



L'accord commercial avec l'UE ouvre plein de possibilités pour le Canada – et pour le secteur des valeurs mobilières

N° 79

Le gouvernement fédéral a créé de plus en plus de liens économiques et commerciaux pour favoriser l'intégration des flux de capitaux sur les marchés internationaux en concluant des accords commerciaux et des conventions fiscales. Il vient d'en dévoiler la pièce maîtresse – l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne. L'AECG est l'accord commercial le plus important et le complet que le Canada n'a jamais conclu. En général, les accords commerciaux consistent en une réduction des droits de douane. Cet accord va beaucoup plus loin que cela – il porte sur les interactions commerciales, les services et flux de capitaux entre les entreprises situées dans les pays signataires.

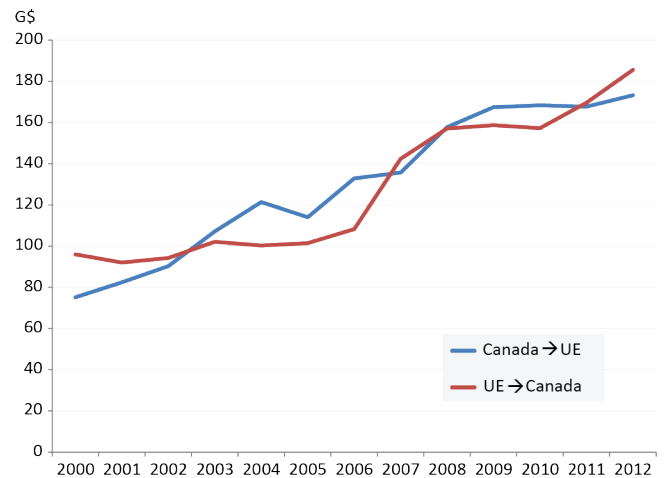
Avant d'entrer en vigueur en 2016, l'AECG doit être ratifié par le Conseil européen, le Parlement européen et chaque pays qui participe à l'accord. L'AECG augmentera beaucoup la présence commerciale du Canada dans le monde et améliorera les perspectives d'investissement et de croissance. Il inculquera aussi une discipline concurrentielle aux entreprises canadiennes et à l'économie canadienne.

La situation dans son ensemble : avantages pour l'économie
Les raisons justifiant la conclusion d'un accord commercial avec l'Europe sont évidentes. Le Canada est bien connu et respecté en tant que partenaire commercial, avec des racines historiques profondes et des liens commerciaux étroits avec l'Europe. En tant que région, l'Europe est notre deuxième plus important partenaire commercial après les États-Unis. C'est notre deuxième marché d'exportation le plus important pour les métaux. C'est aussi notre deuxième source la plus importante d'investissements directs.

Le Canada profitera de cet accord commercial en augmentant l'exportation des biens et services en Europe, et en obtenant un accès plus facile aux capitaux européens qui permettra le développement des entreprises et la création d'emplois au Canada. On estime que l'accord commercial ajoutera un demi-point de pourcentage à la croissance économique réelle et 80 000 nouveaux emplois. Indépendamment de l'importance de son impact sur la croissance et l'emploi, l'AECG arrive au

bon moment pour relancer la faible croissance de l'économie canadienne. De plus, l'AECG aidera le secteur des valeurs mobilières actuellement en difficulté, car le positionnement stratégique des entreprises créera de nouvelles possibilités de conclure des arrangements financiers pour augmenter les investissements. Les sociétés de courtage en valeurs mobilières du Canada pourront offrir des services-conseils aux entreprises canadiennes qui veulent acquérir des entreprises parce qu'elles prévoient faire affaire en Europe, et aux entreprises européennes qui veulent faire de bons investissements chez nous.

Investissements directs bilatéraux Canada et UE



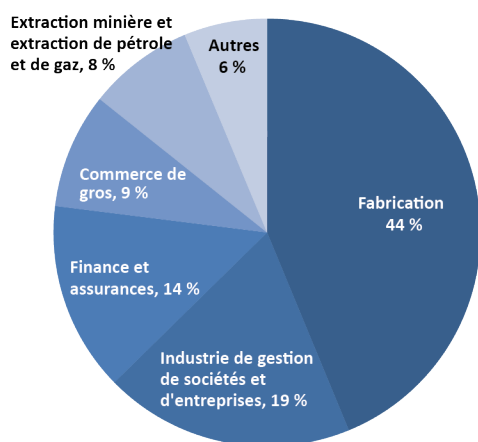
Source : Statistique Canada

Investissements à la hausse, exportations à la hausse, coûts pour les consommateurs à la baisse

L'abaissement des droits de douane prévu dans l'AECG permettra aux entreprises canadiennes d'élargir les marchés d'exportation des biens et services en Europe. Les marchés des ressources naturelles seront le chef de file, dans la même lignée que les marchés traditionnels des métaux, des produits agricoles, du bois d'œuvre et du papier journal. Les entreprises canadiennes qui œuvrent dans la fabrication de produits

ferroviaires et aéronautiques, de machinerie et matériel, d'instruments médicaux et de matériel scientifique, et dans les services financiers occupent des marchés importants en Europe. Avec le temps, ces marchés prendront de l'expansion et couvriront plus de produits, notamment des produits énergétiques, tels le pétrole brut (provenant de la côte Est du Canada) et le gaz naturel liquéfié, des automobiles et pièces d'autos, des produits de viande, des céréales et aliments transformés. Au fur et à mesure que les conditions financières et économiques s'amélioreront, les entreprises canadiennes présentes dans les secteurs énergétique et minier augmenteront leurs activités d'exploration et de développement, seules et au moyen de coentreprises en Europe. Les entreprises de services énergétiques fourniront la technologie et d'autres techniques de production améliorées.

Investissements directs européens au Canada Par secteur



Source : Statistique Canada

De la même manière, l'attrait de l'AECG pour les entreprises européennes, c'est l'ouverture de plus de marchés au Canada, particulièrement pour les aliments transformés, les produits agricoles, les produits fabriqués, les services financiers, les produits textiles et les automobiles. Les consommateurs canadiens paieront moins cher et ils auront un plus grand choix avec la disparition des droits et tarifs de douane sur ces biens et services. Le marché canadien est encore assez petit selon les normes européennes. Cependant, l'augmentation des immobilisations corporelles au Canada par la création de nouvelles entreprises et des acquisitions constituera une base opérationnelle au Canada pour faire affaire aux États-Unis et au sud, au Mexique, en profitant de l'accord commercial de l'ALÉNA. Des taux d'imposition des sociétés comparativement plus faibles et une main-d'œuvre qualifiée font du Canada, une « tête de pont » pour les marchés nord-américains et une stratégie commerciale encore plus attrayante. Enfin, l'AECG permet aux entreprises européennes d'acheter des entreprises canadiennes sans avoir à se conformer à la Loi sur Investissement Canada. L'acquisition d'une entreprise canadienne évaluée à moins de 1,5 G\$ n'est pas assujettie au critère de « l'avantage net » stipulé à la Loi sur Investissement

Canada.

Les investissements directs en provenance d'Europe ont augmenté graduellement au cours de la dernière décennie. Le rythme des investissements s'est accéléré dans les années qui ont suivi la crise financière. Avec la ratification de l'AECG, nous prévoyons que la tendance à la hausse des investissements directs se poursuivra.

Occasions pour les sociétés de courtage : plus d'acquisitions d'entreprises et plus d'opérations de financement – au Canada et en Europe

Le secteur des valeurs mobilières au Canada profitera de l'augmentation attendue des investissements directs au Canada et de l'élargissement des marchés d'exportation en Europe. Les entreprises européennes feront affaire avec des sociétés de courtage canadiennes pour trouver les bonnes acquisitions parmi les entreprises canadiennes et en financer l'achat et le développement. Les sociétés de courtage spécialisées de taille moyenne pourront aussi offrir leurs services bancaires d'investissement aux clients qui leur demanderont de trouver les bonnes acquisitions parmi les plus petites entreprises et d'en financer l'acquisition. Des sociétés de courtage, tant indépendantes que détenues par des banques, ont mis en place des services bancaires à Londres pour pénétrer les marchés locaux et livrer concurrence pour les occasions d'affaires générées par l'AECG.

Au fur et à mesure que les produits et services canadiens deviendront populaires en Europe, les sociétés de courtage canadiennes auront l'occasion de s'occuper du placement des actions et titres d'emprunt émis par les entreprises canadiennes pour financer le développement des immobilisations corporelles.

Au cours des dernières années, les sociétés de courtage en valeurs mobilières de plein exercice ont développé des activités de gestion de patrimoine en Europe en prenant de l'expansion et en réalisant des acquisitions. Les sociétés canadiennes ont une solide réputation en matière de gestion et une forte image de marque qui proviennent de la capacité des sociétés de courtage canadiennes à résister au choc de la crise financière de 2008 et à éviter les scandales financiers de l'après-crise en Europe, et à leur offre compétitive de produits et services sophistiqués pour répondre au besoin des investisseurs fortunés et du grand public, et de produits gérés pour les fonds institutionnels.

L'AECG permettra aux sociétés de courtage canadiennes de pénétrer plus facilement les marchés financiers, car l'accord commercial stipule que chaque pays sera responsable de l'application de la réglementation des valeurs mobilières sur son territoire et qu'il s'agira de sa propre réglementation. De plus, l'accord fournit des directives claires régissant des exceptions prudentielles solides et bien définies qui prévoient que des « mesures raisonnables » seront interprétées comme des raisons prudentielles afin d'éviter des poursuites abusives.

En cas de différend, on rapporte que l'AECG contient un mécanisme de règlement des différends entre pays qui est le plus efficient et le plus innovateur de tous les accords de libre-échange conclus par le Canada. Il s'appuie sur les leçons apprises dans le passé et il est plus expéditif que le mécanisme de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce.

Conclusion : mettre en valeur les avantages comparatifs

La théorie économique depuis l'époque de David Ricardo prévoit qu'en éliminant les barrières commerciales, les pays peuvent mettre en valeur leurs avantages économiques comparatifs à l'avantage réciproque de leurs partenaires commerciaux et augmenter plus rapidement leur croissance et la création d'emplois qu'avec des barrières. Dans une large mesure, la prospérité du Canada au cours de son histoire est liée à des marchés d'exportation florissants, aux investissements directs au pays et à l'accès aux capitaux étrangers. L'AECG s'appuie sur cette histoire ainsi que sur les accords commerciaux précédents. Il augmentera les chances d'une nouvelle croissance économique au pays et amènera l'économie canadienne près de son plein potentiel. Il offre la perspective de relancer le secteur des valeurs mobilières au Canada, tant pour les grandes que les petites sociétés de courtage en valeurs mobilières.

Veuillez agréer mes salutations distinguées.



Ian C. W. Russell, FCSI
Président et chef de la direction de l'ACCVM
Novembre 2014