

L'investissement des entreprises : faire alliance avec l'étranger pour créer de la richesse ici

L'investissement des entreprises est un des piliers de l'économie. Qu'il provienne des sociétés établies ici ou d'ailleurs dans le monde, on estime généralement qu'il est porteur de croissance. L'investissement étranger présente un attrait particulier parce qu'on l'associe à la hausse de la productivité. Règle générale, il introduit de nouvelles technologies et, ce faisant, talonne les entreprises locales et nationales qui rivaliseront avec cette nouvelle concurrence ou, encore, qui aspireront à devenir des partenaires commerciaux de choix. L'investissement étranger est convoité et si les pays industrialisés ont longtemps été leur principale terre d'accueil, actuellement ces derniers se font tirer le tapis sous les pieds par les économies émergentes. Dans cette lutte, le Québec dispose d'atouts, mais il a aussi des défis à relever. Il s'agit d'une responsabilité partagée entre les administrations publiques et les milieux d'affaires. La surenchère est présente et il faut garder en tête que le jeu doit en valoir la chandelle.

DÉFINITION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

À des fins statistiques, il existe deux façons de définir l'investissement étranger. La première fait référence à l'investissement direct étranger (IDE) et la seconde à l'investissement sous contrôle étranger (ISCE).

L'IDE désigne l'investissement réalisé par une entreprise dans le but de créer, de développer ou de maintenir une filiale dans un pays étranger ou d'exercer une influence significative sur la gestion d'une entreprise établie dans un pays étranger. On considère qu'une entreprise étrangère exerce une influence significative lorsqu'elle détient au moins 10 % des actions avec droit de vote¹. Les IDE peuvent prendre différentes formes, les principales étant la création de sociétés ou de filiales, les acquisitions et fusions et le réinvestissement des bénéfices non répartis dans les filiales étrangères. Pour qu'un investissement soit qualifié d'IDE, il faut qu'il entraîne un transfert de capitaux d'un pays à un autre.

L'ISCE est pour sa part défini comme étant l'investissement des entreprises dont au moins 50 % des actions avec droit de vote sont détenues par des étrangers. Il est possible qu'un ISCE soit également un IDE, mais ce n'est pas nécessairement le cas. L'exemple suivant, tiré d'une publication de

l'Institut de la statistique du Québec, illustre bien la distinction entre les deux concepts : l'investissement d'une entreprise américaine dans l'agrandissement de son usine établie au Québec constitue un ISCE. Si l'agrandissement de l'usine est financé par un emprunt local, l'investissement ne sera pas considéré comme un IDE. Par contre, il le sera s'il est financé par le siège social américain à l'aide des bénéfices non répartis².

Dans les études internationales, notamment celles de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), c'est le concept de l'IDE qui est étudié. Par contre, les organisations qui ont pour mission d'attirer les investissements étrangers sont davantage intéressées par l'ISCE, leur but étant de stimuler l'investissement, peu importe qu'il nécessite une entrée de capital dans leur région ou non.

LES BÉNÉFICES GÉNÉRALEMENT RECONNUS DE L'IDE POUR LE PAYS D'ACCUEIL

Si les pays rivalisent d'effort pour attirer les investissements directs étrangers, c'est en raison des nombreux bénéfices qu'on leur reconnaît généralement. L'IDE générerait des

¹ Statistique Canada, « Bilan des investissements internationaux du Canada », No 67-202-X au catalogue, vol. 10, no 1, 2012, p. 67.

² Institut de la statistique du Québec, *Bulletin FLASH*, « Investissements sous contrôle étranger, perspectives 2014 », 20 novembre 2014, p. 3, www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie/investissements/controle-etranger/ipp-etranger-2014.pdf.

effets positifs sur l'activité économique du pays d'accueil : augmentation de la production, création d'emplois, hausse des revenus du travail et des recettes fiscales. Mais surtout, l'IDE contribuerait à l'accroissement de la productivité du pays hôte grâce, entre autres, au transfert des technologies et des compétences qu'il permet. En effet, la majorité des IDE sont réalisés par des entreprises multinationales. Lorsque ces dernières implantent une filiale à l'étranger, le pays d'accueil bénéficie des nouvelles technologies et des compétences de la main-d'œuvre hautement qualifiée dont elles disposent. À plus ou moins long terme, ces nouvelles connaissances et compétences seront diffusées à travers l'industrie et permettront aux entreprises locales d'améliorer leur productivité³.

Par ailleurs, l'IDE entraîne généralement une augmentation de la concurrence qui force les entreprises locales à améliorer leur productivité afin de demeurer compétitives. En outre, les multinationales ont des standards de qualité élevés pour leurs intrants. Par conséquent, leurs fournisseurs locaux seront encouragés à améliorer leurs produits et leur processus de production, ce qui contribuera à l'accroissement de leur productivité⁴. Enfin, grâce au vaste réseau de distribution des multinationales, l'IDE procure aux entreprises locales qui leur sont associées l'accès à de nouveaux marchés à l'exportation.

LES INCONVÉNIENTS QUE L'ON ATTRIBUE AUX IDE POUR LE PAYS D'ACCUEIL

L'IDE ne procurerait pas que des bénéfices au pays d'accueil, il comporterait également un certain nombre d'inconvénients qui doivent être pris en considération. La perte de contrôle de l'industrie nationale au profit des intérêts étrangers figure sans doute en tête de liste des risques inhérents à l'IDE. De fait, la possibilité de subir une influence économique ou politique induite de la part des multinationales et de

perdre le contrôle de ressources stratégiques existe et peut menacer la sécurité et la souveraineté nationales⁵.

Pour éviter ces conséquences négatives, les pays imposent généralement des restrictions à l'IDE. Dans certains secteurs, la participation étrangère peut être limitée à un plafond, voire être totalement interdite. L'exercice de certaines fonctions par des ressortissants étrangers dans les filiales du pays d'accueil, tel que les tâches d'encadrement, peut parfois être proscrit. Des limites sur le pourcentage des ressortissants étrangers siégeant sur les conseils d'administration des entreprises à participation étrangère peuvent être imposées.

En plus des risques entourant la sécurité et la souveraineté du pays hôte, l'IDE peut générer un certain nombre d'inconvénients d'ordre économique : les profits réalisés par les filiales des multinationales pourraient être rapatriés ou réinvestis ailleurs que dans le pays d'accueil et les petites entreprises locales risquent d'être étouffées par la concurrence des grandes sociétés multinationales.

Pour prévenir ces effets indésirables, certains pays incluent dans leurs restrictions des clauses obligeant les investisseurs étrangers à démontrer que leurs IDE généreront chez eux des retombées économiques avantageuses. Certaines réglementations limitent également l'embauche de ressortissants étrangers afin de préserver l'emploi national. Avec le temps, cependant, les restrictions visant à protéger les pays d'accueil des éventuels effets négatifs de l'IDE sur leur économie ont eu tendance à diminuer, alors qu'un consensus émergeait voulant que les avantages économiques les surpassent largement.

Pourtant, l'effet positif de l'IDE entrant sur la croissance économique du pays d'accueil n'a pas été démontré noir sur blanc, malgré les nombreuses études empiriques réalisées à ce sujet à travers le monde. Ce résultat aurait plusieurs explications. D'abord, l'utilisation de l'IDE total plutôt que de l'IDE par secteur dans les études empiriques aurait pour résultat de masquer les effets positifs majeurs de l'IDE dans certains secteurs. En outre, le type d'IDE n'est pas toujours pris en considération. Or, la création d'une filiale d'une entreprise étrangère dans le pays d'accueil n'aura vraisemblablement pas le même effet sur sa croissance économique que l'acquisition d'une entreprise nationale existante par une entreprise étrangère. Enfin, l'effet de l'IDE sur la

³ Pour plus de détails concernant les canaux de transmission des connaissances et compétences liées à l'IDE, consulter l'étude : Conference Board du Canada, « The Role of Canada's Major Cities in Attracting Foreign Direct Investment », 17 mai 2012, p. 12-14, www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=4817; ou consulter l'étude : Kristelle M. Audet et Robert Gagné, « Ouverture aux investissements directs étrangers et productivité au Canada », *Centre sur la productivité et la prospérité*, HEC Montréal, octobre 2010, p. 60-63, cpp.hec.ca/cms/assets/documents/recherches_publiees/PP-2010-01_IDE_FRA_VC.pdf.

⁴ Les auteurs de l'étude ont obtenu « des preuves convaincantes de retombées de productivité des établissements sous contrôle étranger sur les établissements sous contrôle canadien découlant d'une plus forte concurrence et d'une plus grande utilisation de nouvelles technologies dans les établissements canadiens » (p. 6) : John R. Baldwin et Wulong Gu, « Liaisons globales : Multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication », *Document de recherche – Série sur l'économie canadienne en transition*, Division de l'analyse microéconomique, Statistique Canada, décembre 2005, 48 p., publications.gc.ca/Collection/Statcan/11-622-M/11-622-MIF2005009.pdf.

⁵ Cette section est en grande partie fondée sur le document : Organisation de coopération et de développement économiques, « Restrictions à l'investissement direct étranger dans les pays de l'OCDE », *Département des Affaires économiques – Perspectives économiques, analyses et projections*, 10 p., www.oecd.org/fr/eco/perspectives/2956460.pdf.

croissance économique dépendrait du niveau de développement du pays d'accueil sur les plans économique, politique, social, culturel ou autre. Par exemple, en l'absence d'une main-d'œuvre locale qualifiée, il pourrait être impossible pour le pays hôte d'intégrer les nouvelles technologies amenées par l'IDE. L'absence de marchés financiers développés ou d'une infrastructure institutionnelle solide dans certains pays pourrait aussi être en cause⁶. Il va de soi que ce ne sont pas des problèmes dans une économie développée comme celle du Canada⁷.

En somme, il n'a pas été démontré de façon concluante que l'IDE a nécessairement un effet positif sur la croissance économique du pays d'accueil, mais un consensus existe à propos des nombreux bénéfices qu'il lui procure sur le plan économique.

L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER AU QUÉBEC

Au niveau mondial, les IDE ont beaucoup diminué en 2008 et en 2009 en raison de la crise financière et de la récession qui lui a succédé. Ils ont repris une tendance à la hausse depuis. Leur structure a cependant beaucoup changé au fil du temps. Au début des années 2000, plus de 80 % des IDE étaient destinés aux pays développés. En 2013, la situation était inversée : la majorité des IDE, soit 61 %, ont été réalisés dans des pays émergents et en développement (PÉD). Le Canada figurait au nombre des dix premiers pays hôtes en 2000. Il est aujourd'hui en 13^e position, derrière deux PÉD, soit la Chine et le Brésil (voir l'annexe à la page 11 pour plus de détails sur l'évolution de l'IDE dans le monde et au Canada).

Il n'y a malheureusement pas de données sur l'IDE au niveau provincial. En revanche, de 2004 à 2011, Statistique Canada a publié des données de niveau national et provincial concernant les ISCE⁸. Par ailleurs, les données de l'ISCE sont probablement plus représentatives de l'apport étranger à l'investissement que celles de l'IDE. Rappelons que ces investissements font référence aux dépenses en construction non résidentielle et en machines et outillage effectués par

des entreprises dont au moins 50 % des actions avec droit de vote sont détenues par des étrangers. À la différence des IDE entrants, les ISCE n'entraînent pas nécessairement une entrée de capital au pays. Ils permettent néanmoins d'évaluer la contribution des étrangers à l'investissement non résidentiel réalisé au Canada.

Bien qu'elles datent de quelques années, les données compilées par Statistique Canada permettent tout de même d'analyser l'évolution de l'ISCE au Québec entre 2004 et 2010 et de comparer le profil de l'IDE du Québec à celui des autres provinces canadiennes⁹. En 2010, la part de l'ISCE dans l'investissement non résidentiel du secteur privé s'est élevée à 17 % au Québec, comparativement à 23 % pour le Canada dans son ensemble (graphique 1)¹⁰. La contribution des entreprises étrangères aux dépenses en construction, en particulier, était plus faible au Québec que dans la plupart des autres provinces canadiennes.

Graphique 1 – Part de l'ISCE dans l'investissement non résidentiel du secteur privé* par province en 2010

	Construction	Matériel et outillage	Total
Île-du-Prince-Édouard	4 %	9 %	7 %
Saskatchewan	5 %	13 %	7 %
Manitoba	10 %	19 %	14 %
Nouveau-Brunswick	17 %	17 %	17 %
Québec	8 %	25 %	17 %
Nouvelle-Écosse	15 %	25 %	20 %
Colombie-Britannique	23 %	24 %	23 %
Alberta	27 %	21 %	24 %
Ontario	12 %	35 %	27 %
Terre-Neuve-et-Labrador	65 %	39 %	57 %
Canada	19 %	27 %	23 %

* L'investissement non résidentiel du secteur privé est estimé par l'investissement total moins l'investissement des administrations publiques, des services de santé et de services sociaux, des services d'enseignement et du secteur du logement.
Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

La part de l'investissement étranger dépend beaucoup de la structure industrielle des provinces. À Terre-Neuve-et-Labrador, en Alberta et en Colombie-Britannique, par exemple, la part des ISCE dans les dépenses en construction est très élevée en raison de l'importance du secteur pétrolier et gazier dans ces provinces. De fait, un bon nombre des producteurs de pétrole et de gaz naturel canadiens sont des filiales de compagnies étrangères. En Ontario, au contraire, la part des ISCE est beaucoup plus grande dans l'investissement en matériel et outillage que dans l'investissement en

⁶ Pour une revue de la littérature empirique et un exposé des explications concernant la divergence des résultats, consulter : Rui Moura et Rosa Forte, « The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country Economic Growth – Theory and Empirical Evidence », *FEP Working Papers No. 390*, Faculté des sciences économiques de l'Université de Porto, 36 p., novembre 2010, www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/10.11.02_wp390.pdf.

⁷ L'étude cite quelques études démontrant l'existence d'un lien positif entre l'IDE et la croissance économique, la productivité ou l'emploi : Conference Board du Canada, « The Role of Canada's Major Cities in Attracting Foreign Direct Investment », 17 mai 2012, p. 14-16, www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=4817.

⁸ Statistique Canada, « Investissements étrangers et nationaux au Canada », No 61-232-X au catalogue.

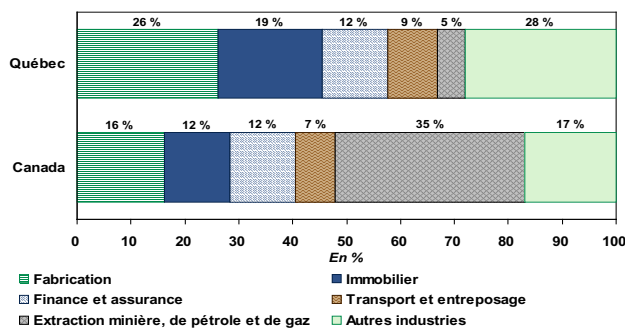
⁹ En 2013 et en 2014, l'Institut de la statistique du Québec a réalisé des estimations des ISCE au Québec. Malheureusement, ces estimations ne sont pas comparables à celles de Statistique Canada en raison du fait que les deux instituts de statistique n'ont pas utilisé la même méthode d'estimation.

¹⁰ On présente ici les données de 2010 et non celles de 2011, car ces dernières n'étaient que des prévisions au moment où Statistique Canada les a publiées.

construction. Cela s'explique par l'importance du secteur automobile dans cette province, dominé par des entreprises américaines et japonaises.

Au Québec, le secteur manufacturier occupe une place importante dans l'économie. Cela se reflète dans l'ISCE, puisque c'est cette industrie qui accapare la plus grande part des dépenses d'immobilisations étrangères totales, soit 26 % (graphique 2). Par ailleurs, 19 % de l'ISCE vont à l'industrie immobilière, une proportion beaucoup plus élevée que dans l'ensemble du Canada (12 %). En revanche, la part de l'ISCE dans le secteur de l'extraction minière, de pétrole et de gaz est faible au Québec comparativement à la moyenne nationale, ce qui n'est pas surprenant étant donné que le Québec n'a que très peu d'activités de production de pétrole brut et de gaz naturel.

Graphique 2 – ISCE par industrie en 2010



NOTE : Le total peut ne pas être égal à 100 en raison des arrondissements.
Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

De 2004 à 2007, la part de l'ISCE dans l'investissement non résidentiel du secteur privé a augmenté au Québec (graphique 3)¹¹. En 2007, elle dépassait même celle de l'ensemble des autres régions du Canada. Par la suite, elle a suivi une tendance à la baisse beaucoup plus accentuée que dans le reste du Canada. La différence est cependant due, en grande partie, à l'importance de l'investissement étranger dans l'industrie de l'extraction minière, de pétrole et de gaz. En 2010, par exemple, l'écart entre les parts de l'ISCE dans l'investissement non résidentiel du secteur privé du Québec et du reste du Canada s'élevait à sept points de pourcentage (soit 24 % moins 17 %), mais à seulement trois points de pourcentage (soit 21 % moins 18 %) lorsque l'industrie

de l'extraction minière, de pétrole et de gaz est exclue des calculs (graphique 3).

Graphique 3 – Part de l'ISCE dans l'investissement non résidentiel du secteur privé

	Total		Excluant extraction minière, de pétrole et de gaz	
	Québec	Canada excluant Québec	Québec	Canada excluant Québec
2004	29 %	33 %	29 %	32 %
2005	30 %	32 %	31 %	32 %
2006	31 %	32 %	32 %	33 %
2007	33 %	29 %	33 %	30 %
2008	27 %	29 %	27 %	26 %
2009	20 %	25 %	21 %	22 %
2010	17 %	24 %	18 %	21 %

Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

En résumé, le développement des PÉD a fortement influencé l'évolution de l'IDE entrant au cours des 15 dernières années. Bien qu'il figure encore au nombre des pays recevant le plus d'IDE, le Canada se classe maintenant derrière deux PÉD et sa part dans l'IDE entrant mondial a diminué. On ne dispose pas de données sur l'IDE par province, mais les statistiques sur l'ISCE au niveau national et provincial montrent que l'investissement étranger était plus faible au Québec que dans la majorité des autres provinces en 2010. Cela s'explique cependant en grande partie par l'importance des investissements étrangers dans le secteur de l'extraction minière, de pétrole et de gaz qui favorise les provinces productrices de pétrole.

LES DÉTERMINANTS DE L'IDE ENTRANT

En général, une entreprise qui décide d'investir à l'étranger le fait pour l'une – ou une combinaison – des trois raisons suivantes : conquérir de nouveaux marchés, exploiter des ressources naturelles ou améliorer son efficacité. Le choix de la localisation sera étroitement lié à la raison pour laquelle la firme a décidé d'investir à l'étranger. Ainsi, la taille du marché, ses perspectives de croissance et le revenu des habitants figureront en haut de la liste des critères de sélection de l'entreprise qui s'établit à l'étranger pour percer des marchés (tableau 1 à la page 5). En revanche, la disponibilité de la ressource naturelle, son accessibilité et ses coûts d'exploitation seront parmi les critères de sélection des entreprises du secteur primaire.

Enfin, les premiers éléments que considérera l'entreprise qui investit à l'étranger pour améliorer son efficacité seront principalement liés aux coûts de production, à la disponibilité et à la qualité des ressources humaines de même qu'à la fiabilité des infrastructures physiques et de télécommunications en place.

¹¹ Les données utilisées pour produire ce graphique ont été tirées des publications *Investissement étrangers et nationaux au Canada* de Statistique Canada d'avril 2008, de mai 2008, de mai 2009, de mai 2010 et de mai 2011. Les données de 2004, de 2006, de 2007, de 2008 et de 2009 sont des données réelles, alors que celles de 2005 et de 2010 sont les estimations qui avaient été réalisées au moment de la publication des documents.

Tableau 1 Déterminants de l'investissement direct étranger

Facteurs liés à l'objectif de l'IDE

Marchés : taille, potentiel de croissance, niveau des revenus, proximité des plus importants marchés, degré d'urbanisation, évolution de la demande

Ressources : disponibilité des ressources naturelles, accès aux ressources, coût d'exploration et d'exploitation des ressources

Efficacité : coût, productivité et disponibilité de la main-d'œuvre; disponibilité et qualité des infrastructures (bâtiments et terrains, transport, éducation, centre de recherche, télécommunications), disponibilité de qualité des services publics (électricité, eau, autres), coût et disponibilité du financement

Facteurs liés à l'environnement macroéconomique et aux politiques gouvernementales

Environnement macroéconomique : stabilité des prix, croissance économique, emploi, taux de change

Contexte sociopolitique : régime politique, climat social, démographie, niveau de vie, niveau d'éducation

Environnement d'affaires : régime fiscal, politique de subvention de la main-d'œuvre et du capital, soutien gouvernemental à la recherche et développement, efficacité des marchés financiers

Politiques commerciales : ouverture au commerce extérieur, intégration régionale et accès aux marchés régionaux, accords de libre-échange

Réglementation : réglementation concernant la concurrence, réglementation du marché du travail, fardeau de la réglementation

Réglementation de l'IDE : restrictions à l'IDE, niveau de discrimination entre les entreprises étrangères et nationales, transparence et stabilité des politiques

Politiques publiques : politique environnementale, politique d'immigration

Facteurs liés à la bonne gouvernance et à la qualité de la vie

Bonne gouvernance : état des finances publiques

Qualité de la vie : coût de la vie, services de santé, accessibilité et qualité des services d'éducation, taux de criminalité, niveau de la corruption, climat, culture et loisirs

Sources : Center for the Study of Living Standards, KPMG et Desjardins, Études économiques

Après une première sélection effectuée en fonction de la motivation première de l'IDE, une multitude d'autres facteurs seront pris en considération dans le choix du territoire d'accueil. Plusieurs ont trait à l'environnement économique et aux politiques gouvernementales, comme l'état de la conjoncture économique, le régime fiscal et la réglementation auxquels sont soumises les entreprises, les politiques de subventions et les restrictions à l'IDE. D'autres concernent la gouvernance du pays d'accueil et la qualité de la vie de ses habitants. On trouve une liste assez exhaustive des nombreux déterminants de l'IDE au tableau 1.

COMMENT LE QUÉBEC SE POSITIONNE-T-IL?

Pour les entreprises qui veulent percer des nouveaux marchés

Le Québec constitue un marché relativement petit avec des perspectives de croissance plutôt limitées en raison du vieillissement de sa population. Cela dit, ce peuple de 8 millions d'habitants fait partie d'un pays qui en compte 36 millions et dont le plus proche voisin en abrite près de 325 millions. Par conséquent, du point de vue d'une entreprise étrangère qui désire percer le marché nord-américain, le Québec constitue une porte d'entrée intéressante. Certes,

comme le Québec, le Canada et les États-Unis ont une population vieillissante. Il ne faut pas oublier, cependant, que le niveau de vie en Amérique du Nord est parmi les plus élevés au monde. Ses habitants sont de grands consommateurs, ce qui en fait une cible de choix pour les entreprises qui désirent élargir leur clientèle.

Pour les entreprises qui veulent exploiter les ressources naturelles

Les ressources naturelles sont abondantes au Québec. L'exploitation des forêts, des métaux, des minerais et de beaucoup de cours d'eau contribue depuis toujours à sa richesse. De nombreuses entreprises étrangères du secteur primaire et du secteur de la transformation des ressources naturelles sont actives au Québec.

Le Québec constitue sans aucun doute une destination attrayante pour les investisseurs étrangers du secteur primaire, mais il est en compétition avec d'autres régions du monde également riches en ressources naturelles. De nombreux facteurs influenceront le choix des investisseurs, notamment l'accès aux ressources, le régime de redevances et la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée.

Comme c'est le cas à peu près partout dans le monde, au Québec les ressources naturelles sont éloignées des centres urbains et elles sont souvent difficilement accessibles. En faciliter l'accès aurait sans doute un effet positif sur l'IDE, mais cela coûte cher. Par conséquent, les investissements publics dans les infrastructures de transport visant à améliorer l'accès aux ressources naturelles doivent faire l'objet d'évaluations coûts-bénéfices rigoureuses. Ces dernières sont toutefois difficiles à réaliser compte tenu de l'incertitude concernant les perspectives d'investissement qui dépendent d'une foule d'éléments, à commencer par le prix mondial des produits de base.

En ce qui a trait aux redevances, la question est complexe. Il ne suffit pas d'élaborer un système compétitif au niveau national et international. Il faut en outre qu'il prévoit une compensation juste et équitable en contrepartie des richesses naturelles, tout en ne décourageant pas leur exploitation par le secteur privé.

Enfin, la question de la main-d'œuvre qualifiée est une problématique majeure dans le secteur primaire : on sait déjà que le vieillissement de la main-d'œuvre est rapide dans tout ce pan de l'économie et qu'il devient de plus en plus difficile de recruter, tant dans les secteurs minier, forestier qu'agricole.

Pour les entreprises qui veulent améliorer leur efficacité

Le Québec bénéficie d'un environnement sociopolitique stable et le niveau d'éducation de ses habitants est élevé, de même que leur standard de vie. Cela en fait déjà une destination pour l'IDE plus intéressante que les pays où le climat économique, social et politique est changeant. Cela étant dit, il reste qu'à ce chapitre, plusieurs provinces, États ou pays dans le monde ont un profil similaire à celui du Québec. Il lui faut donc se distinguer sur d'autres aspects pour l'emporter.

Coûts d'exploitation

L'un des avantages du Québec se situe au niveau des coûts d'exploitation des entreprises. Chaque année, la firme KPMG produit un document qui compare les coûts d'exploitation d'une entreprise dans une centaine de villes réparties dans dix pays¹². Les coûts d'exploitation considérés par KPMG sont ceux qui se rapportent à la main-d'œuvre, aux installations (loyers de bureaux ou de locaux industriels), aux transports, aux services publics, à l'impôt

sur le revenu et à l'impôt foncier. En 2014, le Canada occupait la deuxième place, après le Mexique, avec des coûts d'exploitation inférieurs de 7,2 % à ceux des États-Unis. En outre, Montréal se classe au quatrième rang des 36 villes de plus de deux millions d'habitants considérées dans l'étude, devançant les deux autres grandes villes canadiennes faisant partie du classement, soit Toronto et Vancouver.

Régime fiscal

La firme KPMG a également évalué la compétitivité fiscale des pays et des villes faisant l'objet du rapport¹³. Pour ce faire, elle a construit un indice de fardeau fiscal global (IFFG) où le fardeau fiscal est constitué de l'impôt sur le revenu des sociétés (déduction faite des encouragements fiscaux), des impôts fonciers, de l'impôt sur le capital, des taxes de vente, des diverses taxes professionnelles à l'échelle locale et des coûts de main-d'œuvre prévus par la loi (soit les coûts des régimes prescrits par la loi et les autres taxes liées aux charges sociales).

Parmi les dix pays à l'étude, c'est le Canada qui présente l'IFFG le plus bas. Les coûts fiscaux totaux seraient près de 50 % plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. En termes de résultats par ville, Montréal se classe au troisième rang sur 51 grandes villes considérées. Elle arrive cependant après Toronto et Vancouver qui occupent respectivement la première et la deuxième position, contrairement au classement en fonction des coûts d'exploitation.

Montréal est toutefois en tête dans le secteur des services numériques et dans celui de la recherche et du développement. Cela est notamment attribuable aux importants incitatifs fiscaux offerts aux entreprises de ces secteurs par le gouvernement provincial. La question des incitatifs fiscaux sera examinée plus en détail dans la section du présent travail portant sur les stratégies d'attraction des IDE entrants.

Grappes industrielles et créneaux d'excellence

Une grappe industrielle est un regroupement géographique d'entreprises et d'institutions qui collaborent entre elles dans un domaine particulier afin de partager leur expertise et leurs ressources. La présence d'une grappe industrielle solide dans son secteur constitue indéniablement un attrait pour une entreprise multinationale. Elle lui permet d'avoir accès à des fournisseurs et à de la main-d'œuvre spécialisée, d'être au fait des plus récentes technologies utilisées dans son domaine et lui offre la possibilité d'innover en collaboration avec les entreprises et les institutions de recherche de la grappe.

¹² KPMG, « Competitive Alternatives – KPMG's Guide to International Business Location Costs », édition 2014, 70 p., www.competitivealternatives.com/reports/2014_compalt_report_vol1_en.pdf. Ces dix pays sont l'Australie, le Canada, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Mexique, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis.

¹³ KPMG, « Choix concurrentiels – Rapport spécial : Pleins feux sur la fiscalité », édition 2014, 44 p., www.competitivealternatives.com/reports/2014_compalt_report_tax_fr.pdf.

Le Québec compte actuellement huit grappes industrielles, créées entre 2006 et 2013 et une neuvième est en émergence (graphique 4). Un bon nombre d'entre elles ont maintenant une réputation mondiale bien établie, de sorte qu'elles constituent un atout pour le Québec du point de vue des entreprises étrangères qui font partie de ces industries et qui désirent investir à l'international. Plusieurs grappes comptent d'ailleurs des filiales d'entreprises étrangères parmi leurs membres.

Graphique 4 – Grappes industrielles du Québec selon l'année de leur création

Nom de la grappe	Année de création	Industrie
Aéro Montréal	2006	Aérospatiale
Montréal InVivo	2006	Sciences de la vie et des technologies de la santé
TechnoMontréal	2007	Technologies de l'information et des télécommunications
Action Montréal	2007	Cinéma et télévision
Écotech Québec	2010	Technologies propres
Finance Montréal	2010	Services financiers
CargoM	2010	Logistique et transport
AluQuébec	2013	Aluminium
mmode	2015	Mode

Sources : Grappes Montréal, mmode et Desjardins, Études économiques

De leur côté, « les créneaux d'excellence répondent à certains critères » selon les termes du ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations. Chaque créneau d'excellence est « un ensemble d'organisations aux activités connexes et interdépendantes, qui collaborent entre elles et se concurrencent. Ces dernières sont regroupées sur un territoire défini et constituent un secteur où chaque région a su se démarquer grâce à des compétences et à des produits particuliers tout en employant des chercheurs et une main-d'œuvre qualifiés »¹⁴. Bref, ils constituent un facteur d'attraction supplémentaire pour les investisseurs étrangers.

Infrastructures de transport

Pour plusieurs entreprises, la qualité des infrastructures, et plus particulièrement celle des infrastructures de transport, compte parmi les critères les plus importants dans le choix d'une localisation. À cet égard le Québec fait piètre figure en comparaison de plusieurs autres juridictions. Des années de sous-investissement ont entraîné une profonde détérioration du réseau routier. Le gouvernement provincial a commencé à redresser la situation au cours des dernières années en investissant massivement dans la rénovation du réseau. Cependant, les nombreux chantiers en cours et ceux qui apparaîtront pendant la construction du nouveau

pont Champlain et le remplacement de l'échangeur Turcot pourraient refroidir un certain nombre d'investisseurs étrangers.

SUR QUOI FAUT-IL MISER POUR ATTIRER LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS?

Les initiatives au niveau provincial

Les incitatifs fiscaux

Les incitatifs fiscaux peuvent se révéler très efficaces pour attirer les capitaux étrangers. Comme il a été mentionné précédemment, ce sont les nombreuses aides fiscales du gouvernement provincial qui font que Montréal est la ville où le fardeau fiscal des entreprises est le plus faible dans le secteur numérique et dans celui de la recherche et du développement, selon l'étude de KPMG.

Grâce à ces incitatifs, ces deux secteurs ont connu un développement extraordinaire au cours de la dernière décennie. Montréal est maintenant reconnue mondialement pour son expertise dans l'industrie du jeu vidéo par exemple, un secteur de pointe qui génère beaucoup d'emplois de qualité et bien rémunérés.

Cependant, le Québec n'est pas la seule juridiction à offrir de l'aide fiscale dans ce secteur, elle rivalise avec plusieurs autres provinces canadiennes ainsi qu'avec un bon nombre d'États américains et de villes d'outre-mer. En conséquence, une course aux encouragements fiscaux en a résulté.¹⁵

Par ailleurs, il ne suffit pas de présumer que les incitatifs fiscaux ont des retombées positives, il faut vérifier ce qu'il en est dans les faits. Les aides fiscales susceptibles d'encourager l'IDE ou l'ISCE sont nombreuses au Québec : congé fiscal pour les grands projets d'investissement, crédit d'impôt à l'investissement, crédit d'impôt pour la production de titres multimédias (dont bénéficie notamment l'industrie du jeu vidéo), crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques et crédit d'impôt pour les services de production cinématographique.

La Commission d'examen de la fiscalité québécoise a évalué les retombées économiques et fiscales de chacun de ces incitatifs et a formulé des recommandations en ce qui les concerne, soit leur maintien, leur abolition ou l'application de certains ajustements. Afin de garantir autant que

¹⁴ www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/creneaux-dexcellence/.

¹⁵ Gouvernement du Québec, « Rapport final de la Commission d'examen de la fiscalité québécoise – Se tourner vers l'avenir du Québec », Volume 3 – Un état de la situation, Commission d'examen sur la fiscalité, 19 mars 2015, p. 90, www.examenfiscalite.gouv.qc.ca/uploads/media/Volume3_RapportCEFQ.pdf.

possible la qualité des évaluations, la Commission a aussi proposé l'utilisation d'une méthodologie spécifique.

Le régime fiscal

Le fardeau fiscal des entreprises est plus élevé au Québec que dans les autres provinces canadiennes. La Commission d'examen de la fiscalité québécoise a recommandé au gouvernement de réduire éventuellement le taux d'imposition des sociétés de 11,9 % à 10,0 %¹⁶. Elle lui a suggéré, en contrepartie, d'éliminer le crédit d'impôt à l'investissement¹⁷.

Plusieurs analyses ont montré que l'impôt sur le revenu des sociétés a un effet négatif majeur sur l'investissement des entreprises¹⁸. Pour sa part, le crédit d'impôt sur l'investissement a des désavantages, notamment du fait qu'il s'applique seulement à des actifs tangibles. Il n'encourage pas les entreprises à accroître leur productivité en investissant dans l'organisation du travail, le marketing ou la formation des employés, par exemple¹⁹. La réduction du taux d'imposition des sociétés bénéficierait à environ 90 000 entreprises alors que le crédit d'impôt à l'investissement profite actuellement à 4 000 entreprises²⁰.

En réduisant le taux d'imposition des sociétés à 10 %, le Québec offrirait le taux d'imposition le plus compétitif au Canada avec l'Alberta.

La promotion du Québec à l'étranger et la prospection des investisseurs étrangers

Plusieurs organisations, comme Montréal International, Québec International et Investissement Québec, ont dans leur mandat d'attirer les investissements étrangers au Québec. Ces organisations sont très proactives. En 2011, pour sa part, la Communauté métropolitaine

de Montréal (CMM) a publié un plan d'action pour attirer les investissements étrangers dans la région du Grand Montréal²¹. Le « processus d'attraction » décrit dans ce plan est très élaboré. Il comprend, dans un premier temps, la caractérisation du territoire ou du secteur désigné aux fins de l'attraction de l'investissement étranger (avantages concurrentiels, opportunités de croissance, etc.), la promotion du territoire ou du secteur (image de marque, mission à l'étranger, etc.), le ciblage des entreprises étrangères potentiellement intéressées et le démarchage auprès des entreprises ciblées. Dans un deuxième temps, le processus vise à accompagner les investisseurs potentiels, ce qui consiste à les informer (réglementation, aides fiscales, sources de financement, etc.) et à les conseiller. Si la décision d'effectuer l'investissement est prise, le processus ne s'arrête pas là : des efforts sont constamment déployés auprès des filiales étrangères (accompagnement et soutien) afin de les inciter à demeurer dans la région et à y investir²².

Ce processus d'attraction des investissements étrangers est réalisé en collaboration avec l'ensemble des intervenants concernés : les corporations de développement économique des municipalités du Grand Montréal, Montréal International, Québec International, les grappes industrielles de Montréal, Investissement Québec, le ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations, les créneaux d'excellence au Québec, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi que Développement économique Canada pour tout le Québec.

Dans son plan d'action, la CMM a évalué, pour chacune des étapes du processus d'attraction, dans quelle mesure la collaboration des intervenants pourrait être améliorée et elle a formulé un certain nombre de recommandations à cet égard. Elle a aussi suggéré d'améliorer la méthode utilisée pour mesurer les résultats obtenus et pour la divulguer de façon plus transparente. De fait, ce qu'il importe de savoir, c'est la valeur des retombées des investissements étrangers réalisés par rapport aux sommes investies dans le processus d'attraction.

La concurrence afin d'attirer les investisseurs étrangers est féroce au niveau international et le Québec doit faire valoir ses avantages afin de tirer son épingle du jeu. Il ressort

¹⁶ Gouvernement du Québec, « Rapport final de la Commission d'examen de la fiscalité québécoise – Se tourner vers l'avenir du Québec », *Volume 1 – Une réforme de la fiscalité québécoise*, Commission d'examen sur la fiscalité, 19 mars 2015, p. 244, www.examenfiscalite.gouv.qc.ca/uploads/media/Volume1_RapportCEFQ_01.pdf.

¹⁷ Le budget 2015-2016 prévoit une réduction graduelle de 0,1 point de pourcentage par année du taux d'imposition des sociétés à partir de 2017, qui le portera à 11,5 % en 2020. Le gouvernement dit souhaiter poursuivre la réduction du taux d'imposition sur le revenu quand la croissance économique s'accélénera : Ministère des Finances du Québec, « Le plan économique du Québec », mars 2015, p. B.52, www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2015-2016/fr/documents/Planeconomique.pdf.

¹⁸ Gouvernement du Québec, « Rapport du groupe de travail sur l'investissement des entreprises – L'investissement au Québec : on est pour », 13 mars 2008, p. 153-155, www.groupe.finances.gouv.qc.ca/GTIE/fr/documents/Rapport_InvestissementENT.pdf.

¹⁹ *Ibid.*, p. 159-162.

²⁰ Gouvernement du Québec, « Rapport final de la Commission d'examen de la fiscalité québécoise – Se tourner vers l'avenir du Québec », *Volume 1 – Une réforme de la fiscalité québécoise*, Commission d'examen sur la fiscalité, 19 mars 2015, p. 246, www.examenfiscalite.gouv.qc.ca/uploads/media/Volume1_RapportCEFQ_01.pdf.

²¹ Communauté métropolitaine de Montréal, « Plan directeur de l'investissement direct étranger du Grand Montréal 2011-2015 », 2 juin 2011, 38 p., cmm.qc.ca/fileadmin/user_upload/documents/20110602_PDIDE.pdf. Il faut noter que l'investissement étranger dont il est question dans ce document correspond plutôt à l'ISCE qu'à l'IDE. C'est pourquoi dans cette section nous parlerons d'investissement étranger et non d'ISCE et d'IDE.

²² *Ibid.*, p. 8.

toutefois de la recherche sur les stratégies d'attraction des IDE que les organisations qui font la promotion de leur région sont certainement utiles, mais que l'environnement et le climat des affaires qui règne dans la région priment dans les décisions des investisseurs étrangers²³. On sait par ailleurs que les grandes villes comme Montréal exercent un magnétisme très grand auprès des investisseurs étrangers en plus de contribuer de façon importante à la prospérité des régions avoisinantes.

Les initiatives au niveau national

Les accords de libre-échange

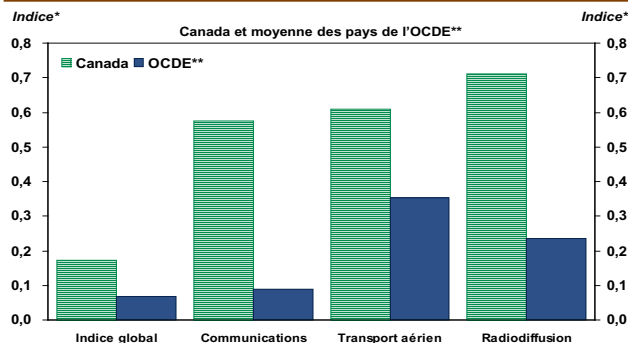
Les accords de libre-échange peuvent encourager les IDE entrants. Un exemple est l'Accord économique et commercial global (AECG) que le Canada a récemment conclu avec l'Union européenne (UE). L'accord incorpore l'obligation de ne pas traiter les investisseurs étrangers de façon moins favorable que les entreprises nationales, de garantir aux investisseurs étrangers un accès au marché national, d'interdire les restrictions concernant la nationalité des membres des conseils d'administration, d'interdire l'imposition de conditions aux investissements (comme un pourcentage de contenu national) ou d'empêcher l'expropriation d'actifs étrangers sans indemnité²⁴.

À la suite de l'AECG Canada-UE, le Québec, comme les autres provinces canadiennes, pourrait bénéficier d'un accroissement des investissements étrangers en provenance de l'Europe. Ce genre de traité doit cependant comprendre des dispositions préservant le droit des parties de réglementer et de mettre en œuvre les objectifs de leur politique publique. Autrement dit, en ce qui a trait aux investissements, les accords bilatéraux doivent tenir compte des inconvénients liés aux IDE, notamment les risques entourant la souveraineté et la sécurité pour le pays d'accueil, dont il a été question dans la première partie de ce *Point de vue économique*.

L'assouplissement des restrictions à l'IDE

Le Canada est l'un des pays de l'OCDE qui impose le plus de restrictions à l'IDE. Elles sont particulièrement sévères dans le secteur des communications, du transport aérien et de la radiodiffusion (graphique 5). Dans sa plus récente note sur les perspectives de croissance au Canada, l'OCDE recommandait d'ailleurs de réduire les barrières aux IDE

Graphique 5 – Indice de restriction aux IDE dans certains secteurs en 2014



* Plus l'indice se rapproche de 1, plus il y a de restrictions; ** Organisation de coopération et de développement économiques.
 Sources : Organisation de coopération et de développement économiques et Desjardins, Études économiques

dans ces trois secteurs²⁵. Cela fait plusieurs années que l'Organisation conseille au Canada de réduire les obstacles à l'IDE. Dans sa note annuelle de 2011 sur le Canada, elle écrivait : « *Les restrictions à l'IDE restent plus marquées que dans la majorité des autres pays de l'OCDE, ce qui fait obstacle à un renforcement de l'intensité capitalistique propice aux gains de productivité.* »²⁶

Dans le secteur des télécommunications, des consultations publiques ont été entreprises en 2010 par le gouvernement fédéral, mais à part la levée des restrictions de participation étrangère dans les programmes de satellites canadiens, rien de concret n'a été fait depuis. Dans un article portant sur les restrictions aux IDE et la productivité au Canada publié par le Centre sur la productivité et la prospérité de HEC Montréal, les auteurs déploraient les restrictions à l'IDE imposées aux entreprises du secteur des télécommunications : « [...] *les services offerts par cette industrie sont essentiels aux activités courantes de toute organisation, qu'elle soit publique ou privée. Ainsi, en diminuant le potentiel des retombées des IDE, les restrictions retardent la diffusion de nouvelles technologies et l'accès à des services de télécommunication de meilleure qualité à moindres coûts.* »²⁷

²³ Alexis Abodohou *et collab.*, « Managerial Analysis of the Attraction of FDI in Canada », *International Journal of Business and Management*, vol. 10, no 3, 27 février 2015, p. 37, www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/viewFile/43465/24862.

²⁴ Desjardins, Études économiques, *Point de vue économique*, « Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne – Un survol de l'entente, des échanges commerciaux et des avantages », 22 avril 2015, p. 3, www.desjardins.com/ressources/pdf/pv150422-f.pdf?resVer=1429702137000.

²⁵ Organisation de coopération et de développement économiques, « Economic Policy Reforms 2015 – Going for Growth », 9 février 2015, p. 156, ifuturo.org/documentacion/EconomicPolicyReforms_OCDE.pdf.

²⁶ Organisation de coopération et de développement économiques, « Economic Policy Reforms 2011 – Going for Growth », p. 78, taxwatch.org.au/ssl/CMS/files_cms/207_OECD%20-%20Economic%20reform%20-%20full.pdf.

²⁷ Kristelle M. Audet et Robert Gagné, « Ouverture aux investissements directs étrangers et productivité au Canada », *Centre sur la productivité et la prospérité*, HEC Montréal, octobre 2010, p. 74, cpp.hec.ca/cms/assets/documents/recherches_publiees/PP-2010-01_IDE_FRA_VC.pdf.



Les restrictions imposées à l'IDE entrant ont pour objectif de préserver la souveraineté et la sécurité nationale et de minimiser les autres inconvénients d'ordre économique. Cependant, elles ne devraient pas entraver inutilement le fonctionnement des entreprises nationales. Les restrictions à l'IDE devraient faire l'objet, comme c'est le cas pour l'aide fiscale, d'une évaluation visant à déterminer dans quelle mesure elles atteignent leur objectif et à quel coût.

CONCLUSION

Le Québec est une destination intéressante pour les entreprises étrangères, qu'elles désirent conquérir de nouveaux marchés, exploiter des ressources naturelles ou améliorer leur efficacité. Il possède des atouts majeurs, notamment la présence de nombreuses grappes industrielles solides, des créneaux d'excellence structurés et des coûts d'exploitation pour les entreprises relativement faibles. Toutefois, la bataille pour obtenir des investissements étrangers est âpre et les autres provinces, États et pays ont aussi beaucoup à offrir.

Il y a bien des façons d'améliorer la compétitivité du Québec dans la course aux investissements étrangers. Du côté des administrations publiques : offrir de l'aide fiscale ponctuelle, réduire le taux d'imposition sur le revenu des sociétés, faire la promotion du Québec, effectuer de la prospection d'investisseurs, conclure des accords de libre-échange et réduire les restrictions à l'investissement direct étranger. Chacun de ces moyens comporte des avantages et des inconvénients qu'il est important de considérer, car s'il lui faut attirer les investissements, le Québec doit en tirer un avantage net.

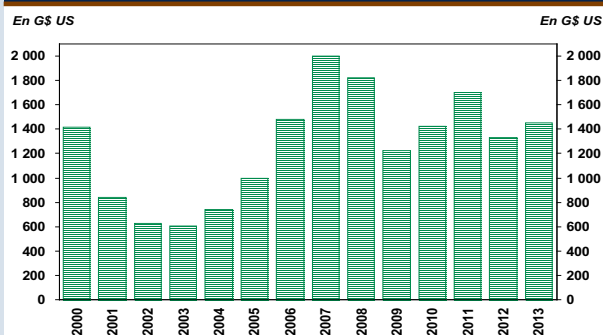
ANNEXE

L'évolution de l'IDE dans le monde et au Canada

Évolution de l'IDE au niveau mondial

Après avoir diminué au début des années 2000 en raison du ralentissement économique mondial résultant de l'éclatement de la bulle technologique, les IDE ont repris une tendance à la hausse pour culminer à 2 000 G\$ US en 2007 (graphique A). La crise financière survenue en 2008 et la récession de 2009 qui lui a succédé ont entraîné un recul des IDE au cours de ces deux années. Ils ont repris du terrain depuis, mais ils ne sont pas revenus au niveau auquel ils se situaient en 2007.

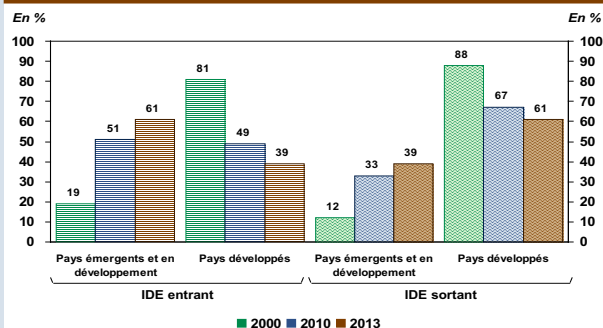
Graphique A – Flux d'IDE dans le monde de 2000 à 2013



Sources : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Desjardins, Études économiques

La structure de l'IDE a beaucoup évolué depuis le début des années 2000. Au début du millénaire, la grande majorité des investissements, soit 81 %, étaient réalisés dans des pays développés (graphique B, IDE entrant). Depuis, plusieurs PÉD sont devenus des destinations de choix pour les entreprises des pays développés, car ils leur offrent la possibilité de réduire leurs coûts de

Graphique B – Répartition de l'IDE selon le niveau de développement des pays

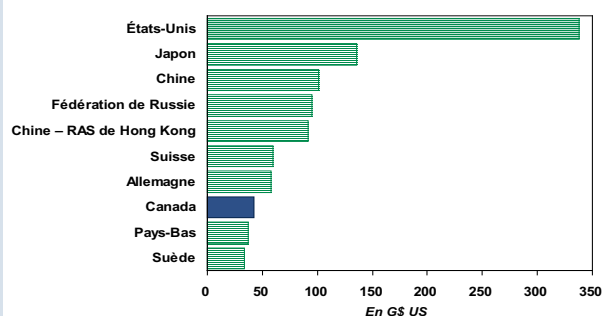


Sources : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Desjardins, Études économiques

production et d'accéder à un large marché. En 2010, les PÉD accueillent un peu plus de la moitié des IDE totaux et, en 2013, leur part atteignait 61 %.

Parallèlement, on a observé un accroissement significatif de l'IDE effectué par les PÉD. La part de ces derniers dans l'IDE mondial sortant est passée de 12 % en 2000 à 39 % en 2013 (graphique B, IDE sortant). La Chine, par exemple, qui se situait au 33^e rang des pays d'origine de l'IDE en 2000, occupait le 3^e rang en 2013. De même, la Fédération de Russie se classe maintenant parmi les dix plus importants investisseurs à l'étranger, s'étant hissée de la 28^e à la 4^e position au cours de la même période (graphique C).

Graphique C – Flux d'IDE, dix premiers pays d'origine en 2013



RAS : région administrative spéciale
 Sources : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Desjardins, Études économiques

Les pays émergents, comme la Chine, ont besoin de matières premières pour assurer leur développement. En 2014, environ 20 % des IDE de la Chine ont été réalisés dans le secteur minier*.

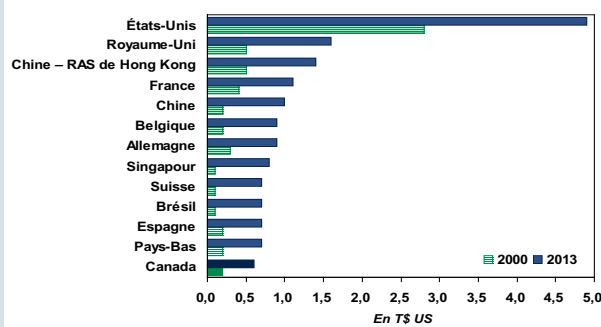
Les investissements chinois à l'étranger ne se limitent cependant pas à ce secteur. La même année, 17 % des IDE sortants de la Chine étaient destinés au secteur du commerce. Les entrepreneurs chinois veulent non seulement garantir leur approvisionnement en matières premières, mais également assurer des débouchés commerciaux à leurs produits.

* National Bureau of Statistics of China, « Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2014 National Economic and Social Development », 26 février 2015, www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201502/t20150228_687439.html.

Évolution de l'IDE entrant au Canada

En 2013, le Canada figurait au nombre des dix premiers pays d'accueil des flux de l'IDE mondial. En termes de stocks d'IDE entrants, cependant, il se situait au 13^e rang, alors qu'il occupait la 7^e position en 2000 (graphique D)**.

Graphique D – Stocks d'IDE entrants par pays



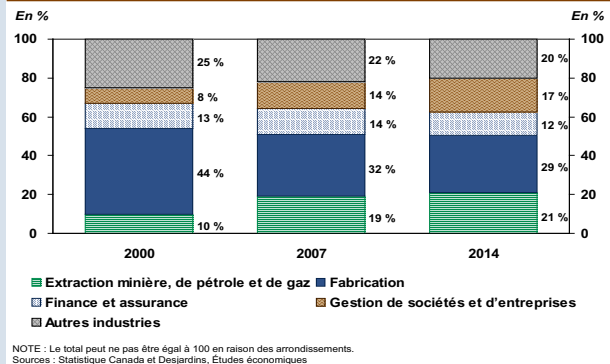
RAS : région administrative spéciale
Sources : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Desjardins, Études économiques

Les stocks représentent, en fait, l'accumulation des flux d'une année à l'autre. Deux pays émergents, la Chine et le Brésil, surpassent maintenant le Canada à ce chapitre.

La composition de l'IDE au Canada a changé au fil du temps. Le stock d'IDE dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière a augmenté de 12 % par année entre 2000 et 2014, soit quatre fois plus que dans le secteur de la fabrication. Par conséquent, la part de ce secteur dans l'IDE total a doublé entre 2000 et 2014, passant de 10 % à 21 %, alors que celle de la fabrication, qui se situait à 44 % en 2000, ne s'élevait plus qu'à 29 % en 2014 (graphique E). L'IDE dans le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises a également doublé au cours de la même période.

** Les stocks d'IDE entrants représentent en fait l'accumulation des flux à un moment donné.

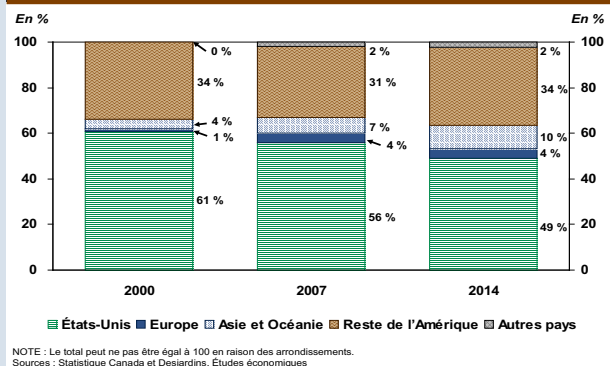
Graphique E – Distribution du stock de l'IDE au Canada par industrie



NOTE : Le total peut ne pas être égal à 100 en raison des arrondissements.
Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

La provenance de l'IDE a également changé. La part des États-Unis a diminué, passant de 61 % en 2000 à 49 % en 2014 (graphique F). Celle des pays de l'Asie et de l'Océanie a plus que doublé, passant de 4 % à 10 % sur la même période, alors que la part de l'Europe est demeurée inchangée.

Graphique F – Distribution du stock de l'IDE au Canada par région d'origine



NOTE : Le total peut ne pas être égal à 100 en raison des arrondissements.
Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques