

,b276698X(F)

NON CLASSIFIÉ

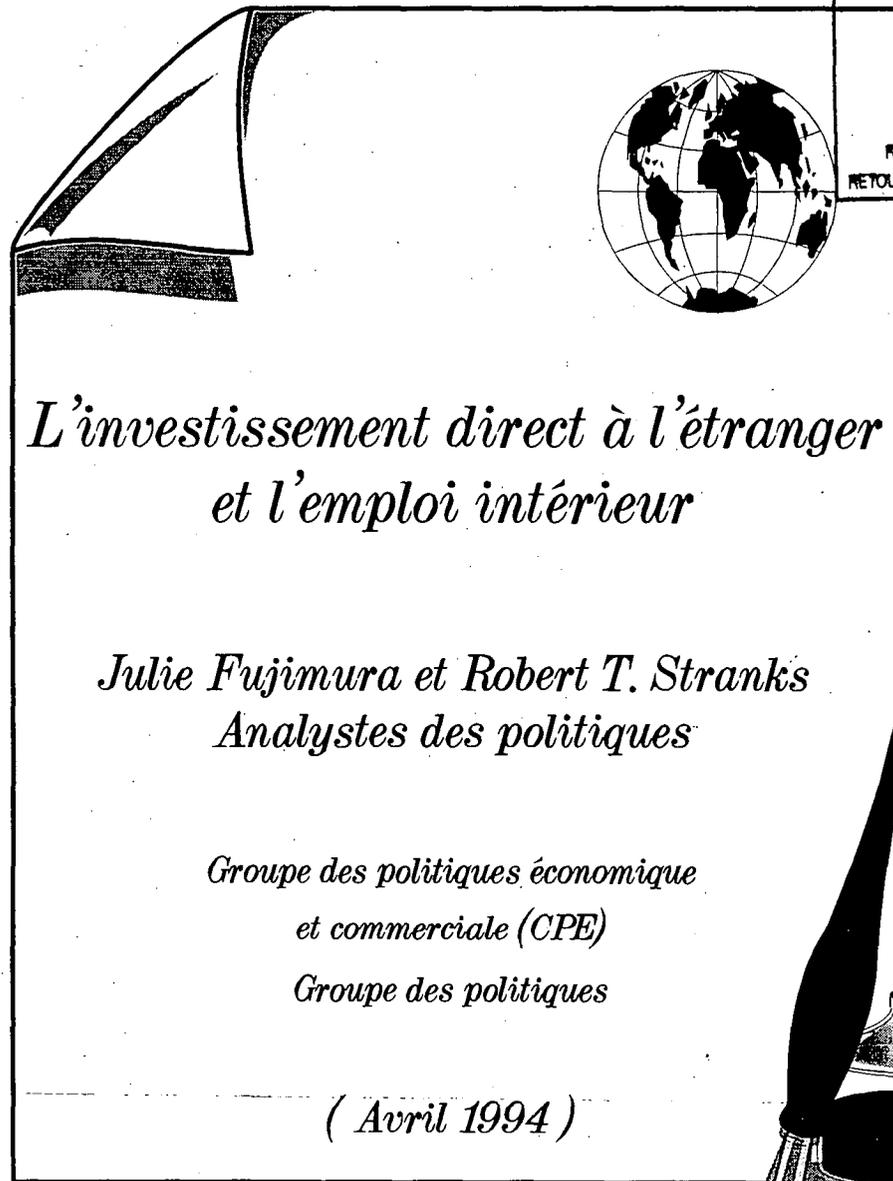
CA1
EA534
94C02
FRE
ex.1
DOCS

COMMENTAIRE No. 2 du GROUPE des POLITIQUES

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 22 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DEPARTMENTALE



L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur

*Julie Fujimura et Robert T. Stranks
Analystes des politiques*

*Groupe des politiques économique
et commerciale (CPE)
Groupe des politiques*

(Avril 1994)

Les commentaires du Groupe des politiques prennent la forme de brefs documents portant sur des questions intéressant les personnes et milieux qui suivent la politique étrangère.
Les opinions exprimées ne traduisent pas forcément celles du gouvernement du Canada.
Les lecteurs sont priés de faire parvenir aux auteurs leurs observations ou demandes d'informations.

B 43 276 209

L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur

Les effets de l'investissement direct à l'étranger sur l'emploi intérieur constituent un phénomène complexe qui reste mal défini. L'état de la recherche (notamment les travaux de l'OCDE et de certains professeurs) témoigne bien de toute la controverse suscitée par cette question et de la difficulté de déterminer les relations directes et indirectes. L'OCDE a constaté que les interrelations entre l'investissement étranger direct et l'emploi n'ont pas fait l'objet d'analyses théoriques et empiriques un tant soit peu systématiques qui permettraient d'éclairer les décideurs, en raison de lacunes méthodologiques et de l'insuffisance des données disponibles.¹

Cela dit, le présent commentaire se propose de donner un aperçu des recherches théoriques, des études empiriques et des tendances de l'opinion publique quant aux effets de l'investissement direct à l'étranger sur l'emploi et de clarifier quelques-unes des questions de politique qui s'y rattachent. Les effets globaux sur l'emploi sont fonction de l'ampleur et de la direction relatives des répercussions à court et à long terme. Jusqu'à présent, la plupart des analyses relèvent un effet global négligeable (positif ou négatif) sur l'emploi intérieur, dont la direction est propre à chaque pays, à chaque secteur industriel ou même à chaque cas particulier. L'investissement à l'étranger peut aussi modifier la composition de la main-d'oeuvre intérieure, par exemple en favorisant les emplois de bureau, mieux rémunérés, au détriment des emplois manuels. En période de chômage élevé, l'opinion publique craindra les pertes d'emplois causées par les investissements à l'étranger, davantage qu'en période où la main-d'oeuvre disponible est peu abondante. Par conséquent, les décideurs doivent tenir compte de l'aspect cyclique du problème du chômage et surveiller de près l'évolution du marché du travail.

L'investissement direct à l'étranger : tendances et finalités

L'investissement étranger direct, intérieur ou extérieur, n'est pas une donnée statique dans l'économie mondiale. Les courants d'investissement se sont accélérés de façon spectaculaire au cours des années quatre-vingt, sous l'impulsion des assouplissements de la réglementation et des stratégies internationales de production et de marketing choisies par les entreprises. De 1985 à 1990, les investissements étrangers directs ont progressé au rythme exceptionnel de 19,4 p. 100 en moyenne chaque année, avant le ralentissement de la croissance observé en 1991, à

¹ OCDE, *FDI and Employment*, DAFFE/IME(93)25, novembre 1993, p. 5.

11,2 p. 100.² Entre 1985 et 1991, le total mondial des investissements étrangers directs est passé de 733 à 1.882 milliards de dollars américains.

Il faut signaler que ce sont les pays développés qui bénéficient de la plus grande partie des investissements étrangers directs : ils recevaient en 1967 69,4 p. 100 des investissements mondiaux, proportion qui a atteint 76,6 p. 100 en 1991. Il est faux de croire qu'en règle générale les pays développés investissent surtout dans les pays en développement, attirés par des salaires plus faibles et des normes de travail moins exigeantes. Au plan régional, les investissements étrangers effectués dans les pays asiatiques en développement ont augmenté de façon marquée entre 1980 et 1991, leur part passant de 7,1 à 14,3 p. 100 des investissements mondiaux. Cependant, ces derniers pays, comme d'ailleurs l'ensemble des pays en développement, ne constituent pas une source importante d'investissements à l'étranger.

Les entreprises choisissent d'investir à l'étranger pour un certain nombre de raisons. On a déterminé qu'il y avait cinq principaux objectifs qui les poussaient à investir³ : faciliter leur entrée sur les marchés étrangers, exploiter les possibilités offertes par le changement technologique, établir une présence dans tous les grands centres de production et marchés de consommation, maintenir les coûts au plus bas et exploiter la souplesse que permettent la fabrication et la distribution à l'échelle internationale. Outre ces facteurs, les entreprises prendront en compte la fiabilité des réseaux de transport et de communications, la stabilité politique, le contexte social et autres facteurs connexes, avant de décider d'investir et d'arrêter leur choix sur un pays d'accueil. Bien entendu, la décision d'investir reste fonction des intérêts propres d'une société. La création d'emplois n'est généralement pas un objectif explicite.

Lorsque l'investissement à l'étranger est motivé par la nécessité de contourner des barrières tarifaires ou non tarifaires, l'entreprise n'a pas à choisir entre exporter son produit ou investir dans un pays étranger. Ne pas investir signifie renoncer à un marché potentiellement lucratif, dont l'accès commercial est entravé. Dans pareil cas, les termes de l'alternative ne sont pas ou bien investir au pays ou bien investir à l'étranger, mais plutôt investir à l'étranger ou ne pas investir. En outre, l'investissement à l'étranger dans des secteurs où le pays d'origine a perdu ses avantages comparatifs constitue une stratégie de production par laquelle rester en affaires plutôt que de fermer ses portes. Soulignons encore une fois qu'il ne s'agit pas de choisir entre l'investissement à l'étranger ou sur le marché intérieur : le second terme de l'alternative est de ne pas investir du tout.

² Rutter, John, «Recent Trends in International Direct Investment: The Boom Years Fade», U.S. Department of Commerce, août 1993.

³ Vickery, Graham, «Global Industries and National Policies», dans *l'OECD Observer*, n° 179, décembre 1992/janvier 1993.

On pourrait soutenir qu'il serait préférable pour le pays d'origine qu'une société modifie ses méthodes de production afin de se gagner de nouveaux avantages comparatifs plutôt que d'investir à l'étranger, mais pareille stratégie n'est pas toujours possible. En fait, la compétitivité et la rentabilité d'une entreprise peuvent reposer sur des actifs intangibles, tels la technologie, les procédés de fabrication, les compétences de gestion ou autre savoir-faire, avantages qui ne peuvent pas toujours s'appliquer facilement à de nouveaux produits, procédés de fabrication ou conditions du marché — ce qui limite les options de l'entreprise.

Les effets sur l'emploi intérieur

L'investissement direct à l'étranger peut se répercuter sur le niveau général des emplois et sur la composition de la main-d'oeuvre intérieure. Les effets sur l'emploi, à court ou à long terme, peuvent découler directement de l'investissement ou indirectement de l'activité économique engendrée par celui-ci. Il est d'autant plus important pour les décideurs de distinguer les effets à court et à long terme que ces derniers peuvent s'annuler. Par exemple, la décision de ne pas construire une usine au pays pourrait avoir des effets négatifs à court terme, mais qui seraient compensés par une meilleure position de l'entreprise à l'échelle mondiale et par la création de courants d'échanges internes, de la société mère en direction de sa filiale. Certaines formes d'investissement à l'étranger, comme l'implantation de filiales de vente et de service, peuvent même favoriser directement les exportations du pays d'origine, en particulier quand il s'agit de produits très différenciés. De plus, l'investissement direct à l'étranger peut créer au bénéfice du pays d'origine un courant positif de transactions, grâce notamment au rapatriement de dividendes, d'honoraires et de redevances.

Vu la complexité des interactions en cause, il est très difficile d'estimer le nombre des emplois perdus ou créés par suite d'un investissement direct à l'étranger. Le maintien des emplois (ceux qui sont épargnés parce que la société mère a su maintenir sa compétitivité et accroître les ventes à ses filiales étrangères), combiné à l'évolution naturelle de la structure de l'emploi en l'absence d'un investissement à l'étranger, fait en sorte qu'il est plus difficile de déterminer les effets nets des investissements à l'étranger. Il est impossible d'isoler le facteur investissement à l'étranger et de comparer avec précision le comportement d'une économie en présence ou non de ce facteur : le marché mondial n'est pas un laboratoire.

On peut distinguer deux points de vue différents quant aux effets économiques de l'investissement direct à l'étranger, selon les hypothèses retenues : est-ce que l'investissement complète les activités économiques intérieures, ou s'y substitue-t-il? D'une part, si on pense que l'investissement à l'étranger se substitue aux emplois dans le pays d'origine, on craindra la délocalisation. On pourrait redouter que d'éventuels investissements intérieurs soient effectués à l'étranger, réduisant ainsi

l'emploi potentiel intérieur, ou que la production soit transférée dans un autre pays, suivie de la fermeture d'installations dans le pays d'origine, diminuant par le fait même les niveaux d'emploi. D'autre part, si l'on voit dans l'investissement direct à l'étranger un complément aux activités intérieures, on jugera qu'une entreprise peut améliorer sa compétitivité, accroître les ventes à sa nouvelle filiale étrangère et augmenter le chiffre d'affaires et les emplois. L'investissement à l'étranger aura donc un effet positif sur le marché intérieur du travail.

Les investissements étrangers dans les pays en développement suscitent des inquiétudes si l'on croit que l'investisseur exploite des normes du travail lui conférant un avantage déloyal découlant de coûts salariaux plus faibles avec lesquels le pays d'origine ne peut rivaliser. Cependant, la main-d'oeuvre, ou l'accès à une main-d'oeuvre bon marché, n'est que l'un des nombreux facteurs qui influent sur la décision d'une entreprise d'investir dans un pays particulier. Une étude récente sur les investissements à l'étranger des fabricants américains conclut que les pays à main-d'oeuvre bon marché obtiennent seulement 30 p. 100 des projets d'investissements américains.⁴

En fait, les investisseurs à l'étranger ne semblent pas d'abord rechercher des pays à main-d'oeuvre bon marché. Le facteur le plus important pour une multinationale qui cherche à s'implanter sur un marché étranger semble être la ressemblance des cultures et marchés respectifs du pays d'origine et du pays d'accueil.⁵ La concentration des investissements dans les pays de l'OCDE et la tendance vers la régionalisation (dans une moindre mesure) tendent à le prouver. Pourtant, la croyance populaire veut que, au fur et à mesure que progresse l'intégration mondiale des investissements et du commerce, les salaires dans les pays industrialisés soient ramenés aux niveaux des pays les plus pauvres. Pareil lien de causalité n'est que superficiel. Les salaires réels sont fonction de la productivité, qui à son tour repose sur différents facteurs, tels les compétences relatives, la scolarisation, le capital d'exploitation, les conditions de santé, etc. On peut maintenir les écarts de salaires même au sein d'un secteur industriel dans différents pays, si par exemple les méthodes de production diffèrent à un point tel qu'elles nécessitent beaucoup de main-d'oeuvre dans un pays et beaucoup de capitaux dans l'autre.

En outre, on croit à tort que chaque emploi créé à l'étranger grâce aux investissements directs est un emploi de moins dans le pays d'origine. Cette idée

⁴ Ernst and Young, *Global Investment by United States Manufacturing, A Review of 1992 Results*, p. 7. Pour une étude plus complète sur la question de l'investissement et des normes de travail, voir Stranks, R., «The New Jerusalem: Globalization, Trade Liberalization and Some Implications for Canadian Labour Policy», ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, document du Groupe des politiques n° 94/2, février 1994.

⁵ Taylor, C. et G. Fosler, «The Necessity of Being Global», *Across the Board*, février 1994, p. 42.

fausse découle d'une autre croyance selon laquelle chaque dollar investi à l'étranger est un dollar de moins dans le pays d'origine. Il est facile, mais incorrect, d'en déduire que les investissements à l'étranger auraient créé un nombre égal d'emplois dans le pays d'origine. Pareille inférence ne tient pas compte des climats d'investissement comparatifs et néglige les autres facteurs qui influent sur la décision de l'entreprise, notamment la proximité de deux marchés ou les intrants en ressources. Devant l'épuisement des ressources intérieures, l'accès à des ressources exploitables au plan commercial est souvent le facteur décisif (c'est notamment le cas des investissements dans le secteur minier). De plus, il semble que l'investissement à l'étranger accroisse la rentabilité de la société mère au fur à mesure de son expansion, lui permettant de rester plus longtemps en affaires, de demeurer concurrentielle, de verser de meilleurs salaires à ses employés dans le pays d'origine, etc.⁶

Il y aura néanmoins dans certains cas un rapport entre les rajustements des salaires et les effets des investissements à l'étranger sur la structure des compétences de la main-d'oeuvre intérieure. Des travaux inédits de Gunderson et Verma (1993) et de Globerman (1993), de même que des recherches de l'OCDE, indiquent que la restructuration du marché du travail qui découle de l'investissement à l'étranger remplace les emplois manuels à faibles salaires par des emplois de bureau mieux rémunérés.⁷ Cette substitution serait attribuable en partie à la nouvelle structure des ventes aux filiales étrangères, notamment en biens d'équipement. De plus, l'expansion de la société mère créera plus de postes de gestion dans le pays d'origine. Pareille modification dans la composition de la main-d'oeuvre peut avoir des effets bénéfiques sur la productivité et la compétitivité dans le pays d'origine.

Par contre, la restructuration de la main-d'oeuvre peut avoir des répercussions douloureuses sur certains groupes de travailleurs, bien organisés et influents. Par exemple, des travailleurs bien payés, mais peu spécialisés, dans des secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre pourraient voir leurs emplois disparaître ou leurs salaires baisser, ce qu'ils n'accepteront pas sans opposer une résistance. Comme il est possible que les effets globaux et les effets sur la structure des compétences agissent en sens opposé (p. ex., la nouvelle structure des emplois fait augmenter les salaires moyens, tandis que les effets négatifs globaux entraînent une baisse des niveaux d'emploi), la pondération sociale affectée à la qualité des emplois par rapport au niveau général de l'emploi devient un élément important dans le choix des

⁶ Taylor et Fosler, *op. cit.*, OCDE, *FDI and Employment*, McGuire, S., *Foreign Direct Investment, Trade and Employment in the United States*, DAFIE/IME(94)9.

⁷ Gunderson, M. et S. Verma, *Labour Market Implications of Outward Direct Foreign Investment*, inédit, p. 16-17. Globerman, S., *The Public and Private Interests in Outward Direct Investment*, inédit, p. 33-34. OCDE, *FDI and Employment*, p. 10.

décisionnaires. Les répercussions seront différentes, selon que l'on juge souhaitable ou non de maintenir des salaires moyens plus élevés en période de chômage élevé.

L'analyse des effets sur l'emploi se complique encore plus du fait qu'ils varieront selon le type d'investissement réalisé. L'investissement direct à l'étranger peut prendre la forme d'un investissement en installations nouvelles, d'une fusion ou d'une acquisition transfrontières. Dans le cas de l'acquisition d'une société étrangère, les exportations de biens d'équipement et de produits intermédiaires vers la nouvelle entreprise seront moins importantes que s'il s'agit d'un investissement en installations nouvelles. Par contre, les fusions et les acquisitions permettent à la société mère de maintenir sa compétitivité à l'échelle mondiale et minimisent les répercussions négatives sur le marché du travail dans le pays d'origine. Il est ici question de maintien des emplois, à distinguer de la création d'emplois.

En outre, l'investissement direct à l'étranger n'aura pas les mêmes conséquences dans des secteurs différents. Les secteurs financiers et non financiers en sont de bons exemples, comme d'ailleurs l'industrie de la fabrication où les effets sur l'emploi varieront en fonction de la structure du secteur et même de celle de l'entreprise. Par exemple, l'investissement à l'étranger dans des secteurs produisant des biens non exportables, comme l'industrie des journaux, ne remplacerait pas l'investissement et l'emploi intérieurs, comme ce pourrait être le cas s'il s'agissait de biens exportables. Par ailleurs, on a constaté que les effets sur l'emploi différaient d'un pays à l'autre. Comme les effets des investissements directs à l'étranger sur l'emploi dans le pays d'origine varient selon le secteur et également au sein d'un même secteur dans plusieurs pays, toute généralisation pourrait être trompeuse. Les décisions de politique ne doivent pas reposer sur des conclusions ou des études qui généralisent par trop les effets observés dans d'autres pays.

Conséquences au plan des politiques

Il n'y a pas suffisamment de données qui permettraient de déterminer si l'investissement direct à l'étranger agit en complément du commerce, de la production et de l'emploi intérieurs, ou s'il s'y substitue. Les analyses disponibles concluent pour la plupart que les effets globaux de l'investissement à l'étranger sur l'emploi intérieur sont minimes.⁸ Par conséquent, il serait imprudent d'élaborer des lignes directrices en matière de politiques sur la foi d'hypothèses voulant que les investissements extérieurs créeraient ou feraient perdre des emplois.

⁸ Par exemple, une récente étude de l'OCDE sur les effets des investissements à l'étranger sur l'emploi aux États-Unis n'a constaté que peu ou pas d'effets négatifs. McGuire, S., *Foreign Direct Investment, Trade and Employment in the United States*, p. 7.

Les effets nets sur l'emploi des investissements directs à l'étranger dépendent de la façon dont se comporte chaque investisseur et de la mesure dans laquelle ces investissements contribuent à la croissance économique dans le pays d'accueil ainsi qu'aux relations commerciales entre les deux pays. Ces questions ont fait l'objet de nombreuses études s'agissant des investissements américains au Mexique dans la foulée des négociations sur l'ALENA. Les hypothèses retenues voulaient qu'un accroissement des investissements américains au Mexique aurait pour effet d'augmenter les exportations américaines de biens d'équipement et de produits intermédiaires vers ce pays. De plus, une hausse des investissements américains et étrangers au Mexique y stimulerait l'activité économique et la demande en produits importés, augmentant en retour les exportations américaines vers le Mexique. Les investissements des États-Unis dans ce pays pourraient aussi faciliter l'accès aux ressources mexicaines, intrants de qualité pour les fabricants américains.⁹

La situation macro-économique et les facteurs politiques propres à un pays influent sur l'opinion publique quant aux investissements directs extérieurs. Par exemple, après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, les médias ont commencé à surveiller la situation de l'emploi avec vigilance, scrutant les investissements extérieurs et les fermetures d'usines et les pertes d'emplois au Canada qui censément en résultaient. Comme il est difficile de reconnaître les emplois créés ou préservés grâce aux investissements extérieurs, les résultats visibles des politiques qui apparaissent négatifs auront une influence sur l'opinion publique. De plus, le taux de chômage d'un pays aura une incidence sur la visibilité des politiques en matière d'investissement à l'étranger. Les investissements extérieurs préoccupent moins le public dans les pays où règne le plein emploi que dans ceux où le chômage est élevé. Dans ces derniers, on craindra que l'investissement direct à l'étranger vienne réduire le niveau potentiel et la croissance de l'emploi. Un rajustement structurel, comme il peut se produire après un changement dans la composition de la main-d'oeuvre intérieure sous l'effet des investissements extérieurs, est d'autant plus difficile à surmonter au plan économique et politique qu'une économie est loin du plein emploi. Compte tenu du taux de chômage élevé au Canada et des inquiétudes qui se font jour quant à sa composante structurelle, le grand public pourrait se méfier des politiques favorisant l'investissement direct à l'étranger.

Les politiques qui favorisent ou découragent l'investissement direct à l'étranger, supposant qu'il soit un adjuvant à l'emploi intérieur ou s'y substitue, doivent tenir

⁹ Diverses recherches ont tenté de quantifier les effets de l'ALENA sur l'emploi [p. ex., United States International Trade Commission, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*, USITC Publications n° 2353 (février 1991) et Brown, D., A. Deardorf *et. al.*, *An Assessment of Extending NAFTA to Other Major Trading Countries in South America*, 1994]. Ces études empiriques concluent en général que l'Accord aura des effets positifs, mais négligeables, sur l'emploi. On n'a pas réussi à démontrer de quelle manière particulière l'ALENA modifiera l'investissement direct à l'étranger et à en estimer les effets indirects sur l'emploi.

compte de la nature cyclique de la croissance économique et de l'emploi. Il faut éviter les politiques procycliques. S'agissant des pays où la main-d'oeuvre disponible est peu abondante, on peut soutenir que l'investissement direct à l'étranger, qui se substitue à court terme à l'activité économique intérieure, peut soulager les difficultés sur le marché du travail et diminuer les pressions inflationnistes. En revanche, si l'investissement extérieur est vu comme un complément, on peut juger qu'il exacerbe la pénurie de main-d'oeuvre. Ainsi donc, que l'investissement extérieur soit bénéfique ou non pour l'économie intérieure dépend des hypothèses retenues, de la situation actuelle du marché du travail et de la structure du chômage.

Annexe

Investissements directs du Canada à l'étranger : Tendances récentes¹⁰

Les données semblent indiquer que les sociétés canadiennes investissent de plus en plus à l'étranger. Le Canada ne se contente plus de recevoir des investissements, il est en train de devenir une source de capitaux. Selon l'hypothèse retenue quant aux finalités et aux résultats des investissements extérieurs, cette évolution peut être considérée comme un signe de la vigueur et de la maturité qu'ont acquises les sociétés canadiennes à l'échelle internationale ou comme un indice de la faiblesse de l'économie canadienne. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la plupart des recherches semblent démontrer que l'investissement extérieur est le fait d'entreprises en plein essor qui doivent prendre de l'expansion à l'étranger pour accroître leurs parts de marché.

Les investissements directs du Canada à l'étranger totalisaient 99 milliards de dollars à la fin de 1992, soit deux fois plus qu'au milieu des années quatre-vingt. Environ 95 p. 100 de l'augmentation de 45 milliards de dollars entre 1986 et 1992 est attribuable aux sorties nettes de capitaux canadiens. Plus de 75 p. 100 des fonds canadiens ont permis de constituer du capital (ou d'y ajouter) dans les filiales à l'étranger, le reste ayant servi à acquérir des sociétés étrangères. Pendant cette période, les investissements extérieurs du Canada ont enregistré une croissance plus forte que les investissements étrangers au Canada, ce qui a permis d'améliorer l'équilibre actif-passif. La plupart des investissements extérieurs à la fin de 1991 étaient le fait d'entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Même si un peu moins de 20 p. 100 de ces investissements étaient attribuables aux sociétés contrôlées par des non-résidents, cette part ne cesse de diminuer.

Les pays de l'OCDE reçoivent la grande partie des investissements directs du Canada à l'étranger, les États-Unis recevant 58 p. 100 du total des investissements à la fin de 1991. Toutefois, la part des États-Unis est en train de baisser au profit des pays européens, qui recevaient 21 p. 100 de nos investissements à la fin de la même année. Les pays en développement ne sont pas dans l'ensemble une destination importante pour les investissements canadiens, ce qui correspond aux courants des investissements observés à l'échelle mondiale.

Les sociétés appartenant à des intérêts canadiens ont tendance à investir dans les secteurs industriels où elles sont déjà présentes. À la fin de 1991, les secteurs de la finance et des assurances bénéficiaient de la plus grande partie des investissements

¹⁰ Les données présentées dans la présente annexe sont tirées en grande partie de Chow, F., «Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad — The Rise of Canadian Multinationals», *Canadian Economic Observer*, Statistique Canada, n° de catalogue 11-010, décembre 1993.

canadiens à l'étranger, soit 25 p. 100, le secteur des minéraux métalliques et des produits métallurgiques suivant avec 13 p. 100. La structure intra-sectorielle des investissements et la prédominance des États-Unis et de l'Europe comme destinations des investissements extérieurs du Canada tendent à démontrer que l'accès aux marchés à main-d'oeuvre bon marché n'est pas le principal facteur poussant les entreprises canadiennes à investir à l'étranger. Les stratégies intra-sectorielles d'investissement résultent peut-être davantage de la maturité acquise par les sociétés canadiennes, ou encore de la petitesse du marché canadien.¹¹

Bien que les sociétés canadiennes semblent plus enclines à investir à l'étranger et que les investissements extérieurs du Canada continuent de croître, le nombre de sociétés canadiennes qui ont investi dans un autre pays a diminué entre 1985 et 1991.¹² Résultat, la taille moyenne des investissements à l'étranger a presque doublé, passant de 34,8 millions de dollars en 1988 à 67,7 millions en 1991. Dix-sept entreprises dont les investissements dépassaient en 1991 le milliard de dollars comptaient pour près de la moitié des investissements totaux du Canada à l'étranger. Cependant, les sociétés canadiennes semblent éprouver des difficultés à rentabiliser ces gros investissements, et souvent l'investissement étranger n'a pas été profitable aux nombreux petits investisseurs canadiens qui se sont retirés depuis le milieu des années quatre-vingt, pas plus d'ailleurs qu'à certaines multinationales.¹³

Comme les investissements extérieurs du Canada augmentent plus rapidement que les investissements directs étrangers et qu'ils sont inséparables de l'évolution des sociétés canadiennes au plan de l'intégration internationale et de la compétitivité, les politiques à leur égard deviendront plus visibles et plus importantes. De plus, le taux élevé de chômage, la faible croissance, l'expansion du libre-échange et la libéralisation des règles en matière d'investissement alimenteront les inquiétudes au sujet de la délocalisation et de la concurrence déloyale sur le marché du travail. Les décideurs devront être plus sensibles au fait que les effets de l'investissement direct à l'étranger sur l'emploi demeurent mal circonscrits et que des politiques trop tranchées pourraient susciter l'opposition de différents groupes aux intérêts divergents.

¹¹ Cette hypothèse s'accorde avec l'expérience des États-Unis, où les entreprises doivent se tourner vers les marchés étrangers pour poursuivre leur expansion, même dans le plus grand marché du monde.

¹² Pour obtenir une indication approximative de la propension à investir à l'étranger, on met en relation les investissements directs du Canada à l'étranger et la capitalisation à long terme des sociétés canadiennes qui investissent. Chow, F., *op. cit.*, p. 4.6.

¹³ Chow, F., *op. cit.*, p. 4.12.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20082920 1

CA1 EA534 94C02 FRE ex.1 DOCS

Fujimura, Julie

L'investissement