

Reconnaissance comme pays pacifique

Institute for Economics and Peace. « [Global Peace Index 2020](#) », Forum économique mondial, 2020.

Reconnaissance comme pays démocratique

The Economist Intelligence Unit. « [Democracy Index 2020](#) », The Economist Newspaper Limited, 2021.

Réputation du Canada

Reputation Institute. « [The World's Most Reputable Countries](#) », 2018 Country RepTrak®, 2018.