

## IV LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER

Ce compte mesure les opérations en capital et les opérations financières des résidents canadiens avec des non-résidents. Il englobe le compte de capital, qui mesure les transferts de capitaux et les avoirs non produits et non financiers, et le compte financier, qui mesure les opérations sur des instruments financiers. Les transferts de capitaux supposent un changement de propriété de l'épargne et de la richesse outre-frontière, sans contrepartie, tandis que les opérations sur des avoirs non produits et non financiers créent des droits et des obligations qui peuvent donner lieu à des mouvements d'argent ou d'autres éléments d'actif. Les opérations sur des instruments financiers confèrent le droit de recevoir ou l'obligation de verser de l'argent ou d'autres instruments financiers. Il y a deux types d'instruments financiers : les instruments primaires, comme les obligations, les comptes débiteurs et les actions, et les instruments dérivés<sup>1</sup>, comme les options financières, les contrats à terme normalisés et les opérations à terme.

Aux fins du présent rapport, nous nous intéressons principalement au compte financier parce qu'il fournit de l'information sur les activités de financement et d'investissement des résidents canadiens avec des non-résidents. Les opérations sur des instruments financiers ont un effet direct sur le solde de l'investissement international d'un pays en créant, supprimant ou modifiant ces éléments d'actif et de passif. Nous débutons par un examen de l'investissement direct.

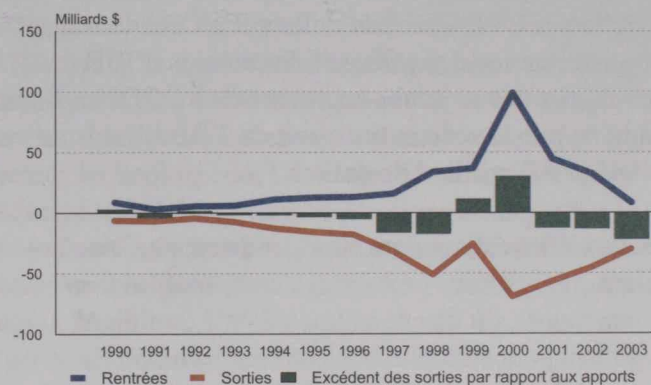
### L'investissement direct (flux)

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) au Canada ont continué à décroître en 2003, comme au cours des dernières années, reflétant l'évolution macro-économique plutôt que des facteurs micro-économiques. Cela s'est produit en dépit du fait que, selon la firme de conseillers en gestion KPMG, le Canada ressort comme le plus concurrentiel sur le plan des coûts dans une comparaison des pays d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon, affichant les coûts globaux les moins élevés pour la main-d'oeuvre, les terrains, la construction et l'électricité, et un taux d'imposition du revenu des sociétés parmi les moins élevés.

En 2003, les entrées d'IED au Canada ont chuté de façon spectaculaire (à 8,3 milliards de dollars), ce qui ne représente qu'environ le quart des 32,3 milliards de dollars d'investissement direct entré au Canada un an auparavant. C'est la troisième année consécutive de retrait après neuf années d'expansion ininterrompue des flux d'IED entrant au Canada (figure 4-1). Les flux entrants en provenance de toutes les grandes régions qui font du commerce avec le Canada étaient en baisse l'an dernier.

Figure 4-1

Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2003



Sur le plan régional, les États-Unis ont fourni la majeure partie de l'investissement entrant au Canada ces dernières années. (Les États-Unis ont été un important investisseur au Canada depuis au moins un quart de siècle.) La seule exception au tableau est 2000, où il y a eu une hausse ponctuelle de l'investissement européen sous l'effet des prises de contrôle de Seagram par Vivendi et de Newbridge par Alcatel, deux sociétés françaises. Bien qu'ils occupent toujours le premier rang parmi les investisseurs étrangers, les États-Unis ont vu leur part des entrées totales d'IED glisser de 91,5 p. 100 en 2001 à 76,4 p. 100 en 2002 et à 53,0 p. 100 en 2003.

Les investisseurs de l'UE arrivaient au second rang l'an dernier, avec un peu moins du quart de toutes les entrées d'IED, soit 24,7 p. 100. Les investisseurs japonais sont passés devant les investisseurs de tous les autres pays non-membres de l'OCDE pour s'installer au troisième rang, avec 9,9 p. 100 des entrées totales d'IED durant l'année qui vient de s'écouler.