

biais de la délocalisation, les avantages du phénomène sont pour l'essentiel passés sous silence. Une vision du monde dans laquelle l'achat d'une activité à l'étranger équivaut à une perte d'emploi au Canada s'avère trop simpliste. Il faut plutôt voir dans cet achat un échange qui, comme toute autre forme de commerce, profitera aux deux parties.

Dans la plupart des cas, à mesure qu'une entreprise prend de l'expansion à l'étranger, elle développe aussi ses activités au pays. Des données américaines montrent que l'expansion des activités d'une multinationale à l'étranger entraîne souvent une hausse de l'emploi au pays¹¹. Alors que l'emploi dans les filiales américaines à l'étranger augmentait de plus de 2 millions entre 1997 et 2004, l'emploi dans les sociétés parentes aux États-Unis a progressé de 1,5 million. Une expansion internationale permet aussi à l'entreprise de répartir ses coûts de R-D sur de plus gros volumes de ventes et, ainsi, d'investir davantage en R-D. Le fait de se trouver confrontée aux meilleurs sur le marché mondial l'oblige à être plus innovatrice et à transférer une partie de ces connaissances vers l'économie d'origine. Il a été démontré que les multinationales canadiennes étaient plus productives que les entreprises d'envergure nationales¹². Enfin, les multinationales canadiennes rapatrient des bénéfices à leur siège social au Canada. En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger a produit des rendements, lesquels ont été rapatriés au Canada à hauteur de 30,6 milliards de dollars, soit près de trois fois ce qu'ils étaient il y a dix ans.

Il est important également que les entreprises canadiennes, petites et grandes, tissent des liens avec des chaînes de valeur mondiales. Dans la section du rapport consacrée à la fabrication et aux services, nous examinons dans quelle mesure il en est ainsi; cependant, les avantages connexes sont évidents. En s'approvisionnant en intrants intermédiaires ou en services à l'étranger, les entreprises canadiennes peuvent accroître leur efficacité et survivre, sinon prendre de l'expansion dans un contexte mondial de plus en plus concurrentiel. Amiti et Wei (2006) ont ainsi constaté que la délocalisation des services dans le secteur manufacturier aux États-Unis s'est traduite par des gains de productivité de 11 p. 100, tout en n'ayant à peu près aucun effet sur le niveau d'emploi.

Une analyse avantages-coûts du McKinsey Global Institute (2003) a révélé que le pays d'accueil récolte un gain de 1,12 à 1,14 dollar pour chaque dollar d'activité délocalisée. Ainsi, il importe que les entreprises établies au Canada aient non seulement accès aux marchés étrangers, où elles peuvent écouler leurs biens et services, mais qu'elles puissent aussi importer des intrants intermédiaires et des services.

Les facteurs responsables

En tentant de cerner les facteurs à l'origine du mouvement de mondialisation des chaînes de valeur, nous pourrions plus facilement comprendre pourquoi les chaînes de valeur mondiales prennent forme à ce moment précis, pourquoi on craint de plus en plus que la production se déplace vers des pays à faibles salaires – même s'il y a toujours eu des écarts significatifs dans les structures de coûts des pays – et si ces tendances persisteront ou non. Trois facteurs semblent expliquer l'essor des chaînes de valeur mondiales : 1) la baisse des coûts de transport, 2) l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) et 3) l'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement international et l'adoption de politiques économiques favorables au marché. Nous aborderons plus en détail chacun de ces thèmes à tour de rôle.

La baisse des coûts de transport

La baisse des coûts de transport permet d'expédier des biens et services sur de plus grandes distances sans perte de compétitivité par rapport aux biens produits localement. Certains des avantages liés à de faibles coûts de production sont annulés par le coût du transport des intrants intermédiaires ou des biens finals à leur lieu de consommation. Les coûts de transport jouent un rôle important dans les économies d'agglomération – ils expliquent pourquoi les producteurs d'intrants intermédiaires ont tendance à s'établir près des utilisateurs de ces intrants. Le secteur de l'automobile dans le Sud de l'Ontario et dans le Centre-Ouest et le Nord-Est des États-Unis en est un exemple éloquent. À mesure que diminuent les coûts de transport, il devient moins intéressant de s'établir à proximité des fournisseurs ou des consommateurs, et l'on peut ainsi profiter des avantages qu'offre un établissement plus éloigné, toutes choses égales par ailleurs.

11 Un survol de ces données est présenté dans Mankiw et Swagel, 2006.

12 Baldwin et Gu, 2005.