

diverses circonstances où les transactions « internes » (à une entreprise) peuvent contribuer davantage que les transactions externes, reposant sur le marché, à maximiser le rendement de l'actif de l'entreprise. L'investissement direct permet à une entreprise d'internaliser ces coûts afin d'éviter certains risques et de parvenir à une plus grande prévisibilité du coût et de la qualité des facteurs de production.

La forme que prend la participation d'une entreprise au marché étranger dépend aussi en partie de l'interaction de certains biens exclusifs à l'entreprise et des avantages liés spécifiquement à l'implantation dans divers pays. Ce dernier aspect dépend lui-même de toute une série d'éléments, dont les coûts des facteurs de production, la productivité de la main-d'œuvre, les fluctuations des taux de change, les coûts de transport, la taille et le rythme d'expansion des marchés, ainsi que les politiques publiques.

Enfin, la stratégie commerciale influera sur la façon dont une entreprise multinationale répartit et organise ses activités en vue d'accroître sa compétitivité et d'atténuer d'autres risques perçus, dont la menace de politiques gouvernementales défavorables. Ainsi, une entreprise multinationale pourra établir une filiale à l'étranger pour empêcher des concurrents de lui ravir des marchés ou des sources d'approvisionnement. En outre, la stratégie d'une entreprise multinationale sera vraisemblablement influencée par son pays d'origine ou par des considérations sectorielles.

L'intégration croissante de l'espace européen, illustrée par l'expression « Forteresse Europe », que l'on s'est empressé d'accoler à l'initiative Europe 92, constitue un exemple de menace perçue d'une politique gouvernementale défavorable. Dans l'optique d'un étranger (nord-américain), l'initiative Europe 92 soulevait des interrogations au sujet des effets de détournement de commerce – des sources non européennes vers des sources « internes » en Europe même. Dans ce cas, une entreprise multinationale peut avoir établi ou envisagé d'établir une filiale étrangère en Europe (soit par l'acquisition d'une société européenne soit par un investissement entièrement nouveau) afin de ne pas être écartée du marché européen.

Les obstacles à l'investissement rendent incertain l'accès aux marchés étrangers. En précisant les règles d'investissement, les accords commerciaux réduisent cette incertitude, encouragent la prise de risque et renforcent l'attrait des zones de libre-échange en tant que destination de l'investissement.

Évolution récente des flux d'investissement entre le Canada et l'Europe

Aperçu

En 1999, l'investissement direct du Canada dans les pays de l'UE atteignait 48,9 milliards de dollars, soit 19,0 p. 100 du stock total d'investissement étranger direct (IED) sortant du Canada. Les États-Unis détenaient la part la plus importante, avec 134,4 milliards de dollars, soit 52,2 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). Au niveau agrégé,