

En ce qui concerne l'IED dans les pays de l'ALENA, la part du Canada dans l'apport en IED a été de 8 p. 100 en 1999, ce qui représente une légère progression sur les 6,6 de 1989. La part du Canada a fait un bond pour atteindre un sommet de 17 p. 100 en 1992, pour ensuite diminuer graduellement. La volatilité dans les flux d'investissement direct reflète les fusions, les acquisitions et les achats d'entreprises existantes, activités qui se traduisent souvent par des transferts de fonds considérables²². L'augmentation de la part du Canada, entre 1989 et 1999 s'est faite au détriment des États-Unis et du Mexique. La part du Mexique dans les flux vers l'ALENA a fléchi de 4,2 p. 100 en 1989 à 3,6 p. 100 en 1999 après avoir atteint un sommet de 17,1 p. 100 en 1994.

Tableau D2 : Sorties d'IED dans le monde, en millions de dollars américains

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Monde	217 874	240 253	210 821	200 800	247 425	282 902	357 537	390 776	471 906	687 111	799 928
ALENA	30 369	32 124	39 278	43 180	80 438	83 606	103 275	97 562	123 140	178 701	169 517
Canada	4 584	4 725	5 655	3 547	5 711	9 296	11 464	13 098	22 515	31 286	17 816
États-Unis	25 678	27 175	33 456	38 978	74 837	73 252	92 074	84 426	99 517	146 052	150 901
Mexique	107	224	167	655	-110	1058	-263	38	1108	1363	800
Répartition des sorties d'IED dans l'ALENA (en pourcentage)											
Canada	15,1	14,7	14,4	8,2	7,1	11,1	11,1	13,4	18,3	17,5	10,5
États-Unis	84,6	84,6	85,2	90,3	93,0	87,6	89,2	86,5	80,8	81,7	89,0
Mexique	0,4	0,7	0,4	1,5	-0,1	1,3	-0,3	0,0	0,9	0,8	0,5

Source : CNUCED World Investment Report, Annexe Tableau B.2

La part des États-Unis a diminué de 89,2 p. 100 en 1989 à 67,3 p. 100 en 1992, avant de se rétablir en 1999, à 88,4 p. 100, reflétant les flux liés aux initiatives de fusion et d'acquisition de l'Union européenne. L'IED a joué un rôle croissant dans la performance du Canada au plan de l'investissement. L'apport d'IED en 1999 a représenté 31,8 p. 100 de l'investissement total des entreprises dans les bâtiments non résidentiels, les machines et le matériel, en progression sur les 8,8 p. 100 de 1989.

Le plus souvent, les sorties d'IED sont associées à une croissance importante des exportations du pays d'origine sous formes de fourniture intermédiaire et complémentaire de produits finis. Même si les sorties d'IED peuvent avoir un effet de substitution sur les exportations de produits finis, une « analyse de 14 pays a montré que chaque dollar d'IED vers l'extérieur produit deux dollars d'exportations additionnelles²³ ». Ces faits démentent le mythe très répandu voulant que l'IED destiné à l'étranger réduise les exportations et l'emploi par un déplacement à l'étranger d'installations de production et d'emplois. Dans le cas des flux d'IED vers l'extérieur, la part du Canada, en Amérique du Nord a diminué de 15,1 p. 100 en 1989 et à 10,5 p. 100 en 1999, bien que cette série de données traduise une grande volatilité, entre un minimum de 7,1 p. 100 en 1993 et un sommet de 18,3 p. 100 en 1997. Comme l'investissement direct à partir du Mexique est minime, l'évolution observée aux États-Unis reflète celle du Canada.

Volume des investissements directs

Le flux de l'IED dans les deux sens représente le gros des ajouts à l'actif et au passif extérieurs du Canada, respectivement. Le volume accumulé de l'IED révèle dans quelle mesure le Canada est un fournisseur et un bénéficiaire de fonds d'investissement direct. D'après la publication de la

²² D'après Crosbie and Co., entreprise canadienne de services de placements bancaires, des sociétés étrangères ont acheté 222 entreprises canadiennes en 2000, pour un total de 102 milliards de dollars. La faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine n'a pas semblé jouer, car un certain nombre des acquisitions ont été le fait de sociétés européennes, à un moment où le dollar canadien s'était beaucoup apprécié par rapport à l'euro. Au nombre des acquisitions les plus notables, on remarque celle de Seagram, au prix de 49,5 milliards de dollars, par Vivendi SA, de France, et celle de Newbridge Networks Corporation, au prix de 10,8 milliards de dollars par Alcatel SA, de France également. Les sociétés canadiennes ont également acquis 318 sociétés étrangères, au prix total de 56,5 milliards de dollars en 2000.

²³ Lionel Fontagne, « Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes? » Working paper 1999(3), Direction de la science, de la technologie et de l'industrie de l'OCDE, 14 octobre 1999.